



# ConBRepro

XII CONGRESSO BRASILEIRO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO



## ESG nas Engenharias

30 a 02  
de dezembro 2022

### Comportamento do investidor: O erro humano e a influência das heurísticas cognitivas

**Mariana Andrade Peres**

Discente - STRONG

**Otávio Augusto Petroni Tunis**

Discente - STRONG

**Bernardo Mauger Negrão Martorelli**

Discente - STRONG

**Felipe O'Hara de Azevedo Dias**

Discente - STRONG

**Renato Marcio dos Santos**

Docente - STRONG

**Resumo:** Essa pesquisa foi desenvolvida tendo em vista o crescente interesse da sociedade em temas relacionados a finanças comportamentais. O objetivo do artigo é estudar o comportamento do investidor, como ele se relacionam com risco e com as heurísticas cognitivas. Mas também, entender melhor o papel desses vieses no processo de tomada de decisões de investimentos. Dessa forma, através de uma pesquisa quantitativa e de diversas análises dos dados resultantes dela, foi possível confirmar a influência de armadilhas psicológicas e uma maior susceptibilidade a risco em cenários que objetivam evitar prejuízo.

**Palavras-chave:** Artigo, CONBREPPO, Comportamento do consumidor, Heurísticas cognitivas

### Investor behavior: Human error and the influence of cognitive heuristic

**Abstract:** This research was developed in view of the growing interest of society in topics related to behavioral finance. The objective of the article is to study investor behavior, how it relates to risk and cognitive heuristics. But also, to better understand the role of these biases in the investment decision-making process. In this way, through quantitative research and several analyzes of the resulting data, it was possible to confirm the influence of psychological traps and a greater susceptibility to risk in scenarios that aim to avoid financial lost.

**Keywords:** Article, CONBREPPO, Investor behavior, Cognitive Heuristic

#### 1. Introdução

Finanças comportamentais constituem um novo campo de estudos, tem como objetivo de análise o comportamento econômico e as tomadas de decisões. É uma área que estuda as influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas, contrapondo então a completa racionalidade

defendida pelas finanças tradicionais. Baseando-se assim, na ideia de que pessoas estão sujeitas a vieses comportamentais que podem afastar uma decisão estruturada na racionalidade.

Atualmente, as finanças comportamentais vêm ganhando notoriedade e com ela gerando polêmicas, pelo fato de seu elemento chave de estudo ser os investidores, ou seja, pessoas por trás das ações tomadas. Sendo assim, evidenciando tais comportamentos e atitudes auxiliando no melhor entendimento e delimitação para as falhas cognitivas individuais, permitindo aos investidores aprimorarem sua capacidade decisória durante o processo, segundo Baker e Nofsinger (2002).

Um dos pilares das finanças comportamentais é a teoria da perspectiva, onde podemos elucidar o conceito de aversão a perda. Consiste no fato que o investidor pondera ambos os ganhos e as perdas, porém o valor psicológico atribuído a eles tem pesos totalmente diferentes. Para Kahneman e Tverski (1979), exprime que as pessoas em geral têm aversão à perda e não aversão ao risco, ou seja, o risco é aceitável quando se busca evitar a perda.

O medo de perder é uma grande barreira que impede muitos potenciais investidores de entrarem no mercado de produtos de investimentos. Mas esse medo, não afeta apenas os atores que estão fora desse mercado, ele também é um fator de influência diário nas decisões dos investidores. Sejam eles iniciantes aos mais experientes, todos colocam esforços em reduzir suas perdas e maximizarem seus lucros. Então, levantamos algumas perguntas: para o investidor, seria o risco aceitável para não assumir prejuízo? E como os vieses cognitivos afetam nossa tomada de decisão?

Este artigo tem como objetivos centrais discorrer sobre esse assunto que vem aos poucos ganhando força e repercussão no Brasil, bem como apresentar os resultados obtidos da pesquisa realizada de natureza quantitativa. Visando compreender melhor sobre os comportamentos financeiros e as variáveis que influenciam os mesmos nos momentos decisórios.

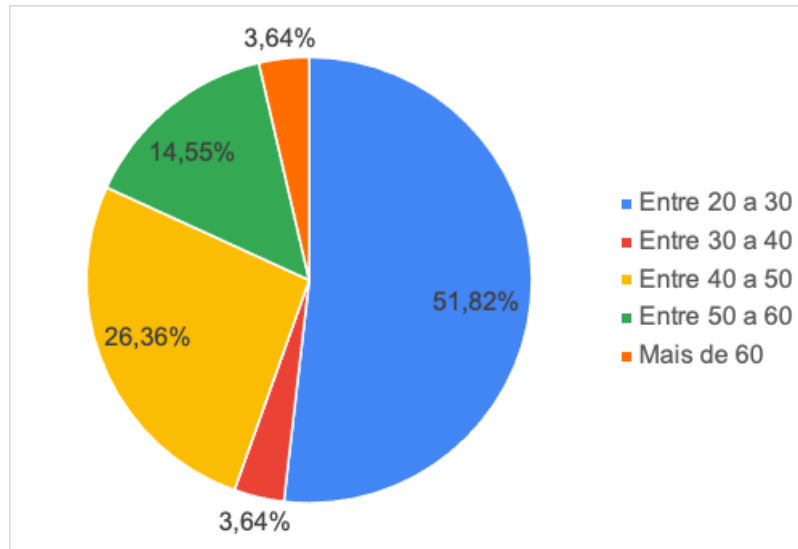
## **2. Metodologia**

Para estudar com maior precisão sobre o assunto, foi feita uma pesquisa exploratória através de ferramentas digitais com o objetivo de analisar o comportamento do investidor, seu perfil e a influência das heurísticas no processo de tomada de decisão sobre os produtos de investimento. Buscando analisar e identificar os comportamentos perante o risco e as variáveis que influenciam a racionalidade em momentos decisórios.

