

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

Isadora Mendes Seixas

Vieses comportamentais, finanças pessoais e o stress financeiro de alunos da FGV

SÃO PAULO - SP
2015

Isadora Mendes Seixas

Vieses comportamentais, finanças pessoais e o stress financeiro de alunos da FGV

Relatório parcial apresentado à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito para o PIBIC ciclo 2014/2015.

Campo de conhecimento:
Administração Financeira - Finanças Comportamentais.

Responsável: prof. William Eid
Centro de Estudos/Linha de pesquisa:
Centro de Estudos em Finanças da FGV (Gvcef)

SÃO PAULO - SP
2015

RESUMO

O intuito deste projeto de iniciação científica foi compreender um pouco melhor o comportamento financeiro do jovem brasileiro de classe média, aqui representado pelos alunos dos cursos de graduação da FGV/SP. Isso foi feito através da aplicação de questionários aos alunos e análise dos resultados através de um modelo de regressão múltipla. O objetivo é estudar o comportamento e conhecimento financeiro dos alunos de graduação da FGV, e analisar seu nível de stress financeiro e vieses comportamentais, como descritos na teoria de Finanças Comportamentais.

ABSTRACT

The purpose of this research project was to understand a little better the financial behavior of the middle-class young Brazilian's , here represented by students of undergraduate courses at FGV/SP. This was possible through the application of questionnaires to students and analysis of the results through a multiple regression model. The main goal is to study the behavior and financial knowledge of FGV graduate students, and analyze their level of financial stress and behavioral biases, as described in Behavioral Finance Theory.

Palavras-chave: Comportamento financeiro, vieses comportamentais, conhecimento financeiro, stress financeiro, finanças pessoais.

Sumário

1. INTRODUÇÃO	5
1.1 Apresentação do tema	5
1.2 Objetivos	5
1.3 Contribuição pretendida	5
1.4 Escopo	6
2. REFERENCIAL TEÓRICO	6
3. METODOLOGIA	7
3.1 Aplicação dos questionários	7
3.3 Realização das Regressões	10
4. RESULTADOS	11
4.1 Características da Amostra	11
4.2 Análise das Regressões	13
5. CONCLUSÃO	18
6. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA	20
ANEXO 1	21
ANEXO 2	28

1. INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do tema

As teorias tradicionais de Finanças, em sua quase totalidade, foram construídas a partir de uma abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade dos agentes econômicos. Mais especificamente, assume-se que os indivíduos que atuam nos mercados financeiros são capazes de atualizar corretamente suas crenças após receberem novas informações, e que suas decisões são consistentes com o conceito de Utilidade Esperada Subjetiva, como apresentado por Savage (1964 apud THALER; BARBERIS, 2003).

Porém, um grupo de economistas defende que nem sempre os seres humanos agem de forma totalmente racional, o que pode influenciar significativamente na economia.

Para Thaler e Barberis (2003), desvios no comportamento racional são intrínsecos à natureza humana e devem ser incorporados à análise econômica como uma extensão natural dos modelos tradicionais, já que existem evidências que sugerem essas decisões não racionais tem importante influência na economia.

Neste trabalho, a teoria de finanças comportamentais foi aplicada ao estudo das finanças pessoais dos alunos de graduação da FGV. O foco foi o comportamento e o conhecimento dos alunos de graduação em relação às suas finanças pessoais, e quais são as variáveis e os vieses comportamentais que influenciam suas decisões e estão associados ao maior ou menor stress financeiro.

1.2 Objetivos

O objetivo geral é o de estudar a relação entre o comportamento do estudante de graduação da FGV em relação às suas finanças, em particular seu nível de stress financeiro e a existência de vieses comportamentais, como descritos na teoria de Finanças Comportamentais.

1.3 Contribuição pretendida

A contribuição fundamental deste trabalho é compreender um pouco melhor o comportamento financeiro do jovem brasileiro de classe média, aqui representado pelos

alunos dos cursos de graduação da FGV/SP. O estudo das relações entre comportamento financeiro, estresse e vieses comportamentais, relações essas necessariamente de duas vias, permite generalizações que auxiliam um mapeamento do comportamento do jovem em relação à finanças, e será útil para reguladores, agentes de mercado e outros atores interessados no jovem.

1.4 Escopo

O trabalho teve como pilar inicial a aplicação de um conjunto de três questionários. O primeiro, além de um campo de identificação, tratou do comportamento financeiro do entrevistado com questões relativas a planejamento financeiro, uso de instrumentos financeiros e outros que permitiu identificar seu comportamento em relação às suas finanças pessoais. O segundo contém questões que permitiram mensurar o nível de estresse financeiro do respondente e finalmente o terceiro buscou identificar os vieses comportamentais do respondente.

É importante ressaltar que o segundo e terceiro questionários já existiam, tendo sido utilizados em outros trabalhos do GVCEF – Centro de Estudos em Finanças da FGV.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Em termos de comportamento em relação a finanças pessoais foram utilizadas características descritas por Eid (2000). Dentre elas planejamento, uso de crédito e outros instrumentos financeiros. Essas características foram utilizadas no modelo de análise com o intuito de relacioná-las ao stress financeiro e à existência de vieses comportamentais, buscando uma relação entre ambas.

Na questão de estresse financeiro sabemos que as empresas concedem um sem número de benefícios e auxílios aos seus funcionários, buscando melhorar o ambiente de trabalho e a produtividade. No entanto esquecem de um fator fundamental para a vida de seus funcionários: o equilíbrio financeiro. Ele é fundamental para o bem estar das famílias e conseqüentemente é fator importante na produtividade das empresas. O prof. E. Thomas Garman da Virginia Tech University, nos Estados Unidos da América, vem desenvolvendo estudos nesse sentido e mostrando a importância do equilíbrio financeiro dos funcionários na produtividade da empresa. Uma adaptação do seu questionário já foi utilizada com sucesso no GVCEF e foi adaptada para uso neste projeto.

No campo de finanças comportamentais o principal pilar é a negação de que o ser humano seja racional em todo o tempo buscando a maximização da sua utilidade. Kahneman e Tversky (1979) mantiveram a teoria da utilidade como lógica da escolha racional, mas abandonaram a ideia de que as pessoas fazem escolhas perfeitamente racionais. Eles desenvolveram uma teoria psicológica na qual as escolhas que as pessoas fazem são independentes do fato de serem ou não racionais. No que chamaram de teoria de perspectiva, os pesos de decisão não são idênticos às probabilidades. Os autores partiram de uma ideia pouco conhecida de Harry Markowitz de que utilidades eram mais ligadas a mudanças de riqueza do que estados de riqueza. Na teoria clássica, a utilidade de um ganho é aferida comparando-se as utilidades de dois estados de riqueza. Na teoria de perspectiva, os resultados são definidos como ganhos e perdas, não como estados de riqueza. Ainda Kahneman e Tversky (1998) fornecem o instrumental para a utilização prática da teoria da perspectiva ao indicarem os vieses cognitivos e emocionais dos investidores de modo a detectar quando esses falham em avaliar os próprios interesses e reconhecer seus verdadeiros desejos e quando ignoram fatos relevantes ou têm dificuldade em conviver com as decisões que tomam. Os autores descrevem diversos vieses e a forma de mitigar seus efeitos. Neste trabalho, vamos identificar a existência desses vieses e a relação da sua existência com características da amostra.

