
Abordări privind achiziționarea de date și informații on-line¹

Lector univ. dr. Mihail Dumitru SACALĂ
Academia de Studii Economice, București

Abstract

Informația este acum mai ușor și mai rapid de a fi obținută decât oricând înainte, datorită Internetului, „de înaltă calitate”. Mediul de investiții pe Internet favorizează o supraevaluare a acestuia. Cu cât un utilizator achiziționează mai multe informații, cu atât încrederea în capacitatea de a prezice trendul unei acțiuni economice se ridică mult mai repede decât capacitatea reală de previzionare a utilizatorului. Investitorii online au acces la cantități vaste de date și informații care nu reprezintă implicit și cunoașterea mediului economic. În fapt, utilizatorul având în posesie o mulțime de date, i se oferă iluzia de a deține cunoștințele economice și ideea de a deține controlul. Datele respective pot oferi o încredere falsă că investitorul respectiv poate face o selecție corectă a activelor financiare.

Cuvinte cheie: Prețurile activelor, finanțele comportamentale, variabile calitative, investitori.

Investitorii devin de multe ori chiar mai încrezători după trecerea de la tranzacționarea de brokeraj tradițională la conturile de brokeraj on-line datorită iluziei controlului. **Barber și Odean** au studiat comportamentul a 1607 de investitori care au trecut de la **tranzacțiile prin intermediul telefonului la tranzacționare on-line**; media cifrei de afaceri anuală a fost de 70%. După trecerea la tranzacționare on-line, cifra de afaceri a crescut cu 120% anual. Înainte de a trece de la tranzacționarea prin telefon la tranzacționarea on-line, investitorii respectivi au avut un comportament economic adecvat. Declarațiile lor de venituri pe portofoliu (după costuri) au depășit veniturile obținute alcătuite din indicii acțiunilor principale (cum ar fi S&P 500 Index). După trecerea la tranzacționare on-line, investitorii au început să aibe rezultate neperformante pe acești indici. Investitorii au devenit mai încrezători după trecerea la conturile de tranzacționare on-line. Acest exces de încredere a condus la o tranzacționare excesivă ca volum și la profituri mai mici.

1. Articolul are la bază lucrare co-finanțată din Fondul Social European, Programul Operațional de Dezvoltare a Resurselor Umane 2007-2013, POSDRU/89/1.5/S/59184 „Performanță și excelență în cercetarea postdoctorală în domeniul științelor economice din România”.

Facem referire la principalele abordări pentru a cuantifica impactul finanțelor comportamentale pe piețele de capital:

- Efectuarea unui sondaj în rândul investitorilor în acțiuni pe piața de capital;
- Analiza încrederii investitorilor influențată de prețul de tranzacționare și de volumul tranzacționat
- Comportamentul investitorilor prin analiza activității lor online (motoare de căutare, articole publicate, activitatea pe Forum-uri, etc)

Realizarea unui sondaj în acest domeniu este încă o provocare, pentru că așa cum **Devi** (2008) a declarat, în lume, doar 26% dintre investitori sunt femei, deși veniturile obținute de investitorii femei sunt mai mari decât cele obținute de către investitorii bărbați **Christiansen** (2010). Problemele întâmpinate în încercările de a realiza studiul țin de faptul că bărbații tind să fie prea încrezători, ca urmare a teoriilor de încredere exagerate bazate pe auto-atribuirea părtinitoare, **Glaser et al** (2009).

În ceea ce privește a doua abordare: analiza încrederii investitorilor influențate de prețul de tranzacționare și de volum, cercetarea efectuată a început studierea unor valori pentru care investitorii plătesc o atenție suplimentară. Metoda este prezentată în lucrarea „Analiză tehnică și previziunile econometrice utilizând Metoda de refracție val”, **Sacală** (2011).

Cu cât este mai mare distanța dintre momentul în care valoarea acțiunilor atinge un nivel întreg, cu atât este mai mică probabilitatea cu care valoarea acțiunii trece de pragul de rezistență.

Sornette a menționat în 2002 că investitorii sunt toți conectați într-o rețea mare.

Rezultatul obținut prin această abordare este o **metodă de analiză tehnică bazată pe metoda refracției**:

- Metoda se bazează pe „Principiul Wave Elliot”, care demonstrează că psihologia investitorilor colectivă sau psihologia maselor se schimbă între optimism și pesimism într-un mod natural.

- Schimbările de dispoziție creează modele evidente în mișcare prețurilor. Adesea evoluția viitoare a prețurilor și a volumului de tranzacționare pentru o acțiune sunt evidențiate prin activitatea online a investitorilor. Activitate poate fi regăsită într-una din cele două situații:

- Analiza de căutare a companiilor listate prin intermediul motoarelor de căutare sau site-urilor de rețele sociale (Google, Twitter, Facebook, etc). În anul 2010, **Bollen et al.**, au determinat un model de previzionare pentru indicii pieței de capital din SUA, bazat pe activitatea utilizatorilor de pe Twitter.

Tobias Preis (15 noiembrie 2010) a analizat căutările pe Google pentru

companiile componente indicelui S& P500, comparativ cu prețul și volumul acestor acțiuni. El nu a reușit să determine fluctuațiile de preț pe săptămână, dar a găsit o corelație puternică între numărul de căutări pe Internet (Google Trends), precum și volumul de tranzacționare pentru acțiunile companiei.

Modificări ale comentariilor investitorilor de pe piața de capital, referitoare la știrile apărute. Evoluția comentariilor făcute de investitori asupra articolelor care au ca subiect piața de capital au fost elemente cheie în analiza activității investitorului on-line.

