

# *Finanças Comportamentais*

*Armadilhas do comportamento  
humano nos investimentos*

# Premissas básicas estão corretas?

A maior parte da teoria econômica e financeira está calcada na hipótese de racionalidade dos agentes e...

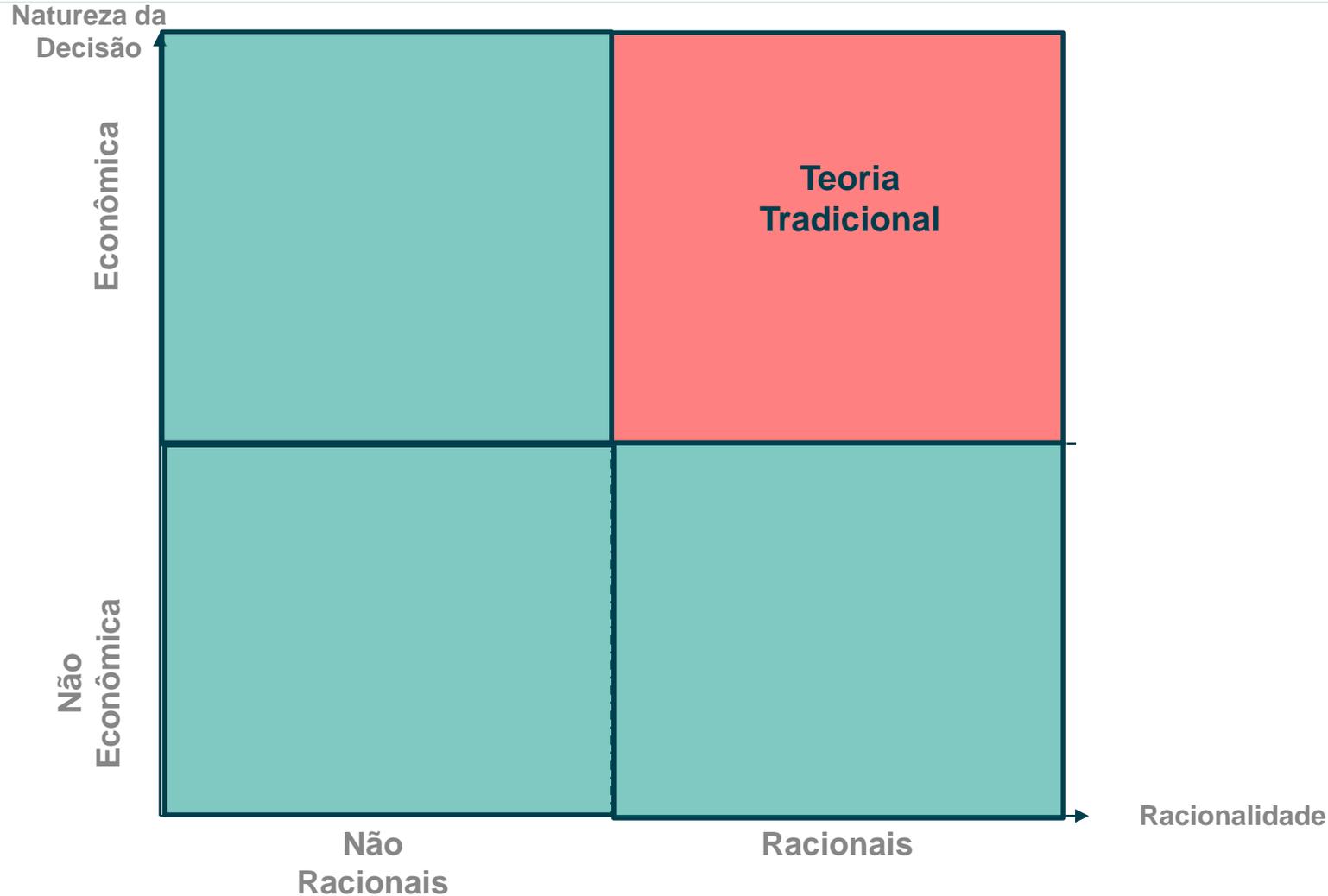
...,conseqüentemente, na hipótese de eficiência dos mercados.

No entanto, há grande evidência que, dadas determinadas tendências comportamentais, os agentes não são totalmente racionais e os mercados não são (tão) eficientes.