3. METODOLIGIA

3.1 Aplicação dos questionários

Os questionários foram aplicados juntos, de forma que a mesma pessoa tenha de fato respondido os 3 em sequência. Eles foram aplicados em parte de forma física, com a distribuição impressa para os alunos da FGV, e de forma online, através do Grupo da FGV no Facebook.

A primeira parte do questionário, chamada de “Conhecimento/ comportamento financeiro” serviu para descrever as características da amostra, traçando um perfil geral para este grupo de pessoas em relação à conhecimento de produtos e serviços financeiros e comportamento em relação a finanças pessoais, além de características descritivas da amostra, como sexo, renda, semestre em que está no curso, etc.

O segundo questionário, chamado de “Qual o seu nível bem-estar financeiro? ”, é formado por 13 perguntas de escala com pontuações diferentes para cada resposta. As respostas de cada entrevistado foram somadas e geraram uma pontuação final, referente ao nível de stress financeiro. Quanto menor a pontuação, maior é o nível de stress do respondente. Essa pontuação gerou a variável dependente, ou seja, a variável a ser explicada pelas outras variáveis. O objetivo era descobrir quais variáveis influenciam no stress/bem-estar financeiro dos alunos de graduação da FGV.

O terceiro questionário se refere aos vieses comportamentais do investidor, chamado de “Questionário da psicologia do investidor”. Ele é composto por 18 perguntas em escala likert, sendo que cada uma delas corresponde a um viés. Dessa forma, foi possível observar quais são os vieses dos respondentes em relação a investimentos, e quais deles de fato são relevantes no comportamento financeiro dos alunos. Cada um deles gerou uma variável na regressão, em que foi possível observar quais são os vieses mais relevantes e com maior peso no final.

3.2 Criação das variáveis para regressão

A metodologia é composta da aplicação de questionários e do tratamento dos dados através de modelos de regressão múltipla como:

$$Y_i = a_i + b_{1i}V_1 + b_{2i}V_2 + b_{3i}V_3 + \dots + b_{ni}V_n + e_i$$

Onde Y_i é a variável dependente e será, neste caso, o nível de stress financeiro, obtidos através de um score gerado pelo questionário 2. V_i é uma variável de interesse, como sexo, um viés comportamental, etc, depender do objetivo da regressão. Foram realizadas duas regressões, uma com as variáveis do primeiro questionário, referente a conhecimento e comportamento financeiro, e outra com as variáveis do terceiro questionário, relacionadas a vieses comportamentais.

Sendo assim, as perguntas dos questionários foram transformadas em variáveis para a regressão. Do primeiro questionário, foram incluídas as variáveis sexo, emprego, poupança, semestre atual do curso, renda destinada para consumo, planejamento financeiro e conhecimento financeiro. As três primeiras estão em forma de variáveis dummy, ou seja, são categóricas e binárias, sendo que 1 representa a presença da característica e 0 representa a ausência da mesma. No caso da variável sexo, 1 representa masculino e 0 representa feminino. A variável renda destinada para consumo é discreta e está na forma de porcentagem. Como ela estava em faixas de porcentagem

no questionário, foi utilizado o valor médio da faixa para a realização da regressão. Já as variáveis planejamento e conhecimento financeiro foram criadas através da soma das respostas dos entrevistados no grupo de afirmações referente a cada um dos temas (planejamento e conhecimento), que estavam em forma de escala likert (variando entre 1 e 5). No anexo 1, que contém o questionário aplicado, é possível observar as afirmações referentes ao conhecimento financeiro (pergunta número 9) e planejamento financeiro (pergunta número 13).

As demais perguntas, por serem de caráter qualitativo, serviram para caracterizar a amostra e traçar o seu perfil.

Através do questionário 3, foi possível obter os vieses comportamentais dos respondentes em relação a decisões de investimento. Cada afirmação do questionário corresponde a um viés, descritos por Daniel Kahneman e Mark Riepe em 1998, no artigo

“Aspects of investor psychology: beliefs, preferences, and biases investment advisor should know about”. Os autores afirmam que o aconselhamento financeiro é uma atividade destinada a apoiar os investidores em decisões de investimento que sejam compatíveis com seus interesses. Para eles, toda tomada de decisão é de certa forma uma aposta, pois os resultados das alternativas disponíveis não são conhecidos previamente. Dessa forma, as pessoas avaliam as probabilidades e associam valores aos resultados. Suas avaliações podem estar sistematicamente erradas de várias maneiras. Esses erros sistemáticos de julgamento são chamados de vieses, e Kahneman e Riepe acreditam que os efeitos negativos destes vieses podem ser mitigados através do aconselhamento financeiro.

Na figura 1, é possível observar a relação entre as afirmações e o viés correspondente a ela, descritos por Kahneman e Riepe e posteriormente estendido por Michael Pompian, em 2005, no artigo *“Incorporating behavioral finance into your practice”*, em que o autor estende para quase duas dezenas de vieses a serem aplicadas na alocação de ativos. No anexo 2, ao final do relatório, é possível observar a descrição das características de cada viés.

Figura 1: vieses comportamentais

Questões	Viés Testado
1. Você toma decisões sobre investimentos sem pesquisar muito.	overconfidence
2. Você tem dificuldade de se desfazer de um investimento por um preço menor do que pagou.	ancoragem
3. Você classifica seus investimentos em categorias, como "troca do carro", férias, etc.	conta mental
4. Se você comprar uma ação e, mais tarde, surgirem notícias novas que potencialmente podem afetar negativamente o preço dela, você vai esperar para ver como o mercado reage para depois decidir o que fazer.	avessão a perda
5. Quando considera buscar novas alternativas de investimento, você pensa no assunto por algum tempo e acaba por não fazer nada.	status quo
6. Você com frequência se decide por um investimento tempestivamente (sem pensar muito), quanto o investimento faz sentido para você.	availability
7. Ao considerar colocar seu dinheiro em um fundo de investimentos, você considera o bom desempenho do fundo nos meses mais recentes como uma informação muito relevante para a sua tomada de decisão.	recency
8. Decisões de investimento que você tomou no passado e que acabaram por se revelar mal sucedidas alteraram decisões posteriores.	medo de arrependimento
9. Uma vez você tenha tomada uma decisão de investimento, ela dificilmente será alterada mais tarde.	conservatism
10. Quando um investimento seu não está indo bem, você sai em busca de informação que confirme que mesmo assim você tomou a decisão correta.	confirmation
11. Você acredita que quando toma uma decisão de investimento por você mesmo, o resultado será melhor de que quando você é aconselhado por terceiros.	ilusão de controle
12. Para você, o que importa é que o seu investimento dê resultado positivo. Você não se preocupa em seguir um plano.	outcome
13. Você muitas vezes compra o que você deseja no momento, não importando se é o melhor preço ou não.	self control
14. Em relação aos seus colegas de trabalho, amigos e familiares, você se considera um investidor:	otimismo
15. Se for comprar ações, você vai preferir as de companhias que fazem produtos que você gosta ou que compra habitualmente.	afinidade
16. Muitas das decisões de investimento que você faz têm como base o desempenho passado do mesmo investimento.	representatividade
17. Quando você reflete sobre um investimento que fez no passado e que não foi bem sucedido, você conclui que foi um erro que podia ter sido facilmente evitado.	hindsight
18. Você acredita que recomendações sobre investimentos provenientes de uma grande instituição financeira são mais confiáveis do que aquelas feitas por instituições menores.	framing

