

# Inwestowanie, spekulowanie i kolekcjonowanie na rynku aktywów emocjonalnych

dr hab. Agata Adamska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

W ostatnich latach można zaobserwować zwiększającą się popularność inwestycji w aktywa emocjonalne. Aktywa te nie doczekały się jak dotąd ani powszechnie uznawanej definicji, ani pełnej klasyfikacji. Charakteryzują się one tym, że łączą w sobie składniki ekonomiczne i emocjonalne – oprócz efektów finansowych przynoszą inwestorom satysfakcję z posiadania przedmiotu inwestycji. Biorąc pod uwagę zainteresowania inwestora i powiązanie inwestowania z kolekcjonowaniem można wśród aktywów emocjonalnych wyróżnić następujące ich klasy:

- aktywa dla koneserów (sztuka i wino),
- zabawki dużych chłopców (stare samochody i zegarki),
- błyskotki (biżuteria i diamenty),
- aktywa dla kolekcjonerów (znaczki pocztowe i antyki)<sup>1</sup>.

Inwestowanie w aktywa emocjonalne opiera się na założeniu, że zwrot z inwestycji jest osiągany niejako przy okazji, a samo wydawanie pieniędzy ma na celu przede wszystkim korzyści pozamaterialne: przyjemność z posiadania, zapewnienie doznań estetycznych, wzrost prestiżu, satysfakcję z przynależności do wąskiego grona kolekcjonerów. Takie odczucia, zdecydowanie różniące inwestycje w aktywa emocjonalne od inwestycji w instrumenty finansowe, są dostępne jedynie przy bezpośrednim inwestowaniu w pasje.

Inwestowanie w pasje obok szerokiego wachlarza możliwości wynikającego ze zróżnicowania aktywów emocjonalnych, pozwalającego wybrać najbardziej dostosowane do zainteresowań i możliwości finansowych inwestora przedmioty inwestycji ma jeszcze i tę zaletę, że umożliwia zaspokajanie różnorodnych potrzeb w zakresie realizacji celów inwestycyjnych. Inwestorzy bowiem, wbrew założeniom ekonomii głównego nurtu, nie są racjonalni i chcą równocześnie osiągać wiele celów (użytecznych, emocjonalnych i wizerunkowych), a nie tylko maksymalizować użyteczność<sup>2</sup>. Cele przyświecające inwestorom można pogrupować w trzy główne kategorie: bogactwo, zyski i uznanie. W zależności od

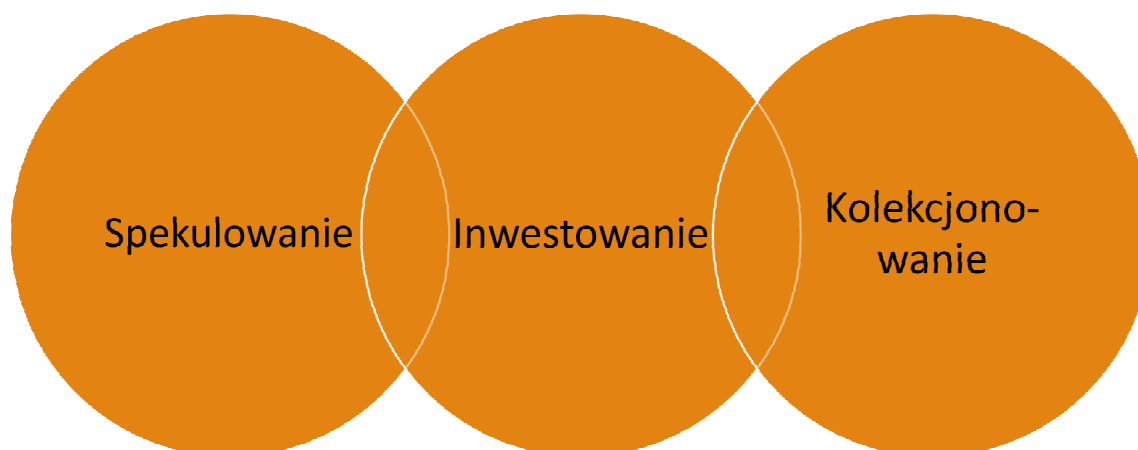
---

<sup>1</sup> R. Campbell, *Art as An Alternative Investment*, [www.maastrichtuniversity.nl/](http://www.maastrichtuniversity.nl/)

<sup>2</sup> M. Statman, *Czego naprawdę chcą inwestorzy?*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 245.

tego, do której z tych kategorii należą cele najbardziej pożądane przez inwestora, jego zachowanie będzie przybierać jedną z trzech postaci. Zostały one zaprezentowane na rys. 1.

