

Raport cercetare

curating wealth, crafting legacies.

lt.w

Raport cercetare comportament investițional

introducere

Scopul cercetării a fost explorarea comportamentului investițional și a alfabetizării financiare a investitorilor români la început de drum sau cu experiență limitată în domeniu. Contactul sau nevoia acestora de accesare a serviciilor unor experți sau consultanță de specialitate a fost, de asemenea, un focus al demersului de cercetare.

Studiu calitativ realizat de
Carmen Voinea, PhD,
sociolog specializat în cercetare
calitativă și profilare
comportamentală, cadru
didactic asociat la ASE
București.

Comportamentul financiar și investițional este un subiect din ce în ce mai relevant în contextul economic actual, caracterizat prin diversificarea oportunităților de investiții și accesibilitatea crescută a informațiilor financiare. În România, acest fenomen a primit o atenție sporită în ultimele două decenii dinspre mediul academic, dar și din partea investitorilor sau a experților din sectorul privat.

introducere

Prin intermediul unui mix de metode sociologice și teste psihologice, cu un fundament teoretic informat de științele comportamentale, cercetarea își propune să identifice percepțiile și motivațiile investitorilor, sursele de informare utilizate și experiența investițională. Este bine documentat faptul că trăsăturile de personalitate, conform modelului Big Five Personality Traits, joacă un rol esențial în determinarea aversiunii față de risc și a deciziilor de investiție.

De asemenea, alfabetizarea financiară influențează în mod direct capacitatea investitorilor de a lua decizii informate. Prin urmare, această lucrare nu doar că reunește cunoștințele acumulate în literatura de specialitate, dar își propune să aducă la suprafață nuanțele comportamentului investițional din România, contribuind astfel la dezvoltarea unor strategii eficiente de educație financiară și consultanță destinată investitorilor.

Comportamentul financiar și investițional este un fenomen complex îndelung studiat în mediile academice internaționale, în România putându-se observa o mai mare preocupare în ultimii 20 de ani. Aceasta poate fi explicată prin diversificarea oportunităților de investiții, a instrumentelor financiare, precum și a ceea ce putem numi un proces de democratizare a practicilor investiționale, odată cu explozia instrumentelor digitale și multiplicarea surselor de informare nemediate de experți, mai ales prin intermediul social media.

Cercetătorii din diverse discipline de la economie, sociologie sau științe comportamentale, au studiat diferiți factori pentru a explica varietatea comportamentelor investitorilor, printre care alfabetizarea financiară (financial literacy) și corelația dintre trăsăturile de personalitate și comportamentul investițional, inspirate din modelul celor cinci trăsături principale de personalitate (Big 5 Personality Traits Model). Pe aceste tradiții și lentile teoretice multidisciplinare este fundamentată această cercetare aplicată, care urmărește să contribuie la expertiza în domeniu, însă are și o finalitate practică, fiind destinată atât furnizorilor de servicii de consultanță investițională și financiară, cât și clienților acestora sau tuturor investitorilor interesați de subiect. În plus, această cercetare poate fi utilă și educatorilor sau furnizorilor de instrumente educaționale financiare, precum și decidenților.

Încă din anii '90, De Bondt și Thaler (1995), Thaler fiind recunoscut ca unul dintre cei doi proponenti ai nudge theory (Thaler și Sunstein, 2008), au urmărit examinarea procesului de luare a deciziilor financiare în afara paradigmei alegerii raționale dominantă până atunci în economie. Aceștia au analizat acțiunile concrete ale oamenilor și au căutat principii comportamentale aplicabile în diferite contexte economice, ca de exemplu încrederea în sine excesivă.

Decenii mai târziu, De Bondt, Mayoral și Valledado (2013) au analizat anumite cercetări asupra comportamentului financiar pentru a investiga legătura dintre acțiunile oamenilor și încărcarea informațională, influența socială sau aversiunea față de ambiguitate. Mai mult, cercetătorii specializați (De Bondt et al, 2008) au adus de-a lungul timpului și perspective critice asupra studiilor comportamentale din domeniul financiar (behavioral finance). Acestea reprezintă un liant între finanțe și psihologie și sunt definite de o îndepărtare de perspectiva standard dominantă, anume că luarea deciziilor financiare este pur rațională, propunând în schimb că este marcată de bias-uri sau diverse scheme cognitive importante. Limitele explicative ale paradigmei agentului rațional au fost explorate și în spațiul academic românesc, un exemplu ar fi studiul lui Toma (2015), care a analizat bias-urile comportamentale ale investitorilor români (încrederea excesivă, biasul reprezentativității și efectul de dispoziție - disposition effect).

Vârsta și frecvența tranzacționării au fost identificate ca variabilele cu efectele cele mai semnificative, concluziile lor fiind în linie cu cele din alte cercetări, de exemplu că investitorii tineri au randamente lunare mai mari.

Literatura de specialitate în domeniul analizei comportamentale a practicilor financiare este una vastă astfel că această secțiune se va concentra mai degrabă pe intersecția cu ceilalți doi factori de interes: alfabetizarea financiară și trăsăturile de personalitate.

Importanța alfabetizării financiare pentru comportamentul investițional este de necontestat, această secțiune prezentând rezultatelor a doar câteva studii care explorează subiectul. Un studiu cantitativ recent care a analizat nivelul alfabetizării financiare în România (Farcas, 2024) a arătat că respondenții prezintă un nivel de alfabetizare financiară mai avansat decât cei prezentați în studiile empirice anterioare realizate până acum în România, una dintre explicațiile oferite fiind numărul în creștere de seminarii oferite gratuit de instituțiile financiare în ultima vreme. O altă concluzie este că persoanele cu un nivel mai ridicat de cunoștințe financiare sunt mai înclinate să economisească sau să investească în acțiuni sau obligațiuni.

Studiul Standard & Poor's Ratings Services Global FinLit Survey (2014) indică însă o situație îngrijorătoare la nivelul populației generale, România având un procent de doar 22% de educație financiară, cea mai scăzută rată din Uniunea Europeană. Un alt studiu (Horobet et al, 2020), care s-a concentrat pe studenții din domeniul economiei sau business-ului, a indicat un nivel relativ crescut de alfabetizare financiară care depinde însă de variabile precum vârsta, stilul de viață, proprietățile deținute și propria experiență cu tranzacții financiare. Având în vedere că cercetare noastră a mers pe un public segmentat, persoane care au venit excedentar și un anumit comportament investițional deja conturat, raportul poate contribui la subiectul alfabetizării financiare însă în rândul unui public mai nișat.

Mai aplicat pe comportamentul investițional, Nițoi et al (2022) examinează legătura dintre bunăstarea financiară, comportamentul financiar și alfabetizarea financiară în România, pe un eșantion reprezentativ de 1.391 de respondenți.

Rezultatele arată că doar 8,27% dintre români au răspuns corect la toate cele trei întrebări de alfabetizare financiară „Big Three”, cu diferențe semnificative în comparație cu economiile avansate - Germania (53,20%), Elveția (50,10%), Olanda (44,80%) etc. sau chiar în comparație cu cel al economiilor în dezvoltare, precum Albania (9,68%), Macedonia de Nord (10,70%), Serbia (17,11%), Bulgaria (17,94%) etc.

Clichici și Moagăr-Poladian (2022) au arătat că un nivel adecvat de cunoștințe financiare de bază al populației contribuie la atingerea bunăstării individuale, asigurând stabilitatea piețelor financiare și funcționarea corespunzătoare a economiei.

Printre principalele concluzii ale studiului lor a fost că incluziunea financiară scăzută din România este strâns legată de educația financiară inadecvată și că populația subestimează beneficiile economiilor pe termen lung.

Alt studiu (Nițoi și Pochea, 2024) a analizat corelația dintre alfabetizarea financiară și încrederea în băncile centrale, concluzionând că cetățenii cu un grad ridicat de alfabetizare financiară au un nivel de încredere mai ridicat în banca centrală, dar mai scăzut în guvern. Nicolescu și Tudorache (2020) au analizat comportamentul investițional în fonduri mutuale prin examinarea diverselor influențe în luarea deciziilor, în piețele din Europa Centrală și de Est. Studiul concluzionează că decizia de investiție se bazează parțial pe cunoștințe, deoarece investitorii din regiune iau în considerare doar o parte din informațiile disponibile atunci când iau decizia de a investi. Comportamentul de investiție al investitorilor din regiune este mai degrabă similar decât diferit atunci când decid să investească în fonduri mutuale.

Toate aceste cercetări sunt valoroase pentru că arată implicațiile pe care alfabetizarea financiară le poate avea asupra altor aspecte ale credințelor, percepțiilor sau comportamentelor investiționale.

Trăsăturile de personalitate Big Five —deschidere, conștiinciozitate, extraversie, agreabilitate și neuroticism/stabilitate emoțională— oferă o altă lentilă prin care putem să examinăm comportamentul financiar și de investiții. Studiile indică faptul că aceste trăsături influențează modul în care indivizii abordează riscul, gestionează investițiile și răspund la schimbările de pe piață.