3.3 Realização das Regressões

Como já dito anteriormente, foram realizadas duas regressões a fim de apurar melhor quais os fatores que influenciam no bem-estar financeiro dos alunos da FGV. A primeira delas mostrou quais os fatores comportamentais e característicos das pessoas que influenciam no seu bem-estar, partindo das variáveis criadas a partir do primeiro questionário. A segunda levou em conta os vieses comportamentais desenhados por Kahneman e Riepe e posteriormente estendidos por Michael Pompian, como é possível observar na sessão acima. Esta regressão serviu para analisar qual é o perfil de investidor dos alunos da FGV e quais fatores são mais relevantes para definir seu bem-estar financeiro.

As regressões foram realizadas no software estatístico Minitab 17, que contém algumas especificidades que permitem uma análise mais precisa e acurada do que o Excel, além de permitir realizar regressões com um maior número de variáveis do que o anterior.

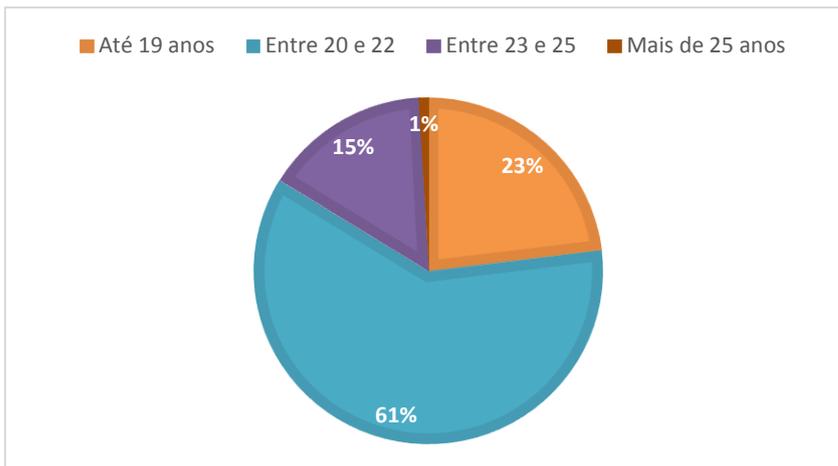
Ao calcular as regressões no Minitab, foi utilizado o método Stepwise, ou seleção de variáveis. Este método já exclui do modelo as variáveis que não possuem significância estatística, gerando uma equação final somente com as variáveis com valor $p < \alpha$. Neste caso, o alfa utilizado foi de 15%, ou seja, todas as variáveis com valor p menor que 20% entraram para o modelo, e as demais foram excluídas. Outro fator observado na regressão é a multicolinearidade, ou seja, a correlação entre as variáveis independentes, o que pode atrapalhar os resultados da regressão. Este fator pode ser observado através do VIF (variance inflation factors), que mede o quanto a variância do coeficiente é inflacionado por sua colinearidade. Em geral, o VIF indica um problema de multicolinearidade quando seu valor é maior que 10.

4. RESULTADOS

4.1 Características da Amostra

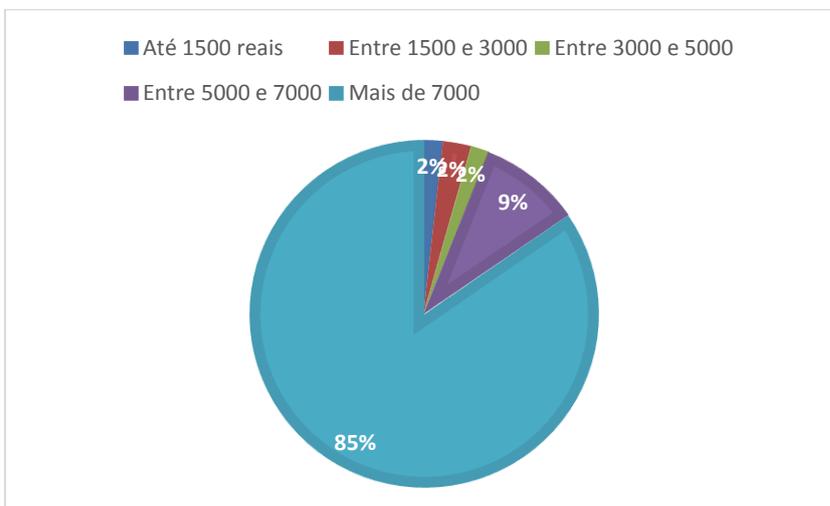
Foram obtidas 117 respostas através da divulgação do questionário, dentre as quais 46 foram através do questionário físico e 71 através do questionário disponibilizado online. Este número pode ser considerado significativo para a análise em questão. Dentre os 117 respondentes, 60 eram do sexo masculino e 57 do sexo feminino. Nos gráficos abaixo, é possível observar a distribuição de idade e renda dos respondentes na amostra, bem como o semestre atual do curso.

Gráfico 1: Idade



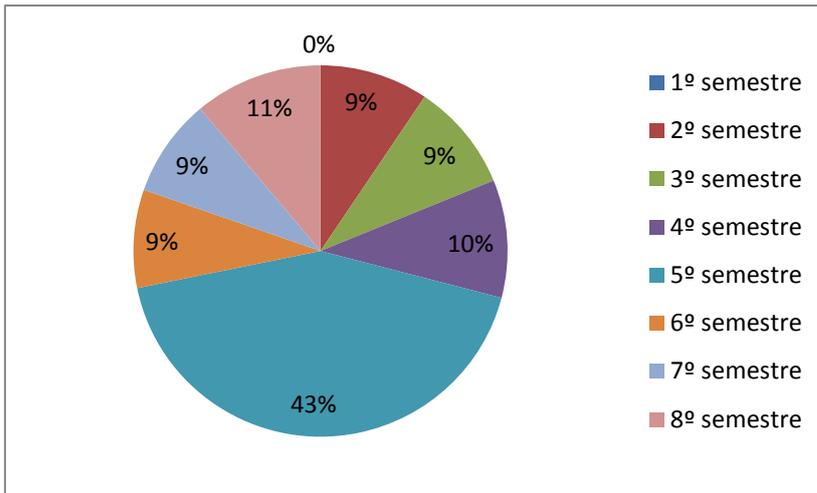
Como pode-se observar no gráfico acima, mais da metade dos entrevistados encontram-se na mesma faixa de idade (entre 20 e 22 anos), algo que já era esperado pelo fato de o questionário ser aplicado apenas aos alunos de graduação da FGV, que naturalmente é composto por uma faixa etária homogênea.