A pesquisa foi realizada através da plataforma do google formulários, onde análises estatísticas foram efetuadas a partir dos resultados obtidos. A pesquisa contou com 110 pessoas em sua totalidade, sendo 72 mulheres e 38 homens.

A amostra da pesquisa abrange diversas faixas etárias, onde a mais presente é representada por indivíduos entre 20 e 30 anos (51,82%) e em segundo lugar dentre 40 e 50 anos (26,36%) e, em sequência entre 50 e 60 anos (14,55%). Dessa forma a pesquisa irá indicar comportamentos presentes em diversas gerações. Não se restringindo a faixas etárias específicas.

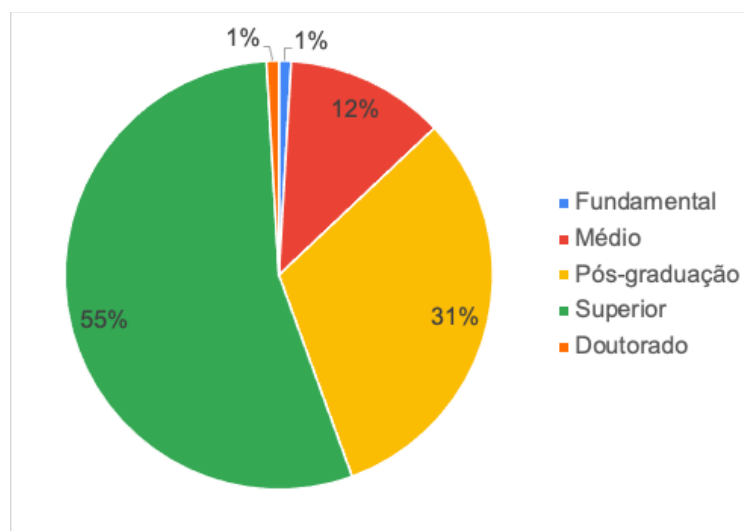
**Figura 1 - Faixa etária da amostra**



Fonte: Figura do autor

Apesar dos esforços para se obter uma amostra bem distribuída, cerca de 87% dos entrevistados estavam cursando ou já concluíram algum grau de ensino superior. Dessa forma, apenas 13% da amostra se refere a pessoas de menor escolaridade. Portanto, é esperado que haja uma maior porcentagem de respostas que evidencie um raciocínio lógico e mais instruído.

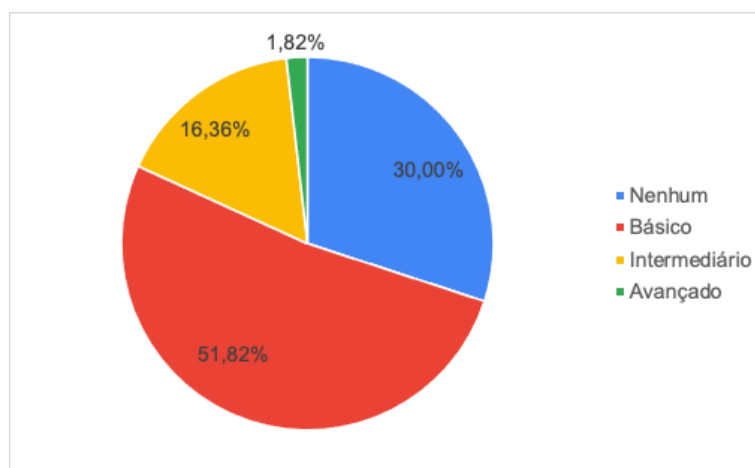
**Figura 2 - Escolaridade da amostra**



Fonte: Figura do autor

Foi levantado o nível de conhecimento relativo ao mercado de investimentos da amostra para que seja possível compreender a relação entre conhecimentos financeiros os e a identificação com o perfil e sucessibilidade a risco. Podemos observar que 30% não havia conhecimentos prévios sobre produtos de investimentos, 51,82% relatavam noções básicas sobre o tema, 16,36% demonstravam entendimento intermediário e apenas 1,82% com conhecimentos avançados.