*Behavioral Finance* é a cadeira que procura entender essa dinâmica, baseada na racionalidade limitada.

Concebida inicialmente por Amos Tversky e Daniel Kahneman no início da década de 80.

# A teoria tradicional é limitada em poder explicativo



# Erros comuns.



**Heurística:** atalhos e “regras de bolso” para simplificar a tomada de decisão.

**Representatividade**

**Movimentos de manada**

# Representatividade



Ao longo do processo evolutivo, tivemos vantagem em identificar padrões/tendências (estações, migrações, etc) .

Tendemos a inferir padrões, temporais e espaciais, com base na observação do ambiente!

Probabilidade futura estimada = f (similaridade a eventos recentes)

Prever o futuro com base no presente/passado

Cara ou coroa ?

Qual será o resultado do próximo lançamento?

Ex: Fluxo para modalidades distintas de investimentos após divulgação de rentabilidades

Ativo bom ontem = ativo bom hoje

Implicação para investimentos: compra na alta, vende na baixa e reluta em rebalancear

# Na euforia, todos esquecem que tem aversão a perdas



# Na euforia, todos esquecem que tem aversão a perdas

SEJA SEU MELHOR INVESTIMENTO WWW.VOCESA.COM.BR

# Você s/a

“Ao pensar em seus investimentos você pensa mais na possível alta ou baixa?”

**Saiba como 6 pessoas comuns juntaram R\$ 1 milhão com:**

- fundos e Tesouro Direto
- compra de imóveis
- negócio próprio
- ações na bolsa
- foco na formação profissional

**Rico antes dos 40**

Fonte: Morningstar

**Os 350 melhores fundos de investimento para realizar tudo o que você quer em 1, 5 e 10 anos**

**Pesquisa: os bancos que fazem seu dinheiro render mais**

**ENTREVISTA**  
As lições de carreira que 2007 deixa para você

**ENTREVISTA**  
Advogados são a bola da vez na guerra por talentos nas empresas

**ENTREVISTA**  
Cursos rápidos para turbinar seu currículo

**ENTREVISTA**  
Aos 23 anos, comecei a investir em renda fixa. Hoje, sou sócio de um negócio de 10 milhões de reais

**EDGAR MOREIRA, 38 anos, economista**

ISSN 33555706 001141  
9771415820001  
R\$ 9,90 • EDIÇÃO 119 • OUTUBRO 2007

- Muito mais tempo na alta
- Mais tempo na alta
- O mesmo para ambos
- Mais tempo na baixa
- Muito mais tempo na baixa

- 39%
- 35%
- 19%
- 6%
- 1%

SEJA SEU MELHOR INVESTIMENTO WWW.VOCESA.COM.BR

# Você s/a

Revista do Ano

Invisto 30% da minha renda na bolsa, em papéis de grandes empresas, para ter um lucro médio de 20% ao ano

**FLÁVIO LUPOSELLI, 35 anos, dentista, empresário e investidor**

## Faça seu dinheiro crescer com ações

**PESQUISA EXCLUSIVA**

- Os 100 melhores papéis para você montar uma carteira de investimentos vencedora
- Os setores mais quentes
- As ações promissoras entre as menos negociadas
- As regras de ouro dos especialistas

**INVESTMENT GRADE**  
O que é e como aproveitar para bombar seus investimentos

**10 anos** você s/a

**RAM CHARAN** O guru diz o que você deve aprender com um bom vendedor

**ELES CONFESSAM** Os erros (e as lições) de altos executivos quando eram gerentes

ISSN 33555706 001141  
9771415820001  
R\$ 9,90 • EDIÇÃO 119 • MAIO 2008

Só que, mais cedo ou mais tarde....



# A Representatividade também influencia atitudes

**Estudo da Universidade de Nova York**

**2 grupos**

**1 Exercício: ordenar palavra e formar frases**

**Grupo 1: frases de tom agressivo**

**Grupo 2: frases de tom agradável**

**2 Exercício: aguardar 10 minutos para ser atendido**

**Grupo 1: 100% interrompeu após 4 a 5 minutos**

**Grupo 2: 82% aguardou 10 minutos**

**O estudo foi repetido 20 vezes com pessoas distintas de variados graus de escolaridade e nível social**

# Movimentos de manada – ganância vs medo



[Link para video](#)

