

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC/SP

PAULA SAUER

Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais:
Um estudo com profissionais da comunidade médica

MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

São Paulo
2016

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC/SP

PAULA SAUER

**Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais:
Um estudo com profissionais da comunidade médica**

MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Administração, área de concentração: Estratégia e Inovação, sob a orientação do Prof. Doutor Fabio Gallo Garcia.

São Paulo

2016

SAUER, Paula. Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais: Um estudo com profissionais da comunidade médica, 2016. 102p. Dissertação (Mestrado em Administração). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016.

BANCA EXAMINADORA

Dedico esse trabalho a todos os que receberam de mim nesses últimos dois anos um “ok, depois do mestrado”.

A esses, meu imenso carinho e minha agenda VIP em 2017.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a CAPES, Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, e ao PROSUP – Programa de Suporte a Pós-Graduação de Universidades Particulares, pela bolsa, pois foi de grande ajuda para a continuidade de meus estudos.

Agradeço de coração a todos os que participaram comigo dessa loucura. Essa dissertação é parte de uma caminhada muito importante na minha vida, e me deixa muito feliz saber que em momento algum estive sozinha. Foi um trabalho feito por muitos corações, mãos e mentes!

Agradeço o orientador, professor Fábio Gallo pela confiança.

Aos professores Wilson Nakamura e Eduardo Pozzi por participarem da minha banca, pelo carinho com que receberam meu convite e pelas valiosas contribuições.

Aos médicos que participaram da pesquisa, aos amigos e colegas não médicos que compartilharam o questionário com “@todomedicoqueconheço”. Super valeu!

Ao Fabiano Calil, que me apresentou à Vera Rita Mello Ferreira e à psicologia econômica! Ao me ensinarem sobre o simbolismo do dinheiro, vocês mudaram minha vida. Para melhor!

Às queridas amigas “psis” Marcita O. Soares, Valéria Meirelles, e aos economistas quase “psis” Bernardo Nunes e Jaques Cohen pelas horas e horas de conversas, pelos “nudges”, vídeos e várias bibliografias compartilhados.

À Andy de Santis e o Helinho Fugagnoli e por sempre acreditarem em mim.

Ao Dr. Luiz Alberto da Paz pela inspiração, amizade, e agulhinhas mágicas.

Aos queridos professores Luciano Junqueira, Belmiro João, Cristina Helena Mello e Leslie Beloque que me deram a mão nos momentos mais difíceis e a minha “comadre” Rita Sorrentino que participou de tudo.

Aos alunos e clientes queridos, pelas trocas, pelo aprendizado e inspiração constantes.

Aos amigos da PUC Erika Buzo Martins, Ana Lucia Novais, Amália Farias, Fernando Vidoi e Fabio Zanin pelas conversas, trocas, dicas, torcida, risadas, incentivo e pelos vários “li isso aqui e me lembrei de você”. Vocês torceram, perturbaram, cobraram e não me deixaram desistir. Deu certo!

Um agradecimento mais que especial aos super-queridos André Nardy, Felipe Cippiciani e ao Jorge Fernando que além disso tudo, pararam tudo para me ajudar na reta final, chamando a atenção para cada ponto que podia ser melhorado neste trabalho.

A Neila Pacheco, pelo carinho e pela prontidão.

A meus amigos da UERJ, da vida toda, lá do Rio, que me tratavam como uma “Celebridade”, comemorando, vibrando e fazendo festa a cada pequeno passo.

As minhas comadres Vilma Novelli Caruso, Monica Caruso e minha afilhadinha Nohana Caruso pela torcida. Uma mensagem de incentivo de vocês e ganhava uma força incrível!

À turma do divã do Economia de Valor, que torceu, vibrou, bagunçou, compartilhou artigos, ideias, risadas, discussões de alto nível e quebra-paus incríveis...

À turma do IBCPF agora, “Planejar” por todo o incentivo e pautas maravilhosas.

Aos professores de Educação Física do Sesc Pompéia Marcelo Testa, Renata Oliveira Karina Piazzentin e Almer Pereira por cuidarem da minha saúde.

À família que ganhei na piscina, na “raia expressa”: Cidinha Joaquim, Matheus Olímpio, Douglas Souza, Renata Akimoto, pelos incríveis cafés da manhã que aliviavam toda a tensão.

À minha família, meu pai Ari Sauer, minha mãe Lilian Guimarães que mesmo à distância, torciam para ver esse trabalho pronto e me ver vencendo mais uma etapa.

À minha muito amada filha, Maria Clara que não curtiu muito a ideia de me dividir com livros, papers e cadernos.

As minhas pequenas, queridinhas e “fiéis escudeirinhas” Larinha e Babi que estiveram literalmente do meu lado o tempo todo.

A todos vocês, e a cada um de vocês, o meu muito obrigada e um abraço bem apertado!

Assim, parece certo oferecer a previsão um pouco mais corajosa de que o Homo Economicus se tornará mais emotivo, e que os economistas dedicarão mais atenção ao estudo das emoções.

Richard Thaler (2000)

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO	15
1.1	Contextualização	15
1.2	Problema de Pesquisa	16
1.3	Objetivo Geral	16
1.4	Objetivos Específicos	16
1.5	Justificativa	17
1.5.1	Objeto de Pesquisa	18
	2 REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1	Das finanças tradicionais aos dias de hoje	21
2.2	O guarda-chuva das ciências comportamentais aplicadas	25
2.2.1	Psicologia Econômica	26
2.2.2	Economia Comportamental	27
2.2.3	Finanças Comportamentais	27
2.2.4	Neuroeconomia	28
2.3	O simbolismo do dinheiro	29
2.4	Tomada de Decisão	29
2.5	Do <i>Homo Economicus</i> ao Homem Previsivelmente Racional	31
2.6	Teoria da Perspectiva	33
2.7	Heurísticas e Vieses comportamentais	35
2.7.1	Viés da Disponibilidade	36
2.7.2	Ancoragem	36
2.7.3	Excesso de Confiança	36
2.7.4	Influência do Grupo, o <i>status</i> e o Efeito Manada	37
2.7.5	Aversão à perda e ao risco	38
2.7.6	Aversão ao arrependimento	39
2.6.8	Viés do <i>Status Quo</i>	39
2.6.9	Viés de Autocontrole	39
	3 MÉTODO	40
3.1	A Amostra	41
3.2	Cuidados Éticos	42
3.3	Procedimentos	42
3.4	Instrumentos de Pesquisa	43
3.5	Matriz de Amarração Teórica	46
	4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	51
4.1	Dados Sócio Demográficos	52
4.2	Referências Financeiras ao Longo do Tempo	57
4.2.1	Hábito de Poupar e Investir	57
4.3	Matriz de Amarração Teórica	63
4.4	Análise de Confiabilidade e Normalidade	73

5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	76
5.1	Limitações da Pesquisa	77
5.2	Trabalhos Futuros	78
	REFERÊNCIAS	79
	ANEXO 1 - Cronograma de Elaboração	84
	ANEXO 2 - Modelo de Termo de Consentimento Livre e Esclarecido	85
	ANEXO 3 - Carta pesquisa	87
	ANEXO 4 - Teste de Normalidade	86
	ANEXO 5 - Questionário	89

LISTA DE FIGURAS

1 Renda autoreferida dos médicos	19
2 Função Valor da Teoria dos Prospectos	34
3 Matriz de Amarração Teórica	46
4 Posição Brasileira na quantidade de médicos	52
5 Feminização da Medicina	53
6 Estado Civil médicos e dependentes financeiros	53
7 Nuvem de palavras especialidades médicas	54
8 Múltiplos vínculos empregatícios	55
9 Q23 - Q30: Rendimento Mensal	56
10 Q31: Sempre dá, possuo uma reserva de emergência	56
11 Q20: Comportamentos financeiros aprendidos com família	58
12 Q22: Como voce gasta?	58
13 Q33: Nuvem de um milhão de reais	59
14 Q24 - Q25: Poupar e Investir	60
15 Q1: Principais Referências Financeiras dos Médicos	62
Q5: Se for para errar que erre com os outros (Efeito	
16 Manada)	62
17 Q19: Escolha de Investimentos	63
18 Q12: Gosto de seguir as tendências de mercado	64
19 Q2 - Q7: Aversão ao risco ou à perda?	64
20 Q3 -Q4: Representatividade	65
21 Q18: A questão "Linda"	67
22 Q8 - Q10: Autocontrole	67
23 Q6: Não vendo se estiver no prejuízo	67
24 Q9: Aversão à perda	69
25 Q11 - Q13: Procrastinação e <i>Status Quo</i>	70
26 Q14 - Q15: Razão ou Emoção?	71
27 Q16 - Q17: O que você prefere?	72
28 Q50 - Q58: Autoconfiança	73
29 Q41 - Q42 Percepção Financeira do futuro	73
Teste de Confiabilidade Alfa de <i>Cronbach</i> e Teste	
30 Normalidade	73

RESUMO

O estudo das ciências comportamentais aplicadas (Psicologia econômica, Economia comportamental e Finanças comportamentais) tem crescido de maneira exponencial não só no Brasil, mas também em outros países ao redor do mundo, com maior intensidade a partir de meados da década de 70. Não só em quantidade, mas em importância. Os estudos saem da academia e são postos em prática no mercado financeiro. Entender bem as heurísticas e os vieses comportamentais é de extrema importância nessa linha de pensamento, que tem o estudo da racionalidade como uma ferramenta importante. Esta pesquisa teve como objetivo, identificar se existe a presença expressiva de heurísticas e vieses comportamentais relacionados às finanças pessoais nos profissionais da comunidade médica. Esta comunidade foi escolhida por possuir profissionais com escolaridade com alto grau de exigência, alta renda e alta empregabilidade. Foi realizada para tanto, uma pesquisa quantitativa a partir de um questionário dividido em seis seções. A primeira seção do questionário foi desenhada com o intuito de identificar heurísticas e vieses comportamentais. Nas três seções subsequentes, o participante foi convidado a refletir sobre suas experiências com o dinheiro ao longo do tempo (Dinheiro no Presente e a escala *MPFS – Money in the Past and Future Scale*). As duas últimas seções, tinham como objetivo identificar o perfil demográfico dos participantes. 111 questionários foram respondidos *on-line* a partir da plataforma *survey monkey* e os resultados foram submetidos a análise estatística. Dos 111 questionários respondidos, somente 65 foram válidos para nossa base de dados. Algumas respostas confirmaram experimentos anteriores sobre heurísticas e vieses, e comportamentos em relação ao dinheiro, e a percepção de riqueza ao longo do ciclo de vida.

Os resultados encontrados apontam para o aprendizado com a família de origem de hábitos como poupar, economizar e investir.

Identificamos na pesquisa que a renda e estado civil tem impacto na tomada de decisão maior que a escolaridade e conhecimento de finanças.

Quanto aos vieses comportamentais encontrados, como aversão a perda, autocontrole, aversão ao arrependimento entre outros não diferem com grande expressividade do encontrado na teoria para outras Amostras e populações.

Palavras chave: Finanças Comportamentais, Psicologia Econômica, Economia Comportamental; racionalidade, heurísticas e vieses comportamentais.

ABSTRACT

The study of applied behavioral sciences (economic psychology, behavioral economics, and behavioral finance) has grown exponentially not only in Brazil but also in other countries around the world, with greater intensity since the mid-1970s. Not only in quantity, but in importance. The studies leave the academy and are put into practice in the financial market. Understanding behavioral heuristics and biases is extremely important in this line of thinking, which has the study of rationality as an important tool. This research aimed to identify if there is a significant presence of heuristics and behavioral bias related to personal finances in the medical community. This community was chosen because it has professionals with high level of education, high income and high employability. For this purpose, a quantitative survey was carried out from a questionnaire divided into six sections. The first section of the questionnaire was designed to identify behavioral heuristics and biases. In the subsequent three sections, the participant was invited to reflect on his experiences with money over time (Money in the Present and the MPFS scale - Money in the Past and Future Scale). The last two sections aimed to identify the demographic profile of the participants. 111 questionnaires were answered online from the survey monkey platform and the results were submitted to statistical analysis. Of the 111 questionnaires answered, only 65 were valid for our database. Some responses have confirmed previous experiments on heuristics and biases, and behaviors in relation to money, and the perception of wealth throughout the life cycle.

The results found for learning from a family source of habits such as saving, saving and investing.

Identifying the search for an income and marital status has an impact on decision making greater than an education and knowledge of finance.

As for the behaviors found, such as aversion to loss, self-control, aversion to repentance among others do not differ with great expressiveness.

Keywords: Behavioral Finance, Economic Psychology, Behavioral Economics; Rationality, heuristics and behavioral biases.

INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Para começar essa pesquisa, é necessário voltar até a década de 40 para caminhar no tema da racionalidade humana. Nesta época a irracionalidade e subjetividade eram traços levados em consideração por economistas (LOWENSTEIN, 1992).

A partir da década de 50, após a segunda Guerra Mundial, o mercado financeiro que era dominado apenas pelos “Homens do Mercado” recebe os “Homens da Academia” e são confrontados com a “matematização” da economia, a racionalidade e ao “*Homo Economicus*” termo cunhado no início do século XIX, e tratado nos estudos de Harry Max Markowitz e sua Teoria de Diversificação de Carteiras (MACEDO JR, 2003).

Avançando no tempo, em 1964, William Sharpe, baseando-se na teoria das carteiras de Markowitz, desenvolve um modelo de índice único, denominado “*Capital Asset Pricing Model*” ou simplesmente CAPM (TAMBOSI FILHO, GARCIA e BERTUCCI, 2007). Neste modelo, considerar a racionalidade do homem também é muito importante, assim como é igualmente importante na base teórica de Eugene Fama com sua Hipótese do Mercado Eficiente de 1970.

Essas bem consolidadas teorias passam a ser questionadas, pois explicar o comportamento humano somente através do paradigma da racionalidade começa a gerar no mercado um grande número de inconsistências. Em meados dos anos 1970, dois psicólogos experimentais, Daniel Kahneman e Amos Tversky, publicaram um artigo, na revista Science, em 1974, onde abordam o tema, tomada de decisão pela ótica da psicologia. Em 1979, publicam na conceituada revista “Econométrica” um artigo que trazia a Teoria das Perspectivas, ou “*Prospect Theory*” e que daria origem as Finanças Comportamentais. A linha teórica eleita para essa pesquisa.

1.2 Problema da pesquisa

Com base na abordagem das teorias das ciências comportamentais aplicadas, verificar como os médicos lidam com suas finanças pessoais. Verificar se manifestam ou não heurísticas e vieses comportamentais?

Parece-nos bastante frágil desconsiderar fatores emocionais atrelados a uma tomada de decisão. As emoções são importantes sinais sociais. A palavra “emoção” e “motivação” têm a mesma raiz latina, que significa “mover”. As emoções nos enviam mensagens físicas rápidas e potentes que nos possibilitam reagir ao ambiente (FURNHAM, 2015).

Repetidas anomalias de mercado observadas pela psicologia apontam para a necessidade de um olhar mais aprofundado nos aspectos psicológicos presentes na tomada de decisão e inclusão destes nos modelos de soluções financeiras.

A moderna teoria de finanças não tem sido suficiente para explicar o comportamento decisório das pessoas que não agem de forma estritamente racional e não tomam decisões sempre com base na maximização da utilidade esperada. Anomalias percebidas no mercado, como a existência de bolhas especulativas, ratificam tal assertiva (RAMALHO, 2013)

1.3 Objetivo geral

Identificar heurísticas e vieses comportamentais que afetam com maior intensidade as atitudes dos profissionais da comunidade médica em cenários de tomada de decisão financeiras.

1.4 Objetivos específicos

Esta pesquisa visa verificar, sob a ótica das ciências comportamentais aplicadas, a conduta financeira dos profissionais de uma comunidade profissional em relação as suas finanças pessoais. Identificar o comportamento financeiro dos médicos ao longo do tempo e verificar, suas atitudes, heurísticas e os possíveis vieses comportamentais que afetam com maior intensidade o comportamento dos profissionais da comunidade médica relacionado a suas finanças pessoais.

1.5. Justificativa

A abordagem de fenômenos econômicos e financeiros incluindo aspectos psicológicos em sua análise não é uma novidade, os primeiros estudos de psicologia econômica datam mais de cem anos, mas tiveram um crescimento exponencial a partir de meados de 1970. A denominação da disciplina (Psicologia Econômica) suscita alguns debates, em especial após o crescimento quase vertiginoso, nos últimos anos, de sua área irmã, a Economia Comportamental, ao lado do ramo mais específico as Finanças Comportamentais com a outorga do Nobel de Economia a Daniel Kahneman, ele próprio sugere a designação – “Ciências Comportamentais Aplicadas” – a fim de abrigar pesquisadores com diferentes formações, que compartilham o mesmo objeto de estudo (FERREIRA, 2014).

O tema tem importância reconhecida e crescente não só na academia com alguns Prêmios Nobel relacionados ao tema, mas também relacionado às práticas de mercado, onde importantes certificações para profissionais que atuam no mercado financeiro, seja gerindo recursos de terceiros, seja assessorando clientes em decisões financeiras, têm atualmente em seu conteúdo programático o estudo das finanças comportamentais (LUCCHESI, 2011).

Esta pesquisa busca verificar o comportamento financeiro dos profissionais da comunidade médica, sob a ótica das ciências comportamentais aplicadas, como uma contribuição mais específica à sociedade médica e aos profissionais que direta ou indiretamente buscam por soluções financeiras para esses indivíduos, em seu espectro pessoal. Com a divulgação dessa pesquisa entre a própria comunidade médica, espera-se provocar reflexão individual a respeito de seu comportamento financeiro.

A categoria profissional de médicos foi escolhida por ser exemplo de indivíduos com alta escolaridade, empregabilidade e renda, mas que ainda assim, nem todos têm desenvoltura ou se sentem confortáveis para lidar de maneira objetiva com suas finanças.

1.5.1 Objeto de pesquisa

Estudar medicina já é um privilégio para poucos. É um curso disputado por excelentes alunos, normalmente originários de boas escolas. É um curso extremamente caro (mesmo para os alunos de escolas públicas), exigente e longo.

Passar no vestibular para um curso de medicina é por si só, outro desafio. A relação candidato-vaga é tradicionalmente uma das maiores entre os cursos oferecidos, ano após ano em nosso país. Para se ter uma ideia, em 2017 na PUC-SP por exemplo, essa relação foi de 43,24 candidatos por vaga, na FUVEST, 71,78 candidatos para cada vaga oferecida.

Para os que não passarem no concurso para uma escola pública, pagar o curso é uma outra questão delicada, pois é um curso bastante caro. Na maioria dos casos é a família de origem que precisa arcar com os custos, uma vez que cursando, o aluno não tem disponibilidade de tempo para trabalhar e se manter.

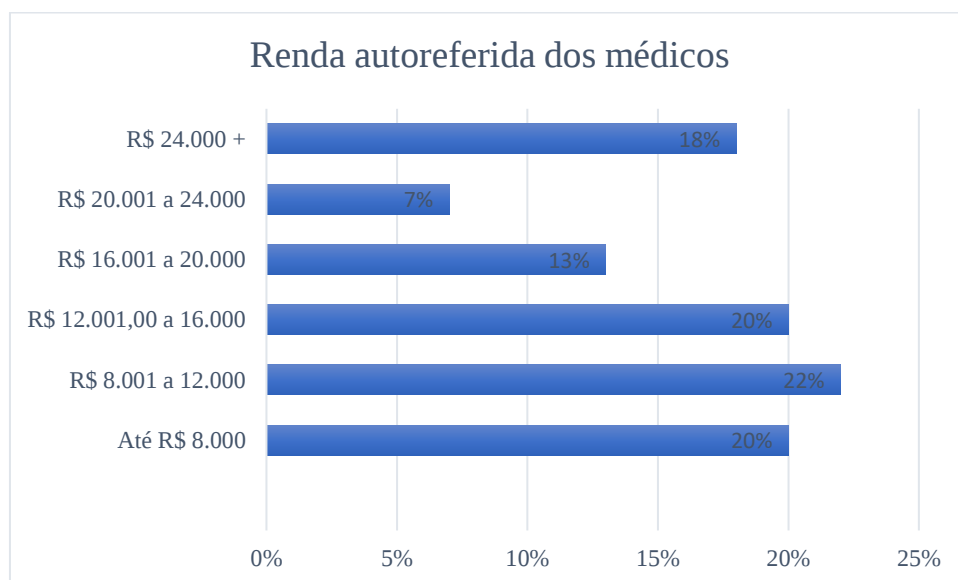
No Estado de São Paulo, em 2016, o preço médio da primeira mensalidade em um curso de medicina em uma escola particular, gira em torno de R\$ 6.449,47, de um total de 38 escolas analisadas¹. No curso mais caro a mensalidade inicial era de R\$ 11.800,00, sem contar as despesas com material didático e a manutenção do estudante no curso que é em tempo integral, por no mínimo, seis anos. Isto posto, já nos leva a crer, que os atuais médicos possivelmente tiveram historicamente uma vida financeira mais confortável do que a maior parte da população brasileira.

Ainda no que diz respeito a escolaridade, segundo dados da PNAD 2015 do IBGE, enquanto no país aproximadamente 12% da população brasileira não é alfabetizada, representando que cerca de 22 milhões de pessoas não sabem ler, escrever e nem dominar cálculos, os aproximadamente 400.000 médicos brasileiros possuem no mínimo 20 anos de educação formal ao se graduar como médico, sem contar o período de dois anos de estágio no SUS, ou residência médica e especialização.