Gráfico 2 – Renda familiar



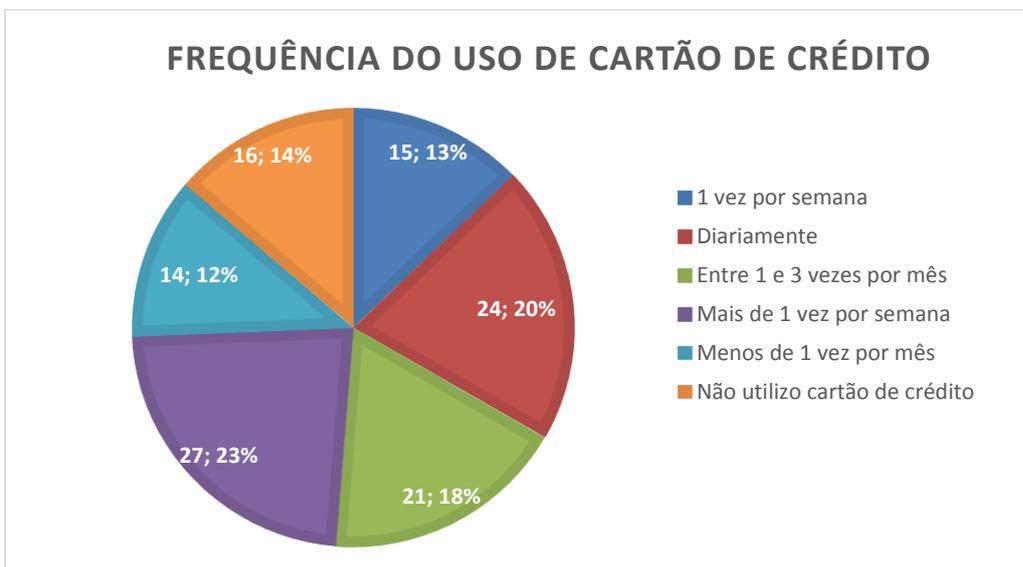
Neste gráfico, é possível observar também a grande concentração na faixa de renda maior que 7000 reais.

Gráfico 3: Semestre atual do curso



Em relação à fonte de renda, apenas 33 respondentes possuem algum tipo de trabalho remunerado, seja ele emprego fixo ou estágio. Isto representa apenas 28,4% da amostra, o que é uma característica relevante, pois o restante baseia seu nível de bem-estar financeiro através da renda proveniente dos pais, seja ela em quantias fixas mensalmente ou não.

A frequência do uso de cartão de crédito nessa amostra também é relativamente alta, como pode ser observado no gráfico abaixo.



Aqui, é possível observar que as duas maiores frequências do uso do cartão de crédito são “mais de uma vez por semana” e “diariamente”, somando mais de 50% da amostra.

4.2 Análise das Regressões

Após o ajuste das variáveis e especificações do modelo, foram realizadas as duas regressões citadas anteriormente. Nesta seção, cada uma delas será analisada separadamente, começando pela regressão realizada com as variáveis do primeiro questionário.

A primeira regressão foi realizada com as seguintes variáveis: *sexo_dummy*, *emprego_dummy*, *poupança_dummy*, *semestre_curso*, *conhecimento_soma*, *planejamento_soma* e *renda_consumo*. A criação destas variáveis foi explicada na metodologia, seção anterior a esta. Como o método utilizado para realizar a regressão foi o Stepwise, as variáveis que não serviam ao modelo foram automaticamente excluídas, restando apenas as variáveis com significância estatística. O alfa escolhido para a regressão foi de 15%, ou seja, todas as variáveis com valor p menor que 15% entraram para o modelo. Sendo assim, a equação resultante desta regressão foi a seguinte:

Equação 1

$$\text{Nível de bem-estar financeiro} = 50,15 + 0,489 \text{ Planejamento_soma} + 6,78 \text{ Sexo_dummy} + 5,04 \text{ poupança_dummy} + 11,22 \text{ renda_consumo}$$

Nesta equação, é possível perceber que as variáveis que influenciam o nível de bem-estar financeiro são o fator de planejamento financeiro, o sexo, a presença ou não de poupança e a porcentagem da renda destinada ao consumo. Como na variável *sexo* o 1 representa o sexo masculino, observa-se que o fato de ser homem causa um impacto positivo na equação, aumentando o valor do nível de bem-estar financeiro. O mesmo acontece com a variável *poupança*, ou seja, o fato de ter uma poupança soma na equação 5,04 unidades (já que a presença da poupança é representada pelo número 1), tendo assim um impacto positivo que reflete em um maior nível de bem-estar financeiro. O planejamento financeiro é representado pela soma das respostas de um conjunto de afirmações referentes a este tema em forma de escala likert, ou seja, quanto maior a pontuação do respondente, maior é sua capacidade de planejamento e, consequentemente, maior seu nível de bem-estar financeiro. Esta variável é composta pela soma das respostas do aluno em um conjunto de 6 afirmações acerca de planejamento financeiro, gerando um score máximo de 30 pontos (caso o aluno tenha dado 5 para as 6 afirmações) e mínimo de 6 (caso tenha dado 1 para todas). Curiosamente, quanto maior a porcentagem renda destinada ao consumo, maior é o

nível de bem-estar financeiro do aluno, segundo o modelo. Isso mostra que muitas vezes o bem-estar financeiro está relacionado com a capacidade de consumo do indivíduo.

Para ilustrar o resultado desta equação, segue uma simulação de seu funcionamento através de uma observação da amostra. Considerando um homem, que possui poupança, obteve um score de 22 pontos para a variável planejamento e destina 30% de sua renda ao consumo. Com estes dados, é possível calcular seu nível de bem-estar financeiro esperado através da fórmula:

$$\text{Nível de bem-estar financeiro} = 50,15 + 0,489 * 22 + 6,78 * 1 + 5,04 * 1 + 11,22 * 0,3$$

$$\text{Nível de bem-estar financeiro} = 74,98$$

Vale ressaltar que este resultado é apenas um valor esperado de acordo com a equação obtida, e não representa uma certeza absoluta. O nível real de bem-estar financeiro deste respondente foi 70, apresentando um erro em relação ao calculado de 4,98.

Na tabela 1, é possível observar a análise estatística das variáveis, como a significância, o VIF, o coeficiente, etc. Nela, é possível observar que todas as variáveis possuem valor p menor que alfa (15%) e que não apresentam elevado grau de multicolinearidade, representados aqui pelo VIF.

Tabela 1

Term	Coef	SE Coef	T-Value	P-Value	VIF
Constant	50,15	8,22	7,44	0,000	
Planejamento_soma	0,489	0,319	1,66	0,100	1,10
renda_consumo	11,22	8,42	1,29	0,127	1,09
Sexo_dummy	6,78	3,31	2,05	0,043	1,05
Poupança_dummy	5,04	3,68	1,32	0,121	1,03

O R² do modelo foi de 9,31%, ou seja, apenas 9,31% da variabilidade da variável dependente (nível de bem-estar financeiro) pode ser explicado pelas variáveis independentes. De fato, este não é um valor significativo de sucesso do modelo, pois na prática significa que este modelo explica muito pouco da real variabilidade da variável “nível de bem-estar financeiro”.

