



+7 913 829 17 06
msht@fin-fam.ru
fin-fam.ru
m.shteynbok
mikhail_shteynbok
id80486639



МАСТЕРСКАЯ
семейных финансов

Михаила Штейнбока

Поведенческие риски

при управлении личными финансами

Михаил Штейнбок
финансовый советник

У ВСЕХ РАЗНОЕ ВСЁ

Знакомая девочка 7 лет

Риски при управлении финансами

- жизни и здоровья
- потери дохода
- ущерба и потери имущества
- ответственности
- страновые (экономические и политические)
- эмитента
- валютный
- рыночный
- поведенческий

Классическая экономика - мир Рационалов

- человек делает выбор так, чтобы получить оптимальный результат при ограниченном бюджете

Поведенческая экономика - мир Людей

- люди при выборе не решают математическую задачу оптимизации - слишком сложно
- человек совершает выбор не беспристрастно, работают эмоции
- существует множество факторов, влияющих на выбор, не имеющих значения с точки зрения рациональности (когнитивные отклонения или искажения)

Когнитивные искажения – это не недостатки.
Это свойства нас как реальных людей.

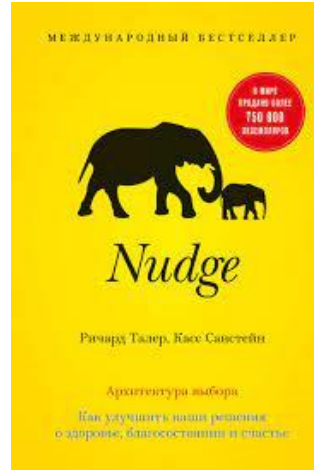
Их надо увидеть и осознать, принять во внимание и найти механизмы компенсации,
особенно при решении дорогостоящих задач

ДУМАЙ
МЕДЛЕННО...
РЕШАЙ
БЫСТРО



ДАНИЭЛЬ
КАНЕМАН

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕСКОЙ ПРЕМИИ



Отклонение в сторону статус-кво

Людям свойственно оставаться в текущей ситуации, ничего не менять



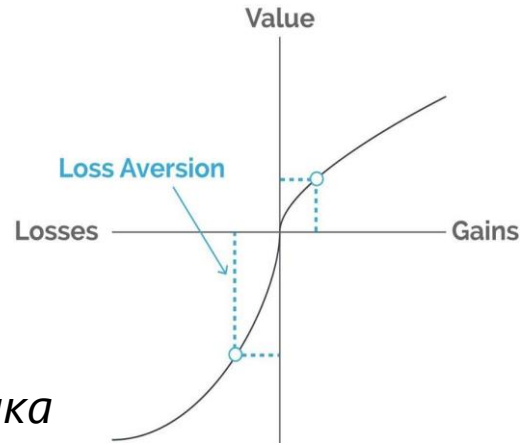
«Вот только сначала погашу кредит/ сделаю ремонт/ съезжу в отпуск/ помою полы на кухне – и уж ПОТОМ начну планировать/ инвестировать/ копить на пенсию»

Nudge: осознать на разных примерах эффект сложного процента; посчитать - сколько стоит «подождать»

Избегание потерь

Люди избегают потерь. Горечь от утраты воспринимается в два раза сильнее, чем радость от приобретения одной и той же вещи

«Я никому не верю. А вдруг доллар запретят/ Америка обанкротится/ компания исчезнет и деньги не вернёт»



Nudge: составить список таких рисков, оценить их вероятности, использовать диверсификацию

Проблема самоконтроля

В каждом человеке одновременно уживаются «муравей», который думает о будущем, и «стрекоза», которая живёт сегодняшним днём

Кто-нибудь знает человека, который на самом деле способен самостоятельно инвестировать одну и ту же сумму денег каждый месяц в течение 10-20-30 лет?

Nudge: сделать процессы регулярного инвестирования простыми и технологичными и ограничить их ликвидность



Принцип WYSIATI

What You See Is All There Is – Что ты видишь, то и есть

Склонность делать поспешные выводы на основе лишь имеющейся, легко доступной информации - часто недостаточной, случайной и эмоционально окрашенной



- Я вкладываю деньги только в недвижимость – её хотя бы можно потрогать, и она всегда растёт в цене ...
- Я послушал курс крутого финансового советника и купил акции (список из 20 эмитентов) – хочу построить дом через 2-3 года

Nudge: не допускать «выбор одного из одного»; находить и сравнивать разные альтернативные варианты

Иллюзия умения

«Что заставляет одного человека продавать, а другого – покупать? Почему одни считают себя более осведомлёнными, чем другие, и какой информацией они располагают? ...

Похоже, крупная отрасль экономики существует только за счет иллюзии умения»

Даниэль Канеман

Nudge: строго придерживаться выбранной структуры портфеля и пассивной стратегии




Бдительно следить
за недопущением искажений – тяжелый труд,
но шанс избежать дорогостоящей ошибки
стоит усилий



   +7 913 829 17 06

 msht@fin-fam.ru

 fin-fam.ru

 m.shteynbok

 mikhail_shteynbok

 id80486639

Михаил Штейнбок

УПРАВЛЕНИЕ
ЛИЧНЫМИ (СЕМЕЙНЫМИ)
ФИНАНСАМИ

Системный подход

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ДЛЯ ТЕХ,
КТО НЕ НУЖДАЕТСЯ В СОВЕТАХ



МАСТЕРСКАЯ
СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСОВ

Норман Штейнбок