¹ Disponível em: <<http://www.escolasmedicas.com.br/mensal.php>>.

No quesito renda, de acordo com o relatório de demografia médica de 2015, 53,9% dos 2400 médicos entrevistados alegaram possuir um rendimento médio mensal autorreferido superior a R\$12.000,00, como ilustra a Figura 1.

Figura1: Renda autoreferida dos médicos



Fonte: Demografia médica no Brasil 2015

Enquanto a renda média do trabalhador brasileiro ocupado em 2015 é de R\$1.840,00 de acordo com estudos divulgados pelo IBGE/PNAD contínua². A Federação Nacional dos Médicos (FENAM) recomenda um salário mínimo de R\$ 11.675 para 20 horas semanais de trabalho e esse valor é utilizado para orientar as convenções, acordos e negociações coletivas da categoria por parte dos sindicatos. Apesar da recomendação da FENAM, esse valor, na prática pode ser menor, ainda assim, maior do que a média do trabalhador brasileiro. A Lei nº 3.999, de 15 de dezembro de 1961 estabelece que qualquer profissional de Medicina, independente da especialidade e experiência na profissão deve ganhar pelo menos três salários mínimos por uma jornada de trabalho de 20 horas semanais. Salário bastante superior à média de outros profissionais de nível superior no país.

Outra questão que não deve ser esquecida, é que dependendo da especialização, a remuneração desse profissional pode variar bastante, existe uma estratificação dentro da medicina. De acordo com o Guia de Profissões e Salários da Catho³, segue uma média

² Disponível em: <www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=149>.

³. Disponível em: <<http://www.catho.com.br/profissoes/>>.

salarial dos profissionais de Medicina em diferentes especialidades para 20 horas trabalhadas semanalmente, por vínculo empregatício:

- Clínica Geral: R\$ 6.490;
- Psiquiatra: R\$ 6.541;
- Ginecologista: R\$ 5.332;
- Pediatra: R\$ 5.584;
- Cardiologista: R\$ 6.970;
- Coordenador Médico: R\$ 9.679; e □ Gerente médico: 14.287.

No que diz respeito à empregabilidade, o médico é o profissional com a menor taxa de desemprego em nosso país. A taxa de empregabilidade dos recém-formados em medicina chega perto de 100%. Segundo estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), divulgado em 2013, 97,07% dos profissionais de medicina estão em atividade.

A alta taxa de empregabilidade está relacionada à quantidade de vínculos empregatícios deste profissional. Médicos brasileiros têm, em geral, múltiplos vínculos empregatícios sendo que 48,5% dos profissionais possuem três ou mais. No relatório demográfico sobre médicos, vínculo é descrito como toda ocupação, vínculo empregatício, posto, cargo, função ou emprego médico remunerado. Pode se concluir, que a profissão médica se caracteriza pelo acúmulo e simultaneidade de trabalhos, tendo a maioria dos médicos mais de um vínculo empregatício.

Soma-se a isso, outro aspecto bastante interessante sobre estes profissionais. Médicos de algumas especialidades exercitam com muita frequência a tomada de decisão em cenários de incerteza em situações que podem significar a vida ou morte de um paciente sob seus cuidados. Sob estresse e pressão extrema, que muitas vezes exige destes, imenso esforço cognitivo que pode conduzi-lo à utilização regras de bolso, a chamadas heurísticas. Por todas essas características, para nós se justifica entender o seu comportamento financeiro.

Em função dessas especificidades, entendemos que é importante uma análise mais profunda no âmbito financeiro para a confecção de produtos e soluções voltados para esses profissionais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão abordados aspectos gerais e críticas que impulsionaram as teorias de finanças, até a Teoria da Perspectiva de Daniel Kahneman e Amos Tversky (1974). Uma vez em finanças comportamentais serão tratados os aspectos contraditórios da racionalidade a partir da observação de heurísticas e vieses comportamentais relacionados a pesquisa desenvolvida.

2.1 Das finanças tradicionais aos dias de hoje

O mundo de Smith não é habitado por agentes puramente sem paixão, racionais e com interesses próprios, mas sim por seres humanos multidimensionais e realistas (ASHRAF, 2005).

Adam Smith com a Teoria dos Sentimentos Morais de 1759, Irving Fisher com a Teoria dos Juros (1930) e John Maynard Keynes Teoria do Consumo (1936), (LOEWENSTEIN, 1992, MACEDO JR, 2003, THALER, 2016) assim como economistas da escola de Viena fizeram uso da irracionalidade e aspectos da psicologia em suas teorias. A economia na primeira metade do século XX era muito mais uma ciência social, (LOEWENSTEIN, 1992). Porém a partir dos anos pós segunda-guerra, a economia foi dominada pela ideia do homem racional econômico, que o Richard Thaler (2000) chama de “*Econ*” e pelo crescente uso da matemática na economia, o que era enormemente facilitado pela teoria da racionalidade (MACEDO JR, 2003).

Em 1952 Markowitz, imprime modificações na teoria financeira a partir da publicação do artigo “*Portfolio Selection*” no *Journal of Finance*. (MARKOWITZ, 1952).

Pode-se dizer que Markowitz introduziu através de modelos matemáticos, conceitos importantes, que foram considerados disruptivos em finanças como: risco, diversificação e fronteira-eficiente. A ideia de buscar o melhor ativo visando o maior retorno, é substituída pela ideia de diversificação de ativos, visando maximizar o retorno ao mesmo tempo em que se minimiza o risco (SAITO; FAMÁ, 2006). Não se trata aqui de simplesmente “não colocar todos os ovos na mesma cesta”, mas de escolher ativos com pouca correlação para mitigar a

covariância (risco). A “matematização” da economia foi um divisor de águas. Uma nova era, a era das Finanças Modernas.

A diversificação tem como estratégia reduzir o risco dos investimentos, aumentando o número de ativos em uma carteira, reduzindo assim seu desvio padrão, através da adição de ativos pouco ou não correlacionados (PUGA, 2009). Por exemplo, ações de setores diferentes, que variam de preços de maneira diversa, idealmente quando o preço de uma ação cair o de outra no mesmo portfólio deve compensar essa queda, subindo.

O paradigma da racionalidade plena do ser humano dominou a teoria econômica por longo período. O “*Homo Economicus*” é um modelo urdido no século XIX pelos economistas neoclássicos que o conceberam como um indivíduo racional e com preferências e objetivos bem definidos (BESSA, 2016)

Markowitz, absorveu em seu modelo influencias da Teoria da Racionalidade e do paradigma do *Homo Economicus*, Teoria do Consumidor e Teoria dos Jogos entre outros. A racionalidade um dos pilares das finanças modernas, Bernstein (1997) disserta com clareza sobre o conceito de racionalidade sob a ótica da economia e diz que sob condições de incerteza, a racionalidade e a medição são essenciais para a tomada de decisões. Para o autor, as pessoas racionais processam as informações objetivamente: os erros que cometem na previsão do futuro são erros aleatórios, e não o resultado de uma tendência obstinada para o otimismo ou pessimismo. Elas respondem às novas informações com base em um conjunto claramente definido de preferências. Elas sabem o que querem, e lançam mão de informações em apoio às suas preferências. Por mais de 50 anos tal estrutura de maximização da utilidade dominou a compreensão dos economistas sobre finanças e consumo.

Observando esse movimento, Herbert Simon, economista, faz em 1958, uma crítica a tomada de decisão baseada em racionalidade e apresenta a teoria da “Racionalidade Limitada”, em que contrapunha a visão clássica de que os administradores sempre tomam decisões que maximizam os lucros e de que os indivíduos sempre fazem a melhor escolha entre várias alternativas (BALESTRIN, 2002). Simon observou que o processamento de informações pelas pessoas é limitado e, geralmente, busca-se uma aproximação satisfatória dos resultados (MARCH E SIMON, 1958, citando BALESTRIN, 2002).

Aos 83 anos, Simon (1999), se mantinha firme em sua crítica e reafirmava que as pessoas devem considerar que os tomadores de decisão possuem habilidades limitadas para avaliar todas as possíveis alternativas de uma decisão, bem como lidar com as consequências incertas da decisão tomada.

Em 1964, William Sharpe, baseando-se nas carteiras de Markowitz desenvolve um modelo de índice único, denominado “*Capital Asset Pricing Model*” ou simplesmente, CAPM. Para Tambosi Filho, Garcia e Bertucci (2007) o CAPM é definido como sendo um modelo que relaciona a rentabilidade esperada de um ativo ou bem, em um mercado em equilíbrio, com seu risco não diversificável, também conhecido pelo nome de “Beta”. Tem como uma de suas implicações, novamente a racionalidade do homem.

Em 1970 Eugene Fama desenvolve outra base teórica onde mais uma vez a racionalidade é pontuada. Trata-se da Hipótese do Mercado Eficiente (HME) que menciona que ganhos anormais não existem, pois, o mercado é composto de investidores racionais e assim os preços refletiriam todas as informações relevantes disponíveis. Parte-se da premissa de o mercado é eficiente em relação a informação, que não há custos de transação e toda a informação está disponível e sem custo.

Shiller (2013) reforça quando diz que o impulso para a perfeição na elaboração de qualquer teoria está por trás da ampla aceitação da teoria dos mercados eficientes, segundo a qual os mercados financeiros incorporam todas as informações disponíveis para o público, de modo que os movimentos de preços não decorrem de nenhum erro humano, mas ao contrário, de algum desenho mais amplo, basicamente perfeito (...) essa crença confere um núcleo sólido ao pensamento econômico.

(...) “a determinação do valor de um item não pode ser baseada em seu preço, mas sim na utilidade que ele fornece. O preço de um item depende somente do preço do item e é igual para todo mundo; a utilidade, contudo, depende das circunstâncias particulares do indivíduo que faz a estimativa” (BERNOULLI, 1738 [1954]).

Ainda na década de 70, essas bem consolidadas teorias passam a ser mais efusivamente questionadas. Os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada (TUE), outros

importantes pilares das Finanças Modernas são bastante contestados, pois prescrevem o ser humano como racional e com preferências ordenadas e estáveis.

Explicar o comportamento humano somente através do paradigma da racionalidade começa a gerar no mercado um grande número de inconsistências, anomalias, na predição dos preços e comportamento financeiro. As “bolhas especulativas” são bons exemplos. Kahnemann e Shiller (1999) alegam não só que a racionalidade é limitada, mas que a tomada de decisões financeiras pode ser fortemente afetada por vieses cognitivos, conduzindo a erros sistemáticos, que podem levar a danos e prejuízos.

Em 1974, dois psicólogos experimentais, Tversky e Kahneman (1974), publicaram um artigo, na revista Science, onde abordam o tema tomada de decisão pela ótica da psicologia e introduzem uma nova leitura de vieses comportamentais e heurísticas, termos que seriam posteriormente “marcas registradas” de suas observações. Um pouco mais a diante, desenvolveram um experimento (KAHNEMAN E TVERSKY, 1979), que seria publicado na prestigiada revista científica, “Econométrica”, propondo a Teoria das Perspectivas, uma alternativa a Teoria da Utilidade Esperada. Para alguns, o nascimento das “Finanças Comportamentais”.

Os estudos empíricos nas finanças comportamentais têm explicitado que: os agentes econômicos não têm tanta racionalidade quanto gostariam de ter, não tem capacidade para absorver e processar todas as informações recebidas e nem sempre tem suas preferências reveladas. Os três pilares das finanças modernas de finanças. Com essas observações, buscam explicar o porquê os modelos matemáticos preditivos apresentam inconsistências, ou anomalias.

São encontradas anomalias nos diversos modelos baseados na Teoria Moderna de Finanças, entretanto acredita que, como elas aconteceriam de forma randômica, acabariam por se compensar e seriam, portanto, consistentes com a eficiência de mercado.

O grande desafio para os pesquisadores de finanças comportamentais é provar que tais anomalias de comportamento são realmente previsíveis e podem modificar o mercado de forma definitiva. Diversos padrões de comportamento, tais como aversão à perda, autoconfiança excessiva, exageros no otimismo e no pessimismo e sobre reação às novidades

do mercado, foram identificados por diferentes pesquisadores sem que se conseguisse a formulação de um modelo que incluísse todos eles. Os modelos elaborados até o momento limitam-se a explicar uma anomalia em particular e falham na tentativa de explicar outras (FAMA, 2008).

Outros fatores precisam ser incluídos nos modelos matemáticos, o comportamento do indivíduo que toma decisões, sua maneira de pensar, suas experiências, frente a certas situações deve ser levado em consideração. O *Homo Economicus* é um modelo, um modelo que não é encontrado na vida real (THALER, 2016).

Conceitos e experimentos da psicologia são fortemente introduzidos na área de finanças modificando e suplementando a base de finanças tradicionais e modernas, que tem a racionalidade como premissa básica.

Camerer e Lowenstein (2004) trazem à tona um pensamento que conduz a reflexão, quando dizem que é preciso buscar por um paradigma alternativo que se preocupe em entender e descrever o comportamento humano, ao invés de idealizá-lo. Contaram com a colaboração da psicologia cognitiva para contestar alguns principais pilares da Teoria da Utilidade Esperada, (TUE) de Bernoulli (1738 [1954]). Entre estes, em especial, a capacidade de processamento de informações e a formação da preferência. Para Thaler (2016), a nova abordagem da economia deve incluir dois tipos diferentes de teorias: modelos normativos que caracterizam a solução para problemas específicos e modelos descritivos que capturam como os seres humanos realmente se comportam.

2.2 O Guarda chuva das ciências comportamentais aplicadas

“Se você olhar os livros de Economia, aprenderá que o *Homo Economicus* pode pensar como o Albert Einstein, armazenar tanta memória quanto o Big Blue da IBM e ter a força de vontade de Mahatma Gandhi. É verdade. Mas as pessoas que nós conhecemos não são assim. As pessoas de verdade têm problemas com divisões longas se não dispuserem de uma calculadora, as vezes esquecem o aniversário do cônjuge e tem ressaca no Ano Novo. Elas não são *Homo Economicus*, são *Homo Sapiens*” (THALER e SUSTEIN, 2009, p.7).

A denominação da disciplina (Psicologia Econômica) suscita alguns debates, em especial após o crescimento quase vertiginoso, nos últimos anos, de sua área irmã, a Economia Comportamental, ao lado do ramo mais específico as Finanças Comportamentais com a outorga do Nobel de Economia a Daniel Kahneman, ele próprio sugere a designação – “Ciências Comportamentais Aplicadas” – a fim de abrigar pesquisadores com diferentes formações, que compartilham o mesmo objeto de estudo (FERREIRA, 2014).

Para Daniel Kahneman, psicólogo, laureado com o Prêmio Nobel em Economia em 2002, a sobreposição de interesses e métodos entre a psicologia e a economia é muito maior do que há quinze anos.

Existem vários domínios nos quais os membros das diferentes “tribos” lidam com problemas semelhantes de maneiras semelhantes. Ele diz que é preciso um rótulo comum para as atividades compartilhadas. "Economia Comportamental" não é um bom rótulo, simplesmente porque psicólogos não são economistas e não são treinados para pensar sobre o mercado. "Psicologia social" causaria dificuldades similares aos economistas, aos advogados e aos médicos engajados na prática de Lewinian. Um rótulo correto é "Ciências Comportamentais Aplicadas" (KAHNEMAN 2013).

2.2.1 Psicologia econômica

Interface de psicologia e economia, a psicologia econômica estuda o comportamento econômico de indivíduos, grupos, populações e gestores, com foco crescente em seu eixo central – tomada de decisão e os processos cognitivos e emocionais que lhe subjazem (FERREIRA, 2014). Para abordar psicologia econômica, essa jovem senhora de 130 anos, é preciso dividir os estudos entre antes e depois da segunda guerra mundial.

A expressão Psicologia Econômica foi utilizada pela primeira vez por Gabriel Tarde em 1881, que era um pensador social e jurista francês, embora anteriormente, economistas liderados por Carl Menger, da chamada Escola Psicológica ou Austríaca, tivessem introduzido conceitos psicológicos em suas análises econômicas.

Foi apenas durante a 2ª Guerra Mundial que outro pesquisador, George Katona, húngaro, que havia emigrado para os EUA, com formação em psicologia, voltou a dar

visibilidade a esta área. Katona desenvolveu o Índice de Sentimento do Consumidor, por meio de amplos levantamentos junto à população, que lhe permitiram elaborar previsões sobre o desempenho da economia. Ao contrário dos economistas, que esperavam uma recessão, ele previu que haveria um boom, o que, de fato, veio a ocorrer. Em 1975, lançou um livro chamado Psicologia Econômica (FERREIRA, 2008).

2.2.2 Economia comportamental

A Economia Comportamental está interessada em uma vasta gama de comportamentos que sejam determinantes na organização de nossos sistemas sociais – trabalhar, consumir, trocar etc. Ambas aplicam os avanços da psicologia moderna e experimental a seus objetos de estudo.

Thaler (2016) economista com contribuições importantes para a linha de pesquisa sugere que tratar o tema como revolução é uma leitura errada da história da economia, para o autor, seria mais exato dizer que a metodologia da economia retorna ao pensamento econômico à maneira que começou, com Adam Smith, e continuou através do tempo de Irving Fisher e John Maynard Keynes na década de 1930 levando em consideração aspectos psicológicos.

Diz ainda, que apesar desta tradição inicial dentro do campo, a abordagem comportamental à economia ainda possui, até recentemente, considerável resistência dentro da profissão.

2.2.3 Finanças comportamentais

Para Franceschini (2015), Finanças comportamentais são um campo de conhecimento voltado ao estudo das escolhas dos investidores financeiros, a partir de observações empíricas e de pressupostos psicologicamente realistas. Trata-se de uma irmã da Economia Comportamental, no sentido de que ambas compartilham muitos pressupostos, mas com enfoques diferentes.

Na mesma linha, Shefrin (2000), as define finanças comportamentais como uma área do conhecimento que se preocupa em estudar a influência da psicologia no comportamento dos agentes do mercado financeiro. Segundo o olhar de Kimura et al. (2006) enquanto a teoria moderna de finanças é baseada na busca da maximização da utilidade esperada, as finanças comportamentais estabelecem que algumas variáveis econômicas não podem ser descritas pelas condições de equilíbrio da teoria moderna, tendo em vista que os agentes financeiros tomam decisões muitas vezes incompatíveis com atitudes baseadas em expectativas racionais.

2.2.4 Neuroeconomia

A Neuroeconomia não foi citada por Kahneman em seu guarda-chuva de ciências comportamentais aplicadas, mas tem tido um crescimento e importante participação nos estudos de ciências comportamentais aplicadas, logo, vale a pena pontuar.

Com estudos iniciados em torno de 2003, reúne economistas, psicólogos, neurocientistas e outros pesquisadores, com o objetivo de mapear, com a ajuda de aparato tecnológico como ressonância magnética, tomografia, eletroencefalograma e outros, os caminhos neurológicos da tomada de decisão de indivíduos (FERREIRA, 2008), tem sido bastante utilizada por profissionais de marketing mais especificamente profissionais que trabalham com o comportamento do consumidor de varejo, e mais recentemente, utilizadas também por profissionais que trabalham com arquitetura de escolha, os desenvolvedores de “*nudges*”.

Para Glimcher, (2004) a economia, a psicologia e a neurociência convergem hoje em uma única e unificada disciplina com o objetivo último de fornecer uma única teoria geral do comportamento humano. Economistas e psicólogos estão fornecendo ricas ferramentas conceituais para compreender e modelar o comportamento, enquanto neurobiologistas fornecem ferramentas para o estudo do mecanismo. O objetivo desta disciplina é, portanto, compreender os processos que ligam a sensação e a ação, revelando os mecanismos neurobiológicos pelos quais as decisões são tomadas.

2.3 O simbolismo do dinheiro

Pelo olhar da economia o dinheiro, possui três principais funções distintas: ser o intermediário na troca de mercadorias, instrumento de acumulação de riquezas e ainda unidade de conta.

Para a psicologia, o dinheiro tem uma variedade de complexos significados psicológicos: pode ser equiparado ao sucesso ou ao fracasso, aceitação social, segurança, amor ou liberdade (TRACHTMAN, 1999) pode funcionar também como metáfora para pagamento de “dívidas emocionais”. Com ele, podemos ajudar outras pessoas, podemos guardá-lo como reserva para o futuro; e até mesmo reparar algo de errado que se fez para alguém (GUIMARÃES, 2007).

Para a maioria dos indivíduos falar abertamente sobre dinheiro é delicado. Para muitas pessoas, não importa o gênero, a profissão, religião ou classe social falar sobre a verdadeira condição financeira é quase um tabu, traz consigo o proibitivo, causa constrangimento e até desconforto. Freud (1913) diz que, as questões de dinheiro seriam tratadas pelas pessoas cultas da mesma maneira como assuntos sexuais, com a mesma inconsistência, pudor e hipocrisia e muito provavelmente porque, dinheiro nunca é só dinheiro, tem todo um simbolismo por trás dele (FERREIRA, 2008).

2.4 Tomada de decisão

A resolução de problemas é similar à tomada de decisões, mas os dois conceitos não são equivalentes. Na resolução de problemas, tentamos nos sair com boas soluções alternativas, enquanto na tomada de decisões escolhemos uma das alternativas. Ainda segundo Furnham (2015), as pessoas tendem a tomar decisões de maneira habitual. Podem consultar amigos e parentes. As decisões podem ser tomadas individualmente ou em grupo; de maneira fria ou com uma grande dose de emotividade.

