





O impacto das emoções na nossa vida financeira e em nossos investimentos.

GET-PE



GET-PE

Grupo de Estudo e Trabalho
em Psicologia Econômica

www.getpe.com.br



BEM-VINDOS!

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica





GET-PE

*O **GET-PE** é uma equipe multidisciplinar, constituída com o objetivo de aprofundar **estudos em Psicologia Econômica, com foco em comportamentos econômicos, tomada de decisão e erros sistemáticos** encontrados nesse processo, com fins de **aplicação** em situações que podem envolver iniciativas de **educação financeira**, aprimoramento de processos decisórios e políticas públicas.*

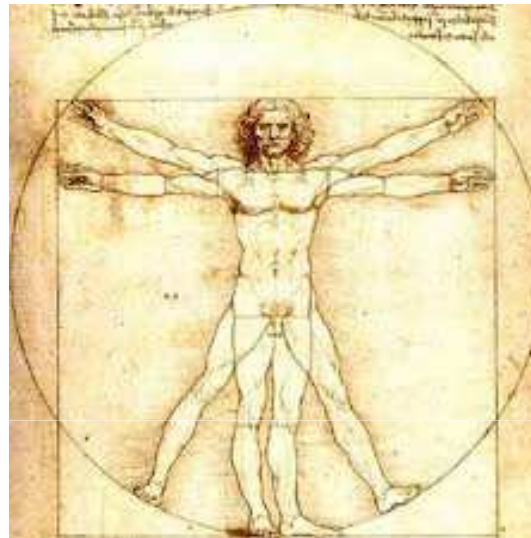
Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

www.getpe.com.br



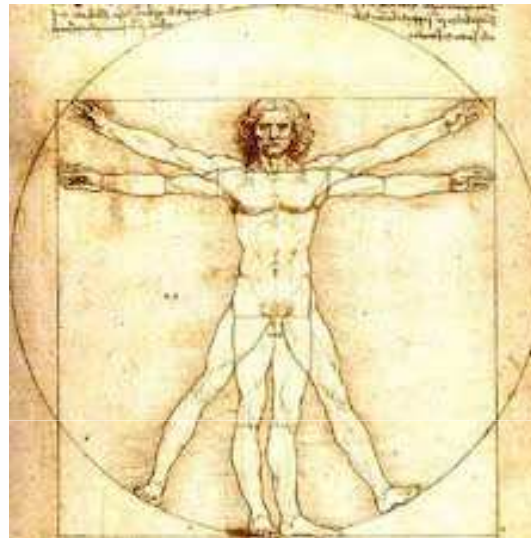
A Pessoa Humana



Pessoas comuns, como nós e você,
que nem sempre tomam as melhores decisões,
conforme originalmente planejado.

Colaboração:

A Pessoa Humana

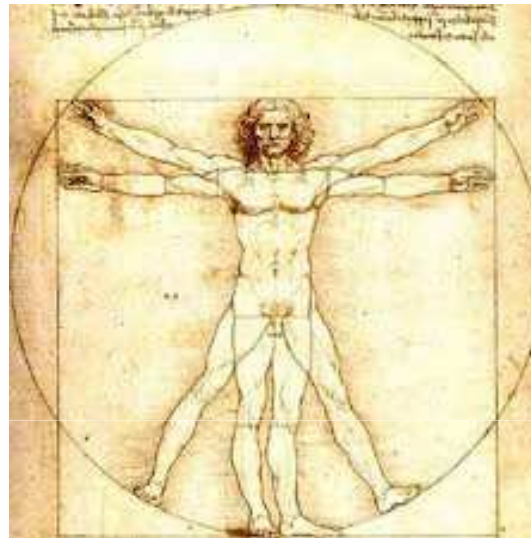


São influenciadas por outros, pelo ambiente,
pela própria cultura.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

