

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**JÉSSICA MARIA BELINI RODRIGUES**

**PREVALÊNCIA DE VIESES COGNITIVOS EM FINANÇAS PESSOAIS**

**CRICIÚMA**

**2023**

**JÉSSICA MARIA BELINI RODRIGUES**

**PREVALÊNCIA DE VIESES COGNITIVOS EM FINANÇAS PESSOAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de bacharel, no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador(a): Prof. Me. Anderson Correa Benfatto

**CRICIÚMA**

**2023**

**JÉSSICA MARIA BELINI RODRIGUES**

**PREVALÊNCIA DE VIESES COGNITIVOS EM FINANÇAS PESSOAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Financeira.

Criciúma, 20 de setembro de 2023.

**BANCA EXAMINADORA**

Prof. Me. Anderson Correa Benfatto - (UNESC) - Orientador

Prof. Me. Sérgio Mendonça da Silva- (UNESC)

Prof. Ma. Luana Cardoso - (UNESC)

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaria de expressar minha profunda gratidão a todos que, de diversas maneiras, foram fontes de inspiração e apoio ao longo da minha jornada. Quero dedicar agradecimentos especiais à minha mãe, Celi Belini Rodrigues, cujo amor incondicional tem sido uma constante ao longo dos anos.

Às minhas amigas – Emanoele, Juliana, Mariani e Roberta – minha sincera gratidão pela compreensão, incentivo e apoio inabalável durante os desafios acadêmicos vivenciados ao longo dos últimos anos.

Não posso deixar de mencionar meu orientador, o professor Me Anderson Benfatto, cujas instruções e orientações desempenharam um papel fundamental na formação e aprimoramento deste trabalho. A todos vocês, meu mais profundo obrigado por fazer parte desta jornada significativa.

**“O estudo sobre finanças comportamentais nos lembra que, por trás de cada decisão financeira, há um ser humano com todas as suas imperfeições.”**

**Richard Thaler**





## PREVALÊNCIA DE VIESES COGNITIVOS EM FINANÇAS PESSOAIS

Jéssica Maria Belini Rodrigues<sup>1</sup>

Anderson Correa Benfatto<sup>2</sup>

**RESUMO:** As finanças comportamentais representam um campo de estudo dedicado a investigar a influência da psicologia nas escolhas financeiras, estabelecendo uma ligação essencial entre finanças comportamentais e vieses cognitivos. O escopo deste estudo é compreender o comportamento financeiro dos alunos do curso de Ciências Contábeis da UNESC, e a pesquisa foi conduzida por meio de um questionário composto por 21 questões, divididas em três blocos. A análise dos dados coletados seguiu os princípios da teoria do prospecto de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Conclui-se, portanto, que, embora o planejamento financeiro seja uma pedra angular na administração eficaz dos recursos, é de suma importância reconhecer que as decisões financeiras são influenciadas por vieses cognitivos. Portanto, compreender a interação entre finanças pessoais e comportamento humano é crucial para tomar decisões financeiras mais conscientes e racionais. No contexto da amostra estudada, é possível destacar a presença de vieses e heurísticas em suas escolhas financeiras, sendo o efeito reflexão um dos aspectos mais significativos.

**PALAVRAS – CHAVE:** Teoria do Prospecto. Finanças Comportamentais. Finanças pessoais.

**AREA TEMÁTICA:** Tema 06 – Contabilidade Financeira

### 1 INTRODUÇÃO

Finanças pessoais visam assegurar o controle das despesas, proporcionando o acesso à qualidade de vida para o indivíduo e seu grupo familiar, de modo que haja a utilização de recursos de forma racional e consciente. Portanto, faz-se necessário estabelecer planejamentos estratégicos de controle, para que o desejo de aquisições e o consumismo não ultrapasse e provoque um endividamento financeiro. Nesse contexto, pode-se destacar finanças pessoais como a administração dos recursos obtidos por cada indivíduo, seja por meio de orçamento, planejamento e controle. Para uma gestão eficiente das finanças pessoais, é necessário, inicialmente, estruturar um orçamento, seguido de um planejamento financeiro. Dessa forma, é possível traçar objetivos e cumpri-los no período estabelecido (Ferreira, 2006; Pires, 2006).

O planejamento financeiro possibilita a definição de metas estratégicas a curto, médio e longo prazo, permitindo, assim, a criação de um orçamento que garanta um controle financeiro eficiente. Uma vez estabelecido o planejamento, é necessário organizar os recursos financeiros, adotando hábitos que promovam uma eficaz administração dos ganhos. Por fim, é crucial realizar o controle para verificar se o

---

<sup>1</sup> Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

<sup>2</sup> Titulação (Especialista/Mestre/Doutor), UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.



orçamento e o planejamento estratégico estão atingindo os objetivos propostos (Ferreira, 2006; Savio, Santos, Santana, 2007).

Sabe-se que há diversas possibilidades de planejamento estratégico, que podem ser ajustadas de acordo com a realidade de cada indivíduo, levando em consideração suas diferentes características e graus de exigência. Assim, o planejamento permite que o consumidor administre seus recursos de acordo com suas necessidades (Ferreira, 2006).

As finanças comportamentais constituem um campo de estudo que busca compreender como a psicologia influencia as decisões financeiras, estabelecendo uma relação entre finanças comportamentais e vieses cognitivos. Segundo Macedo (2003), as finanças comportamentais visam entender o comportamento financeiro dos indivíduos, observando suas escolhas ao administrar seus ganhos e analisando o impacto resultante. Esse campo procura compreender a irracionalidade do investidor e as influências psicológicas que o tornam irracional ao tomar decisões.

Nesse contexto, surgem os conceitos de heurísticas e vieses cognitivos, que influenciam as tomadas de decisões financeiras e gerenciais. Os processos heurísticos indicam que as ações humanas estão relacionadas a situações passadas, e esses processos fazem parte dos vieses cognitivos. Os vieses cognitivos, que serão abordados, partem do pressuposto de que o indivíduo é suscetível à irracionalidade ao tomar decisões. Considerados como tendências de erro sistemático, os vieses cognitivos resultam de interferências motivacionais intrínsecas, devido a probabilidades subjetivas que são inerentes ao ser humano (Macedo, Kolinsky, Morais, 2015).

Conforme Yoshinaga *et al.* (2008), os vieses cognitivos têm um impacto significativo, sob a perspectiva de que o julgamento no processo decisório poderá ser negativamente afetado se for excessivo. As ilusões cognitivas levam os indivíduos a agir irracionalmente, o que pode resultar, a longo prazo, em dificuldades para gerenciar seus recursos financeiros, levando à inadimplência.

Diante desse contexto, a presente pesquisa contribui para o aprofundamento dos estudos sobre a temática das finanças comportamentais, buscando responder à seguinte questão de pesquisa: Como os vieses cognitivos e as heurísticas influenciam nas decisões financeiras dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da Unesc? Nessa perspectiva, o presente artigo tem como objetivo geral compreender o comportamento financeiro dos alunos do curso de Ciências Contábeis da UNESC. Para atingir esse objetivo, foram delineados os seguintes objetivos específicos: i) mensurar e caracterizar o perfil dos acadêmicos em relação às suas finanças pessoais; ii) identificar se os acadêmicos apresentam vieses cognitivos na tomada de decisões; iii) investigar a relação entre vieses cognitivos e as tomadas de decisões.

De acordo com Halfeld e Torres (2001), as finanças comportamentais constituem um campo de estudo cujo objetivo é identificar como heurísticas, emoções e erros cognitivos influenciam o processo de decisão e de que maneira tais comportamentos podem afetar o mercado financeiro.

Portanto, este estudo se justifica sob o ponto de vista teórico, uma vez que as finanças comportamentais têm se revelado uma temática em crescimento no mercado financeiro, tanto entre os usuários internos quanto externos das organizações, do ponto de vista econômico-financeiro.

Do ponto de vista prático, o estudo visa contribuir com informações relevantes sobre finanças comportamentais e vieses cognitivos para todos os interessados. Do ponto de vista social, contribuirá para pesquisas futuras e enriquecimento do





conhecimento, beneficiando a sociedade em geral, destacando a importância de um planejamento financeiro.

Para uma melhor compreensão deste estudo, ele foi organizado em cinco capítulos. No primeiro capítulo, apresenta-se a introdução, que aborda o tema da pesquisa, expõe o problema de pesquisa, estabelece os objetivos e justifica o trabalho.

No segundo capítulo, é apresentado o referencial teórico, utilizando-se da literatura existente para discutir finanças comportamentais, vieses cognitivos e conceitos. O terceiro capítulo aborda a metodologia do estudo, descrevendo a elaboração dos questionários, a questão metodológica e a aplicação do estudo.

No quarto capítulo, são evidenciados os resultados alcançados e realizada a análise dos mesmos. No quinto capítulo, discute-se a conclusão do estudo, abordam-se as limitações encontradas, se houve resposta para a pergunta problema da pesquisa, e fazem-se recomendações para pesquisas futuras.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

As finanças comportamentais permitem o estudo do comportamento do mercado financeiro, uma vez que há pressupostos de que os agentes econômicos agem racionalmente, conforme a teoria da utilidade esperada, ao contrário dos investidores que não tomam decisões de forma racional (Macedo, 2003).

