

Vieses nas decisões de aposentadoria dos profissionais do mercado financeiro

Adriana Santos de Queiroz¹, Claudio Henrique da Silveira Barbedo¹, Eduardo Camilo da Silva²

¹ IBMEC – Programa de Pós-Graduação em Administração – Rio de Janeiro – Brasil

² Universidade Federal Fluminense - Programa de Pós-Graduação em Administração – Rio de Janeiro – Brasil

Citação deste Artigo (ABNT)

QUEIROZ, Adriana S. BARBEDO Claudio H. S. SILVA, Eduardo C. Vieses nas decisões de aposentadoria dos profissionais do mercado financeiro. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**. v.22, n.1, 47-56, 2025.

Recebido em 11/12/2024.
Aprovado em 09/04/2025.

Autor para Correspondência

Adriana Santos de Queiroz
IBMEC
Avenida Presidente Wilson, 118
Centro
Rio de Janeiro - RJ
E-mail: adriqueiroz@gmail.com



Copyright: © Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

Resumo

O objetivo deste trabalho é investigar se profissionais do mercado financeiro se preocupam em fazer um planejamento financeiro para a aposentadoria. Utilizando a Teoria de Kahneman e Tversky (1979), o estudo verifica ainda se esses profissionais, apesar de seu conhecimento especializado, são influenciados por vieses cognitivos, como efeito certeza, efeito reflexão e desconto hiperbólico. A pesquisa envolve a aplicação de questionários a uma amostra representativa desses profissionais, coletando dados sobre suas atitudes em relação à aposentadoria e aos referidos vieses. O resultado sugere que profissionais menos experientes, ou mais novos, são mais sujeitos ao efeito certeza e demonstram menos preocupação com a aposentadoria. Em relação ao gênero, as mulheres sofrem maior influência do viés de desconto hiperbólico. Os resultados contribuem para a literatura ao fornecer dados empíricos que sustentam as teorias para a compreensão de como os vieses cognitivos afetam as decisões de aposentadoria desses profissionais e para auxiliar o desenvolvimento de práticas que possam ajudar esses profissionais a tomar decisões mais benéficas para seu futuro financeiro.

Palavras-chave: Planejamento financeiro. Aposentadoria. Vieses comportamentais.

Abstract

This study aims to investigate whether professionals in the financial market are concerned with financial planning for retirement. Using the Prospect Theory of Kahneman and Tversky (1979), the study also verifies whether these professionals, despite their specialized knowledge, are influenced by cognitive biases such as the certainty effect, the reflection effect, and hyperbolic discounting. The research involves applying questionnaires to a representative sample of these professionals, collecting data on their attitudes towards retirement and biases. The result suggests that less experienced or younger professionals are more subject to the certainty effect and demonstrate less concern about retirement. Regarding gender, women are more influenced by the hyperbolic discounting bias. The results contribute to the literature by providing empirical data that support theories for understanding how cognitive biases affect the retirement decisions of these professionals and to assist in the development of practices that can help these professionals make more beneficial decisions for their financial future.

Keywords: Financial planning. Retirement. Behavioral biases.

INTRODUÇÃO

O momento de o indivíduo escolher um benefício previdenciário de caráter duradouro demanda prévio planejamento financeiro. Cho (2019) demonstra as dificuldades das pessoas nesse momento, por exemplo, ao economizar menos do que o necessário. Pesquisadores se dedicaram então a estudar o porquê de os indivíduos não planejarem e não economizarem o suficiente para a aposentadoria e descobriram uma relação importante entre a alfabetização financeira e o comportamento de planejamento da aposentadoria (Niu; Zhou; Gan, 2020).

Segundo a pesquisa Raio X do Investidor da ANBIMA (2023), cujo objetivo é conhecer os hábitos de poupança da população brasileira, apesar do aumento da expectativa de vida, a quantidade de pessoas que declararam que uma parte do seu orçamento é destinado para a aposentadoria continua baixa. Além disso, os respondentes afirmaram que continuarão trabalhando nessa fase da vida e que acreditam que a maior parte de sua subsistência virá do próprio salário.

