

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
CAMPUS GOVERNADOR VALADARES
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Aline da Silva Godoy

A Influência dos Vieses Comportamentais nas Decisões Financeiras dos Estudantes de
Graduação da UFJF-GV

Governador Valadares

2025

Aline da Silva Godoy

**A Influência dos Vieses Comportamentais nas Decisões Financeiras dos Estudantes de
Graduação da UFJF-GV**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus de Governador Valadares, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof.^a Esp. Joyce Dantas Dutra

Governador Valadares

2025

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Silva Godoy, Aline .
A Influência dos Vieses Comportamentais nas Decisões Financeiras dos Estudantes de Graduação da UFJF-GV / Aline Silva Godoy. -- 2025.
48 f.

Orientadora: Joyce Dantas Dutra
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Campus Avançado de Governador Valadares, Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA, 2025.

1. Vieses Comportamentais. 2. Educação Financeira. 3. Finanças Comportamentais. I. Dantas Dutra, Joyce, orient. II. Título.

Aline da Silva Godoy

A Influência dos Vieses Comportamentais nas Decisões Financeiras dos Estudantes de
Graduação da UFJF-GV

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus de Governador Valadares, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovada em 26 de fevereiro de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Esp. Joyce Dantas Dutra – Orientadora

Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares

Prof. Dr. Anderson de Oliveira Reis

Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares

Prof. Dr. Antônio Augusto Brion Cardoso

Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Nossa Senhora Aparecida e a Deus, por me guiarem e me ampararem em todos os momentos da minha graduação, principalmente nos momentos de aflição.

Agradeço aos meus pais, Odélia e Anézio, por todo amor e apoio. Espero que um dia eu seja motivo de orgulho para vocês e que eu possa retribuir todas as oportunidades que recebi ao longo da vida. Cheguei até aqui graças ao esforço de vocês, que sempre trabalharam na roça e, apesar de toda dificuldade, nunca deixaram que me faltasse nada. Amo vocês!

Agradeço imensamente às minhas irmãs, Edilyne, Anézia e Dulce, que me apoiam em todos os momentos, me incentivam e elevam meus sonhos a Deus como se fossem os delas. Meu eterno amor e gratidão.

Agradeço aos meus sobrinhos, Celine, Pedro C. e Helena, que estão distantes, por circunstâncias da vida, e mesmo assim são amorosos, trazendo paz e conforto para meu coração.

Agradeço ao meu namorado Robert por ser meu apoiador diariamente e estar comigo a todo momento, independentemente das minhas escolhas.

Agradeço também a minha querida professora Joyce por toda compreensão, atenção, apoio e dedicação para que conseguíssemos chegar à conclusão deste trabalho.

RESUMO

Este estudo analisa a influência dos vieses comportamentais nas decisões financeiras dos estudantes da UFJF-GV, considerando as diferenças entre as áreas de Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Vida. Essa pesquisa, de caráter descritivo e abordagem qualitativa, utilizou um questionário *on-line* para coletar dados sobre hábitos financeiros, fontes de conhecimento e fatores que influenciam as decisões de investimento dos alunos. Os resultados indicam que a maioria dos estudantes adota estratégias conservadoras de investimento, sendo que a falta de conhecimento financeiro e o medo de perdas são os principais obstáculos à prática de investimentos mais frequentes. Além disso, os alunos de Ciências Sociais Aplicadas buscam mais informações acadêmicas e institucionais, enquanto os de Ciências da Vida se apoiam em redes sociais e recomendações pessoais. O estudo também confirmou a presença de vieses como aversão à perda, efeito manada e excesso de confiança, variando em intensidade entre as áreas de conhecimento. Os resultados reforçam a necessidade de intervenções educacionais específicas para a mitigação de situações comportamentais, promovendo uma tomada de decisão financeira mais racional. Apesar das limitações, como o tamanho da amostra e o período restrito de coleta de dados, a pesquisa contribui para a compreensão dos fatores psicológicos que afetam o comportamento financeiro dos universitários e sugere caminhos para aprimorar sua educação financeira.

Palavras-chave: Vieses Comportamentais; Educação Financeira; Finanças Comportamentais; Estudantes Universitários.

ABSTRACT

This study analyzes the influence of behavioral biases on the financial decisions of UFJF-GV students, considering differences between the areas of Applied Social Sciences and Life Sciences. This descriptive research study with a qualitative approach used an online questionnaire to collect data on financial habits, sources of knowledge, and factors that influence students' investment decisions. The results indicate that most students adopt conservative investment strategies, with the lack of financial knowledge and the fear of losses being the main obstacles to more frequent investment practices. In addition, students in Applied Social Sciences seek more academic and institutional information, while students in Life Sciences rely on social networks and personal recommendations. The study also confirmed the presence of biases such as loss aversion, herd behavior, and overconfidence, varying in intensity across areas of knowledge. The results reinforce the need for specific educational interventions to mitigate behavioral situations, promoting more rational financial decision-making. Despite limitations, such as sample size and the restricted data collection period, the research contributes to the understanding of the psychological factors that affect the financial behavior of university students and suggests ways to improve their financial education.

Keywords: Behavioral Biases; Financial Education; Behavioral Finance; University Students.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição de Gênero por Curso	22
Gráfico 2 – Distribuição de Renda por Faixa Etária	23
Gráfico 3 – Principais escolhas de investimento ou poupança	24
Gráfico 4 – Principais Influências nas Decisões de Investimentos	26
Gráfico 5 – Motivos para Baixa Frequência de Investimentos	26
Gráfico 6 – Questão 11: Acredito que tenho mais conhecimento sobre investimentos do que a maioria dos meus colegas.	28
Gráfico 7 – Questão 12: Se um investimento parecer promissor com base no meu próprio estudo, eu o considero seguro mesmo sem consultar outras fontes.....	29
Gráfico 8 – Questão 14: Eu investiria R\$ 80 em uma ação com base na opinião de um amigo e só pesquisaria informações que comprovassem que ela é uma boa escolha.	30
Gráfico 9 – Questão 18: Se um anúncio destacasse apenas os ganhos de um investimento, omitindo os riscos, minha disposição para investir aumentaria.	33
Gráfico 10 – Questão 20: Se surge um evento negativo relacionado a uma aplicação que eu invisto, é provável que eu a abandone imediatamente.	34
Gráfico 11 – Questão 21: Obtive ganho no meu último investimento, portanto, acredito que minha próxima escolha também será bem-sucedida.	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição de Fonte de Informações sobre Finanças por Curso	25
Tabela 2 – Viés da Aversão à Perda (Cenário 1)	27
Tabela 3 – Viés da Aversão à Perda (Cenário 2)	28
Tabela 4 – Viés de Confirmação	30
Tabela 5 – Viés de Ancoragem (Cenário 1)	31
Tabela 6 – Viés de Ancoragem (Cenário 2)	31
Tabela 7 – Efeito de Enquadramento	32
Tabela 8 – Viés da Disponibilidade	33
Tabela 9 – Viés de Otimismo Irracional	36

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	09
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.1	MERCADO FINANCEIRO	11
2.2	FINANÇAS PESSOAIS E COMPORTAMENTAIS.....	13
2.2.1	Principais vieses comportamentais.....	15
2.2.1.1	<i>Viés do efeito manada: casos de grande repercussão na mídia</i>	<i>17</i>
3	METODOLOGIA.....	20
4	ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS.....	22
4.1	ANÁLISE DO PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS ESTUDANTES.....	22
4.2	ANÁLISE DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA DOS ESTUDANTES.....	23
4.3	ANÁLISE DOS PRINCIPAIS VIESES COMPORTAMENTAIS PRESENTES NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DOS ESTUDANTES	27
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
	REFERÊNCIAS	39
	APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO	41

1 INTRODUÇÃO

Como o mundo das finanças é volátil, as decisões dos investidores são frequentemente influenciadas por fatores comportamentais e psicológicos (Kahneman, 2012). Conforme os desafios aparecem, cada investidor pode apresentar perspectivas diferentes. Da escolha do portfólio de investimento até a decisão do melhor momento dessa transação, seja ela na compra ou venda de ativos, é importante que o investidor considere os aspectos psicológicos que o levaram a essas decisões.

Nessa conjunção, os vieses comportamentais, também conhecidos como vieses cognitivos, surgem como concepções importantes no entendimento comportamental dos investidores e na análise dos mercados financeiros. Os vieses caracterizam as falhas sistemáticas da decisão racional que são capazes de gerar a distorção da percepção e, conseqüentemente, acometer a tomada de decisão (Kahneman; Tversky, 1979).

Na esfera das finanças, os investidores estão suscetíveis a uma variedade de vieses cognitivos, como a aversão à perda, a tendência de ancoragem e o excesso de confiança (Kahneman, 2012). Assim, para que o investidor possa amenizar os efeitos danosos que essas decisões de investimentos podem gerar, torna-se fundamental compreender o funcionamento desses vieses.

A compreensão dos vieses comportamentais não apenas enriquece o entendimento teórico do comportamento dos investidores, mas também possibilita a elaboração de políticas e estratégias educacionais voltadas para mitigar decisões financeiras não racionais. Tal abordagem pode ser fundamental na promoção de escolhas mais conscientes e, conseqüentemente, no alcance de decisões mais assertivas.

Diante do exposto, o trabalho busca responder ao seguinte problema de pesquisa: como os vieses comportamentais influenciam as decisões de investimento dos estudantes de graduação da Universidade Federal Juiz de Fora – Campus Governador Valadares (UFJF-GV)?

Assim, o objetivo geral da pesquisa é analisar a influência dos vieses comportamentais nas decisões de investimento dos estudantes da UFJF-GV. Em termos específicos, pretende-se:

- Identificar quais são as principais formas de poupar/investir utilizadas pelos estudantes de graduação da UFJF-GV;
- Evidenciar se existem diferenças entre as fontes de conhecimento financeiro disponíveis para os alunos dos cursos de graduação da UFJF-GV;
- Demonstrar quais são os fatores que mais influenciam os investimentos dos alunos, assim como os motivos que impedem que esses investimentos sejam frequentes;

- Apresentar a influência dos principais vieses comportamentais nas decisões de investimento desses estudantes, destacando as diferenças no nível dessa influência entre discentes da área de Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Vida.

Para alcançar os objetivos elencados acima, o trabalho foi estruturado da seguinte maneira: (1) referencial teórico, para o embasamento literário e conceitual da pesquisa, por meio de estudos anteriores, (2) aspectos metodológicos, destacando a utilização do Google Forms para a coleta de dados e do Microsoft Excel para analisá-los e, por fim, (3) a análise e descrição dos resultados obtidos, seguidos das considerações finais do estudo.

Em síntese, os vieses comportamentais são elementos importantes no entendimento do comportamento dos investidores e na análise do mercado financeiro. Segundo Kahneman e Tversky (1979), ao discernir e compreender esses fenômenos comportamentais, os investidores podem tomar decisões fundamentadas e conscientes, promovendo uma conduta mais segura e eficaz para alcançar seus objetivos financeiros. Essa percepção reforça a importância do presente trabalho, que visa aprofundar o estudo dos vieses comportamentais e suas implicações nas estratégias de investimento.

Com base nisso, este estudo justifica-se pela relevância do conhecimento das influências que os vieses comportamentais podem exercer na tomada de decisões financeiras, dado que os investimentos desempenham um papel essencial na economia como um todo, afetando não apenas os investidores individualmente, mas também o mercado em sua totalidade (Barberis; Thaler, 2003). Assim, Kahneman e Tversky (1979) apontam que compreender os vieses comportamentais é crucial para prevenir erros recorrentes, promovendo decisões mais informadas e racionais.