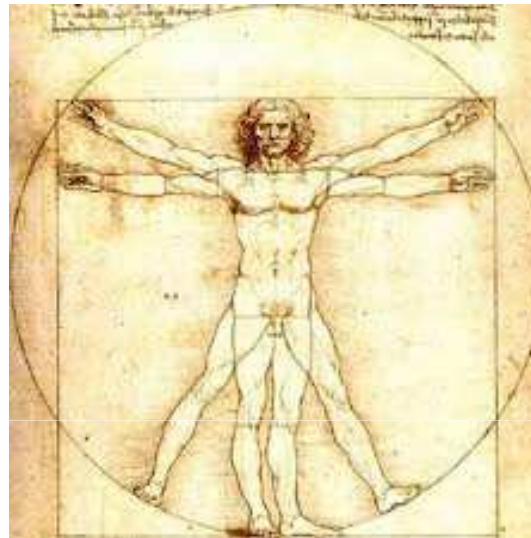
A Pessoa Humana



O “homo economicus”,
racional, que na busca de atingir a maior satisfação
possível, é capaz de determinar suas preferências e
ser consistente em relação a elas,
não existe.

Colaboração:

A Pessoa Humana



Ou seja, o “*homo economicus*”, racional, não existe, pois o humor, as emoções e os sentimentos são partes indissociáveis da Pessoa Humana e afetam a sua vida em todos os seus aspectos.

Colaboração:



Vida Financeira

COMPLEXIDADE:

O ser econômico é, também, o ser emocional.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Emoções

