Behavioral Finance and the Role of Psychology

Behavioral Finance is kind of revolutional

Real people are complex

and Finance is designed for real people

and its function depends on behavior of real people

Also nueroscience at human brain is also revolutional

모든 경제학 이론은 rational을 기초하지만

애석하게도 모든 사람들이 매 순간 rational하지는 않다.

Because we are human and we have limit

The history of humankind is a history of exploitation of one person by another

Not entirely, but I'm saying it has that as an important element

People are imperfect

upbeat note로 시작하신다는데?

Also,

human behavior is morality

First chapter is talking about Adam Smith and his theory, The theory of Moral Sentiments(도덕 감정론)

아담 스미스

1759 - 도덕 감정론 작성

1776 - 국부론 작성 -- 경제학 최초 저서

The book starts out about selfishness and alturism(이타주의)

"Are people really completely selfish?"

But he wonders how does an economy work if everyone is totally selfish?

And he ends up concluding that they're not

he worte that people inherently love praise

So, praise is a fundamental human desire

당신은 가만히 있었는데

남들이 큰 실수를 했다.

그런데 갑자기 남들이 당신을 칭송하기 시작했다

그것은 진정 pleasurable 한것인가?

난 이러한 칭송을 받을 자격이 없는디...?

아담 스미스 왈

adults, normal, mature adults make a transition from a desire for praise to a desire for a prise-worthiness

I want to know that I am the kind of person who will be praised and I don't need to get the praise

And he said, it's that tendency ultimately, which makes an economy work, that people don't care just about praise

수학자의 예를 들어보자

수학자가 연구하는 부분은 대중은 잘 모르고 이를 그다지 중시 여기지 않음

몇몇 이해하는 친구들만 그들을 칭송함

praise-worthiness???

이제 각설하고 본격적으로 행동 재무학에 대해 들어가보자

I wanted to start out with what's probably the most famous element of behavioral finance,

It's Prospect Theory and it was invented by two 심리학자 - Daniel Kahneman and Amos Tversky

1. prospect theory(전망 이론) : 사람들이 이득보다 손해에 더 민감하고, 이득과 손해는 참조점을 기준으로 평가되며 이득과 손해 모두 효용이 체감적인 관계를 갖는 것으로 가정하는 이론

it's about people's decisions under uncertainty

Value Function\*\*

which represents how people value things

Weighting Function\*\*

which shows how people infer or how they deal with probabilities

Kahneman 과 Tversky가 뭐라고 말했는지 살펴보자

2. Regret Theory

후회이론은 이론경제학분야의 이론으로서 불확실성상황하에서 결정을 할 때, 최선의 행동 방침에 대한 정보가 향후 결정을 변경하는데 영향을 미칠 수 있다는 것을 제시한다. 이러한 심리적 후회가 경제적 효용에 영향을 미치는 과정과 논리를 수리적으로 증명한 이론이다.

3. Overconfidence

우리의 추측이 90% 신뢰 구간 내에 있다고 자부

Why?

One of them is, that people seem to have a sense that they understand the world more than they really do

It's an Illusion

Actually, the world is just infinitely complicated and so many surprises

여성이 조금 더 overconfident하다는데

That's the so-called macho personality that's supremely overconfident

Rakesh Khurana wrote his book, 'Search for the Charismatic CEO'

and he said that there's a tendency for people to think that CEOs are geniuses

이러한 천재들에게 투자가 이루어지겠지? 주식시장에서

Khurana says, well, there are some people who are may be geniuses at management, but most of the time

they're just lucky. And we tend to develop overconfidence

And then what happens, according to Khurana is you put in some guy who turned around some company

and bring him in to run a new company and he doesn't know anything about this new company

But he has to justify himselt, so he lays off a lot of people and shuffles things around, and just destroys everything

"Nassim Taleb" wrote a book called 'Fooled by Randomness'

This book says that most of the things that happen in life are just chance

We tend to ascribe them

If they happen to us, we conclude we're very quick to conclude that it's a sign of our own genius

And if it happens to someone that is a friend of us, then you think, well, I have genius freinds

And it leads to mistake

4. Cognitive Dissonance (인지 부조화 이론)

우리의 신념 간에 또는 신념과 실제로 보는 것 간에 불일치나 비일관성이 있을 때 생기는 것으로, 인지 부조화 이론에 따르면 개인이 믿는 것과 실제로 보는 것 간의 차이가 불편하듯이 인지 간의 불일치가 불편하므로 사람들은 이 불일치를 제거하려 한다. 인지 부조화 이론에서 나온 결과 중 하나는 자신의 태도(나는 따분한 일은 좋아하지 않아)와 일치하지 않는 과제(많은 보수를 받고 무엇인가 따분한 일을 하기)에 참여하면 태도가 행동과 일치하는 방향으로 변한다는 것이다. 이는 불일치에서 생긴 ‘부조화 압력’ (그 과제가 정말로 그렇게 따분하지는 않아) 때문이다.