Abordagens comportamentais, como a Teoria de Kahneman e Tversky (1979), sugerem que as pessoas não avaliam as decisões financeiras de maneira objetiva e são influenciadas por fatores emocionais e psicológicos. Isso pode se manifestar na forma como as pessoas abordam o planejamento da aposentadoria, sendo afetadas por vieses cognitivos, como aversão à perda, efeito certeza e desconto hiperbólico. Segundo Reis (2023), as profissões do mercado financeiro costumam exigir grande capacidade intelectual, certificações específicas e atualizações constantes em temas de economia e finanças. Com isso, é esperado que esses profissionais sejam menos influenciados por fatores psicológicos e se preparem de forma adequada para as suas próprias aposentadorias.

Este estudo tem como propósito pesquisar se os profissionais do mercado financeiro se preocupam com a aposentadoria e se suas decisões financeiras relacionadas ao futuro são influenciadas pelos vieses da certeza, reflexão e desconto hiperbólico. De forma mais específica, a pesquisa considera a influência de fatores como gênero e tempo de experiência no mercado financeiro. Ainda, é examinado o grau de literacia financeira desses profissionais, dada a necessidade de

conhecimentos especializados em finanças para o exercício de suas funções.

Os resultados corroboram a sensibilidade dos profissionais do mercado financeiro ao efeito certeza. Em relação à aposentadoria, profissionais mais experientes, ou com maior idade, demonstram maior preocupação e compreensão sobre a aposentadoria. Em relação ao gênero, a análise do desconto hiperbólico revelou uma diferença na forma como homens e mulheres valorizam recompensas futuras.

REFERENCIAL TEÓRICO

Vieses cognitivos: aversão à perda, efeito certeza e desconto hiperbólico

Segundo a teoria comportamental de Kahneman e Tversky (1979), a não racionalidade está inserida no processo de tomada de decisão das pessoas provocada por processos cognitivos. Dessa forma, a Teoria das Perspectivas ou do Prospecto é uma crítica à Teoria da Utilidade Esperada, baseada na racionalidade e aversão ao risco (Melo e Silva, 2010).

Milanez (2003) destaca que as finanças comportamentais consideram a criação de atalhos no processo de tomada de decisões, resultando em soluções com custos relativamente baixos em detrimento de soluções ótimas. Os indivíduos tendem a optar por soluções satisfatórias baseando-se em julgamentos fundamentados em estereótipos (Rogers; Securato; Ribeiro, 2007).

Os vieses comportamentais podem ser categorizados em dois grupos. Os vieses cognitivos se originam de um raciocínio falho e os emocionais estão relacionados a impulsos e intuições que não se baseiam em cálculos lógicos como no caso dos cognitivos (Kahneman e Riepe, 1998).

Na aversão à perda, segundo Milanez (2003), os investidores apresentam-se avessos ao risco em possibilidades de ganho e tomadores de risco em possibilidades de perda. Conlisk (1996) destaca que, diante de escolhas que envolvem diferentes resultados e probabilidades de ocorrência, os indivíduos tendem a preferir maiores ganhos ainda que com baixas probabilidades associadas. Mesmo os indivíduos previamente classificados como avessos ao risco, em contextos de baixíssima probabilidade de ganho, demonstram uma

preferência por recompensas mais elevadas, negligenciando a avaliação probabilística, o que pode estar relacionado ao viés de aversão à perda.

Ferreira *et al.* (2022) definem o efeito reflexão como o viés decorrente de uma tendência a uma escolha conservadora quando há uma maior probabilidade de ganhar, e uma escolha arriscada quando há maior possibilidade de perder. Esse tipo de comportamento supõe que existe aversão ao risco em situações de ganhos e propensão ao risco em situações de perdas, contrariando a Teoria da Utilidade Esperada.