Vergonha

DESAMPARO

REJEIÇÃO

INVEJA

Contentamento

Prepotência

Onipotência

atração

Pertencimento

Vingança

APEGO

Revolta

EMPATIA

Orgulho

TEMOR

AUDÁCIA

raiva

Vaidade

Superioridade

Tédio

CORAGEM

Confiança

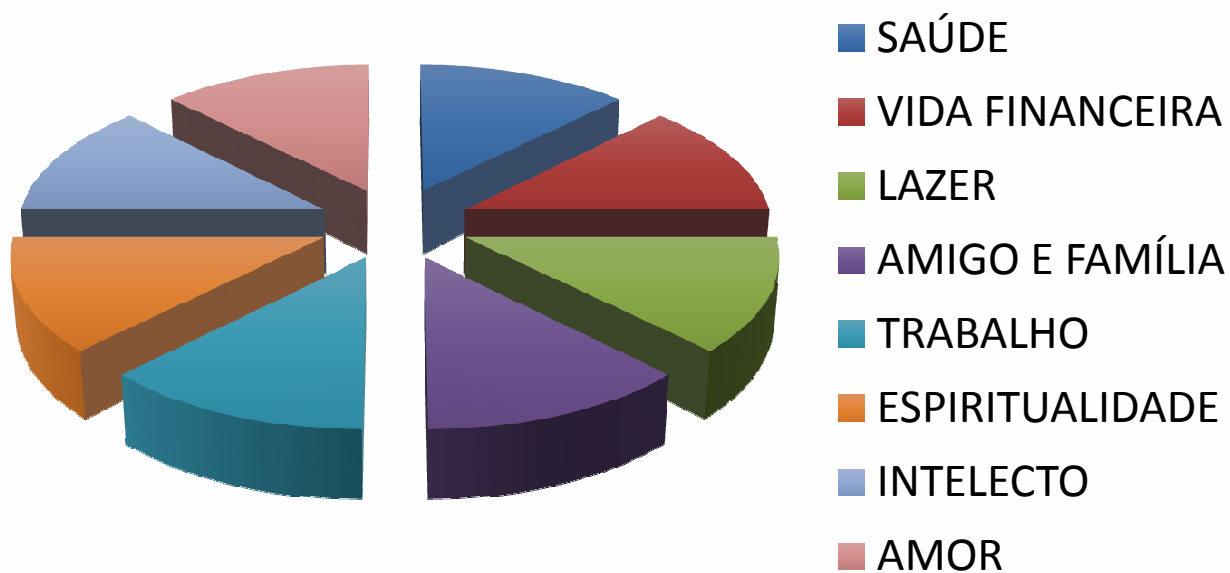
Culpa

Desesperança

Admiração

Euforia

ASPECTOS DA VIDA



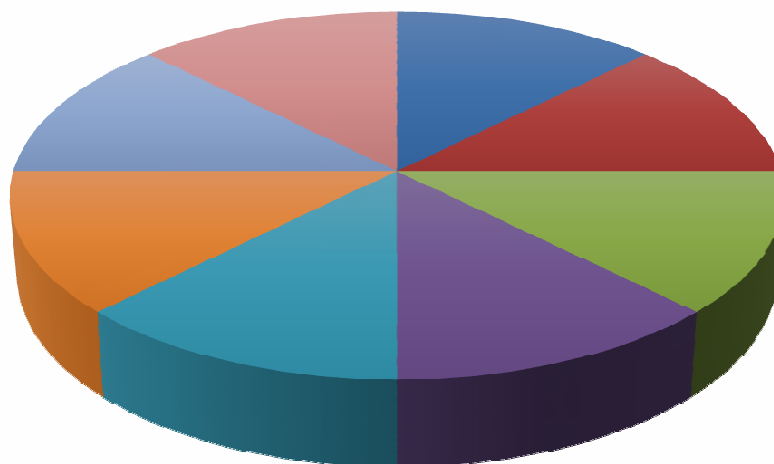
Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica



Vida Financeira

ASPECTOS DA VIDA



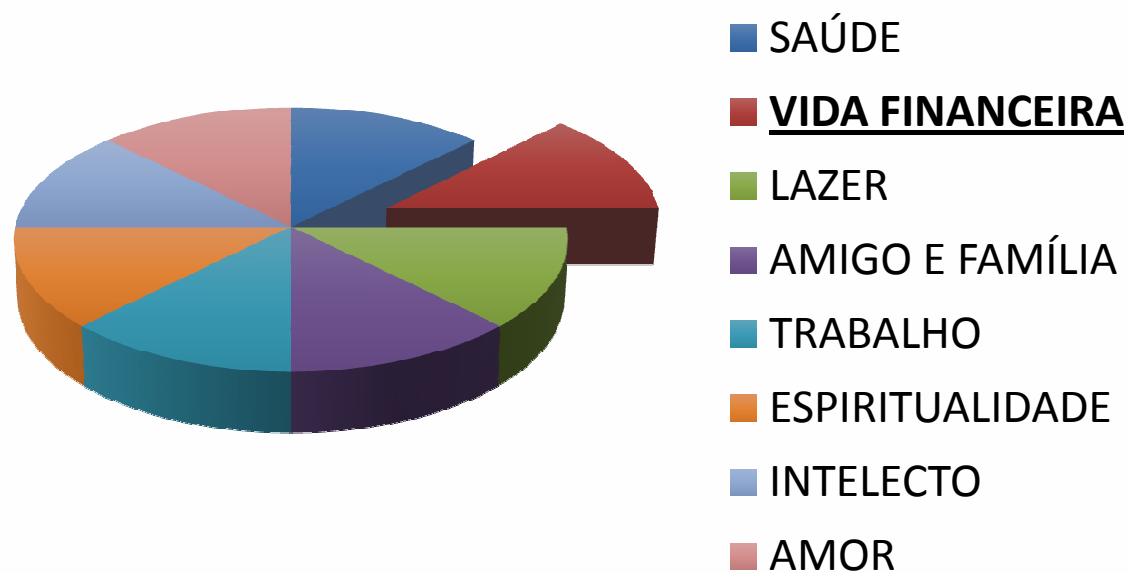
- SAÚDE
- VIDA FINANCEIRA
- LAZER
- AMIGO E FAMÍLIA
- TRABALHO
- ESPIRITUALIDADE
- INTELECTO
- AMOR

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

CVM
Comissão de Valores Mobiliários

ASPECTOS DA VIDA



Colaboração:



OBJETIVO: Vida Financeira Saudável

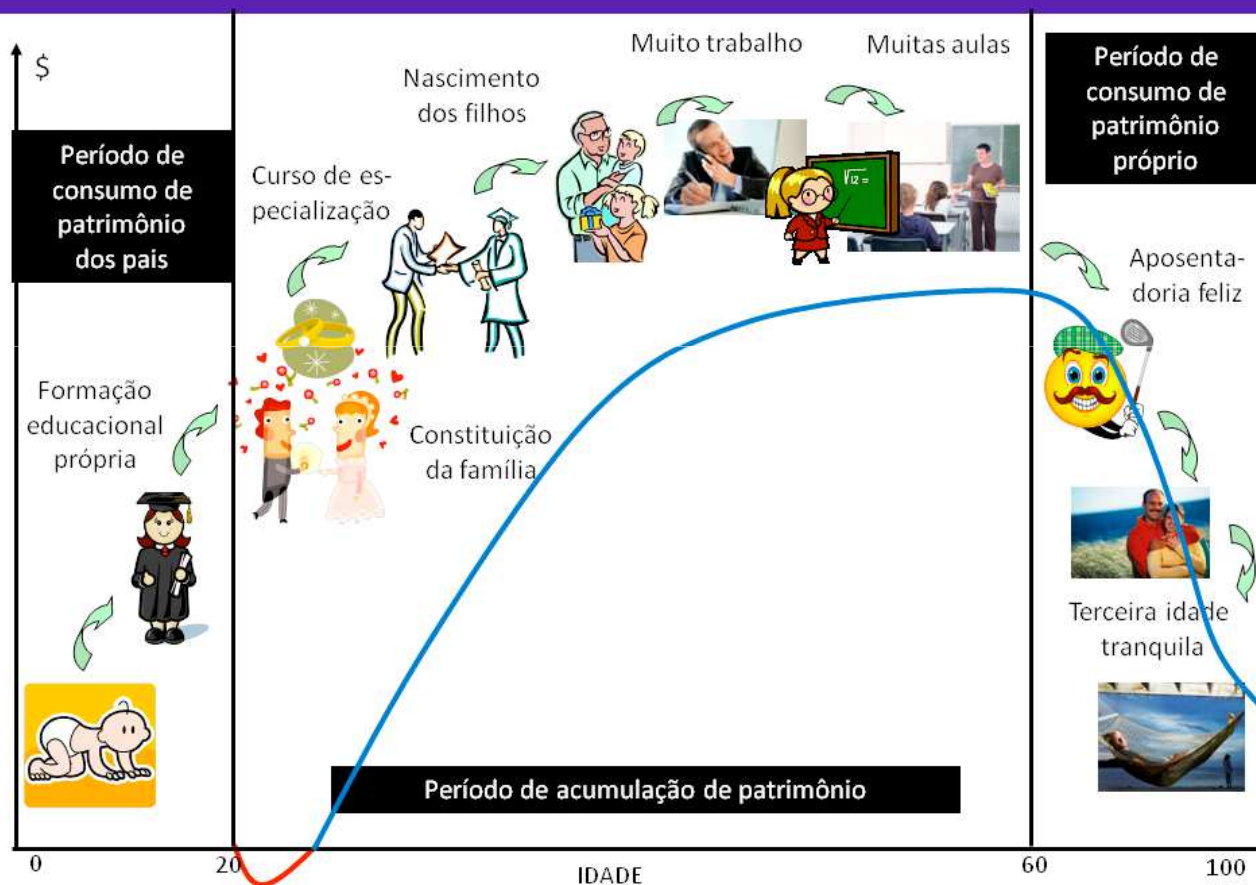
Uma Vida Financeira sustentável e digna em todas as suas fases.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários

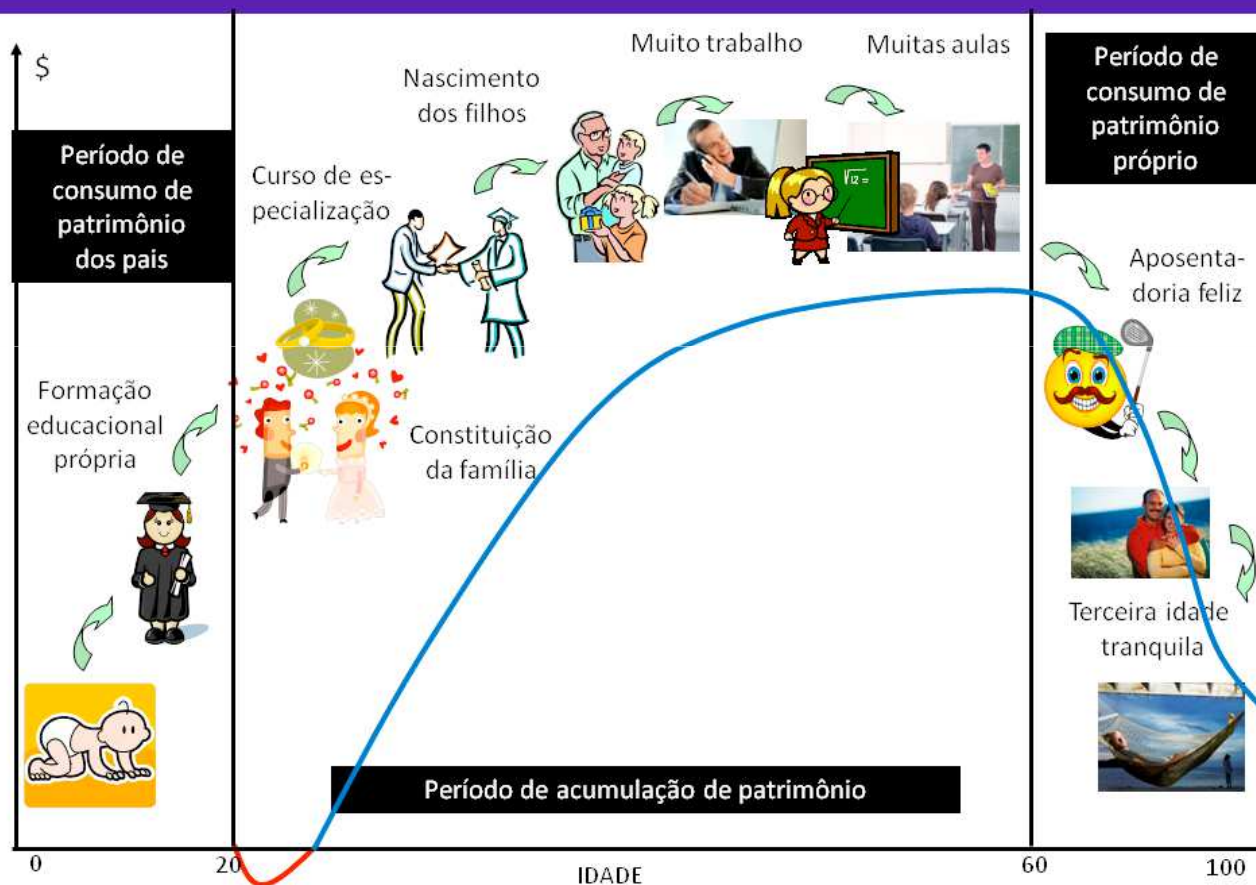
Ciclo de vida financeira



Colaboração:

Ciclo de Vida – RISCOS?