**Figura 3 - Estudo sobre finanças da amostra**



Fonte: Figura do autor

### 3. Referencial Teórico

#### 3.1. Panorama do mercado de investimentos

O panorama do mercado de investimentos no Brasil é extenso isso devido às inúmeras possibilidades de ativos disponíveis, sendo que entre estes, os maiores são as ações de empresas brasileiras que exportam commodities (AGÊNCIA, ESTADO, 2022)

Para o investidor estrangeiro, o Brasil se torna atrativo devido às possibilidades de retorno maiores à que eles estão acostumados em seus próprios países, todavia, é importante ressaltar que essa expectativa é variável e depende de circunstâncias específicas, tais como, questões políticas, e a administração do recurso público (REIS, TIAGO, 2018).

Já o investidor brasileiro investe em seu próprio país porque esta é a principal forma de manutenção do território onde ele vive, o que acaba se tornando um benefício a longo prazo maior do que o retorno financeiro previsto. (MINISTÉRIO DO TURISMO, 2022)

Além disso, o investidor brasileiro pode obter retornos relevantes no longo prazo garantindo o juro real e se mantendo acima da inflação, o que pode ser obtido com o investimento em um plano de aposentadoria privada (CARLA, JOYCE, 2022).

Outro ponto importante a tratarmos é a situação pós pandêmica mundial. Para o Brasil, vemos que o mercado financeiro realizou grande feito ao subir a taxa Selic a fim de conter as pressões inflacionárias, o que estabilizou os preços dos produtos no curto e médio prazo e pode vir a gerar futuramente uma recuperação econômica. (BANCO CENTRAL, 2022)

Com relação aos Estados Unidos (uma das maiores economias mundiais) também há uma previsão de crescimento econômico, todavia, existem incertezas relacionadas ao abastecimento de alguns produtos, o que fora causado também pela covid-19, e pela inflação em patamares históricos (BARRÍA, CECÍLIA 2021).

#### 3.2. Perfil dos investidores

As formas com que investidores atuam no mercado possuem uma variabilidade enorme baseada em suas características, preferências e objetivos pessoais. Tais características e especificidades caracterizam o que as instituições se referem como “Perfil do Investidor”.

Este conceito é utilizado para melhor entender como são as preferências de cada pessoa quando atua no mercado de investimentos, a forma como ele se relaciona com risco, e sua disposição de enfrentá-lo em busca de um retorno maior. Dessa forma, compreender o perfil do investidor auxilia as empresas de investimentos a indicar produtos mais adequados e compatíveis com cada cliente. Essa segmentação dos clientes de acordo com seus perfis se tornou um procedimento padrão nesse mercado de forma que recomendações de investimentos realizadas sem as levar em consideração são considerados irregulares.

A classificação dos perfis é comumente feita através de questionários envolvendo perguntas para entender a situação do cliente, seu entendimento sobre o mercado de investimentos, sua adaptabilidade a situações de risco, e como ele prioriza e objetiva a segurança ou retorno em curto, médio e longo prazo.

Existem três principais perfis a serem considerados: Conservador; Moderado e Arrojado. Entretanto, algumas empresas preferem aumentar essa segmentação e criam outros perfis intermediários para fornecer produtos cada vez mais compatíveis e que melhor agradem seus clientes.

O grupo "conservador" é caracterizado pelo investidor com um grau alto de aversão ao risco. Eles priorizam a segurança ao retorno. Geralmente dão preferência a opções de investimentos com retorno no médio ou longo prazo com baixa variabilidade como, por exemplo, títulos públicos e renda fixa.

A classe denominada como "Moderado" é relativa a investidores que se propõem a enfrentar um grau intermediário de risco para aumentar o rendimento, entretanto tende a evitar operações com um grau muito elevado de risco. Suas carteiras geralmente são compostas por uma mistura de opções de renda fixa e variável.

O investidor "Agressivo ou Arrojado" tem maior adaptabilidade para lidar com riscos e volatilidade em suas opções. Investidores agressivos bem-sucedidos requerem um nível alto de conhecimentos sobre investimentos e racionalidade, visto que decisões com um embasamento ruim ou baseadas em emoções podem acarretar grandes prejuízos. Os ativos mais indicados para os componentes deste perfil são ações voltadas a retorno de curto e médio prazo, cripto ativos e produtos do mercado de opções, como derivativos, commodities e futuros.

### **3.3. Riscos nos investimentos**

Palavras como risco, medo e perda afastam os investidores de obter um julgamento claro, objetivo e livre de qualquer tipo de armadilha psicológica. Nós seres humanos somos racionais, porém ainda sim facilmente guiados pelas nossas emoções. São elas que, em momentos de tensão, nos fazem tomar decisões de cunho mais emocional, com medo, com aversão a perda, para evitar o risco. (WESLEI, E, 2018)

Um dos motivos de no Brasil, segundo a ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais), cerca de 30 milhões de pessoas, equivalente a 29% dos investidores em 2020, preferem manter seu dinheiro na poupança, onde o risco é muito baixo em relação a outros produtos financeiros do mercado.