A segunda regressão foi realizada com as variáveis provenientes do terceiro questionário, que representam os vieses comportamentais, já explicados anteriormente. A regressão foi feita utilizando-se os dezoito vieses identificados pelas afirmações. Utilizando-se o método Stepwise do Minitab, a seleção de variáveis foi feita

automaticamente de acordo com o alfa utilizado, que também foi de 15%. A equação resultante desta regressão foi:

Equação 2

$$\text{Nível de bem-estar financeiro} = 75,27 - 2,06 \text{ Overconfidence} + 2,91 \text{ conta mental} \\ + 1,89 \text{ status quo} - 2,02 \text{ conservatism} - 4,13 \text{ otimismo}$$

De acordo com o modelo, o nível de bem-estar financeiro dos alunos da FGV depende de 5 vieses comportamentais: overconfidence, conta mental, status quo, conservatism e otimismo. Cada um deles estava relacionado com uma afirmação no questionário, e possui um conjunto de características gerais, como detalhado a seguir. A lista completa de vieses e suas características gerais pode ser vista no anexo 2, ao final desse relatório

Overconfidence (excesso de confiança)

Questão relacionada: Você toma decisões sobre investimento sem pensar muito.

Características gerais: Confia em excesso nos seus próprios julgamentos. Quando passa a conhecer mais sobre determinado assunto ou situação, é possível que confunda quantidade de informação com qualidade. Nesse caso, pode acontecer de acreditar que a precisão da avaliação aumentou quando, na verdade, apenas está sabendo um pouco mais sobre o assunto.

Conta mental

Questão relacionada: Você classifica seus investimentos em categorias, como “troca de carro”, “férias”, etc.

Características gerais: Tende a agrupar ativos financeiros em categorias, ou pela finalidade a que está destinado – pagar uma viagem de férias ou trocar o carro, por exemplo - ou pela origem do recurso (salário, bônus, devolução do imposto renda, etc), fazendo “contas mentais”. Guarda o dinheiro em diferentes contas que são às vezes físicas ou às vezes apenas mentais e as usa para controle pessoal, como, por exemplo, limitar o número de vezes que tomam cafezinho ou o gasto mensal no cabeleireiro. Com frequência, mantêm dinheiro na poupança e fica devedor (a) na conta corrente no banco ou no cartão de crédito.

Status quo

Questão relacionada: Quando considera buscar novas alternativas de investimento, você pensa no assunto por algum tempo e acaba por não fazer nada.

Características gerais: Quando se depara com escolhas, tende a privilegiar aquela que ratifica ou estende a situação existente em detrimento de uma alternativa que introduza novas possibilidades. É o princípio de inércia ou da manutenção do Status quo.

Conservatism (conservadorismo)

Questão relacionada: Uma vez você tenha tomado uma decisão de investimento, ela dificilmente será alterada mais tarde.

Características gerais: Prende-se às expectativas e visões prévias e não é capaz de modificá-las quando da ocorrência de uma informação nova, às vezes, por dificuldade em processá-la ou por sentir certo stress mental.

Otimismo

Questão relacionada: Em relação a seus amigos e colegas de trabalho, você se considera um investidor: Muito melhor que a média/ melhor que a média/ na média/ pior que a média/ muito pior que a média.

Características gerais: Considera-se melhor do que a média, quando observa os traços pessoais. Vê o mundo com otimismo, com óculos cor de rosa. Acredita que “coisas ruins” só acontecem com os outros.

Sendo assim, é possível observar que um alto nível de excesso de confiança, de conservadorismo e de otimismo tem um impacto negativo no nível de bem-estar financeiro, pois possuem coeficientes negativos. Isso significa que quanto maior o excesso de confiança e o nível de conservadorismo e otimismo do indivíduo, menor será seu nível de bem-estar financeiro, segundo o modelo gerado. O viés “otimismo” aqui se aplica no sentido de achar que tudo sempre irá dar certo de uma forma ingênua, ou seja, acreditar que é melhor que a média e que suas ações irão sempre prevalecer, não precisando de um “plano B”. Como é possível observar na regressão, quanto maior for este tipo de atitude, menor será o nível de bem-estar financeiro do indivíduo segundo o modelo. Já o oposto acontece com as variáveis “conta mental” e “status quo”. Quanto maior for o valor dado a cada uma dessas variáveis, maior será o nível de bem-estar financeiro do respondente. O viés “conta mental” está muito relacionado com

planejamento de gastos, ou seja, se caracteriza pela divisão dos recursos para fins específicos, de forma coordenada e disciplinada.

Na tabela abaixo, encontram-se os dados da análise estatística da regressão, em que é possível observar a significância das variáveis, o VIF, o coeficiente, etc. Vale lembrar que o alfa de significância é de 15%.

Tabela 2

Term	Coef	SE Coef	T-Value	P-Value	VIF
Constant	75,27	9,62	7,83	0,000	
Overconfidence	-2,06	1,40	-1,24	0,119	1,12
Conta mental	2,91	1,23	2,65	0,009	1,13
Status quo	1,89	1,38	1,70	0,103	1,10
Conservatism	-2,02	1,51	-1,52	0,130	1,06
Otimismo	-4,13	1,68	-2,46	0,016	1,09

Como pode ser observado também aqui, nenhuma das variáveis selecionadas apresenta problema de multicolinearidade, que está representado pelo VIF.

O R² do modelo foi de 18,81%, ou seja, 18,81% da variabilidade da variável dependente (nível de bem-estar financeiro) pode ser explicado pelas variáveis independentes (vieses comportamentais). Apesar de ter apresentado um R² melhor que a primeira regressão, este valor ainda é baixo, o que significa que as variáveis independentes explicam pouco da variabilidade da variável dependente (nível de bem-estar financeiro).

5. CONCLUSÃO

O nível de bem-estar financeiro de uma pessoa pode depender de muitos fatores, alguns muito além dos que foram tratados nesta pesquisa. É muito difícil traçar todos estes fatores, que envolvem tanto o âmbito racional como emocional. Neste trabalho, o objetivo foi envolver alguns aspectos comportamentais para tentar explicar o que afeta o nível de bem-estar financeiro dos alunos da FGV. Como foi possível observar através da análise dos questionários e das regressões, as variáveis utilizadas explicam uma pequena porcentagem da variabilidade do nível de bem-estar financeiro dos alunos, o que significa que este depende ainda de outros fatores não abordados nesta pesquisa. Porém, alguns aspectos interessantes desta amostra foram aqui observados, permitindo traçar um perfil das características mais relevantes. Um dos aspectos que pode ter

levado a este baixo nível de explicação da variabilidade da variável dependente pode ter sido o fato de que apenas 28,4% da amostra possui algum vínculo empregatício. Isso faz com que o restante da amostra tenha respondido e avaliado seu nível de bem-estar financeiro baseado na renda proveniente de seus pais ou outras fontes (como bolsa de iniciação científica, de centros de estudos da FGV, etc), o que modifica sua interpretação e ponto de vista em relação às situações apresentadas no questionário. Vale ressaltar também que 85% dos respondentes estão na faixa de renda acima de 7000 reais mensais, o que definitivamente contribui na percepção do nível de bem-estar financeiro.