Metode - mesaje on-line

Felton et al. (2002) au cercetat pentru compania Enron, că au fost repetate avertismente on-line pentru investitorii în acțiunile companiei de a ieși de pe piață cât mai repede.

Dellarocas (2004) a generat previziuni exacte ale veniturilor totale ale unui film nou lansat, pe baza analizelor statistice ale părerilor utilizatorilor, postate pe Yahoo!Movies în prima săptămână de lansare a unui nou film.

Volumul mesajelor postate pe internet a fost considerat a anticipa schimbările din ziua următoare ale volumului de tranzacționare a acțiunilor și veniturile lor (**Wysocki** 1998).

Investitorii interesați de o anumită acțiune a unei companii, dorind să obțină cât mai multe informații cu privire la societate, au putut citi articole pe Internet folosind atât site-urile de specialitate pe bursele de acțiuni, cât și publicațiile electronice.

Analizând variabilele identificate prin studierea acestor tipuri de mesaje, se pot determina semnalele pentru modul în care prețul și volumul de tranzacționare pentru acțiunile unei companii anume va fi modificat în perioada imediat următoare.

Intensitatea activității on-line este strâns legată de interesul investitorilor pentru instrumentul specific. Deciziile legate de cumpărare sau de vânzare a acțiunilor sunt luate în strânsă legătură cu interpretarea mesajelor. Decizia determină o modificare atât a volumului tranzacționat, cât și a prețului de tranzacționare.

Potrivit **Das et al.** (2001), clasificatorul electronic atinge o precizie de 62%, care este mai mare comparativ cu o precizie de clasificare aleatoare de 33% și se apropie de 72%, care reprezintă acordul unanim referitor la clasificarea mesajelor. S-au subliniat cinci algoritmi de clasificare a mesajelor:

- NC - Clasificatorul naiv;
- VDC - Clasificatorul vector distanță;
- DBC - Clasificatorul pe bază discriminatorie;
- AAPC – Clasificatorul adjectiv adverbial;

-
- BC - Clasificatorul Bayesian.

Unii autori folosesc un set de instrumente diferite pentru **clasificarea mesajelor**. Una dintre ele este Sistemul Bow - un set de instrumente pentru modelare statistică a limbajului, a textului de regăsire și a clasificării. Biblioteca și terminalele prin care se pot obține informații au fost concepute și scrise de **Andrew McCallum**, cu unele contribuții din partea mai multor absolvenți și studenți. Bow (sau libbow) este o bibliotecă bazată pe utilizarea de cod C, util pentru scrierea analitică de text statistic, pentru modelarea limbajului și pentru programe de recuperare a informației. Distribuția actuală include biblioteca, precum și terminalele pentru clasificarea documentelor (curcubeu), document de regăsire (săgeată) și gruparea documentelor (arbaletă).

Companiile bune nu fac întotdeauna investiții bune! Investitorii fac greșeala de a crede că aceste companii fac investiții bune, deoarece cred că performanțele de operare din trecut ale unei societăți sunt reprezentative pentru performanțele viitoare și ignoră faptul că informațiile nu se încadrează în această noțiune.

Atât investitorii individuali, cât și cei corporatiști pot fi încrezători cu privire la abilitățile, cunoștințele și perspectivele lor. Supraevaluarea duce la tranzacționarea excesivă, care poate reduce veniturile portofoliului. Supraevaluarea, de asemenea, duce la asumarea de riscuri mai mari. Investitorii ar putea accepta un risc mai mare datorat slabei diversificări a portofoliului și ar putea pune accent pe investiții în întreprinderile mici, cu valoarea mai mare a indicatorului beta (**Parc et co** 2010).

Putem considera că veniturile obținute în trecut sunt reprezentative pentru ceea ce ne putem aștepta în viitor. În general, investitorii doresc să devină câștigători și cumpără acțiuni care au avut un trend ascendent al prețurilor în trecut.

Comunitățile virtuale au atras milioane de investitori de retail și au stârnit interesul în rândul directorilor financiari și al cercetătorilor. Teoria economică sugerează: comunitățile virtuale ar putea fi benefice pentru investitori, deoarece oferă mai multe informații cu costuri mult mai mici (**Antweiler și Frank** 2004, **Tumarkin și Whitelaw** 2001). Investitorii folosesc informațiile culese pentru a confirma convingerile lor anterioare. Această confirmare întărește credințele lor anterioare și îi face optimiști și încrezători (**Perk et co** 2010).

Bibliografie

- Anghelache, Gabriela; 2009 „Piața de capital în context european” , Editura Economică, București

- Antweiler, W.; Frank, M., 2001 „Is all that talk just noise? The information content of internet stock message boards” University of British Columbia

-
- Ariely, Dan, 2008 „Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions“, HarperCollins
 - Das, S.; Chen, M, 2001 „Yahoo! For Amazon: Opinion extraction from small talk on the web” Santa Clara University
 - Dellarocas, C.; Awad, N.; Zhang, 2004, X. „Using online reviews as a proxy of world-of-mouth for motion picture revenue forecasting” MIT
 - Felton, J.; Kim, J., 2002 „Warnings from the Enron message board” Central Michigan University
 - Wysocki, Peter, 1998 „Cheap talk on the web: the determinants of posting on stock message board”, University of Michigan Research
 - <http://www.virtuailes.com/THE-INVESTMENT-ENVIRONMENT/investment-overconfidence-and-risk.html>