Ciclo de vida financeira

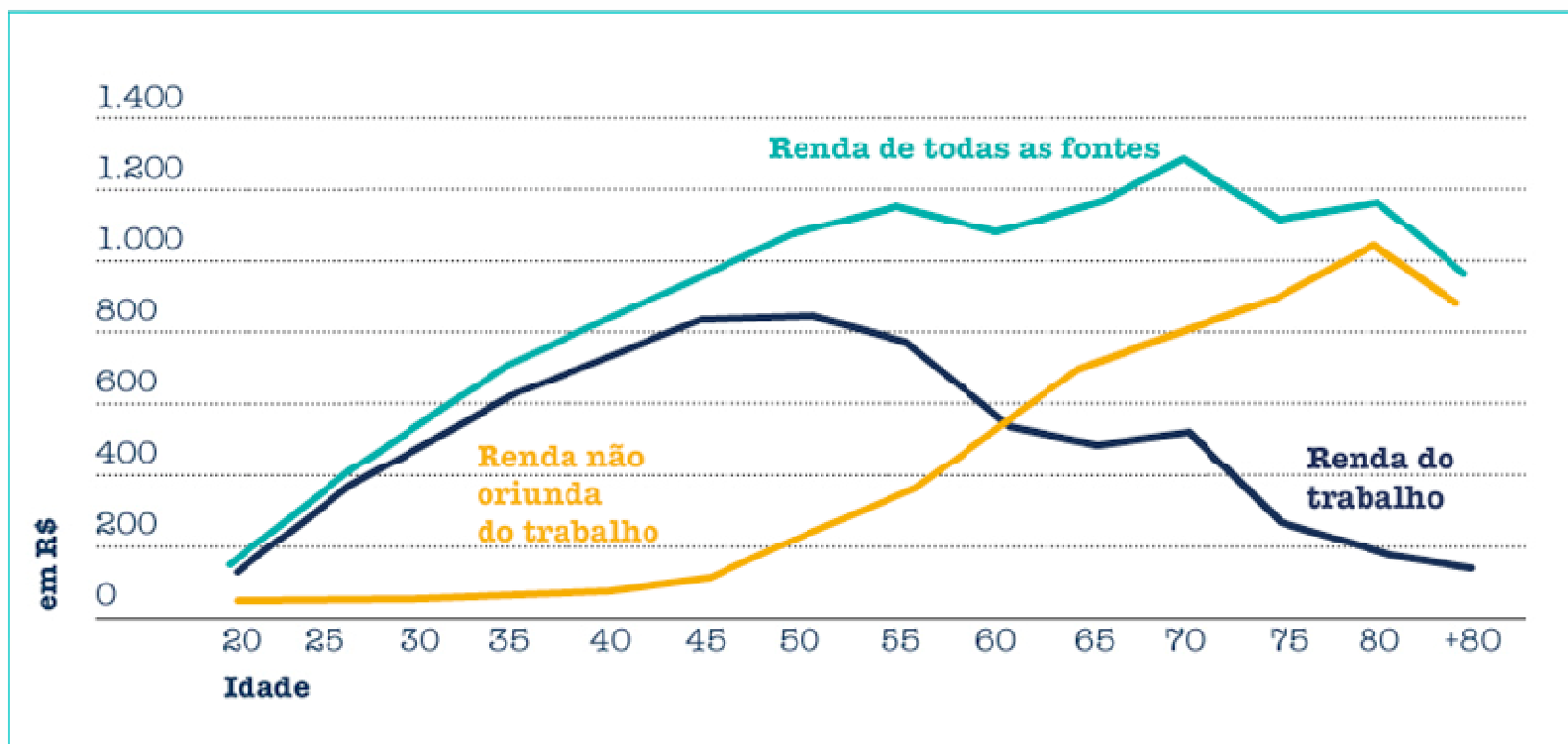


Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica



Ciclo da Composição da Renda



Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

**CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Ciclo da Vida e Escolha Intertemporal

A relação entre as etapas do ciclo de vida - auge e declínio produtivo - juventude e longevidade embute uma troca intertemporal:

“Viver mais intensamente agora e receber menos depois?”

“Viver menos intensamente agora e receber mais depois?”

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Ciclo da Vida e Escolha Intertemporal

Qual o dilema?

Como lidar com a espera?

Menos antes e mais depois?

Mais antes e menos depois?

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Ciclo da Vida e Escolha Intertemporal

Para refletir:

Quanto tem de apelo no “ter mais, depois”?

Quanto de “força de vontade” e “autocontrole” são necessários para não ceder ao impulso do “agora” e conseguir aguardar e obter o prêmio desejado ou prometido “depois”?

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Alguns comportamentos

A visão do futuro afeta a preferência temporal.

Se tem uma perspectiva de um futuro próspero (mesmo que sem fundamento), por que abrir mão, agora, de coisas que serão abundantes e fáceis de obter no futuro?

Quanto maior a confiança que se tem no amanhã maior o “juro” que se estará disposto a pagar para antecipar e desfrutar desde já suas promessas.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Alguns comportamentos

Acreditar que será mais disciplinado no futuro do que é hoje.