No mercado de investimentos existem alguns riscos que todos estão sujeitos a correr quando optam por entrar no mesmo. Sendo esses, motivos que também distanciam as pessoas de adentrarem e iniciarem a investir. Como os principais podemos citar, o risco de mercado, que está associado à volatilidade (flutuação) da cotação, preço ou rendimento de um ativo ao longo do tempo. O risco de crédito, é a possibilidade de uma instituição não devolver o capital conforme acordado previamente. Risco de liquidez, se relaciona à rapidez

com a qual a instituição vai conseguir te devolver o dinheiro quando solicitada. (D'ANDRÉA, G. 2012)

Buscar conhecimento, estudar e se manter atualizado sobre esse mundo dos investimentos, é a principal forma de evitar perdas e estar ciente dos riscos acima citados. Por uma outra ótica, o fato de investir pode aumentar a rentabilidade, gerar resultados positivos no longo prazo e ocasionar benefícios. Ter um planejamento financeiro é muito importante para uma boa saúde das finanças tanto no presente, mas em maior ênfase no futuro. (BONA, A. 2021)

De acordo com André Fogaça, Co-fundador do GuiaInvest, pós-graduado em Economia e Consultor de Investimentos CVM, garantir uma aposentadoria mais segura, respaldo financeiro familiar, multiplicar seu patrimônio, alcançar objetivos e entre outros privilégios são exemplos de benefício obtidos com o hábito de investir. Com uma educação financeira, momento em que não se encontra refém do dinheiro, acaba desenvolvendo um senso mais crítico e se “vacinando” contra as armadilhas psicológicas do consumismo que presenciamos hoje em dia em exorbitância.

### **3.4. Fatores de influência na tomada de decisão**

Ao considerarmos o momento de tomada de decisão sobre um produto de investimento, podemos observar a influência de alguns vieses cognitivos que impactam a escolha do investidor. Eles podem ocorrer de forma única ou ainda, em conjunto. Algumas dessas armadilhas são: Heurística da disponibilidade; heurística da representatividade; Aversão a perda; Ancoragem; E *Framing*.

A heurística da disponibilidade é caracterizada pela decisão feita com base em emoções e últimos acontecimentos, que normalmente, encontram-se em destaque na memória. Isso ocorre, pois, devido a limitação do cérebro humano em armazenar informações, considerações mais atuais possuem um acesso facilitado ao cérebro quando comparado com informações anteriores, mas ainda muito relevantes. Dessa forma, podemos dizer que é um viés de curto prazo.

A heurística da representatividade se baseia na crença de similaridade, onde o responsável pela decisão acredita que devido ao que ocorreu em outro momento mesmo que em circunstâncias diferentes, haver semelhanças com uma ou mais característica do momento ou produto analisado, então ele deverá tomar o mesmo desfecho.

Quanto a heurística de aversão a perda ela está além da cautela e da aversão lógica a perdas financeiras, ela está relacionada ao orgulho. Neste viés, observamos comportamentos irracionais com o intuito de evitar o prejuízo, mesmo que apenas o intensifique. Um exemplo clássico deste viés é quando um produto financeiro vai à baixa causando perdas, mas o investidor se recusa a retirar seus recursos para não assumir o prejuízo, mesmo que, tudo indique que dar continuidade neste investimento acentuará as perdas.

A heurística da ancoragem pode ser descrita como uma distorção definida pela exposição e fixação de uma determinada informação, onde ela é fortemente considerada perante a decisão, não avaliando as demais informações com a devida singularidade. Como, por exemplo, imagine que um investidor que comprou uma ação ao preço de cinquenta reais. Ao observar o preço de outra ação em vinte reais, ele pode percebê-la como barata mesmo que as duas não possuam qualquer relação.

*Framing* ou efeito de estruturação afeta a tomada de decisão não com base nos dados, mas na forma como eles são apresentados e percebidos. Uma boa exemplificação é como 70% de chance de lucro equivale a 30% de chance de perda. Variando de acordo com a elaboração da venda do produto e da interpretação pessoal.

Observar o mercado através dessas armadilhas psicológicas afunila as opções percebidas pelo tomador de decisão tornando a deliberação sobre os produtos financeiros menos lógica e, conseqüentemente, mais arriscada. Portanto, podemos evidenciar um movimento das grandes empresas do mercado em incorporar ferramentas que automatizam esse processo decisório para que seja feito da forma mais lógica e racional para evitar o erro humano.

#### 4. Resultados e Discussões

Em um primeiro momento, após coletadas as informações básicas, a amostra foi devidamente informada sobre os principais perfis de investidor e foram solicitados para que apontem com o qual apresentavam maior identificação. Nessa análise, foi evidenciado uma forte relação entre estudo sobre o mercado e a sucessibilidade a risco. Dentre os indivíduos que responderam não haver conhecimento prévio 75,76% deles identificaram seu perfil de investidor como conservador. O mesmo pode ser observado entre as pessoas com apenas noções básicas, neste cenário, cerca de 72% se identificaram com o perfil conservador e quase 25% como moderado. Portanto, podemos observar que a seção da amostra que demonstrou menos entender sobre investimentos deu preferência a perfis não relacionados a risco.

Os indivíduos que demonstravam entendimento intermediário do assunto se concentraram no perfil moderado (66,67%) e os demais se dividiram igualmente entre conservador e arrojado. Já a parte da amostra que demonstrou conhecimentos avançados se dividiu entre perfis que demonstram maior conforto com situações de risco.