A contribuição para a promoção da educação financeira amplia a relevância do estudo, visto que, conforme destaca Thaler e Sunstein (2008), ela ajuda os investidores a reconhecer e mitigar as influências irracionais em suas decisões. Ademais, a pesquisa visa apoiar o desenvolvimento de novas políticas que possam servir como guias para que os investidores alcancem seus objetivos de forma mais eficaz e segura (Shiller, 2020).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para embasar a pesquisa, através da literatura disponível, essa seção aborda os aspectos do mercado financeiro, a estrutura do sistema financeiro nacional, a hipótese do mercado eficiente, as finanças pessoais e comportamentais e, por fim, a correlação desses assuntos com os principais vieses cognitivos que afetam decisões financeiras.

2.1 MERCADO FINANCEIRO

O termo “mercado” pode ser entendido como o processo pelo qual pessoas interessadas em vender produtos ou serviços encontram-se com aqueles interessados em comprá-los. “No mercado financeiro, o mesmo princípio de oferta e demanda se aplica, mas com um produto específico: o uso do dinheiro ao longo do tempo” (Santos, 2020, p. 34).

No âmbito do mercado financeiro, os agentes que disponibilizam recursos são denominados superavitários ou poupadores, enquanto aqueles que necessitam de recursos são identificados como deficitários ou tomadores de recursos, conforme destacado por Assaf Neto (2019). Essa dinâmica é essencial para o funcionamento do sistema financeiro, pois permite a alocação eficiente de capital entre os diferentes agentes econômicos.

Nesse contexto, as instituições financeiras desempenham um papel fundamental para atuar na intermediação, conectando aqueles que possuem excedentes de recursos com aqueles que demandam financiamentos, viabilizando investimentos e impulsionando o crescimento econômico. Além disso, o mercado financeiro está estruturado em diferentes segmentos, cada um com funções específicas nesse processo (Cunha, 2020).

Segundo Cunha (2020), os principais mercados financeiros são segmentados em quatro tipos: o mercado de capitais, onde se negociam títulos e valores mobiliários; o mercado monetário, que envolve operações de curto prazo, como títulos públicos e operações de recompra; o mercado de crédito, que se concentra em empréstimos bancários; e o mercado cambial, voltado para a negociação de moedas estrangeiras. “Nesse contexto, a moeda de troca entre esses mercados são os juros, que representam o custo do dinheiro ao longo do tempo” (Cunha, 2020, p. 112).

De acordo com Barberis (2001), o mercado é formado por pessoas que cometem erros no processamento das informações, sendo essas pessoas suscetíveis a influências de outras que buscam obter ganhos extraordinários às suas custas. Além disso, elas podem não ter acesso tempestivo a informações, mesmo que essas sejam públicas.

O mercado financeiro é composto por uma variedade de instrumentos financeiros, cada um com suas características e funções específicas. Os cinco principais instrumentos são: ações, títulos de dívida (ou renda fixa), derivativos, moedas e instrumentos de mercado monetário (Bodie *et al.*, 2014).

No mercado de ações, as empresas emitem as ações com o propósito de levantar capital, assim ocorre a compra e venda destas ações. Na renda fixa, estão inclusos os títulos de dívida emitidos por governos e empresas privadas, tais como títulos públicos e debêntures. Em derivativos, o valor é oriundo de ativos subjacentes, como futuros, opções e *swaps*. No mercado de câmbio, ocorre a venda de moedas de modo geral. Por fim, no mercado monetário, o foco consiste em ativos de curto prazo, como certificados de depósito e títulos do governo de curto prazo (Bodie *et al.*, 2014).

Diante desse cenário, busca-se entender com esse objeto de estudo se os vieses comportamentais afetam significativamente o funcionamento do mercado financeiro. “Eles distorcem a tomada de decisões dos investidores, levando a comportamentos irracionais que podem causar a formação de bolhas especulativas ou a venda em pânico, prejudicando a eficiência do mercado” (Silva, 2021, p. 56).

Minsky (1992) destaca que o Sistema Financeiro Nacional (SFN) é importante para a estabilidade econômica e o desenvolvimento do país, pois atua como intermediário entre poupadores e investidores, facilitando a alocação eficiente de recursos. Segundo (Brunnermeier, 2022), os principais desafios enfrentados pelo SFN incluem a necessidade de enfrentar a volatilidade do mercado, a gestão de riscos financeiros e a regulação para prevenir crises econômicas.

No Brasil, o SFN é composto por instituições normativas, supervisoras e operadoras, divididas conforme questões monetárias, de seguros e de previdência. No âmbito monetário, o Conselho Monetário Nacional (CMN) atua como o órgão deliberativo máximo, estabelecendo as diretrizes gerais da política econômica do país, especialmente no que tange ao crédito e ao controle da moeda (Brasil, 1964).

As entidades supervisoras, como o Banco Central do Brasil (BCB) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), têm o papel fundamental de regular e fiscalizar o funcionamento das instituições financeiras e do mercado de capitais. Por fim, “entre as instituições operadoras, destacam-se os bancos comerciais, as corretoras de valores e a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), que centralizam as operações de bolsa no Brasil” (Cunha, 2020, p. 85).

Assim, os vieses comportamentais/cognitivos, como o excesso de confiança, o efeito manada e o viés de aversão à perda, influenciam significativamente as decisões dos

investidores, levando a comportamentos irracionais que podem resultar em movimentos bruscos nesses mercados, aumentando a volatilidade no mercado financeiro (Silva, 2021). Esses vieses podem levar a distorções nos preços dos ativos e, conseqüentemente, afetar a eficiência dos mercados financeiros, criando oportunidades para arbitragens e influenciando a estabilidade do Sistema Financeiro Nacional (Shiller, 2020).

Antes dos estudos sobre os vieses cognitivos, Eugene Fama propôs a Hipótese de Mercado Eficiente (HME), em 1970, considerada um pilar da teoria financeira. A HME afirma que os preços dos ativos financeiros refletem de forma rápida e precisa todas as informações disponíveis no mercado, o que significa que não é possível obter retornos consistentes acima da média sem assumir riscos adicionais ou obter informações privilegiadas (Fama, 2021).

Segundo Malkiel (2019), a hipótese de mercado eficiente sugere que os preços dos ativos financeiros são uma representação imparcial das informações disponíveis, eliminando a possibilidade de previsões sistemáticas de preços futuros com base em dados históricos. O autor também esclarece que a HME divide os mercados em três formas: fraca, semiforte e forte. Na forma fraca, os preços refletem todas as informações anteriores, incluindo o histórico de preços passados. Na forma semiforte, os preços de mercado já levam em conta todas as informações públicas, como dados financeiros e notícias. Na forma forte, os preços também refletem as informações privadas, ou seja, aquelas que não estão disponíveis ao público.

A relação entre a hipótese de mercado eficiente e os vieses comportamentais é complexa, pois os investidores frequentemente tomam decisões influenciadas por fatores emocionais e cognitivos, desafiando a ideia de que os mercados são perfeitamente eficientes (Barberis; Thaler, 2003).

Nesse contexto, Brunnermeier (2022) aponta que, ainda que exista algum tipo de eficiência no mercado, os investidores apresentam diferentes decisões, além de compreender de forma distinta um mesmo assunto. Isso ocorre devido a fatores como assimetria de informações, variações nos níveis de conhecimento técnico e a influência de vieses cognitivos. Como consequência, o comportamento agregado pode gerar volatilidade, bolhas especulativas ou até crises financeiras, já que a percepção de risco varia entre os agentes, impactando diretamente a oferta e demanda de ativos.

2.2 FINANÇAS PESSOAIS E COMPORTAMENTAIS

As finanças pessoais referem-se ao gerenciamento dos recursos financeiros individuais, abrangendo decisões sobre consumo, poupança e investimentos (Santos, 2020). A

administração eficaz das finanças pessoais permite um planejamento adequado para o futuro, considerando riscos associados ao endividamento excessivo e promovendo maior segurança econômica. No entanto, a tomada de decisão financeira está sujeita a diversos fatores psicológicos e emocionais, que podem levar a escolhas subótimas e impactar as qualidades do bem-estar financeiro dos indivíduos (Thaler; Sunstein, 2008).

A falta de educação financeira é um dos principais desafios enfrentados pelos indivíduos ao administrar suas finanças pessoais. Muitos tomadores de decisão não possuem o conhecimento necessário para avaliar corretamente as opções de crédito e investimento, tornando-os mais vulneráveis a vieses comportamentais e erros sistemáticos (Barberis; Thaler, 2003). A influência de heurísticas e atalhos mentais na tomada de decisão pode resultar em escolhas impulsivas, levando a um endividamento elevado e baixa diversificação da carteira de investimentos (Kahneman, 2012).

Segundo Halfeld e Torres (2001), o paradigma das Finanças Modernas fundamenta-se na suposição de que os indivíduos agem de maneira perfeitamente racional ao tomar decisões, avaliando todas as informações disponíveis e considerando todas as alternativas possíveis para a resolução de um problema. Contudo, embora essa abordagem possua grande relevância, suas suposições são contestadas por diversas pesquisas realizadas por psicólogos e psicanalistas, que indicam que a racionalidade não constitui o principal direcionador do pensamento humano.

Nesse sentido, o campo das finanças comportamentais busca compreender de que forma as emoções e os vieses cognitivos podem influenciar o processo decisório dos investidores, além de investigar se esses padrões comportamentais têm o potencial de provocar alterações no mercado (Halfeld; Torres, 2001). No contexto dessas investigações, Kahneman e Tversky (1979), dois psicólogos com formação sólida em áreas quantitativas, foram os precursores da abordagem comportamental aplicada à psicologia e da sua intersecção com as decisões econômicas.

Os referidos autores desenvolveram a Teoria dos Prospectos, a qual explora a relação entre tomada de decisão e risco, demonstrando que o processo decisório é influenciado por vieses cognitivos e heurísticas – mecanismos mentais que, embora possam levar a escolhas irracionais, são usados como estratégias para simplificar e agilizar as decisões (Kahneman; Tversky, 1979).

Conforme argumentam Kimura, Basso e Krauter (2006), uma vez que as decisões financeiras podem ser impactadas por processos cognitivos, os defensores das finanças comportamentais sustentam que as atitudes irracionais dos agentes econômicos podem afetar de forma consistente e prolongada o comportamento de variáveis financeiras. Os autores

salientam ainda que, com a concessão do Prémio Nobel de Economia a Daniel Kahneman em 2002, as finanças comportamentais consolidaram-se como um campo teórico que desafia as hipóteses de mercados eficientes.

Entre os vieses comportamentais que afetam as finanças pessoais, destaca-se o viés de aversão à perda, que faz com que os indivíduos evitem assumir riscos, mesmo quando há potencial para retornos positivos superiores (Tversky; Kahneman, 1991). Esse comportamento pode levar à preferência por investimentos conservadores, como a poupança, mesmo quando alternativas de maior rentabilidade são mais vantajosas no longo prazo. Além disso, o excesso de confiança pode levar os indivíduos a subestimar riscos financeiros e tomar decisões precipitadas, sem considerar as informações disponíveis (Pallier *et al.*, 2002).

Outro fator relevante é o efeito de ancoragem, no qual os indivíduos baseiam suas decisões em informações iniciais irrelevantes, como preços passados de ativos ou experiências financeiras anteriores (Tversky; Kahneman, 1979). Isso pode resultar na manutenção de investimentos pouco rentáveis por um período prolongado, na expectativa de que os preços retornem ao seu nível original. O efeito de enquadramento também influencia as decisões financeiras pessoais, levando indivíduos a seguir tendências de mercado sem realizar uma análise crítica, o que pode contribuir para a formação de bolhas especulativas e perdas significativas (Shiller, 2020).