Portanto, são visíveis as divergências entre o comportamento dos consumidores, voltado para os aspectos irracionais do ser humano. Isso ocorre devido a uma reação adversa a eventos inesperados que ocorrem e fogem do controle dos indivíduos. A irracionalidade dos investidores/consumidores faz com que os preços não reflitam seus valores, devido às distorções causadas pela irracionalidade.

Assim, as finanças comportamentais buscam compreender a influência da psicologia nas decisões individuais, indo além da racionalidade e considerando a realidade dos fatos. Os estudos iniciais sobre finanças comportamentais surgiram a partir do trabalho de Kahneman e Tversky em 1974 e 1979, bem como de Richard Thaler em 1993. Esses estudos consolidaram o campo, propondo um modelo detalhado do comportamento humano, sujeito a vieses comportamentais, e fornecendo uma nova lógica para as decisões financeiras e o comportamento humano.

De acordo com Yoshinaga (2008), algumas das pesquisas mais relevantes no campo das finanças comportamentais apontam que em uma economia onde os agentes interagem, a chamada irracionalidade é inerente ao ser humano. Portanto, os agentes podem ser influenciados em relação aos preços dos ativos. Assim, é fundamental ter um detalhamento preciso dos modelos comportamentais que explicam a irracionalidade dos agentes, a fim de entender a razão da discrepância entre a teoria tradicional do comportamento humano."

### 2.3 TEORIA DOS PROSPECTOS

A Teoria do Prospecto avalia como os indivíduos expressam suas ações e decisões, levando em consideração a possibilidade de ganhos, e utiliza atalhos mentais como uma ferramenta de escolha (Marcato e Martinez, 2013).



"Marcato e Martinez (2013) explicam que a Teoria do Prospecto surgiu em oposição à Teoria da Utilidade Esperada (TUE), que pressupõe que os indivíduos tomam decisões de maneira consciente. No entanto, a Teoria do Prospecto se concentra na resposta a ganhos e perdas como um fator-chave na tomada de decisões dos indivíduos.

De acordo com Sell (2020), a psicologia behaviorista, em contraste com a psicologia cognitiva, argumenta que as decisões são influenciadas por memórias passadas e não são necessariamente resultantes de uma escolha consciente. Isso leva ao campo das finanças comportamentais, que geralmente adota uma abordagem microeconômica para examinar a racionalidade dos agentes econômicos.

Conforme Milanez (2003), as finanças comportamentais buscam analisar as características inerentes à natureza humana, que incluem limites ao aprendizado e vieses no processo de tomada de decisão. O objetivo dessas finanças é mostrar como os pressupostos e explicações tradicionais não podem explicar completamente os eventos da economia financeira. Em resumo, as finanças comportamentais visam esclarecer como fatores psicológicos afetam as decisões financeiras dos consumidores por meio do estudo da psicologia.

Segundo Sell (2020), estudos demonstram que os seres humanos utilizam regras heurísticas, que são atalhos mentais, e que podem resultar em vieses na tomada de decisão. Por exemplo, no contexto das decisões de investimento, os investidores frequentemente tomam decisões com base nos ganhos ou perdas em situações específicas, o que gera vieses cognitivos discutidos na seção 2.3. Isso leva os investidores a buscar alternativas de risco na tentativa de evitar escolhas que possam resultar em perdas significativas.

## 2.3 HEURÍSTICAS

As heurísticas são conhecidas como ilusões cognitivas, pois associam ações passadas às decisões futuras, constituindo atalhos no processo de tomada de decisão. Ilusões cognitivas partem do pressuposto de erros sistemáticos, em oposição a erros aleatórios. As ilusões cognitivas propiciam a ocorrência de erros sistemáticos inerentes aos indivíduos ao escolherem seus investimentos. Para melhorar as decisões futuras, é necessário identificar as ilusões que interferem no processo decisório. Por exemplo, no caso de investidores, experiências passadas podem criar atalhos mentais que resultam em escolhas tendenciosas (Macedo, 2003).

De acordo com Ferreira (2007), ilusões cognitivas podem prejudicar a precisão das percepções humanas, devido à influência das heurísticas na coleta de dados. Essas influências podem distorcer as informações, uma vez que os indivíduos tendem a resistir a novas ideias e mantêm ideias já estabelecidas.

As heurísticas e vieses estão intimamente relacionados às decisões e são inerentes aos investidores e consumidores. Esses conceitos podem levar a erros de julgamento. Em resumo, heurísticas envolvem atalhos mentais na resolução de conflitos, enquanto os vieses cognitivos são considerados erros que afetam investidores e consumidores, atrasando o crescimento de seu patrimônio. Esses mecanismos são inconscientes e podem ser categorizados de acordo com as heurísticas que os geram. Neste contexto, serão abordadas as heurísticas de ancoragem, disponibilidade e representatividade.

### 2.3.1 Ancoragem



Com base no valor de ancoragem, a literatura indica que, ao calcular mentalmente estimativas numéricas para quantidades incertas, as pessoas frequentemente se apegam excessivamente aos valores iniciais aos quais são expostas, mesmo que esses valores sejam subjetivos e, portanto, não relacionados à questão atual (Barros, 2005).

Quando as expectativas dos investidores são fixadas em um valor específico, isso é conhecido como a heurística de ancoragem. Por exemplo, nos mercados de capitais, frequentemente existem ancoragens criadas com base no preço pelo qual um ativo foi adquirido em um período de tempo específico. Supõe-se que o indivíduo tenha um viés em sua avaliação, o que pode impedir a incorporação de novas informações (Zindel, 2008).

Usuários que adotam essa heurística podem encontrar dificuldades em se adaptar a novas informações, o que, por sua vez, pode impactar negativamente suas decisões. A seleção de uma estimativa inicial, seguida por uma série de ajustes, é um exemplo da heurística de ancoragem, e esses pontos de ancoragem podem ser escolhidos de várias maneiras, incluindo com base em experiências anteriores.

De acordo com a literatura de Daniel Kahneman, existem duas abordagens em relação à heurística de ancoragem. A primeira envolve fazer uma estimativa preliminar e, em seguida, compará-la com o resultado da validação; com base na discrepância, a estimativa pode ser ajustada. O sobreajuste pode surgir desse mecanismo na tentativa de se aproximar dos resultados anteriores. Na segunda abordagem, recomendações ou esforços para harmonizar os dados recém-adquiridos com conjuntos de dados previamente consolidados levam a ajustes.

### **2.3.2 Disponibilidade**

Acontecimentos históricos podem aumentar o nível de disponibilidade, levando as pessoas a focarem intensamente em suas experiências passadas, criando a impressão de que resultados semelhantes são prováveis. A heurística de disponibilidade está associada a percepções distorcidas de eventos semelhantes e próximos no tempo. Como resultado, as emoções evocadas pelas recordações formam atalhos mentais que aumentam sua intensidade e visibilidade (Barros, 2005).

A heurística de disponibilidade utiliza uma variedade de processos cognitivos intrínsecos, incluindo memória e imaginação, e está sujeita a imprecisões. Uma abordagem para mitigar esse problema é a comparação direta das características superestimadas, que requer mais tempo e atenção para a tomada de decisão, pois depende de mais informações (Lima e Bruni, 2013).

### **2.3.3 Representatividade**

A heurística da representatividade baseia-se em modelos mentais como referência, e esse grau é medido por meio da similaridade com uma informação pré-concebida. Nesse sentido, a heurística da representatividade é reconhecida como uma tendência de julgamento baseada na natureza probabilística de como o indivíduo é levado a considerar um conjunto limitado de informações (Dias, 2021).

Portanto, a classificação de algo por um indivíduo com base em características compartilhadas ou semelhantes é conhecida como a heurística da representatividade. Essa heurística pode encorajar comportamentos inconscientes que permitem que vieses cognitivos interfiram nos resultados de forma errônea (Kling, 2019).



## 2.3 VIESES COGNITIVOS

A literatura aborda que os vieses cognitivos podem conseqüentemente levar o consumidor a interpretações errôneas. Alguns autores destacam que a sensação de alegria ao ganhar e a dor da perda influenciam nas decisões dos investidores. As finanças comportamentais estudam essas decisões. Não há dúvida de que os investidores devem sempre buscar informações nos mercados financeiros. No entanto, eles estarão suscetíveis às influências externas e vieses cognitivos (Yoshinaga, 2008).

Portanto, considerando essas premissas, as heurísticas são comumente conhecidas como atalhos mentais frequentemente utilizados de forma intrínseca pelos seres humanos. Elas simplificam de certa forma os processos complexos de tomada de decisão. Contudo, por se basearem em experiências e crenças pessoais, as heurísticas sugerem soluções gerais para problemas específicos. No entanto, tomar atalhos pode levar a ilusões cognitivas e decisões irracionais, uma vez que os investidores desconsideram os princípios essenciais para um bom investimento e planejamento.