Rys. 1. Termin „inwestowanie” na tle pojęć pokrewnych



Źródło: opracowanie własne

Zachowanie inwestora nastawionego przede wszystkim na budowanie bogactwa nosi znamiona inwestowania *sensu stricto*. Większość zawieranych przez niego transakcji ma charakter długofalowy, zarówno zakup, jak i sprzedaż przedmiotu inwestycji odbywają się po dogłębnym przeanalizowaniu sytuacji, a główną optymalizowaną wielkością jest kapitał.

Spokój i rozważa nie są jednak cechami wszystkich inwestorów. U wielu z nich pojawia się pokusa znalezienia prostszych rozwiązań, częstszego dokonywania wyborów, dążenia do wykorzystywania okazji rynkowych, zanim zrobią to inni. Przy takim podejściu inwestowanie zmienia się w spekulację. Dla spekulanta najistotniejsza jest szybkość zawierania transakcji, które często występują w odwrotnej sekwencji niż przy inwestowaniu – zamiast tradycyjnej kolejności „kupno” a następnie „sprzedaż” pojawia się kolejność, w której „sprzedaż” poprzedza „kupno”. Taka zmiana kolejności transakcji (nosząca nazwę „krótkiej sprzedaży”) stosowana jest przez spekulantów w sytuacji spodziewanych spadków cen aktywów, których te transakcje dotyczą. Spekulant bowiem nie chce przerw w działaniu w oczekiwaniu na odwrócenie trendu. Wysoka częstotliwość zawierania transakcji spowodowana jest potrzebą poczucia wygranej podczas realizacji zysków. Dla spekulanta ważniejszy jest „kwant” zysku, niż globalna wartość kapitału.

O ile postawy inwestora i spekulanta występują na rynkach wszystkich klas aktywów inwestycyjnych, to w odniesieniu do aktywów emocjonalnych swoje dominujące potrzeby może realizować również kolekcjoner. Dla niego najważniejszym motywem obecności na

rynku jest zdobycie konkretnego przedmiotu. Zawarcie transakcji kupna jest wystarczające do osiągnięcia celu, jakim jest posiadanie. W przypadku tego typu postaw sprzedaż nie jest logiczną konsekwencją kupna. W kategoriach finansowych dla kolekcjonera najważniejszy jest nie kapitał czy zysk, ale majątek.

Rynek inwestycji w aktywa emocjonalne dynamicznie się rozwija, czego powodem jest między innymi zaprezentowana wszechstronność możliwości realizacji różnych celów, jakie zapewnia ten rynek inwestorom. John M. Keynes ostrzegał: „W miarę ulepszania organizacji rynków pojawia się istotne niebezpieczeństwo, że spekulacja weźmie górę nad przedsiębiorczością. Speculanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na spokojnych wodach przedsiębiorczości. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość zaczyna być pianą na wirze spekulacji”<sup>3</sup>. W odniesieniu do rynku inwestycji emocjonalnych spekulacja jest na razie dość ograniczona ze względu na bariery instytucjonalne w dokonywaniu szybkich transakcji. Likwidacja tych barier, szczególnie w niektórych segmentach rynku i towarzyszący jej wzrost obrotów mogą doprowadzić do pojawienia się spekulacji na nieco większą skalę. Specyfika aktywów emocjonalnych powoduje jednak, że nie należy spodziewać się przewagi spekulantów wśród uczestników rynku i zastąpienia inwestowania i kolekcjonowania „pianą” spekulacji, co może korzystnie wyróżniać ten segment rynku na tle rynków instrumentów finansowych, w coraz większym stopniu ogarniętych spekulacją.

---

<sup>3</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 140