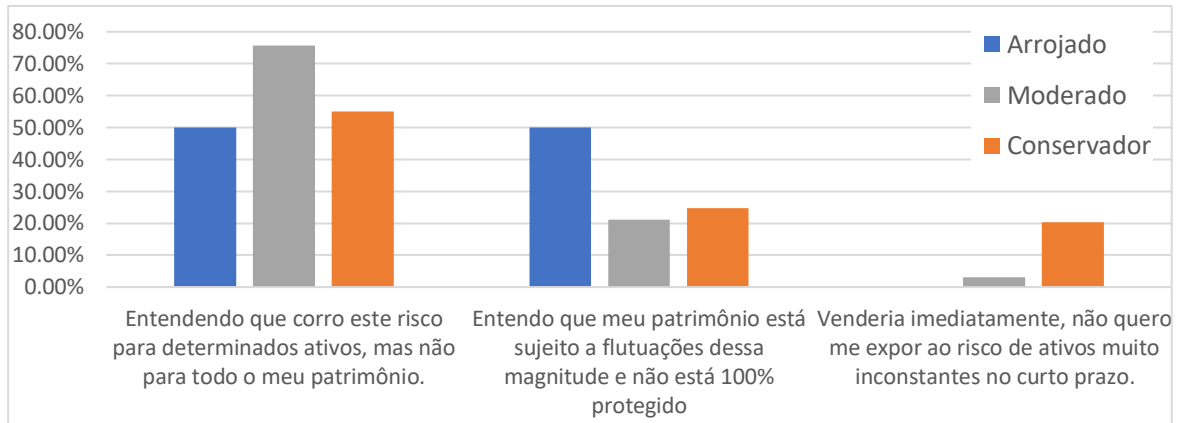
**Tabela 1 - Relação perfis e conhecimento de finanças**

	<b>Conservador</b>	<b>Moderado</b>	<b>Arrojado</b>	<b>Total</b>
Nenhum	75,76%	18,18%	6,06%	100%
Básico	71,93%	24,56%	3,51%	100%
Intermediário	16,67%	66,67%	16,67%	100%
Avançado	0,00%	50,00%	50,00%	100%

**Fonte: tabela do autor**

Com base nos resultados obtidos, é fundamental ser realizado uma análise da correlação das heurísticas e de sua verificação amostral destes comportamentos no plano de investimentos. A heurística da disponibilidade, resumidamente, se caracteriza por ser feita com base nas emoções e não levar em conta outras informações, tendo um olhar a curto prazo. Um exemplo desse cenário, que pode ser verificado na pesquisa foi ao questionar a reação das pessoas no momento que os investimentos se desvalorizam, e, com apenas essa informação, 13,64% do total informou que venderiam suas posições. Esse valor simboliza 12,5% das mulheres e 15,79% dos homens questionados. Além disso, pode-se observar que a heurística da disponibilidade, é uma característica presente, em sua maioria no perfil do investidor conservador, onde 20,29% dos investidores desse perfil, venderiam imediatamente seus investimentos, sem considerar as demais informações relativas ao cenário e, a causa do ocorrido. Assim, não considerando as informações do porquê isso aconteceu e nem o provável comportamento futuro do ativo, eles demonstram maior aversão ao risco, desse modo, venderiam rapidamente tentando garantir a menor perda possível.

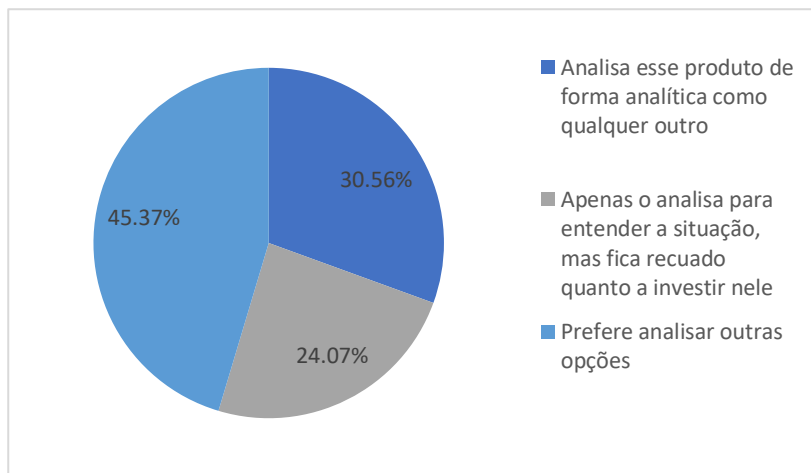
**Figura 4 - Respostas dos perfis**



**Fonte: Figura do autor**

Na heurística da representatividade, define-se, primordialmente, por tomar ou não medidas com base nas suas memórias e na crença de similaridade, ou seja, irá tomar uma decisão com base em acreditar que eventos futuros irão ocorrer de forma semelhante ao que já ocorreu no passado. Nesse viés, em uma das perguntas realizadas, foi efetivado o seguinte questionamento: “Ao analisar superficialmente uma proposta de investimentos você percebe que ela expressa possibilidades de ganhos futuros, entretanto, ao olhar mais atentamente você percebe que você já investiu nesse produto no passado e ele te gerou perdas consideráveis”. Assim, foi obtido os resultados de que 45,37% preferem analisar outras opções e que 24,07% apenas o analisa para entender a situação, mas fica recuado quanto a investir nele. Sob essa ótica, percebe-se claramente a presença dessa situação na prática, visto que grande parte não irá investir e outros irão somente analisar devido ao fato de ter perdido dinheiro nesta ação no passado.

