CONTOH *BEHAVIORAL FINANCE*

LOSS AVERSION

Loss Aversion (Prospect Theory) adalah kecenderungan bagi orang untuk menghindari kerugian bahkan untuk keuntungan yang mungkin. Oleh karena itu, orang sering bertahan dengan kehilangan saham lebih lama dari seharusnya, karena penjualan akan mengaktualisasikan kerugian; jika tidak, itu masih hanya "kehilangan diatas kertas". Hilang kerugian terkait dengan utilitas marjinal uang, di mana dolar pertama lebih berharga daripada dolar tambahan. Misalnya, sebagian besar investor akan menghindari investasi di mana ada peluang 50% untuk menghasilkan $ 50.000 pada investasi $ 100.000, atau kesempatan yang sama untuk kehilangan jumlah yang sama, karena $ 50.000 yang hilang akan memiliki utilitas marjinal yang lebih besar, dan karenanya menjadi lebih berharga kepada investor, dari $ 50.000 yang berpotensi diperoleh.

ANCHORING

Misalnya, bayangkan bahwa saham PT XYZ memiliki pendapatan yang kuat selama setahun terakhir, berkontribusi terhadap kenaikan harga saham dari $25 menjadi $80. Dalam beberapa minggu terakhir, salah satu pelanggan utama perusahaan, yang berkontribusi terhadap 50% dari pendapatan PT XYZ, memutuskan untuk tidak memperbarui perjanjian pembeliannya dengan perusahaan. Akibatnya, harga saham XYZ turun dari $80 menjadi $40. Investor yang menahan ke level tertinggi sebelumnya $80 mungkin secara keliru percaya bahwa saham tersebut *undervalued* pada $40. Dalam hal ini, meskipun saham PT XYZ tidak dijual dengan harga diskon; pada kenyataannya, penurunan nilai saham mencerminkan perubahan dalam fundamental (dalam hal ini, hilangnya pendapatan dari pelanggan utama). Investor yang membeli di $ 40 percaya saham bernilai $ 80 adalah korban fenomena *anchor*.

MENTAL ACCOUNTING

Contoh, banyak investor membagi investasi mereka antara portofolio aman dan spekulatif pada premis bahwa mereka dapat mencegah pengembalian negatif dari investasi spekulatif dari mempengaruhi total portofolio. Dalam hal ini, perbedaan dalam kekayaan bersih adalah nol, terlepas dari apakah investor memiliki banyak portofolio atau satu portofolio yang lebih besar. Satu-satunya perbedaan dalam dua situasi ini adalah jumlah waktu dan usaha yang diambil investor untuk memisahkan portofolio dari satu sama lain.

Sebagai contoh, Anda telah menetapkan sendiri anggaran makan siang untuk setiap minggu dan Anda membeli sandwich $6 untuk makan siang. Ketika Anda pergi untuk membeli sandwich, salah satu dari peristiwa berikut terjadi:

1) Anda menemukan bahwa Anda memiliki lubang di saku Anda dan telah kehilangan $6;

2) Anda membeli sandwich, lalu Anda memakan, ketika Anda makan sambil berjalan dan sandwich jatuh ke lantai.

Dalam kedua kasus (dengan asumsi Anda masih memiliki cukup uang), apakah masuk akal untuk membeli sandwich lain? Secara logis, jawaban untuk kedua skenario itu sebenarnya harus sama, karena ini berkaitan dengan total anggaran makan siang mingguan Anda. Namun dalam kenyataannya, banyak orang akan berperilaku berbeda tergantung pada skenario dan sebagai akibat dari bias mental accounting. Oleh karena itu, banyak orang dalam skenario pertama akan melanjutkan dan membeli roti lapis lain berdasarkan perasaan bahwa uang yang hilang itu bukan bagian dari anggaran makan siang, karena belum dibelanjakan atau dialokasikan ke rekening khusus itu.

