



COORDONATE ALE UNUI MODEL EURISTIC DE GENERARE A DECIZIEI DE INVESTIȚII

Dr. ec. IULIAN STAN

**Vicepreședinte Executiv/Director General Adjunct
S.I.F. Transilvania S.A. Brașov**

**Conferința Europeană a Serviciilor Financiare
European Conference on Financial Services - ECFS 2020
Brașov, 5 - 6 Martie 2020**

ISAAC NEWTON: “Adevărul se rostește în simplitate, nu în
aspectul multiplu și complicat al lucrurilor”

COORDONATE ALE UNUI MODEL EURISTIC DE GENERARE A DECIZIEI DE INVESTIȚII



A. ELEMENTELE MODELULUI / DETERMINANȚI INVESTIȚIONALI

NR.CRT.	ELEMENT	OBSERVAȚII
1	Cerințe privind CUNOAȘTEREA	<ul style="list-style-type: none"> • FACTORUL TIMP – limitat • Factorul CUNOAȘTERE limitată/nelimitată
2	RESURSE FINANCIARE (BANI)	<ul style="list-style-type: none"> • Caracter limitat
3	Cerințe privind ÎNVĂȚAREA	<ul style="list-style-type: none"> • Continuă și dificilă • Consumatoare de timp • Caracter limitat
4	ALTERNATIVELE INVESTIȚIONALE	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoscute/necunoscute • Incertitudine
5	Adoptarea DECIZIILOR INVESTIȚIONALE	<ul style="list-style-type: none"> • În condiții de incertitudine
6	CÂȘTIGUL INVESTIȚIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Cert/incert • Limitat/nelimitat

A. ELEMENTELE MODELULUI - DETERMINANȚI INVESTIȚIONALI

ÎNVĂȚAREA LATENTĂ
(**A NU LUA** decizii investiționale)

