

УДК 159.9

Новицкая Е.В.

Научные руководители: ст. преподаватель Полищук Е.О., доцент Трифонюк А.Ф.

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В эпоху глобализации одним из самых популярных направлений пополнения собственного капитала являются инвестиции. Инвестируя, все мы сталкиваемся с проблемой сохранения финансовой безопасности. Во избежание финансовых неудач необходимо учитывать психологию инвестиций, которая, в свою очередь, подразумевает связь между эмоциями и деньгами.

Цель нашего исследования связана с усилением внимания к проблеме разумного инвестирования с учётом психологических особенностей индивида и общества в целом.

Объектом исследования являются инвестиции с позиции психологического аспекта.

Многие полагают, что для принятия правильных финансовых решений необходимо иметь план действий на каждый случай: необходимо подстраховаться от возможного снижения цен, нужны собственные инструменты для любых колебаний рыночной конъюнктуры, все расчеты на будущее должны быть доведены до совершенства так, чтобы никакие изменения не стали неожиданностью. Мы стремимся знать и понимать все, что касается финансовых рынков, планировать все свои расходы до последнего цента.

Мы не осознаём, что большинство наших планов абсолютно бесполезны: ни один план не может предусмотреть всех ситуаций. А это не так уж и плохо, ведь тогда нет необходимости выбирать единственно верный способ вложения денег, копить строго определенную сумму, предсказывать доходность, тратить время на просмотр телешоу о фондовом рынке, разыскивать в интернете курсы акций или составлять планы.

Решение всех денежных проблем может быть найдено за счёт использования следующих рекомендаций:

1. Мы можем защитить себя до определенной степени. Важно понимать, что инвестиции характеризуются двумя взаимосвязанными параметрами: риском и прибыльностью (доходностью)[1]. В психологии понятие «риск» раскрывается главным образом в аспекте принятия риска, т.е. активного предпочтения субъектом опасного варианта действия безопасному [2]. При нежелании взять ответственность на себя лучше вообще отказаться от попыток инвестировать, положив все сбережения в банк под фиксированную ставку. В инвестировании предугадать все не удастся, но чтобы защитить себя от неизбежных жизненных ошибок, можно сделать ряд обдуманных шагов.

2. Мы можем научиться использовать неопределенность ввиду того, что перемены не всегда влекут за собой проблемы. Вне ограничения жесткими рамками плана легче распознать и ухватиться за новые возможности, как только они появятся.

3. Мы должны понять, чего же по-настоящему хотим, так как капиталовложения, которые принесут высокий доход, есть лишь способ стать счастливыми и удовлетворёнными жизнью. Чем лучше вы знаете себя, тем более успешными будут ваши инвестиции, то есть они будут соответствовать вашим истинным целям. Однако понимание своих стремлений требует огромного

труда, и в этом одна из главных причин, по которым большинство инвесторов так и не приходит к нужному решению.

4. Мы можем довериться себе и отстоять то, что является действительно важным для нас. Согласно психологическому объяснению, вера в себя – признание себя истинным с такой решительностью, которая превышает силу внешних фактических и формально-логических доказательств [3]. Вера себе самому даёт возможность принятия действительно верных финансовых решений в инвестициях.

Компании вроде Morningstar и Dalbar провели множество исследований, стремясь количественно выразить влияние поведения инвестора на реальную доходность. Такого рода анализ был направлен на сравнение дохода, полученного отдельным владельцем ценных бумаг в инвестиционном фонде, с доходностью самих фондов [4].

Чтобы обозначить эту разницу, был введён термин «поведенческая пропасть» для описания всех ситуаций, в которых наше поведение приводит к неудовлетворительным результатам [4] (рис.1).



Рисунок 1 – Поведенческая пропасть

Рассмотрим следующую ситуацию: группа людей – держателей акций приходят на приём к профессионалу-консультанту.

Они: «Нам кажется, что пришло время продавать акции».

Он: «Вы считаете, что нужно продавать акции только потому, что их цена упала на 30%?»

Они: «Нам что, просто сидеть и ждать, когда рынок полностью обвалится?»

Он: «Все, что могло случиться, уже случилось. Не нужно ничего предпринимать. Стоит подождать немного, пока все уляжется, а затем пересмотреть планы и при необходимости скорректировать их».

Прошло несколько лет. Все те же клиенты снова приходят к тому же консультанту.

Они: «Стоит ли нам вложить в акции дополнительные средства, потому как в последнее время рынок не перестает нас радовать?»

Он: «То есть вы хотите сказать, что собираетесь приобрести акции только по той причине, что они сейчас дорогие?»

Они: «Ну, они ведь могут еще сильнее подняться в цене!»

Он: «Мы не имеем ни малейшего понятия о том, каким образом рынок поведет себя в будущем. Почему бы нам не придерживаться нашего плана и дальше?»

Разумно ли вкладывать деньги в активы, цена на которые удвоилась менее чем за два года? Купили бы вы дом, цена на который за последние пару лет выросла с 300 до 600 тысяч долларов [4]?