Outro fato interessante nesta amostra foi a relação positiva entre o nível de bem-estar financeiro e a porcentagem da renda destinada ao consumo. De acordo com o modelo, quanto maior for a renda destinada ao consumo, maior será o nível de bem-estar financeiro. Isto mostra a dependência que o nível de bem-estar financeiro dos alunos da FGV tem com a capacidade de consumo. Outra característica que pode estar relacionada com o consumo é a frequência do uso do cartão de crédito. Mais de 50% da amostra utiliza o cartão de crédito diariamente ou mais de 1 vez por semana. A média das respostas da afirmação “Eu entendo o custo de comprar no crédito” foi de 3,76, valor que está acima do valor médio, mas não muito distante. Por outro lado, na afirmação “Eu faço um orçamento mensal rígido”, a média foi 2,56, o que significa que em geral, a amostra de alunos da FGV não realiza um planejamento rígido dos gastos. Portanto, generalizando, os alunos da FGV relacionam bem-estar financeiro com capacidade de consumo, utilizam muito o cartão de crédito e não realizam um orçamento mensal rígido.

Dentre os vieses comportamentais observados no questionário 3, o que obteve a maior média nas respostas (que variavam de 1 a 5 dentro de uma escala likert) foi o “overconfidence”, ou excesso de confiança, com um valor de 3,87. Este viés entrou para a equação de regressão com um coeficiente negativo, o que significa que quanto maior o excesso de confiança, menor é o nível de bem-estar financeiro. Portanto, entre os alunos da FGV, o excesso de confiança em relação a investimentos é acima da média, reportando uma característica peculiar dessa amostra. O viés que obteve a segunda maior média foi o de afinidade, que apesar de não ter entrado na equação de regressão, mostra uma característica interessante da amostra, que é a tendência de preferir comprar ações de companhias pelas quais tem afinidade, sem considerar custos e retornos. E na terceira posição, logo após o viés afinidade vem o viés *availability* (disponibilidade),

que é a tendência de estimar a probabilidade de ocorrência de um evento a partir da familiaridade que tem com ele. Para estas pessoas, ocorrências que são destaques na mídia, por exemplo, parecem mais prováveis do que aquelas que são ignoradas, o que influencia na sua capacidade de decisão sobre investimentos.

O viés com a média mais baixa (2,48) foi o medo de arrependimento, em que os respondentes deveriam se posicionar sobre a seguinte frase: “Decisões de investimento que você tomou no passado e que acabaram por se revelar malsucedidas alteraram decisões posteriores”. A partir deste resultado, pode-se concluir que em média a amostra em questão não tem medo de apostar em algo que já deu errado no passado, e mostra que acredita que são justamente nestes momentos que podem aparecer as melhores oportunidades. Uma média relativamente baixa neste viés pode ser considerado um fator positivo na hora de realizar um investimento, pois muitas vezes o medo de arrependimento atrapalha na decisão dos investidores.

Como se pode observar na pesquisa, muitos vieses comportamentais estão presentes por trás de decisões de investimentos, mesmo dentre alunos de uma universidade com foco em negócios. Estes vieses demonstram que nem sempre as decisões de investimento são feitas de forma totalmente racionais, pois sofrem influências comportamentais e emocionais. Este é o princípio da teoria de finanças comportamentais, como demonstrada aqui nesta pesquisa.

6. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

THALER, R.; BARBERIS, N. A Survey of Behavioral Finance. In: CONSTANTINIDES, G.; HARRIS, M.; STULZ, R. (Eds.) Handbook of the Economics of Finance. New York: North-Holland, 2003.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; OLIVEIRA, Raquel Freitas; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli. Finanças Comportamentais: Uma introdução.

Eid Jr, William (2000) – Guia Folha de Finanças – Publifolha

Kahneman, D. ; Tversky, A. (1979) - Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk - *Econometrica*, Vol. 47, No. 2., Mar., pp. 263-292.

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982) *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press

Mendes da Silva, W.; Nakamura, W.; De Moraes Sr., D.C. (2012) - Credit Card Risk Behavior on College Campuses: Evidence from Brazil - *Brazilian Administration Review*, 9(3), 351-373

Shefrin, H. (2000) - *Beyond Greed and Fear* – Harvard Business School Press

ANEXO 1 – Questionário Aplicado

Parte 1: Questionário – Conhecimento/comportamento financeiro

1. Idade
 - a. Até 19 anos
 - b. Entre 20 e 22
 - c. Entre 23 e 25
 - d. Mais de 25 anos

2. Sexo
 - a. Feminino
 - b. Masculino

3. Renda familiar
 - a. Até 1500
 - b. Entre 1500 e 3000

- c. Entre 3000 a 5000
 - d. Entre 5000 a 7000
 - e. Mais de 7000
4. Possui algum vínculo empregatício atualmente? Se sim, em qual área?
- a. Não possuo nenhum vínculo empregatício
 - b. Finanças
 - c. Marketing
 - d. Recursos Humanos
 - e. TI
 - f. Comercial
 - g. Outro _____
5. Se não, possui algum tipo de renda para uso pessoal? (dinheiro proveniente dos pais, ou de fontes que não se enquadram como emprego, como monitorias, iniciação científica, venda de algum tipo de produto, etc). Se sim, qual?
- a. Sim. Qual? _____
 - b. Não
6. Qual porcentagem da sua renda é utilizada para consumo e lazer, aproximadamente? (aqui entram gastos com bens de consumo como roupas, acessórios e eletrônicos e gastos com entretenimento como baladas, bares, viagens, etc).
- a. Menos de 20%
 - b. Entre 20% e 40%
 - c. Entre 40% e 60%
 - d. Entre 60% e 80%
 - e. Mais de 80%
 - f. Não consigo afirmar
7. Qual(is) formas de pagamento você mais costuma utilizar no dia a dia? (marque no máximo 2 opções)
- a. Dinheiro
 - b. Cartão de Débito
 - c. Cartão de Crédito
 - d. Cheque
8. Com que frequência você costuma utilizar o cartão de crédito, aproximadamente?
- a. Menos de 1 vez por mês
 - b. Entre 1 e 3 vezes por mês
 - c. 1 vez por semana
 - d. Mais de 1 vez por semana
 - e. Diariamente