No contexto dos estudantes universitários, a influência dos vieses comportamentais nas finanças pessoais é ainda mais acentuada, dada a inexperiência no gerenciamento de recursos e a exposição limitada à educação financeira formal (Silva, 2021). Os estudantes frequentemente tomam decisões fundamentadas na opinião de colegas ou influenciadores digitais, sem avaliar os riscos e benefícios das opções financeiras disponíveis. Além disso, o acesso ao crédito facilitado pode levar ao endividamento impulsivo, comprometendo a estabilidade financeira futura.

2.2.1 Principais vieses comportamentais

Vieses comportamentais são estudos recentes, ainda com poucas literaturas disponíveis, mas que já demonstram impactos no funcionamento dos investimentos. O termo viés se refere a desvios constantes no modo como pensamos, que diferem do raciocínio padrão, focando em padrões recorrentes de erro, e não em equívocos momentâneos ou aleatórios (Evans, 1984).

Dessa forma, vieses comportamentais são tendências que desviam o julgamento racional devido a fatores psicológicos e emocionais (Barberis; Thaler, 2003). São entendidos como

desvios sistemáticos e previsíveis do comportamento humano em relação à tomada de decisão racional. Esses vieses influenciam a maneira como as pessoas processam informações e fazem escolhas, frequentemente resultando em más decisões. De acordo com Tversky e Kahneman (1979), os vieses cognitivos são atalhos mentais ou heurísticas que podem levar a julgamentos sistematicamente errôneos.

Um desses vieses é o otimismo irracional, que consiste em um otimismo injustificado, podendo ocasionar desvios sistemáticos da racionalidade na tomada de decisão (Dejoy, 1989). Esse viés faz com que os investidores superestimem suas habilidades, subestimem os riscos e acreditem que resultados positivos são mais prováveis do que realmente são. Como resultado, eles tendem a assumir posições mais arriscadas, acreditar que têm controle sobre situações incontroláveis e ignorar sinais de alerta no mercado.

Já o efeito manada descreve a tendência dos investidores de seguir o comportamento de outros, em vez de confiar em sua própria análise ou julgamento (Shiller, 2020). Nesse contexto, Shiller (2020) aponta que quando o mercado está otimista e seguindo uma mesma direção, os investidores sentem uma pressão em seguir o mesmo caminho daquele rebanho, sem levar em conta os elementos preliminares do investimento.

A conduta descrita acima se converte em bolhas especulativas, excesso de variação e precificação desapropriada dos ativos. Assimilar as consequências desse efeito é importante para os investidores distinguirem quando estão sendo influenciados por essas condutas gerais e para tomarem decisões mais informadas (Barberis; Thaler, 2003).

O efeito de enquadramento diz respeito ao modo como as informações são apresentadas e como elas podem influenciar nas diferentes percepções e decisões dos investidores. Quando as informações são evidenciadas de forma positiva, os investidores podem apresentar-se mais dispostos a assumir os riscos, ao mesmo tempo que uma informação negativa pode impedir certas oportunidades de retornos obtidos pelos investimentos (Barberis; Thaler, 2003). Os autores apontam que compreender como o efeito de enquadramento influencia a interpretação das informações é fundamental para os investidores avaliarem adequadamente os riscos e retornos de seus investimentos.

O viés de excesso de confiança pode levar os investidores a subestimar os riscos e superestimar suas previsões, resultando em decisões de investimento arriscadas (Pallier *et al.*, 2002). Uma decisão tomada mediante a uma hipótese superestimada, que não condiz com a análise aprofundada, pode levar a grandes perdas, talvez irreversíveis.

Segundo Nickerson (1998), investidores tendem a buscar informações que confirmem suas hipóteses iniciais, ignorando dados contrários, o que pode levar a decisões equivocadas,

configurando o erro sistemático conhecido como viés de confirmação. Isso se dá também pela falta da capacidade de saber analisar as informações disponíveis, quando a tendência não é necessariamente aquilo que parece ser.

De acordo com Kahneman e Tversky (1981), a apresentação de informações em termos de ganhos ou perdas pode influenciar a escolha de investimentos, ocasionando o efeito de enquadramento. Atualmente, esse viés pode ser notado com clareza no mundo dos influenciadores digitais, aqueles que ganham dinheiro apresentando seus “ganhos” em investimentos. No entanto, vale destacar que, com o avanço da tecnologia, esses ganhos podem ser adulterados através de aplicativos e edições, transmitindo assim informações irreais.

Investidores são mais propensos a evitar perdas do que buscar ganhos, o que pode levar a decisões conservadoras ou de venda precoce de ativos (Tversky; Kahneman, 1991). Quando um investidor prefere ganhos menores por se tratar de algo garantido, ele pode estar deixando de elevar seus ganhos. Assim, a aversão à perda é uma maneira de se manter no básico quando determinado investimento tem potencial de alavancar se visualizado de maneira tendenciosa.

O viés da tendência de ancoragem ocorre quando indivíduos baseiam suas decisões em informações iniciais que servem como referências, mesmo que essas informações sejam irrelevantes. Esse viés pode distorcer a avaliação de ativos financeiros e levar a decisões menos racionais, pois as pessoas frequentemente ajustam suas estimativas a partir da âncora inicial de forma insuficiente (Tversky; Kahneman, 1979).

Por fim, vale destacar o viés de disponibilidade, visto que eventos recentes ou altamente divulgados podem influenciar de maneira desproporcional as decisões de investimento que tomamos (Tversky; Kahneman, 1979). É o que ocorre naturalmente quando notícias saem na mídia, se tratando de empresas que estão na Bolsa de Valores, por exemplo. Com a fomentação do assunto, essa empresa pode aumentar ou perder valor de mercado de forma ainda mais volátil do que aconteceria se não houvesse tanta repercussão.

2.2.1.1 Viés do efeito manada: casos de grande repercussão na mídia

Casos de grande repercussão na mídia servem como importantes exemplos para ilustrar vieses cognitivos como, por exemplo, o efeito manada. Conforme destacado anteriormente, esse viés ocorre quando indivíduos tomam decisões com base no comportamento de um grupo, muitas vezes desconsiderando informações racionais ou sua própria análise.

O comportamento coletivo do efeito manada é marcado por uma tendência de seguir a massa em direção a um determinado objetivo, mesmo que os fundamentos econômicos não

sustentem essa direção (Shiller, 2020). Dois exemplos históricos amplamente conhecidos do efeito manada são a bolha das tulipas, no século XVII, e a bolha das empresas ponto com, no final dos anos 1990.

A bolha das tulipas é considerada um dos primeiros exemplos documentados de uma bolha especulativa alimentada pelo efeito manada. Ocorreu na Holanda, entre 1636 e 1637, quando o comércio de bulbos de tulipa alcançou valores exorbitantes. As tulipas, que eram inicialmente itens de luxo, tornaram-se objetos de especulação. À medida que o entusiasmo aumentava, pessoas de todas as classes sociais começaram a investir, comprando e revendendo tulipas na expectativa de obter grandes lucros (Garber 2000).

De acordo com Garber (2000), a motivação para muitos desses investidores não vinha de uma análise racional dos valores ou dos benefícios econômicos da flor, mas do comportamento do mercado. O autor explica que os preços das tulipas aumentaram de forma explosiva, em grande parte impulsionados pela crença coletiva de que o valor continuaria a subir indefinidamente, criando uma situação em que o medo de ficar de fora do lucro futuro supera a lógica econômica.

No auge da bolha, o preço de um único bulbo de tulipa era equivalente ao valor de uma casa na época. No entanto, como é comum em bolhas especulativas, a euforia foi seguida por um colapso abrupto. Quando o mercado percebeu que os valores das tulipas estavam completamente descolados da realidade, os preços caíram drasticamente, resultando em enormes perdas para os investidores. Esse episódio mostra claramente como o efeito manada pode levar a distorções nos preços de ativos, já que os investidores se baseiam mais no comportamento de outras pessoas do que em alguma avaliação fundamentada (Garber, 2000).

Outro exemplo emblemático de efeito manada foi a bolha das empresas “ponto com”, que ocorreu no final dos anos 1990, durante a ascensão da *internet*. Naquela época, qualquer empresa relacionada ao setor de tecnologia ou ao desenvolvimento de *sites* era vista como uma oportunidade de investimento promissora (Shiller 2000).

Segundo Shiller (2000), os investidores, empolgados com o potencial futuro dessas empresas, começaram a inflacionar os preços das ações de companhias “ponto com”, muitas vezes sem avaliar corretamente seus modelos de negócios ou a viabilidade de longo prazo. Conforme o autor aponta, o entusiasmo em torno das empresas de tecnologia foi alimentado pelo otimismo irracional dos investidores, que acreditavam que qualquer empresa com um “ponto com” no nome traria retornos excepcionais, ignorando sinais claros de sobrevalorização.

A pressão para participar desse mercado gerou um comportamento de manada, onde o medo de ficar de fora de uma oportunidade parecia sobrepujar as considerações racionais.

Muitos investidores seguiam o fluxo, comprando ações porque outros o faziam, independentemente de análises mais profundas dos riscos envolvidos. As expectativas exageradas sobre o potencial de crescimento das empresas de *internet* criaram uma bolha especulativa, que, ao estourar em 2000, deixou uma trilha de falências e perdas bilionárias para investidores de todo o mundo (Shiller, 2000).

Esses dois casos históricos ilustram de maneira clara como o efeito manada pode ter impactos significativos no mercado financeiro. O comportamento irracional de grupos de investidores pode criar distorções significativas nos preços de ativos, resultando na formação de bolhas especulativas que, quando estouradas, levam a graves consequências econômicas. A partir desses exemplos, é possível observar como o medo de perder oportunidades ou a confiança excessiva no comportamento do mercado podem suprimir a análise individual e racional, gerando uma série de decisões que, a longo prazo, prejudicam a eficiência dos mercados.

Conforme Kahneman (2012), quando os indivíduos são influenciados por um comportamento de manada, estes ignoram informações importantes e tomam decisões com base no que a maioria está fazendo, o que pode levar a avaliações distorcidas e escolhas arriscadas. O autor destaca que esses vieses cognitivos não afetam apenas investidores individuais, mas também podem influenciar gestores e instituições financeiras, exacerbando os efeitos negativos de um mercado irracional e altamente especulativo.

3 METODOLOGIA

A condução deste estudo seguiu uma metodologia de caráter descritivo, a fim de contribuir com a compreensão da influência dos vieses comportamentais nas decisões financeiras dos estudantes da Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares (UFJF-GV). Posto isso, vale destacar que os cursos de graduação da UFJF-GV são divididos em duas áreas do conhecimento: Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Vida.

O estudo adota uma abordagem qualitativa, concentrando-se na análise de valores, crenças, representações, comportamentos, atitudes e percepções dos participantes. Esse método permite a compreensão de aspectos subjetivos relacionados ao tema investigado, conforme apontado por Minayo e Sanches (1993). Minayo (2001) destaca que uma pesquisa qualitativa não exige a aplicação de métodos estatísticos, pois prioriza a interpretação e a contextualização dos dados. Em relação aos procedimentos metodológicos, a pesquisa é de natureza bibliográfica, baseando-se em fontes secundárias disponíveis na *internet*, livros e artigos científicos.