Leão (2021) define que o viés do desconto hiperbólico está intrinsecamente ligado ao viés do presente, e sugere que o desconto não é consistente com o tempo nem ocorre a uma taxa constante. Os indivíduos conferem maior valor às recompensas imediatas em detrimento das futuras e tendem a desvalorizar significativamente essa recompensa quando ela é adiada por um período.

Aposentadoria

O quadro sobre planejamento de aposentadoria no Brasil pode ser bem resumido por meio da 7ª edição do Raio X do Investidor Brasileiro da ANBIMA, cuja pesquisa mostra que apenas duas pessoas, de cada dez não aposentadas, começaram a formar reservas financeiras para a aposentadoria. Além disso, metade dos entrevistados não aposentados consideram que a previdência pública será a maior parte de sua renda durante a aposentadoria, resultado seis pontos percentuais maior do que o verificado na edição anterior da pesquisa. Podemos afirmar que esse resultado é consequência de fatores econômicos, mas, essencialmente, também é por falta de educação financeira.

Em todo o mundo, espera-se que os indivíduos tenham mais responsabilidade por seu próprio bem-estar financeiro na velhice (Niu; Zhou; Gan, 2020). Todavia, segundo a pesquisa Raio X do Investidor Brasileiro de 2022, que abrangeu uma amostra de 5.878 respondentes de todas as classes sociais, 69% da população brasileira não consegue poupar nenhum tipo de recurso financeiro. Dos brasileiros que poupam, 29% direcionam seus investimentos para a compra de imóvel e, em segundo lugar, 20% direcionam seus recursos para reserva ou adversidade futura.

Vieira, Matheis e Rosenblum (2023) conduziram um questionário com brasileiros de todas as regiões do país sobre a preparação financeira para a aposentadoria. Os resultados sugerem que a grande maioria dos brasileiros possui uma preparação financeira para aposentadoria baixa ou muito baixa. O estudo destaca ainda que 75% dos entrevistados não iniciaram qualquer tipo de economia de recursos financeiros para sua aposentadoria. Cardoso *et al.* (2023) enfatizam que um planejamento financeiro abrange a poupança e também a gestão de gastos, além de controle e revisão periódica de metas e investimentos. O objetivo do planejamento é formar uma reserva para imprevistos e, de forma sistemática, construir uma independência financeira na aposentadoria.

Girelli, Souza e Junior (2023) conduzem uma revisão sistemática de literatura com o objetivo de verificar como trabalhadores de diversos países têm se planejado financeiramente para a aposentadoria. Os autores destacam o elevado analfabetismo financeiro, mesmo em países considerados desenvolvidos e comportamentos associados à inércia de decisão, diversificação ingênua de investimento e conservadorismo excessivo nos investimentos. Tais comportamentos estão em desacordo com a Teoria da Utilidade Esperada.

Lima (2023) aplica um questionário para identificar o processo de tomada de decisão para aposentadoria de profissionais de instituições financeiras da cidade de Natal, estado do Rio Grande do Norte. Os resultados indicam que, a despeito da experiência profissional e o ambiente de trabalho, as respostas sugerem a existência de vieses comportamentais, destacando-se o viés de aversão à perda.

Marra *et al.* (2025) entrevistam profissionais de uma instituição financeira avaliando o aspecto da preparação para a aposentadoria. Os autores identificam que, mesmo nesse grupo, as flutuações econômicas do país representam um fator central de preocupação e uma dificuldade natural de planejamento.

Mesmo na literatura americana ou de países desenvolvidos, a quantidade de estudos com profissionais de mercado financeiro, que atuam diretamente na área de investimentos, ainda é escassa. Esse estudo tem o objetivo de atender a essa lacuna e, do nosso conhecimento, esse é o

primeiro estudo no mercado brasileiro com esse público específico.

METODOLOGIA E AMOSTRA

Metodologia e amostra

O presente estudo investiga a influência dos vieses da certeza, reflexão e desconto hiperbólico e o comportamento relacionado à aposentadoria. Os dados coletados foram submetidos ao teste Qui-quadrado, com nível de significância de 5%, com o objetivo de examinar se a influência desses vieses varia em função do gênero e do tempo de experiência dos profissionais.