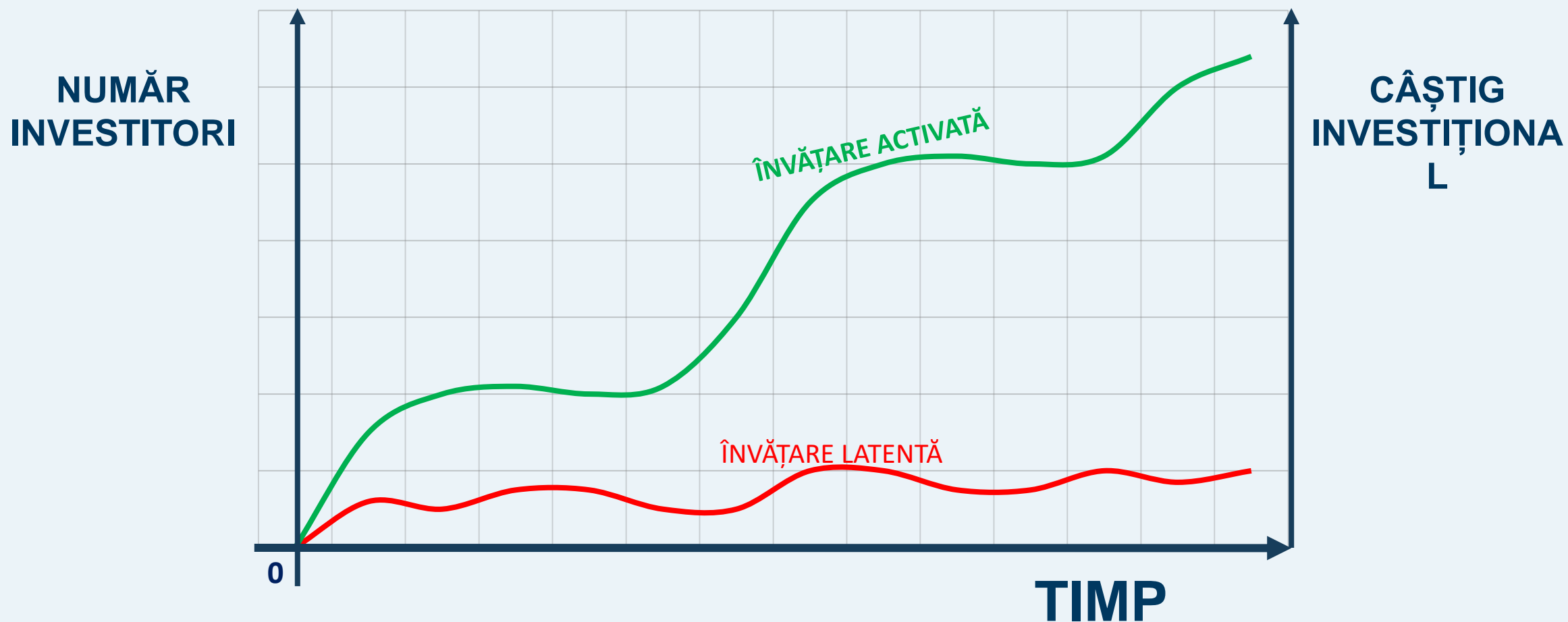


ÎNVĂȚAREA ACTIVATĂ
(**A LUA** decizii investiționale)

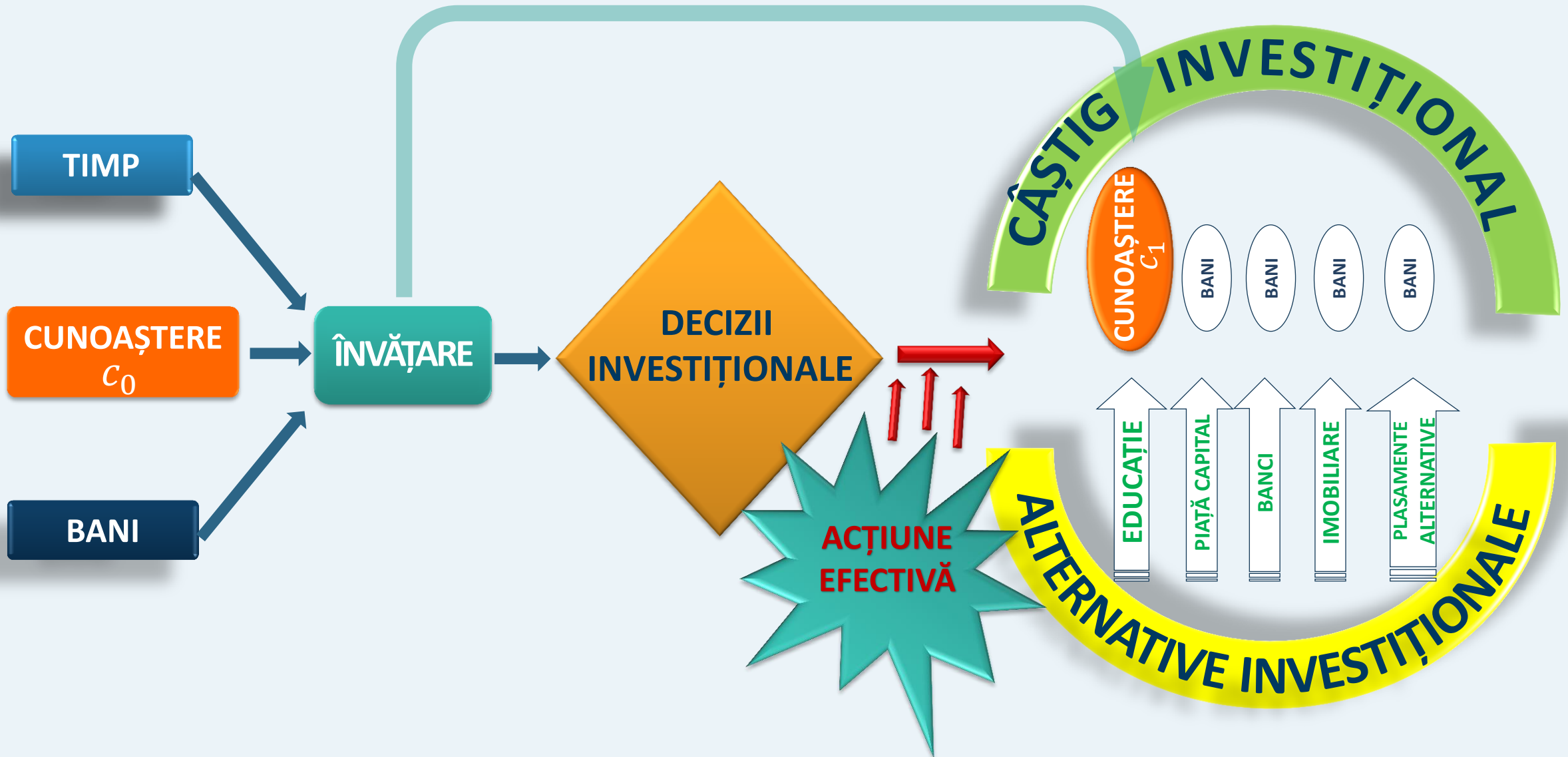
1. **CÂȘTIG/PIERDERE** investițională
2. **EXPERIENȚĂ** câștigată
3. Identificare **CARENȚE ÎN EDUCAȚIE**/carențe investiționale
4. **CONTINUAREA EDUCAȚIEI**
5. Gestionarea mai eficientă a **TIMPULUI**
6. Gestionarea mai eficientă a **BANILOR**
7. Gestionarea **RISCURILOR**
8. Identificarea de **NOI OPORTUNITĂȚI** de acțiune/investiționale
9. **CREȘTEREA EFICIENȚEI** acțiunilor/investițiilor viitoare
10. **CÂȘTIG INVESTIȚIONAL**