**Figura 5 - Porcentagem das respostas**



**Fonte: Figura do autor**

Já no viés de aversão à perda, como é indicado no nome, o investidor irá realizar essa heurística devido a imensa dor relacionada a perda, podendo assim, manter uma posição perdedora com esperança de recuperar/ o medo assumir o arrependimento ou se desfazer de uma posição ganhadora com o medo de perder futuramente. De acordo com os dados adquiridos na pesquisa, em uma questão sobre a valorização de um ativo em 15% qual atitude o indivíduo tomaria, demonstrou que 53,64% dos investidores venderiam a ação, sendo 40,28% das mulheres e 78,95% dos homens que iriam ter preferência pela venda da ação. Desse modo, evidencia-se a presença dessa heurística na população com base no padrão amostral que se foi obtido na pesquisa.



**Tabela 2 - Relação gênero e resposta**

	Feminino	Masculino	Total Geral
Compraria	59,72%	21,05%	46,36%
Venderia	40,28%	78,95%	53,64%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Tabela do autor

A heurística da ancoragem é um atalho mental para tomar decisões devido ao cérebro ancorar em dados numéricos ou informações para a tomada de decisão. Esse viés é caracterizado pela fixação em uma informação. Dessa forma, quando a amostra foi indagada sobre uma situação hipotética onde uma ação que eles haviam analisado e comprado previamente teve seu preço reduzido em 15%, tendo a opção de vender sua posição ou comprar mais ações, a atitude mais observada foi a de escolha de compra em 74,55%. Dessa forma podemos observar a influência da ancoragem na percepção do “valor justo” da ação como o preço inicial da primeira compra. Assim, vendo a desvalorização como um momento oportuno onde a ação em questão estaria com o preço inferior ao seu “valor justo”. Entretanto, sem considerar as demais informações do cenário que ocasionou a queda desse ativo, essa percepção é apenas uma suposição baseada em uma informação desatualizada que não representa o momento presente. Além disso, a compra de mais dessas ações em momento de queda representa uma negação em assumir o prejuízo, sendo também influenciada pela heurística de aversão a perda.

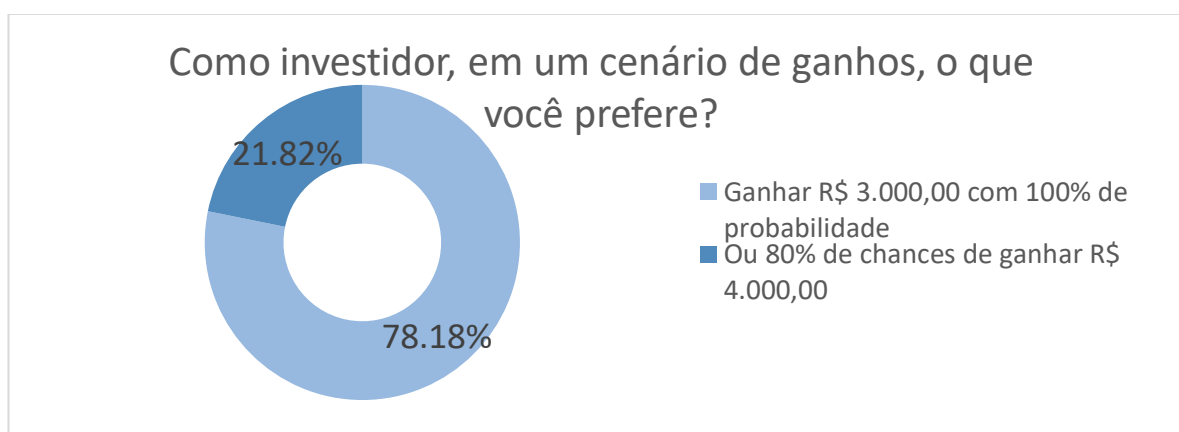
**Tabela 3 - Porcentagem das respostas**

Comprar mais das mesmas ações	74,55%
Vender ações da carteira	25,45%
Total Geral	100,00%

Fonte: Tabela do autor

E, por último, o *Framing* ou efeitos de estruturação, refere-se a forma que os dados são apresentados quando é efetuada a tomada de decisão, podendo levar a uma decisão divergente a que seria feita caso fosse estruturada de outra forma. Na pesquisa foram realizadas duas perguntas relacionadas onde, na primeira pergunta, foi apresentado um cenário de ganho, em que 78,18% dos investidores preferiram ganhar R\$3.000 com 100% de certeza, enquanto, 21,82% preferiram 80% de chance de ganhar R\$4.000.

