

心理帳戶

行為財務學數位教材

主旨

- 了解何謂心理帳戶
- 學習心理帳戶的形成, 如何影響人的決策

心理帳戶 (mental accounting)

- Richard Thaler 提出
- 人們的腦海中有一種心理帳戶，把實際上客觀等價的支出或者收益，在心理上劃分到不同的帳戶中。

Ex

- 一個月前買入10,000股, 100/股, 今天發現跌到了50元, 你會不會賣掉呢?

- 如果你的家人不小心在電子交易中賣出了你的股票, 你會不會再立刻以50元買進10,000股呢?

-
- 售掉的股票虧損(實際的)和沒有被拋掉的股票虧損(帳面的)就是被放在不同的心理帳戶中.
 - 當原來的帳面虧損不小心成了實際虧損之後, 那個股票的虧損帳戶在心裡就以最終虧損的狀態關閉了.

Ex損失形式不同的兩種情況

- 你很想去看一場夢寐以求的音樂會，票價是3000元，打算從家裡出發的時候，你發現你把一張價值3000元的sogo禮券弄丟了，你會不會去看音樂會呢？
- 你很想去看一場夢寐以求的音樂會，票價是3000元，幾天前就買好了票，打算從家裡出發的時候，你發現你票弄丟了，你會不會去看音樂會呢？

-
- 在心理帳戶中購物的損失，和娛樂帳戶並沒有關連。
 - 人們傾向把相似的支出歸類到同一個帳戶中，並且鎖起來，不讓預算在各個帳戶間流動。
 - 一個理性的決策者應該讓錢在不同的心理帳戶間流動。

Ex 視收入時間分置不同帳戶

- 計程車在雨天生意好,晴天生意差
- 司機行爲: 往往計一個日收入計劃(如1500元),因此晴天生意不好時工時很長,但雨天又早早回家去。
- 理性行爲: 在晴天生意不好時早點收工, 在雨天則多做幾小時,因為兩天要比晴天賺得多。

Ex 視收入來源分置不同帳戶

- 內需不足,政財欲減稅來刺激消費.
- 方式一: 調低稅率
- 方式二: 稅金退還

- 哪一種方式可以有效刺激消費?

Ex收入來源不同導致消費/風險態度不同

- Belsky and Gilovich提出
- 男子在A賭場以5元贏得750萬
- 繼續在B賭場輸光了750萬.

- 男子認為他輸了多少?

- 理性行爲: 輸掉的750萬元, 和工作賺來的750萬元, 從傳統經濟學的意義上來講沒有任何差別.

Ex收入來源不同導致消費/風險態度不同

- Prelec and Simester提出.
- 兩組人對某著名藍球隊參賽的籃球比賽門票進行出價.
- 須用現金付款的那組參與者付出的價格較低
- 須用信用卡付款的那組參與者付出的價格為兩倍之高.

Ex 大錢小花, 小錢大花

- 二次世界大戰後, 以色列人收到西德政府賠款.
- 有的人的賠款多達年收入 $2/3$
- 接受賠款多的家庭, 消費率為 0.23

- 有的人的賠款為年收入 7%
- 接受賠款少的家庭, 消費率為 $2!!$

投資人非理性的心理帳戶

- 1. 短視近利的損失趨避
- 較短時間內評價一個帳戶的盈虧, 更加頻繁的出現虧損, 也更加頻繁的為損失痛苦, 最終將股票拋售.
- 2. 在股票帳面上的損失和出售下跌的股票變現後的損失, 放在不同的心理帳戶中

參考資料

- 別當正常的傻瓜, 奚愷元, 久石文化出版。