Em um mundo ideal, *defaults*, *frames* e preços ancora não influenciariam as escolhas dos consumidores. Essas decisões seriam resultados de uma cuidadosa ponderação de custos e benefícios e se baseariam em preferências existentes. Sempre tomaríamos decisões ótimas,

(SAMSON, 2015) mas na vida real o que acontece do dia a dia, não se parece com as ideias de escolha racional propostas por Gary S. Becker (1976). Para o autor, os indivíduos possuem preferências estáveis e procuram maximizar o comportamento. Veremos com a teoria das perspectivas de Kahneman e Tversky, que nem sempre as decisões têm esse formato.

Para cada decisão que se toma na vida, se leva em conta as suas consequências, sejam elas imediatas ou de longo prazo e abrindo mão então de outra alternativa. Na verdade, os indivíduos especulam o tempo inteiro: desde as atividades absolutamente triviais como escolher o que comer ou o que vestir, que caminho tomar, ou escolhas mais importantes, com consequências de mais longo prazo, como por exemplo, a escolha de uma profissão, ou com quem se casar.

Escolhe-se em função de melhores expectativas, que nem sempre são realizadas ou, pelo menos, não exatamente da forma esperada – ainda assim, os homens são especuladores por natureza. (MATSURA, 2007)

Praticamente todas as teorias atuais de escolha sob risco ou incerteza são cognitivas e possuem consequências. Eles assumem que as pessoas avaliam a “desejabilidade” e a probabilidade de possíveis resultados de alternativas de escolha e integram essa informação através de algum tipo de cálculo baseado nas expectativas para chegar a uma decisão (LOWENSTEIN, 2001)

A teoria de Knight foi uma das primeiras a enfatizar a distinção entre risco e incerteza, destacando que ambos os conceitos devem ser tomados de forma separada. De fato, a importância de sua teoria deriva da distinção em que o risco é considerado como uma probabilidade mensurável, e a incerteza, como uma situação expressa por valores indeterminados e não quantificáveis. (ANDRADE, 2011 citando KNIGHT, 1921), ou ainda para ficar mais claro, Morgan (2006) define risco: onde os objetos de escolha são loterias com probabilidades conhecidas e incerteza, onde os agentes não conhecem as probabilidades ou mesmo todos os resultados possíveis de suas escolhas, o que requer outros princípios de racionalidade Como simplificações técnicas controversas.

2.5 Do *Homo Economicus* ao Homem previsivelmente irracional

Mesmo se a caracterização do comportamento racional na economia tradicional fosse aceita como absolutamente correta, poderia não necessariamente ter sentido supor que as pessoas realmente se comportariam de modo racional caracterizado. Há muitas dificuldades óbvias nessa visão especialmente porque está bem claro que todos nós de fato cometemos erros, com frequência experimentamos, nos confundimos e assim por diante. O Mundo decerto tem sua cota de Hamlets, Macbeths, Lears e Otelos. Os tipos friamente racionais podem povoar nossos livros didáticos, mas o mundo é mais rico. (SEN, 1999, 1992)

Apesar das particularidades da concepção de indivíduo de cada economista, existem traços em comum na forma como o *Homo Economicus* é pensado por autores de uma mesma tradição ou vertente teórica e certa continuidade entre esses conceitos (SOUZA, 2015). Cada abordagem, enxerga de maneira única.

O paradigma do *Homo Economicus* e sua racionalidade plena tem expressiva importância para as finanças tradicionais e modernas. Do ponto de vista de Yoshinaga *et al.* (2008), o paradigma tradicional possui as significativas vantagens de simplicidade e facilidade de modelagem do ponto de vista do pesquisador. Está relacionado a matematização das teorias e criação de modelos, que tem como os expoentes Markowitz, (1952) e a teoria do portfólio; Modigliani e Miller (1958), e suas proposições de irrelevância da estrutura de capital e da estrutura de dividendos; Sharpe (1964) e Lintner (1965) e o *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*; Fama (1970) e a hipótese do mercado eficiente; Black e Scholes (1973) e o modelo de apreçamento de opções; citados por Lucchesi (2011).

Por mais de 50 anos, tal estrutura de maximização da utilidade dominou a compreensão dos economistas sobre consumo e poupança pessoal

A racionalidade plena foi criticada por autores como Herbert Simon que contrapõem com o conceito de racionalidade limitada, uma tese do cientista político, agraciado com o prêmio Nobel de Economia em 1978, comprova que a racionalidade e do ser humano é limitada, porque segundo ele, o que se enxerga, são recortes da realidade (...) o que conduz

a soluções satisfatórias, nem sempre as melhores. Sobre a racionalidade limitada, diz ainda, que é assim porque nosso cérebro é uma máquina de sobrevivência onde a ordem é sentir primeiro e pensar. Dessa forma, as pessoas são incapazes de tomar decisões totalmente racionais, o viés emocional sempre estará presente, assegura (CAMANHO 2016).

Mais a diante na década de 70, novamente a racionalidade é posta em pauta com a Teoria das Perspectivas pelos autores que mais a diante seriam considerados os pais das Finanças Comportamentais, quando criticam através de uma nova teoria, a Teoria da Utilidade Esperada.

O conceito de utilidade esperada remonta aos estudos de Von Neumann e Morgenstern (1944). Os autores defendem que as preferências dos indivíduos preenchem os requisitos de completude, transitividade, continuidade e independência, e, como decorrências podem ser representadas pela esperança de uma função de utilidade. No entanto, pesquisas empíricas demonstraram que as pessoas não seguem tais abordagens normativas quando tomam muitas de suas decisões (YOSHINAGA *et al.*, 2008).

O trabalho desenvolvido por Amos Tversky e Daniel Kahneman (1979) demonstra que o raciocínio objetivo que usamos nas decisões do dia a dia é muito menos eficiente do que parece e do que deveria ser. Mesmo que nossas estratégias de raciocínio estejam perfeitamente sintonizadas, parece que não coadunariam muito com a incerteza e a complexidade dos problemas pessoais e sociais. Os frágeis instrumentos da racionalidade precisam realmente de cuidados especiais” (DAMÁSIO 2012).

Um pensamento semelhante tem Dan Ariely (2008); quando diz que em essência, estamos limitados às ferramentas que a natureza nos deu e o modo natural de tomarmos decisões é limitado pela qualidade e precisão dessas ferramentas. Compreender e digerir informações não são obrigatoriamente reflexo verdadeiro da realidade, e sim, nossa representação da realidade, e é nesse dado que baseamos nossas decisões (...) a irracionalidade é um lugar comum.

O que estudos das ciências comportamentais têm demonstrado é que pequenas diferenças na forma como as opções são apresentadas modificam a percepção do sujeito em

relação a realidade (efeito *framing*) e podem causar grandes impactos na tomada de decisão, muitos desses impactos, são nomeados pelos profissionais e teóricos que se utilizam das teorias modernas e tradicionais, como anomalias.

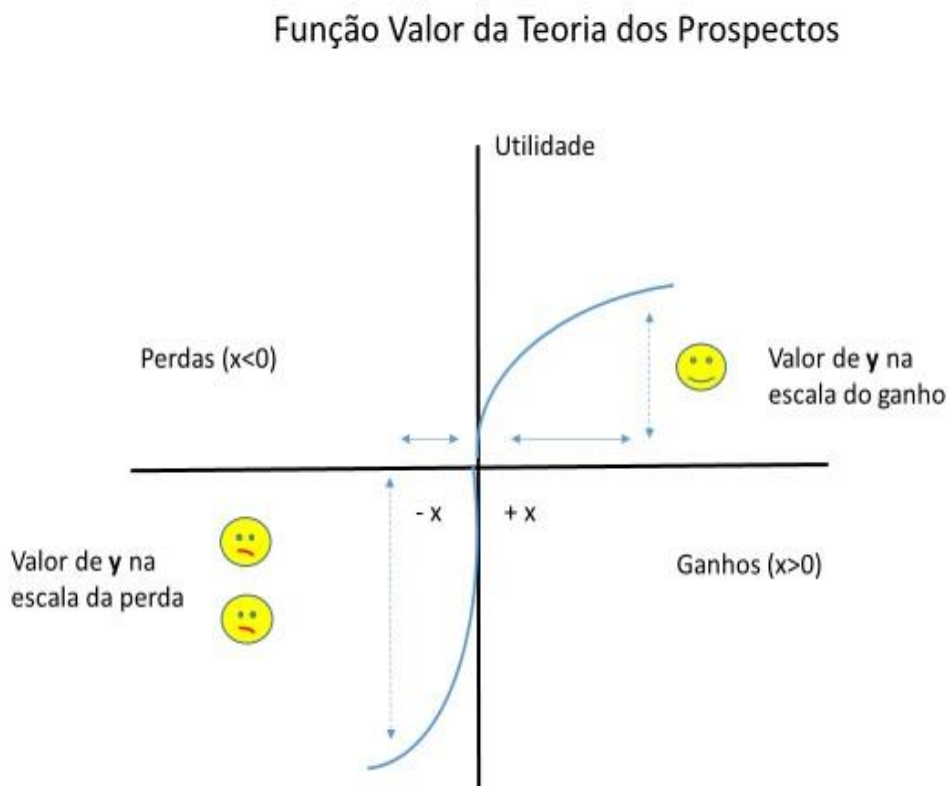
No contexto de escolhas individuais, anomalias são definidas como preferências declaradas (ou comportamentos) que parecem ser afetados por coisas que não teriam importância se pensarmos em termos da teoria econômica padrão. As anomalias têm um papel importante na pesquisa em ciências comportamentais aplicadas, porque impele pesquisadores a propor novas teorias, hipóteses e conjecturas. Quase ao mesmo tempo em que a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) foi axiomatizada por Von Neumann e Morgenstern (1947), as anomalias comportamentais começaram a surgir, desafiando sua posição de teoria descritiva (STARMER 2015).

2.6 Teoria da perspectiva

Como uma crítica a Teoria da Utilidade Esperada, Kahneman e Tversky (1979) elaboraram a Teoria da Perspectiva como ferramenta para tomada de decisão em situações que envolvam incerteza e risco.

Contrariando o paradigma vigente estabelecido pela Economia Neoclássica e pelas Finanças Tradicionais, que supõe comportamentos plenamente racionais e aversão ao risco pelos decisores, Kahneman e Tversky (1979) trazem uma abordagem onde mostram que as perdas e os ganhos são avaliados de maneira diferente, e as perdas, pesam mais que os ganhos; Starmer (2015, p.68) explica a função valor da Teoria dos Prospectos, ilustrada na figura 2 “Imagine assumir um risco que produza um ganho X. Na Teoria dos Prospectos, o valor disso (em termos utilitários) seria determinado pela função “ganho” (quadrante superior direito na figura). Mas se eu considerasse um risco que poderia acarretar em uma perda X, então interpretaria o valor (em termos de utilidades) dessa mudança a partir de uma escala diferente, que captura atitudes em relação às perdas é mais inclinada do que a função ganho. Como consequência, confiro um valor maior a X quando se trata de uma perda que quando mudança de mesma magnitude ocorre em X no mesmo domínio do ganho”.

Figura 2: Função Valor da Teoria dos Prospectos, baseado em Starmer (2015).



Fonte: Elaborado pelo autor, baseado em Starmer (2015).

A função em forma de “S” função utilidade no domínio de ganhos/perdas), a qual é côncava na região de ganhos e convexa na região de perdas, reflete aversão ao risco no domínio dos ganhos e propensão ao risco no domínio das perdas. (LUCCHESI, 2011)

Um aspecto bastante relevante na Teoria das Perspectivas, diz respeito ao “*framing*”, ou também chamado de efeito “emolduramento”, e está bastante relacionado a racionalidade. A avaliação emocional de “ganho seguro” e de “perda segura” é uma reação automática cerebral, o que ocorre antes do cálculo mais trabalhoso e (opcional) dos valores esperados das duas apostas. O que fica claro, é que as pessoas tendem a ser avessas ao risco no domínio dos ganhos, e atraídas pelo risco no domínio das perdas. Kahneman (2011).

2.7 Heurísticas e vieses comportamentais

No artigo de 1974, Tversky e Kahneman tratam as heurísticas e vieses cognitivos baseados nesta, que deriva do grego *heureka*, e significa “descobri”, “inventei”, os autores testam a hipótese de que os sujeitos diante de situações que deveriam avaliar e, depois, escolher a alternativa que pareceria mais correta se baseiam em um número limitado de princípios heurísticos, ou (regras de bolso, ou atalhos mentais); para Furnham (2015) um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis. Contudo, ao lançar mão desses recursos, fica-se sujeito a incorrer em erros sistemáticos, isto é, comuns à maioria da população, em termos de “viesamento” da percepção e da avaliação (FERREIRA. 2008).

Os erros sistemáticos, ou vieses comportamentais se dividem em dois tipos: Cognitivos e emocionais. Os cognitivos referem-se a tendências a pensar ou agir de determinadas formas pré-definidas, que levam a desvios sistemáticos dos padrões de racionalidade e bom julgamento. Os emocionais são os que resultam na tomada de decisão com base em sentimentos e não em fatos. Como há certa sobreposição entre ambos, costuma-se chamá-los simplesmente de vieses comportamentais (RAMALHO, 2013).

Heurísticas e vieses comportamentais, como “efeito manada”, “aversão a perda” e “excesso de confiança” podem conduzir o investidor ou consumidor a tomar certas decisões de maneira automática, atribuindo um maior grau de risco (incerteza) desnecessário em sua ação, que em uma ótica negativa, pode resultar em perdas financeiras e diminuição de patrimônio.

2.7.1 Heurística da representatividade

Essa heurística está muito ligada a construção de estereótipos ignorando as probabilidades básicas. Por exemplo: os psicólogos Tversky e Kahneman em um experimento pediram aos participantes de uma pesquisa para adivinhar a ocupação de pessoas a partir de uma dada descrição de personalidade e de uma lista de ocupações. Se a descrição dada era de uma pessoa artística e sensível, elas tendiam a escolher maestro ou escultor, em vez de operário ou secretária, desconsiderando totalmente o fato de que aquelas

ocupações são extremamente raras e, assim, a probabilidade de as respostas estarem corretas é muito baixa. Mas as pessoas procuram a ocupação que mais combina, sem considerar as probabilidades básicas (SHILLER, 2000).

2.7.2 Viés da disponibilidade

Cientistas comportamentais mostraram que, se alguma coisa aconteceu no passado recente, ela é cognitivamente "disponível" e as pessoas tendem a exagerar a probabilidade de que isso aconteça no futuro novamente (SUSTEIN, 2014). Para o autor, o viés de disponibilidade não é exatamente irracional, mas pode produzir grandes erros. Está representado na questão Q4: Prefiro Investimentos que já comprovaram ter rendimentos excepcionais.

2.7.3 Ancoragem

É o caso das antigas “lojas de R\$1.99”, quando foram inauguradas aparentemente todas as mercadorias nesses estabelecimentos tinham esse preço como chamariz. Com o passar do tempo, as lojas receberam outras mercadorias, ou atualizaram seus preços, levando os clientes a um desconforto ao perceber que o preço “ancorado” em sua mente, tinha sofrido algum tipo de alteração. Para eles o preço R\$ 1,99 se tornou um parâmetro, uma âncora.

Para Robert Shiller (2000), ao fazer julgamentos sobre o nível de preços das ações, a âncora mais provável é o preço lembrado mais recentemente e diz ainda, a tendência dos investidores em usar essa âncora pode explicar em parte o porquê de os preços das ações se manterem semelhantes de um dia para o outro.

2.7.4 Excesso de confiança

Na definição de Ferreira *et al* (2002) Excesso de Confiança tem sua origem principal em diversos erros cognitivos cometidos por pessoas quando tomam decisões. Quando uma pessoa toma uma decisão, ela deve combinar informações de diferentes fontes. Deve, por exemplo, combinar informações novas com antigas, e informações que foram obtidas individualmente com informações passadas por outras pessoas.

De uma maneira geral, as pessoas tendem a confiar demasiadamente na própria capacidade para tomar decisões, além disso, estão prontas para agir tendo por base, crenças histórias ou razões em que não deveriam confiar tanto. As pessoas pensam que sabem mais do que realmente sabem. Elas gostam de opinar sobre assuntos sobre os quais têm poucos conhecimentos e, muitas vezes, agem baseadas nessas opiniões (SHILLER, 2000).

Este fato é facilmente verificado nas redes sociais. Mediante a algum evento que gere impacto ou comoção em um grande número de pessoas, surgem os “multiespecialistas” indivíduos que se consideram aptos a opinar em diversos assuntos como profissionais experientes; por exemplo durante importantes campeonatos de futebol faz com que de uma hora para outra surjam técnicos de futebol, que podem se tornar também potenciais ministros da economia, na ocasião da divulgação de medidas econômicas.

2.7.5 A influência do grupo, o status e o efeito Manada

Uma das fontes mais poderosas de pressão persuasiva e influência sobre o comportamento do indivíduo é sem dúvida, aquela exercida pelo grupo de referência de que faz parte o sujeito. Grupo de referência segundo Samara (2005) é o grupo com o qual um indivíduo se identifica e serve como um ponto de comparação ou -referência – para formação geral ou específica de valores, atitudes ou comportamentos, ditando-lhe um determinado padrão.

O desejo de “pertencer” em muitas situações conduz o modo de vida adotado por um indivíduo, levando o mesmo a consumir produtos e serviços com base no comportamento do grupo, comunidade ou tribo ao qual está inserido, ou quer fazer parte. O grupo torna-se para o indivíduo, o ponto de referência, o padrão graças ao qual ele procederá a julgamentos (KARSAKLIAN, 2011), um ponto de referência o que possibilita refletir a imagem de seu status para os demais.

Status é um conceito diretamente relacionado com a posição, referindo-se mais especificamente ao valor diferencial de cada posição dentro do grupo. A importância atribuída a cada posição é indicada por símbolos de status, tanto nas sociedades mais desenvolvidas quanto nas mais primitivas (SOLOMON, 2008).

Com base nesse cenário, uma forma de simplificar o processo decisório é simplesmente seguir o grupo. Fazer o que todos fazem. Temos uma necessidade inata de agir conforme os demais membros do grupo no qual estamos inseridos. Esse viés é chamado popularmente de efeito manada.

Relacionar o efeito manada ao grupo e a questão de status, pode a princípio parecer desconexo, mas se observarmos a questão do pertencimento, da conformidade para fazer parte de um grupo, e a partir deste se destacar positivamente

Para o indivíduo, seguir o grupo traz conforto e segurança, mesmo porque errar na companhia dos outros é menos constrangedor (MOSCA, 2009). A influência do grupo é tamanha, que exerce no indivíduo pressão para a conformidade, ao ponto de fazer com que o sujeito mude de ideia e atitude somente para não destoar dos demais.

Se o sujeito se importa com o que as outras pessoas pensam a seu respeito, então talvez o indivíduo siga a multidão para evitar sua ira ou cair nas suas graças (SHILLER, 2000).

Existem ainda algumas evidências, de que as decisões tomadas por grupos diferem das que seriam tomadas individualmente. Em muitos casos, os membros do grupo demonstram uma maior disposição para considerar alternativas mais arriscadas em grupo do que individualmente (SOLOMON, 2002).

2.7.6 Aversão a perda e ao risco

Existe alguma confusão entre o que se chama de aversão a perda, e aversão ao risco, é importante deixar claro que se trata de comportamentos diferentes.

Comumente é dito que o ser humano é avesso ao risco, o que Kahneman e Tversky (1979) observaram é que na verdade, somos avessos a perda. A perda certa é muito aversiva, e isso impulsiona o indivíduo correr mais risco.

Ferreira (2008) aborda cuidadosamente essa questão, quando fala sobre a possibilidade da ocorrência do efeito reflexo. Neste caso, a preferência recai na perspectiva que expressa uma imagem refletida no espelho em relação à outra, que envolvia ganhos, o que significa que o efeito reflexo implica aversão a risco quando a perspectiva é positiva, de

ganho, acompanhada de busca de risco quando a perspectiva é negativa, de perda. Em outras palavras, diz ela, se as perspectivas forem apresentadas de modo diferente, conforme outra codificação em termos de ganhos e perdas haverá uma mudança dramática de aversão a risco, para busca de risco. Já no que diz respeito à aversão a perda, relacionada ao efeito disposição, em Finanças Comportamentais, pode-se observar um exemplo bastante comum no mercado financeiro quando o investidor tende de relutar em enfrentar a perda de dinheiro em investimentos ruins. Para esquivarem-se dessa perda, postergam a venda dos ativos que causaram prejuízos (diz-se: evitam desfazerem de posições perdedoras) e privilegiariam a venda de ativos que estão gerando ganhos (diz: “Desfazerem posições vencedoras”) Franceschini (2015).

2.7.7 Aversão ao arrependimento

Normalmente tem uma intensidade maior do que a dor da perda, a aversão do arrependimento evita a dor de se ser responsável por uma decisão que leve a perda. Para Shefrin (2002), arrependimento é experimentar a emoção de não ter tomado a decisão correta. Em algumas circunstâncias, investidores mantêm em seus portfólios de investimentos, ativos com prejuízo porque admitir que tomou a decisão incorreta é leva ao desconforto.

2.7.8 Viés do *Status Quo*

O viés do “*status quo*”, muitas vezes se apresenta relacionado ao viés de arrependimento, prejuízos financeiros de devem mais à inação, no sentido de resistência as mudanças, que induz a evitar ou adiar decisões e ações. Neste caso, o que estaria em jogo é o medo de se arrepender depois de uma preferência por situações já conhecidas, sem que alternativas sejam suficientemente examinadas.