Un studiu recent (Jiang et al, 2024) realizat asupra unui număr de câteva mii de investitori americani înstăriți a urmărit să examineze relația dintre personalitate și deciziile de investiție. Astfel, autorii au concluzionat că trăsăturile de personalitate Big Five sunt corelate cu convingerile investitorilor despre piața de capital și economie, preferințele de risc și tendințele de interacțiune socială.

Neuroticismul și deschiderea s-au evidențiat prin puterea lor explicativă pentru investițiile în acțiuni: investitorii cu un nivel ridicat de neuroticism și cei cu un nivel scăzut de deschidere tind să investească mai puțin în acțiuni. Wooten și Folger (1999) s-au concentrat pe un grup țintă mai specific al antreprenorilor la început de drum pentru a analiza comportamentul lor în această etapă și trăsăturile lor de personalitate.

Studiul lor sugerează că managerii concediați care încearcă să înființeze noi afaceri sunt mai predispuși să fie emoțional stabili, suspicioși față de ceilalți, fervenți și mai inteligenți, comparativ cu cei care reintră în piața muncii într-o manieră mai tradițională. Pe de altă parte, autorii au constatat că cei care încep afaceri sunt mai puțin deschiși la experiențe (de exemplu, încăpățânați) și posibil mai dependenți de grup. Deși aceste descrieri nu se potrivesc în mod special cu stereotipul unui antreprenor, acestea par a fi calități adaptative pentru cei care supraviețuiesc ca noi inițiatori de afaceri. Mai mult autorii au arătat că a fi realist și conștient de importanța contactelor de afaceri (de exemplu, prin networking) oferă avantaje evidente antreprenorului. Având în vedere că majoritatea respondenților din această cercetare sunt antreprenori cu diferite grade de experiență, o cercetare care să urmărească liniile trasate de Wooten și Folger poate fi utilă și în contextul local.

Un alt studiu (De Bortoli et al, 2019) a evaluat patru paradigme și capacitatea explicativă a acestora asupra profilului de risc al investitorilor în luarea deciziilor financiare. Cele patru paradigme au fost: teoria perspectivei din economia behavioristă (prospect theory), analiza profilului investitorului (investor profile analysis - IPA), testul de personalitate Big Five și testul de reflexie cognitivă (Cognitive Reflection Test - CRT). Studiul a concluzionat că persoanele care au o toleranță mai mare la risc conform IPA, care încalcă teoria perspectivei și care au un grad ridicat de deschidere la experiențe au cea mai mare probabilitate de a-și asuma niveluri mai ridicate de risc în deciziile lor de investiție. În ceea ce privește CRT, un număr mai mare de răspunsuri corecte la acest test are o relație inversă cu asumarea riscurilor.

Mai aproape de intersecțiile teoretice ale cercetării noastre, analiza realizată de Aren și Hamamci (2019) a explorat efectele alfabetizării subiective și financiare, trăsăturilor de personalitate Big Five și emoțiilor (frică, furie, speranță și tristețe) asupra aversiunii față de risc, intenției de investiție riscantă și alegerilor de investiție. Rezultatele au indicat că două trăsături de personalitate (neuroticism și deschidere) și două emoții (frica și tristețea) au fost identificate ca predictorii ai aversiunii față de risc. În ceea ce privește intenția de investiție riscantă și aversiunea față de risc, două trăsături de personalitate (neuroticism și deschidere) și două emoții (frica și furia) s-au dovedit a avea putere explicativă.

În concluzie, această secțiune a urmărit să prezinte non-exhaustiv câteva dintre contribuțiile teoretice și empirice recente asupra comportamentului investițional, în principal din România, însă cu trimitere la alte cercetări internaționale, precum și la teorii recunoscute sau deja clasice. Astfel, înțelegerea interacțiunii dintre alfabetizarea financiară și trăsăturile de personalitate este esențială pentru dezvoltarea de intervenții țintite care să îmbunătățească deciziile de investiție. Odată cu progresul tehnologiei și multiplicarea platformelor de tranzacționare online, nevoia de educație financiară devine din ce în ce mai importantă. Prin recunoașterea influenței personalității asupra comportamentelor financiare, experții, educatorii și factorii de decizie politică pot implementa programe care să răspundă nevoilor și caracteristicilor specifice ale diferitelor profile de investitori.

metodologie

rezultatele
cercetării– percepții
despre
investiții

Cercetarea a utilizat un mix de metode sociologice (interviul în profunzime semi-structurat) și un test psihologic dezvoltat special pentru a analiza intersecția dintre trăsăturile de personalitate și talentele financiare ale investitorilor (adaptarea modelului Big 5 Personality Traits). Astfel cercetarea îmbină tradiția sociologică cu cea a științelor comportamentale aplicate în domeniul practicilor și comportamentelor investiționale.

Grupul țintă a fost compus din investitori români la început de drum sau cu ceva experiență, însă nevoi neacoperite de învățare și consultanță. Cercetătorii au folosit eșantionarea de conveniență (convenience sampling) prin rețelele profesionale ale antreprenorilor LT.Wealth, în special rețele de investitori. Astfel au fost incluși în cercetare 21 de respondenți cărora li s-a aplicat testul 5 Talente Financiare, iar dintre aceștia 13 au participat la interviuri în profunzime. Ca profil socio-demografic, 14 sunt femei și 7 bărbați, majoritatea din categoria de vârstă 30-40 de ani.

Ghidul de interviu a reflectat scopurile cercetării și a abordat patru dimensiuni principale:

- Alfabetizarea financiară, inclusiv prin auto-evaluarea cunoștințelor financiare și investiționale;
- Percepții și comportament investițional prin subdimensiuni ca: percepții despre investiții, motivație, obiective pe termen scurt și mediu, categoriile și experiența de investiții, inclusiv prin auto-evaluarea performanțelor;
- Comportament de economisire;
- Nevoi și percepții despre utilizare serviciilor unor experți/consultanță de specialitate.

Respondenții au primit și semnat un formulat de consimțământ informat înainte discuției pentru a se asigura confidențialitatea și respectarea rigorilor GDPR, iar interviurile au fost transcrise. Analiza datelor s-a realizat prin codarea (open coding) transcrierilor.

Aspectele comportamentale vor fi extrase de-a lungul următoarelor secțiuni deoarece acestea pot fi decelate dintr-o varietate de practici, dar și percepții, de la strategii de economisire, la categorii de investiții sau la sursele de informare și consultanță folosite.

Cele mai frecvente asocieri ale cuvântului "investiții" realizate de respondenți au fost cu alți termeni de natură financiară precum: bani, surplus, venit pasiv exemple de tipuri de investiții (crypto, bursă imobiliare). Însă termenul a fost asociat cu alte aspecte din afara dimensiunii financiare precum: surplus sau venit pasiv, libertatea, siguranța familiei, FIRE (Financial Independence, Retire Early), investiție în sine și în viitor, statut, eficiență, nevoia de cunoștințe sau informații.

rezultatele
cercetării– percepții
despre
investiții

"Când mă gândesc la investiții mă gândesc la niște bani care produc autoritate și alți bani pentru mine în timp ce stau. Mă refer la faptul că pot să-mi ofere acces la anumite programe de know-how. La faptul că pot să-mi ofere acces la anumite comunități. Cum ar fi, nu știu, comunitățile, să zicem, jucătorilor de golf." (I., 39 de ani, antreprenoare)

Cercetarea a urmărit să exploreze percepțiile respondenților în privința utilizării venitului disponibil (disposable income), apetenței pentru investiții și a tensiunii dintre investiție, economisire și pierdere.

Astfel, aceștia au fost rugați să își exprime opiniile plecând de la afirmația: "un venit ce depășește nivelul cheltuielilor curente care nu este investit reprezintă de fapt o pierdere". Cei mai mulți dintre ei au avut poziționări ambigue, considerând că această poziționare depinde de contextul personal și profesional sau momentul din parcursul investițional în care se află.

"Ca disciplină înțeleg ideea și da, conceptual rezonez cu bucata asta. Discuția e că e foarte mult subiectivism între nivelul ăla de ce ți-ar ajunge și nivelul de unde ajungi, de fapt. Adică care e nivelul de bază al vieții tale, unde te încadrai din total venit și, de fapt, unde te duci. 12.000 venit și cu 10.000 cheltuieli, aia 2.000 înseamnă teoretic ar fi un disposable income. Dar e o plajă foarte subtilă și foarte rapidă și foarte repede poți să zici, dacă nu ești disciplinat. Că eu avem nevoie de 12.000, nu de 10.000, de fapt. Vorbind de acum 6 luni am fost mai puțin disciplinat, acum sunt mai disciplinat. Acum aș rezona mult mai mult cu cauza ta decât rezonam acum 6 luni, un an." (F., antreprenor, 40 de ani)

"Și da, și nu, cumva. Adică, da, pe de-o parte este o pierdere pentru că ai putea să faci ceva mai mult din el, pe termen lung, și să te ajute. Și nu pentru că poți să-ți faci poftele inimii mai speciale, să zic așa. Dar m-aș duce puțin mai mult spre da decât spre nu." (I., 31 de ani, antreprenoare)

percepții
despre
investițiiexperiența
investițională

Interpretarea calitativă a tuturor răspunsurilor indică mai degrabă o tendință de a fi de acord cu afirmația. Un aspect interesant care a reieșit din multe interviuri a fost detalierea nevoii de a investi disposable income în raport cu temperarea unor tentații consumeriste.

