

Inflacja zjada zyski z lokat – to popularne hasło. No dobrze, ale jaka inflacja? GUS liczy ją dla wszystkich tak samo. Tymczasem każdy z nas ma inną inflację, a w efekcie inne zyski z inwestycji.

W lutym tego roku ceny były wyższe średnio o 3,6 procenta niż w tym samym miesiącu rok wcześniej. To właśnie inflacja. Inwestorom przydaje się ona do obliczenia realnej stopy zwrotu z inwestycji. Otrzymamy ją odejmując inflację od zysku nominalnego. Czy to znaczy, że ktoś kto założył lokatę na 5 procent realnie zarobił 1,4 procenta? To zbyt duże uproszczenie. Warto przyjrzeć się statystycznej kuchni, by dowiedzieć się dlaczego.

Główny Urząd Statystyczny nie tylko bada co ile kosztuje, ale też ankietuje gospodarstwa domowe chcąc sprawdzić, jaką część swoich budżetów wydają na poszczególne dobra. Na tej podstawie towarom i usługom przypisywane są określone wagi w koszyku inflacyjnym. Dla przykładu, według tych badań, na żywność wydajemy 24 procent dochodów, na transport (w tym np. benzynę) 9,1 proc., a na rekreację i kulturę 7,8 procenta.

Taka jest średnia. Profil wydatków będzie się oczywiście znacznie różnił, zależnie od tego czyj budżet przeanalizujemy. Jeśli chcielibyśmy w miarę szybko sprawdzić jak wyglądają wydatki osoby zamożnej, można przyjrzeć się koszykowi inflacyjnemu w kraju znacznie od Polski bogatszym, np. w Austrii. Okazuje się, że wydatki na żywność spadają do zaledwie 12 procent dochodu, transport pochłania aż 15, a rekreacja i kultura prawie 13 procent.

Różnice są zatem znaczące. A zależnie od tego, jaki udział poszczególnych dóbr w naszym koszyku przyjmiemy, taką będziemy mieć inflację. Jeśli na przykład udział transportu jest wysoki, to również wpływ zmiany cen w tym segmencie będzie w większym stopniu wpływał na ogólny wzrost wydatków (w Polsce wzrost cen paliw w ciągu roku wyniósł 12,4 procent). Podobnie w przypadku żywności i innych istotnych elementów inflacyjnego koszyka.

Osoby zamożne, których dochody dodatkowo szybko rosną, są oczywiście mniej wrażliwe na zmiany cen. W niektórych przypadkach działa nawet paradoks Veblena - popyt rośnie wraz wzrostem ceny (a nie z jej spadkiem). Dotyczy to tzw. dóbr luksusowych. Innym ciekawym zjawiskiem jest "efekt snoba". Okazuje się, że niektórzy konsumenci nie kupują określonych towarów, tylko dlatego że są one ich zdaniem kupowane bardzo powszechnie.

Dodatkowo, spece od marketingu starają się, by każdy towar poza wartościami użytkowymi (które brane są pod uwagę przez GUS) niósł ze sobą określone wartości niematerialne. To często przyczynek do pobrania wyższej marży lub sposób na dotarcie do określonej grupy docelowej. Większość markowych towarów kojarzy się z jakimś stylem życia, czy cechami potencjalnego nabywcy. Znaczenie ma też oczywiście lokalizacja i organizacja punktu sprzedaży. Przekonał się o tym Prezes PiS Jarosław Kaczyński kupując swój słynny koszyk.

Wniosek? Inflacja to parametr indywidualny, zależny od wielu czynników. Można zakładać, że dla osób z wyższymi dochodami ceny rosną szybciej. Tym mniejszy sens ma w ich przypadku oszczędzanie na lokatach, w bezpiecznych funduszach inwestycyjnych. Realny zysk w wielu przypadkach będzie ujemny. Konieczne jest szukanie takich inwestycji gdzie zyski będą znacznie wyższe niż kilka procent rocznie.

Maciej Kossowski, **Wealth Solutions**