2.7.9 Viés de autocontrole

Uma questão importante no que tange ao tema das finanças pessoais, tanto no que diz respeito a poupança, consumo e meios de pagamento, está relacionado ao autocontrole. Para Nunes *et al* (2015), o autocontrole é uma importante capacidade humana. Por impedir as pessoas agirem impulsivamente, constitui um fator crítico tanto na Economia como em

Psicologia. Enquanto na Economia ele é definido como a capacidade de executar planos anteriormente definidos e, portanto, realizar escolhas intertemporais consistentes, na Psicologia o autocontrole é definido como a capacidade de regular os próprios comportamentos, emoções e pensamentos.

3 MÉTODO

O método utilizado para essa pesquisa foi o “*survey*”. Para Babbie (2001) *surveys* são muito semelhantes a censos, mas deles se diferenciam porque examinam somente uma amostra da população (enquanto o censo geralmente implica uma enumeração da população toda). Um *survey* pode ser descrito como a obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas indicado como representante de uma população-alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente um questionário (PINSONNEAULT, 1993).

Entendemos que o método *survey* é adequado e está aderente a nossos objetivos, pois segundo Freitas *et al* (2000) o método de pesquisa é apropriado quando o foco de interesse é sobre “o que está acontecendo” ou “como e porque isso está acontecendo”. É utilizado também, quando não se tem interesse ou não é possível controlar as variáveis dependentes ou independentes o que nos parece ser bem característico desta pesquisa. Além do mais, são pesquisas efetuadas em ambiente natural e o objeto de estudo ocorre no presente ou no passado recente.

Neste trabalho, o *survey* foi distribuído através de meio eletrônico objetivando aumentar o alcance da distribuição, facilitar a coleta e análise de dados e mitigar o desconforto de falar sobre finanças pessoais. O questionário era autoexplicativo e não necessitava da ajuda de terceiros para o preenchimento.

3.1 A Amostra

Amostra é um subconjunto de elementos da população universo (LUCIAN, 2016). Como Amostra ideal, entendemos que é aquela que representa uma população ou que possa servir como um modelo desta, mas nem sempre isso é possível. Nenhuma Amostra é perfeita. (FREITAS, 2000) mas é preciso ter o objetivo e a meta da pesquisa bastante claros para que sejam definidos os critérios de elegibilidade dos respondentes. Nessa pesquisa em específico, o objeto de pesquisa são os profissionais médicos brasileiros, independentemente de sua especialidade.

Para chegar a dados demográficos da comunidade médica brasileira, utilizou-se um relatório descritivo elaborado pela Faculdade de Medicina Preventiva da USP, em parceria com o Conselho Regional de Medicina de São Paulo e Conselho Federal de Medicina divulgado em 30 de novembro de 2015, onde afirma que o Brasil contava, em outubro de 2015, com 399.692 médicos (SCHEFFER, 2015).

De acordo com a fórmula (Fórmula 1) utilizada por Lucian (2016) para Amostras não aleatórias, ou não representativas, “n” é o número da Amostra que desejamos obter, “N” é o número da população e “E” o erro, estipulado em 5%, o que dá um resultado ideal para esta pesquisa um “n” de 399,27 ou seja, de 400 questionários respondidos por profissionais médicos. A Amostra dessa pesquisa não é representativa, ainda assim, não há razão para acreditar que os médicos participantes da pesquisa sejam atípicos. Eles certamente fornecem comparações úteis para sociedade, embora possa ser imprudente generalizar esses resultados para toda a população.

Fórmula 1: Fórmula para cálculo de Amostra não representativa

$$n = \frac{N \cdot \frac{1}{E^2}}{N + \frac{1}{E^2}}$$

Fonte: Lucian, R. (2016).

Foi constatado também com essa pesquisa, que as pessoas não se sentem confortáveis de falar sobre suas finanças pessoais, dos mais de 1000 compartilhamentos entre pessoas físicas e jurídicas, entidades sindicais, cooperativas, conselhos, clínicas e hospitais obtivemos 111 respondentes. Dos 111 questionários respondidos, trabalharemos somente com 65, pois esses estavam completos e foram respondidos por médicos.

3.2 Cuidados éticos

Como cuidados éticos, além de preservar a identidade do participante, submetemos o projeto de pesquisa e o *survey* (os quatro questionários) ao Comitê de ética em Pesquisa, campus Monte Alegre da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – CEP-PUC/SP, que obtiveram pareceres favoráveis, de acordo com a Resolução CNS/MS 466/12. Os participantes responderam as questões voluntariamente após aceitar o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (ANEXO1).

3.3 Procedimentos

O *survey* foi distribuído por meio eletrônico, em uma pesquisa de autopreenchimento, confidencial onde as respostas de todas as 62 perguntas são obrigatórias e devem ser respondidas por meio de *link* eletrônico:

Não se fez necessária a presença do pesquisador para que o participante respondesse as questões. As respostas são sigilosas e foram analisadas em conjunto para preservar o indivíduo que não precisa sequer se identificar. Optamos por não solicitar o e-mail do participante para posterior envio da pesquisa uma vez que estamos tratando das finanças pessoais do participante, assunto tido como íntimo para grande parte dos brasileiros.

Os convites e questionários foram enviados para médicos gestores de Hospitais Militares, Hospitais Universitários, visando uma maior possibilidade de distribuição dos questionários. Os questionários foram encaminhados também para outros hospitais e profissionais médicos a onde a pesquisadora obteve oportunidade de divulgação da pesquisa, nessa ocasião, o desconforto de falar, e conversar sobre finanças pessoais ficou mais uma vez evidente. As pessoas recebiam nossa conversa, como uma conversa muito íntima para se divulgar, para se pedir ao outro para compartilhar o tema. Sem sombra de dúvidas, esse

questionário foi respondido por pessoas que conheciam a pesquisadora, ou por amigos muito próximos onde a pesquisadora foi referenciada.

A opção pelo *survey* de envio e preenchimento eletrônico teve como objetivo alcançar um maior número de respondentes, em uma maior distribuição geográfica, com o menor custo financeiro e de mais fácil sistematização dos dados coletados. Como inconveniente, no pré-teste foram identificados a grande quantidade de questões e a necessidade de internet e o mais uma vez, o desconforto de se abordar o tema.

3.4 Instrumentos de pesquisa

Os instrumentos utilizados para a elaboração dessa investigação foram questionários divididos em seis seções. Cada seção tem uma estratégia específica para identificar as atitudes dos médicos frente ao dinheiro. Cada seção observa uma atitude diferente que será explicitada à diante.

A atitude está relacionada com o comportamento do sujeito em relação ao objeto, símbolo ou situação que lhe é exposta (...). As atitudes são indicadores de condutas e tem diversas propriedades; entre elas, destacam-se; direção (positiva ou negativa) e intensidade (alta ou baixa), e tais propriedades constituem objeto de medições. (MARTINS, 2000)

Para medir a intensidade e direção das atitudes, foi utilizada a escala Likert de 7 pontos – 0 a 6 Onde nessa pesquisa “0” representa “Discordo totalmente e “6” equivale a “Concordo totalmente”. A “escala Likert” foi desenvolvido por Rensis Likert no início dos anos 30 e é um método bastante utilizado nas investigações nas ciências sociais e humanas. Ainda segundo Martins (2000) a escala Likert, consiste em um conjunto de itens apresentados em forma de afirmações, ou juízos, ante os quais se pede aos sujeitos que externem suas reações, escolhendo um dos cinco, ou sete pontos de uma escala. A cada ponto, associa-se um valor numérico. (...) O somatório desses valores (pontos) indicará sua atitude favorável, ou desfavorável, em relação ao objeto, ou representação simbólica que está sendo avaliada.

Além da escala Likert, outras técnicas foram utilizadas para a coleta de dados e informações como questões dicotômicas onde as respostas são sim ou não e questões

fechadas do tipo múltipla escolha, que em alguns casos o participante poderia escolher até mais de uma resposta. Foi posto ainda no questionário, uma questão aberta, que está relacionada a planos para o futuro, onde há uma restrição orçamentária imaginária. O objetivo desta pergunta é observar se haverá mais respostas ligadas a poupança ou ao consumo.

As seções do questionário foram assim divididas para melhor entendimento:

Seção 1 - Vieses Comportamentais, heurísticas, teoria do Prospecto e Adoção de cenário de investimento – A construção desta seção teve como objetivo identificar os principais vieses de comportamento e heurísticas do indivíduo médico em relação às suas finanças e que tipo de cenário em caso de investimento mais o atrairia; identificar se há um padrão ou tendência. Para a construção dessa seção, foram pesquisados autores que são referência em nas ciências comportamentais aplicadas. Quanto a sugestão de cenários foi adaptada da tese de doutorado de Bessa (2016), que ponderou as variáveis rentabilidade, risco, liquidez, taxa de administração e recomendação do gerente. O que pesa mais: recomendação do gerente ou o produto. O que pode demonstrar aspectos de pouca racionalidade na tomada de decisão.

Seção 2 - Dinheiro no Presente - Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta. Foi elaborado por Meirelles (2012) com o intuito de obter dados a respeito de comportamentos e atitudes em relação ao uso do dinheiro no momento atual (MEIRELLES, 2014).

Seções 3 e 4 - Dinheiro no Passado e Dinheiro no Futuro - Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta. Duas escalas elaboradas por Rubinstein em 1980, citando Furnham (1984) e Bailey e Lown (1993). “*Money in the Past and Future – (MPFS)*” segundo Valéria Meirelles (2015) foi usada para identificar atitudes de homens e mulheres frente ao dinheiro, levando em consideração, os comportamentos do passado, aprendidos com os pais na família de origem e que podem determinar ou não atitudes em relação ao futuro.

Na escala referente ao passado, situam-se as experiências com o dinheiro na infância, ligadas a como os pais tratavam os filhos quanto a dinheiro e as próprias relações dos pais e

da família no tocante a esse fator. Estão os aprendizados em relação a poupar, gastar ou doar, por exemplo, que influencias foram recebidas pelo indivíduo por sua família de origem. De um modo geral, essas crenças são transmitidas de forma não verbal e são as experiências mais difíceis de serem modificadas ao longo da vida (GUIMARÃES, 2007).

As escalas serão utilizadas para a pesquisa sem nenhuma alteração ou adaptação, exceto pela tradução para o português e que o nosso público é composto somente de profissionais da medicina.

Seção 5 - **Excesso de Confiança e Dados sócio demográficos**. Essa seção do questionário teria como foco a coleta de dados demográficos de uma maneira geral, mas propositadamente, a questão de número 49 (ANEXO 2), que está relacionada a um viés de comportamento, foi incluída fora da seção onde se encontram os demais vieses. Sendo colocado em uma parte do questionário não relacionada com o tema da seção, tem para a pesquisa a função de verificar se o respondente está atento as informações que está nos passando ou simplesmente “clitando” aleatoriamente.

Seção 6 – **Dados Laborais**. Até então, o médico não está ciente de que este questionário terá sido compartilhado apenas entre médicos, a intenção com isso é que sejam mitigados os vieses comportamentais observados na categoria profissional. Uma vez que pedimos que eles respondessem o questionário com bastante sinceridade, e da maneira como agem efetivamente e não como gostaríamos que agissem. Não deixar claro que o questionário foi direcionado para uma categoria profissional, busca reduzir o impulso de responder como pares, ou colegas de profissão responderiam; ou ainda que se buscassem respostas de acordo com o esperado para a categoria médicos, numa espécie de efeito manada, seguindo o esperado, independente do que se crê ou de como agiria.

3.5 Matriz de Amarração Teórica

Para facilitar a visualização e análise dos resultados, foi elaborada uma matriz de amarração teórica, apontando as questões levantadas, assim como que instrumentos no questionário foram utilizados e teóricos.

Essa ferramenta fornece uma abordagem sistêmica para o exame da qualidade da pesquisa, entendida como a adequação entre modelo adotado, objetivos a serem atingidos, questões ou hipóteses formuladas e tratamento dos dados (TELLES, 2001).

Matriz de Amarração

Questão de Pesquisa:	Como médicos lidam com suas finanças pessoais sob a ótica das ciências comportamentais aplicadas à tomada de decisão? Que comportamentos financeiros são observados com maior expressividade entre os profissionais da comunidade médica?
Objetivo geral:	Investigar o comportamento financeiro categoria profissional médicos, sob a ótica das ciências comportamentais aplicadas à tomada de decisão
Objetivos específicos:	Observar quais e quem são as suas principais referências no passado em relação a utilização do dinheiro; Identificar atitudes, heurísticas e possíveis vieses comportamentais que afetam com maior intensidade seu comportamento relacionado a suas finanças pessoais no presente. Investigar o que a categoria profissional espera de sua situação financeira no futuro;
Instrumento de Pesquisa	Survey - Survey Monkey - Link https://pt.surveymonkey.com/r/mestradopsauer

Figura 3 – Matriz de Amarração Teórica

Seção 1 - Viéses Comportamentais, Heurísticas, teoria do Prospecto e Adoção de cenário de investimento			
Variáveis	Questão /Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Conhecimento em Finanças	Q1 - Quando você vai buscar orientação sobre suas finanças, quem é ou quais são suas principais referências?	Múltipla escolha	Pesquisa Anbima (2015)
Teoria da Perspectiva, Aversão ao arrependimento	Q2 - Em um investimento arrisco perder se há uma chance maior de ganhar.	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Tversky (1979); Milanez (2003); Kimura et al (2006); Rogers et al (2007); Yoshinaga et al (2008); Kahneman (2012); Shefrin, 2012;
Representatividade	Q3 - Só faço investimentos se o mercado está favorável.	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Tversky (1974);
Representatividade	Q4 - Prefiro Investimentos que já comprovaram ter rendimentos excepcionais.	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Tversky (1974);
Efeito Manada	Q5 - Se for para errar, que erre com os outros.	Escala Likert de 7 pontos	Morani (2000); Shiller (2000); Ferreira (2008); Mosca (2009); Ferreira (2011);
Aversão ao arrependimento, efeito disposição, falácia dos custos irreversíveis	Q6 - Não vendo se estiver no prejuízo.	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Tversky (1979); Arkes e Blumer (1985); Shefrin e Statman (1985); Odean (1998); Castro Junior e Famá (2002); Milanez (2003); Macedo Jr. (2003); Karsten (2005); Feng e Seasholes (2005); Dhar e Zhu (2006); Strough et al (2008); Strough et al (2011); Ferreira (2011); Shefrin (2012);
Conhecimento de Finanças	Q7 - Quanto maior o risco, maior o retorno esperado em um investimento.	Escala Likert de 7 pontos	Macedo Jr. (2003);
Auto-controle	Q8 - Prefiro Investimentos automáticos, via débito em conta corrente ou desconto em folha de pagamento;	Escala Likert de 7 pontos	Thaler e Shefrin (1985);
Falácia dos Custos Irrecuperáveis	Q9 - Se uma empresa que investi muito está com queda no valor das ações, prefiro manter o investimento para tentar recuperar o valor.	Escala Likert de 7 pontos	Arkes e Blumer (1985); Shefrin e Statman (1985); Castro Jr. e Famá (2002); Strough et al (2008); Strough et al (2011);
Autocontrole	Q10 - Se não tenho uma prestação a pagar, não consigo comprar o que desejo.	Escala Likert de 7 pontos	Thaler e Shefrin (1985);
Viés do status quo	Q11 - Demoro a cancelar serviços que não uso.	Escala Likert de 7 pontos	Samuelson e Zeckhauser (1988); Kahneman, Knetsch e Thaler (1991); Macedo Jr. (2003); Ferreira (2008); Ferreira (2011);
Efeito Manada	Q12 - Gosto de seguir as tendências de mercado.	Escala Likert de 7 pontos	Morani (2000); Shiller (2000); Ferreira (2008); Mosca (2009); Ferreira (2011);
Viés do status quo	Q13- Pesquiso o plano de serviços que melhor me atende e mudo assim que posso ganhar algo.	Escala Likert de 7 pontos	Samuelson e Zeckhauser (1988); Kahneman, Knetsch e Thaler (1991); Macedo Jr. (2003); Ferreira (2008); Ferreira (2011);
Excesso de Confiança	Q14 - O que influencia o seu comportamento financeiro, razão ou emoção?	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Riepe (1998); Shiller (2000); Barber e Odean (2001); Ferreira e Yu (2003); Kimura e Basso (2003); Li et al (2006); Ferreira (2008); Boguea e Campos Barros (2008); Barber e Odean (2011); Chaves e Pimenta (2013);
Excesso de Confiança	Q15 - O que influencia o seu comportamento financeiro dos meus colegas de trabalho, razão ou emoção?	Escala Likert de 7 pontos	Kahneman e Riepe (1998); Shiller (2000); Barber e Odean (2001); Ferreira e Yu (2003); Kimura e Basso (2003); Li et al (2006); Ferreira (2008); Boguea e Campos Barros (2008); Barber e Odean (2011); Chaves e Pimenta (2013);
Teoria do Prospecto / Framing	Q16 - O que você prefere? (Ganhar)	Múltipla Escolha	Kahneman e Tversky (1979);
Teoria do Prospecto / Framing	Q17 - O que você prefere? (Perder)	Múltipla Escolha	Kahneman e Tversky (1979);

Seção 1 - Viéses Comportamentais, Heurísticas, teoria do Prospecto e Adoção de cenário de investimento			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Teoria do Prospecto (Probabilidade) / Representatividade	Q18 - Linda tem 31 anos, solteira, ativa, bem falante e muito inteligente. Ela se formou em Filosofia e, como estudante, se preocupava bastante com questões ligadas a discriminação e justiça social, além de participar de passeatas e movimentos por direitos políticos e civis. Qual descrição é mais provável de estar correta em relação à Linda?	Múltipla Escolha	Kahneman e Tversky (1979);
Escolha de Cenários de Investimentos	Q19 - Veja as cinco opções de investimento financeiros mostradas abaixo levando em consideração as 5 principais características mostradas na primeira coluna. Escolha a opção que lhe parece mais atrativa.	Múltipla Escolha	Bessa, H. (2016);

Seção 2 - Dinheiro no PRESENTE: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Referência da Família	Q20 - Assinale os comportamentos que aprendeu com seus familiares (pais, avós, primos, tios) a respeito do dinheiro:	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Modelo em Relação ao Dinheiro	Q21 - Hoje você tem alguém que represente um modelo em relação ao uso do dinheiro?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Onde gasta?	Q22 - Com o que você usa seu dinheiro?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Fonte de recursos	Q23 - Você usa exclusivamente o dinheiro proveniente de seu salário atual?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Habito de poupar	Q24 - Você costuma poupar (deixar de gastar para guardar dinheiro)?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Habito de Investir	Q25 - Você costuma investir como por exemplo, em imóveis, ações, fundos de investimentos, títulos e etc?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Meio de Pagamento	Q26 - Como você realiza seus pagamentos?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Compras à prazo	Q27- Quais os tipos de compras você faz à prazo?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Endividamento	Q28. Você possui alguma dívida hoje?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Endividamento	Q29. Se sim, o valor da (s) parcela(s), corresponde(m) a quantos por cento de sua renda mensal?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Renda suficiente	Q30- Sua renda é suficiente para terminar o mês?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Renda insuficiente	Q31- Quando o dinheiro não é suficiente, o que você faz?	Múltipla Escolha	Meirelles, V.(2014)
Ditado em relação ao dinheiro	Q32- Qual o ditado ou mote orienta sua atitudes em relação ao dinheiro, por exemplo: "Vão se os anéis ficam os dedos"; Dinheiro não traz felicidade, manda buscar", etc.	Questão aberta	Meirelles, V.(2014)
Razão ou emoção?	Q33- O que você faria hoje se ganhasse R\$1.000.000,00	Questão aberta	Meirelles, V.(2014)
Contato	Q34- Caso tenha interesse no resultado da pesquisa, deixe aqui seu e-mail, e te envio a dissertação de mestrado depois de pronta. Não é necessário, coloque apenas se se sentir a vontade. Paula Sauer	Questão Aberta	

Seção 3 - Dinheiro no PASSADO: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Percepção de Riqueza	Q35- Quando criança, qual era a situação financeira da sua família?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Furnham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)

Seção 3 - Dinheiro no PASSADO: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Percepção de Riqueza	Q36- Quando criança houve alguma mudança significativa na situação financeira da sua família?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Conversar sobre finanças	Q37- Com que frequência seus pais discutiam sobre finanças com você?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Percepção Importância do Dinheiro para Mãe	Q38- Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para sua mãe?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Percepção Importância do Dinheiro para Pai	Q39- Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para seu pai?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Percepção Importância do Dinheiro Fraterna	Q40- Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para seu (s), irmão (s), ou caso não tenha, "seu melhor amigo" na infância ?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Percepção Importância do Dinheiro si próprio	Q41- Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para si mesmo?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)

Seção 4 - Dinheiro no FUTURO: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Percepção de sua riqueza nos próximos 5 anos	Q42- Como você espera que esteja sua situação financeira nos próximos 5 anos?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Percepção de Riqueza no país 5 anos	Q43- Como você espera que esteja a situação financeira de seu país nos próximos 5 anos?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Perder Emprego	Q44- Em que medida voce se preocupa com: Perder o emprego?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Vender a Casa	Q45- Em que medida voce se preocupa com: Ter que vender a casa / Carro?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Manter Padrão de Vida	Q46- Em que medida voce se preocupa com: Não ser capaz de manter o padrão de vida?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)

Seção 4 - Dinheiro no FUTURO: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Contas Fecharem	Q47- Em que medida voce se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)
Poupar para velhice	Q48- Em que medida voce se preocupa com: Não ser capaz de poupar para quando ficar mais velho?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)

Seção 4 - Dinheiro no FUTURO: Atitudes Crenças e comportamentos frente ao dinheiro a partir da idade adulta.			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Manter a família	Q49- Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de dar a família tudo o que eles esperavam?	Escala Likert de 7 pontos	MPFS - "Money in the past and Future" Rubinstein (1980) Apud Fumham, A. (1984) e Bayley e Lown (1993)

Seção 5 - Excesso de Confiança e Dados sócio-demográficos			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Excesso de Confiança	Q50- Você pertence a um grupo de pessoas onde seus conhecimentos são similares. Geralmente como você se sente ao se comparar a eles em relação ao seu conhecimento?	Múltipla Escolha	Zukerman e Jost (2001), Williams e Gilivich (2008) e Svenson (1981).
Dados Sócio-demográficos	Q51- Sobre você		
Idade	Q51 a- Qual a sua idade?	Anos	
Especialidade	Q51b- Qual sua especialidade Médica?	Questão aberta	
Ano de Graduação	Q51c- Qual foi o ano de sua graduação?	Questão aberta	
Cidade	Q51d- Cidade em que reside?	Questão aberta	
Estado	Q51e- Estado?	Questão aberta	
Gênero	Q52- Gênero:	Masculino / Feminino	
Estado Civil	Q53- Qual o seu estado civil?	Sim/Não	
Dependentes Financeiros	Q54- Você possui dependentes financeiros?	Sim/Não	
Pós Graduação	Q55- Pós Graduação?	Sim / Não/ Qual	
Profissão	Q56- Você é médico?	Sim/Não	
Residência Médica	Q57- Você fez residência Médica?	Sim / Não/ Qual	
Excesso de Confiança	Q58- Você se considera um motorista:	Múltipla Escolha	Zukerman e Jost (2001), Williams e Gilivich (2008) e Svenson (1981).

