

W wielu rozwijających się krajach, w tym również w Polsce, obniża się proporcja pomiędzy osobami pracującymi a pobierającymi świadczenia emerytalne i rentowe, co oznacza, że w najbliższej przyszłości system ubezpieczeń społecznych będzie mierzył się z poważnymi wyzwaniami finansowymi. W związku z tym decyzje inwestycyjne podejmowane przez pojedyncze osoby są kluczowe dla zabezpieczenia ich przyszłości finansowej. Ta kwestia jest niezwykle ważna zarówno dla właściwego funkcjonowania gospodarstw domowych jak i w kontekście funkcjonowania systemów ekonomicznych na poziomie państwa. Tymczasem aktualnie nie więcej niż 20% Polaków inwestuje swoje pieniądze i w ciągu ostatnich lat nie zaobserwowano wyraźnego trendu wzrostowego.

Polscy inwestorzy, podobnie jak inwestorzy z innych krajów, popełniają wiele błędów podejmując decyzje inwestycyjne, co czyni je często nieracjonalnymi. Inwestorzy popełniają błędy na każdym etapie inwestowania: gdy kupują instrumenty finansowe, gdy budują i przebudowują portfele inwestycyjne, w kontekście zarządzania ryzykiem portfela inwestycyjnego (np. często nie dywersyfikują aktywów) i gdy podejmują decyzję o sprzedaży lub zatrzymaniu aktywów w portfelu. Do niedawna postulowano, że głównym powodem, dla którego ludzie nie inwestują, jest ich niewystarczająco dobra sytuacja finansowa. Jednakże dziś wiemy już, że nie to jest najważniejszą przyczyną niskiego odsetka inwestujących Polaków.

Nieracjonalne decyzje podejmowane przez inwestorów wynikają w dużej mierze z błędów popełnianych w trzech obszarach: niewłaściwym szacowaniu ryzyka wiążącego się z daną inwestycją, błędach w przetwarzaniu informacji oraz nieadekwatnej ocenie siebie i swoich umiejętności. Żeby lepiej zrozumieć wybory inwestycyjne Polaków i powody, dla których niektórzy ludzie nie inwestują, mimo iż ich sytuacja finansowa na to pozwala, konieczne jest uwzględnienie indywidualnych charakterystyk tych osób oraz czynników sytuacyjnych, które mogą oddziaływać na sposób w jaki ludzie postrzegają ryzyko, przetwarzają informacje i szacują swoje umiejętności i możliwości inwestycyjne. Jednocześnie powinno się również wziąć pod uwagę cechy i stany bezpośrednio oddziałujące na wybory finansowe. W niniejszym projekcie postulujemy, że posiadanie władzy może być istotnym czynnikiem wyjaśniającym preferencje inwestycyjne indywidualnych osób.

Już niemal 50 lat temu Ulmer napisał: „Prawdopodobnie żadne zjawisko z całego zakresu nauk społecznych nie jest ważniejsze, a jednocześnie tak poważnie zaniechane, jak rola władzy w życiu ekonomicznym”. Podobne wnioski sformułował kilka lat później inny znany ekonomista – Galbraith. Mimo iż minęło już prawie 5 dekad odkąd napisano te słowa, to jednak zagadnienie władzy jest wciąż w niewielkim stopniu zbadane w kontekście zachowań finansowych. Co ważne, uwodniono już, że władza oddziałuje na sposób w jaki człowiek postrzega ryzyko, przetwarza informacje i szacuje własne umiejętności, co jak wspomniałam wcześniej, może oddziaływać na podejmowane decyzje inwestycyjne inwestora i wykorzystywane przez niego strategie inwestycyjne.

Celem projektu jest sprawdzenie czy i w jaki sposób władza wpływa na preferencje inwestycyjne i ustalenie jakie charakterystyki wspólne dla osób posiadających władzę są kluczowe dla wyjaśnienia różnic w preferencjach inwestycyjnych między osobami posiadającymi władzę i tymi, które władzy nie mają.