O questionário é baseado em Kahneman e Tversky (1979) e aplicado de forma não presencial entre os dias 28/04/24 e 11/05/24. Dos 1.795 profissionais que receberam a formulário, 108 responderam à pesquisa.

Todos os respondentes possuem nível superior de educação. Devido ao caráter de conveniência da coleta de dados, a amostra determinada é considerada intencional e não probabilística. Dessa forma, as conclusões obtidas neste estudo devem ser consideradas apenas para a amostra estudada.

Uma amostra pré-teste com 6 respondentes foi coletada para verificação da consistência do questionário. O alfa (α) de Cronbach foi a medida estatística escolhida para essa verificação. Segundo Maroco e Garcia-Marques (2006), o alfa pode ser considerado confiável quando possui valor mínimo de 0,7. De forma a contribuir para o aumento da consistência do teste, eliminamos duas perguntas e o novo alfa obtido foi superior a 0,7.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção, apresenta-se a estatística dos dados. Em seguida, são examinados os hábitos de poupança e investimentos para a aposentadoria.

Estatística da Amostra

Apesar de o mercado financeiro ser conhecido como um segmento predominantemente masculino, segundo Checon, Gomes e Yoshinaga (2023), a maioria dos participantes são do gênero feminino. Dos 108 respondentes, 57,41% (62) são mulheres e 42,59% (46) são homens. Em relação à

faixa etária e estado civil, 58,33% têm mais de 40 anos e somente 9,63% são solteiros ou divorciados.

Em relação à instrução, 63,89% da amostra possui MBA ou pós-graduação. Ao utilizar como referência a amostra da pesquisa Raio X do Investidor Brasileiro, em que apenas 3,84% dos respondentes possuem o mesmo nível de instrução, percebemos o alto nível acadêmico dos profissionais desta pesquisa.

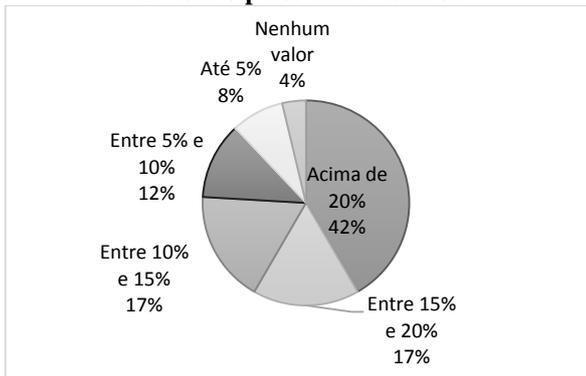
No tocante à renda bruta, apenas 7,41% da amostra teve renda em 2023 de até R\$100.000. A grande maioria dos respondentes, 92,59%, composta por profissionais do mercado financeiro brasileiro, teve renda bruta acumulada com valores superiores à R\$100.000, corroborando com o Guia Salarial Robert Half, que indica uma remuneração média mensal de R\$18.400 ou R\$220.800 ao ano para um gerente comercial do mercado financeiro. Ao contrastar esses números com a renda do país, a renda familiar média da população brasileira, segundo a pesquisa Raio X, é de R\$4.072,00 mensais, totalizando R\$48.864 anuais. Esses dados sugerem que a amostra da pesquisa possui rendimentos significativamente acima da média da população brasileira. Temos ainda que 15,74% da amostra apresenta rendimentos acima de R\$1.000.000,00.

Relativamente à atuação no mercado financeiro, 70,37% da amostra trabalha na iniciativa privada, em *assets*, bancos e corretoras. A amostra foi dividida em dois grupos distintos em relação ao nível de experiência no mercado financeiro, considerando o tempo de trabalho nesse segmento. O grupo dos menos experientes, com pessoas que declararam ter até 15 anos de atuação nesse mercado, conta com 36,11% da amostra e os mais experientes, ou com mais de 16 anos de trabalho no mercado financeiro, somam 63,89% da amostra. Essa segmentação foi escolhida com base na classificação *sênior* para profissionais do mercado financeiro.