Para alcançar os objetivos propostos, foi elaborado um formulário *on-line* como instrumento de coleta de dados, desenvolvido por meio da plataforma Google Forms e aplicado aos estudantes da UFJF-GV. O questionário é composto por 22 questões e estruturado em três seções. A seção 1 apresenta os dados socioeconômicos, com a finalidade de caracterizar o perfil dos respondentes. A segunda seção investiga o nível de educação financeira dos estudantes. Por fim, a seção 3 busca identificar, através da simulação de situações práticas do cotidiano dos alunos, os principais vieses comportamentais que influenciam suas decisões. A última seção utiliza a Escala *Likert* para identificar o grau de concordância dos alunos em cada situação proposta, conforme apresentado no Apêndice A.

O público-alvo da pesquisa inclui todos os estudantes com matrícula ativa na UFJF-GV, que, de acordo com o relatório acadêmico do segundo semestre de 2024, totalizam 2.291 alunos (UFJF, 2025). A amostragem foi feita por conveniência, uma vez que o questionário foi enviado pelas secretarias acadêmicas aos discentes por meio do *e-mail* institucional. Durante o período de coleta, que ocorreu ao longo de 16 dias, em janeiro de 2025, foram registradas 83 respostas. Assim, o número de respostas alcançadas corresponde a aproximadamente 3,62% desse total de alunos. A seleção dos participantes, que engloba todos os cursos de graduação da UFJF-GV, busca contemplar a diversidade de perfis e experiências dentro do universo estudantil.

Os cenários abordados no questionário foram desenvolvidos com base no referencial teórico previamente revisado e apresentado na Seção 2 deste trabalho. Ramsey (2013) destaca

que a gestão financeira pessoal não se limita apenas a cálculos matemáticos, mas envolve predominantemente aspectos comportamentais. Sendo assim, o questionário foi estruturado em seções e incluiu perguntas fechadas, possibilitando uma análise qualitativa das respostas de ambas as áreas de conhecimento da UFJF-GV. Através da apresentação de gráficos e tabelas, que sintetizam as respostas obtidas, a visualização dos padrões de comportamento foi facilitada.

A análise dos dados seguiu a abordagem da análise de conteúdo, um método capaz de identificar padrões, sintetizar, classificar e analisar numericamente a frequência, para assim compreender as respostas dos estudantes. O processamento das informações foi realizado com o auxílio do *software* Microsoft Excel, ferramenta utilizada para a organização e tratamento dos dados obtidos.

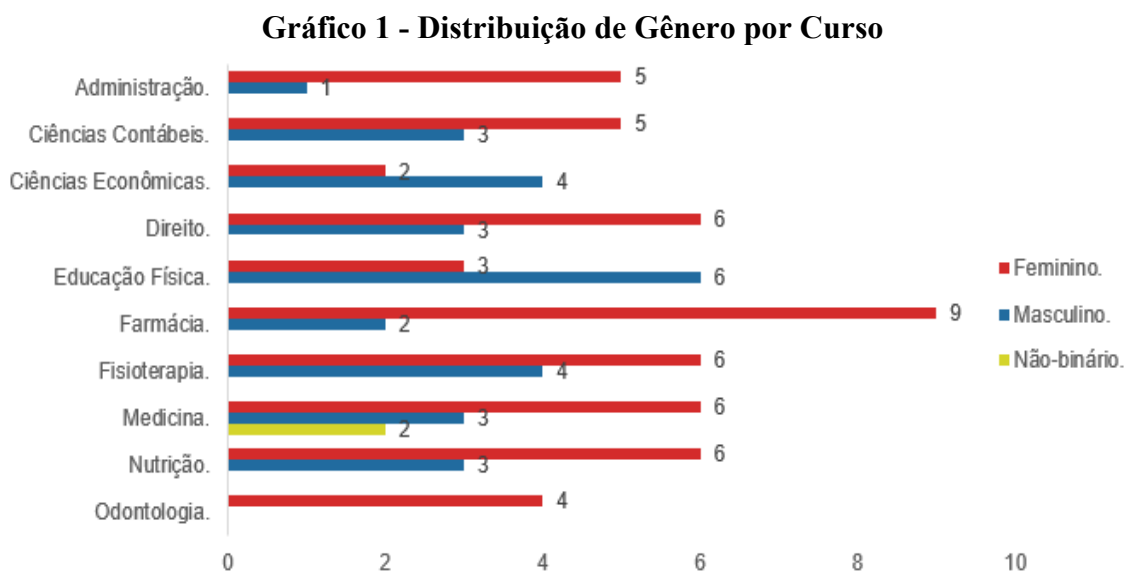
Por fim, ressalta-se que o estudo respeitou rigorosamente as diretrizes éticas do Comitê de Ética em Pesquisa da UFJF, garantindo o sigilo e o anonimato dos participantes, além de obter o consentimento informado antes da participação na pesquisa. Embora a abordagem qualitativa utilizada tenha limitações, como a dependência da veracidade das respostas e a restrição na generalização dos resultados, a pesquisa busca oferecer percepções relevantes sobre a influência dos vieses cognitivos nas escolhas financeiras dos estudantes da UFJF-GV.

4 ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

Essa seção busca investigar a influência dos vieses comportamentais nas decisões financeiras dos graduandos da Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares (UFJF-GV). Com base nos dados coletados através do questionário, que obteve 83 respostas, busca-se compreender como fatores psicológicos e emocionais influenciam o processo de tomada de decisão no contexto financeiro dos participantes. O estudo também permite explorar as diferenças entre os perfis dos alunos das áreas de Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Vida, com foco na presença e intensidade dos vieses comportamentais em cada grupo. A seção foi estruturada em 3 subseções, utilizando a mesma estrutura de divisão do questionário.

4.1 ANÁLISE DO PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS ESTUDANTES

Com base nos dados coletados por meio do questionário, observou-se que a maioria dos entrevistados da amostra é composta por estudantes do sexo feminino, totalizando 52 participantes (62,65%). Em seguida, 29 (34,94%) entrevistados identificaram-se como do sexo masculino. Além disso, 2 estudantes (2,41%) declararam-se como não binários. Não houve respostas atribuídas às demais categorias de gênero ou à opção "outros". Os dados indicados estão representados no Gráfico 1, que representa as questões 2 e 4.

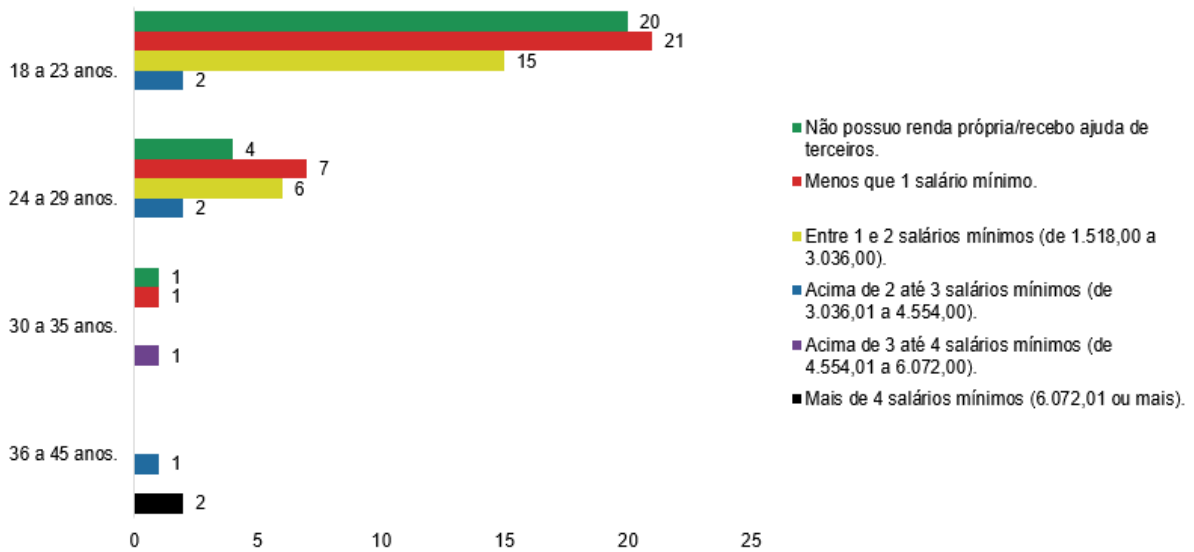


Fonte: Elaborado pela autora (2025).

O Gráfico 2 apresenta a distribuição de renda dos respondentes por faixa etária (Questões 1 e 3), permitindo a identificação do perfil econômico dos participantes. Observa-se que 25 estudantes (30%) declararam não possuir renda própria, dos quais 20 situam-se na faixa etária de 18 a 23 anos. Além disso, 29 (35%) informaram ter uma renda inferior a 1 salário mínimo, com a maioria também se enquadrando na faixa de 18 a 23 anos, padrão semelhante aos 21 estudantes (25%) que possuem renda entre 1 e 2 salários mínimos.

Os estudantes com renda de 2 até 3 salários mínimos são distribuídos majoritariamente entre as faixas etárias de 18 a 29 anos, sendo que apenas um participante pertence à faixa etária de 36 a 45 anos. Já a renda de 3 até 4 salários mínimos foi declarada por um único estudante na faixa etária de 30 a 35 anos, enquanto o único respondente com renda superior a 4 salários mínimos situa-se na faixa etária de 36 a 45 anos.

Gráfico 2 - Distribuição de Renda por Faixa Etária



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

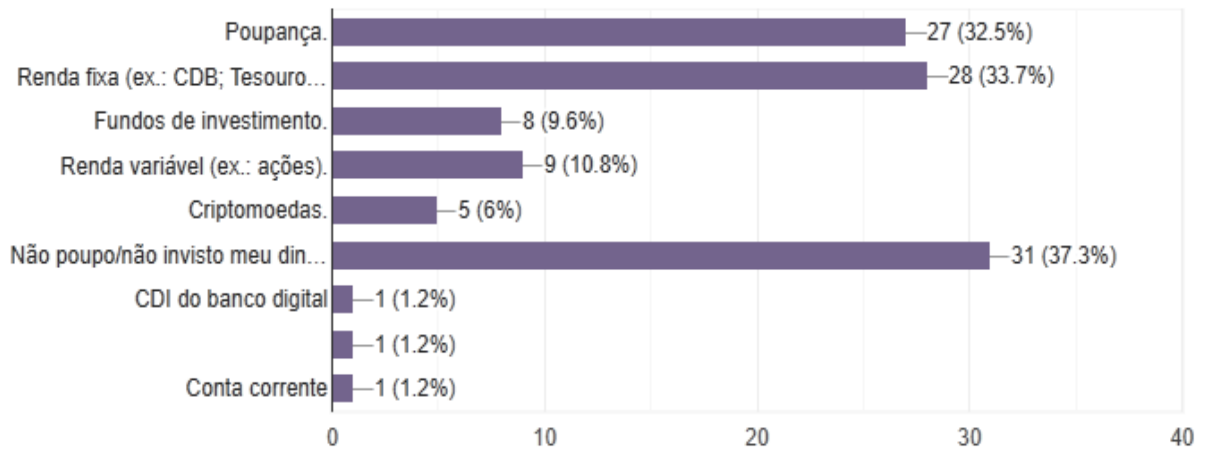
Essa análise evidencia uma predominância de estudantes jovens com renda mais baixa, refletindo a realidade econômica de grande parte das universidades, especialmente aqueles que se encontram no início de suas trajetórias profissionais, que por sua vez não possuem grandes rendas para que possam se inserir com maior frequência no mercado.

