

OS VIESES PSICOLÓGICOS NO MERCADO FINANCEIRO: UMA INTRODUÇÃO À ANÁLISE DE UM PERFIL INVESTIDOR

NICOLAS CARDOSO SETTI¹; LEONARDO BETEMPS KONTZ²

¹ Universidade Federal de Pelotas – nicolascsetti@gmail.com

² Universidade Federal de Pelotas – leonardobetemps@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho, situado na área de finanças comportamentais, constitui-se, essencialmente, em uma proposta de desenvolvimento para um perfil investidor com base no estudo dos vieses de excesso de confiança, da representatividade, aversão a perdas, considerações passadas e no movimento de manada. Nesse sentido, este ofício busca criar um estudo da interferência psicológica na tomada de decisão dentro do mercado financeiro. Assim, a problematização pautada é a de identificar perfis de investidores para que se possa, então, prevenir esses desvios que se opõem a uma tomada de decisão correta.

A priori, é necessário destacar a diferença entre o pensamento tradicional e a nova abordagem emergente nas finanças. De acordo com YOSHINAGA et al. (2008), a necessidade de análises alternativas surge a medida que as técnicas antes utilizadas deixam de ser capazes de explicar fenômenos atuais decorrentes no mercado. Deste modo, a autora destaca o surgimento de duas estratégias possíveis: a primeira refere-se à revisão teórica do conhecimento tradicional, sem o abandono da suposta plena racionalidade no processo de decisão; já a segunda admite o reconhecimento de que nem sempre as pessoas tomam decisões exclusivamente racionais. É no último em que se sustenta a teoria das Finanças Comportamentais.

Os vieses psicológicos estão divididos em três componentes mentais principais: a tendência cognitiva, a heurística e as falácias lógicas (MACRANEY, 2011). São, respectivamente, a característica instintiva que aspira confiança e estabilidade, levando o indivíduo a tomar decisões incorretas; o processo que acelera a operação cerebral para adiantar uma resposta, mas acaba, na maioria dos casos, levando o indivíduo a esquecer fatos importantes; e a falta de interesse ou desconhecimento das limitações sobre as informações recebidas, as quais levam a mente a concluir algo sem obter todos os fatos existentes.

Desta forma, KAHNEMAN e TVERSKY (1984) definem a função de valor, em formato de “S”, na qual os investidores constroem a estrutura da análise decisiva que envolve incerteza. No Gráfico 1 pode-se observar de maneira mais consistente a interferência do fator psicológico no processo decisório. A seguir, são apresentados os principais vieses abordados nesse estudo.

O primeiro conceito a ser destacado é o excesso de confiança, um dos mais influentes na tomada de decisão no mercado financeiro. MOSCA (2010) afirma que esse desvio faz com que a pessoa atribua a ela mesma os créditos de um sucesso em um resultado, cujo controle está distante da influência do indivíduo. A implicação ainda tende a assimilar o acontecido por habilidade do decisor atribuindo o insucesso a “fatores aleatórios” macroeconômicos. Assim, a

absoluta certeza sobre suas decisões leva os investidores a superestimarem a precisão das informações disponíveis e sua capacidade de interpretá-las.



Gráfico 1: Função de valor.
Fonte: Tversky e Kahneman (1984)

O segundo, que corresponde à representatividade, como cita FERREIRA (2008), é entendido como o julgamento de familiaridade entre dois objetos por serem possuidores de características comuns ou semelhantes. Menos sutil, conectar o item A ao processo B, pela partilha de informações coincidentes, quando esses, na verdade, não possuem ligação. Tal fenômeno também desencadeia uma série de outros desvios cognitivos que levam o investidor a falhas. A representatividade também é bastante influente no mercado financeiro, a medida que “os investidores confundem boas empresas com bons investimentos” (NOFSINGER, 2010).

O terceiro viés, de aversão a perdas, como pode ser observado no Gráfico 1, na curva de valor, demonstra que os investidores são mais sensíveis a perdas do que a ganhos, assim há uma tendência de tentar evitar sofrimentos. Existem dois tipos de arrependimento estabelecidos por NOFSINGER (2010): pela omissão e pela comissão. A dor mais sentida, no mercado financeiro, é pela comissão, quando se opta por vender uma ação antiga (pela qual possuímos algum apego emocional) e ela gera lucro depois de ser negociada.

