

## 6 Conclusão

Os estudos realizados no campo das finanças comportamentais demonstram que as decisões financeiras dos indivíduos não são elaboradas num contexto plenamente racional. Os estudos apresentados ao longo deste trabalho evidenciam que as decisões financeiras também são construídas por indivíduos que possuem: otimismo demais, excesso de autoconfiança, aversão à perda e outros vieses comportamentais enraizados na nossa cultura.

Um ótimo exemplo para ilustrar as interferências culturais é dado pelo rabino Issac bar Aha que aconselhava no século quatro o seguinte: “Um homem deve ter sempre seu dinheiro em um terço na terra, um terço no seu negócio e um terço na sua mão”. Outras culturas possuem ditados semelhantes e acreditamos que este tipo de conselho influenciou diversas civilizações ocidentais e provavelmente é um dos fundamentos do viés comportamental da diversificação “1/n”.

Conforme estudo apresentado por DeMiguel, Garlappi e Uppal (2007), o ditado popular que possivelmente originou a estratégia de diversificação ingênua “1/n” possui grandes virtudes, pois elimina a concentração de riqueza num único ativo e diversifica as fontes de receita e riscos dos indivíduos. O estudo realizado pelos pesquisadores comprovou que a utilização da estratégia “1/n” no mercado de ações possui benefícios tão positivos quanto os modelos mais sofisticados de diversificação.

Entretanto, o mercado financeiro possui um sofisticado leque de opções de investimentos onde o indivíduo não pode somente seguir um viés comportamental para alocar todo o resultado do seu esforço de poupar. O mercado de previdência complementar é um bom exemplo disto. A extinção dos planos de benefício definido em substituição pelos planos de contribuição definida imputa uma grande responsabilidade na decisão de alocação dos recursos do participante de um plano de previdência.

A grande contribuição de finanças comportamentais para o mercado financeiro está no processo de complementar as análises com um enriquecimento sobre o conhecimento do comportamento humano que podemos afirmar com elevado grau de certeza que não é totalmente racional. As

pesquisas apresentadas por esta linha de estudo evidenciam os caminhos de como os agentes econômicos poderiam evitar crises agudas, educar melhor os participantes do mercado e também aconselhar de maneira mais efetiva os investidores.

O trabalho realizado buscou averiguar a ocorrência da diversificação ingênua na alocação das contribuições de planos de previdência complementar de contribuição definida no Brasil. Os testes de hipóteses aplicados evidenciaram que os participantes e potenciais consumidores destes tipos de plano não possuem uma aversão natural ao risco de aplicações mais voláteis. Os participantes realizaram uma diversificação ingênua e semelhante para os fundos de renda fixa e renda variável. A pesquisa demonstrou que os participantes não possuem preferências claras e que a alteração da composição dos fundos ofertados influenciou e muito a composição final dos seus investimentos. Esta primeira constatação imputa um elevado grau de responsabilidade sobre o agente financeiro que realiza o trabalho aconselhamento do consumidor.

A segunda e mais importante constatação do estudo foi a utilização da estratégia “1/n” para diversificação dos investimentos. Independente da oferta de fundos realizada, os participantes de todos os grupos apresentaram um padrão similar de diversificação que foi dividir de maneira similar as contribuições entre as opções de investimentos disponíveis. Esta evidência implica em mais responsabilidade para os agentes econômicos deste mercado de mais de 5 milhões de pessoas e R\$ 106 bilhões de reserva (SUSEP- Ago/07), pois ratifica novamente a responsabilidade do vendedor no resultado final da alocação do cliente de um plano de contribuição definida que possui opções de investimentos.

O mercado aberto de previdência complementar de contribuição definida apresenta uma alocação preponderantemente em renda fixa de 93% (SUSEP- Ago/07). Esta alocação preponderantemente em renda fixa não parece refletir a alocação ótima para um investimento que possui como horizonte de investimento algo como mais de 10 anos de persistência.

Recente uma reportagem do O Globo de agosto de 2007 apresentou uma pesquisa com 12 agências bancárias do Rio de Janeiro e comprovou que em 75% delas a oferta de uma opção de investimento com renda variável não foi sequer citada pelos gerentes para os consumidores de planos de previdência de contribuição definida.

As evidências apresentadas por este trabalho sugerem que devemos aprofundar o conhecimento sobre o processo de venda realizado pelos grandes bancos brasileiros ao consumidor de previdência e também indica uma necessidade de maior conhecimento das crenças e preferências dos atuais 5 milhões de participantes do mercado da previdência complementar aberta de planos de contribuição definida.