- f. Não utilizo cartão de crédito
9. Marque na escala de 1 a 5 a sua posição em relação às afirmações a seguir:
- Escala: 1- Discordo fortemente
2- Discordo parcialmente
3- Não concordo nem discordo
4- Concordo parcialmente
5- Concordo fortemente
- Tenho conhecimento sobre diferentes tipos de investimentos – 1 2 3 4 5
Entendo o custo de comprar no crédito - 1 2 3 4 5
Prefiro sempre comprar parcelado a esperar ter dinheiro para comprar à vista - 1
2 3 4 5
É provável que um investimento de maior retorno tenha maior risco – 1 2 3 4
5
10. Qual dos tipos de investimentos descritos abaixo você realiza?
- Não realizo nenhum tipo de investimento.
 - Títulos do governo
 - Ações
 - Fundos de investimento
 - Debêntures
 - LCI/LCA
 - Outros. Qual? _____
11. Você possui alguma poupança?
- Sim
 - Não
12. Se sim, quanto do orçamento mensal é destinado à poupança mensalmente?
(opções)
- Até 10%
 - Entre 11% e 20%
 - Entre 21% e 30%
 - Entre 31% e 40%
 - Mais de 40%
 - Não destino quantidades fixas mensalmente.
13. Marque na escala de 1 a 5 a frequência com que você realiza as afirmações abaixo:
- Escala: 1- nunca
2- quase nunca
3- metade das vezes
4- quase sempre
5- sempre
- Eu faço planejamento meus gastos - 1 2 3 4 5
Eu comparo preços quando vou às compras - 1 2 3 4 5

- Eu poupo dinheiro para o futuro - 1 2 3 4 5
 Eu faço um orçamento mensal rígido - 1 2 3 4 5
 Eu estabeleço metas para administrar meu dinheiro - 1 2 3 4 5
 Eu converso sobre as decisões financeiras com outras pessoas da minha família
 - 1 2 3 4 5

Parte 2: Qual é seu nível de bem estar financeiro?

1. Qual é o nível do seu stress financeiro atual?

<input type="checkbox"/>	1	Muitíssimo estressado
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Muito estressado
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Pouco estressado
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Sem stress

2. Quão satisfeito você está com sua situação financeira atual?

<input type="checkbox"/>	1	Insatisfeito
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Medianamente insatisfeito
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Medianamente satisfeito
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Satisfeito

3. Como você se sente em relação à sua situação financeira

<input type="checkbox"/>	1	Apavorado
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Preocupado
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Sem grandes preocupações
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Confortável

4. Quão frequentemente você se preocupa com a possibilidade de não conseguir pagar suas despesas mensais?

<input type="checkbox"/>	1	Todo o tempo
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Frequentemente
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Raramente
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Nunca

5. Quão confiante você está de poder pagar uma despesa emergencial de R\$ 1.000,00 à vista?

<input type="checkbox"/>	1	Sem nenhuma confiança
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Pouco confiante
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Confiante
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Muito confiante

6. Quão frequentemente você deixa de ir a um restaurante, cinema ou passeio por falta de dinheiro?

<input type="checkbox"/>	1	Sempre
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Frequentemente
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Raramente
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Nunca

7. Quão frequentemente você se vê contando os dias para o próximo pagamento?

<input type="checkbox"/>	1	Sempre
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Frequentemente
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Raramente
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Nunca

8. Quão estressado você se sente em relação às suas finanças em geral, considerando aqui inclusive o longo prazo com aposentadoria?

<input type="checkbox"/>	1	Muitíssimo estressado
<input type="checkbox"/>	2	
<input type="checkbox"/>	3	
<input type="checkbox"/>	4	Muito estressado
<input type="checkbox"/>	5	
<input type="checkbox"/>	6	
<input type="checkbox"/>	7	Pouco estressado
<input type="checkbox"/>	8	
<input type="checkbox"/>	9	
<input type="checkbox"/>	10	Sem stress

9. Quantos dias num mês típico você fica no vermelho no cheque especial?

<input type="checkbox"/>	1	Nunca
<input type="checkbox"/>	3	5 dias
<input type="checkbox"/>	5	10 dias
<input type="checkbox"/>	7	15 dias
<input type="checkbox"/>	9	20 dias
<input type="checkbox"/>	10	O mês todo

10. Você paga o total da fatura do cartão de crédito...

<input type="checkbox"/>	1	Nunca
<input type="checkbox"/>	3	Quase nunca
<input type="checkbox"/>	5	A metade das vezes
<input type="checkbox"/>	7	Muitas vezes
<input type="checkbox"/>	9	Sempre
<input type="checkbox"/>	10	O mês todo

11. Seus investimentos equivalem a quantas vezes o seu salário mensal?

- 1 Não tem investimentos
- 3 Uma
- 5 Duas
- 7 Cinco
- 9 Dez
- 10 Mais que dez vezes

12. E as suas dívidas, equivalem a quantas vezes o seu salário mensal?

- 1 Não tem dívidas
- 3 Uma
- 5 Duas
- 7 Cinco
- 9 Dez
- 10 Mais que dez vezes

13. Quanto você compromete da sua renda com crédito consignado?

- 1 10%
- 2 20%
- 3 30%
- 4 40%
- 5 50%
- 6 60%
- 7 70%
- 8 80%
- 9 90%
- 10 100%

Parte 3: Questionário de psicologia do investidor

1. Você toma decisões sobre investimentos sem pesquisar muito.

- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente

2. Você tem dificuldade de se desfazer de um investimento por um preço menor do que pagou.

- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente

3. Você classifica seus investimentos em categorias, como "troca do carro", férias, etc.

- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente

4. Se você comprar uma ação e, mais tarde, surgirem notícias novas que potencialmente podem afetar negativamente o preço dela, você vai esperar para ver como o mercado reage para depois decidir o que fazer.

- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente

5. Quando considera buscar novas alternativas de investimento, você pensa no assunto por algum tempo e acaba por não fazer nada.

- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
6. Você com frequência se decide por um investimento tempestivamente (sem pensar muito), quanto o investimento faz sentido para você.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
7. Ao considerar colocar seu dinheiro em um fundo de investimentos, você considera o bom desempenho do fundo nos meses mais recentes como uma informação muito relevante para a sua tomada de decisão.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
8. Decisões de investimento que você tomou no passado e que acabaram por se revelar mal sucedidas alteram decisões posteriores.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
9. Uma vez você tenha tomado uma decisão de investimento, ela dificilmente será alterada mais tarde.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
10. Quando um investimento seu não está indo bem, você sai em busca de informação que confirme que mesmo assim você tomou a decisão correta.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
11. Você acredita que quando toma uma decisão de investimento por você mesmo, o resultado será melhor de que quando você é aconselhado por terceiros.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
12. Para você, o que importa é que o seu investimento dê resultado positivo. Você não se preocupa em seguir um plano.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
13. Você muitas vezes compra o que você deseja no momento, não importando se é o melhor preço ou não.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
14. Em relação aos seus colegas de trabalho, amigos e familiares, você se considera um investidor:
- Muito melhor do que a média Melhor do que a média Na média Pior do que a média Muito pior do que a média
15. Se for comprar ações, você vai preferir as de companhias que fazem produtos que você gosta ou que compra habitualmente.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
16. Muitas das decisões de investimento que você faz têm como base o desempenho passado do mesmo investimento.
- Concordo totalmente Concordo parcialmente Indiferente Discordo parcialmente Discordo totalmente
17. Quando você reflete sobre um investimento que fez no passado e que não foi bem sucedido, você conclui que foi um erro que podia ter sido facilmente evitado.