Seção 5 - Excesso de Confiança e Dados sócio-demográficos			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Piso Salarial / Renda Desejada	Q59- Sabendo que o piso salarial pleiteado pela FENAM (Federação Nacional dos Médicos) para a categoria em 2016 é de R\$ 12.993,00 por 20h/ semanais de trabalho, na sua opinião, qual deveria ser a renda satisfatória para um médico?	Questão aberta	

Seção 6 - Atividades Laborais			
Variáveis	Questão / Assertiva	Escala	Referencial Teórico
Onde trabalha	Q60- Você trabalha em:	Múltipla Escolha	
Renda	Q61- Qual o SEU rendimento mensal líquido atual?	Múltipla Escolha	
Renda Fixa e Variável	Q62- Qual o percentual da sua renda é fixa (você recebe através de salários)? Qual % da sua renda é variável (rebeve por plantões, cirurgias, consultas ou consultorias)?	Questão aberta	

Fonte: Elaborado pelo autor

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

“Os conceitos financeiros, por serem abstratos, são de difícil compreensão para a maioria das pessoas, que temem serem manipuladas ou enganadas por outras, que se sentem mais a vontade com essas ideias” (SHILLER, 2013, p.147).

A análise de dados se deu de maneira agrupada visando preservar a identidade dos participantes. Os dados são confidenciais e os médicos não tinham a necessidade de se identificar ao responder o questionário.

Para uma melhor visualização, em alguns resultados optamos por apresentar as respostas com gráficos, tabelas ou ilustrações. Iniciamos nossa análise com estatística descritiva, pois permite ao pesquisador uma melhor compreensão do comportamento dos dados, por meio de tabelas, gráficos e medidas-resumo, identificando tendências, variabilidade e valores atípicos. (FÁVERO *et al* 2009)

Para as questões onde a medição foi efetuada através da escala Likert de 7 pontos, de (0) – Discordo totalmente a (6) – Concordo Totalmente”. Foram observadas as medidas de tendência central média, mediana, moda e a medida de dispersão utilizada será o desvio padrão. Essas medidas são calculadas para variáveis métricas ou quantitativas, com exceção da moda, que fornece o valor mais frequente de uma variável e, portanto, pode ser calculada para variáveis não métricas, ou qualitativas.

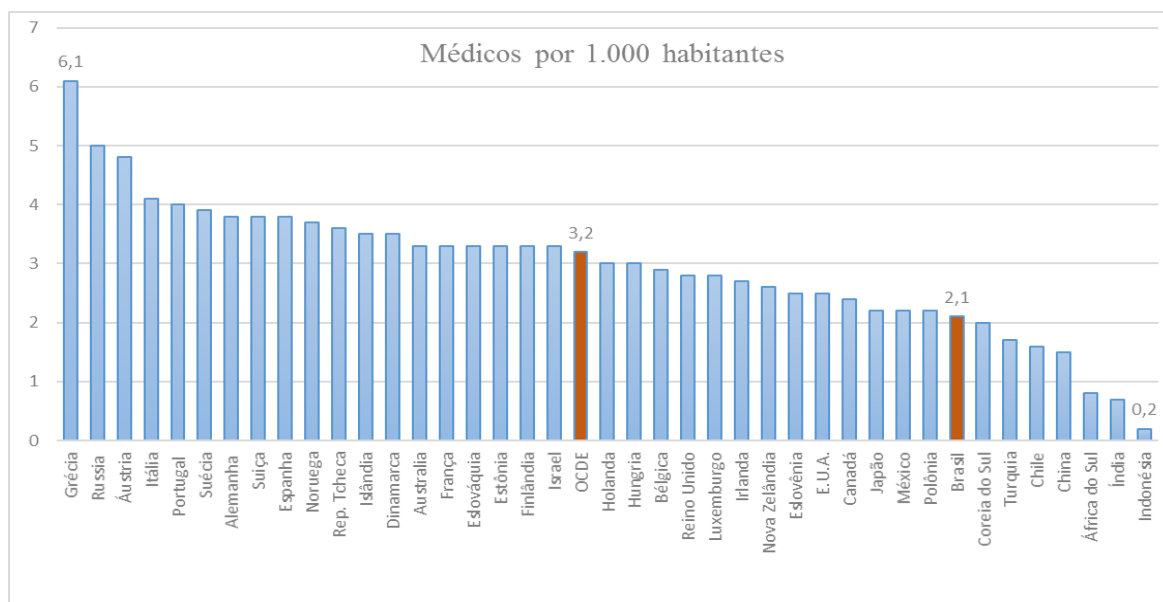
Utilizamos a média e o desvio padrão conjuntamente. Tomamos como base, as explicações de Aranha e Zambaldi (2008) para a definição das variáveis e sua utilização, segundo os autores, média corresponde a um valor único, que sintetiza o conjunto dos valores observados de uma variável, sendo obtida por meio da ponderação de todos os valores observados e podendo ser interpretado como sua tendência central. Já o desvio padrão também é uma medida única para cada variável e representa a dispersão do conjunto de seus valores em torno da média, ou seja, aponta a capacidade da média em sintetizar os valores observados da variável. As duas medidas continuam os autores, são complementares, sendo por isso bastante recomendável a sua avaliação conjunta.

Em geral, quanto maior for a quantidade de observações, mais confiável será o uso das medidas descritivas (média e desvio padrão) para a realização de inferências sobre o conjunto da população do qual as observações foram colhidas. Em nossa pesquisa, temos uma Amostra relativamente pequena, dos 111 questionários coletados, estamos utilizando 65, seja porque uma parte deles não foi respondida por médicos, ou porque estavam incompletos. Esses, foram descartados. Dentre os questionários válidos temos a percepção de que as respostas possuem alto desvio padrão, apontando para alta magnitude de dispersão dos dados, nos mostrando, que a média não sintetiza de maneira eficiente o conjunto de valores observados.

4.1 Dados sócio demográficos

Com 2,1 médicos por 1.000 habitantes, o Brasil é o oitavo país com a menor taxa dentre os 40 países selecionados por um estudo feito pela OCDE³ (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) em 2014. Abaixo da média de 3,2 médicos por 1000 habitantes. A figura 4 ilustra o *ranking* e mostra a posição brasileira.

Figura 4: Posição Brasileira na quantidade médicos por mil habitantes em 2014



Fonte: Elaborado pelo autor, adaptado de Scheffer. et al (2015)

³ OCDE. Panorama de la santé 2013: Les indicateurs de l'OCDE. Éditions OCDE, 2013. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2013-fr>.

No que diz respeito ao sexo dos profissionais de medicina, em 2014, os homens eram maioria, 57,5%, dos médicos no país, e as mulheres, 42,5%. Mas há uma tendência de “feminização” da medicina no Brasil. No cenário atual, entre os médicos com 29 anos ou menos, as mulheres já são maioria, com 56,2% contra 43,8% dos homens (SCHEFFER et al 2015). Na nossa pesquisa, os resultados não foram diferentes, como mostra a figura 5.

Figura 5: Feminização da Medicina

Idade	Total	Feminino	%	Masculino	%
D_< 29	10	6	60%	4	40%
D_30-34	10	6	60%	4	40%
D_35-39	14	6	43%	8	57%
D_40-44	9	4	44%	5	56%
D_45-49	4	2	50%	2	50%
Total	65	34	52%	31	48%

Fonte: Elaborado pelo autor, adaptado Scheffer *et al* (2015)

Em nossa Amostra apesar do número reduzido de participantes, o resultado não foi muito diferente, 52% dos 65 profissionais que responderam ao questionário até o final são do sexo feminino contra 48% do sexo masculino. E quanto aos médicos de mais idade, esses são do sexo masculino e os mais jovens, do sexo feminino.

A idade média destes profissionais é de 41 anos, observamos que destes, 55% são casados ou estão vivendo em união estável, e a maioria deles possui dependentes financeiros como mostrado na figura 6.

Figura 6: Estado Civil médicos e dependentes financeiros.

Gênero	Estado Civil	Total	%	Possuem Dependentes
Feminino	Casado	9	26%	8
	Divorciado	7	21%	3
	Solteiro	13	38%	2
	União Estável	5	15%	3
	Total	34	100%	16
Masculino	Casado	20	65%	15
	Divorciado	1	3%	-
	Solteiro	8	26%	1
	União Estável	2	6%	2
	Total	31	100%	18
Total Geral		65	65	34

Fonte: Elaborado pelo autor

Quanto à distribuição dos médicos com título de especialista, segundo Scheffer *et al* (2015) as 53 especialidades médicas oficialmente reconhecidas no Brasil mostram que as seis especialidades com maior registro de títulos somam 49% do total de especialistas. Além da Clínica Médica (especialidade com maior número, 35.060 médicos, o equivalente a 10,6% de todos os títulos de especialista) estão nesse grupo a Pediatria, a Cirurgia Geral, a Ginecologia e Obstetrícia, a Anestesiologia e a Cardiologia.

Figura 7: Nuvem de palavras de especialidades médicas



Fonte: Elaborado pelo autor

Por pouco nossa Amostra não ficou idêntica à de Scheffer. As seis especializações mais observadas no diagrama de palavras conforme a FIGURA 7 nesta ordem: Cirurgia Geral, seguida de Pediatria, Anestesiologista, Ginecologia e Obstetrícia, Clínica-Geral e a que destoou foi a Psiquiatria. A nuvem de palavras ilustra a nossa percepção.

Outro tema que não se discute no Brasil, é a alta empregabilidade dos médicos, e ela está relacionada a múltiplos vínculos de trabalho. Apenas 22% dos médicos têm um único vínculo de trabalho, enquanto 5,4% têm seis ou mais, 29,5% têm dois e 24,3% acumulam três vínculos (SCHEFFER *et al* 2015).

Em nossa pesquisa, não foi diferente, como os participantes tinham a opção de responder mais de uma opção, no resultado da pesquisa consta um número maior de respostas do que de participantes. A figura 8 ilustra nossa percepção:

Figura 8: Múltiplos vínculos empregatícios.

Q - 58 Você trabalha em:		
Hospital	36,07%	30
Consultório	21,31%	18
Hospital e Consultório	27,87%	23
Hospital Escola (sou acadêmico)	11,48%	10
Clínica / Laboratório	24,59%	21
Total		84

Fonte: Elaborada pelo autor.

No que diz respeito a renda, por sugestão da FENAM, o piso salarial sugerido para o médico no Brasil por **20h/ semanais**, é de R\$ 12.993,00 para o ano de 2016, ou 14,76, aproximadamente 15 salários mínimos (R\$ 880,00 em 2016). É de conhecimento, que nem todos os profissionais possuem essa renda como piso por 20 horas trabalhadas semanais, como mostrado na justificativa da pesquisa. Ainda assim, para se ter uma referência dos rendimentos dos médicos em relação à média dos trabalhadores brasileiros, segundo dados da Receita Federal, 8.192.562 pessoas no Brasil ou (29,70%) da PEA (População Economicamente Ativa), tem um rendimento mensal na faixa entre 3 e 5 salários mínimos, ou seja, entre R\$ 2.640,00 a R\$ 4.400,00 por **40h/semanais** (negrito do autor).

A título de comparação, buscou-se a sugestão de piso salarial para outras categorias aleatoriamente, para o mesmo ano, para administradores recém-formados, o piso sugerido pelo CFA (Conselho Federal de Administração) é de R\$ 2580,00 para **40h** semanais (negrito do autor). Para um engenheiro, R\$ 4.728,00, e para um jornalista R\$ 2.719,00 ambos para jornada de 40h semanais, pesquisa efetuada no site Piso Salarial⁴.

Q23 – Você usa exclusivamente o dinheiro proveniente do seu salário atual?

Q30 – Sua renda mensal é suficiente para terminar o mês?

Q31 – Quando o dinheiro não é suficiente, o que você faz?

A despeito da alta renda mensal e empregabilidade uma outra forma de observar que “Economizar”, “Poupar” e “ Investir” são hábitos de muitos dos participantes da pesquisa, algumas questões contribuem para reforçar nossa percepção: Na questão 31, 70,19% dos participantes da pesquisa afirmaram que o dinheiro sempre é suficiente, pois possuem uma

⁴ Disponível em: <www.pisosalarial.com.br>.

reserva de emergência. A mesma quantidade de participantes, utiliza exclusivamente o dinheiro do salário para se manter, e uma quantidade ainda maior de participantes, alega que sua renda mensal é o suficiente para se manter e caso o rendimento mensal não seja o suficiente, 70,19% dos participantes alegam ter uma reserva de emergência como visto na figura 10.

Figura 9: Q23 – Q30 Rendimento Mensal

Q23 – Você usa exclusivamente o dinheiro proveniente do seu salário atual?

Sim	46	70,19%
<u>Não</u>	<u>13</u>	<u>20,17%</u>
Total	65	100,00%

Q30 – Sua renda mensal é suficiente para terminar o mês?

Sim	56	86,54%
<u>Não</u>	<u>9</u>	<u>13,57%</u>
Total	65	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 10: Q31 - Sempre dá, possuo uma reserva de emergência.

Sempre dá, possuo uma reserva financeira que é utilizada em caso de emergências.	70,19%	46
Empréstimo bancário	2,88%	2
Cheque especial	14,42%	9
Empréstimo Cartão de Crédito	2,88%	2
Empréstimo com Agiotas	1,92%	1
Empréstimo com Amigos	0,96%	1
<u>Empréstimo com Parentes</u>	<u>6,73%</u>	<u>4</u>
Total	100,00%	65

Fonte: Elaborado pelo autor

4.2 Referências financeiras ao longo do tempo

Com o intuito de entender as influências da família de origem no uso do dinheiro, meios de pagamento, e hábitos de consumo, foi utilizado o questionário “Dinheiro no Presente”, elaborado por Valéria Maria Meirelles (2012).

Para verificar a importância da família, na construção de hábitos e referências financeiras, e planejamento financeiro futuro, utilizamos a escala MPFS (*Money Past and Future Scale*).

4.2.1 O hábito de poupar e investir

Q20 – Assinale os comportamentos que você aprendeu com seus familiares (pais, avós, primos, tios) a respeito do dinheiro.

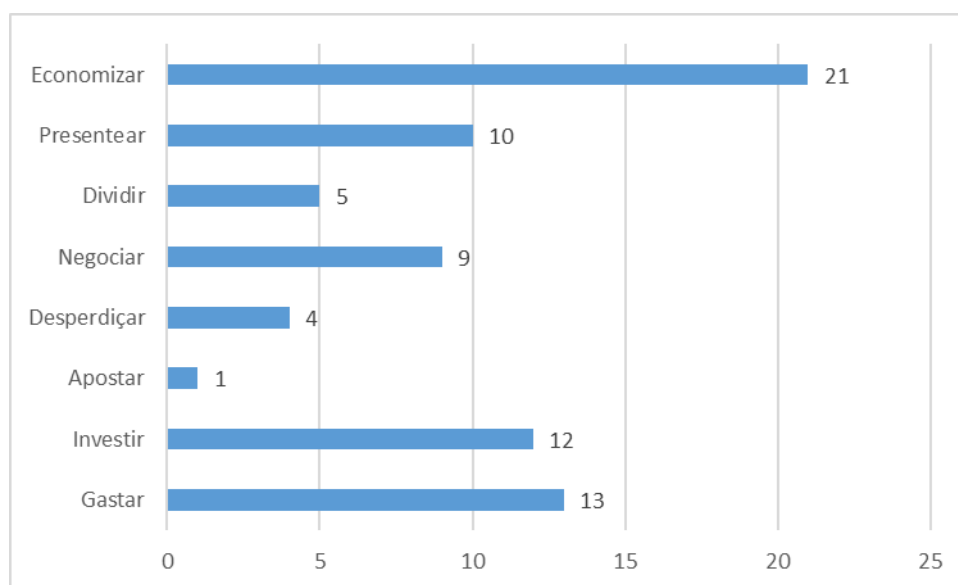
Os resultados desta questão mostram que muito do comportamento exibido na idade adulta, é aprendido na infância, com a família de origem. Os participantes tinham a possibilidade de escolher mais de uma resposta e o que observamos, foi “Economizar” foi o comportamento que obteve maior expressividade nas respostas, como observado na figura 11.

“Gastar” e “Poupar” aparecem com o número bem próximo de respostas. Mas se somadas as respostas “Poupar” e “Economizar”, percebemos que ela tem um peso importante para os participantes. Esta afirmativa fica mais evidente para nós, quando a questão é cruzada com outras questões, que nos levam a crer que esse comportamento o ajudou a construir uma reserva financeira, como visto nas questões 31 e na questão 33 uma questão aberta que pede para o participante dizer o que faria se ganhasse R\$ 1.000.000,00 na loteria.

Entender os comportamentos aprendidos na infância, nos leva a verificar como esse indivíduo passa a se relacionar com o dinheiro na idade adulta. Na questão 22 nossa ideia era identificar somente os gastos, mas quando cruzamos dados de idade e estado civil com gastos, percebemos o amadurecimento do indivíduo ao longo do tempo, como se

podéssemos observar uma caminhada. Observe na figura 12 a seguir, o recurso financeiro da - moça solteira - gasto com lazer/ *hobbies* e estudo vai para a família e filhos depois de casada, evidenciando cuidados com a prole.

Figura11: Q20 – Comportamentos financeiros aprendidos com família de origem.



Fonte: Elaborado pelo autor

Os recursos do -rapaz solteiro- que iam prioritariamente para lazer e *hobbies*, se deslocam para família/filhos e investimentos. O lazer na linha do homem casado também aumenta, o que pode significar um aumento das despesas com lazer com a chegada da família. Vale ressaltar, que para essa resposta, os participantes poderiam fazer mais de uma escolha.

Figura 12: Q22 – Com o que você gasta?

Gênero	Participantes	Estado Civil	Lazer / Estudos	Família/ Hobbies	Filhos	Jogos	Doações	Vestuário	Poupança	Investimentos / Saúde
Feminino	13	Solteiro	9	12	6	0	6	8	11	9
	9	Casado	6	8	9	1	2	6	3	7
	7	Divorciado	5	5	4	0	3	3	4	5
	5	União Estável	3	5	4	1	1	3	1	5
Masculino	8	Solteiro	4	8	2	2	1	4	4	2
	20	Casado	12	18	17	2	3	7	15	10
	1	Divorciado	0	1	1	0	0	1	0	1
	2	União Estável	1	2	2	0	0	0	0	1

Fonte: Elaborado pelo autor

Q33 - O que você faria se ganhasse um milhão de reais?

Fizemos uma pergunta aberta com um valor que não garante o padrão de vida vitalício deste público, mas aciona o sistema de crenças dessas pessoas, pois é um valor que tem simbolismo, pois muda o status do indivíduo para “milionário”. Para analisar esta resposta, utilizamos a “nuvem de palavras” (FIGURA 13) produzida através do site: <http://www.wordclouds.com/> com o intuito de agrupar e organizar graficamente a resposta dos participantes da pesquisa, em função da frequência em que a palavra é exibida (CAMARGO, 2013).

Nossa ideia foi identificar se as respostas seriam mais no sentido de investir ou consumir o dinheiro ganho, uma vez que dinheiro “ganho”, a despeito de haver dívidas muitas vezes é utilizado de maneira hedônica. Para nossa surpresa, “investir” e “comprar” tiveram frequência muito semelhante, mas o que chamou a atenção foi que tanto o comprar quanto o investir, nos remeteu a busca por segurança. Os termos mais encontrados estavam relacionados a “Investir” e “comprar”. Interessante foi observar que para muitos, o “comprar” estava relacionado a compra de imóveis, de apartamento e casa o que nos remete assim como o “investir”, “aplicar” e “guardar”, a preservação do capital, segurança. Outras frases que chamaram a atenção, estão relacionadas a quitação de dívidas. Buscamos aleatoriamente algumas respostas.