A. ELEMENTELE MODELULUI - DETERMINANȚI INVESTIȚIONALI

IMPORTANT ESTE A ÎNVĂȚA ACTIV, A LUA DECIZII
INVESTIȚIONALE



A.SCHEMĂ DE RELAȚIONARE A DETERMINANȚILOR INVESTIȚIONALI



B. POTENȚIALII INVESTITORI ➔ CE-I DEFINEȘTE? CE-I PREOCUPĂ?

1	SCĂDEREA ÎNCREDERII în serviciile financiare – mai ales după criza din 2007/2008
2	Soluționarea /nesoluționarea PROBLEMELOR DE ETICĂ în industria financiară
3	CULTURA specifică pieței (de capital): - mentalitatea privind economisirea/investirea - perspectiva asupra bursei
4	AȘTEPTĂRILE potențialilor investitori: - așteptări mari - rentabilitate ridicată - certitudine - risc scăzut
5	Potențialii investitori sunt, cel mai probabil, beneficiarii unui SISTEM DE ÎNVĂȚĂMÂNT FOARTE PUȚIN CORELAT CU REALITATEA

B. POTENȚIALII INVESTITORI ➔ CE-I DEFINIȘTE? CE-I PREOCUPĂ?

6	INVESTIȚIA în piața de capital VERSUS ECONOMISIREA în sistemul bancar <ul style="list-style-type: none">• preferința pentru depozitele bancare cu dobânzi scăzute/negative• aversiunea față de risc
7	Apariția de NOI SEGMENTE DE INVESTITORI , orientați către inteligență artificială (AI) și blockchain
8	CREȘTEREA SOFISTICĂRII unor potențiali investitori
9	Principalele PRIORITĂȚI ALE TINERILOR (Studiu Deloitte. Global Millennial Survey 2019): <ul style="list-style-type: none">• călătoriile• creșterea veniturilor• îmbunătățirea situației financiare• achiziționarea unei locuințe <p>◆ ? Orientarea investițiilor către termenul lung/termenul scurt</p>
10	Scăderea vârstei de la care GENERAȚIA MILLENNIAL investește (până la 21 de ani)

C. PROFILUL POTENȚIAL AL VIITORULUI INVESTITOR PROFESIONIST

1	Va avea o ABORDARE PRACTICĂ a educației financiare și a dezvoltării pieței
2	Va fi un promotor constant al STANDARDELOR ETICE în scopul restabilirii încrederii în industria financiară
3	Va adapta industria financiară la INTERESELE INVESTITORILOR
4	Va GESTIONA EFICIENT RISCURILE așa cum acestea au fost redefinite în epoca post-criză financiară
5	Va face eforturi să ofere SOLUȚII CREDIBILE privind evoluția viitoare a pieței
6	Va crește GRADUL DE ADAPTARE la noile cerințe ale pieței în ceea ce privește: <ul style="list-style-type: none">● tehnologia financiară● inteligența artificială● învățarea automată aplicată
7	Va fi constrâns la importante EFORTURI DE MODELARE pentru PREZENTAREA SIMPLĂ a fundamentelor științifice ale pieței