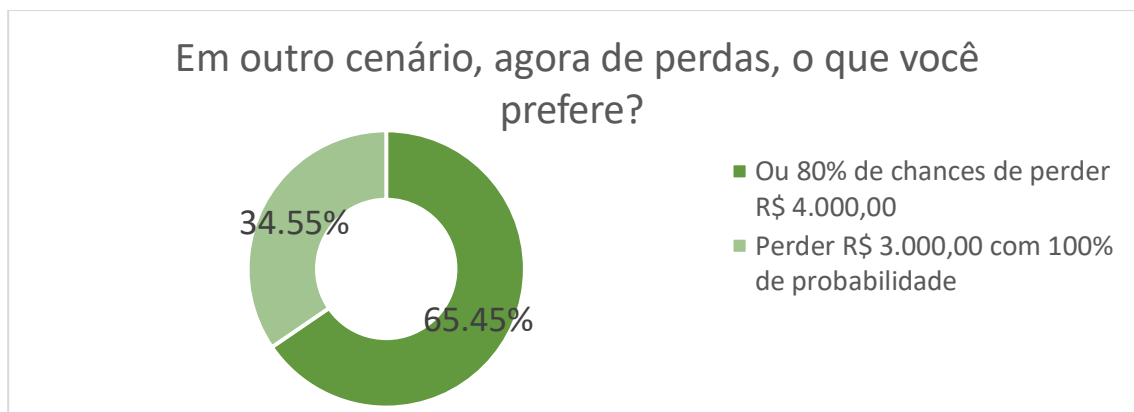
**Figura 6 - Resultados cenário positivo**



Fonte: Figura do autor

Na segunda pergunta, em um cenário de perdas, foi obtido que 34,55% das pessoas preferem perder R\$3.000 com 100% de certeza e 65,45% optam por ter 80% de chance de perder R\$4.000.

Figura 7 - Resultados cenário de perdas



Fonte: Figura do autor

Desta forma, no primeiro cenário, onde há 20% de chance de perder as pessoas preferiram, em sua maioria, garantir o dinheiro com 100% de certeza. Todavia, no segundo cenário, com a estruturação do 80% de chance, verifica-se a chance de 20% de não perder o próprio dinheiro, mesmo com a chance de obter um prejuízo maior do que a da possibilidade de 100% de chance, e as pessoas optaram em sua maioria por ter essa probabilidade de não perder. Sob essas óticas, é possível analisar tanto a aversão a perda, como o *framing*, devido a forma de estruturação do cenário ser divergente, positivo ou negativo, os investidores preferiram possibilidades diferentes.

Na perspectiva positiva, uma probabilidade de 80% de sucesso, não foi atrativo suficiente para que 86 dos 110 indivíduos questionados concordassem com o risco pela possibilidade de aumentar seu lucro em R\$1.000,00. Enquanto, no panorama negativo, mesmo com a probabilidade de apenas 20% de êxito, 72 pessoas da amostra optaram por recorrer e apostar nessa brecha. Assumindo um risco de 80% de intensificar suas perdas em R\$1.000,00.

Em ambas as questões, as perguntas foram estruturadas para simular uma chance de 80% de intensificar o cenário. Aumentando os lucros no contexto positivo e acentuando as perdas no negativo. Considerando as respostas apresentadas é possível verificar que a amostra demonstrou aceitar uma probabilidade de sucesso de 20%, mas não a de 80%. Ao observarmos essa situação de uma forma analítica podemos identificar esse comportamento como algo irracional, afinal, 80% é 4x mais provável que 20%. Esse resultado, evidencia o impacto do *framing* e a irracionalidade do ser humano frente a situações diferentes cenários.

Ademais, através dessas duas questões foi possível também, confirmar o levantamento de Kahneman e Tverski (1979) que elucidaram sobre a aversão a perdas ser um fator de influência mais impactante do que a heurística de aversão a risco. Tendo em vista que em um cenário positivo apenas cerca de 22% da amostra aceitou o risco. Mas, em um cenário que envolvia prejuízo mais de 65% dos participantes se mostraram susceptível a enfrentar situações de risco em ordem de evitar possíveis perdas.

## 5. Conclusões

Neste artigo foi abordado um tema que vem ganhando evidência pois concerne um tema onde estuda o comportamento humano do investidor, sua relação com o risco e as

heurísticas cognitivas. Buscando entender de que forma tais variáveis atuam e influenciam as pessoas nos processos decisórios em relação aos investimentos.

Uma pesquisa de qualidade quantitativa foi realizada, com uma amostra de 110 pessoas, identificando o perfil de cada indivíduo e sequencialmente foram questionados sobre as decisões em contextos específicos e entender o que as desviavam de uma deliberação lógica, fundamentada e racional, e sem distorções.

Notou-se que 87% dos entrevistados possuíam um nível de escolaridade superior ou acima, portanto é um tema de maior acesso e interesse para aqueles mais bem instruídos. Também se observou que há uma relação direta entre o nível de conhecimento sobre o assunto e os perfis de cada pessoa. O perfil conservador e moderado se encontra muito mais presente em pessoas com um conhecimento básico ou até mesmo nenhum. Já para os entrevistados com conhecimento intermediário ou avançado, o perfil moderado e arrojado se torna primazia. Evidenciando o fato de pessoas com menor conhecimento, se identificam com perfis com baixos riscos. Logo pessoas que obtém conhecimentos mais avançados, se identificam com perfis de maior risco. Sendo assim, entendem melhor a relação risco/retorno e a aceitam.