4.2 ANÁLISE DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA DOS ESTUDANTES

Nesta seção, apresenta-se análises referentes às diversas modalidades de investimentos, bem como os fatores que representam obstáculos ao ingresso dos estudantes nesse universo.

Além disso, evidencia-se as principais fontes de informação utilizadas para embasar suas escolhas financeiras e as influências no processo decisório. Dessa forma, busca-se descrever o perfil investidor desses universitários, considerando os elementos que impactam a predisposição ao investimento e os recursos informacionais que os orientam.

Gráfico 3 - Principais escolhas de investimento ou poupança



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

No Gráfico 3, que representa a questão 5, estão dispostos como os estudantes pouparam e investem seu dinheiro. No questionário o estudante poderia escolher mais de uma opção, apesar disso, nota-se que 31 estudantes (37%) afirmaram não poupar ou investir seus recursos financeiros, representando uma parcela significativa da amostra. Entre os participantes que pouparam, predominam alternativas de baixo risco, como poupança (escolhida por 27 estudantes) e investimentos em renda fixa (28 estudantes), o que reforça a prevalência de um perfil conservador entre os respondentes ou até mesmo a falta de conhecimento de outras aplicações.

Em contraste, alternativas de maior risco, como ações e criptomoedas, foram escolhidas por apenas 9 e 5 participantes, respectivamente, por se tratar de uma escolha feita por poucos estudantes, evidencia que essa amostra tem uma baixa propensão ao risco financeiro. Observa-se ainda que, dentre as opções fornecidas nessa questão, 3 entrevistados assinalaram a alternativa “Outro”, com destaque para o aluno que indicou considerar “conta corrente” como uma forma de investimento. Tal resposta indica uma possível lacuna no conhecimento financeiro, dado que contas correntes não se enquadram como instrumentos de investimento.

Tabela 1 - Distribuição de Fonte de Informações sobre Finanças por Curso

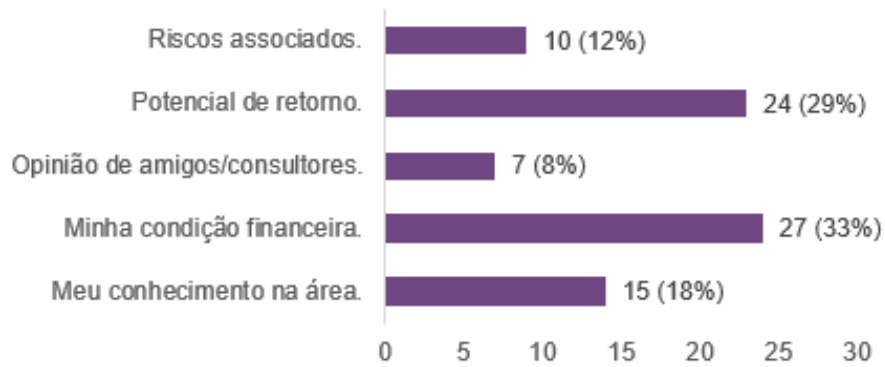
6. Qual é a sua principal fonte de informações sobre finanças?						
	Redes sociais.	Notícias sobre economia.	Amigos ou família.	Universidade.	Outros.	
Cursos						Total
Administração.	3		1	2		6
Ciências Contábeis.	3	2	1	2		8
Ciências Econômicas.		2		3	1	6
Direito.	1	2	2	1	3	9
Educação Física.	4	2	2	1		9
Farmácia.	5	1	5			11
Fisioterapia.	7	1	2			10
Medicina.	3	3	5			11
Nutrição.	5	3	1			9
Odontologia.	2		2			4
Total:	33	16	21	9	4	83

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na Tabela 1, a distribuição das fontes de informação por curso (perguntas 4 e 6), revela diferenças significativas entre os participantes de Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Vida. Para os alunos de Ciências Sociais Aplicadas, a universidade é a principal fonte de informação, mencionada por 8 dos 29 participantes (31%) dessa área de conhecimento, além de notícias sobre economia, opção escolhida por 6 participantes, que representa 28% das respostas desse grupo.

Por outro lado, os alunos de Ciências da Vida demonstram maior dependência de fontes de redes sociais, alternativa assinalada por 26 dos 54 estudantes dessa área de conhecimento. Além disso, destaca-se a escolha da opção “informações de amigos ou família”, apontada por 17 dos 54 estudantes. As referidas alternativas representam 48% e 32% das respostas deste grupo, respectivamente. Essa divergência pode ser atribuída às diferenças nos currículos acadêmicos e ao grau de exposição a conteúdos financeiros em cada área, indicando uma possível necessidade de adaptações nas estratégias de educação financeira para atender às especificidades de cada grupo.

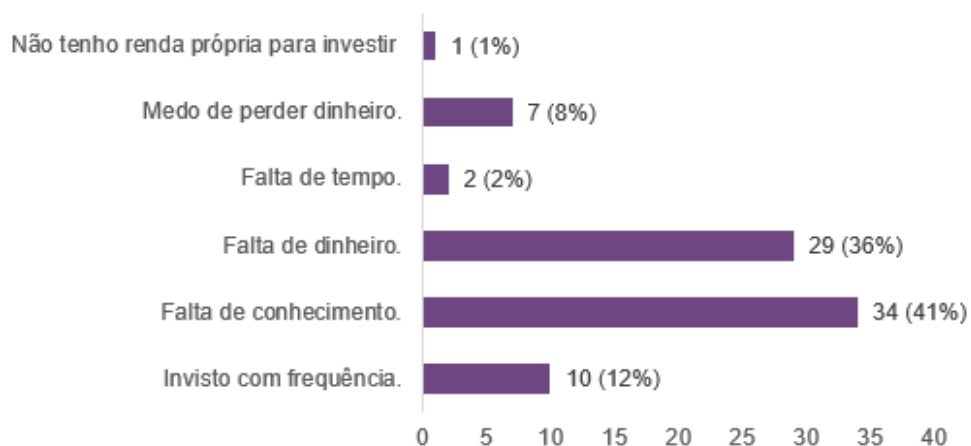
Além disso, verifica-se que as notícias relacionadas à economia revelaram concordância entre as duas áreas de conhecimento, evidenciando que tanto estudantes das Ciências Sociais Aplicadas quanto das Ciências da Vida demonstram interesse por esse tema. Os participantes também mencionaram, ao optar por “Outros”, o uso de aplicativos bancários como uma ferramenta relevante no gerenciamento financeiro.

Gráfico 4 - Principais Influências nas Decisões de Investimentos

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

As respostas ao Gráfico 4, que representa a questão 6, indicam que a principal influência nas decisões de investimento dos estudantes é a condição financeira, mencionada por 27 participantes (33%), que em sua maioria responderam não possuir renda própria ou rendas inferiores a 1 salário mínimo. Em segundo lugar, o potencial de retorno, indicado por 24 entrevistados (29%), demonstra uma abordagem pragmática e orientada por resultados financeiros, o que reflete uma postura conservadora e alinhada ao viés de otimismo irracional.

Por outro lado, o conhecimento na área de investimentos aparece em 15 respostas, 18% dos participantes, sendo essa afirmativa feita por um número mais heterogêneo de cursos. Uma vez que a opção “riscos associados” foi apontada por 10 estudantes (12%), vale ressaltar que essa alternativa se alinha ao viés de aversão à perda.

Gráfico 5 - Motivos para Baixa Frequência de Investimentos

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

No Gráfico 5, referente à questão 8, estão dispostos os principais motivos apontados para a baixa frequência de investimentos. Destacam-se a falta de conhecimento, mencionada por 34 estudantes (41%), afirmação majoritariamente feita pelos alunos dos cursos de Ciências

da Vida, e a ausência de recursos financeiros disponíveis, apontada por 30 respondentes (37%). Esses fatores reforçam a necessidade de iniciativas educacionais voltadas para aumentar a literacia financeira, especialmente entre jovens universitários.

Além disso, 7 (8%) dos participantes mencionaram o receio de perdas como uma barreira significativa, alinhando-se ao viés de aversão à perda. A falta de tempo foi apontada por 2 (2%) dos respondentes, o que pode indicar desafios na conciliação de atividades acadêmicas e planejamento financeiro. Por fim, 10 (12%) afirmaram realizar investimentos com frequência, sendo 8 deles dos cursos de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, além de 1 estudante do curso de Farmácia e 1 de Educação Física.

4.3 ANÁLISE DOS PRINCIPAIS VIESES COMPORTAMENTAIS PRESENTES NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DOS ESTUDANTES

Das questões 9 a 22 do questionário aplicado aos graduandos da UFJF, foram apresentados cenários em que os vieses comportamentais podem se fazer presentes nas decisões financeiras. O formulário contou 2 questões para representar cada viés, nas quais os estudantes avaliaram seu grau de concordância em relação às respectivas afirmações. Os vieses apresentados nas questões são: aversão à perda; excesso de confiança; viés de confirmação; ancoragem; efeito de enquadramento; disponibilidade e otimismo irracional.

Tabela 2 – Viés da Aversão à Perda (Cenário 1)

Questão 9: Após investir R\$200 em um fundo que perdeu 10% do valor, meu consultor financeiro recomendou manter o investimento para recuperação, mas prefiro resgatar o valor que sobrou para não arriscar mais perdas.

Alternativas	Quantidade	Percentual
Discordo totalmente.	7	8%
Discordo.	25	30%
Indiferente.	11	13%
Concordo.	36	43%
Concordo totalmente.	4	5%
Total	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

As respostas da questão 9, representadas na Tabela 2, revelam a predominância do viés de aversão à perda. A maioria dos participantes (48%) optou por resgatar o valor restante após uma perda inicial, em vez de manter o investimento para possíveis recuperações futuras, mesmo

a segunda opção sendo a recomendação do consultor financeiro. Esse comportamento evidencia a tendência dos indivíduos de priorizarem menores riscos, mesmo que tal escolha possa limitar seus ganhos futuros. Por outro lado, 38% dos discentes discordaram, portanto, não há como afirmar que a escolha enviesada é discrepante, visto que se nota um certo equilíbrio.

Tabela 3 – Viés da Aversão à Perda (Cenário 2)

Questão 10: Caso eu tivesse que escolher entre as duas opções abaixo, optaria pela primeira.

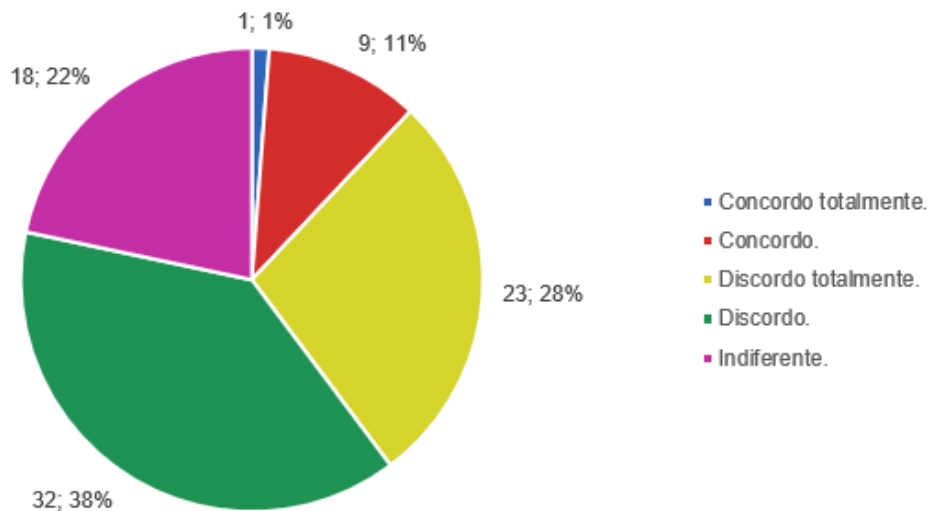
- Investir R\$100 com 50% de chance de ganhar R\$200 e 50% de perder tudo;
- Ganhar R\$40 (garantidos) sem investir.