### 2.3.1.1 Aversão à perda

Conforme Daniel (2007), o conceito de 'aversão a perdas' demonstra que a irracionalidade em decisões e escolhas ocorre entre os indivíduos que estudam teorias, conceitos, fórmulas e estatísticas, sempre procurando embasar suas decisões. Entretanto, muitas vezes deixam de agir com a razão e permitem que a emoção cause conceitos e definições errôneas em situações de incerteza e riscos. Kahneman e Tversky publicaram um dos trabalhos mais importantes que discorrem sobre o comportamento humano em decisões econômicas, onde a sensação de perda é maior do que o prazer de ganhar.

Esse viés se deve à teoria do prospecto, na qual Kahneman e Tversky insistem que os indivíduos sentem muito mais a dor de uma perda do que o prazer de obter um ganho semelhante. A teoria se opõe a um conceito microeconômico conhecido como teoria da utilidade esperada (TUE), na qual a escala U mede a utilidade de um resultado em termos do grau de riqueza de um indivíduo. A teoria prospectiva, por sua vez, mede a função de valor em termos de um ponto de referência e em relação a ele, o que permite que ganhos e perdas sejam interpretados de maneiras diferentes (Nunes, Flores e S, 2018).

### 2.3.1 Efeito Certeza

A teoria do prospecto parte do pressuposto de que, quando confrontadas com escolhas que envolvem lucros, as pessoas são avessas ao risco e são influenciadas pelo efeito certeza. Isso significa que as pessoas tendem a dar mais peso aos resultados que consideram certos do que aos que são apenas prováveis. Desse modo, o reflexo do efeito certeza faz com que os indivíduos prefiram resultados prováveis em vez de alternativas de risco, mesmo que haja um ganho em potencial (Ferreira Neto *et al.*, 2021).

A tendência dos indivíduos em superestimar resultados em detrimento de resultados prováveis é caracterizada como o efeito certeza. As pessoas



supervalorizam as consequências consideradas certas e as escolhem em vez de opções que envolvem ganhos maiores com menos certeza (Ferreira Neto *et al.*, 2021).

### 2.3.2 Efeito Reflexão

As pessoas escolhem uma opção de perda provável em vez de uma perda certa, independentemente do valor menor, quando há a opção de escolher entre uma perda certa e uma perda simplesmente potencial. Quando a chance de perda toma o lugar da possibilidade de ganho, o efeito de certeza tende a se reverter. O risco se torna possível quando há o confronto em relação a uma perda, portanto, isso é caracterizado como efeito reflexão (Ferreira Neto *et al.*, 2021).

Considerando o efeito reflexão, quando são apresentadas duas opções de ganho com a mesma utilidade esperada, os agentes normalmente assumem menos riscos. No entanto, quando essas mesmas possibilidades surgem no domínio das perdas, normalmente os indivíduos optam por correr mais riscos (Rogers, Securato e Ribeiro, 2007).

### 2.3.3 Efeito Isolamento

O efeito de isolamento acontece quando alguém agiliza o processo de escolha entre opções, negligenciando frequentemente as características que têm em comum e concentrando-se nas características que as diferenciam, quando recebem a mesma opção de maneiras diferentes e fazem suas escolhas de maneira inconsistente (Vale, Costa Jr. e Cruz, 2020).

Os indivíduos geralmente ignoram muitas das características de cada opção de escolha para agilizar o processo de tomada de decisão, concentrando seu estudo nos elementos que diferenciam cada opção de escolha. Ou seja, levam em consideração apenas os aspectos diferenciadores (Rogers, Securato e Ribeiro, 2007).

## 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo consta a metodologia do estudo, acerca de como foi elaborado, como foram estruturados os questionários e a questão metodológica, e como ocorreu a sua aplicação

### 3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

A presente pesquisa possui uma abordagem quantitativa, pois o modelo proposto apresenta mensuração de amostragens. De acordo com Coelho (2018), a pesquisa quantitativa possibilita a mensuração e a quantificação de respostas por meio de amostras representativas, sendo possível a verificação dos dados através de estatísticas objetivas, conforme a coleta de dados.

Em relação à aplicação da pesquisa descritiva, busca-se entender a relação do comportamento humano entre as finanças comportamentais e os vieses cognitivos, com o propósito de detalhar os fatos de maneira objetiva e compará-los com outras pesquisas que possuem a mesma linha de raciocínio.

Quanto aos procedimentos da pesquisa, o estudo será realizado por meio de **levantamento**. a pesquisa de levantamento propõe um conjunto de questões para os





respondentes de maneira objetiva, já que, é possível utilizar o método descritivo para analisar as opiniões dos indivíduos (Salustino; Justino, 2022).

### 3.2 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

No que se refere aos procedimentos, a coleta de dados foi realizada por meio de um questionário eletrônico no Google Forms, distribuído a todos os 250 alunos matriculados.

A pesquisa foi conduzida junto aos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC), englobando todos os alunos matriculados no segundo semestre do ano de 2023, totalizando 165 respondentes.

A aplicação ocorreu de forma presencial, via QR CODE, e também foi disponibilizada nos grupos de WhatsApp de suas respectivas turmas, contendo questões padronizadas. O questionário consistia em 21 perguntas fechadas de múltipla escolha, divididas em três blocos: Bloco I – características do respondente e Bloco II – informações de orçamento, planejamento e controle financeiro e educação financeira e Bloco III – efeitos e heurísticas.

. Segundo Barbosa (2008), o questionário é uma técnica de coleta de dados considerada de custo razoável, uma vez que apresenta as mesmas questões para todos os respondentes. Por meio desse procedimento, é possível garantir a confiabilidade, permitindo a mensuração de comportamento, opiniões e outras questões.

Os dados do questionário foram tabulados no Microsoft Excel e estruturados por meio de gráficos, com o objetivo de facilitar o entendimento e representar as variações e resultados encontrados.

Para a análise dos dados, recorreu-se à fundamentação teórica e à pesquisa de outros autores.

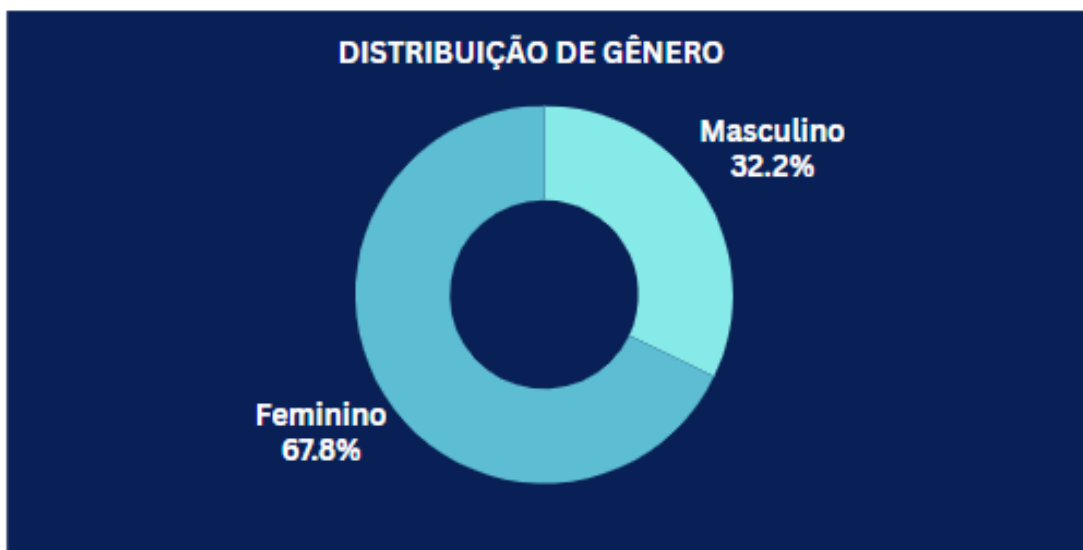
## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir, será apresentada uma análise dos resultados, que foi estruturada em gráficos para melhor compreensão das respostas da amostra. Essa abordagem permitirá a visualização dos insights relacionados aos vieses e às heurísticas abordadas no presente estudo.

### 4.1 BLOCO I – CARACTERÍSTICA DO RESPONDENTE

O primeiro gráfico apresenta os resultados relacionados ao gênero dos acadêmicos do curso.

Gráfico 1 – Perfil de gênero na amostra de participantes

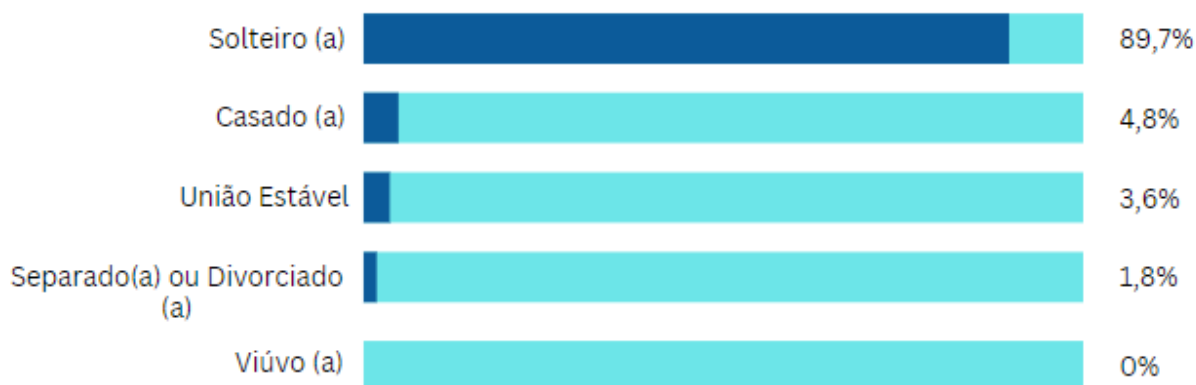


Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

O Gráfico 1, apresenta os resultados de gênero, identificando a amostra, observar-se que a maioria dos respondentes (67,80%) é do gênero feminino, enquanto 52 (32,20%) são do gênero masculino. Portanto, há uma representação significativamente maior de mulheres na amostra.