Caracterização em relação aos hábitos de poupança para a aposentadoria

Conforme apontam os resultados, apenas 4% da amostra não guarda qualquer recurso de sua renda para a aposentadoria. Em oposição, conforme demonstra a Figura 1, 42% dos respondentes investem para o futuro mais que 20% da remuneração recebida.

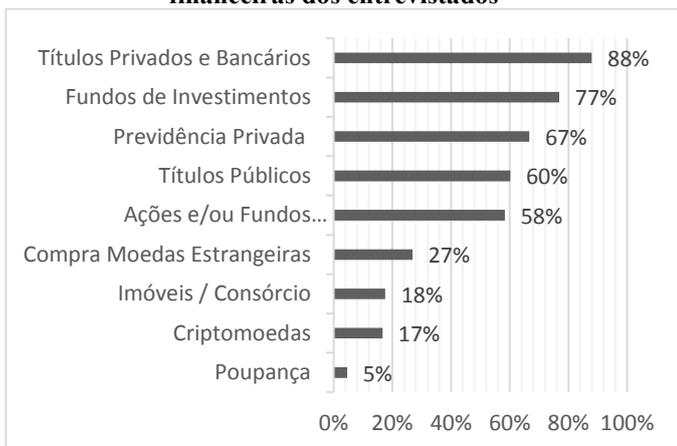
Figura 1. Percentual da remuneração investido pelos entrevistados



Fonte: Elaborada pelos autores (2024).

Os resultados para a pergunta que investiga quais investimentos financeiros são realizados pelos respondentes estão na Figura 2. As escolhas de instrumentos de investimentos dos profissionais do mercado financeiro contrastam com a amostra da população brasileira no Raio X do Investidor Brasileiro, mesmo extraindo-se somente as respostas das classes A e B. Somente 5% da amostra do presente trabalho utiliza a poupança como opção de investimento, enquanto na pesquisa Anbima, 31% escolhem a poupança para guardar os recursos que economizam. Outrossim, temos um importante contraste entre os 67% dos profissionais do mercado financeiro que aplicam em previdência privada, contra apenas 6% na pesquisa Anbima.

Figura 2 – Investimentos/aplicações financeiras dos entrevistados



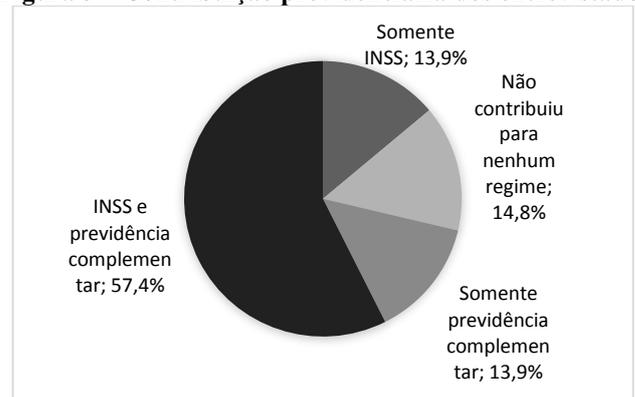
Fonte: Elaborada pelos autores (2024).

Uma possível explicação para essas escolhas mais rentáveis de investimentos por parte da nossa

amostra é seu alto nível de conhecimento sobre o mercado financeiro. Utilizamos três perguntas, seguindo Leão (2021), envolvendo conhecimentos sobre os conceitos de juros, inflação e risco, como forma de avaliar o nível de literacia financeira dos profissionais desses assuntos essenciais para o seu dia a dia de trabalho. Atribuimos o mais alto nível de conhecimento para quem acertou as três perguntas e isso equivale a 80% da amostra.