Парадокс заключается в том, что чем дороже акции (или недвижимость), тем они кажутся нам наиболее привлекательными. Неудивительно, что большинство людей не испытывают удовлетворения от своего инвестиционного опыта. Не стоит обвинять того, кто убедил нас в необходимости вложения, ставшего убыточным: жуликов-банкиров, которые разрушили экономику, неконтролируемые государственные расходы, лживые средства массовой информации, плохую погоду в Бразилии... Все ошибки в инвестициях на самом деле ошибки инвесторов.

Циклы бума и спада в значительной степени зависят от наших коллективных ожиданий, которые управляют психологией нашего поведения. А в основе наших ожиданий часто лежит недавний опыт: мы интересуемся последними новостями в области финансовой деятельности фондов, пренебрегая тенденциями ранних периодов и не замечая резких изменений состояния рынка.

Общеизвестным является тот факт, что страх и жадность – основные причины большинства крупных поведенческих ошибок инвесторов. При подробном рассмотрении можно сделать вывод, что это совершенно разные эмоции. Страх – состояние сильной тревоги, боязни, беспокойства, душевного волнения от грозящей или ожидаемой опасности [5]. Жадность – страстное стремление к чему-либо, неумеренность в удовлетворении какого-либо желания [6]. Важно понять, какая из этих эмоций для вас первостепенна, чтобы не пришлось входить и выходить из фондового рынка, разрываясь между более агрессивным (справляющимся с жадностью) и более консервативным (справляющимся со страхом) подходами.

Следующая проблема, с которой нам приходится сталкиваться в процессе инвестирования, – самонадеянность. К самонадеянности склонны все люди: у некоторых – это глубокие психологические конфликты, у других самонадеянность – просто вопрос изменения старых привычек [7]. С ростом уровня самонадеянности растет и цена совершаемых ошибок, поскольку самонадеянность подталкивает к все большему риску.

При планировании инвестиций рекомендуется использовать следующую схему своей работы:

- Составление объективного плана с точки зрения понимания текущей ситуации, целей, к которым вы стремитесь, и правил поведения, следование которым позволит решить поставленные задачи.
- Подбор инвестиционных инструментов для реализации своего плана. Идеальных инвестиций не существует: в зависимости от ваших целей, личных качеств, имеющихся активов, баланса по кредитке и т.д. вы выбираете наиболее подходящие Вам инвестиции.
- Признание наличия проблемы за счёт пересмотра ваших прошлых решений.
- Использование новой информации постепенно. Эффективнее записывать все намеченные изменения инвестиционного портфеля и возвращаться к ним тогда, когда появится возможность взвешенно обдумать следующий шаг.
- И главное, что следует запомнить, – важна концентрация внимания на собственном поведении, а не на поведении рынка, потому как Вы и только Вы знаете, где и как можно заработать Ваши деньги.

Список цитированных источников

1. Инвестиции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиции>
2. Риск: психологический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=836>

3. Вера: психологический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=125>

4. Ричардс, К. Психология инвестиций: Как перестать делать глупости со своими деньгами: гл.1, гл. 2.

5. Страх: значение слова по Ефремовой. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/s13005.html>

6. Жадность: значение слова по Ефремовой. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/j42.html>

7. Трейдинг на «автомате» – свободно и интуитивно. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://optitrader.ru/news/trejding_na_avtomate_svobodno_i_intuitivno/2014-02-14-182

УДК 159.9

Новицкая Е.В.

Научные руководители: ст. преподаватель Полищук Е.О., доцент Трифонюк А.Ф.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Целью нашей работы является рассмотрение основных принципов инвестиционной привлекательности для их покупателя в контексте психологического ракурса.

Объект исследования – психология воздействия инвестиций на потребителя.

Общеизвестным является тот факт, что не менее 30% всех деловых переговоров – это переговоры по вопросу привлечения инвестиций в различные бизнес-проекты. Вкладывая собственные денежные средства в какой-то проект, мы ориентируемся на привлекательность этих инвестиций.

Основные параметры, которые мы подсознательно используем для того, чтобы понять, интересна ли эта компания для нас как для инвесторов, следующие:

1) хорошее управление компанией и сильная команда менеджеров, которая будет разделять ваши интересы;

2) производимый компанией продукт или предоставляемые услуги, обладающие конкурентным преимуществом по сравнению с другими подобными продуктами или услугами на данном рынке;

3) охват компанией достаточно большого сектора рынка, недополучившего или вообще не получившего такого рода продуктов или услуг;

4) отсутствие очевидных или предполагаемых в ближайшем будущем законодательных препятствий;

5) четкий план развития компании и совершенно понятная возможная стратегия того, как вы будете через определенное время продавать свою инвестиционную позицию, в несколько раз превышающую изначальное вложение [1].

Все эти неотъемлемые составляющие являются крайне важными для нас, потому как мы испытываем чувство страха. Страх служит предупреждением о предстоящей опасности, позволяет сосредоточить внимание на её источнике, побуждает изыскивать пути и средства для её избегания или преодоления [2]. Именно поэтому каждый индивид в роли инвестора хочет обезопасить себя финансово, получив предварительно гарантии своих вложений.