Segue o Gráfico 2, que apresenta os resultados relacionados ao estado civil dos acadêmicos do curso.

Gráfico 2 – Distribuição de respostas por estado civil



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Quanto ao Gráfico 2, de acordo com os dados coletados, 148 dos respondentes são solteiros, o que representa 89,70% da amostra. Essa é uma ocorrência comum entre estudantes universitários. Os outros estados civis apresentam proporções menores, sendo a segunda categoria mais significativa a dos casados, seguida por união estável, separados/divorciados e viúvos, que têm representações menores.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 3, que mostra o percentual das respostas dos acadêmicos em relação a faixa etária.

Gráfico 3 – Distribuição de respostas por faixa etária

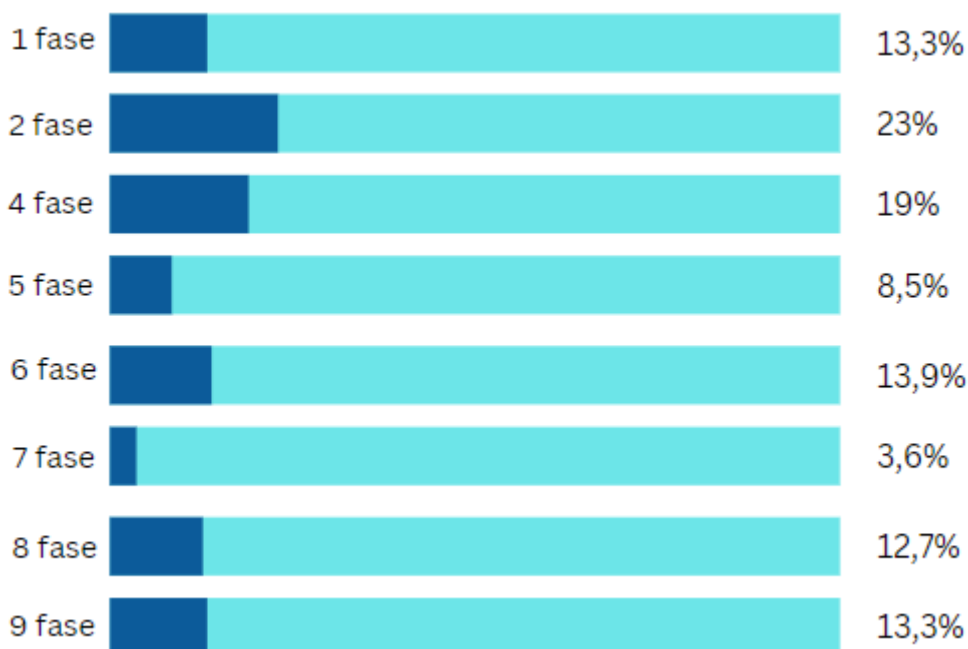


Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme a análise do Gráfico 3, a maioria dos respondentes (91,50%) tem menos de 30 anos, com a maior concentração na faixa etária de 21 a 25 anos (57,60%) e uma proporção significativa de estudantes com até 20 anos (33,90%).

O Gráfico 4, apresentará as respostas dos acadêmicos em relação à fase em que se encontram no curso.

Gráfico 4 – Distribuição de respostas por fase do curso



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o Gráfico 4, a distribuição das fases do curso varia. Deve-se levar em consideração a composição do número de acadêmicos matriculados por fase, mas a 9ª fase (13,33%) e a 2ª fase (23,00%) são as mais representadas. As fases

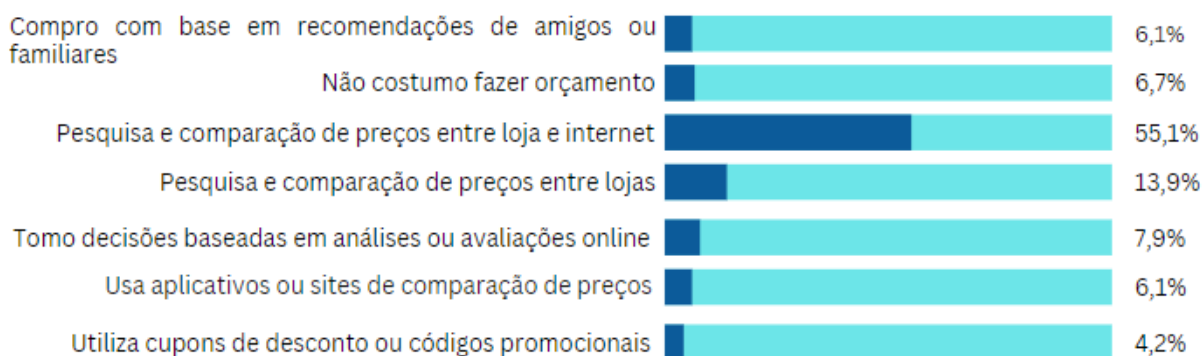




intermediárias (4ª e 5ª) também têm participações significativas, enquanto as fases mais avançadas (6ª, 7ª e 8ª) têm menor representação.

O Gráfico 5 apresenta os resultados relacionados ao orçamento dos acadêmicos do curso.

Gráfico 5 – Orçamento financeiro dos acadêmicos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o gráfico 5, a maioria dos acadêmicos (55,10%) realiza pesquisas e comparações de preços entre lojas e a internet. Desse modo, é possível observar que eles são conscientes dos preços e procuram ofertas que lhes proporcionem economia. Cerca de 13,90% dos acadêmicos pesquisam e comparam preços apenas entre lojas. Em relação aos demais índices, é possível verificar que 6,70% dos acadêmicos não costumam orçar seus gastos, enquanto os demais procuram ofertas que lhes gerem benefícios.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 6, demonstrando o percentual do nível de planejamento financeiro dos acadêmicos da amostra.

Gráfico 6 – Planejamento financeiro dos acadêmicos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

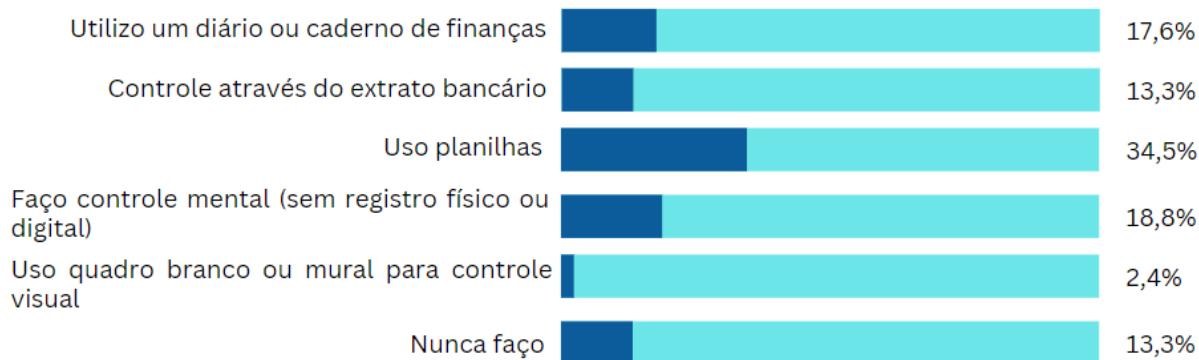
As informações presentes no gráfico 6 demonstram que a maioria dos acadêmicos da amostra faz o seu planejamento financeiro, principalmente focando em um planejamento mensal. Cerca de 63,00% estipulam metas e tetos máximos de gastos em uma base mensal, o que sugere um nível considerável de planejamento financeiro de médio prazo.



Uma parcela de 9,10% faz o planejamento em uma base semanal, o que pode ser considerado como um planejamento a curto prazo, enquanto apenas 4,80% optam por um planejamento de longo prazo.

O Gráfico 7, mostra o percentual do nível de planejamento financeiro dos acadêmicos da amostra.