Considerando a aposentadoria limitada pelo teto do INSS em R\$7.786,02 mensais, esses profissionais precisarão complementar sua renda na aposentadoria, uma vez que mais de 90% da amostra teve rendimento bruto em 2023 maior que R\$100.000. Para a pergunta sobre poupança para aposentadora, temos que 28,7% da amostra não contribuem para nenhum regime ou contribuem somente para o INSS, conforme dados na Figura 3.

Figura 3 – Contribuição previdenciária dos entrevistados



Fonte: Elaborada pelos autores (2024).

Em relação a outras perguntas do questionário, 75% dos entrevistados já calcularam quanto precisam economizar para a aposentadoria e 68% discordam totalmente da afirmação acerca da procrastinação das decisões relacionadas à aposentadoria. Sob o aspecto do autocontrole, a maioria dos respondentes, representando 64%, acompanha suas finanças periodicamente. Quando questionados se compram o que desejam independentemente do preço, temos próximo da metade, cerca de 47% discordando da afirmação fortemente ou parcialmente.

52

Avaliação dos resultados em relação ao efeito certeza

Com o objetivo de avaliar se os profissionais do mercado financeiro são suscetíveis ao efeito certeza ou têm preferência pelo ganho certo, utilizam-se 6 problemas, adaptados do questionário original utilizado pelos autores da teoria do prospecto.

Após a aplicação do questionário, os resultados são avaliados em comparação com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), com 72 respondentes, e com a pesquisa de Kimura *et al.* (2006), composta por 98 respondentes no Brasil. Os resultados são apresentados na Tabela 1.

Ao avaliarmos de forma conjunta os problemas 1 e 2, por exemplo, a escolha do prospecto B e do A, respectivamente, contraria a Teoria da Utilidade Esperada. Kimura *et al.* (2006) destacam que esse paradoxo de escolha indica que as preferências podem depender também do nível de certeza dos prováveis resultados e não somente à utilidade atribuída aos resultados em si. Os resultados obtidos nos problemas 5 e 6 confirmam os achados e demonstram que o efeito certeza está presente também em situações que não envolvem valores monetários.

De forma concisa, os desfechos obtidos na análise dos seis problemas apresentados corroboram a sensibilidade dos profissionais do mercado financeiro ao efeito certeza.

Avaliação dos resultados em relação ao efeito reflexão

As respostas das questões, baseadas em Kahneman e Tversky (1979), para avaliar a influência do efeito reflexão nas escolhas dos profissionais do mercado financeiro, também são comparadas com as duas pesquisas anteriores. A Tabela 2 apresenta o comparativo das respostas.

O efeito reflexão traz um comportamento cauteloso em relação aos ganhos e, ao mesmo tempo, em um cenário com possibilidades de perda, esse comportamento se modifica e passa a ser tomador de risco. No problema, 9, 86% dos respondentes optam pelo prospecto que oferece uma probabilidade de 20% de evitar a perda, mesmo que, caso ocorra a perda, esta seja de \$4000 em vez da perda certa de \$3000 oferecida pelo prospecto B. O resultado do problema 9, conjugado com a escolha pelo prospecto B no problema 10, ressalta o efeito reflexão.

O efeito reflexão também é identificado no prospecto A do problema 11, ou seja, reduzir as chances de perda mesmo que com valores maiores e no 12.

Avaliação dos resultados em relação ao desconto hiperbólico

A investigação de anomalias nos modelos de escolhas temporais tem atraído a atenção de pesquisadores. Segundo Strotz (1955), essas anomalias surgem quando as decisões dos indivíduos se desviam das previsões normativas baseadas em modelos tradicionais de preferência intertemporal. De acordo com Simon *et al.* (2015), taxas de desconto mais elevadas têm correlação com menor nível de poupança e maiores dificuldades financeiras.

Não há referências de comparação disponíveis para os dados deste trabalho. Os resultados apurados nos problemas 19 e 28 não apontam para a influência do desconto hiperbólico. A preferência da amostra indica uma taxa de desconto mais baixa na decisão entre viajar no presente ou em um momento futuro. Os resultados estão consolidados na Tabela 3.

