

Розуміння поведінкових факторів є важливим, адже вони значно впливають на фінансову стабільність як окремих людей, так і економіки загалом. Це актуалізує подальші дослідження цієї тематики, які допоможуть краще прогнозувати економічну поведінку та розробляти ефективні стратегії в умовах нестабільності.

Перелік використаних джерел:

1. Ілляшенко П. О. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 239. С. 30–57.
2. Вонсович С. Теорія інституціоналізму: рефлексії ретроспективного дискурсу. *Науково-теоретичний альманах Грані*. 2021. Т. 24, № 9. С. 54–64.

УДК 338.12.017

Маркович Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Iryna Markovych

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ВПЛИВ КОГНІТИВНИХ УПЕРЕДЖЕНЬ НА ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ ІНВЕСТИТОРІВ

THE INFLUENCE OF COGNITIVE BIAS ON THE FINANCES OF INVESTORS' DECISIONS

Поведінкова економіка дозволяє зрозуміти, чому інвестори часто приймають ірраціональні рішення, що можуть суперечити їхнім власним фінансовим інтересам. Одним із ключових аспектів, що впливають на поведінку інвесторів, є когнітивні упередження – систематичні відхилення у мисленні, які знижують якість прийнятих рішень.

Когнітивні упередження – це систематичні моделі відхилень від раціональності чи об'єктивного судження, що є наслідком психічних скорочень або спотворень сприйняття, які призводять до прийняття неточних або ірраціональних рішень [1].

В основі цих упереджень лежать психічні скорочення або "ментальні ярлики", які допомагають швидше ухвалювати рішення, але можуть призводити до помилок в аналізі ринку.

Одним із найбільш поширених упереджень є ефект якоря, коли інвестори надмірно зосереджуються на початковій інформації, такій як ціна акції при купівлі, і не реагують належним чином на нові дані. Це може призводити до неправильних оцінок вартості активів або відсутності гнучкості у перегляді портфеля. У цьому контексті важливо наголосити, що багато інвесторів можуть приймати рішення, базуючись на історичних даних, ігноруючи нові ринкові сигнали.

Іншим поширеним когнітивним упередженням є підтверджувальне упередження – тенденція шукати або інтерпретувати інформацію, що підтверджує вже існуючі переконання, а не шукати альтернативні точки зору. У фінансовому світі це проявляється у тому, що інвестори можуть ігнорувати попередження або негативні сигнали, якщо вони суперечать їхнім оптимістичним очікуванням щодо конкретного активу. Це упередження часто призводить до надмірного ризику та втрат.

Емоції також грають важливу роль у поведінці інвесторів. Схильність до надмірного самовпевненості – ще одне когнітивне упередження, що може стати причиною надмірної активності на ринку, коли інвестори переоцінюють свої можливості або вірять, що їхні знання унікальні. Водночас страх втрати (loss aversion) змушує інвесторів уникати ризику навіть тоді, коли він обґрунтований, або затримуватися з продажем активів, щоб не зазнати фіксованих збитків.

Когнітивні упередження можуть мати суттєвий вплив на стабільність фінансових ринків і на результати індивідуальних інвесторів. Усвідомлення їхньої ролі, активна робота з інвестиційними консультантами і використання структурованих інвестиційних підходів можуть зменшити їх негативний вплив. Інвесторам важливо розуміти свої слабкості і активно шукати об'єктивну інформацію для ухвалення рішень, знижуючи ризики, пов'язані з когнітивними викривленнями.

Перелік використаних джерел:

1. Вітомський Ю. Л. Упередженість прийняття рішень і евристика в аналізі розвідувальних даних під час війни. *Два роки війни: наслідки та перспективи: тези доповідей учасників (15.05.2024)*, Київ, 2024, 312