Gráfico 7 – Planejamento financeiro dos acadêmicos



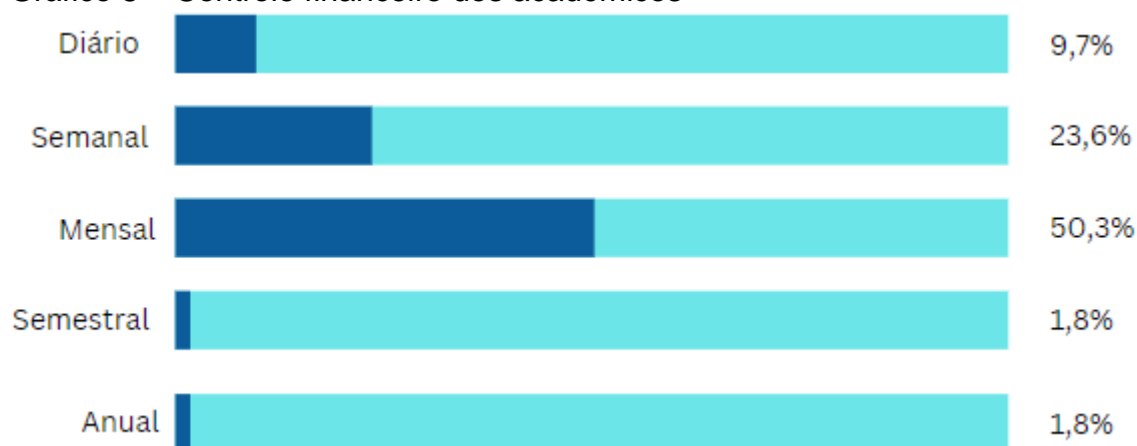
Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

De acordo com as respostas da amostra, a maioria dos acadêmicos (34,50%) faz o controle financeiro pessoal utilizando planilhas, enquanto cerca de 18,80% faz o controle mental, ou seja, sem o registro das informações. Cerca de 17,60% da amostra opta por utilizar diário ou caderno de finanças.

Dos resultados obtidos, 13,30% dos acadêmicos não fazem o seu controle financeiro pessoal. Não houve respostas indicando o uso de notificações/alertas do banco ou cartão de crédito ou auxílio de livros ou guias para planejamento financeiro. Uma parcela pequena de 2,40% indicou quadro branco ou mural para controle visual.

O Gráfico 8, apresenta o percentual do nível de controle financeiro dos acadêmicos da amostra.

Gráfico 8 – Controle financeiro dos acadêmicos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme a análise do Gráfico 8, a maioria dos acadêmicos (50,30%) realiza o controle financeiro pessoal em uma base mensal. Uma parcela significativa (23,60%)



faz o controle financeiro semanalmente, o que reflete um acompanhamento mais frequente e detalhado.

Cerca de 9,70% dos acadêmicos fazem o controle diariamente, o que demonstra um acompanhamento financeiro frequente. Aqueles que realizam controle anual ou semestral representam uma porcentagem menor (1,80%) da amostra.

A seguir, o Gráfico 9 apresentará o perfil dos acadêmicos em relação às suas finanças em percentual.

Gráfico 9 – Perfil dos acadêmicos em relação às suas finanças

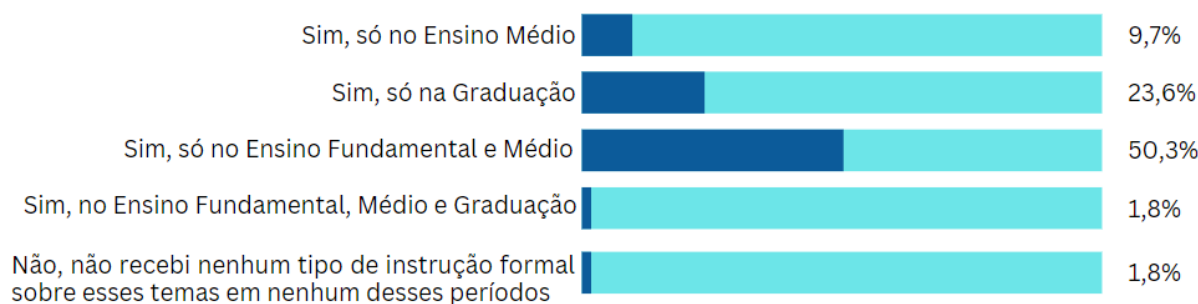


Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

As informações presentes no gráfico 9 refletem o perfil dos acadêmicos frente às suas finanças pessoais. Cerca de 51,50% dos acadêmicos são conservadores, o que indica que eles preferem segurança e estabilidade em seus investimentos, enquanto 42,40% consideram-se como um perfil moderado, que estão dispostos a buscar um equilíbrio entre risco e retorno em seus investimentos. A representatividade do perfil arrojado totalizou em 6,10%, o que indica que estão inclinados a comprometer uma parcela significativa da sua renda.

Quanto ao Gráfico 10, será apresentada a presença da educação financeira ao longo da trajetória acadêmica da amostra.

Gráfico 10 – Educação financeira



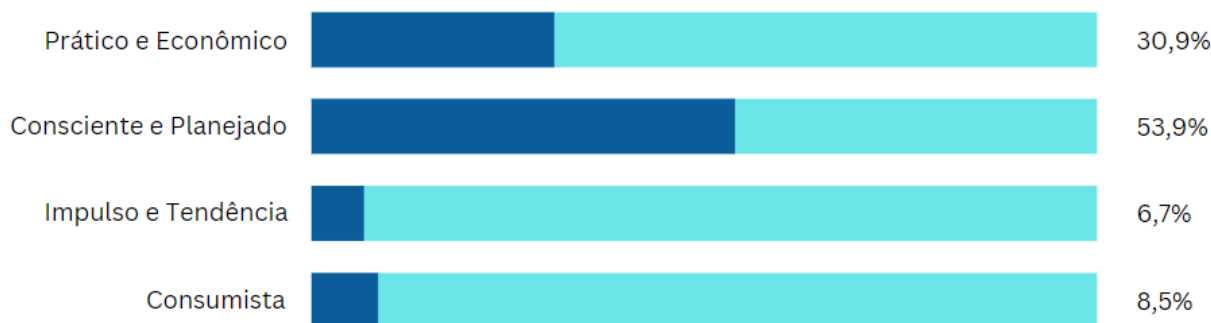
Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o Gráfico 10, de acordo com as respostas da amostragem, a maioria (45,45%) dos acadêmicos que receberam instrução formal sobre educação financeira, finanças pessoais e finanças comportamentais o fizeram apenas durante a Graduação. Cerca de 32,12% relatam não ter tido acesso a nenhuma informação ao longo de sua formação acadêmica. Os demais índices indicam que poucos tiveram acesso a tais informações durante o ensino fundamental e médio.

O Gráfico 11 apresentará o perfil consumidor dos acadêmicos em relação às decisões financeiras.



Gráfico 11 – Perfil consumidor dos acadêmicos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Em relação ao perfil dos acadêmicos, conforme o Gráfico 11, a maioria dos acadêmicos (53,90%) afirmou possuir um perfil consciente e planejado. Isso indica que eles realizam compras de maneira consciente, seguindo um orçamento e priorizando a qualidade e a real necessidade dos produtos, evitando gastos desnecessários. Cerca de 30,90% dos respondentes afirmaram possuir um perfil prático e econômico, o que sugere que eles realizam suas compras priorizando o melhor preço. Os demais índices refletem perfis consumistas e impulsivos, representando 8,50% e 6,70%.

#### 4.2 BLOCO III – EFEITO CERTEZA

O Gráfico 12 revelará a influência do efeito certeza nas escolhas financeiras dos acadêmicos.

Gráfico 12 – Reflexo do efeito certeza em escolhas de investimento



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

A análise do Gráfico 12 tem como objetivo destacar o reflexo do efeito de certeza na amostra em questão. Nesse contexto, observa-se que 52,70% dos acadêmicos optaram pela alternativa B, a qual oferece 60% de chances de ganhar R\$ 800,00 e 40% de chances de ganhar R\$ 400,00. Dessa forma, a maioria dos respondentes escolheu assumir algum risco em busca de um ganho maior, corroborando assim a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky. Entretanto, o índice de escolha da alternativa A (47,30%) representa um número significativo de pessoas que optam pelo ganho certo e abrem mão da possibilidade de um ganho maior em prol da segurança.

O Gráfico 13 revelará a influência do efeito certeza nas escolhas financeiras dos acadêmicos.

Gráfico 13 – Reflexo do efeito certeza em escolhas de Investimento



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

No Gráfico 13, a análise das respostas trouxe uma distribuição um pouco mais equilibrada em comparação com o Gráfico 12. Cerca de 50,90% dos acadêmicos optaram pela alternativa B, que oferece 50% de chances de ganhar R\$ 700,00 e 50% de chances de ganhar R\$ 300,00. Em relação à alternativa A, o índice de escolha totalizou 49,10%, a qual garante um ganho certo de R\$ 500,00.

Portanto, conclui-se que a preferência entre o efeito de certeza e a busca por ganhos potenciais é variável, o que corrobora a ideia de que os seres humanos podem ser influenciados por situações que envolvem aversão ao risco.

#### 4.2 BLOCO III – EFEITO REFLEXÃO

Gráfico 14 – Reflexo do efeito reflexão na gestão de perdas em investimentos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o Gráfico 14, a alternativa A oferece 70% de chances de perder R\$ 600,00 do valor investido, o que representa uma perda incerta, com uma expectativa de perda de R\$ 420,00. Já a alternativa B oferece 100% de chances de perder R\$ 300,00 do valor investido, ou seja, uma perda certa de R\$ 300,00. A maioria dos acadêmicos (63,00%) optou pela alternativa B, que envolve uma perda certa de valor menor, confirmando a presença do efeito reflexão. Isso ocorre porque as pessoas tendem a evitar perdas certas, mesmo que o valor da perda seja menor, em vez de arriscar uma perda maior de forma incerta.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 15, que mostra o percentual das respostas dos acadêmicos em relação ao efeito reflexão na gestão de perdas em investimentos.