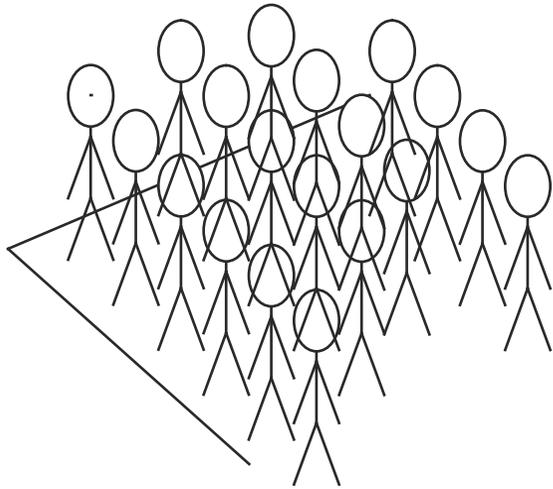
**Uma forma de simplificar a decisão é seguir o grupo**

**Comprar o que todos compram e vender o que todos vendem**

**Temos uma necessidade inata de agir em conformidade com o grupo**

**Prova Social (*Social Proof*)**

# Social Proof



1 indivíduo parado na esquina olhando para o céu, após 40 minutos 3% pára para olhar

5 indivíduos: 25% pára para olhar

15 indivíduos: 50% pára para olhar

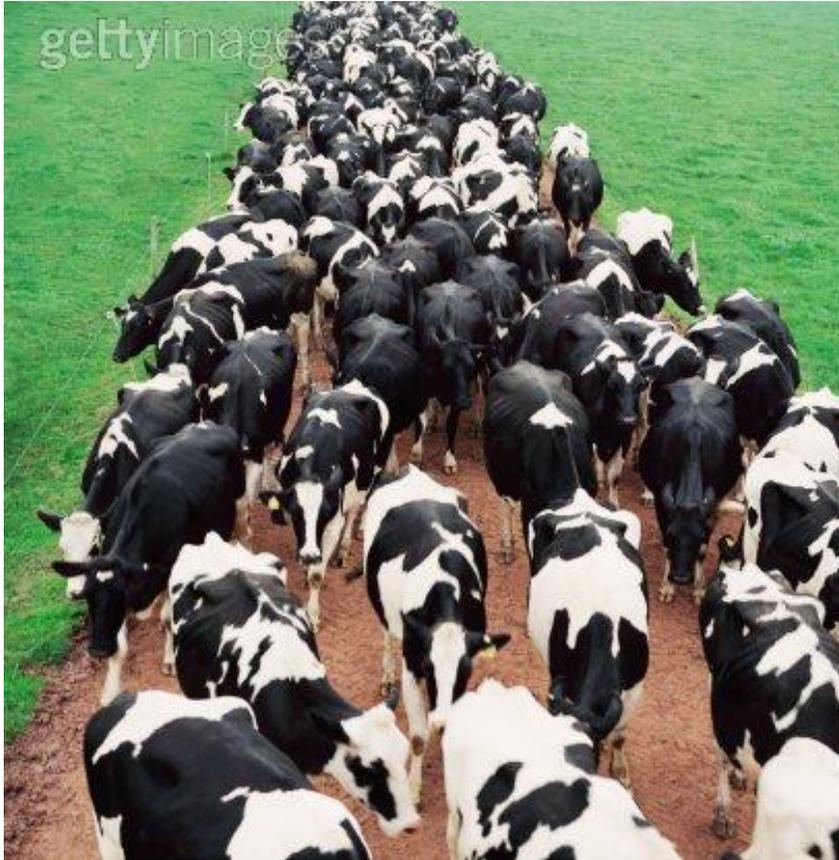
20 indivíduos: 80% pára para olhar

Não há pressão para agir em conformidade.

As pessoas olham porque inferem que se todos fazem algo, há uma boa razão para isso

Fonte: Stanley Milgram - 1960

# Movimentos de manada – ganância vs medo



**Errar na companhia de outros é menos desconfortável**

**O receio da maioria não é a perda, mas o risco de suas aplicações terem performance pior que a dos demais.**

**Em momentos de alta impera a ganância...**

**...nas realizações o medo predomina**

**Ambos magnificam os movimentos de mercado**

**Risco: Não considera o nível de conforto do investidor**

**Você ainda acha que os agentes são racionais?**

**Só se você for irracional!!!!**