

Е. В. Буляткин

(студент)

Сибирско-американский факультет менеджмента

Байкальской международной бизнес-школы

Иркутского государственного университета

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ

“Успех в инвестициях никак не коррелирует с уровнем вашего IQ, если, конечно, ваш IQ выше 25. Если у вас достаточно обычной прозорливости, то вам понадобится только контроль над эмоциями, ко-

торые и вовлекают всех остальных людей в неприятности, когда речь идет об инвестициях»

Уоррен Баффет

Все чаще и чаще инвесторы стали замечать, что методы оценки и прогнозирования рынков не всегда работают так, как это ожидается. В связи с этим, аналитики начали задаваться вопросом, а по верной ли модели производятся все вычисления?

Ранее, все инвестиционные модели базировались на рациональности человеческого индивидуума, но практика показывает совершенно противоположные вещи.

Что подразумевается, когда говорится о рациональности инвестирования? Когда тот или иной трейдер или инвестор или просто человек из бизнеса зарабатывает деньги, он старается это делать с максимизацией прибыли и минимизацией издержек. Говоря об иррациональности человеческого индивидуума, можно сказать, что человек не всегда делает именно так.

Как известно человеческое мышление делится на логическое — «если я сделаю первое, второе и третье, то получится именно то, что мне надо» и эмоциональное «мне кажется, что так я получу, что мне надо».

Как раз влияние эмоциональной стороны делает человека уязвимым к нерациональным поступкам. Ученые выделяют в основном 10 причин, влияющих на нерациональное поведение людей бизнеса:

1. Неправильное восприятие шансов. К примеру, если вы 5 раз кидаете монетку и все 5 раз падает решка, то вы с большей вероятностью поверите, что в следующий раз вновь упадет решка, хотя на самом деле вероятность так и осталась 50 %.

2. Игнорирование самого вероятного исхода. Люди часто принимают во внимание информацию, которая не помогает при принятии решения, а наоборот запутывает. «Кэтрин в студенческие годы была яркой активисткой, сражалась за социальные права. Кто она сегодня — работница банка, или работница банка и феминистка? Большинство людей выбирают второй вариант. На них действует тот факт, что Кэтрин в молодости боролась за социальные права. Но это неверный ответ. В мире гораздо больше просто женщин, работающих в банке, чем феминисток, работающих там же. Первый вариант гораздо более реальный».

3. Эффект излишней самоуверенности. К примеру, в России за 2007 год было 54 % разводов, в то время как по итогам одного из опросов, было выяснено, что доминирующее большинство говорит, что вероятность их развода приближена к 0.

4. Эффект якоря. Представьте себе, что численность населения Африки составляет 500 млн человек. Реальное количество выше данного или нет? И на сколько? Если ты не знаешь точной цифры и тебе достаточно сложно прикинуть, то обычно люди начинают говорить, что около 300 или 700 — очень близко к той сумме, которая была названа, хотя на самом деле численность населения составляет 1 млрд.

5. Под воздействием недавних событий. Здесь все более ли менее понятно, под влиянием недавнего горя, человек думает, что все будет плохо, а счастья, думает, что лучше, чем в действительности.

6. Эффект владения. Для человека, обладающего некой вещью, она становится ценнее, нежели находившись бы у другого человека. Так происходит при оценке стоимости собственной компании. Владельцы, неумышленно, завышают стоимость своих активов.

7. Люди больше готовы рисковать прибылью. Если человек выиграл определенную сумму денег, то ему легче рисковать ею, нежели тем деньгами, что он имел до этого

8. Люди соглашаются с группой. Если вы в чем-либо уверена, а при этом большинство думает совершенно иначе, вы начинаете сомневаться в своей правоте и, зачастую, менять свою точку зрения.

9. Иллюзия контроля. Иногда нам кажется, что мы полностью контролируем ситуацию, хотя на самом деле это не так. Как, к примеру, ситуация, когда ты бросаешь монетку. Тебе кажется, что вот, вот выпадет решка, не сейчас, так в следующий раз.

10. Излишний оптимизм или пессимизм. Хорошее описание излишнего оптимизма или пессимизма представлено на рис. 1.



Рис. 1. Жадность и страх [4]

Очень интересно с этой точки зрения было описано поведение трейдеров во время торгов (рис. 2).

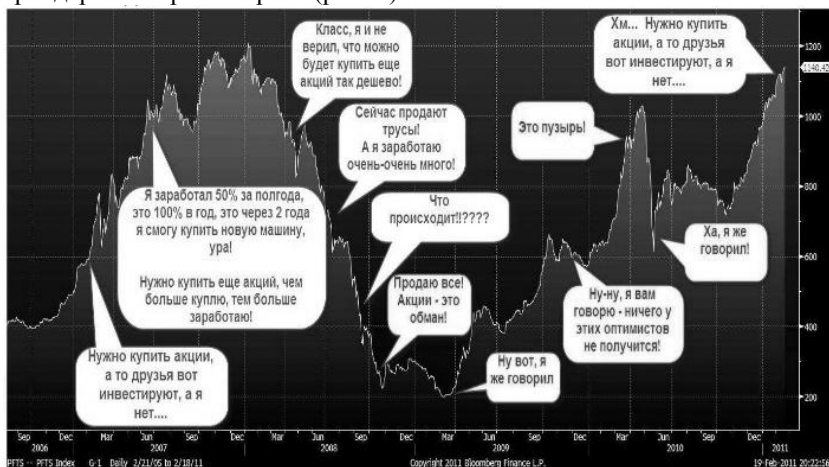


Рис. 2. Поведение трейдеров во время торгов на примере индекса ПФТС за 2006-2011 гг. [4]

Все это была теория, которую мы вполне можем осознавать, но главный вопрос, что же с этим делать? Как сделать свою работу максимально производительной? Конкретных решений пока еще нет, умение принимать практичные решения приходит с практикой и анализом своей деятельности. Профессионалы поведенческих решений советуют всем инвесторам следовать нескольким пунктам, чтобы добиться максимально реалистичных прогнозов

1. Не думать, что «а вот меня это все не касается».
2. Избегать принятия решений в состоянии стресса.
3. Помнить, что и зачем вы делаете.
4. Избегать эмоциональных чувств как жадность, страх и т. д.

Таким образом, развитие поведенческих финансов лишь набирает обороты. Нобелевские премии уже были вручены нескольким ученым за изучение данной темы. Кроме того, не так давно появился Behavioral Finance Institute, который каждый месяц выпускает свой журнал с самыми свежими новостями и исследованиями в данной области, что говорит об актуальности данной проблемы.

Возможно, уже в скором будущем мы сможем оценивать свои инвестиции с большей точностью, благодаря учету поведенческих финансов.

Список литературы

1. URL: [http://www.lenta.fm/morningstar/ %D0 %B0 %D0 %BA %D1 %86 %D0 %B8 %D0 %B8-400/ %D0 %B0 %D0 %BA %D1 %86 %D0 %B8 %D0 %B8-407/](http://www.lenta.fm/morningstar/%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8-400/%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8-407/).
2. URL: <http://www.pages.nes.ru/ksonin/bf24.pdf>.
3. URL: <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1123>
4. URL: <http://www.slideshare.net/illashenko/ss-7242757>.
5. URL: <http://finanal.ru/005/povedencheskaya-otsenka-kontseptsiya-povedencheskikh-finansov-i-ee-primenenie-v-otsenke-biznesa>.
6. URL: http://www.journalofbehavioralfinance.org/journals/journals_main.html.