Unele voci au susținut că este nevoie de echilibru, că acest venit trebuie investit pentru auto-dezvoltare (cursuri, cunoștințe etc) sau pentru well-being, însă în anumiți parametri.

"Eu zic că dacă nu este investit, este pierdut. Adică dacă și acela este destinat tot consumului, din punctul meu de vedere este waste." (I., 39 de ani, antreprenoare)

"Da, depinde de context. Pentru că sunt contexte și contexte în viață, nu știu. Aș zice că răspunsul e diferit în funcție perioada vieții, dar total, dacă am bani pe care nu-i folosesc, dacă se cheltuiesc, mai bine investesc. Sau depinde acum. Unii bani sunt necesare a fi cheltuiți pentru well-being, dar să nu exagerez cu ei. Eu aș zice un echilibru." (V., 33 de ani, angajat multinațională)

Comportamentul investițional și deschiderea spre investiții pare că sunt asociate cu expunerea la alte persoane cu talente financiare exersate îndelung, experiență de investiții sau antreprenoriat, fie că acestea sunt membri ai familiei, prieteni sau cunoștințe. În plus, o parte semnificativă dintre respondenți ei înșiși iau decizii financiare împreună cu partenerul/a de cuplu. Unii dintre respondenți au menționat cazul părinților sau chiar bunicilor ca model, iar cel puțin o persoană a menționat ferm că dorește ca afacerea sa să fie un "business generațional".

Atunci când vorbim de decizii luate în cuplu, câțiva respondenți au menționat că cei doi parteneri au abilități complementare, de exemplu unul este mai organizat, iar celălalt mai creativ. În plus, așa cum va fi detaliat în secțiunea 3.5, apetența pentru investiții poate proveni și dintr-un grad ridicat de alfabetizare financiară, de exemplu, persoane autodidacte care au folosit o varietate de surse de informare, în afara rețelelor personale, precum participarea la cursuri sau urmărirea conturilor de social media ale unor experți în domeniu.

Trebuie menționat și aici că aceste concluzii sunt rezultatele unui demers inductiv de cercetare, specific analizei datelor calitative. Acestea se pot constitui în ipoteze de cercetare care pot fi testate ulterior prin metode cantitative pe un număr mai mare de subiecți.

experiența
investițională

Respondenții au fost relativ reținuți în privința auto-evaluării experienței lor investiționale, cu o medie a notelor pe care și le-au acordat de doar 3,93 din 10.

Această poate fi explicat din nou de profilul țintă al participanților la studiu, investitori fără experiență, cu experiență limitată sau care au întâmpinat dificultăți în traseul lor investițional. Mai mult respondenții și-au evaluat nu numai experiența efectivă și varietatea investițiilor, ci și randamentul acestora.

Detalierea experiențelor lor a relevat un tablou eclectic și complex, vezi Tabelul 1, în special coloana "Varietate categorii" care reprezintă suma diferitelor tipuri de investiții.

Pe de o parte, la interviuri au participat persoane cu experiență limitată, de exemplu, o persoană care a investit doar într-o asigurare cu componentă de economisire sau altă persoană care a investit doar în imobiliare și puțin crypto.

La polul opus, printre respondenți au fost însă și persoane cu experiență variată, din mai multe puncte de vedere: temporal, calitativ și cantitativ, de exemplu o persoană cu un portofoliu complex, de la imobiliare, la acțiuni listate pe bursă, inclusiv ETF-uri, acțiuni nelistate, asigurare de viață, crypto, produse financiare, având activ suport, mărfuri, de tipul metale prețioase etc, pentru a căror gestionare folosește servicii de consultanță, se informează individual (ex. prin diverse cursuri, newsletter) și utilizează tool-uri și trackere.

Tabel 1. Profil & comportament investițional

Inițială	Profil SP	Vârstă	Profil	Conștințe tale financiare și investiționale	Performanțele tale investiționale trecute	Au folosit consultanță	Vor să folosească consultanță	Varietate categorii	Imobiliare (terenuri, clădiri, case, hale etc)	Acțiuni listate pe bursa inclusiv ETF-uri	Acțiuni nelistate (partii sociale în SRL-uri/start-ups) sau fonduri mutualle	Titluri de stat	Produse derivate (opțiuni, CFD-uri - contracte de diferențiere)	Asigurări (altfel decât auto și casa obligatorii)	Active crypto	Produse financiare având activ suport marfuri (metale prețioase, petrol, stoc etc)	Alte
N	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	31	artistă	2	4	N	D	3	x						x		x
A	empatia: INVESTITORUL CONECTOR																
A	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	33	artist	5	1	N	D	8	x	x	x	x	x	x	x	x	
A	strategia: INVESTITORUL STRATEG																
A	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT																
A	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	37	antreprenoare	7	1	broker	D	3		x	x			x			
A			angajat multinațională	2	5	D		1						x			
A	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT																
A	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	36	antreprenoare	7	2	N	D	3		x	x				x		
B	empatia: INVESTITORUL CONECTOR	32	antreprenoare	5	6	N	D	3			x				x		x
C	empatia: INVESTITORUL CONECTOR																
D	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT																
F	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	40	antreprenor	7	5	D	D	4	x	x				x	x		
G	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT																
I	empatia: INVESTITORUL CONECTOR	31	antreprenoare	4	2	D	D	3	x					x	x		
I	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	39	antreprenoare	6	5	N	D	5	x	x				x	x		x
I	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT		antreprenoare	6	7	N	D	2	x			x					
I	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT																
L	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	36	angajat multinațională	7	2	broker	D	1	x								
S	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR		antreprenor	7	5	N	D	4	x	x			x		x		
V	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	33	angajat multinațională	8	6	D	D	6	x	x	x			x	x	x	

experiența
investițională

Din punct de vedere al popularității, categoriilor de investiții, imobiliarele și activele crypto au fost cele mai atractive, prezente la 9 persoane din 13.

Deși pe primele locuri în interesul respondenților, percepțiile asupra celor două sunt foarte diferite. Imobiliarele sunt percepute în continuare ca o investiție sigură, cu o singură excepție a unei persoane care a întâmpinat probleme cu un dezvoltator imobiliar care a intrat în insolvență.

Explicația unuia dintre respondenți e relevantă pentru modul cum sunt percepute imobiliarele: ”e o investiție de-asta de bătrâni. De a pune banii deoparte în caz că te calcă trenu.” (S., antreprenor). Trebuie menționat că pentru unii dintre investitori imobiliarele sunt legate de gestionarea lor prin AirBnB.

Cu puține excepții în care activele crypto sunt considerate investiții cu randament bun, majoritatea respondenților care au investit în ele au făcut-o mai degrabă făcute pentru a experimenta, pentru a testa sau a fi prezenți pe acea piață, unii recunoscând volatilitatea acestei categorii.

”Nici nu știam că se poate să profiți de scăderi atunci. Era doar creștere.

Și din momentul ăla atracția a crescut și când au apărut uneltele pentru toată lumea de tranzacționare, de day trading pe crypto, mă refer la partea de futures pe Binance, unde fiecare om neinstruit poate să-și piardă banii.

Acolo am început să învăț chart-uri și am trecut de la crypto, unde mi-am dat seama că într-adevăr este foarte volatil”

(A., 32 de ani, artist)

Cele mai puțin populare active printre participanții la studiu sunt: produsele derivate (opțiuni, CFD-uri - contract for difference) și produsele financiare având activ suport marfuri (metale prețioase, petrol, soia etc). Acestea s-au regăsit doar în portofoliul a două persoane, cele cu un comportament investițional diversificat. Titlurile de stat și investițiile în artă, de asemenea, nu s-au aflat în portofoliul decât a două persoane. Însă dacă mai mulți au afirmat că ar fi tentați să investească în artă, unii și din motive sau interese personale, titlurile de stat nu par foarte atractive.

experiența
investițională

*„Și cred că am întrebat-o la un moment-dat pe contabilă noastră. I-am zis, dar eu când am bani mai mulți, ce pot să fac? Și ea mi-a zis de aceste titluri de stat care sunt cele mai, nu știu, rentabile sau low, nu mai știu de cum s-a pronunțat, dar mi s-a părut un pic ceva comunist, așa după cum suna. Deci, nu știu, investighez mai departe.”
(I., 39 de ani, antreprenoare)*

Corelarea talentelor financiare, bazate pe modelul celor cinci trăsături de personalitate, cu experiența investițională și comportamentul propriu-zis este greu de realizat în cadrul acestei cercetări calitative. Un motiv principal a fost că interviurile au vizat explorarea în profunzime a percepțiilor, motivațiilor și practicilor investitori care a relevat o varietate de variabile care influențează comportamentul.