Mesmo tendo condição de fazer algum esforço, posterga a decisão, com a argumentação de que começará a fazê-lo no futuro.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Alguns comportamentos

Acreditar que seu esforço não terá impacto na busca de atingir o seu objetivo.

Por achar que esforço possível é muito pequeno diante do objetivo, acha que não vale a pena e prefere não fazer esforço algum.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Alguns comportamentos

Algumas decisões equivocadas do passado, afetam fortemente as decisões no presente.

Se não foi feito nada até agora, o que vai adiantar fazer esforço a partir de agora?
Não vai valer a pena.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Vida Financeira

Qual a desafio?

Como distribuir recursos limitados e finitos,
entre diversas necessidades/desejos
muitas vezes conflitantes.

DURANTE TODO O CICLO DE VIDA

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Processo de Decisão

Como temos que tomar muitas **decisões complexas** e nossa **capacidade é limitada**, muitas vezes, **simplificamos** os dados e caminhamos por **atalhos**, perdendo o rigor da análise e podendo fazer **escolhas inadequadas**, mesmo que o nosso desejo seja sempre fazer o melhor.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Investimento

Uma definição básica:

“Investimento - aplicação do dinheiro poupado (em títulos, ações, imóveis, etc.) com propósito de obter ganho”

Fonte: “Aurélio”

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica



CVM
Comissão de Valores Mobiliários



Investimento

Envolve alguns processos de decisão:

- Poupar dinheiro (salvo: herança, doações, loteria...)
- Definir objetivos
- Onde investir

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



ALGUMAS SITUAÇÕES COMUNS NA VIDA FINANCEIRA

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 1 – A História – Marco e os pais

Os pais estão preocupados com Marco, 30 anos, que apesar de estar empregado e ganhando razoavelmente bem, não tem conseguido poupar praticamente nada. Eles resolveram conversar com o filho sobre a importância de começar a guardar para o futuro.

Final da conversa- Os pais não conseguiram convencer Marco a poupar.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 1 – Justificativas de Marco

- Não se preocupem, quando chegar estiver pensando em casar, vou parar de gastar tanto dinheiro com as baladas e vai dar para começar a guardar um pouco do meu salário.
- Tenho muita coisa para curtir até lá e não sei se vai fazer tanta diferença na minha vida não guardar dinheiro nos próximos anos!

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 1 – Os Vieses

A - CRENÇA INFUNDADA NA CAPACIDADE FUTURA

Crença (INFUNDADA) na nossa capacidade de autocontrole futuro

B - ESCOLHA INTERTEMPORAL MIOPE

Optar entre gratificação imediata sem avaliar a gratificação no futuro.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 2 – A História Mário e Paula

Mário, 50 anos e Paula, 48 anos, pais de dois filhos que estão fazendo faculdade do exterior. Têm um bom apartamento próprio, dois carros e quase nenhuma reserva guardada. Os salários dos dois têm sido suficientes para pagar as despesas mensais da família.

Paula está preocupada e tem conversado muito, sem sucesso, com Mário sobre a necessidade de fazer ajustes nas despesas familiares para guardar dinheiro para a aposentadoria.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 2 – Justificativas de Mário

- Deveríamos ter começado a poupar quando éramos mais jovens, agora, com as despesas que temos, não vai dar para guardar quase nada, a não ser que os nossos filhos deixem de estudar no exterior.
- Será que vale a pena nos sacrificarmos agora! Já perdemos o tempo certo.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 2 – O Viés

FALÁCIA DOS CUSTOS IRRECUPERÁVEIS

Uma decisão equivocada do passado tem um peso muito grande sobre as decisões no presente, porque não se consegue absorver o efeito da frustração/fracasso da decisão do passado.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 3 – A História - André

André está preocupado com a sua empregabilidade. Suas reservas financeiras cobrem seis meses da sua despesa mensal.

Quatro meses depois – André resolveu trocar de carro. Utilizou, praticamente, toda a reserva financeira e pegou um pequeno financiamento.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 3 – Justificativas de André

- Eu tinha guardado o dinheiro mesmo. O carro antigo já estava muito velho.
- A oferta do carro novo estava imbatível, valeu a pena!