GAMBLER FALLACY

Dalam banyak situasi, investor juga bisa menjadi mangsa dari kesalahan para penjudi (dalam hal ini investor yang bermental penjudi). Sebagai contoh, beberapa investor berpendapat bahwa mereka harus menjual dari posisi jika telah naik selama beberapa sesi perdagangan. Pemikiran di balik ini adalah bahwa posisinya tidak akan terus meningkat. Di sisi lain, beberapa investor mungkin berpegang pada saham yang telah jatuh untuk beberapa sesi berturut-turut karena sepertinya "waktu" bagi saham untuk mengambil kembali. Ada faktor-faktor lain yang berperan, dan situasinya lebih rumit daripada flip koin, tetapi garis pemikiran ini merupakan cerminan dari kekeliruan penjudi.

HERDING BEHAVIOR

Contoh terkemuka dari mentalitas kawanan dalam dunia keuangan dan investasi adalah *The Dotcom Herd* atau *dotcom bubble* (dotcom adalah istilah untuk perusahaan yang mengacu pada internet sebagai komponen kunci dalam bisnisnya) di akhir 1990-an. Para kapitalis ventura dan investor swasta membuat gerakan panik untuk menginvestasikan sejumlah besar uang ke perusahaan-perusahaan internet, terlepas dari fakta bahwa banyak dari *dotcom* itu tidak memiliki model bisnis yang secara finansial sehat. Alasan banyak investor memindahkan uang mereka dengan cara ini kemungkinan ada hubungannya dengan jaminan yang mereka terima dari melihat begitu banyak investor lain melakukan hal yang sama. Kritik terhadap ledakan *cryptocurrency* beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa fenomena serupa mungkin terjadi di ruang itu.

Kita semua tunduk pada mentalitas kawanan, bahkan profesional keuangan. Tujuan utama dari pengelola uang adalah untuk mematuhi strategi investasi untuk memaksimalkan kekayaan klien. Klien-klien ini dapat memberikan tekanan pada manajer uang untuk "membeli" ke mode investasi baru ketika mereka terjadi. Seorang klien kaya mungkin mendengar tentang *gimmick* investasi yang mendapatkan popularitas dan kemudian menanyakan kepada manajer keuangan tentang apakah manajer itu menggunakan strategi yang sama. Dengan demikian, para manajer keuangan merasakan tekanan untuk mengikuti tren umum tersebut.

CONFIRMATION & HINDSIGHT BIAS

Contohnya, pertimbangkan seorang investor yang mendengar tentang saham yang sangat “panas” dari sumber yang tidak diverifikasi. Investor itu dapat melakukan penelitian pada saham untuk "membuktikan" bahwa potensi yang diduga adalah nyata. Dalam hal ini, investor menemukan banyak informasi positif yang membantu untuk mengkonfirmasi biasnya (ini mungkin termasuk pertumbuhan arus kas atau rasio utang/ekuitas yang rendah). Pada saat yang sama, ia cenderung mengabaikan atau mengabaikan hal-hal yang besar, seperti kehilangan pelanggan penting atau pasar yang semakin menipis bagi perusahaan

OVERREACTION & AVAILABILITY BIAS

Contohnya, Anda melihat kecelakaan mobil di sepanjang jalan yang Anda kendarai secara teratur selama perjalanan Anda untuk bekerja. Kemungkinan Anda akan lebih berhati-hati di hamparan jalan itu, setidaknya untuk beberapa hari setelah kecelakaan. Anda mungkin cenderung berperilaku dengan cara ini bahkan jika tingkat bahaya di jalan tidak berubah sama sekali; melihat kecelakaan menyebabkan Anda bereaksi berlebihan. Namun, seiring waktu, kemungkinan Anda akan mundur ke kebiasaan mengemudi Anda sebelumnya.

OVERCONFIDENCE

Contoh, ketika seorang investor telah berkinerja baik di masa lalu, dia mungkin menyimpulkan bahwa dia benar-benar terampil. Sementara beruntun kinerja dapat menunjukkan keterampilan dalam perdagangan, kinerja yang baik juga bisa karena keberuntungan. Dalam kedua kasus itu, mungkin menyebabkan investor menjadi terlalu percaya diri. Hal ini dapat menyebabkan dia mengambil lebih banyak risiko dan berdagang lebih banyak. Mengapa? Karena terlalu percaya diri akan membuat perdagangan masa depan terlihat kurang berisiko. Namun, ketika salah, ukuran potensi kerugian akan semakin tinggi