Alternativas	Quantidade	Percentual
Discordo totalmente.	18	22%
Discordo.	36	43%
Indiferente.	6	7%
Concordo.	20	24%
Concordo totalmente.	3	4%
Total	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na questão 10, representada na Tabela 3, 54 estudantes (65%) discordaram da afirmação, destacando a preferência dos respondentes por um ganho garantido de R\$ 40 em detrimento de uma alternativa mais arriscada, porém, potencialmente mais lucrativa. Tais evidências reforçam a aversão ao risco, através da escolha de opções menos arriscadas, conforme amplamente descrito por Tversky e Kahneman (1991).

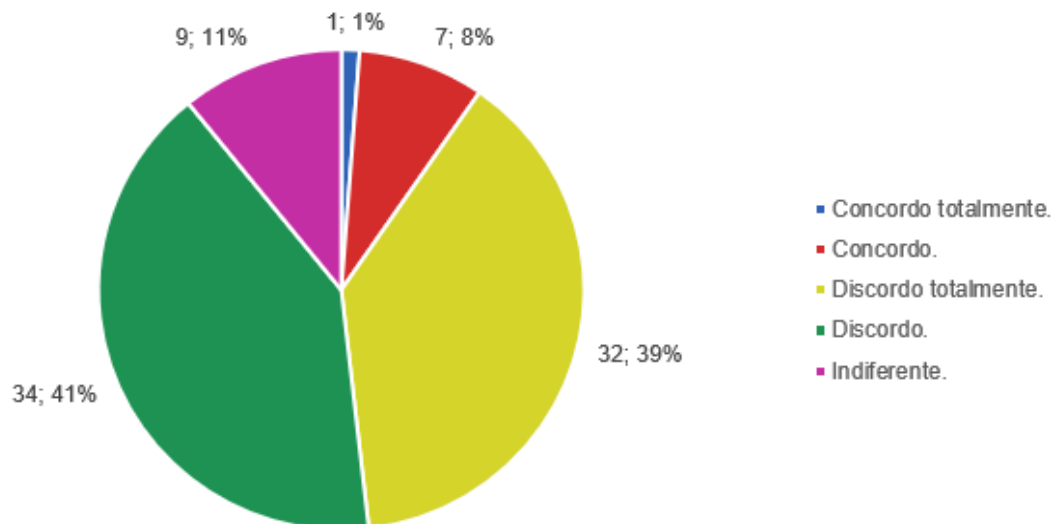
Gráfico 6 – Questão 11: Acredito que tenho mais conhecimento sobre investimentos do que a maioria dos meus colegas.



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na questão 11, representada no Gráfico 6, observou-se que 55 estudantes (66%) discordaram da afirmação sobre possuírem maior conhecimento em finanças em comparação com seus colegas. Além disso, 18 participantes (22%) manifestaram indiferença em relação à declaração. Diante desse cenário, não é possível afirmar que o viés cognitivo em questão tenha sido predominante, especialmente por se tratar de uma afirmação sensível, contudo, a adesão de 10 estudantes (12%) à afirmativa indica a presença do viés de excesso de confiança em uma parcela da amostra.

Gráfico 7 – Questão 12: Se um investimento parecer promissor com base no meu próprio estudo, eu o considero seguro mesmo sem consultar outras fontes.



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A questão 12, ilustrada no Gráfico 7, abordou a consideração de um investimento como seguro com base exclusivamente em um estudo próprio, sem a consulta a outras fontes, postura que evidencia o viés do excesso de confiança. Os resultados indicaram uma objeção majoritária a essa prática, com 66 participantes (80%) discordando da afirmativa. No entanto, 8 estudantes (9%) manifestaram concordância, o que sugere a existência de indivíduos que realizam investimentos sem um embasamento mais aprofundado. Esse comportamento pode levar a uma subestimação de riscos e a decisões menos fundamentadas, como discutido por Pallier *et al.* (2002).

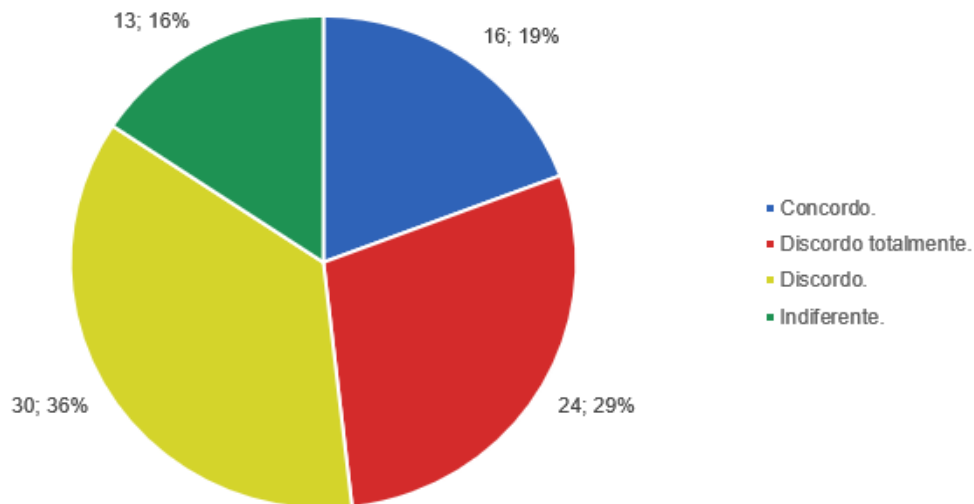
Tabela 4 – Viés de Confirmação

Questão 13: Ao pesquisar sobre as ações de uma empresa, dou mais importância às notícias que confirmam minha opinião inicial do que às análises que a contradizem.

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	23	28%
Discordo.	35	42%
Indiferente.	17	20%
Concordo.	8	10%
Concordo totalmente.	0	0%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

As respostas à questão 13, representadas na Tabela 4, indicam a predominância de objeção, visto que 58 respondentes (70%) afirmam não realizarem investimentos apenas na tendência de buscar valorizar informações que confirmem crenças ou hipóteses iniciais, ignorando dados contrários, enquanto 17 (20%) responderam como indiferente. Apenas 8 participantes (10%) revelaram maior atenção a notícias que corroboram suas opiniões iniciais sobre investimentos, conduta que evidencia o viés de confirmação.

Gráfico 8 – Questão 14: Eu investiria R\$80 em uma ação com base na opinião de um amigo e só pesquisaria informações que comprovassem que ela é uma boa escolha.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Já na questão 14, evidenciada no Gráfico 8, a tendência a pesquisar informações que sustentem a recomendação de um amigo, mesmo em detrimento de outras evidências, também apresentou maior nível de discordância, visto que 54 estudantes (65%) discordam da afirmação. Nota-se também que 13 (16%) apontaram indiferença. O restante, 16 alunos (19%),

concordaram com a afirmação. Esse padrão comportamental configura o viés de confirmação, amplamente documentado por Nickerson (1998). O autor destaca que as pessoas tendem a buscar apenas os fatores positivos relacionadas às opções de investimentos que desejam realizar.

Tabela 5 – Viés de Ancoragem (Cenário 1)

Questão 15: Um colega me disse que fundos com rendimento anual de 8% são ideais para iniciantes. Mesmo se encontrasse opções que rendem 10% ou mais, eu ainda consideraria investir nos fundos de 8% recomendados pelo meu colega.

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	18	22%
Discordo.	29	35%
Indiferente.	20	24%
Concordo.	15	18%
Concordo totalmente.	1	1%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os resultados da questão 15, dispostos na Tabela 5, apontam que 47 estudantes (57%) discordam da afirmação de que levariam em consideração a recomendação de um amigo mesmo com outras opções mais rentáveis. Outros 20 estudantes (24%) responderam como indiferente. Nota-se ainda que 16 (19%) concordaram com a afirmação, o que reflete a influência do viés de ancoragem, confirmando a insistência em fundos recomendados por colegas, mesmo diante de opções mais vantajosas.

Tabela 6 – Viés de Ancoragem (Cenário 2)

Questão 16: Ao pesquisar o histórico de preços de uma ação, identifiquei que ela era negociada a R\$100 há um ano atrás e, portanto, decidi investir nessa ação. Em seguida, verifiquei que hoje a ação vale apenas R\$60, mesmo assim mantive minha decisão de investimento.

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	10	12%
Discordo.	27	33%
Indiferente.	18	22%
Concordo.	26	31%
Concordo totalmente.	2	2%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na Tabela 6, que representa a questão 16, embora a maioria dos entrevistados tenha discordado, correspondendo a 37 estudantes (45%), uma parcela significativa de 28 estudantes (33%) manifestou concordância. Esse resultado indica a presença do caminho de ancoragem nas decisões de muitos participantes.

A escolha de manter um investimento com base no preço histórico de uma ação, evidencia a dificuldade dos indivíduos em ajustar suas expectativas de forma adequada. Esse comportamento está em consonância com os achados de Tversky e Kahneman (1979), que destacam a influência de valores de referência na tomada de decisões financeiras.

Tabela 7 – Efeito de Enquadramento

Questão 17: Entre as alternativas abaixo, considero a primeira opção mais atraente.

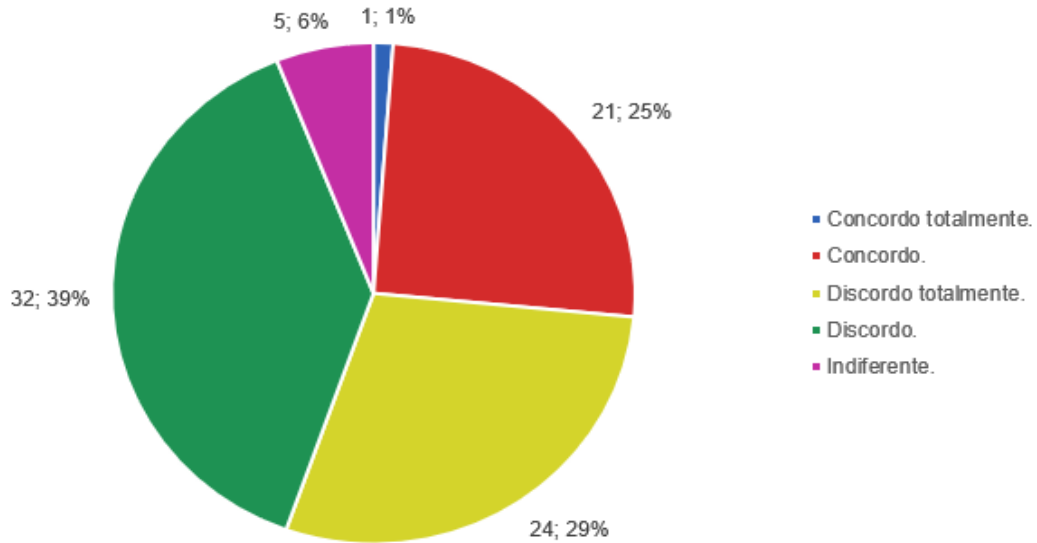
- ganhar R\$70 com uma chance de perder R\$ 30;
- evitar perder R\$30 e ganhar R\$70 garantidos.