Entretanto, as respostas ao problema 4.1 demonstram uma tendência sutil em direção ao comportamento de compras impulsivas e sugerem que os respondentes estão dispostos a sacrificar oportunidades de negociação mais vantajosas no futuro em prol da satisfação imediata.

Análise Estatística dos Dados

Por meio da avaliação da coerência de escolhas nos conjuntos de problemas apontados para avaliar cada viés, o estudo investiga se pessoas com mais experiência de mercado, ou mais idade, se preocupam mais com aposentadoria ou são mais suscetíveis ao efeito certeza, reflexão e ao desconto hiperbólico. Além disso, avalia-se se existe diferença na preocupação com a aposentadoria ou diferença na influência dos vieses entre homens e mulheres.

Tabela 1 - Resultados da avaliação do efeito certeza em comparação com outras pesquisas

Problema	Prospecto	Presente Pesquisa (2025)	Kimura <i>et al.</i> (2006)	Kahneman e Tversky (1979)
1	A: (\$2500:33%; \$2400:66%; \$0:1%)	26%	30%	18%
	B: (\$2400:100%)	74%	70%	82%
2	A: (\$2500:33%; \$0:67%)	53%	52%	83%
	B: (\$2400:34%; \$0:66%)	47%	48%	18%
5	A: (Viagem de três semanas para Inglaterra, França e Itália: 50%; Nada: 50%)	17%	20%	22%
	B: (Viagem de uma semana para Inglaterra: 100%)	83%	80%	78%
6	A: (Viagem de três semanas para Inglaterra, França e Itália: 5%; Nada: 95%)	36%	49%	67%
	B: (Viagem de uma semana para Inglaterra: 10%; Nada: 90%)	64%	51%	33%
7	A: (\$6000:45%; \$0:55%)	18%	23%	14%
	B: (\$3000:90%; \$0:10%)	82%	77%	86%
8	A: (\$6000:0,1%; \$0:99,9%)	60%	72%	73%
	B: (\$3000:0,2%; \$0:99,8%)	40%	28%	27%

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

Tabela 2 - Resultados avaliação do efeito reflexão em comparação com outras pesquisas

Problema	Prospecto	Presente Pesquisa (2024)	Kimura <i>et al.</i> (2006)	Kahneman e Tversky (1979)
9	A: (-\$4000:80%; \$0:20%)	86%	82%	92%
	B: (-\$3000:100%)	14%	18%	8%
10	A: (-\$4000:20%; \$0:80%)	36%	37%	42%
	B: (-\$3000:25%; \$0:75%)	64%	63%	58%
11	A: (-\$6000:45%; \$0:55%)	72%	75%	92%
	B: (-\$3000:90%; \$0:10%)	28%	25%	8%
12	A: (-\$6000:0,1%; \$0:99,9%)	34%	50%	30%
	B: (-\$3000:0,2%; \$0:99,8%)	66%	50%	70%

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

Tabela 3 - Resultados da avaliação do desconto hiperbólico

Problema	Prospecto	Presente Pesquisa (2024)
19	A: (Uma semana em Nova York no Natal de 2024, com direito a acompanhante, US\$ 200 por dia para gastar, voo em classe econômica e hotel três estrelas)	39%
	B: (Uma semana em Nova York no Natal de 2028, com direito a acompanhante, US\$ 300 por dia para gastar, voo em classe executiva e hotel cinco estrelas)	61%
28	A: (Uma semana em Nova York no Natal de 2028, com direito a acompanhante, US\$ 300 por dia para gastar, voo em classe econômica e hotel três estrelas)	48%
	B: (Uma semana em Nova York no Natal de 2031, com direito a acompanhante, US\$ 400 por dia para gastar, voo em classe executiva e hotel cinco estrelas)	52%
41	1: (Discordo fortemente) ou 2: (Discordo parcialmente)	47%
	3: (Não concordo nem discordo), 4: (Concordo parcialmente) ou 5: (Concordo fortemente)	53%