Figura 13: Nuvem Um milhão de reais



Fonte: Elaborado pelo Autor

“Investiria em Imóveis”: Infectologista, 47 anos, casado, com dependentes financeiros, renda auto referida R\$ 15.000,00

- “Investiria tudo”: Anestesiologista, 38 anos, casado, possui dependentes financeiros, renda auto referida: R\$ 10.000,00
- “Quitaria a hipoteca e o carro e aplicaria o restante”: Nefrologista, 53 anos, divorciada com dependentes financeiros, renda auto referida R\$ 20.000,00
- “Compraria um imóvel”: Médica dermatologista, 35 anos, União estável, sem dependentes financeiros, R\$ 20.000,00 de renda auto referida.

A despeito da alta renda mensal e empregabilidade uma outra forma de observar que “Economizar”, “Poupar” e “Investir” são hábitos de muitos dos participantes da pesquisa. Outras questões contribuem para reforçar nossa percepção: Na questão 31, 70,19% dos participantes da pesquisa afirmou que o dinheiro sempre é suficiente, pois possuem uma reserva de emergência Veja na figura 10.

Nas questões Q24 e Q25, os hábitos de poupar e investir são reafirmados. Observe na Figura 14, as respostas dos participantes.

Figura 14: Q24 – Q25 – Poupar e Investir

Q24 - Voce costuma poupar? (Deixar de gastar para guardar dinheiro)?

Sim	46	70,19%
Não	19	29,81%
Total	65	100,00%

Q25 -Voce costuma investir, como por exemplo, imóveis, ações, fundos de investimentos, títulos, etc.?

Sim	37	56,73%
Não	29	44,23%
Total	65	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

4.3 Matriz de amarração teórica

Neste item, foi analisado mais especificamente as heurísticas e vieses comportamentais encontrados na Amostra. Percebeu-se que cruzando as respostas, outros vieses não esperados se evidenciam, não causando surpresa pois serve para ilustrar a complexidade da mente humana. Em função disso, nem sempre as questões estarão em ordem numérica, uma vez que no questionário, as perguntas sobre o mesmo tema a ser investigado foram propositadamente apresentadas aleatoriamente.

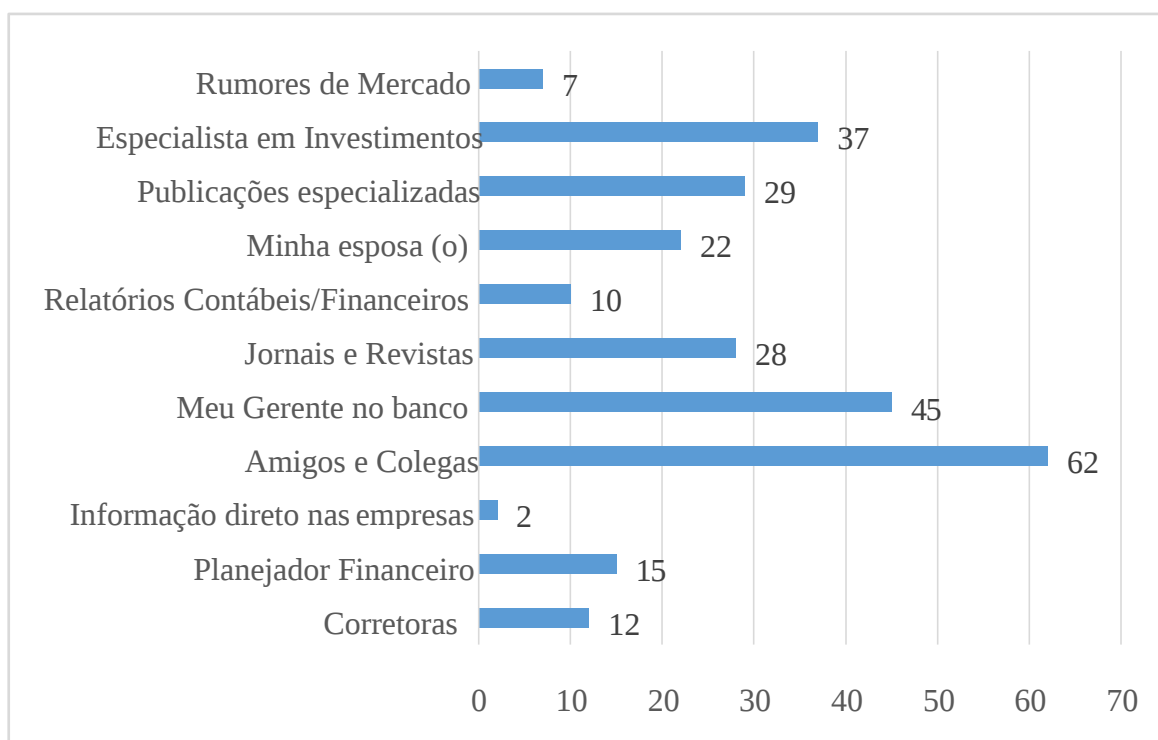
Q1 - Quando você vai buscar orientação sobre suas finanças, quem é ou quais são suas principais referências?

O objetivo inicial era verificar o conhecimento em finanças dos participantes e suas referências em relação ao uso do dinheiro, mas o que chamou a atenção foi a presença de um viés comportamental. Em uma pesquisa realizada pela ANBIMA em 2014 em parceria com *alTs Noon*⁵, a referência em finanças dos participantes foi o “gerente do banco” que é visto principalmente ainda pelo cliente de varejo e de alta renda, como um parceiro, um indivíduo que entende mais sobre finanças e que vai ajudar na concretização de sonhos. Já no trabalho de Madhavi, D. (2014) 36% dos entrevistados para sua pesquisa, ficam cientes de diferentes opções de investimento através de jornais que nos parece ser sua referência mais forte. Na sequência, vem a televisão como referência para 29% da mostra, 21% dos entrevistados buscam referências com amigos e apenas 14% estão recebendo informações de assessores profissionais.

Nesta amostra, o participante tinha a opção de escolher até três possibilidades e a referência em relação a finanças mais expressiva, como mostrado na Figura 15 são os próprios colegas. De 65 respondentes, 62 apontaram os amigos e colegas, como principal referência, o gerente do banco com 45 votos e em terceiro lugar o especialista em investimentos, evidenciando a influência do grupo sobre o comportamento o que possivelmente conduz ao efeito manada.

⁵ Disponível em: <<http://www.anbima.com.br/arqsbaixar/educ/Pesquisas-ItsNoon.zip>>.

Figura 15: Gráfico principais referências financeiras dos médicos



Fonte: Elaborado pelo autor

Q5 - Se for para errar, que erre com os outros. (Viés efeito manada).

Contrapondo a questão 1, temos a questão 5, que apresentou o seguinte resultado:

Figura 16: Se for para errar que erre com os outros

Q5	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
	2,3385	0	3	2,1380

Fonte: Elaborado pelo autor

Na questão 1, os respondentes elegeram amigos e colegas como referências importantes sobre orientação financeira. A questão 5, figura 16, aborda o efeito manada e a tendência de seguir a influência de outras pessoas. A média resultou em um valor inferior a mediana e ao número central da escala que representa o “nem concordo, nem discordo”. A

moda apontou para o “discordo totalmente”. Pôde-se chegar a duas conclusões: Ou que os respondentes não entenderam o sentido da questão com base no alto desvio padrão das respostas, ou o efeito “*framing*,” outro viés comportamental detectado entre essas duas questões. A forma que a pergunta foi efetuada, modificou a possível atitude do indivíduo. Sobre o “*framing effects*” Tversky e Kahneman (1974) dizem: uma tomada de decisão é controlada em parte pela formulação do problema e em parte pelas normas, hábitos e características do tomador de decisões. Muitas vezes, é possível enquadrar uma determinada decisão em mais de uma maneira a depender da forma que o problema for apresentado.

Q19 – Escolha de Investimentos

Não haviam muitas pretensões com essa pergunta, além de verificar dentre as possibilidades de investimentos, a que seria considerada mais adequada pelos participantes, mais uma vez observamos a comportamento divergente.

Figura 17: Escolha dos Investimentos

Q - 19 Opções de Investimentos		
Carteira 1	10,00%	7
Carteira 2	2,73%	2
Carteira 3	4,55%	3
Carteira 4	33,64%	22
Carteira 5	14,55%	9
<u>Não Investir</u>	<u>34,55%</u>	<u>22</u>
Total	100,0%	65

Fonte: Elaborado pelo autor

Pela falta de informações mais detalhadas no cenário proposto, como por exemplo, o valor mínimo de aplicação inicial, imaginou-se que a resposta mais votada seria o não investir, mas com o mesmo número de votos, a carteira quatro, a única delas que a indicação do gerente era indiferente (enquanto todas as outras eram indicadas pelo gerente) foi a opção escolhida, vide figura 19. Ressaltando que poucas questões antes, o participante elegeu o

gerente do banco como uma de suas referências em relação a recomendação de investimentos. O que mostra o viés de representatividade e “*framing*”.

Q12 - Gosto de seguir as tendências de mercado. (Efeito manada).

Figura 18: Gosto de seguir as tendências de mercado

Q12	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
	3,0154	3	3	1,6056

Fonte: Elaborado pelo autor

Ainda abordando o “efeito manada” a questão 12, independentemente da mediana estar no ponto “neutro”, onde o respondente nem concorda nem discorda, a média obteve um resultado superior a mediana, como observado na figura 18, levando a crer, que o “efeito manada” pode se apresentar nessa situação, em uma intensidade baixa, ainda assim, presente.

Q2 – Em um investimento, arrisco perder se há uma chance maior de ganhar.

Q7 -Quanto maior o risco, maior o retorno esperado de um investimento.

As duas questões possuem o mesmo sentido, mas são apresentadas de maneira diferente. A questão 2, da forma que foi colocada, remete a atitude, e a maioria dos respondentes deu nota “0”, ou discordo totalmente e para a questão 7, a conhecimento de finanças. O conceito na questão 7 está absolutamente correto, a moda foi “5”, mas obtivemos 14 respostas “6” concordando totalmente com a afirmação, o que ficou demonstrado conhecimento em finanças.

O que as análises dessas duas questões, Q2 e Q7, observadas na figura 19 têm a mostrar, é que nem sempre o conhecimento de finanças, significa que se tome as melhores atitudes, ficando a escolha na maioria das vezes no âmbito do satisfatório, remetendo a Simon, (1978). O que deixa muito claro mais uma vez a importância do efeito “*framing*” e aversão a perda. Uma outra conclusão que podemos chegar, é que muitas vezes os indivíduos tomam decisões incompatíveis com atitudes baseadas em expectativas racionais.

Figura 19: Q2 – Q7 – Aversão a risco ou aversão a perda?

	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Q2	2,5846	0	3	2,0455
Q7	3,6769	5	4	2,0850

Fonte: Elaborado pelo autor

O que as análises dessas duas questões, Q2 e Q7, observadas na figura 19 têm a mostrar, é que nem sempre o conhecimento de finanças, significa que se tome as melhores atitudes, ficando a escolha na maioria das vezes no âmbito do satisfatório, remetendo a Simon, (1978). O que deixa muito claro mais uma vez a importância do efeito “*framing*” e aversão a perda. Uma outra conclusão que se pode chegar, é que muitas vezes os indivíduos tomam decisões incompatíveis com atitudes baseadas em expectativas racionais.

Q3 - Só faço investimentos se o mercado está favorável.

Q4 - Prefiro investimentos que já comprovaram ter rendimentos excepcionais.

Q18 – A questão “Linda”.

As três questões, observadas na figura 20 e 21, têm como objetivo abordar a heurística da Representatividade. Com essas duas primeiras questões aborda-se a heurística da Representatividade, no sentido de se utilizar somente de um *status* e nenhuma outra informação para tomar a decisão.

Figura 20: Q3- Q4 – Representatividade

	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Q3	3,3231	3	3	1,8883
Q4	3,9846	6	4	1,807

Fonte: Elaborado pelo autor

Com essas duas primeiras questões abordamos a heurística da Representatividade, no sentido de se utilizar somente de um *status* e nenhuma outra informação para tomar a decisão.

Na questão 3, não se sabe exatamente o que significa um “mercado favorável” e é a única informação que se tem.

A questão 4 teve média, mediana e moda relativamente altas, se comparada com outras questões, mas também um desvio padrão alto, evidenciando alta dispersão entre as respostas. Esse tipo de heurística leva a erros crassos em investimentos e a famosa frase “rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura”. Pode haver alguma verdade nos estereótipos que governam os julgamentos de representatividade, mas em algumas situações, os estereótipos são falsos e a heurística da representatividade induzirá a erro, sobretudo se desconsiderar dados estatísticos e outras características específicas.

Q18 -Linda tem 31 anos, solteira, ativa, bem-falante e muito inteligente. Ela se formou em Filosofia e, como estudante, se preocupava bastante com questões ligadas a discriminação e justiça social, além de participar de passeatas e movimentos por direitos políticos e civis. Qual descrição é mais provável de estar correta em relação à Linda?

A questão 18, tem seu resultado apresentado na figura 21, também está relacionada a representatividade e a tomada de decisões baseada em estereótipos. Neste caso, o “pecado” da representatividade está na predisposição excessiva em prever a ocorrência de eventos improváveis (baixa taxa-base). Essa questão, buscou replicar um dos experimentos mais conhecidos de Amos Tversky e Daniel Kahneman. Neste caso, a cada característica específica que se acrescenta em “Linda”, sua probabilidade diminui. Desse modo, o problema estabelece um conflito entre a intuição da representatividade e a lógica da probabilidade e os participantes da pesquisa se comportaram de maneira muito semelhante aos participantes do experimento original.

Figura 21: Q18 – Questão Linda

Linda é caixa de banco	17	25,45%
Linda é caixa de banco e ativa no momento feminista	48	74,55%
Total	65	100,00%

Fonte: Elaborada pelo autor

Q8 - Prefiro investimentos automáticos, via débito em conta corrente ou desconto em folha de pagamento.

Q10 – Se não tenho uma prestação a pagar, não consigo comprar o que desejo.

As duas questões estão relacionadas ao viés de autocontrole, a segunda, conexa também com aversão a dívidas. Para muitos, os sonhos e objetivos precisam vir “amarrados” a um compromisso formal, por receio de não ter autocontrole e disciplina para se manter firme nas decisões até o cumprimento de um objetivo específico.

A questão 8 visa verificar o apetite dos participantes pela automatização do compromisso, enquanto a questão 10, analisa a aversão a dívidas efetuadas através do parcelamento do consumo. Observe na figura 22.

Vale ressaltar, que a questão 10 por ser uma negativa, teve sua escala invertida para que não perdesse o sentido associada as demais questões, e espera observar a questão do “não parcelamento de consumo”.

Figura 22: Q8- Q10 – Autocontrole

Q8	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
	3,1231	6	3	2,2811
Q10	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
	1,8	0	1	2,2444

Fonte: Elaborado pelo autor

Como esperado, as respostas das duas questões se apresentaram resultados inversos, mostrando adequado planejamento financeiro.

Q6 - Não vendo se estiver no prejuízo.

Esta questão, traz para a discussão, mais de um viés comportamental, podemos associar essa decisão a aversão à perda, efeito disposição, reversão à média, falácia dos custos irrecuperáveis e também a aversão ao arrependimento tem uma contribuição importante nessa decisão, o custo mental de admitir que tomou uma decisão financeira errada é muitas vezes bastante penoso. Contudo, essa decisão só será rotulada de errada quando o ativo for vendido. Enquanto ele for mantido no portfólio, a decisão de tê-lo comprado pode se revelar uma ótima decisão (WINTER, 2015, p.138).

Figura 23: Q6 – Não vendo de estiver no prejuízo

Q6. Ajustada	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
	3,2212	6	3	2,1672

Fonte: Elaborada pelo autor

Nessa questão observada na figura 23, por ser uma negativa, invertamos a escala para que não mudasse o peso das decisões, e observamos que apesar da teoria fazer sentido, nossos participantes responderam que fariam o contrário, e é exatamente o que vemos em grande escala, na grande população de investidores, “compra na alta e vende na baixa”, quando racionalmente o mais adequado seria fazer o inverso. As medidas refletiram bem esse comportamento, dos 65 participantes, 17 responderam com a nota máxima “6”, afirmando então, que vendem se estiverem no prejuízo. Apesar de ter sido encontrado um alto desvio padrão, demonstrando assim, que nem todos concordam.

Q9 – Se uma empresa em que investi muito está com queda no valor das ações, prefiro manter o investimento para tentar recuperar o valor.

A questão 9, observada na figura 24, está relacionada a aversão a perda, efeito disposição, reversão a média, falácia dos custos irrecuperáveis e também a aversão ao arrependimento. Quando analisamos o aspecto de custos irrecuperáveis, ou mais comumente conhecidos por “*sunk costs*”, está no sentido de se manter a posse de uma aplicação que já de declarou perdedora, porque o investimento já foi feito.

A aversão à perda, está relacionada a realização do prejuízo, uma vez que o indivíduo que é avesso a perda, manterá o investimento para ver se recupera o prejuízo, e mais, a aversão ao arrependimento só é observada a partir da realização do resgate e consequente realização do prejuízo, que é ainda mais “doloroso” para o indivíduo. Ao saber que perdeu por ter tomado uma decisão errada, a dor pelo arrependimento se soma a dor da perda. Desta forma, o que se observa na maioria das vezes, é que é preferível manter uma aplicação sabidamente ruim a experimentar uma nova modalidade de investimento com a possibilidade de se arrepender também. Dos 65 participantes, 1 discordou totalmente, 3 concordaram totalmente

Figura 24: Q9 – Aversão a perda

Q9	Média	Moda	Mediana	Desvio
			Padrão	
	3,3846	3	3	1,6927

Fonte: Elaborado pelo autor

Com moda e mediana de valores semelhantes, e média levemente acima das demais podemos dizer que não foi uma questão de muito impacto, somente 3 dos participantes se identificou a ponto de dar nota máxima para a questão, mas o tema é bastante comum no mercado financeiro, dinheiro parado em aplicações ruins.

Q11 – Demoro a cancelar serviços que não uso.

As questões ilustradas na Figura 25, conduz a questão da procrastinação, o deixar para depois, que leva o indivíduo paulatinamente perder ou deixar de ganhar dinheiro. Esta situação que inclusive pode levar o indivíduo ao prejuízo financeiro, está relacionado com a falta de atitude, o viés do *status quo* apontado pela questão Q11 mostra uma situação que por medo de tomar uma decisão errada e se arrepender no futuro, o indivíduo se mantém em uma situação, não necessariamente boa.

Q13 – Pesquiso o plano de serviços que melhor me atende e mudo assim que posso ganhar algo.

Faz sentido analisar as questões Q11 e Q13 simultaneamente para observar a coerência e consistência das respostas dos participantes.

Figura 25: Q11 – Q13 – Procrastinação e *Status Quo*

	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Q11	3,3538	6	4	2,2599
Q13	3,0923	2	3	1,8852

Fonte: Elaborado pelo autor

Como esperado, uma boa parte dos participantes afirmaram que demoram a cancelar serviços que não utilizam, a moda dessa questão teve nota “6”, com 25% dos participantes elegendo essa resposta. Por outro lado, a questão “Q13” quer medir exatamente o oposto, ou seja, está dizendo que o sujeito não perde tempo quando o assunto é dinheiro. Quando tem a oportunidade de rever serviços o faz. Mas não foi o que os números apontaram,

demonstrando assim, falta de coerência nas respostas. O que parece, é que a primeira questão nos mostra a situação atual, e a segunda, o cenário desejado.

Winter (2015) aborda de forma muito didática o questionamento da utilização da razão x emoção em tomada de decisões não necessariamente financeiras. Para o autor, os mecanismos emocionais e cognitivos trabalham juntos e se sustentam mutuamente. E completa, em muitos casos, uma decisão baseada na emoção ou intuição pode ser muito mais eficiente - e até melhor - do que uma decisão tomada depois de uma análise minuciosa e rigorosa de todos os possíveis resultados e implicações.

Q14 - O que influencia o seu comportamento financeiro, razão ou emoção?

Q15 - O que influencia o comportamento financeiro dos seus colegas de trabalho, razão ou emoção?

As duas questões ilustradas pela figura 26, também foram analisadas em conjunto. O objetivo é observar o viés do excesso de confiança, mas não se deixar de abordar a percepção de Winter (2015) que está totalmente associada à tomada de decisão.

Para muitos em nossa sociedade, o termo “emocional” é associado a fragilidade, a atitudes impensadas, mas essas podem também levar a eficiência econômica. O autor menciona que emoções sociais como raiva, empatia, inveja e vergonha moldam interações estratégicas, pois, não só influenciam o comportamento dos indivíduos que as sentem, mas também o comportamento das pessoas que interagem com eles.

Figura 26 – Q14 – Q15 Razão ou emoção?

	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Q14	2,0308	0	2	1,9998
Q15	2,584615	3	3	1,749038197

Fonte: Elaborado pelo autor

Nestas questões o slide, “0” para razão e “6” para emoção. Na questão 14, quando o sujeito aponta para o seu próprio comportamento, a moda é “0”, 23 participantes ou 35,4% das respostas apontam para o uso da razão. Somente 6 participantes, ou 9,23% dos pesquisados disseram agir com a emoção. Cruzadas as duas questões, observa-se que na percepção dos participantes dessa Amostra, os “amigos e colegas de trabalho” tem um valor mais alto de média, moda e mediana o que leva a crer que na percepção dos participantes, os amigos agem mais com a emoção do que com a razão.