D. DECIZIILE INVESTIȚIONALE ➔ ASPECTE COMPORTAMENTALE

1	<p>Strategiile decizionale sunt influențate de o serie de CARACTERISTICI INDIVIDUALE și de NATURĂ CULTURALĂ:</p> <ul style="list-style-type: none">● trăsăturile culturale specifice● cunoștințele și experiența● factorii emoționali și motivați● abilități cognitive● sexul
2	<p>Trebuie IDENTIFICATE STRATEGIILE DECIZIONALE folosite atunci când oamenii sunt puși în situația de A ALEGE</p>
3	<p>Studiile practice au arătat că:</p> <ul style="list-style-type: none">● oamenii EVITĂ STRATEGIILE CARE NECESITĂ MULTE CALCULE● oamenii folosesc STRATEGII DECIZIONALE SIMPLE și INTELIGENTE● în situații de cunoaștere limitată STRATEGIILE MAI SIMPLE se pot dovedi MAI EFICIENTE● o posibilă soluție: a-i determina pe oameni să înțeleagă că NU E NEVOIE DE CALCULE COMPLICATE pentru a investi

D. DECIZIILE INVESTIȚIONALE ➔ ASPECTE COMPORTAMENTALE

4

Sunt necesare **STRATEGII DE ADAPTARE**, care răspund la:

- nevoia de a face deducții (logice)
- cerința de a lua decizii pe baza cunoștințelor limitate și a timpului limitat

5

Oamenii alocă timp pentru investiții într-o relație de (directă) proporționalitate cu câștigul estimat; relația **TIMP ALOCAT – CÂȘTIG ESTIMAT** este importantă.

Poate fi valabil un comportament investițional potrivit formulei:

$$\frac{T_i}{T_j} = \frac{C_i}{C_j}$$

T_i = timpul alocat pentru investiția "i"

C_i = câștigul estimat din investiția "i"

i, j = investiția "i" / investiția "j"

Observație: Studiul comportamentului de economisire/investițional într-un **depozit bancar** versus **achiziția de acțiuni** pe piața de capital poate fi relevant în înțelegerea raportului timp alocat - câștig estimat.

D. DECIZIILE INVESTIȚIONALE ➔ ASPECTE COMPORTAMENTALE

6	Crearea de TIPARE COMPORTAMENTALE în domeniul investițional poate constitui o posibilă soluție de generare a deciziilor investiționale
7	<p>O altă dificultate (de natură psihologică/statistică):</p> <ul style="list-style-type: none">• Presupunerea tipică a cercetătorilor este că învățarea, cunoașterea și performanța au în general o distribuție în formă de clopot (curba Gauss) în rândul investitorilor, distribuție în care valorile medii sunt cele mai frecvente• Contrar acestei presupuneri, PERFORMANȚA UMANĂ ESTE DE CELE MAI MULTE ORI CARACTERIZATĂ DE LEGEA EMPIRICĂ → CU CÂT MAI SUS, CU ATÂT MAI PUȚINI (curba Gauss cu vârf ascuțit/foarte ascuțit)
8	Ne putem confrunta cu RARITATEA VOCAȚIEI INVESTIȚIONALE

E. SIMPLIFICAREA PROCESELOR INVESTIȚIONALE PRIN ABORDĂRI DE NATURA EURISTICĂ

1. A descompune complexul în **ELEMENTAR**
2. A ajunge la **ESENȚA** problemelor
3. A elimina ce este **SECUNDAR**
4. **A NU COMPLICĂ**, a nu încărca, a schematiza
5. A utiliza analize de tip factorial pentru **REDUCEREA COMPLEXITĂȚII**

CE ÎNSEAMNĂ?

1. Mai buna **ÎNȚELEGERE** a proceselor
2. A asigura înțelegerea de **CĂTRE ORICINE**
3. **ELIMINAREA/reducerea SISTEMELOR SECUNDARE**
4. Eliminarea dificultăților în aplicare/**UȘURINȚA APLICĂRII**
5. **REMODELAREA** proceselor
6. **CREȘTEREA VALORII**
7. **ECONOMISIREA TIMPULUI**

CARE-I SCOPUL?

1. **LUAREA DECIZIILOR** INVESTIȚIONALE
2. **MULTIPLICAREA DECIZIILOR** INVESTIȚIONALE
3. **CREȘTEREA NUMĂRULUI DE** INVESTITORI

CARE-I REZULTATUL?

SENECA: "Adevărul se rostește simplu"

Vă mulțumesc,

Dr. ec. IULIAN STAN

**Vicepreședinte Executiv/ Director General Adjunct
S.I.F. Transilvania S.A. Brașov**

Telefon: 0268 401 127
0744 519 007

Fax: 0268 473 215

Email: iulian.stan@siftransilvania.ro