Printre acestea enumerăm: expunerea la comportamente și informații financiare și investiționale în rețeaua personală, un nivel ridicat de alfabetizare financiară și efort de învățare și informare pe cont propriu, existența unui venit excedentar, contractarea serviciilor unor consultanți etc. O cercetare cantitativă ulterioară este recomandată pentru că, prin tehnici specifice, să poată testa ipotezele propuse și scoate la suprafață corelații între variabilele de interes.

Tabel 2. Talente financiare & Profilul 5P al investitorilor

Nume	Vârstă	Profil	Talent financiar & Profil 5P	Extrovertit/ă %	Deschiderea către experiențe/im aginație %	Agreabilitate %	Conștiinciozitate %	Stabilitate emoțională %
N	31	artistă	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	96	80	57	46	57
A			empatia: INVESTITORUL CONECTOR	58	76	95	62	26
A	33	artist	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	86	46	11	31	22
A			strategia: INVESTITORUL STRATEG	50	88	80	98	78
A			rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	13	18	56	89	22
A	37	antreprenoare	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	96	88	93	95	84
A		angajat multinațională						
A			rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	27	86	73	95	60
A	36	antreprenoare	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	81	84	91	89	81
B	32	antreprenoare	empatia: INVESTITORUL CONECTOR	70	80	80	96	26
C			empatia: INVESTITORUL CONECTOR	29	8	93	84	26
D			rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	70	28	71	52	91
F	40	antreprenor	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	70	40	62	76	81
G			rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	54	59	20	46	84
I	31	antreprenoare	empatia: INVESTITORUL CONECTOR	81	18	95	41	26
I	39	antreprenoare	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	92	91	91	46	91
I		antreprenoare	rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	78	40	62	57	94
L			rezilienta: INVESTITORUL REZILIENT	69	41	40	95	95
L	36	angajat multinațională	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	81	14	76	76	48
S		antreprenor	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	93	80	71	67	57
V	33	angajat multinațională	curajul: INVESTITORUL CUTEZĂTOR	95	80	35	95	11

obiective pe
termen scurt,
mediu și lung

Obiectivele financiare și investiționale pe termen scurt sau lung ale respondenților au variat în funcție de experiența investițională, capitalul disponibil și percepțiile acestora despre viitor și ce înseamnă o viață bună pentru ei, confundându-se în unele cazuri cu motivațiile pentru care sunt interesați de investiții.

Răspunsurile au acoperit o plajă largă, de la persoane care doresc să își consolideze veniturile pasive, să plătească studiile copiilor, să investească un procent bine stabilit din venituri, respectarea unui plan de achitare a datoriilor sau persoane care peste un număr de ani țintesc către FIRE.

În aceeași direcție, obiectivele pot fi corelate cu diferite motivații sau filosofii de viață ale respondenților, persoane care tind spre retire early, libertate financiară, reconversie profesională, o viață mai puțin consumeristă sau căroră investițiile le pot asigura venituri pasive pentru a le permite să reducă presiunea asigurării veniturilor necesare unui trai bun.

"FIRE la 47 de ani, acum având 33. Având în vedere inflația și știi cum se calculează. (...) Am pus o sumă de 3330 de euro lunar, ajustat la inflație, după aceea am pus-o în cât timp aș ajunge la ea, ajustat cu inflația și așa mai departe. Eu având și chestia asta am...

Cochetez mult și cu ideea de stoicism. Adică să nu mă duc să am un pasive income să-mi acopere un stil de viață... un stil de viață din ăsta super capitalist, în care cheltui și consum și așa...

Îmi place să fiu eficient, echilibrat, adică îmi place să și consum, să mă bucur de tot, dar să nu exagerez, așa un echilibru"

V., 33 de ani, angajat în multinațională

obiective pe
termen scurt,
mediu și lung

Deoarece majoritatea respondenților au avut stabilite obiective pe termen mediu și lung (10-30 de ani) se poate concluziona că acordă o importanță sporită acestora comparativ cu cele pe termen scurt, de exemplu cele pentru următorul an. Pentru unii dintre ei, alături de obiectivele setate, se regăsește și continuarea procesului de informare sau de accesare a serviciilor unor experți.

"Tot ceea ce fac acum aș vrea să se dezvolte mult mai mult și să găsesc acel mecanism... Unele lucruri să meargă de la sine. Să nu mai fiu eu mai mereu prezentă. Să pot să le gestionez și de la distanță. În momentul în care voi putea să fac acest lucru, cu siguranță asta va fi cea mai bună investiție. Zona aceasta pe care eu am decis de acum câțiva ani să merg, este o zonă care va fi mereu la mare căutare." (B., 32 de ani, antreprenoare)

"De astăzi în 10 ani... aș vrea să îmi finanțez consumul doar din venituri pasive. Și să joc, mai degrabă, un rol de acționar, board member la mai multe companii unde sunt și investor." (I., 39 de ani, antreprenoare)

"Pe termen lung ar fi cumva ca eu să reușesc să mă întrețin din investițiile pe care le generez și eventual dacă e să vreau să fac ceva profesional, să fac de plăcere cel mai mult, nu din faptul că trebuie. Eu oricum nu sunt genul de om care să stea locului, adică de muncit oricum o să muncesc, dar cumva aș vrea să nu existe presiunea asta că trebuie să muncesc ca să trebuiască să mă întrețin." (I., 31 de ani, antreprenoare)

obiective pe
termen scurt,
mediu și lung

Obiectivele pe termen scurt au fost, în general, mai specifice și caracterizate de concretețe.

"Short-term aveam fondul de urgență, dar s-a dus dracu în momentul în care trebuie să dau 30.000 de euro, așa că trebuie să refac.

Medium-term: career advances, family planning, adică educație și familie. Și long-term, independență financiară."

(V., 33 de ani, angajat multinațională)

"Dacă-i pe un an, cred că aș vrea ca 20% din banii pe care îi fac să investesc."

(N., 31 de ani, artistă)

"Sunt fericită cu casa, da, dar probabil că de anul viitor o să încep pe partea de low risk, adică prin contul de economii pe care-l am, să dau acces celor de la bancă să facă reinvestiții."

(A., 37 de ani, antreprenoare)

Participanții la studiu au strategii de economisire variate, de la persoane care nu au un plan definit, la persoane care au obiective foarte clare și complexe, de exemplu, procente lunar stabilite din venituri sau alte surse. Doar o mică parte (3 persoane) au o rutină și o disciplină foarte strictă de economisire.

Mai degrabă, se poate afirma că majoritatea respondenților au strategii de economisire foarte laxe sau nu au rutine clare, o persoană afirmând chiar că merge pe "intuiție" sau pe ceea ce simte.

Coroborat cu comportamentul lacunar de accesare a serviciilor de consultanță financiară și investițională (secțiunea 3.6) se poate concluziona că există nevoie neacoperite în această privință. O cercetare cantitativă ulterioară poate explora mai ținut acest aspect.

obiective pe termen scurt, mediu și lung

"Doar din... muncă, practic. Bugetul ăla a fost doar din job. Cel mai novice mod posibil: am banii, îi pun. N-am banii, nu-i pun. (...) Nu am făcut saving. Am câștigat 5.000, am cheltuit 5.000, am câștigat 15.000, am cheltuit 15.000 pentru că why not? Și sunt în aceeași situație. Oricât de mulți bani câștig sau oricât de puțin câștig, mă limitez la acea lună. Situație din care vreau să scap. Și atunci nu pot să-ți răspund la întrebare decât nu consider că banii save-uiți neinvestiți sunt o pierdere pentru că nu am save-uit bani niciodată. Cel mai departe în save-uit bani, am ajuns cu Revolut Spare Change care îmi ia bani fără să știu și îmi spune undeva"
(A., 33 de ani, artist)

"Am într-adevăr, lunar, din câștigurile mele, un procent care se duce automat în economie. Da, am o anumită sumă pe care o las liberă pentru zona asta de investit în mine. Și o zonă în care pur și simplu pun pentru economii. În primul rând, sunt foarte organizată cu cheltuielile, adică inclusiv cu casa. Toate au avut etape, toate au avut exceluri, toate au avut... Se știe fiecare piuliță cât a costat și cât a... Adică totul a fost foarte documentat. (...) Nu am intrat în datorii, nu am făcut credit, adică am preferat... OK, nu luna asta, nu luna următoare. Dacă nu ne permitem, peste încă două luni. Orice poate să aștepte, asta este. Dar în continuare am lăsat 10% din venit să se ducă în economii." (A., 37 de ani, antreprenoare)

motivația
pentru a
investi

"Am un bonus anual care îmi intră și reprezintă undeva la câteva mii de euro și ăla caut să îl investesc 100%. Nu cheltui niciodată mai mult decât produc în luna respectivă și fac iar, să spun, 20-30%, cam 20% deoparte pentru investiții. Mă focusez, că sunt priorități și priorități." (V., 33 de ani, angajat multinațională)

Codarea răspunsurilor respondenților privind motivația care i-au mobilizat către experiența investițională a relevat trei categorii principale de repertorii:

- nevoia de siguranță sau libertate financiară la jumătate dintre respondenți (7 din 13);
- interesul pentru investiții sau de a nu lăsa banii să se piardă (3 din 13);
- nevoia de cunoaștere și experimentare, curiozitatea sau interesul trezit de persoane din rețeaua personală sau diverși formatori de opinie (3 din 13).

