

**Когнитивные искажения в трейдинге: детерминанты, влияние на управление личными финансами и инструменты контроля**

**Научный руководитель – Писанка Светлана Анатольевна**

*Карпович Даниэл Денисович*

*Студент (бакалавр)*

Южный федеральный университет, Факультет экономический, Кафедра Финансы и кредит, Ростов-на-Дону, Россия  
*E-mail: rnd.danielk@gmail.com*

Когда речь заходит о финансовой грамотности, следует помнить о том, что она включает в себя широкий спектр теоретических и практических догм, связанных с эффективным управлением личными финансами [7]. Быть финансово грамотным означает, что индивид осведомлен, обладает базовыми знаниями и понимает, как достичь финансового благополучия. Финансово грамотный индивид также должен быть уверенным, мотивированным, обладать определенными навыками и его поведение должно быть ответственным. В современном мире неограниченный доступ к разнообразным финансовым продуктам и услугам влияет на принятие решения потребителем в процессе их использования и может обуславливать возникновение иррациональности, в то время как экономическая теория предполагает, что индивид всегда стремится к рационализации, т.е. максимизирует выгоды и минимизирует потери в условиях ограниченного выбора. Частные инвесторы являются субъектами, которые должны принимать финансово грамотные решения, однако часто они подвержены влиянию иллюзорной уверенности в собственном профессионализме. В поисках идеальных активов и при принятии решений о покупке/продаже этих активов, трейдеры сталкиваются с разнообразными когнитивными искажениями, которые определяют их поведение во время торговых сессий и негативно отражаются на финансовых результатах.

Под когнитивными искажениями понимаются систематические ошибки в мышлении, связанные с влиянием на принимаемые решения заранее сформировавшихся у индивида установок [6]. Они могут быть детерминированы разными факторами (возрастными, гендерными, личностными, профессиональными и др.) и их появление необходимо рассматривать в конкретном контексте (временном, национальном, экономическом и др.). Определение и систематизация когнитивных искажений, которые непосредственно влияют на инвестиционное поведение и несут экономический эффект, позволяют понять какие инструменты контроля следует использовать трейдерам [10]. Далее рассмотрим более подробно когнитивные искажения, которым подвержены трейдеры.

Неприятие риска - ошибка, связанная с желанием частного инвестора минимизировать риск от торговых операций в ущерб потенциальной повышенной доходности [3]. Свой капитал инвесторы хранят в долговых активах, гарантирующих низкий доход, нежели в долевыми ценными бумагами, которые несут риски убытков или полной потери капитала.

Эвристика доступности - склонность инвестора давать оценки на основе событий, запечатленных в памяти как наиболее эффективные и запоминающиеся. Проявляется в форме воспоминаний у инвестора неких кризисных явлений, которые побуждают его рассматривать инвестиционные возможности через исключительно негативную призму.

Ошибка игрока - вера частных инвесторов в то, что совпадения и случайности носят систематический характер. По мнению инвесторов, сталкивающихся с таким искажением, чем дольше продолжается рост или падение фондовых индексов, тем скорее произойдет их коррекция в будущем.

Чрезмерная уверенность - излишняя вера инвесторов в успех. Оптимизм на бирже определяется как переоценка вероятности успеха или пренебрежение вероятности провала независимо от собственных действий [1].

Эффект диспозиции - предрасположенность частных инвесторов слишком рано продавать растущие ценные бумаги из-за опасения не успеть зафиксировать прибыль, а также предрасположенность инвесторов передерживать обваливающиеся акции из-за ожидания быстрого отскока [5]. Из этой когнитивной ошибки следует, что действия инвестора неэффективны сразу с двух сторон. Если инвестор держит акции при продолжающемся падении индексов - снижается средняя ставка доходности его портфеля или возможна полная потеря капитала. Однако если инвестор продает акции, как только был обнаружен незначительный рост - он снижает и без того низкую доходность дополнительными издержками в виде брокерской комиссии и налога.

Предвзятость подтверждения - тенденция верить той информации, которая соответствует личным предубеждениям [4]. Инвесторы ищут информацию, подтверждающую их устоявшиеся мнения, и игнорируют противоположные аргументы, которые их опровергают.

Синдром упущенной выгоды - страх частного инвестора оказаться в стороне и не извлечь выгоду от инвестиционно-привлекательного актива [2]. Проявляется инвесторами в виде приобретения ненадежных активов вслед за общей тенденцией и оптимистичными прогнозами.

Частные инвесторы наиболее подвержены импульсивным необдуманным действиям и иррациональности в условиях повышенной волатильности и неопределенности. К примеру, конец февраля 2022 г. стал для российской фондовой биржи неблагоприятным периодом: падение российских индексов составило 45%, что в два раза превышает прошлый рекорд 1997 г. [9]. Из-за всеобщей паники инвесторов и дальнейшей неопределенности «Газпром» потерял почти 48% от своей рыночной стоимости, «Детский мир» 47,4%, «ЛУКОЙЛ» 46,5%, а акции «Сбера» обвалились на 45% [9]. В таких условиях эксперты рекомендуют сохранять хладнокровие во время торговых операций, обратить внимание на надежные и ликвидные компании, а не поддаваться эмоциям и всеобщей панике [8].

Рассмотрев классификацию когнитивных искажений в инвестиционной сфере, их особенности проявления, можно сформулировать следующий вывод: учет когнитивных искажений играет ключевую роль при оценке эффективности деятельности частных инвесторов. Попав под влияние когнитивных ошибок и внешних условий, игроки фондовой биржи могут совершать необдуманные импульсивные поступки, которые приведут их инвестиционный капитал к критическим потерям, а не к желаемой доходности.

### Источники и литература

- 1) Даниэль Канеман. *Думай медленно... решай быстро*. – М.: АСТ, 2013. – 656 с.
- 2) Патрик Макгиннис. *FOMO sapiens: Как избавиться от страха упущенных возможностей и начать принимать правильные решения / пер. с англ. Ольга Бараш*. – М.: Альпина Паблицер, 2021. – 256 с.
- 3) Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias // *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. No 5 (1). P. 193–206.
- 4) Nickerson R.S. Confirmation Bias. A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises // *Review of General Psychology*. 1998. Vol. 2, No 2. P. 175–220.
- 5) Shefrin H., Statman. M. The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence // *Journal of Finance*. – Vol. 40. – 1985.

- 6) Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty. Heuristics and Biases // Science. 1974. No 185. P. 1124–1131.
- 7) Группа двадцати / ОЭСР МСФО: Концепция основных знаний и навыков по финансовой грамотности для взрослого населения, 2016. URL: <https://fingramota.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=1519&p=attachment> 1 (date of access: 01.03.2022).
- 8) Инвестиции в период повышенной волатильности // Деловой Петербург URL: [http://www.dp.ru/a/2022/02/28/Investicii\\_v\\_period\\_povish](http://www.dp.ru/a/2022/02/28/Investicii_v_period_povish) (дата доступа: 02.03.2022).
- 9) Падение фондовых индексов стало максимальным за всю историю российского рынка // РБК URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/6217338f9a794769f119c4c2> (дата доступа: 02.03.2022).
- 10) Baer D., Lubin G. 58 Cognitive Biases That Screw Up Everything We Do // Business Insider Inc. 18.06.2014, 12:43. URL: <http://www.businessinsider.com/cognitive-biases-2014-6?op=1> (date of access: 01.03.2022).