Q16 - O que você prefere? Conseguir 900 dólares com certeza? 90% de chance de conseguir 1000 dólares?

Q17 – O que você prefere? Perder 900 dólares com certeza, ou 90% de chance de perder 1000 dólares?

As duas questões ilustradas na figura 27 fazem parte de um experimento importante em finanças comportamentais pois ele mostra o efeito *framing* na Teoria da Perspectiva. As duas perguntas devem ser apresentadas conjuntamente pois assim, deixa claro que a depender da maneira que a questão é apresentada, o indivíduo tende a mudar radicalmente de posição. No experimento original, 84% dos participantes voluntários escolheram a primeira opção na primeira questão (ganho certo), 16% na segunda opção e na questão seguinte, 13% para a primeira opção (perda certa) e 87% para a segunda opção, evidenciando a mudança drástica de posição frente ao ganho certo e perda certa. A escolha da resposta possivelmente foi feita de maneira automática, sem efetuar os cálculos necessários para responder as questões.

As duas questões ilustradas na Figura 28 buscam medir aspectos de excesso de confiança. Essas questões são comumente utilizadas por psicólogos para medir o otimismo elevado e excesso de confiança nas pessoas. Kahneman (2011) diz que psicólogos confirmaram que a maioria das pessoas acredita ser genuinamente superior à maioria dos demais, na maioria das características desejadas. Nesta pesquisa, o resultado não foi diferente. As duas perguntas mostraram que a maioria delas se sente superior ao outro.

Figura: 27 – Q16 – Q17 – O que você prefere?**Q16 - O que você prefere?**

Conseguir 900 dólares com certeza?	57	88,12%
<u>90% de chance de conseguir 1000 dólares?</u>	8	11,82%
Total	65	100,00%

Q17 - O que você prefere?

Perder 900 dólares com certeza?	15	22,73%
<u>90% de chance de perder 1000 dólares?</u>	50	77,27%
Total	65	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

Q50- Você pertence a um grupo de pessoas onde seus conhecimentos são similares. Geralmente como você se sente ao se comparar a eles em relação ao seu conhecimento?

Q58 - Você se considera um motorista:

Figura 28: Q50 – Q58 – Autoconfiança**Q50 - Excesso de Confiança: medindo conhecimento entre pares**

Melhor que o mediano	39	59,97%
Mediano	21	33,33%
<u>Pior que o mediano</u>	5	7,69%
Total	65	100,00%

Q58 - Excesso de Confiança: Você se considera um motorista:

Melhor que o mediano	39	60,26%
Mediano	24	37,18%
<u>Pior que o mediano</u>	2	2,56%
Total	65	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

Ainda, na visão de Kahneman, a observação de que “90% dos motoristas acredita ser melhor que a média” é uma constatação psicológica amplamente aceita que já se tornou parte da cultura, e muitas vezes ela surge como um exemplo excelente de efeito acima da média (*above-average effect*) mais geral. Na Amostra desta pesquisa, os melhores que o mediano não chegaram aos 90%, mas sem dúvida se acham melhores que o mediano.

Q6 - Não vendo se estiver no prejuízo.

A questão Q6, ilustrada na figura 29, traz para a discussão, mais de um viés comportamental, podemos associar essa decisão a Aversão a perda, efeito disposição, reversão a média, falácia dos custos irrecuperáveis e também a aversão ao arrependimento tem uma contribuição importante nessa decisão, o custo mental de admitir que tomou uma decisão financeira errada é muitas vezes bastante penoso. Contudo, essa decisão só será rotulada de errada quando o ativo for vendido. Enquanto ele for mantido, a decisão de tê-lo comprado pode se revelar uma ótima decisão. (WINTER, 2015, p.138)

Q41 - Como você espera que esteja a sua situação financeira nos próximos 5 anos?

Q42 - Como você espera que esteja a situação financeira de seu país nos próximos 5 anos.

As duas questões ilustradas na figura 30 referem-se à percepção de riqueza no futuro. Nossa ideia era identificar se a percepção de riqueza do indivíduo caminharia junto com a percepção de riqueza da economia de seu país, e mais, esperava-se que o médico tivesse uma perspectiva de sua própria riqueza superior a riqueza do país, demonstrando pessimismo em relação ao futuro.

Figura 29: Q41 - Q42 – Percepção financeira do futuro

Q - 42 Percepção de Riqueza (própria) x
Q - 43 Percepção de riqueza de seu país.

Riqueza	Sua	Seu país
0 Pior	44	23
1	11	5
2	3	10
3	7	14
4	0	3
5	0	5
6 Melhor	1	5
Total	65	65

Fonte: Elaborado pelo autor

4.4 Teste de confiabilidade *Alfa de Cronbach* e teste de normalidade

Figura 30: Teste de Confiabilidade Alpha de Cronbach

Análise de Confiabilidade

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach baseado em itens padronizados	Número de itens
,728	,721	29

Fonte: Elaborado pelo autor

“*Alpha de Cronbach*”, visto na figura 31 é uma ferramenta estatística que quantifica em uma escala de 0 a 1 a confiabilidade de um questionário (ALMEIDA, 2010). Sendo o resultado encontrado em nossa pesquisa de 0,721, significa que os dados do questionário são

confiáveis. Na sequência, foi realizado o teste de “*Shapiro Wilk*” o qual apresentou uma distribuição normal ao nível de significância de 1%, como pode ser visto no ANEXO 4.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta pesquisa, trabalhamos com uma amostra bastante específica da população, com características sócio demográficas bastantes singulares em relação a população média brasileira. O que podemos concluir da pesquisa a partir dessa amostra de médicos, é que sem dúvida é um público que tem uma história com relação ao dinheiro díspar da realidade da maioria dos brasileiros em diversos aspectos, podemos citar alguns como percepção de riqueza, renda, a maneira como lidam com seus recursos financeiros, efetuam pagamentos e vínculos empregatícios só para dar alguns exemplos.

Para muitos deles, mas não todos, a riqueza vem de berço, isso não é uma crítica, é uma constatação a partir de nossa Amostra. Parece-nos que vem de berço também, o desconforto de conversar sobre finanças, e pelo que observamos, as conversas com a família de origem em relação ao dinheiro não mostraram ter muita influência na atitude dos participantes em relação as suas atitudes financeiras.

Apesar disso, hábitos como: economizar, poupar, presentear, negociar, investir para citar alguns observados foram aprendidos por esse grupo na infância, com a família de origem. Em torno dos 70% dos profissionais pesquisados afirmam possuir uma reserva de emergência, revelando o viés de autocontrole.

Interessante também observar o comportamento de homens e mulheres em relação ao dinheiro com o avançar da idade e estado civil, a maneira de gastar dinheiro muda e foi muito interessante observar esse movimento. Observamos a mudança de prioridade dos solteiros preocupados com os estudos ou com o lazer, para os cuidados com a família, mais uma vez, reforçando a presença do viés de autocontrole.

Observamos nesta Amostra, que amigos e colegas de trabalho tem um importante papel no que diz respeito a orientação financeira para estas pessoas, não só no sentido de se

buscar recomendações, mas no sentido de se espelhar, copiar comportamentos o que também é bastante normal, pois o ser humano como ser gregário que é se sente bem ao pertencer a um grupo, e muitas vezes segue seu comportamento e atitudes, seja porque realmente se identifica, porque tomar decisões com o grupo é mais confortável ou ainda somente para não destoar, o que muitas vezes pode trazer uma sensação de bem estar. O que pode revelar indiretamente o comportamento de manada.

Observamos neste grupo com maior intensidade, a aversão a arrependimento, a perda, efeito manada, efeito *framing* e autocontrole, importantes vieses comportamentais. Os comportamentos encontrados em nossa Amostra não diferem do encontrado na teoria em experimentos com outros indivíduos e não nos parece que a escolha profissional tenha algum tipo de influência no comportamento financeiro. Pudemos constatar, que a alta renda a despeito da alta escolaridade tem um impacto maior na tomada de decisão financeira.

5.1 Limitações da pesquisa

Um dos desafios enfrentados na elaboração dessa pesquisa, desde o pré-teste, está relacionado com um item que tratamos na própria teoria, falar sobre dinheiro não é fácil, as pessoas se sentem desconfortáveis. Se por um lado caso o participante da pesquisa estivesse próximo do autor, entendendo o objetivo da pesquisa aparentemente lhe trouxesse mais segurança para abordar um assunto considerado tão íntimo ele responderia com mais tranquilidade. Por outro lado, era muitas vezes perceptível que a resposta escolhida era a resposta mais adequada, e não necessariamente a que reproduziria o comportamento habitual, e sim o esperado em relação ao tema abordado.

Babbie (2000) menciona essa questão como uma característica geral da pesquisa *survey*; segundo o autor, a simples presença de pesquisadores pode afetar os entrevistados. Pedir uma opinião pode cristalizar uma opinião que existia. Alguns respondentes podem formar opiniões na hora. Por isso, é necessário que o cientista social tenha uma compreensão mais sofisticada da medição e da conceituação.

Uma outra limitação, e que certamente foi um aprendizado válido para as próximas experiências, é o tamanho do questionário. Esse foi extremamente longo e cansativo, ainda mais se respondido através do telefone celular.

5.2 Trabalhos futuros

Como recomendação para trabalhos futuros, a partir desse trabalho, utilizar as questões mais relevantes para elaboração de um próximo *survey*, mais enxuto e mais objetivo, e para que o trabalho fique mais completo, entrevistas com médicos, uma vez que um *focus group* pode os colocar em desconforto.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Diogo; SANTOS, MAR dos; COSTA, Antônio Fernando Branco. Aplicação do coeficiente alfa de *Cronbach* nos resultados de um questionário para avaliação de desempenho da saúde pública. **30º Encontro Nacional de Engenharia de Produção**, p. 212, 2010.

ANDRADE, Rogerio P. de. A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson. **Nova Economia**, v. 21, n. 2, p. 171-195, 2011.

ARANHA, Francisco; ZAMBALDI, Felipe. **Análise fatorial em administração**. Cengage Learning, 2008.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**: as forças ocultas que formam as nossas decisões. Rio de Janeiro: Elsevier.

ARIELY, D., & Norton, M. (2009). **Conceptual consumption**. **Annual Review of Psychology**, v. 60, p. 475-499, 2008.

ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Adam Smith, Behavioral Economist. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 3, p. 131-145, 2005.

BABBIE, Earl. **Métodos de Pesquisas de Survey**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2001, 519 p.

BAILEY, William C.; LOWN, Jean M. A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards money. **Journal of Consumer Studies & Home Economics**, v. 17, n. 4, p. 391-402, 1993.

BALESTRIN, Alsones. Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 8, n. 4, 2002.

BERNOULLI, Daniel. Exposition of a new theory on the measurement of risk. **Econometrica: Journal of the Econometric Society**, p. 23-36, 1954.

BERNSTEIN, Peter L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**. Gulf Professional Publishing, 1997.

BESSA, Hudson Antunes. **A hierarquia de preferência do consumidor em decisões de investimento financeiro**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2016

CAMANHO, Roberto. **Revista da ESPM - Planejamento estratégico - São Paulo - SP** nº 105 - pág. 1, 32 a 35 - set/out/2016

CAMARGO, Brígido Vizeu; JUSTO, Ana Maria. IRAMUTEQ: um software gratuito para análise de dados textuais. **Temas em Psicologia**, v. 21, n. 2, p. 513-518, 2013.

CAMERER, C. F. et LOWENSTEIN G. «Behavioral economics: Past, present, future». **CF Camerer, Loewenstein (Ed.), Advances in Behavioral Economics**, p. 3-51. 2004

COMISSÃO VALORES MOBILIÁRIOS (CVM) – Blog Penso Logo Invisto – set 2015. Disponível em: <<http://pensologoinvisto.cvm.gov.br/o-que-faz-investidores-tomarem-decisoes-ruins/>>. Acesso em: 26/11/2016.

DAMÁSIO, António. **O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano**. Editora Companhia das Letras, 2012.

DIAMOND, Peter; VARTIAINEN, Hannu. **Introduction to behavioral economics and its applications**. 2007.

FÁVERO, Luiz Paulo *et al.* **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. 2009.

FAMA, Eugene F. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. **Journal of financial economics**, v. 49, n. 3, p. 283-306, 1998.

FERREIRA, Caio Fonseca *et al.* Todos acima da média: excesso de confiança em profissionais de finanças. **Revista de Administração, São Paulo**, v. 38, n. 2, p. 101-111, 2003.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica–Trajetória Histórica e Rumos Futuros**. Trabalho apresentado nº 12014

_____. **Psicologia econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Elsevier Academic Press, 2008.

FISHER, Irving. The theory of interest. **New York**, v. 43, 1930.

FRANCESCHINI, Carol. **Introdução a Finanças Comportamentais**. In Avila, F. Bianchi, A. (Orgs.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. 2015.

FREUD, S. Totem e tabu e outros trabalhos. (1913 [1912-13]) Trad. Órizon Carneiro Muniz. (1974).

FURNHAM, Adrian. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality and individual Differences**, v. 5, n. 5, p. 501-509, 1984.

_____. **The new psychology of money**. Routledge, 2014.

GLIMCHER, Paul W.; RUSTICHINI, Aldo. Neuroeconomics: the consilience of brain and decision. **Science**, v. 306, n. 5695, p. 447-452, 2004.

GUIMARÃES, Cleide Maria Bartholi *et al.* O meu, o seu e o nosso: o processo de construção conjunta do compromisso financeiro do casal de dupla carreira na fase de aquisição do ciclo vital. 2007.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica: Journal of the econometric society**, p. 263-291, 1979.

KARSAKLIAN, Eliane. Comportamento do consumidor. **São Paulo: Atlas**, 2000.

KATONA, George. **Psychological economics**. Elsevier, 1975.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.

LEA, S. E. G; TARPY, R. M.; WEBLEY, P, **The Individual in the economy: A survey of economic psychology – First published**. Cambridge University Press, 627p. 1987

LOEWENSTEIN, George; PRELEC, Drazen. Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. **The Quarterly Journal of Economics**, p. 573-597, 1992.

LOEWENSTEIN, George F. *et al.* Risk as feelings. **Psychological bulletin**, v. 127, n. 2, p. 267, 2001.

LUCIAN, Rafael. Protocolos para análises estatísticas: uma revisão teórica das principais decisões em métodos quantitativos. **Veredas Favip-Revista Eletrônica de Ciências**, v. 8, n. 2, p. 131-145, 2016.

LUCCHESI, Eduardo Pozzi. **O efeito disposição e suas motivações comportamentais: um estudo com base na atuação de gestores de fundos de investimento em ações**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. 2011

MACEDO JR, Jurandir S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção, Universidade de Santa Catarina, 2003.

MADANES, C.; MADANES, C. O significado secreto do dinheiro... e como ele atua nas famílias despertando amor, inveja, compaixão e raiva. **SMDL Figueiredo**, trad.). Campinas: Editorial Psy, 1997.

MADHAVI Dhole, -Impact of behavioural finance on investment decision through financial instruments a study of (Private practising doctors) selected professional in Aurangabad. **Indian Streams Research Journal**, Vol. IV, (2014).

MARKOWITZ, Harry. Portfolio selection. **The journal of finance**, v. 7, n. 1, p. 77-91, 1952.

MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, v. 200, p. 46, 2000.

MATSURA, Eduardo. Comprar ou vender. **Como investir na bolsa utilizando análise gráfica**, v. 6, 2007.

MEIRELLES, Valéria Maria *et al.* **Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro na vida adulta.** São Paulo: Salta 2012.

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

NETO, Alexandre Assaf. **Finanças corporativas e valor.** Atlas, 2003.

NEUMANN, J. Von., MORGENSTERN O. **Theory of games and economic behavior**, 2nd Ed. Princeton U Press, 1947.

PUGA, Rodrigo. **Formação de Investidores.** Elsevier Brasil, 2009.

RAMALHO, Thiago Borges *et al.* **Finanças comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores.** 2013.

RUBINSTEIN, William D. (Ed.). **Wealth and the Wealthy in the Modern World.** Taylor & Francis, 1980.

SAITO, André Taue; SAVOIA, José Roberto Ferreira; FAMÁ, Rubens. A evolução da função financeira. **REGE. Revista de Gestão**, v. 13, p. 31, 2006.

SAMSON, A. Introdução a Economia comportamental e Experimental, In Avila, F. Bianchi, A. (Orgs.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** 2015.

SCHEFFER, M.; BIANCARELLI, A.; CASSENOTE, A. **Demografia Médica no Brasil 2015.** Departamento de Medicina Preventiva, Faculdade de Medicina da USP. Conselho Regional de Medicina do Estado de São Paulo. São Paulo: Conselho Federal de Medicina, 2015.

SHEFRIN, Hersh. **Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing.** Oxford University Press on Demand, 2002.

SHILLER, Robert J. **Finance and the good society.** Princeton University Press, 2013.

_____. **Irrational Exuberance.** Princeton University Press, 2000.

SOLOMON, Michael R. **Comportamento do Consumidor: Comprando, Possuindo e Sendo**, v. 5, 2002.

STARMER, C. Entendendo Preferências: O que podemos aprender com a Economia Comportamental. In Avila, F. Bianchi, A. (Orgs.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** 2015.

SUNSTEIN, Cass; THALER, Richard; **Nudge - O Empurrão Para a Escolha Certa.** Elsevier Brasil, 2008.

TAMBOSI FILHO, Elmo; GARCIA, Fabio Gallo; BERTUCCI, Luiz Alberto. Testando empiricamente o CAPM condicional dos retornos esperados de carteiras dos mercados brasileiro, argentino e norte-americano. **REGE Revista de Gestão**, v. 14, n. 4, p. 63-75, 2007.

TELLES, Renato. A efetividade da “matriz de amarração” de Mazzon nas pesquisas em Administração. **Revista de Administração**, v. 36, n. 4, p. 64-72, 2001.

THALER, Richard H. From homo economicus to homo sapiens. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 14, n. 1, p. 133-141, 2000.

THALER, R. H., SUSTEIN, C. R. **Nudge: O empurrão para a escolha certa: Aprimore suas decisões sobre saúde, riqueza e felicidade** – Rio de Janeiro Ed. Elsevier, 313 p. (2009).

THALER, R. H. **Behavioral Economics: Past, Present and future** (2016).

TVERSKY, A, and KAHNEMAN, D. "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases." Utility, probability, and human decision making. **Science**, New Series Vol. 185, No. 4157. pp. 1124-1131. (1974).

TVERSKY, A; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, New Series, Vol. 211, N ° 4481, pág. 453-458 (1981)

TRACHTMAN, R. The money taboo: its effects in everyday life and in the practice of psychotherapy. **Clinical Social Work Journal**. Vol 27, nº 3. (1999).

WINTER, E. Por que a economia comportamental deve investigar mais as emoções e menos os vieses cognitivos In Avila, F. Bianchi, A. (Orgs.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. 2015.

YOSHINAGA, Claudia Emiko *et al.* Finanças comportamentais. **REGE. Revista de Gestão**, v. 15, n. 3, p. 25, 2008.

ANEXO 1 – Cronograma de Elaboração

Etapa	0/12/201			08/01/20	15/01/20	25/01/20	Até	05/04/20
Exame de								
Revisão								
Coleta de								
Análise dos								
Redação								
Depósito dos								
Defesa								
Entrega da Versão								

Fonte: Elaborado pelo autor

ANEXO 2–Modelo de Termo de Consentimento Livre e Esclarecido



TCLE – Modelo de Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Eu, ... (**nome do sujeito da pesquisa, nacionalidade, idade, estado civil, profissão, endereço, RG**), estou sendo convidado a participar de um estudo denominado “Como médicos tratam o órgão mais sensível do corpo humano: o bolso cujos objetivos e justificativas são:

- Investigar a presença de referências passadas aprendidas com a família de origem, em relação as finanças, identificar “regras de bolso” e vieses comportamentais utilizados na tomada de decisões financeiras elaboradas por médicos.
- Investigar o comportamento financeiro de médicos no presente
- Identificar referências do passado que contribuem para o comportamento presente e futuro do médico em relação as suas finanças.
- Identificar os comportamentos desejados pelos médicos em relação ao futuro de suas finanças pessoais;
- Identificar possível cenário de investimento mais desejado por médicos.

A minha participação no referido estudo será no sentido preencher com sinceridade o questionário de pesquisa.

Fui alertado de que, da pesquisa a se realizar, posso esperar alguns benefícios, tais como refletir a respeito de seu comportamento em relação a finanças, identificar a origem de suas atitudes financeiras, sua atual situação financeira e planejamento financeiro para o futuro.

Recebi, por outro lado, os esclarecimentos necessários sobre os possíveis desconfortos e riscos decorrentes do estudo, levando-se em conta que é uma pesquisa, e os resultados positivos ou negativos somente serão obtidos após a sua realização. Assim, a pesquisa possui 60 questões o que para algumas pessoas pode ser cansativo além do inconveniente de se necessitar de internet uma vez que se trata de um questionário eletrônico.

Estou ciente de que minha privacidade será respeitada, ou seja, meu nome ou qualquer outro dado ou elemento que possa, de qualquer forma, me identificar, será mantido em sigilo.