Pentru prima categorie se poate observa căutarea unui sentiment al siguranței alături, în unele cazuri, de urmărirea libertății (financiare).

Chiar dacă investițiile unor respondenți din această categorie arată o apetență pentru risc sau urmărirea unor randamente mari pe termen scurt, totuși motivația poate proveni în același timp dintr-o nevoie de siguranță. Doar în aparență căutarea siguranței exclude o persoană cu un profil de risc ridicat sau care își dorește obținerea libertății financiare.

Unul din cazurile exemplare este al persoanei cu profilul investitional cel mai diversificat dintre respondenți și printre puținii la care a reieșit că provine dintr-o familie cu experiența precariatului economic.

"Cred, ca majoritatea, că în copilărie partea de financiar a fost foarte... Reprezenta o problemă. Părinții îmi luau alocația ca să cumpere de mâncare, să facă pe la casă chestii.

Am început să-mi văd alocația pe la 16 ani, când au început și ei să fie mai ok. Și atunci mi-am dat seama cât de mare e efortul ăsta financiar..."

(V., 33 de ani, angajat multinațională)

motivația
pentru a
investi

În categoria persoanelor pentru care motivația izvorăște din interesul pentru investiții și nevoia de a nu lăsa banii să se piardă se poate afirma că fondul comportamental este unul mai degrabă pragmatic, un venit suficient de mare care să permită investiția aceluiași disposable income.

"Motivația este mai degrabă una destul de pragmatică. Pentru că, pur și simplu, cred că e nevoie ca de la un punct încolo să faci bani mai smart. Deci e ceva ce vine cumva firesc. Mi se pare super propice pentru că pot să mă risc mai mult, neavând obligații sociale din categoria credite, copii. Eu cred că oamenii care au familie sunt mai cumpătați în risc și investiții, cred eu."

(I., 39, antreprenoare)

Nu în ultimul rând, similar cu categoria anterioară sunt respondenții pentru care există un interes pentru investiții, însă ce îi diferențiază față de cei de sus este că această curiozitate a fost suscitată de persoane din rețeaua personală (e.g. cunoștințe, partener, familie) sau de diverși formatori de opinie (e.g. influenceri, experți cu expunere pe social media), sau chiar din ambele surse.

"În 2018, am observat oameni care postau chart-uri pe Instagram și am descoperit un băiat (...) și își puneă în fiecare an 200.000 de dolari într-un cont și la final de an scotea un milion. Mi s-a părut foarte interesant și am încercat să-l urmăresc și să-mi dau seama ce face. Adică nu sunt păcănele, nu sunt pariuri. ce face, ce-i asta? E ok, se spunea despre bursă, dar mi se părea că trebuie să ai ceva atestat, să fii firmă. Nu înțelegeam cum poți să ajungi tu să bagi în bursă și să profiți de creșteri, scăderi. Și din momentul ăla atracția a crescut și când au apărut uneltele pentru toată lumea de tranzacționare, de day trading pe crypto, mă refer la partea de futures pe Binance, unde fiecare om neinstruit poate să-și piardă banii." (A., 33 de ani, artist)

motivația
pentru a
investi

"Nu mi-au plăcut niciodată cifrele. Și când am văzut chestia asta, probabil fix s-a stârnit un interes pe care eu tot îl am de vreo doi ani. Dar poate ar trebui și eu să investesc în niște lucruri. Poate că ar trebui și eu să fac niște lucruri. Nu doar (...) în afacere, că în asta investesc. Dar să nu-mi țin toate ouăle în aceeași, pentru că pandemia fix asta ne-a învățat, știi? Să fim un pic mai smart și să nu fie doar în același coș. Și pandemia și potențialele astea alegeri." (A., 36 de ani, antreprenoare).

Dacă repertoriile de motivație ale investitorilor au avut câteva linii directoare comune, alegerea momentului pentru a deschide un portofoliu de investiții este mult mai puternic determinată de diverse variabile personale și profesionale.

Pentru unii respondenți este asociat cu obținerea unei sume mari de bani care poate fi investită, alt respondent consideră că 2025 "o să fie un an de stabilitate financiară", pentru alții este vorba de planuri de diversificare deja trasate sau începerea mai riguroasă a etapei de informare și investiții cu sume mici.

surse de
informare

&

alfabetizare
financiară și
investițională

Mărturiile respondenților au indicat două surse principale de informare și alfabetizare financiară și investițională: rețeaua personală (prieteni, cunoștințe, familie sau partener/ă de cuplu) și un tablou eclectic de persoane specializate, de la influenceri, la profesioniști, brokeri, consultanți financiari.

În plus, unii respondenți au combinat aceste două surse principale în parcursul lor. Bagajul familial de cunoștințe și experiențe investiționale a reprezentat pentru unii dintre investitori o expunere la aceste comportamente și o sursă recunoscută de inspirație.

"Cunoștințele pe mine m-au ajutat cel mai mult. Și când am hotărât să achiziționez apartamentul, tot o cunoștință, o prietenă foarte bună mi-a zis de un complex, un dezvoltator imobiliar care era foarte bine cotate pe piață. Își luase iubitul ei apartamentul într-un complex făcut de dezvoltatorul respectiv și urmau și surorile ei să-și cumpere.

Și mi-a zis, uite că e un dezvoltator foarte bun și eu aveam în plan să-mi cumpăr un apartament pentru că e vârsta și la vârsta noastră oarecum ne gândim și la partea asta. Doar că mergeam pe premisa că trebuie să fac o analiză detaliată a pieței, astfel încât să iau decizia potrivită și cu privire la zonă și cu privire la dezvoltator imobiliar și mi se părea foarte greu. Și m-a ajutat foarte mult input-ul de la prietena mea. Bineînțeles că am făcut și eu research după, dar mult mai light."

(L., 36 de ani)

surse de
informare

&

alfabetizare
financiară și
investițională

Trebuie menționat că, deși rețeaua personală este o sursă de informații și chiar de inspirație pentru a investi pentru mulți respondenți, nevoia de a se documenta pe cont propriu a fost prezentă la toate persoanele intervievate, fie că a variat în complexitate, de la simpla urmărire a postărilor pe social media ale unor persoane considerate reputabile, la urmarea unor cursuri tehnice, folosirea serviciilor unor consultanți sau utilizarea unor aplicații/trackere pentru portofoliul deținut.

Persoanele cu surse variate de informare și cu un nivel crescut de complexitate tind să urmărească atât surse locale, de exemplu experți sau influenceri din România, cât și persoane din Statele Unite, China, lumea arabă etc.

Printre sursele de informare menționate au fost: newslettere de la diverse publicații sau persoane, platforme de știri locale sau internaționale, conturi de social media (Instagram, Facebook, LinkedIn etc), cursuri, vloggeri, podcast-uri, cărți. Se poate afirma că unii dintre participanți au nivel ridicat de alfabetizare financiară, de raportare critică, cunosc trendurile (e.g. "zona de frugalitate") sau pot recunoaște "social media guru's". La polul opus au fost două persoane care recunosc că au dificultăți în a se informa sau filtra sursele deoarece "simt că nu țin pasul cu informația. (...) Și îmi dă super multă anxietate. Fluxul mare de informații. Azi investește în aia, mâine în aia."

"Nu am o sursă constantă, pentru că trebuie să-mi caut efectiv pe Google ce mă interesează pe mine în punctul X, pentru că am impresia că toate sursele astea de informare vor să-mi vândă ceva. Nu mă direcționează obiectiv.

În spate e tot timpul o soluție pe care ei o au deja gata pregătită. Și atunci dacă, de exemplu, am auzit de la tine de aceste ETF-uri în weekend, eu m-apuc și caut pe net. Mi-am mai întrebat prietenii care știu că joacă pe bursă și am zis, da, cred că aș putea să încerc cu asta, că pare mai safe." (I., 39 de ani, antreprenoare)

surse de
informare

&

alfabetizare
financiară și
investițională

În privința auto-evaluării cunoștințelor financiare și investiționale, respondenții s-au dovedit reflexivi și mai degrabă reținuți în ratingul pe care și l-au oferit, cu o medie de 5.61 a notelor.

Pe lângă influența rețelei personale, trebuie accentuat ca o concluzie cheie a acestei cercetări accentul pus de investitori pe educare, informare și cunoaștere, de multe ori autodidact, acest efort fiind esențial unei experiențe financiare de succes sau chiar pentru dezvoltarea personală.