O quarto fenômeno influencia o investidor através de considerações passadas: o remorso e o orgulho sobre decisões tomadas. As lembranças tornam os investidores mais propensos (ou não) a riscos depois de uma perda. NOFSINGER (2010) explica essa perspectiva apontando alguns efeitos gerados por essa disposição, como o *house-money* (dinheiro da banca), aversão ao risco, tentativa de sair empatado e o efeito doação.

O quinto e último conceito estudado é o efeito manada, ou seja, os efeitos coletivos na tomada de decisão. A conversa é um meio de se obter dados para a formação de opinião e NOFSINGER (2010) faz uma análise do sujeito diante do grupo social no qual faz parte. O assunto *finanças*, que há alguns anos era um tabu, hoje é discutido até mesmo em reuniões de amigos, o que, em casos, tem se mostrado problemático. Uma consequência considerável resultante desse viés

são as bolhas especulativas. Além disso, esse efeito é caracterizado pela movimentação em massa do mercado, devido a possíveis previsões futuras.

Por fim, em posse do conhecimento psicológico, POMPIAN (2006) menciona a necessidade de criação de programas de investimento baseados nos tipos de personalidade e gênero. Correlacionar os fatores emocionais e biológicos do sujeito, afim de aplicar os conhecimentos das finanças comportamentais é sua proposta. A operação implementada é a análise do investidor, abordando os fatores já mencionados, verificando assim a suscetibilidade dele aos vieses.

2. METODOLOGIA

Para a realização desse trabalho, a metodologia adotada foi, primeiramente, a leitura e estudo das obras de KAHNEMAN, FERREIRA e MOSCA acerca das interferências psicológicas nas tomadas de decisão dentro do mercado financeiro. A partir disso, objetivou-se mapear os principais desvios que são determinantes para as atuações financeiras dos indivíduos. Em síntese, trata-se de um ofício que se propõe a explicar os principais vieses comportamentais durante o ato de investir.

Além disso, o artigo apresenta uma breve relação dos perfis afetados pelos vieses psicológicos, segundo POMPIAN e NOFSINGER. Nesse sentido, pode-se afirmar que este é um trabalho inicial sobre perfis de investidores, cujo objetivo e metodologia foram as de análise de obras notáveis que tratam do tema, assim como o mapeamento de conceitos imprescindíveis para a realização de futuros trabalhos na área.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A partir da pesquisa foi possível analisar a correlação entre finanças e psicologia comportamental diante do processo de tomada de decisão. Avaliando os vieses inerentes aos investidores, foi observado como esses manipulam a sentença final nas questões financeiras. Deste modo, destuaram-se duas fases históricas na economia: de saída das finanças tradicionais para a aderência das finanças comportamentais.

Assim, pode-se perceber que o fator predominante nas finanças tradicionais, a confiança na racionalidade dos agentes, perde espaço para a análise pessoal no processo decisório - o fator psicológico influente. Portanto, passam a ser avaliados fenômenos individuais e coletivos na construção decisiva, como o excesso de confiança e os movimentos de manada, respectivamente. Fatores que podem tornar o investidor mais adepto a riscos ou avesso a perdas.

4. CONCLUSÕES

Através dessa pesquisa, torna-se clara a necessidade de criação de um perfil determinado por desvios e não somente por personalidade investidora. Explorando questões biológicas, comportamentos diante das finanças e os já

citados desvios psicológicos, passa a ser estudado um modelo que identifica as carências e eficiências individuais dos agentes de decisão.

Se traçado este objetivo, o de criar modelos individuais de perfil de investimento, faz-se igualmente imprescindível à realidade de planejamento futuro desenvolver técnicas singulares para que esses possam atuar de maneira consistente.

Portanto, os objetivos principais do ofício foram cumpridos. O desenvolvimento da proposta e fundamentação básica para a continuidade dos estudos da psicologia aplicada ao mercado financeiro foram atingidos através da análise da interferência psicológica do investidor.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMOS, Tversky; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, Califórnia, v.185, n.4157, p.1124-1131, 1974.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica: como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Choices, Values, and Frames. **American Psychologist**, Washington, v.39, n.4, p.341-350, 1984.

LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos da metodologia científica**. 5ª ed, São Paulo: Atlas, 2003.

MOSCA, Aquiles. **Finanças comportamentais: gerencie suas emoções e alcance sucesso nos investimentos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

NOFSINGER, J. R. **A lógica do mercado de ações**. 2ª ed, São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2010.

YOSHINAGA, C. E.; et al. Finanças Comportamentais: Uma Introdução. **REGE. Revista de Gestão**, USP – São Paulo, v.15, n.3, 2008.