Gráfico 15 – Reflexo do efeito reflexão na gestão de perdas em investimentos



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o Gráfico 15, a alternativa A oferece 60% de chances de perder R\$ 500,00 do valor investido, o que implica em uma perda incerta, com uma expectativa de perda de R\$ 300,00. Enquanto isso, a alternativa B oferece 100% de chances de perder R\$ 200,00 do valor investido, o que representa uma perda certa de R\$ 200,00. A maioria dos acadêmicos optou pela alternativa B, que envolve uma perda certa, enquanto 47,30% escolheram a alternativa A, que envolve uma perda incerta. Embora o resultado tenha sido equilibrado, é perceptível que a maioria optou pelo efeito



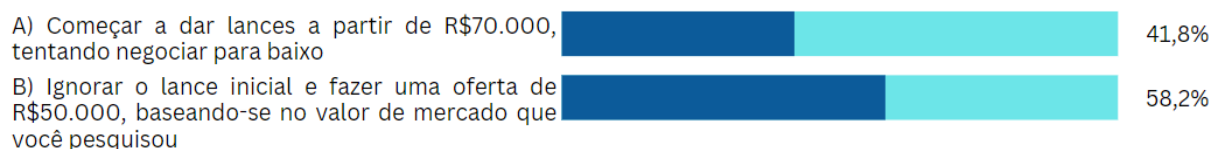
reflexão, preferindo a perda certa em vez de arriscar uma perda maior de forma incerta.

Pode-se observar que os resultados dos Gráficos 14 e 15 são semelhantes e refletem o efeito reflexão, no qual os indivíduos tendem a ser mais avessos a perdas em situações de ganho. Isso resultou na constatação de que na amostra, os acadêmicos preferem evitar perdas certas, mesmo que o valor seja menor, em vez de arriscar perdas de forma incerta.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 16, que mostra o percentual das respostas dos acadêmicos em relação a heurística de ancoragem.

#### 4.2 BLOCO II – HEURÍSTICA DE ANCORAGEM

Gráfico 16 – Reflexo da heurística de ancoragem em um cenário de leilão de um imobilizado

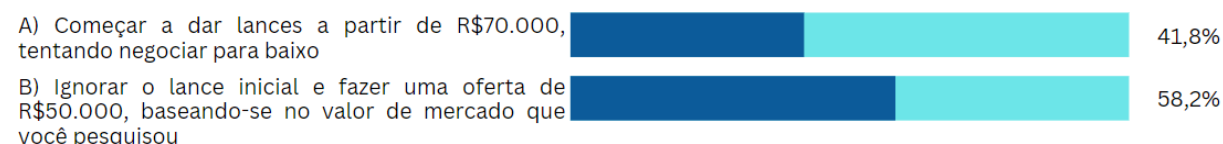


Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Na análise do Gráfico 16, o objetivo é compreender a heurística da ancoragem, onde a âncora é o preço inicial do leilão fixado em R\$70.000. Com base nas respostas, a maioria dos acadêmicos escolheu a alternativa B, que ignora a âncora e faz uma oferta com base no valor de mercado pesquisado. Isso indica que a âncora do preço inicial não teve um peso significativo na decisão dos participantes.

Segue gráfico 17 com o percentual das respostas dos acadêmicos em relação a heurística de ancoragem.

Gráfico 17 – Reflexo da heurística de ancoragem em um cenário de investimento



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

De acordo com o conceito de ancoragem, a informação do preço anterior das ações em R\$200 é a que reflete a heurística da ancoragem. Os resultados do Gráfico 17, apontam que a maioria dos respondentes (66,06%) escolheu a alternativa oposta à heurística da ancoragem, ao ignorar o preço anterior e basear sua decisão nas informações atuais.

Conforme a análise das questões relacionadas à heurística da ancoragem, percebe-se que a maioria das decisões dos acadêmicos ignorou a âncora inicial. No entanto, considerando o número de respondentes, é possível identificar a presença da heurística em 33,94% da amostra.

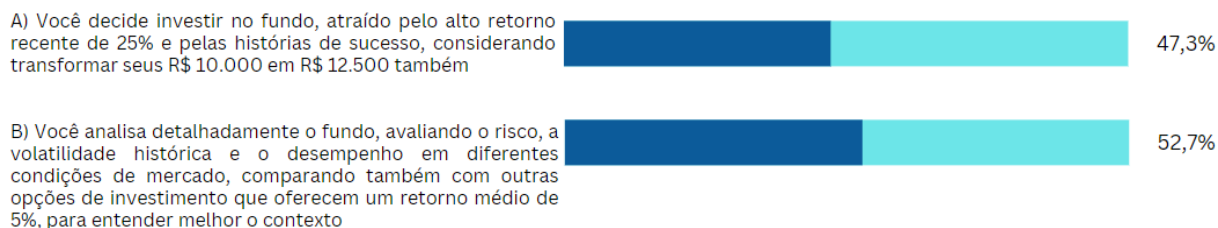
A seguir, apresenta-se o Gráfico 18, que mostra o percentual das respostas dos acadêmicos em relação a heurística da disponibilidade.

#### 4.2 BLOCO II – HEURISTICA DA DISPONIBILIDADE





### Gráfico 18 – Reflexo da heurística da disponibilidade em um cenário de investimento



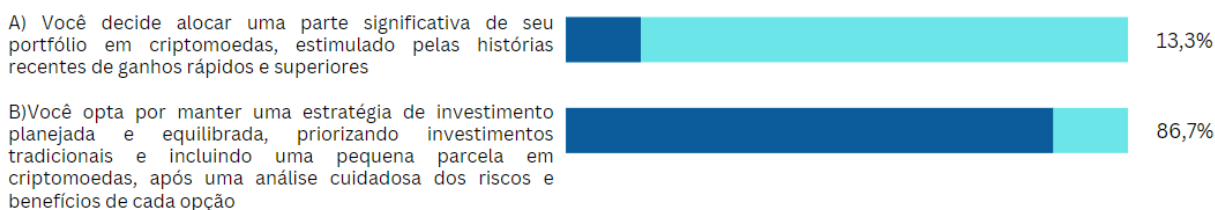
Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

O Gráfico 18 apresenta a questão sobre a heurística da disponibilidade. A alternativa A sugere a escolha baseando-se nos históricos de sucesso. A alternativa B sugere uma análise detalhada, incluindo avaliação de risco, volatilidade, entre outras informações, que oferecem um retorno médio de 5%.

A maioria dos respondentes (52,70%) optou pela alternativa B, que representa a opção mais racional, indicando que a heurística da disponibilidade não teve um impacto tão significativo na decisão de investimento da amostra.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 19, que mostra o percentual das respostas dos acadêmicos em relação a heurística da disponibilidade.

### Gráfico 19 – Reflexo da heurística da disponibilidade em um cenário de investimento



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Ao analisar o Gráfico 19, percebe-se uma diferença significativa nos resultados obtidos pelo Gráfico 18, considerando que se tratam de situações semelhantes.

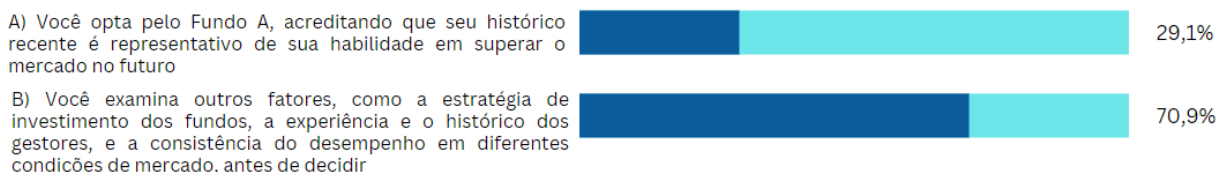
Na alternativa A, o investidor opta por montar seu portfólio de criptomoedas, impulsionado pelo histórico de ganhos anteriores. A alternativa B, por outro lado, sugere uma abordagem mais racional, mantendo uma decisão planejada.

Conclui-se, portanto, que a maioria dos acadêmicos (86,70%) escolheu a opção mais racional, indicando uma menor representatividade em relação à heurística da disponibilidade.

## 4.2 BLOCO II – HEURISTICA REPRESENTAVIDADE

O gráfico 20 aborda o reflexo da heurística da representatividade dos acadêmicos.