"Cred că ce am reușit în cea mai mare parte a fost să mă educ, să gestionez ce am, cât de cât. Adică din punct de vedere tehnic sau teoretic. (...) Ce am învățat, am învățat pe apucate, pe aici și pe acolo. Am început așa să discut cu cunoscuții." (A., antreprenor)

"Nu te oprești niciodată din a învăța. Mereu ai ceva de învățat... Sunt foarte dornic să învăț mai multe lucruri" (A., 33 de ani, artist)

percepții
asupra
serviciilor de
consultanță
și utilizarea
acestora

Prin chiar profilul urmărit în selecția respondenților cei mai mulți dintre ei nu au apelat la consultanță, iar analiza răspunsurilor ne indică că există nevoi neacoperite privind accesarea acestor servicii.

Aceste nevoi provin din recunoașterea limitelor documentării individuale, a lipsei de timp sau chiar, într-unul dintre cazuri, regretul unor decizii investiționale greșite pe care un consultant la momentul potrivit le-ar fi putut evita.

"Pentru că timpul îmi pare cel mai scump. Absolut cel mai scump. Și eu nu vreau, de exemplu, în investiții acum. Mi-ar lua ani de zile. Și acum când zic ani, eu sunt sigură că e despre ani. Pentru că când, dacă mie mi este curios să învăț ceva, eu aș vrea să știu multe despre asta. Unu. Doi. Ar trebui, aș vrea să fac asta doar în cazul în care vreau să excelez în domeniul ăsta.

Eu nu vreau să excelez în cunoștințe de investiție. Nu. Adică, numai este o chestie care să mă aprindă. Dacă aș vrea să știu cum să investesc pentru mine, clar. Și atunci nu văd niciun rost eu să stau să citesc cărți, strategii istorice despre investiții, că trebuie să știi mai mult decât ce se întâmplă acum, ca să știi real măcar ceva despre bani, gestiunea lor și unde să investești și cum. Asta este părerea mea."
(N., 31 de ani, artistă)

percepții
asupra
serviciilor de
consultanță
și utilizarea
acestora

„Ulterior, toamna trecută, și asta cu apartamentele, asta a fost lecția... La momentul potrivit mai bine plătesc un consultant scump pe speța respectivă, fie că vorbim de avocați, fie că vorbim de cineva pe investiții. Și am trecut prin experiența asta cu apartamentele, am plătit o casă de avocatură să-mi dea o opinie legală ce ar trebui să fac ca să fiu ok.

Tot așa, pe partea asta de IPS, mă sfătuiesc cu cineva, un tip care e cunoscut, e un blogger cunoscut [...]. Și am mai discutat cu el. Dar momentan nu mai am alte nevoi. Și cam așa, la modul că asta a fost lecția, plătește specialistul la momentul potrivit, it's fine. (...) Mi se pare că este în România cultura asta, că noi le știm pe toate, le facem pe toate, și ne ieftinim, știi, te ieftinești pentru 500 de euro și constați că pierzi mult mai mult.”

(V., 33 de ani, angajat multinațională)

Doar patru dintre investitori au contractat serviciile unor experți, doi au apelat la brokeri de credite, însă aproape toți consideră că au nevoie de consultanță în acest moment sau foarte aproape în viitor după ce își vor stabili planurile mai concret.

Chiar și dintre cei puțini care au folosit consultanți, o persoană a ajuns din întâmplare, alta recunoaște că a avut o rezistență inițială, iar ezitarea de apela la experți posibil să îl fi costat pierderi semnificative de sute de mii de euro pentru că nu a avut curajul să vândă niște acțiuni la momentul potrivit.

Acesta din urmă oferă explicații culturale pentru care investitorii români nu folosesc mai des serviciile experților, această concluzie putând constitui o ipoteză de lucru pentru viitoare cercetări.

percepții
asupra
serviciilor de
consultanță
și utilizarea
acestora

"Deci, cum am reușit să lucrez cu el, e o poveste foarte amuzantă, pentru că nu l-am ales într-un fel. Pur și simplu, ăștia, dacă știi, pagina de Facebook la primul BB, așa se numește, au campanie umanitară. Am licitat pentru, da.. Așa am ajuns să lucrez cu el. Adică n-a fost nimic. Am zis, e ok, l-am investigat, așa cum să fie, hai să mergem." (I., 39 de ani antreprenoare)

În privința plus valorii aduse de un consultant, respondenții consideră că le-ar aduce un plus de cunoaștere, de ghidare, ar economisi un timp de învățare pe care nu îl au, i-ar ajuta să evite alegerile greșite, le-ar aduce claritate sau obiectivitate.

"Cumva, cred că, în primă instanță, aș vrea să înțeleg care sunt lucrurile la care aș putea să mă uit. Pentru că ți-am spus că obiectivul meu pe termen lung, îl înțeleg, știu ce văd, dar, ok, nu pot neapărat să văd cum pot să ajung acolo."

(I., 31 de ani, antreprenoare)

"Cred că tocmai zona asta de plan concret sau de mod concret de a executa executa planul ăla. Să fie obiectiv. Cred că acolo ar fi. Și clar, să fie ceva care să nu necesite atenția mea zilnică, îmi dau seama că e ceva de care nu mă țin, dacă e să calculăm așa."

(S., antreprenor)

alte reflecții
(contrafactuale)
asupra
parcursului
investițional

Un demers reflexiv, dar contrafactual, asupra parcursului lor investițional a arătat că respondenții ar fi avut nevoie atât de instrumente psihologice, cât și de cunoștințe.

Cunoștințele le-au lipsit însă unui număr mai mare dintre participanți (6 din 13), iar acestea au variat de la nevoia de informații privind zonele de tehnologie, financiară, de management. Două persoane care s-au confruntat cu dificultăți majore în carieră consideră că dacă ar fi avut mai multe cunoștințe ar fi putut evita acele perioade.

"Dacă aveam niște cunoștințe financiare sau, nu știu, mai dezvoltate, probabil că n-aș fi făcut pasul niciodată. Asta ar fi fost.

Dacă aș fi știut să analizez mult mai bine situația și din punctul vedere financiar și din multe alte puncte de vedere, probabil că da, n-aș mai fi preluat acel business. Și de o analiză financiară și de o analiză cumva de piață și de multe analize.

O analiză pe care eu am trecut-o printr-un filtru extrem de prost la vârsta respectivă."
(A., 36, antreprenoare).

Anumite instrumente psihologice sau de dezvoltare personală ar fi fost, de asemenea, utile pentru patru respondenți pentru evitarea anumitor obstacole sau chiar pierderi, uneori în combinație și cu lipsa informațiilor.

"Ce m-a ajutat pe mine în ultimii cinci ani ca să pivotez? Adică, lăsând la o parte asta de consultant, de coaching, dacă vrei să ne ducem și în soft.

Aveam niște porniri ale mele din copilărie pe care le-am înțeles greu, dar am înțeles ce făceam acolo și eram foarte mult către alții și mai puțin către mine. Era trăsătura clară. (...) People pleasing, dacă vrei, și asta înseamnă o sacrificare de nevoi."

(F., 40 de ani, antreprenor)

alte reflecții
(contrafactice)
asupra
parcursului
investițional

În continuarea acestei întrebări, respondenții au fost rugați să reflecteze la cum ar fi fost ei sau cum ar fi arătat viața lor astăzi dacă ar fi avut toate instrumentele psihologice și cunoștințele necesare pentru investiții competente la primul job sau primul demers antreprenorial.

Pe lângă câteva răspunsuri care au menționat aspecte materiale (mai multe proprietăți sau venituri pasive mai mari), unii dintre respondenți consideră că ar fi avut și implicații de natură psihologică, de exemplu că ar fi avut mai mult curaj.

"Eu, pur și simplu, în perioada aia am fost foarte stresată de prietenii mei care făceau, investeau în tot felul de crypto, dar și scoteau, schimbau și am fost foarte, foarte, foarte stresați de ce s-a întâmplat cu ei. Am fost eu stresată de ce s-a întâmplat cu ei și îmi părea așa un baubau, știi? Și, din păcate, n-am avut pe nimeni care să-mi zică, fata mea, bagă-i acolo și uită-i. Mie când îmi zici: câți bani ai? și zic 5.000 de euro. Bagă-i și uită-i. Eu așa fac."
(N., 31 de ani, artistă)

"Aș fi dorit să investesc mult mai mult în dezvoltarea mea, chiar și vocațională, chiar și educațională. Și acolo îmi reproșez. Pentru că dacă mă dezvoltam mult mai mult pe anumite domenii, probabil acum și cu, bineînțeles, un ajutor de specialitate, nu aș fi fost singură în anumite momente când voiam să încep un anumit proiect, poate că aș fi fost la un alt nivel acum."
(B., 32 de ani, antreprenoare)

corelarea
trăsăturilor de
personalitate
&
comportamentul
investițional

Această secțiune analizează corelațiile dintre scorurile obținute de respondenți la testarea Big Five și patternurile lor de comportament investițional observate în cadrul interviurilor.

Demersul nostru a avut la bază ipoteza că trăsăturile de personalitate influențează modul în care indivizii percep riscul, oportunitățile și gestionarea deciziilor financiare.

