

Obsah

Úvod	9
1. Podstata behaviorálních financí.....	10
2. Prospect theory	11
2.1. Daniel Kahneman a Amos Tversky	11
2.2. Prospect theory – analýza rozhodování za rizika	12
2.2.1. Kritika teorie očekávaného užitku	12
2.2.2. Hodnotová funkce	15
2.2.3. Vážící funkce	17
2.2.4. Posuny referenčního bodu	19
2.3. Aplikace prospect theory ve finanční teorii – dispoziční efekt	20
2.3.1. Podstata dispozičního efektu	20
2.3.2. Mentální účetnictví	21
2.3.3. Sebekontrola	22
2.3.4. Empirická analýza dispozičního efektu	22
3. Behaviorální předsudky	24
3.1. Přehnaný optimismus (Overoptimism Bias)	24
3.2. Nadměrné sebevědomí (Overconfidence Bias)	26
3.3. Iluze kontroly (Illusion of Control Bias)	34
3.4. Potvrzení (Confirmation Bias)	39
3.5. Zpětný pohled (Hindsight Bias)	40
3.6. Sebepřisuzování (Self-attribution Bias)	42
3.7. Dostupnost (Availability Bias)	45
3.8. Averze k lítosti (Regret Aversion Bias)	48
3.9. Kognitivní nesoulad (Cognitive Dissonance Bias)	50
3.10. Vlastnictví (Endowment Bias)	53
3.11. Averze k nejasnosti (Ambiguity Aversion Bias)	55
4. Praktická část – dotazníkové šetření	60
4.1. Popis analytické metody a charakteristika respondentů	60
4.2. Analýza otázek podle zkoumaných faktorů	61
4.2.1. Teorie očekávaného užitku versus prospect theory	61
4.2.2. Hodnotová funkce v rámci prospect theory	63
4.2.3. Vážící funkce v rámci prospect theory	65
4.2.4. Dispoziční efekt	66
4.2.5. Přehnaný optimismus	66
4.2.6. Nadměrné sebevědomí	67
4.2.7. Ukotvení	68
4.2.8. Reprezentativnost	68

4.2.9. Rámcování	70
4.2.10. Úloha na kognitivní reflex	70
4.2.11. Potvrzení	71
4.2.12. Intenzita racionality/iracionality a strategické uvažování.....	71
4.3. Zhodnocení dotazníkového šetření.....	72
Závěr	73
Literatura.....	74
O autorovi	77