### Gráfico 20 – Reflexo da heurística da representatividade em um cenário de investimento

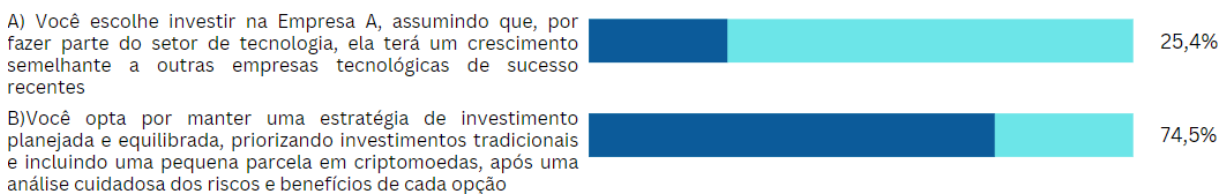


Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Ao analisar o Gráfico 20, nota-se que a maioria dos respondentes (70,90%) optou pela abordagem mais racional, representada pela alternativa B. Na alternativa A, 29,10% dos respondentes escolheram uma opção baseada no grau de representatividade dos acontecimentos recentes

Da mesma forma que o gráfico anterior, o Gráfico 21 apresentará os percentuais relacionados à heurística da representatividade.

### Gráfico 21 - Reflexo da heurística da representatividade em um cenário de investimento



Fonte: Dados da pesquisa elaborado pela autora (2023)

Conforme o Gráfico 21, percebe-se que a maioria dos respondentes (74,55%) escolheu a alternativa que melhor se alinha com a racionalidade, indicada pela alternativa B. O índice de escolha da alternativa A representou 25,45% da amostra, sugerindo a presença da heurística da representatividade.

Dessa forma, é perceptível que a heurística da representatividade teve um impacto menor em comparação com as questões apresentadas anteriormente. No entanto, é possível que, mesmo em proporções menores, as decisões dos acadêmicos tenham sido influenciadas por heurísticas e efeitos.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como base a teoria do prospecto de Daniel Kahneman e Amos Tversky. O foco deste trabalho foi responder à seguinte questão de pesquisa: Como os vieses cognitivos e as heurísticas influenciam nas decisões financeiras dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da Unesc? O objetivo estabelecido foi compreender um aspecto específico do comportamento financeiro dos acadêmicos em relação a essa teoria.

Para a mensuração dos resultados, contamos com 165 respondentes, uma amostra considerável em relação ao tamanho da população de acadêmicos do curso de Ciências Contábeis na Unesc. Os resultados da amostragem do questionário corroboram a teoria de Kahneman e Tversky, uma vez que os dados coletados demonstram claramente a influência dos vieses e heurísticas cognitivas nas decisões financeiras dos acadêmicos.





Nesse contexto, é possível destacar a presença do viés de aversão à perda, que leva a escolhas mais conservadoras em situações de risco na maioria das questões abordadas. Entretanto, observa-se que, em determinadas questões da pesquisa, os participantes adotam uma abordagem mais racional, considerando informações relevantes para embasar suas tomadas de decisões. Entre os vieses e heurísticas estudados, o efeito reflexão se destacou como o mais significativo em relação às decisões da amostra.

Importante salientar que este trabalho possui algumas limitações. Primeiramente, trata-se de um estudo com amostra por acessibilidade, o que não permite generalizar os resultados para a população total de acadêmicos. Além disso, a profundidade da teoria exigiu uma formulação de questionário detalhada e uma aplicação que demandou um período de tempo considerável. Portanto, os resultados encontrados devem ser interpretados com cautela. Também é válido mencionar que as percepções dos respondentes são subjetivas, o que pode influenciar a interpretação dos dados.

## REFERÊNCIAS

BARROS, Lucas Ayres Barreira de Campos. **Decisões de Financiamento e de Investimento das Empresas Sob a Ótica de Gestores Otimistas e Excessivamente Confiantes**. 2005. 254 f. Tese (Doutorado) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

FERREIRA NETO, J. V.; SANTOS FILHO, A. A. D.; ROCHA, J. S.; DIAS FILHO, J. M. O impacto da variável situação financeira sobre a propensão ao risco. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 11, n. 3, p. 67-84, 2021.

FERREIRA, R. **Como planejar, organizar e controlar seu dinheiro**: manual de finanças pessoais/ Rodrigo Ferreira. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro**. Rio de Janeiro: Campus. 1999.

HALFELD, M.; TORRES, F. de F. L. Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, [S. l.], v. 41, n. 2, p. 64–71, 2001.

HAUBERT, F.; LIMA, C.; LIMA, M.; **Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses**. Revista de Ciência da Administração, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, v. 16, n. 38, abr. 2014.

KAHNEMAN, Daniel, and Amos TVERSKY. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, vol. 47, no. 2, 1979, pp. 263–91. *JSTOR*. Disponível em:<<https://doi.org/10.2307/1914185>>. Acesso em: 12 mar. 2023.

KLING, Marco Antônio Bittencourt. **Finanças comportamentais: a influência das heurísticas e vieses cognitivos no processo de análise técnica de ações**. 2019. xii, 97



f., il. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia de Produção) — Universidade de Brasília, Brasília, 2019.

LIMA FILHO, RN; BRUNI, AL Quanto mais faço, mais erro? Uma análise sobre a presença de visões cognitivas em julgamentos sobre orçamento. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 3, pág. 224-239, 2013.

MACEDO, Jurandir Jr Sell; KOLINSKY, Régine; MORAIS, José Carlos Junça de (ed.). *Finanças Comportamentais*. Florianópolis: Instituto de Educação Financeira, 2015.

MACEDO, Jurandir Sell. **Teoria do Prospecto: Uma Investigação Utilizando Simulação de Investimentos**. Tese de Doutorado apresentada no Programa de Engenharia de Produção e Sistemas da Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

MEIRELLES, Valéria M.; SOUZA, Rosane Mantilla de. *Uso do Dinheiro na Vida Adulta: Uma Perspectiva da Psicologia Clínica e Psicologia do Dinheiro*. [Digite o Local da Editora]: Grupo GEN, 2015. E-book. ISBN 9788597000887. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597000887/>. Acesso em: 11 out. 2023.

MILANEZ, Daniel Yabe. **Finanças comportamentais no Brasil**. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003. abr. 2023.

NUNES, Tamara Morel; FLORES, Silvia Amélia Mendonça; SILVA, Ana Carolina Cozza Josende da. A Aversão à Perda e o Excesso de Confiança sob a Ótica do Gênero. *Cbr - Consumer Behavior Review*, [S.L.], v. 2, n. 1, p. 42, 31 mar. 2018. Universidade Federal de Pernambuco.

NUNES, Tamara Morel; FLORES, Silvia Amélia Mendonça; SILVA, Ana Carolina Cozza Josende da. A aversão à perda e o excesso de confiança sob a ótica do gênero. **CBR - Consumer Behavior Review**, [S.L.], v. 2, n. 1, p. 42-54, mar. 2018.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007.

SALUSTIANO, Andresa Silva; PAIXÃO, Rosilany Justino. **Comportamento de grupo e viés de confirmação**. 2022.

SANTOS, José Odálio dos *Finanças pessoais para todas as idades: um guia prático* /José Odálio dos Santos. - São Paulo: atlas, 2014.



SAVOIA, José Roberto Ferreira.; SAITO, André Taue.; SANTANA, Flávia de Angelis. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública – RAP**, Rio de Janeiro – RJ, v. 41(6), p.1121-41, Nov./Dez. 2007.

TORRALVO, Caio Fragata. **Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto em alunos brasileiros de pós-graduação**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

VALE, R. do R. do; JUNIOR, N. C. A. da C.; CRUZ, J. A. W. Finanças e teoria do prospecto: a influência do gênero na tomada de decisão / Finance and prospect theory: the influence of gender in decision-making. **Brazilian Journal of Development**, [S. l.], v. 6, n. 11, p. 90225–90237, 2020. DOI: 10.34117/bjdv6n11-436.

YOSHINAGA, C. E.; OLIVEIRA, R. F.; SILVEIRA, A. M.; BARROS, L. A. B. C. Finanças Comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão**, v. 15, n. 3, art. 3, p. 25-35, 2008.

ZINDEL, Márcia T. Longen *et al.* **Finanças comportamentais: o viés cognitivo excesso de confiança no julgamento em investidores e sua relação com bases biológicas**. 2008.



## APÊNDICE A

### Bloco I – Características do respondente

#### 1. Sexo:

- Masculino
- Feminino
- Prefiro não responder

#### 2. Estado Civil:

- Solteiro (a)
- Casado (a)
- União Estável
- Separado(a)/Divorciado (a)
- Viúvo (a)

#### 3. Faixa Etária:

- Até 20 anos
- De 21 a 25 anos
- De 26 a 30 anos
- De 31 a 35 anos
- De 36 a 40 anos
- De 41 a 45 anos
- De 46 a 50 anos
- Acima de 51 anos

#### 4. Fase:

- 1 fase
- 2 fase
- 3 fase
- 4 fase
- 5 fase
- 6 fase
- 7 fase
- 8 fase
- 9 fase

### Bloco II – INFORMAÇÕES DE ORÇAMENTO, PLANEJAMENTO E CONTROLE FINANCEIRO E EDUCAÇÃO FINANCEIRA

#### 5. Você costuma fazer um orçamento de seus gastos?

- Pesquisa e comparação de preços entre lojas
- Pesquisa e comparação de preços entre loja e internet



- Usar aplicativos ou sites de comparação de preços
- Compro com base em recomendações de amigos ou familiares
- Utilizar cupons de desconto ou códigos promocionais
- Tomo decisões baseadas em análises ou avaliações online
- Não costumo fazer orçamento

**6 – Você costuma estipular metas e tetos máximos de seus gastos?**

- Diário (curto prazo)
- Semanal (curto prazo)
- Mensal (médio prazo)
- Semestral (longo prazo)
- Anual (longo prazo)
- Nunca faço

**7. Você costuma fazer controle financeiro pessoal?**

- Utilizo um diário ou caderno de finanças
- Controle através do extrato bancário
- Uso planilhas
- Tenho um consultor ou contador
- Faço controle mental (sem registro físico ou digital)
- Uso quadro branco ou mural para controle visual
- Nunca faço

**8. Com que frequência você costuma realizar o seu controle financeiro pessoal?**

- Diário
- Semanal
- Mensal
- Semestral
- Anual
- Nunca faço

**9 - Com base nas informações apresentadas, assinale a opção que mais reflete suas decisões e tolerância a riscos como investidor, ou seja, o seu perfil como investidor.**

**Conservador** – Prefere segurança e estabilidade, aceitando menores retornos para reduzir riscos. Geralmente destina uma parcela mais conservadora de sua renda total, como 20-30%, em investimentos de baixo risco, como Certificados de Depósito Bancário (CDBs) e Tesouro Direto.