Deși cohorta analizată nu poate fi considerată reprezentativă statistic la nivelul întregii populații, distribuțiile scorurilor și convergența observațiilor calitative permit formularea unor patternuri interpretative relevante.

Tabelul de mai jos sintetizează scorurile medii obținute pentru fiecare dimensiune:

Dimensiune	Scor mediu agregat (%)	Observații principale
Extroversiune	71%	Activitate socială ridicată, acces bun la informații
Stabilitate emoțională	84%	Raționalitate în decizii, reziliență la volatilitate
Agreabilitate	66%	Echilibru între colaborare și autonomie decizională
Conștiinciozitate	74%	Tendință spre planificare riguroasă
Deschidere către experiențe	45%	Predilecție pentru soluții tradiționale

corelarea trăsăturilor de personalitate & comportamentul investițional

analiza pe dimensiuni

Extroversiune (Extroversion)

Majoritatea respondenților (aproximativ 70%) prezintă scoruri peste medie la extroversiune. Această trăsătură facilitează schimbul activ de idei, colaborarea și participarea la rețele de investitori. Investitorii extrovertiți sunt mai deschiși la accesarea de informații diverse și la participarea în comunități financiare, ceea ce îi poate ajuta să identifice oportunități emergente. Totodată, riscul asociat este influențabilitatea socială, cu potențialul de a adopta strategii populare fără evaluare critică proprie.

Stabilitate Emoțională (Emotional Stability)

Un pattern puternic observat este scorul foarte ridicat la stabilitatea emoțională – peste 80% dintre respondenți se încadrează în zona superioară a scalei. Această caracteristică sugerează o capacitate excelentă de a gestiona stresul financiar și volatilitatea pieței. Investitorii din această categorie sunt capabili să evite panicarea în perioade de scădere și își mențin planurile investiționale pe termen lung, indiferent de fluctuațiile externe.

Agreeabilitate (Agreeableness)

Nivelurile de agreeabilitate sunt variate, cu o medie ușor peste pragul de 50% (aproximativ 60–65%). Cei cu scoruri mai ridicate au tendința de a accepta mai ușor sugestiile externe, fiind deschiși să învețe din experiențele altora. Totuși, agreeabilitatea extremă poate deveni un dezavantaj în situații care necesită luarea unor decizii ferme sau respingerea unor sfaturi eronate.

Conștiinciozitate (Conscientiousness)

O trăsătură majoritar prezentă este conștiinciozitatea ridicată. Aproximativ 60% dintre respondenți au scoruri peste 75%, ceea ce susține un stil investițional structurat, orientat spre planificare și disciplină. Acești investitori au șanse mai mari să își seteze obiective clare, să respecte planuri de investiții și să practice o diversificare riguroasă a portofoliului. Pe de altă parte, conștiinciozitatea extremă poate reduce agilitatea în adaptarea rapidă la schimbări de piață.

Deschidere către experiențe noi (Intellect/Imagination)

Scorurile sunt în general moderate spre scăzute, cu o medie în jur de 45–50%. Această tendință indică o orientare preponderent tradițională în alegerile investiționale – preferință pentru active familiare, predictibile (ex: imobiliare, obligațiuni, acțiuni blue-chip) și o reticență în fața instrumentelor mai inovatoare sau speculative (ex: criptomonede, tehnologii emergente).

corelarea trăsăturilor de personalitate & comportamentul investițional

trăsături comune observate în funcție de profilul respondentului

Femeile (14 din 21 respondenți) par să manifeste o mai mare orientare spre învățare colectivă și schimb de informații, dar uneori pot amâna asumarea deciziilor riscante în lipsa unei confirmări externe clare.

Extroversiune și agreabilitate mai ridicate: favorizează participarea la comunități de investitori, preferința pentru luarea deciziilor în colaborare și o deschidere sporită către sfaturile experților.

Mai puțină autonomie decizională: tendința de a căuta validare externă înainte de asumarea unor decizii financiare importante. Această caracteristică poate întări procesul de informare, dar poate întârzia asumarea oportunităților rapide.

Stabilitate emoțională ridicată: sprijină capacitatea de a traversa volatilitatea piețelor fără panică, ceea ce indică o reziliență excelentă în contexte financiare instabile.

Bărbații (7 din 21 respondenți) tind să manifeste o autonomie sporită în decizii și o ușoară preferință pentru explorarea de noi clase de active, menținând însă disciplina investițională observată la nivel de ansamblu.

Conștiinciozitate și autonomie mai ridicate: în general, scoruri mai mari la disciplină și mai scăzute la agreabilitate, ceea ce sugerează o abordare mai independentă și mai strictă a procesului investițional.

Nivel similar de stabilitate emoțională: contrar stereotipurilor, nu există diferențe majore între sexe în capacitatea de a gestiona stresul financiar.

Deschidere către inovație moderată: bărbații sunt ușor mai deschiși decât femeile la explorarea de noi tipuri de active și instrumente emergente, însă diferența nu este substanțială.

corelarea trăsăturilor de personalitate & comportamentul investițional

implicații pentru strategii de investiții

Datele agregate privind profilurile de personalitate ale respondenților sugerează un set clar de recomandări privind modul în care investitorii pot fi sprijiniți să își dezvolte strategii financiare personalizate, adaptate trăsăturilor lor dominante.

Stabilitate emoțională ridicată – oportunitatea de a dezvolta strategii de portofoliu pe termen lung

Respondenții prezintă în general un nivel ridicat de stabilitate emoțională (medie de 84%), ceea ce indică o reziliență importantă în fața fluctuațiilor pieței și o posibilitate redusă de a reacționa emoțional în fața volatilității.

Această caracteristică oferă cadrul ideal pentru promovarea unor strategii investiționale axate pe obiective de termen lung – construirea de portofolii diversificate, orientate spre creștere susținută, investiții recurente și reinvestirea dividendelor.

Investitorii din acest profil pot fi consiliați să evite ajustările frecvente ale portofoliului pe baza știrilor de moment și să mențină un ritm constant de investiții, chiar și în perioadele de corecție sau criză financiară.

Nivel moderat spre ridicat de extroversiune – importanța educației financiare prin comunități

Majoritatea participanților (71% scor mediu la extroversiune) demonstrează o deschidere importantă către colaborare și schimb de idei.

Această trăsătură poate fi strategic valorificată prin încurajarea participării lor la comunități de investitori, grupuri de educație financiară sau platforme colaborative de schimb de experiență.

Accesul constant la perspective diverse îi ajută să rafineze strategiile proprii, să evite "blind spots" decizionale și să rămână conectați la dinamica pieței. Totuși, coaching-ul financiar personalizat trebuie să le întărească și autonomia decizională, pentru a evita supraexpunerea la opinii externe sau riscul de a replica comportamente de turmă în perioade de volatilitate ridicată.

corelarea trăsăturilor de personalitate & comportamentul investițional

implicații pentru strategii de investiții

Agreabilitate moderată – echilibru între colaborare și autonomie în luarea deciziilor

Scorurile la agreabilitate indică o deschidere rezonabilă spre colaborare, dar și o capacitate de filtrare critică a informațiilor. Această caracteristică este extrem de valoroasă pentru investitori, deoarece le permite să învețe din comunități, dar și să își mențină independența strategică.

Pentru acest grup de profil, este recomandată cultivarea unui cadru decizional propriu: elaborarea de criterii clare pentru selecția investițiilor, aplicarea unor checklist-uri de analiză obiectivă a riscurilor și menținerea unui „jurnal de investiții” pentru autocontrol și reflecție asupra deciziilor luate.

Nivel ridicat de conștiinciozitate – consolidarea prin planuri investiționale riguroase, dar și cultivarea flexibilității adaptive

Conștiinciozitatea ridicată (medie de 74%) indică o populație de investitori bine organizați, meticuloși și orientați spre atingerea obiectivelor financiare stabilite.

Acești investitori sunt foarte potriviți pentru strategii structurate: planuri de investiții multi-anuale, setare de obiective financiare, utilizarea regulată a rebalansării portofoliului.

Totuși, există riscul rigidizării excesive a strategiilor. În acest context, coaching-ul financiar trebuie să încurajeze menținerea unui spațiu de adaptabilitate: posibilitatea de a integra treptat noi clase de active (de ex. ETF-uri pe sectoare inovatoare), ajustarea ponderilor între active în funcție de ciclurile economice și analiza anuală a relevanței portofoliului în raport cu schimbările contextuale.

Deschidere moderată spre scăzută către experiențe – nevoia de diversificare educată și graduală

Nivelul de deschidere către experiențe noi (medie 45%) sugerează un profil conservator-investițional dominant, orientat în special către active familiare și predictibile.

Acești investitori sunt bine ancorați în clase de active sigure (obligațiuni, imobiliare, fonduri mutuale tradiționale), dar riscă să piardă oportunități emergente din sectoare precum tehnologia, energia verde sau piețele emergente.