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	36	43%
Discordo.	29	35%
Indiferente.	5	6%
Concordo.	12	14%
Concordo totalmente.	1	1%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os dados apresentados na Tabela 7, referentes às respostas da questão 17, indicam que 65 estudantes (78%) discordaram da afirmativa, evidenciando uma predominância de resistência ao viés em questão. No entanto, 13 estudantes (15%) concordaram que a primeira escolha seria mais atraente, demonstrando a influência da forma de apresentação das opções na tomada de decisão. Esse resultado sugere que, embora a maioria dos participantes tenha adotado uma postura mais racional, uma parcela ainda significativa foi impactada pelo efeito de enquadramento, conforme descrito por Tversky e Kahneman (1981). Os autores evidenciam que o modo como as informações são apresentadas podem influenciar nas diferentes percepções e decisões dos investidores.

Gráfico 9 – Questão 18: Se um anúncio destacasse apenas os ganhos de um investimento, omitindo os riscos, minha disposição para investir aumentaria.



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os dados referentes à questão 18, apresentados no Gráfico 9, indicam que 56 entrevistados (68%) discordaram da afirmativa, enquanto 22 estudantes (26%) manifestaram concordância. Essa distribuição sugere que, embora a maioria dos participantes tenha demonstrado resistência ao viés cognitivo em questão (efeito de enquadramento), uma parcela significativa ainda foi influenciada pela maneira como as informações foram apresentadas.

A ênfase nos ganhos de um investimento, sem a devida menção aos riscos envolvidos, aumentaria a predisposição desses 22 estudantes para investir, evidenciando a influência do efeito de enquadramento na tomada de decisão. Além disso, o efeito observado nessa questão reforça a importância da transparência e da comunicação clara no mercado financeiro, especialmente na formulação de estratégias educacionais voltadas para investidores iniciantes.

Tabela 8 – Viés da Disponibilidade

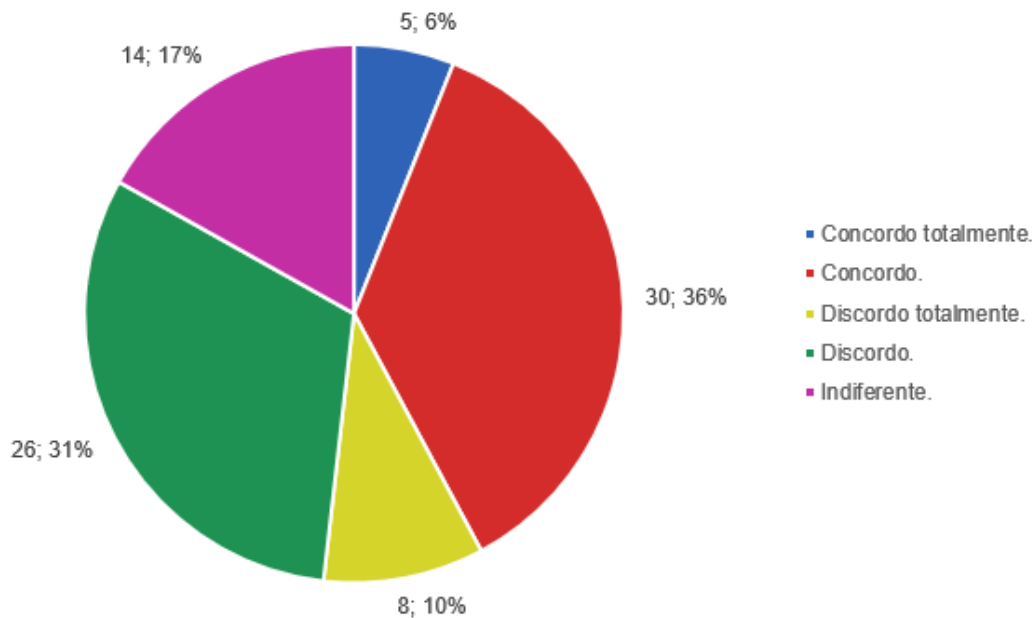
19. Após ouvir notícias recentes sobre prejuízos em empresas do setor de tecnologia, eu evitaria investir nesse setor, mesmo que as análises financeiras sugerissem o contrário.

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	9	11%
Discordo.	30	36%
Indiferente.	20	24%
Concordo.	22	27%
Concordo totalmente.	2	2%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os dados apresentados na Tabela 8, referentes às respostas da questão 19, evidenciam que 39 estudantes (47%) discordam da afirmativa, indicando que a maioria estaria interessada em investir em uma empresa que, apesar de ter sido associada a notícias negativas sobre prejuízos, apresentou análises financeiras significativas, sinalizando um cenário favorável. No entanto, 20 entrevistados (24%) declararam indiferença em relação à afirmativa, enquanto 24 estudantes (29%) concordaram, evidenciando a presença do viés de disponibilidade. Esse viés ocorre quando eventos recentes ou amplamente divulgados exercem uma influência desproporcional sobre as decisões financeiras, desviando a análise racional dos fundamentos econômicos da empresa.

Gráfico 10 - Questão 20: Se surge um evento negativo relacionado a uma aplicação que eu invisto, é provável que eu a abandone imediatamente.



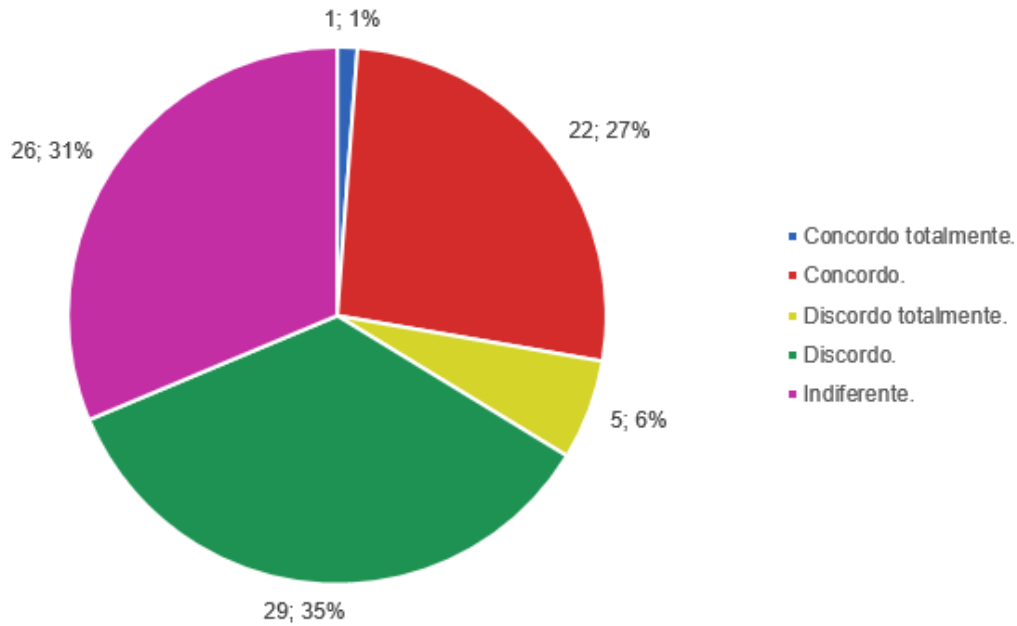
Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os dados apresentados no Gráfico 10, referentes à questão 20, evidenciam que 35 estudantes (42%) demonstraram disposição para abandonar imediatamente uma aplicação após a ocorrência de eventos negativos. Esse comportamento reforça a relevância da disponibilidade de informações recentes na tomada de decisão, conforme divulgado por Tversky e Kahneman (1979). A tendência observada indica que eventos negativos amplamente divulgados podem influenciar de forma desproporcional nas decisões dos investidores, levando-os a agir impulsivamente sem considerar análises mais aprofundadas dos fundamentos do investimento.

Por outro lado, 34 estudantes (41%) discordaram dessa postura, indicando um comportamento mais racional e fundamentado na avaliação de longo prazo, minimizando a

influência de eventos momentâneos. Além disso, 14 participantes (17%) declararam indiferença em relação à afirmativa, demonstrando uma abordagem neutra diante da volatilidade do mercado.

Gráfico 11 - Questão 21: Obtive ganho no meu último investimento, portanto, acredito que minha próxima escolha também será bem-sucedida.



Fonte: Elaborado pela autora (2025)

Os dados apresentados no Gráfico 11, referentes à questão 21, indicam que 34 estudantes (41%) discordaram da afirmação de que ganhos anteriores garantem sucesso em decisões futuras, demonstrando uma postura mais racional e consciente sobre a incerteza do mercado financeiro.

Além disso, 26 entrevistados (31%) declararam indiferença, indicando uma percepção mais equilibrada ao considerar que um desempenho positivo em investimentos passados não implica necessariamente sucesso em decisões futuras. Sob outra perspectiva, 21 estudantes (28%) afirmaram essa crença, evidenciando a presença do viés de otimismo irracional, no qual os indivíduos superestimam sua capacidade de prever ou afetar eventos aleatórios, levando a uma confiança infundada na continuidade de retornos positivos.

Tabela 9 – Viés de Otimismo Irracional

Questão 22. Eu investiria R\$50 em uma ação de uma *startup* com base em uma promoção inicial e nas perspectivas de ganhos futuros, mesmo ciente que são apenas expectativas (sem garantias).

Alternativas	Quantidade	Porcentagem
Discordo totalmente.	5	6%
Discordo.	24	29%
Indiferente.	17	20%
Concordo.	33	40%
Concordo totalmente.	4	5%
Total:	83	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Tabela 9, que apresenta as respostas obtidas para a questão 22, evidenciam que 37 estudantes (45%) demonstraram disposição para investir em ações de *startups* com base em perspectivas futuras, mesmo cientes da ausência de garantias. Esse comportamento sugere a presença do viés de otimismo irracional, no qual os indivíduos tendem a superestimar a probabilidade de sucesso e minimizar os riscos associados a investimentos altamente voláteis. É relevante destacar que essa afirmação foi expressa por 22 estudantes pertencentes à área de Ciências da Vida.

Por outro lado, 29 estudantes (35%) discordaram dessa abordagem, demonstrando uma postura mais cautelosa e alinhada a uma avaliação de risco fundamentada. Além disso, 17 entrevistados (20%) manifestaram indiferença, o que pode sugerir incerteza ou neutralidade diante das características de investimentos em *startups*. Esse viés, conforme descrito por DeJoy (1989), reflete a tendência de os indivíduos acreditarem que eventos positivos são mais prováveis de ocorrer em suas decisões, subestimando a probabilidade de fracasso.

Embora muitas respostas tenham apresentado oposição aos vieses cognitivos, todas as questões tiveram um número significativo de escolhas que podem ser consideradas enviesadas ou irracionais. Esse resultado sugere que, mesmo quando os participantes possuem conhecimento prévio sobre tendências cognitivas, ainda podem ser influenciados por elas em suas decisões.

Além disso, propõe-se que a forma como as afirmativas foram estruturadas podem ter exercido um impacto nas respostas, uma vez que, em diversas situações, os vieses eram claramente identificáveis. No entanto, no contexto real do mercado financeiro, esses vieses operam frequentemente de maneira mais sutil, tornando-se menos perceptíveis para os investidores.

A influência da apresentação das informações na tomada de decisão é amplamente discutida na literatura, com estudos como os de Tversky e Kahneman (1979). Os referidos estudos evidenciam que a formulação das opções pode direcionar escolhas, independentemente da racionalidade econômica esperada.