**Moderado** – Busca um equilíbrio entre risco e retorno, disposto a correr riscos moderados para obter ganhos mais significativos. Este perfil normalmente aloca uma proporção de sua renda, por exemplo, 30-50%, em uma carteira de investimentos diversificada, incluindo Fundos Multimercado e Debêntures.



**Arrojado** – Está disposto a assumir altos riscos em busca de altas lucratividades, focando em investimentos voláteis. Um investidor arrojado pode comprometer uma parte significativa de sua renda, como 50-70% ou mais, em opções de alto risco, como Ações na Bolsa de Valores e Criptomoedas.

**Com base nessas informações, você se considera um investidor?**

- A) Conservador
- B) Moderado
- C) Arrojado

**10 - Refletindo sobre o seu período de formação ensino fundamental, médio e graduação até o momento, responda:**

**Você recebeu algum tipo de educação formal ou orientação sobre Educação Financeira, Finanças Pessoais e Finanças Comportamentais?**

**Essa instrução pode incluir temas como gestão de orçamento pessoal, investimentos, poupança, planejamento financeiro, bem como a compreensão de como aspectos psicológicos e comportamentais afetam as decisões financeiras.**

- A) Sim, só no Ensino Médio
- B) Sim, só no Ensino Fundamental
- C) Sim, só na Graduação.
- D) Sim, só no Ensino Fundamental e Médio
- E) Sim, no Ensino Fundamental, Médio e Graduação
- F) Não, não recebi nenhum tipo de instrução formal sobre esses temas em nenhum desses períodos.

**11 - Analisando seus padrões e hábitos de consumo, como você descreveria seu perfil de consumidor?**

**Considere fatores como frequência de compras, planejamento orçamentário, sensibilidade a preços, lealdade a marcas, e impulsividade ou cautela ao fazer compras.**

- A) Prático e Econômico - Busco praticidade e economia, fazendo compras de maneira rápida e sempre atento aos melhores preços e ofertas, sem grande fidelidade a marcas.
- B) Consciente e Planejado - Realizo compras de maneira consciente e planejada, seguindo um orçamento e priorizando a qualidade e a necessidade real do produto, evitando gastos desnecessários.



- C) Impulso e Tendência - Sou influenciado por tendências e muitas vezes faço compras por impulso, atraído por novidades ou promoções, sem grande preocupação com o planejamento ou orçamento.
- D) Consumista - Tenho dificuldade em controlar meus gastos com compras, muitas vezes adquirindo itens desnecessários ou além do meu orçamento.

### Bloco III – EFEITOS E HEURÍSTICAS

#### **12 - Quais das duas alternativas você escolheria para aplicar em um investimento**

- A) 100% de chances de ganhar R\$ 600,00.
- B) 60% de chances de ganhar R\$ 800,00, e 40% de chances de ganhar R\$ 400,00.

#### **13 - Quais das duas alternativas você escolheria para aplicar em um investimento?**

- A) 100% de chances de ganhar R\$ 500,00.
- B) 50% de chances de ganhar R\$ 700,00, e 50% de chances de ganhar R\$ 300,00.

#### **14 - Quais das duas alternativas você escolheria ao gerenciar uma perda em um investimento**

- A) 70% de chances de perder R\$ 600,00 do valor investido.
- B) 100% de chances de perder R\$ 300,00 do valor investido.

#### **15 - Quais das duas alternativas você escolheria ao gerenciar uma perda em um investimento**

- A) 60% de chances de perder R\$ 500,00 do valor investido.
- B) 100% de chances de perder R\$ 200,00 do valor investido.

#### **16 - Você está participando de um leilão de um carro que, na sua pesquisa, tem um valor de mercado de R\$50.000. O primeiro lance começa em R\$70.000.**

#### **Considerando o valor de mercado do carro, qual seria a sua estratégia de lance?**

- A) Começar a dar lances a partir de R\$70.000, tentando negociar para baixo.
- B) Ignorar o lance inicial e fazer uma oferta de R\$50.000, baseando-se no valor de mercado que você pesquisou.





**17 - Você está avaliando um fundo de ações que, há seis meses, estava avaliado em R\$200 por ação.**

**Recentemente, o valor caiu para R\$150 por ação, mas especialistas do mercado financeiro projetam uma recuperação e um potencial de crescimento.**

**Como a informação sobre o valor anterior das ações influencia sua decisão de investir neste fundo?**

- A) Você se sente inclinado a investir, pensando que R\$150 é um bom preço já que as ações valiam R\$200 há seis meses.
- B) Você ignora o preço anterior das ações e avalia o fundo baseado no desempenho atual do mercado, perspectivas futuras e comparação com outros fundos.

**18 - Nos últimos três meses, um fundo de investimentos entregou um retorno impressionante de 25%, com várias histórias de investidores que investiram R\$ 10.000 e agora têm R\$ 12.500.**

**Esses casos são frequentemente comparados a outros investimentos mais tradicionais, que tiveram, em média, um retorno de 5% no mesmo período.**

**Diante números e histórias, como você decide se investir nesse fundo?**

- A) Você decide investir no fundo, atraído pelo alto retorno recente de 25% e pelas histórias de sucesso, considerando transformar seus R\$ 10.000 em R\$ 12.500 também.
- B) Você analisa detalhadamente o fundo, avaliando o risco, a volatilidade histórica e o desempenho em diferentes condições de mercado, comparando também com outras opções de investimento que oferecem um retorno médio de 5%, para entender melhor o contexto dos retornos passados antes de decidir.

**19 - Nos últimos meses, a mídia se destacou intensamente no sucesso de investimentos em criptomoedas, com relatos frequentes de pessoas que obtiveram retornos extraordinários, multiplicando seu capital inicial em poucos meses.**

**Paralelamente, investimentos mais tradicionais, como ações de empresas sólidas e fundos imobiliários, apresentam um crescimento constante, porém mais modesto.**

**Diante dessas informações, como você decide alocar seus recursos?**

- A) Você decide alocar uma parte significativa de seu portfólio em criptomoedas, estimulado pelas histórias recentes de ganhos rápidos e superiores.





- B) Você opta por manter uma estratégia de investimento planejada e equilibrada, priorizando investimentos tradicionais e incluindo uma pequena parcela em criptomoedas, após uma análise cuidadosa dos riscos e benefícios de cada opção.

**20 - Você está avaliando dois fundos de investimento para adicionar ao seu portfólio.**

**O *Fundo A* teve um desempenho excepcional nos últimos dois anos, superando consistentemente o mercado.**

**Em comparação, o *Fundo B* teve um desempenho mediano, alinhando-se mais de perto com as tendências gerais do mercado.**

**Uma análise mais detalhada mostra que o sucesso do *Fundo A* pode ter sido parcialmente impulsionado por um mercado altamente favorável para suas principais apostas setoriais.**

**Como você decide em qual fundo investir?**

- A) Você opta pelo *Fundo A*, acreditando que seu histórico recente é representativo de sua habilidade em superar o mercado no futuro.
- B) Você examina outros fatores, como a estratégia de investimento dos fundos, a experiência e o histórico dos gestores, e a consistência do desempenho em diferentes condições de mercado, antes de decidir.

**21 - Ao avaliar possíveis investimentos em ações, você se separa de duas empresas:**

**a *Empresa A*, que faz parte de um setor tecnológico em rápido crescimento e tem um perfil de inovação, e a *Empresa B*, que opera no setor de utilidade pública, conhecida como por sua estabilidade e crescimento lento, porém consistente.**

**Recentemente, algumas empresas tecnológicas tiveram um crescimento surpreendente em suas ações, gerando lucros significativos para seus investidores.**

**Com base nessa informação, como você decide qual ação comprar?**

- A) Você escolhe investir na *Empresa A*, assumindo que, por fazer parte do setor de tecnologia, ela terá um crescimento semelhante a outras empresas tecnológicas de sucesso recentes.
- B) Você analisa as duas empresas individualmente, considerando seus fundamentos, históricos financeiros e perspectivas de crescimento futuro, independentemente dos estereótipos de seus setores.