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 3 – O Viés

A - ESCOLHA INTERTEMPORAL

Optar entre gratificação imediata ou gratificação no futuro

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 4 – A História - Martha e Jorge

Martha e Jorge, 70 e 73 anos, são aposentados há 10 anos e vivem do INSS e dos investimentos financeiros que não são muitos. Moram em um apartamento de quatro quartos, que tem um condomínio bastante alto. O casal tinha combinado que trocaria por um menor quando os três filhos saíssem de casa.

Jorge tem tentado convencer Martha, a vender o apartamento como eles haviam planejado. Assim reduziriam as despesas e ficariam com uma disponibilidade maior em investimentos financeiros.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 4 – A Justificativa de Martha

- Sempre morei em um apartamento deste tamanho e não vou me acostumar em outro menor.
- Acho que agora apareceu um comprador, só porque o preço está muito barato. O apartamento vale muito mais. Não gostei daquele rapaz que fez a avaliação!

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 4 – Os Vieses

A –

ANCORAGEM

Tomar como ponto de referência uma situação ou dado/informação do passado.

Fixar em uma ideia irrelevante para a decisão presente

B – EFEITO POSSE

Atribuimos muito mais valor ao que é nosso.

Por isso que vendedores e compradores divergem tanto sobre preço.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 5 – A História - Ricardo

Ricardo, 30 anos, gosta muito de operar no mercado de ações via home-broker. Ele definiu uma estratégia, sempre que a ação sobe um percentual preestabelecido ele vende mesmo que as expectativas para a empresa sejam muito boas.

No entanto quando a ação cai, ele acaba aguardando que ela suba novamente ou até compra mais.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica



CVM
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 5 – A Justificativa de Ricardo

- Quando estou ganhando o percentual que estabeleci, vendo mesmo. Não sou ganancioso, lugar de lucro é em casa!
- Eu acredito muito nas empresas que escolho para comprar. Se estão caindo, não acho que valha a pena vender, conforme a situação, até prefiro comprar mais e fazer o preço médio mais interessante.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica



CVM
Comissão de Valores Mobiliários

A – AVERSÃO A PERDA

Medo de perder é bem maior que a vontade de ganhar.

A dor da perda é maior do que o prazer do ganho, e nos faz correr o risco de perder mais.



B – VIÉS DE ATRIBUIÇÃO

Tendemos a ver o sucesso como resultado das nossas próprias habilidades e o fracasso deve-se à má sorte ou à outra pessoa

Colaboração:



Caso 6 – A História - João

Final do mês de janeiro - João lembrou que não falou, de novo, com o seu gerente sobre a sua aplicação naquele fundo de investimento DI que tem uma taxa de administração muito alta e está rendendo muito pouco.

Final do mês de fevereiro – João continua com a mesma aplicação no Fundo DI.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 6 – Justificativas de João

- Foi um mês muito corrido, não tive tempo;
- Até falei com o gerente, ele mostrou outras opções de investimento, mas, como precisaria analisá-las, preferi deixar a mudança de posição para outro momento.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Caso 6 - Viés

STATUS QUO e INÉRCIA

As pessoas muitas vezes tem medo de mudanças e se sentem mais confortáveis não agindo

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Processo de Decisão

Ter consciência de como as crenças conflitantes
(dissonância cognitiva), por exemplo:

**não guardar dinheiro,
sabendo que é importante para fazer frente a longevidade**

impactam no processo de tomada de decisão e é uma ótima
maneira de melhorar sua capacidade de fazer escolhas.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



Processo de Decisão

“Uma sequência de pequenos atos de vontade conduz a grandes resultados”

Um “bom ato”, que se torna um hábito, se transforma em uma virtude. Exemplos: fazer orçamento, uma poupança mensal programada.

Por outro lado, um “mau ato” que se torna um hábito, se transforma em um vício. Exemplos: compras por impulso, gastar o que sobra no fim do mês.

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

 **CVM**
Comissão de Valores Mobiliários



OBRIGADA!

Colaboração:

GETPE
grupo de estudos e trabalho em
psicologia econômica

www.getpe.com.br