No ambiente de investimentos, onde as decisões são frequentemente tomadas sob pressão e com acesso a um grande volume de dados, a identificação desses vieses torna-se ainda mais desafiadora. A necessidade de atenção e dedicação constantes por parte dos investidores é essencial para mitigar os efeitos das distorções cognitivas e tomar decisões mais fundamentadas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo analisar a influência dos vieses comportamentais na tomada de decisões de investimento dos estudantes da UFJF-GV. Os resultados obtidos cumprem de forma satisfatória os objetivos específicos inicialmente propostos. Primeiramente, foi possível identificar as principais formas de investimento utilizadas pelos alunos, constatando uma predominância de estratégias conservadoras, caracterizadas por baixo risco e liquidez elevada. Essa tendência pode estar associada à limitada exposição a conteúdos de educação financeira, especialmente nas universidades, indicando a necessidade de iniciativas voltadas ao desenvolvimento de competências nessa área.

Além disso, verificou-se a existência de diferenças nas fontes de conhecimento financeiro acessadas pelos estudantes. Os alunos das Ciências Sociais Aplicadas demonstraram maior busca por materiais acadêmicos e institucionais, enquanto os das Ciências da Vida foram mais influenciados por redes sociais e recomendações pessoais.

A pesquisa também permitiu evidenciar os fatores que mais influenciam as decisões de investimento, bem como os principais obstáculos que dificultam a prática de investimentos frequentes. Dentre os fatores de influência, a falta de conhecimento específico e o receio de perdas foram os principais impeditivos identificados. Essas barreiras reforçam a importância de programas educacionais voltados à conscientização sobre planejamento financeiro e estratégias de investimento.

Por fim, os resultados corroboram a influência significativa dos vieses comportamentais na tomada de decisões de investimento dos estudantes. Aversão à perda e otimismo irracional foram os principais vieses identificados, sendo sua intensidade variável entre as áreas de conhecimento analisadas.

Com base nesses achados, estratégias como o uso de *nudges* (Thaler e Sunstein, 2008), a transparência nas informações financeiras (Shiller, 2020) e a adoção de *checklists* para minimizar o viés de confirmação (Nickerson, 1998) podem ser implementadas para mitigar os impactos dos vieses comportamentais e incentivar uma abordagem mais racional nas decisões financeiras.

Apesar das limitações, como o tamanho da amostra, o período restrito de coleta de dados e o nível de renda do público alvo da pesquisa, este estudo contribui para a compreensão dos desafios enfrentados pelos estudantes na gestão financeira pessoal. Para pesquisas futuras, sugere-se a ampliação da amostra e do tempo de coleta de dados, a fim de possibilitar uma avaliação mais abrangente dos padrões comportamentais observados.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2019;
- Barberis, N. e Thaler, R. (2003). **Uma pesquisa sobre finanças comportamentais**. Manual de Economia Financeira, 1(1), 1053-1128;
- BARBERIS, Nicholas. **Fatores psicológicos e o sucesso dos mercados financeiros**. 2001;
- Bodie, Zvi, Kane, Alex, & Marcus, Alan J. (2014). **Investimentos**. McGraw-Hill Education;
- BRASIL. **Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964. Dispõe sobre a Política Nacional de Moeda e Crédito**. Brasília, 1964;
- BRUNNERMEIER, Markus K. **The Resilient Society**. Princeton University Press, 2022.
- CUNHA, Paulo Roberto. **Economia e Mercados Financeiros: Fundamentos e Aplicações**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2020;
- DEJOY, David M. **O viés do otimismo e a percepção do risco de acidentes de trânsito**. Accident Analysis & Prevention, v. 21, n. 4, p. 333-340, 1989;
- Evans, J. St. B. T. (1984). **Processos heurísticos e analíticos no raciocínio**. Revista Britânica de Psicologia, 75(4), 451-468;
- Fama, E. F. (2021). **Eficiência de mercado, retornos de longo prazo e finanças comportamentais**. *Journal of Financial Economics*, v. 129, n. 1, p. 169-181, 2021;
- GARBER, Peter M. **Primeiras bolhas famosas: os fundamentos das primeiras manias**. Cambridge: MIT Press, 2000;
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. **Finanças comportamentais: a aplicações no contexto brasileiro**. *Revista de administração de empresas*, v. 41, n. 2, p. 64-71, 2001.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estimativas da População Residente para os Municípios e para as Unidades da Federação Brasileiras com Dados de Referência em 1º de julho de 2023**. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 16 de setembro de 2024;
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012;
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1979). **Prospect theory: An analysis of decision under risk**. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 263-291;

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 1, p. 41-58, 2006;

Malkiel, B. G. (2019). **Uma caminhada aleatória por Wall Street: a estratégia testada pelo tempo para investimentos bem-sucedidos**. 12. ed. Nova York: WW Norton & Company, 2019;

MINAYO, Maria Cecília de Souza; SANCHES, Olga Maria. **Quantitativo-qualitativo: oposição ou complementaridade?** Cadernos de Saúde Pública, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 237-248, 1993;

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 8. ed. São Paulo: Hucitec, 2001;

Minsky, H. P. (1992). **A Hipótese da Instabilidade Financeira. Um Risco de Crise Econômica** (pp. 11-30). University of Chicago Press;

Nickerson, R. S. (1998). **Viés de confirmação: Um fenômeno ubíquo em muitas formas**. Revisão de Psicologia Geral, 2(2), 175-220;

Pallier, G. *et al.* (2002). **O Papel das Diferenças Individuais na Precisão dos Julgamentos de Confiança**. O Jornal de Psicologia Geral, 129(3), 257-299;

SANTOS, José da Silva. **Fundamentos de Economia e Mercados Financeiros**. 3. ed. São Paulo: Editora Financeira, 2020;

RAMSEY, Dave. **The total money makeover: a proven plan for financial fitness**. 3. ed. Nashville: Thomas Nelson, 2013;

Shiller, RJ (2020) **Economia narrativa: como histórias se tornam virais e impulsionam grandes eventos econômicos**. Princeton University Press, 2020;

SHILLER, Robert J. **Irrational Exuberance**. Princeton: Princeton University Press, 2000;

SILVA, Marcos Antônio. **Psicologia Econômica e Finanças Comportamentais: Como os vieses influenciam os mercados financeiros**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2021;

SOBRINHO, Ricardo Pereira. **Fundamentos do Mercado Financeiro**. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2021;

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Melhorando decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2008;

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA (UFJF). **Relatório no Looker Studio sobre Relatórios Acadêmicos - Graduação GV (Alunos Ativos)**. Disponível em: <https://lookerstudio.google.com/reporting/29f1e527-6c4a-4234-912d-64b1bf2225de/page/uNnsC>. Acesso em: 3 fev. 2025.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO

Seção 1 – Perfil Socioeconômico e Demográfico

1. Qual sua idade?

- Menos de 18 anos.
- 18 a 23 anos.
- 24 a 29 anos.
- 30 a 35 anos.
- 36 a 45 anos.
- Mais de 45 anos.

2. Qual o seu gênero?

- Feminino.
- Masculino.
- Transgênero.
- Não-binário.
- Prefiro não responder.
- Outro:

3. Qual sua renda mensal bruta?

- Menos que 1 salário mínimo.
- Entre 1 e 2 salários mínimos (de 1.518,00 a 3.036,00).
- Acima de 2 até 3 salários mínimos (de 3.036,01 a 4.554,00).
- Acima de 3 até 4 salários mínimos (de 4.554,01 a 6.072,00).
- Mais de 4 salários mínimos (6.072,01 ou mais).
- Não possuo renda própria/recebo ajuda de terceiros.

4. Qual curso da UFJF-GV você está cursando?

- Administração.
- Ciências Contábeis.
- Ciências Econômicas.
- Direito.
- Educação Física.

- Farmácia.
- Fisioterapia.
- Medicina.
- Nutrição.
- Odontologia.

Seção 2 – Educação Financeira

5. Como você poupa ou investe seu dinheiro? (Marque todas as opções aplicáveis)

- Poupança.
- Renda fixa (ex.: CDB; Tesouro Direto).
- Fundos de investimento.
- Renda variável (ex.: ações).
- Criptomoedas.
- Não poupo/não invisto meu dinheiro.
- Outro:

6. Qual é a sua principal fonte de informações sobre finanças?

- Redes sociais.
- Notícias sobre economia.
- Amigos ou família.
- Consultores financeiros.
- Universidade.
- Outro:

7. O que mais influencia sua decisão de investir?

- Potencial de retorno.
- Riscos associados.
- Opinião de amigos/consultores.
- Minha condição financeira.
- Meu conhecimento na área.
- Outro:

8. Caso você não invista com frequência, assinale o principal motivo.

- Falta de conhecimento.
- Falta de dinheiro.
- Medo de perder dinheiro.
- Falta de tempo.
- Invisto com frequência.
- Outro:

Seção 3 – Finanças Comportamentais

Assinale a seguir seu grau de concordância em relação às afirmações.

9. Após investir R\$200 em um fundo que perdeu 10% do valor, meu consultor financeiro recomendou manter o investimento para recuperação, mas prefiro resgatar o valor que sobrou para não arriscar mais perdas.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

10. Caso eu tivesse que escolher entre as duas opções abaixo, optaria pela primeira.

✓ Investir R\$100 com 50% de chance de ganhar R\$200 e 50% de perder tudo;

✓ Ganhar R\$40 (garantidos) sem investir.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

11. Acredito que tenho mais conhecimento sobre investimentos do que a maioria dos meus colegas.

- Discordo totalmente.

- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

12. Se um investimento parecer promissor com base no meu próprio estudo, eu o considero seguro mesmo sem consultar outras fontes.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

13. Ao pesquisar sobre as ações de uma empresa, dou mais importância às notícias que confirmam minha opinião inicial do que às análises que a contradizem.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

14. Eu investiria R\$80 em uma ação com base na opinião de um amigo e só pesquisaria informações que comprovassem que ela é uma boa escolha.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

15. Um colega me disse que fundos com rendimento anual de 8% são ideais para iniciantes. Mesmo se encontrasse opções que rendem 10% ou mais, eu ainda consideraria investir nos fundos de 8% recomendados pelo meu colega.

- Discordo totalmente.
- Discordo.

- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

16. Ao pesquisar o histórico de preços de uma ação, identifiquei que ela era negociada a R\$100 há um ano e, portanto, decidi investir nessa ação. Em seguida, verifiquei que hoje a ação vale apenas R\$60, mesmo assim mantive minha decisão de investimento.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

17. Entre as alternativas abaixo, considero a primeira opção mais atraente.

✓ Ganhar R\$70 com uma chance de perder R\$30;

✓ Evitar perder R\$30 e ganhar R\$70 garantidos.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

18. Se um anúncio destacasse apenas os ganhos de um investimento, omitindo os riscos, minha disposição para investir aumentaria.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

19. Após ouvir notícias recentes sobre prejuízos em empresas do setor de tecnologia, eu evitaria investir nesse setor, mesmo que as análises financeiras sugerissem o contrário.

- Discordo totalmente.
- Discordo.

- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

20. Se surge um evento negativo relacionado a uma aplicação que eu invisto, é provável que eu a abandone imediatamente.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

21. Obtive ganho no meu último investimento, portanto, acredito que minha próxima escolha também será bem-sucedida.

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.

22. Eu investiria R\$50 em uma ação de uma startup com base em uma promoção inicial e nas perspectivas de ganhos futuros, mesmo ciente que são apenas expectativas (sem garantias).

- Discordo totalmente.
- Discordo.
- Indiferente.
- Concordo.
- Concordo totalmente.