Também fui informado de que posso me recusar a participar do estudo, ou retirar meu consentimento a qualquer momento, sem precisar justificar, e de, por desejar sair da pesquisa, não sofrerei qualquer prejuízo à assistência que venho recebendo. Foi-me esclarecido, igualmente, que eu posso optar por métodos alternativos, que são responder o questionário em folhas de papel impressas. Os pesquisadores envolvidos com o referido projeto são Paula Gonçalves Sauer, orientando pesquisador e o orientador docente Prof. Dr. Fabio Gallo Garcia ambos vinculados ao Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e com eles poderei manter contato pelo e-mail: paula.sauer@hotmail.com

É assegurada a assistência durante toda pesquisa, bem como me é garantido o livre acesso a todas as informações e esclarecimentos adicionais sobre o estudo e suas consequências, enfim, tudo o que eu queira saber antes, durante e depois da minha participação.

Enfim, tendo sido orientado quanto ao teor de todo o aqui mencionado e compreendido a natureza e o objetivo do já referido estudo, manifesto meu livre consentimento em participar, estando totalmente ciente de que não há nenhum valor econômico, a receber ou a pagar, por minha participação.

No entanto, caso eu tenha qualquer despesa decorrente da participação na pesquisa, haverá ressarcimento na forma seguinte mediante depósito em conta corrente. De igual maneira, caso ocorra algum dano decorrente da minha participação no estudo, serei devidamente indenizado, conforme determina a lei.

Em caso de reclamação ou qualquer tipo de denúncia sobre este estudo devo ligar para:

Comitê de Ética em Pesquisa da PUC/SP

Rua Ministro Godói, 969 – sala 63-C (andar Térreo do E.R.B.M)

05015-001 – Perdizes – São Paulo – SP Fone/fax:

(55 11) 3670-8466

cometica@pucsp.br | <http://www.pucsp.br/cometica>

Local, data

.....
Nome e assinatura do sujeito da pesquisa

.....
Paula Gonçalves Sauer – Orientando Pesquisador

.....
Fabio Gallo Garcia – Docente Orientador
.....

ANEXO 3 – CARTA PESQUISA



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO

Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração

São Paulo, 14 de dezembro de 2016

Ao Dr. Carlos Vital Tavares Corrêa Lima

Presidente do Conselho Federal de Medicina

Prezado Senhor,

Solicitamos a Vossa Senhoria a colaboração em **participar da pesquisa** de mestrado conduzida pela minha orientada e mestrande Paula Sauer sobre o comportamento financeiro de profissionais médicos, sob a ótica das finanças comportamentais, com o objetivo de identificar quais os principais vieses comportamentais atrelados a tomada de decisão financeira encontrados nessa comunidade.

Vossa contribuição é de muita importância para o estudo, permitindo a participação do **Conselho Federal de Medicina** no referido projeto, encaminhando e divulgando o link da pesquisa aos profissionais médicos vinculados a entidade e, caso possível, aos **Conselhos Regionais de Medicina** para que seja obtido a quantidade estaticamente necessária de respondentes.

O desenvolvimento da pesquisa será realizado com a aplicação de um questionário eletrônico, via internet, utilizando-se do programa de pesquisa *survey monkey*. Vale ressaltar que os dados serão analisados de maneira agrupada para preservar a identidade do participante e confidencialidade dos dados.

<https://pt.surveymonkey.com/r/mestradosauer>

Finalmente, gostaríamos de salientar que os resultados alcançados pela pesquisa serão disponibilizados e enviados a V. Sa., bem como a todos os participantes que assim o desejarem, como forma de agradecimento ao apoio a pesquisa.

Contamos com a sua **valiosa colaboração** na realização desta pesquisa e colocamo-nos à disposição para maiores esclarecimentos.

Agradecemos antecipadamente,

Prof. Dr. Fabio Gallo Garcia
Professor de Finanças

Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração

ANEXO 4 – Teste de Normalidade

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
D_18a40anos	,383	65	,000	,626	65	,000
D_Acima de 65	,539	65	,000	,166	65	,000
D_41a64anos	,383	65	,000	,626	65	,000
D_Masculino	,351	65	,000	,636	65	,000
D_Feminino	,351	65	,000	,636	65	,000
D_Nãoifpósgraduação	,504	65	,000	,453	65	,000
D_Especialização	,453	65	,000	,560	65	,000
D_MBA	,532	65	,000	,328	65	,000
D_Mestrado	,539	65	,000	,258	65	,000
D_Doutorado	,539	65	,000	,166	65	,000
D_Pós-Doutorado	,534	65	,000	,104	65	,000
D_5MIL	,536	65	,000	,295	65	,000
D_10MIL	,430	65	,000	,589	65	,000
D_15MIL	,483	65	,000	,506	65	,000
D_20MIL	,497	65	,000	,472	65	,000
D_30MIL	,532	65	,000	,328	65	,000
D_40MIL	,536	65	,000	,295	65	,000
D_Acima de R\$ 40.000,00	,539	65	,000	,166	65	,000
RendaNumero	,217	65	,000	,836	65	,000
Lrenda	,169	65	,000	,921	65	,001
D_Investimento	,391	65	,000	,622	65	,000
D_Poupar	,446	65	,000	,571	65	,000
D_Solteiro	,430	65	,000	,589	65	,000
D_Casado	,367	65	,000	,632	65	,000
D_Divorciado	,522	65	,000	,385	65	,000
D_União Estavel	,527	65	,000	,358	65	,000
D_Dependentes	,351	65	,000	,636	65	,000
Idade	,140	65	,003	,943	65	,005
D_Clinica/Laboratório	,504	65	,000	,453	65	,000
D_Consultório	,483	65	,000	,506	65	,000
D_Hospital	,430	65	,000	,589	65	,000
D_Hospital e Consultório	,423	65	,000	,597	65	,000
D_Hospital Escola	,504	65	,000	,453	65	,000
D_Outro	,539	65	,000	,166	65	,000
Q2	,143	65	,002	,903	65	,000
Q3	,167	65	,000	,917	65	,000
Q4	,160	65	,000	,895	65	,000
Q5	,217	65	,000	,855	65	,000
Q6_Ajustado	,153	65	,001	,886	65	,000
Q7	,229	65	,000	,861	65	,000
Q8	,158	65	,000	,868	65	,000
Q9	,174	65	,000	,926	65	,001
Q10_Ajustado	,270	65	,000	,759	65	,000
Q11	,167	65	,000	,865	65	,000
Q12	,235	65	,000	,908	65	,000
Q13	,150	65	,001	,930	65	,001
Q14	,199	65	,000	,858	65	,000
Q15	,194	65	,000	,909	65	,000
Q34	,186	65	,000	,936	65	,002
Q35	,270	65	,000	,875	65	,000
Q36	,167	65	,000	,880	65	,000
Q37	,217	65	,000	,853	65	,000
Q38	,208	65	,000	,867	65	,000
Q39	,199	65	,000	,921	65	,000
Q40	,154	65	,001	,930	65	,001
Q41	,423	65	,000	,573	65	,000
Q42	,213	65	,000	,860	65	,000
Q43	,284	65	,000	,773	65	,000
Q44	,280	65	,000	,725	65	,000
Q45	,145	65	,002	,935	65	,002
Q46	,175	65	,000	,902	65	,000
Q47	,182	65	,000	,893	65	,000
Q48	,150	65	,001	,910	65	,000

a. Lilliefors Significance Correction

ANEXO 5

Link para o questionário: <https://pt.surveymonkey.com/r/mestradopsauer>

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?

1. Como você trata o seu BOLSO? O órgão mais sensível do corpo humano.

Olá! Meu nome é Paula Sauer, sou economista comportamental, e esta é uma pesquisa acadêmica, e tem como objetivo de investigar as atitudes do indivíduo adulto em relação às suas finanças pessoais, sob a ótica das finanças comportamentais.

A pesquisa é parte importante da dissertação elaborada para obtenção de Título de Mestre em Administração na PUC/SP, sob orientação do Professor Doutor Fábio Gallo.

Para nós, a sua participação é fundamental.

As informações coletadas neste questionário são confidenciais e as respostas serão analisadas de forma agrupada, sem divulgação de informações individuais.

A pesquisa tem o tempo estimado de conclusão de 15 minutos. Todas as questões devem ser respondidas antes de passar para as próximas. Por favor, dê respostas muito sinceras.

Em caso de dúvidas, contate a pesquisadora, Paula Sauer no e-mail:
paula.sauer@economiadevalor.com.br

Muito obrigada por sua participação

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?

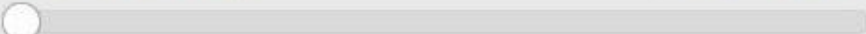
2. Seção 1 - Mostre pra nós, sua maneira de se relacionar com suas finanças pessoais.

Não se preocupe em buscar uma resposta certa. O que queremos é que você seja bastante espontâneo e sincero ao responder as questões, pense no seu dia a dia e como você efetivamente se relaciona com o seu dinheiro. Desde já, agradecemos muito pela sua participação!

- * 1. Quando você vai buscar orientação sobre suas finanças, quem é ou quais são suas principais referências? Assinale no máximo três alternativas, quem voce realmente consulta e NÃO quem voce gostaria de consultar.

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ Corretoras | ☐ Meu Gerente no banco | ☐ Publicações especializadas |
| ☐ Planejador Financeiro | ☐ Jornais e Revistas | ☐ Especialista em Investimentos |
| ☐ Informação direta nas empresas | ☐ Relatórios Contábeis e Financeiros | ☐ Rumores de Mercado |
| ☐ Amigos e Colegas | ☐ Minha esposa (o) | |

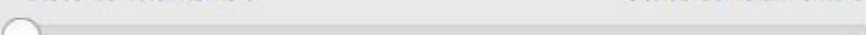
- * 2. Em um investimento arrisco perder se há uma chance maior de ganhar.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	☐
☐ 		

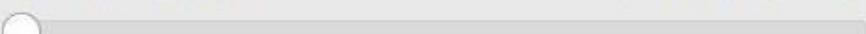
- * 3. Só faço investimentos se o mercado está favorável.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	☐
☐ 		

- * 4. Prefiro Investimentos que já comprovaram ter rendimentos excepcionais.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	☐
☐ 		

- * 5. Se for prá errar, que erre com os outros.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	☐
☐ 		

* 6. Não vendo se estiver no prejuízo.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 7. Quanto maior o risco, maior é o retorno esperado de um investimento.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 8. Prefiro investimentos automáticos, via débito em conta ou desconto em folha.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 9. Se uma empresa que investi muito esta com queda no valor das ações, prefiro manter o investimento para tentar recuperar o valor.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 10. Se não tenho uma prestação, não consigo comprar o que desejo.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 11. Demoro a cancelar serviços que não uso.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 12. Gosto de seguir tendências de mercado.

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 13. Pesquiso o plano de serviços que melhor me atende e mudo assim que posso ganhar algo. (Por exemplo TV a cabo).

Discordo Totalmente 0	Concordo Totalmente 6	
<input type="range"/>		

* 14. O que influencia o seu comportamento financeiro, razão ou emoção?

Razão Emoção

☐ ☐

* 15. O que influencia o comportamento financeiro de seus colegas de trabalho, razão ou emoção?

Razão Emoção

☐ ☐

* 16. O que você prefere?

- ☐ Conseguir 900 dólares com certeza.
- ☐ 90% chance de conseguir 1000 dólares.

* 17. O que você prefere?

- ☐ Perder 900 dólares com certeza.
- ☐ 90% chance de perder 1000 dólares.

* 18. Linda tem 31 anos, solteira, ativa, bem falante e muito inteligente. Ela se formou em Filosofia e, como estudante, se preocupava bastante com questões ligadas a discriminação e justiça social, além de participar de passeatas e movimentos por direitos políticos e civis.

Qual descrição é mais provável de estar correta em relação à Linda?

- ☐ Linda é caixa de um Banco
- ☐ Linda é caixa de um Banco e participa ativamente do movimento feminista

* 19. Veja as cinco opções de investimento financeiros mostradas abaixo levando em consideração as 5 principais características mostradas na primeira coluna. Escolha a opção que lhe parece mais atrativa.

- ☐ Investimento 1 -
Rentabilidade nominal no ano anterior: 10,0% a.a
Pior rentabilidade em um mês no último ano anterior: 0,0% a.m
Liquidez: No dia seguinte.
Taxa de Administração (%ao ano): 3,0% a.a
Recomendado pelo gerente: sim
- ☐ Investimento 2 -
Rentabilidade nominal no ano anterior: 18,0% a.a
Pior rentabilidade em um mês no último ano anterior: -4,0% a.m
Liquidez: Em 90 dias
Taxa de Administração (%ao ano): 3,0% a.a
Recomendado pelo gerente: sim
- ☐ Investimento 3 -
Rentabilidade nominal no ano anterior: 10,0% a.a
Pior rentabilidade em um mês no último ano anterior: 0,0% a.m
Liquidez: Em 30 dias.
Taxa de Administração (%ao ano): 3,0% a.a
Recomendado pelo gerente: sim
- ☐ Investimento 4 -
Rentabilidade nominal no ano anterior: 14,0% a.a
Pior rentabilidade em um mês no último ano anterior: -1,0% a.m
Liquidez: Em 30 dias
Taxa de Administração (%ao ano): 2,5% a.a
Recomendado pelo gerente: indiferente
- ☐ Investimento 5 -
Rentabilidade nominal no ano anterior: 6,0% a.a
Pior rentabilidade em um mês no último ano anterior: 0,0% a.m
Liquidez: No dia seguinte.
Taxa de Administração (%ao ano): 1,0% a.a
Recomendado pelo gerente: sim
- ☐ Não considero as opções suficientemente atrativas, prefiro não realizar o investimento.

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?**3. Seção 2 - Dinheiro no Presente****Como estão suas finanças hoje?**

* 20. Assinale os comportamentos que aprendeu com sus familiares (pais, avós, primos, tios) a respeito do dinheiro:

- ☐ Gastar
- ☐ Poupar / Guardar dinheiro
- ☐ Investir
- ☐ Apostar/Jogar
- ☐ Desperdiçar
- ☐ Negociar
- ☐ Dividir
- ☐ Presentear
- ☐ Economizar

* 21. Hoje você tem alguém que represente um modelo em relação ao uso do dinheiro?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Se sim, quem?

* 22. Com o que você usa o seu dinheiro? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

- ☐ Estudos
- ☐ Lazer / Hobbies
- ☐ Família / Filhos
- ☐ Jogos
- ☐ Doações
- ☐ Vestuário
- ☐ Investimentos / Poupança
- ☐ Saúde

Outro (especifique)

* 23. Você usa exclusivamente o dinheiro proveniente do seu salário atual?

☐ Sim

☐ Não

Se não, qual é, ou quais são sua (s) fonte (s) de renda?

* 24. Você costuma poupar (deixar de gastar para guardar dinheiro)?

☐ Sim

☐ Não

Sendo afirmativo, quantos por cento da sua renda mensal? Responda só com número, ex.: 24

* 25. Você costuma investir, como por exemplo, em imóveis, ações, fundos de investimentos, títulos e etc?

☐ Sim

☐ Não

Sendo afirmativo, quantos por cento da sua renda mensal? Responda só com número, ex.: 25

* 26. Como você realiza seus pagamentos? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

☐ À vista (dinheiro)

☐ À vista (cheque)

☐ À vista (cartão de débito)

☐ A prazo (cartão de crédito)

☐ A prazo (boleto bancário)

☐ A prazo (crediário)

☐ A prazo (cheque pré datado)

* 27. Quais os tipos de compras você faz a prazo? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

- ☐ Nunca faço compras a prazo
- ☐ Carro
- ☐ Imóveis
- ☐ Viagens
- ☐ Roupas e acessórios
- ☐ Eletrodomésticos
- ☐ Eletrônicos
- ☐ Móveis
- ☐ Medicamentos

Outro (especifique)

* 28. Você possui alguma dívida hoje?

- ☐ Sim
- ☐ Não

* 29. Se sim, o valor da (s) parcela (s) corresponde (m) a quantos por cento da sua renda mensal?

* 30. Sua renda mensal é suficiente para terminar o mês?

- ☐ Sim
- ☐ Não

* 49. Em que medida você se preocupa com: Não dar a família tudo que esperava?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

* 31. Quando o dinheiro não é o suficiente, o que você faz?

- ☐ Sempre dá, possui uma reserva financeira que é utilizada em caso de emergências.
- ☐ Empréstimo bancário
- ☐ Cheque especial
- ☐ Empréstimo Cartão de Crédito
- ☐ Empréstimo com Agiotas
- ☐ Empréstimo com Amigos
- ☐ Empréstimo com Parentes

Outro (especifique)

* 32. Qual o mote ou ditado que orienta sua atitudes em relação ao dinheiro? Por exemplo: "Vão se os anéis ficam os dedos"; "dinheiro não traz felicidade, manda buscar", etc.

* 33. O que você faria hoje se ganhasse R\$1.000.000,00

34. Caso tenha interesse no resultado da pesquisa, deixe aqui seu e-mail, e te envio a dissertação de mestrado depois de pronta. Não é necessário, coloque apenas se se sentir a vontade. Paula Sauuer

* 41. Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para si mesmo?

"0" IMPORTANTE, "6" SEM IMPORTÂNCIA

[illegible]

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?

4. Seção 3 - Dinheiro no Passado e Futuro

Marque a alternativa que melhor combina com você nos quatro quadros a seguir. Não tem resposta certa ou errada, ao preencher você deve analisar as opções que estão de acordo com sua atitude **NÃO** o que gostaria de ser. Isso é importante prá nós!

* 35. Quando criança, qual era situação financeira da sua família?

De "0" para RICA a "6" para POBRE

[illegible]

* 36. Quando criança, houve alguma mudança significativa na situação financeira da sua família?

"0" FICOU MUITO RICA "6" FICOU MUITO POBRE.

[illegible]

* 37. Com que frequência seus pais conversavam sobre finanças com você?

"0" SEMPRE, "6" NUNCA:

[illegible]

* 38. Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para sua mãe?

"0" IMPORTANTE, "6" SEM IMPORTÂNCIA

[illegible]

* 39. Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para seu pai?

"0" IMPORTANTE, "6" SEM IMPORTÂNCIA

[illegible]

* 40. Quando você era criança, o quão importante era o dinheiro para seu (s) irmão (s) ou caso não tenha irmão, seu "melhor amigo" na infância?

"0" IMPORTANTE, "6" SEM IMPORTÂNCIA

[illegible]

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?

5. Seção 4 - Dinheiro no Futuro

* 42. Como você espera que esteja a sua situação financeira nos próximos cinco anos?

"0" Melhor, "6" Pior

0 **1** **2** **3** **4** **5** **6**

* 43. Como você espera que esteja a situação financeira do seu país nos próximos cinco anos?

"0" Melhor, "6" Pior

[illegible]

* 44. Em que medida você se preocupa com: Perder o emprego?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

* 45. Em que medida você se preocupa com: Ter que vender a casa / carro?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

* 46. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de manter o padrão de vida?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

* 47. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

* 48. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de poupar pra quando ficar mais velho?

"0" Pouca Chance, "6" Muita Chance

[illegible]

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?**6. Seu dia a dia**

Conte-nos um pouco mais sobre você. Seu dia a dia.

* 50. Você pertence a um grupo de pessoas onde seus conhecimentos são similares. Geralmente, como você se sente ao se comparar a eles em relação ao seu conhecimento:

- ☐ Melhor que o mediano
- ☐ Aproximadamente o mediano
- ☐ Pior que o mediano

* 51. Sobre você

As respostas são obrigatórias, e importantes para a pesquisa.

Qual a sua idade?

Qual a sua especialidade Médica?

Qual foi o ano da sua graduação?

Cidade em que reside:

Estado:

* 52. Gênero:

- ☐ Feminino
- ☐ Masculino

* 53. Qual seu estado civil?

- ☐ Solteiro
- ☐ Casado
- ☐ Divorciado / Separado / DEsquitado
- ☐ Viúvo
- ☐ União Estável

* 54. Você possui dependentes financeiros?

☐ Sim

☐ Não

* 55. Pós Graduação?

☐ Não fiz pós graduação

☐ Especialização

☐ MBA

☐ Mestrado

☐ Doutorado

☐ Pós-Doutorado

Qual ou Quais especializações?

* 56. Você é médico?

☐ Sim

☐ Não

* 57. Você fez residência médica?

☐ Sim

☐ Não

Qual (Quais)?

* 58. Você se considera um motorista:

☐ Melhor que o mediano

☐ Aproximadamente o mediano

☐ Pior que o mediano

* 59. Sabendo que o piso salarial pleiteado pela FENAM (Federação Nacional dos Médicos) para a categoria em 2016 é de R\$ 12.993,00 por 20h/ semanais de trabalho, na sua opinião, qual deveria ser a renda satisfatória para um médico?

Por favor, digite somente o valor em R\$;

Como é tratado o órgão mais sensível do corpo humano?**7. Atividades Laborais:**

* 60. Você trabalha em:

- ☐ Hospital
- ☐ Consultório
- ☐ Hospital e Consultório
- ☐ Hospital Escola (sou acadêmico)
- ☐ Clínica / Laboratório
- ☐ Outro (especifique)

* 61. Qual o seu rendimento mensal líquido atual?

- ☐ Até R\$ 5.000,00
- ☐ Até R\$ 10.000,00
- ☐ Até R\$ 15.000,00
- ☐ Até R\$ 20.000,00
- ☐ Até R\$ 30.000,00
- ☐ Até R\$ 40.000,00
- ☐ Acima de R\$ 40.000,00

* 62. Qual o % da sua renda é fixa (voce recebe através salários)?

Qual % da sua renda é variável (recebe por plantões, cirurgias, consultas ou consultorias)? O somatório das duas rendas não pode passar de 100%

Renda Fixa (%)

Renda Variável (%)