<input type="checkbox"/> Concordo totalmente	<input type="checkbox"/> Concordo parcialmente	<input type="checkbox"/> Indiferente	<input type="checkbox"/> Discordo parcialmente	<input type="checkbox"/> Discordo totalmente
--	--	--------------------------------------	--	--

18. Você acredita que recomendações sobre investimentos provenientes de uma grande instituição financeira são mais confiáveis do que aquelas feitas por instituições menores.

<input type="checkbox"/> Concordo totalmente	<input type="checkbox"/> Concordo parcialmente	<input type="checkbox"/> Indiferente	<input type="checkbox"/> Discordo parcialmente	<input type="checkbox"/> Discordo totalmente
--	--	--------------------------------------	--	--

ANEXO 2 – Vieses comportamentais

Vieses cognitivos: características gerais

a) Ancoragem

Portador de viés está sujeito ao poder da sugestão. Tende a se apegar a uma ideia, ou fato, e usá-la como ponto de referência para tomada de decisões. É o efeito de ancoragem, fenômeno que leva as pessoas a considerar um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade. As âncoras estão em todo lugar. É a loja que oferece um produto por um preço e o desconto como “oferta do dia”. É o vendedor na feira que puxa para cima o preço da fruta já esperando que o potencial comprador barganhe.

b) Contas mentais

Tende a agrupar ativos financeiros em categorias, ou pela finalidade a que está destinado – pagar uma viagem de férias ou trocar o carro, por exemplo - ou pela origem do recurso (salário, bônus, devolução do imposto renda, etc), fazendo “contas mentais”. Guarda o dinheiro em diferentes contas que são às vezes físicas ou às vezes apenas mentais e as usa para controle pessoal, como, por exemplo, limitar o número de vezes que tomam cafezinho ou o gasto mensal no cabeleireiro. Com frequência, mantêm dinheiro na poupança e fica devedor (a) na conta corrente no banco ou no cartão de crédito.

c) Disponibilidade (availability)

Tende a estimar a probabilidade de ocorrência de um evento a partir da familiaridade que têm com ele. Ocorrências que são destaques na mídia, por exemplo, parecem mais prováveis do que aquelas que são ignoradas. Pessoas com esse viés muitas vezes acreditam, por exemplo, ser maior a probabilidade de morrer em um desastre de avião do que fulminadas por um raio, quando na verdade é justamente o contrário.

d) Caráter recente (recency)

Enfatiza eventos e observações recentes em detrimento dos que ocorreram no passado distante. Este tipo de investidor acredita sempre na máxima de “desta vez é diferente”.

e) Conservadorismo

Prende-se às expectativas e visões prévias e não é capaz de modificá-las quando da ocorrência de uma informação nova, às vezes, por dificuldade em processá-la ou por sentir certo stress mental.

f) Confirmação (confirmation)

Enfatiza ideias que confirmam a próprias crenças e desmerece aquelas que as contradiz. É o viés da confirmação, um tipo de percepção seletiva.

Recomendações para investidores:

Investidores que apresentam este viés tendem a só prestar atenção ou dar valor às informações que confirmam que mantêm um bom investimento, não dando importância às que eventualmente possam depreciá-lo. Muitos dos investidores com este viés

mantêm carteiras de investimentos pouco diversificadas, mantendo certos investimentos por mais tempo do que seria recomendável.

g) Ilusão de controle - cognitivo

Acredita que é capaz de influenciar resultados de eventos sobre os quais não tem nenhum tipo de ingerência. Muitas vezes, acredita que a “boa sorte” é um atributo controlável. É a ilusão do controle

h) Outcome (voltado para resultados)

Toma decisões a partir de resultados recentes, sem considerar como eles foram alcançados.

i) Representatividade

Tende a tirar conclusões gerais a partir de eventos pouco representativos. Tem, muitas vezes, dificuldade em compreender uma novidade, ao tentar enquadrá-la numa classificação já familiar ou junto com ideias pré-existentes.

j) Hindsight (retrospectiva)

Quando confrontado com determinado resultado, muitas vezes tem o impulso de acreditar que sabia dele o tempo todo. Acredita que era um resultado previsível, quando na verdade não era. Muitas vezes acredita, depois que o resultado é conhecido, que era o único possível. Tem dificuldades de apreender com os próprios erros.

k) Framing (quadro)

Toma decisões, frente a determinadas situações, a partir do contexto em que a escolha é apresentada. Dependendo como determinada alternativa é descrita, ela será escolhida ou

não. A decisão é influenciada pela forma como a situação é apresentada e pelos hábitos e características pessoais.

Vieses emocionais: características e recomendações

a) Aversão à perda

A possibilidade de um determinado prejuízo tem peso muito maior do que a possibilidade de um ganho de mesma magnitude. O indivíduo tende a acreditar que as concessões do outro são menos dolorosas do que as suas.

b) Overconfidence (excesso de confiança)

Confia em excesso nos seus próprios julgamentos. Quando passa a conhecer mais sobre determinado assunto ou situação, é possível que confunda quantidade de informação com qualidade. Nesse caso, pode acontecer de acreditar que a precisão da avaliação aumentou quando, na verdade, apenas está sabendo um pouco mais sobre o assunto.

c) Status quo

Quando se depara com escolhas, tende a privilegiar aquela que ratifica ou estende a situação existente em detrimento de uma alternativa que introduza novas possibilidades. É o princípio de inércia ou da manutenção do Status quo.

d) Medo de arrependimento

Têm receio de tomar decisões que possam se revelar erradas no futuro. Para os investidores, esse viés aparece na atuação tímida em mercado em que os preços tenham se mostrado deprimidos nos últimos tempos, embora seja justamente nesses momentos que podem aparecer as melhores oportunidades de compra. O viés também está presente

no comportamento de manada, onde o investidor prefere seguir o consenso e se valer no futuro da desculpa de que “todo mundo fez como eu”, se o investimento não for bem-sucedido.

e) Self control (autocontrole)

Tende a consumir muito hoje a custas da poupança para fazer frente ao dia de amanhã. Tem dificuldade de autocontrole, o conflito entre o desejo de alcançar as grandes metas e a falta de disciplina para persegui-las. No âmbito dos investidores, a presença do viés de falta autocontrole pode ser indício de que o indivíduo não está se preparando de forma planejada para a aposentadoria, isto é, de que não está poupando o suficiente e alocando recursos em uma carteira de investimentos que proporcionará rendimentos adequados quando parar de trabalhar

f) Otimismo

Considera-se melhor do que a média, quando observa os traços pessoais. Vê o mundo com otimismo, com óculos cor de rosa. Acredita que “coisas ruins” só acontecem com os outros.

g) Affinity (afinidade)

Toma decisões de consumo (ou de investimento) pautadas por produtos e serviços com os quais tem afinidade, sem considerar os custos da decisão e se produtos similares poderiam ser adquiridos a valores mais em conta. Muitos investidores em ações preferem empresas fabricantes de produtos que têm o hábito de consumir ou de marcas conhecidas, preferência que muitas vezes pouca relação com as expectativas sobre o desempenho futuro da empresa.