Strategia recomandată este introducerea educației financiare targetate – sesiuni de tip "explorare ghidată" care să le explice beneficiile și riscurile expunerii controlate la active inovatoare. De exemplu, investirea unui procent minor (5–10%) din portofoliu în sectoare cu potențial ridicat, dar într-un cadru de risc gestionabil.

corelarea trăsăturilor de personalitate & comportamentul investițional

implicații pentru strategii de investiții

Trăsătură dominantă	Impact asupra comportamentului investițional
Stabilitate emoțională mare	Reziliență, decizii raționale, evitarea panicii
Conștiinciozitate mare	Portofolii structurate, respectarea planului investițional
Extroversiune moderat-ridică	Acces rapid la informații, risc de influență socială
Agreabilitate moderată	Echilibru între colaborare și autonomie decizională
Deschidere scăzută	Preferință pentru active sigure, evitarea investițiilor speculative

Concluzie extinsă, corelații personalitate - comportament investițional

Profilul respondenților descrie investitori disciplinați, echilibrați emoțional și moderați în deschiderea lor către risc și inovare. Dezvoltarea performanțelor investiționale pentru acest tipar va depinde în special de menținerea disciplinei existente, dublată de creșterea graduală a adaptabilității la noile contexte de piață.

Nota de metodologie:

Interpretările prezentate trebuie privite în contextul dimensiunii reduse a eșantionului și al specificității grupului investigat. Aceste tiparuri indică tendințe relevante pentru optimizarea strategiilor investiționale personalizate, dar necesită validare suplimentară într-un cadru cantitativ mai amplu, de care vom beneficia în a doua etapă a studiului LT.Wealth

concluzii

Cercetarea calitativă desfășurată în rândul investitorilor români a scos la suprafață o serie de concluzii valoroase care pot fi utile atât specialiștilor din mediul academic, cât și experților din domeniul financiar sau chiar investitorilor. Concluziile prezentate aici pot fi privite ca ipoteze care deschid drumul către alte cercetări și invită alți cercetători să testeze validitatea acestora prin metode cantitative sau să pună sub lentilă alte aspecte puțin explorate.

O concluzie generală propusă în raport tratează comportamentul investițional și deschiderea spre investiții care par a fi asociate cu expunerea la alte persoane cu talente financiare pregnante, experiență de investiții sau antreprenoriat, fie că acestea sunt membri ai familiei sau prieteni. În plus, o parte semnificativă dintre respondenți ei înșiși iau decizii financiare împreună cu partenerul/a de cuplu. Unii dintre respondenți au menționat cazul părinților sau chiar bunicilor ca model, iar cel puțin o persoană a menționat ferm că dorește ca afacerea sa să fie un "business generațional". Atunci când vorbim de decizii luate în cuplu, câțiva respondenți au menționat că cei doi parteneri au abilități complementare, de exemplu unul este mai organizat, iar celălalt mai creativ.

La nivel de percepții, respondenții asociază termenul de „investiții” nu doar cu conceptele financiare, ci și cu valori precum libertatea, siguranța și statutul social. Această complexitate a percepțiilor sugerează că investitorii nu doar că caută randamente financiare, ci și o îmbunătățire a calității vieții prin investiții informate.

Experiența investițională a participanților variază semnificativ, de la cei cu cunoștințe limitate, care văd imobiliarele ca o investiție sigură, la cei cu portofolii diversificate, inclusiv active crypto. Această diversitate subliniază faptul că experiențele anterioare și expunerea socială influențează puternic comportamentul investițional, iar educația financiară joacă un rol esențial în dezvoltarea incredibilă a investitorilor.

Obiectivele pe termen scurt, mediu și lung ale investitorilor sunt reflectate în dorința de a asigura venituri pasive, ceea ce indică o tendință accentuată către libertatea financiară. Respondenții valorizează planificarea pe termen lung și par să fie conștienți de necesitatea adaptării acestora la contextul personal și economic, ceea ce încetinește uneori acțiunile imediate.

Motivația pentru a investi este influențată de nevoia de siguranță, dorința de a nu lăsa banii să se piardă și curiozitatea pentru noi oportunități. Aceasta sugerează că investitorii români sunt influențați nu doar de condițiile economice, ci și de factorii psihologici și sociali, demonstrând complexitatea deciziilor de investiție.

concluzii

În privița alfabetizării financiare și a sursele de informare ale investitorilor, cercetarea indică o dependență de rețeaua personală, dar și o necesitate de educație continuă și autodidactă. Investitorii recunosc valoarea diversificării surselor de informare pentru a lua decizii mai fundamentate, ceea ce subliniază importanța educației financiare în evoluția comportamentală a investitorilor.

Percepția asupra serviciilor de consultanță arată că majoritatea respondenților nu au apelat la experți, indicând nevoia de sprijin externalizat. Respondenții conștientizează limitele în cunoștințele lor, punând accent pe utilitatea consultanței în evitarea greșelilor investiționale semnificative.

Reflectând asupra parcursului investițional, participanții sugerează că ar fi beneficiat de instrumente educaționale și sprijin psihologic, confirmând importanța unei pregătiri adecvate pentru a face față provocărilor din domeniu.

Cercetările viitoare ar trebui să se concentreze pe studii longitudinale, cantitative care să testeze ipotezele emergente din acest raport asupra interacțiunilor dintre alfabetizarea financiară, trăsăturile de personalitate și comportamentul investițional. Noi cercetări sunt necesare și pentru a monitoriza schimbările în atitudinile și comportamentele de investiție în timp, mai ales într-un domeniu atât de dinamic, în special pe măsură ce diversifică posibilitățile de educație financiară sau pentru a ține pasul cu inovațiile financiare și tehnologice.

bibliografie

Aren, S. și Hamamci, H. N. (2019). Relationship between risk aversion, risky investment intention, investment choices Impact of personality traits and emotion. *Kybernetes* 49 (11): 2651-2682. DOI 10.1108/K-07-2019-0455

De Bondt, W.F.M, și Thaler, R. H., (1995). Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective. *Handbooks in OR & MS*, Vol. 9

De Bondt, W., Muradoglu, G., Shefrin, H. și Staikouras, S. K. (2008). Behavioral Finance: Quo Vadis? *Journal of Applied Finance*.

De Bondt, W., Mayoral, R. M. și Vallelado, E. (2013). Behavioral decision-making in finance: An overview and assessment of selected research, *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 42(157): 99-118. DOI: 10.1080/02102412.2013.10779742.

De Bortoli D, da Costa N Jr., Goulart M, Campara J (2019) Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PLoS ONE* 14(3). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214062>.

Clichici, D. și Moagăr-Poladian, S. (2022). Financial Literacy, Economic Development and Financial Development: A Cross-Country Analysis. *Romanian Journal of European Affairs* 22(1).

Farcas, I.G. (2024). The Impact Of Financial Literacy On Investment Behaviour Within Romania, *Annals - Economy Series*, Constantin Brancusi University, Faculty of Economics, vol. 3, pages 184-192, June.

Horobet, A., Vrinceanu, G., Hurduzeu, G., & Lupu, R. (2020). Financial literacy in Romania: A test of economics and business students. *Studies in Business and Economics*, 15(3), 269-286. <https://doi.org/10.2478/sbe-2020-0058>

Jiang, Z., Peng, C., și Yan, H. (2024). Personality Differences and Investment Decision-Making. *Journal of Financial Economics* (153). DOI: 10.1016/j.jfineco.2023.103776

Nicolescu, L., și Tudorache, F.G. (2020). Investment behaviour in mutual funds: is it a knowledgebased decision? *Kybernetes*. DOI 10.1108/K-03-2020-0124.

Nițoi, M. et al (2022). Financial well-being and financial literacy in Romania: A survey dataset. *Data in Brief* (43). <https://doi.org/10.1016/j.dib.2022.108413>.

Nițoi, M. și Pochea, M.-M. (2024). Trust in the central bank, financial literacy, and personal beliefs. *Journal of International Money and Finance* (143), <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2024.103066>

Standard & Poor's Ratings Services Global FinLit Survey (2014). Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global FinLit Survey. Disponibil online: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-FinLit_Report_FINAL-5.11.16.pdf

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Toma, F.-M. (2015). Behavioral biases of the investment decisions of Romanian investors on the Bucharest Stock Exchange. *Procedia Economics and Finance* (32): 200 – 207.

Wooten, K.C, și Folger, R. (1999). The Use of Personality and the Five-Factor Model to Predict New Business Ventures: From Outplacement to Start-up. *Journal of Vocational Behavior* 54, 82-101.



curating wealth.
crafting legacies



mulțumim pentru că ne însoțești pe drumul cunoașterii financiare!

Acest raport LTWealth marchează începutul unui nou mod de a înțelege investițiile: personalizat, conștient și construit pentru viitor.

Mulțumim participanților și, în mod special, Carmen Voinea, PhD, sociolog și cadru didactic asociat la ASE București, pentru coordonarea acestei cercetări esențiale.

La LT.Wealth, credem că educația financiară personalizată este cheia unei prosperități durabile.

www.ltw.world