No tocante as heurísticas, com os resultados obtidos, constataram-se que existe de fato a influência delas que impactam o comportamento do investidor em suas escolhas. Dentre os principais resultados obtidos foi possível evidenciar situações em que os entrevistados agiram emocional e impulsivamente tomando as decisões com base em apenas um pedaço de informação amplo. Dessa forma, levantamos uma hipótese para estudos futuros: o quanto o estudo e o grau de instrução reduz os comportamentos ilógicos e enviesados?

Em suma, esse artigo contribuiu no estudo sobre como os investidores se relacionam com risco e o como os vieses cognitivos, mais especificamente, como as armadilhas psicológicas interferem em suas escolhas e na sua capacidade de fazer decisões livres de distorção. Conseqüentemente, demonstrando como o ser humano sofre com perturbações que o afastam da deliberação mais racional. Esse resultado, é compatível com a crescente tendência das instituições financeiras em utilizar o auxílio, ou até mesmo, em alguns casos, a substituição do homem pelas tecnologias no processo decisório para se prevenir dos vieses que nos cercam.

## Referências

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DO MERCADO FINANCEIRO E DE CAPITAIS (AMBIMA). **Raio X do investidor brasileiro 4ª edição**. Disponível em:

<[https://www.ambima.com.br/pt\\_br/especial/raio-x-do-investidor-2021.htm](https://www.ambima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2021.htm)>. Acesso em: 19 set. 2022.

BAKER, H. Kent; NOFSINGER, John R. Psychological biases of investors. **Financial services review**, v. 11, n. 2, p. 97-116, 2002.

BARRÍA, C. **O desafio triplo da economia dos EUA que ameaça retomada pós-pandemia**. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/internacional-58974918>>. Acesso em: 19 set. 2022.

BONA, A. **Por que investir? Descubra 5 benefícios dessa estratégia!**. Disponível em: <<https://andrebona.com.br/por-que-investir-5-motivos-para-fazer-seu-dinheiro-trabalhar-para-voce/>>. Acesso em: 19 set. 2022.

BRASIL, BANCO CENTRAL. **Taxas de juros básicas – Histórico.** Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>>. Acesso em: 19 set. 2022.

CARLA, J. 2022. **Previdência Privada: o que é e como funciona? | LNO.** Disponível em: <<https://www.serasa.com.br/blog/previdencia-privada-o-que/>>. Acesso em: 19 set. 2022.

DANA, S. *Uma perda financeira dói mais do que a felicidade de ganhar dinheiro.* Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/blog/samy-dana/post/uma-perda-financiera-doi-mais-do-que-felicidade-de-ganhar-dinheiro.html#:~:text=A%20dor%20que%20sentimos%20ao,o%20desenvolvimento%20da%20economia%20comportamental>>. Acesso em: 30 ago. 2022.

D'ANDRÉA, G. **Os 5 principais riscos dos investimentos e como evitá-los.** Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/onde-investir/os-5-principais-riscos-dos-investimentos-e-como-evita-los>>. Acesso em: 19 set. 2022.

ESTADO, AGÊNCIA. 2022. **Entrada de dinheiro estrangeiro na Bolsa brasileira bate recorde.** Disponível em: <<https://www.correiobraziliense.com.br/economia/2022/03/4992670-entrada-de-dinheiro-estrangeiro-na-bolsa-brasileira-bate-recorde.html>>. Acesso em: 19 set. 2022.

FERREIRA, V. **Psicologia Econômica – estudo sobre comportamento econômico e tomada de decisão.** Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2008.

FOGAÇA, A. **6 benefícios que o ato de investir pode trazer para sua vida.** Disponível em: <<https://site.guiainvest.com.br/beneficios-ato-de-investir-para-sua-vida>>. Acesso em: 19 set. 2022.

KAHNEMAN, D. TVERSKI, A. Prospect theory; an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

MINISTÉRIO DO TURISMO. 2022. **POR QUE INVESTIR NO BRASIL?** Disponível em: <<https://investimento.turismo.gov.br/por-que-o-brasil/>>. Acesso em: 19 set. 2022.

PINHEIRO, G. *Resumo Heurísticas/Viés cognitivos.* Disponível em: <<https://intercom.help/t2-educacao/pt/articles/6152446-resumo-heurísticas-viés-cognitivos>>. Acesso em: 30 ago. 2022.

REIS, T. 2018. **Investimentos no Brasil: os riscos de aplicar em um país.** Disponível em: <<https://www.sunoo.com.br/artigos/investimentos-no-brasil/>>. *Acesso em: 19 set. 2022.*

SOARES, V. **Tipos de investimentos: quais os existentes no Brasil?** Disponível em: <<https://mobillsinvestimentos.com.br/blog/artigo/tipos-de-investimentos-financeiros-brasil>>. *Acesso em: 19 set. 2022.*

WESLEI, E. **Finanças Comportamentais: O que é, Tipos e Autores.** Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/financas-comportamentais/>>. *Acesso em: 19 set. 2022.*