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

Tempo de Experiência

No que tange ao tempo de experiência, o grupo dos mais experientes é composto pelos profissionais com tempo de trabalho no mercado financeiro maior que 16 anos e é composto por 69 respondentes. O grupo dos menos experientes é composto por 39. Os dados foram analisados utilizando o teste do Qui-Quadrado e foram consolidadas respostas aos problemas utilizados na investigação das hipóteses da pesquisa: efeito certeza, efeito reflexão, desconto hiperbólico, preocupação com a aposentadoria e literacia. Como forma de avaliação, os pares de respostas que apresentavam incoerência com a Teoria da Utilidade foram classificadas como indício de influência do efeito.

Tabela 4 - P-Valor do Teste Qui-quadrado por tempo de experiência

Viés ou Característica	P-Valor do χ^2
Efeito Certeza	0,0219
Efeito Reflexão	0,3821
Desconto hiperbólico	0,4598
Preocupação com a aposentadoria	0,0001
Literacia	0,3334

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

A Tabela 4 indica que o tempo de experiência, ou a idade do indivíduo, desempenha papel significativo em algumas áreas. Começando pelo efeito certeza, a análise revelou que profissionais menos experientes são mais sujeitos aos resultados mais previsíveis ou prospectos seguros. Em relação à aposentadoria, profissionais mais experientes, ou com maior idade, demonstram maior preocupação e compreensão sobre a aposentadoria, possivelmente, devido à proximidade da aposentadoria.

Gênero

De forma análoga, verifica-se se o gênero é fator para maior ou menor influência dos vieses, preocupação com a aposentadoria e conhecimento. A amostra foi dividida entre o gênero masculino e o feminino. Os homens formam um grupo de 46 respondentes e as mulheres 62.

A Tabela 5 indica que para os efeitos certeza e reflexão não há diferenças significativas. Já a análise do desconto hiperbólico revelou uma diferença na forma como homens e mulheres valorizam recompensas futuras em relação a

recompensas imediatas. Por fim, a preocupação com a aposentadoria e a literacia não demonstram diferença significativa entre os gêneros.

Tabela 5 - P-Valor do Teste Qui-quadrado por Gênero

Viés ou Característica	P-Valor do χ^2
Efeito Certeza	0,4630
Efeito Reflexão	0,1462
Desconto hiperbólico	0,0167
Preocupação com a aposentadoria	0,3829
Literacia	0,5078

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

Regressão Logit

O modelo inicial engloba, além da variável dependente preocupação com aposentadoria, as variáveis tempo de experiência, remuneração, gênero e idade. A dummy variável dependente foi classificada como 1 para todas as respostas que discordaram fortemente da afirmação “Tendo a deixar para depois minhas decisões de investimento da aposentadoria”. Tempo de experiência seguiu a classificação conforme definido anteriormente neste trabalho. A dummy remuneração possui valor 1 para remunerações acima de R\$1.000.000,00 e idade possui valor 1 para idade até 39 anos.

Os resultados sugerem que a preocupação com a aposentadoria é explicada pela idade e pelo gênero ou pelo tempo de experiência e pelo gênero, o que reforça a intuição de que as variáveis tempo de experiência e idade são muito correlacionadas.

A Tabela 6 apresenta o resultado da estimação:

Tabela 6 - Coeficiente e P-Valor da Regressão Logit

Variável Dependente: Preocupação com aposentadoria		
Variável	Coeficiente	P-valor
Intercepto	0,5131	0,1584
Idade	-0,8832	0,0338
Gênero	-0,6685	0,0992

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

Os resultados sugerem que profissionais com idade acima de 40 anos e do gênero masculino são mais preocupados com a aposentadoria. As demais variáveis não são significativas a 10%.

Contribuições Práticas

Os resultados oferecem insights para profissionais do mercado financeiro sobre a conscientização a respeito dos vieses comportamentais. Os efeitos certeza e reflexão nos

mostram que a preferência por resultados certos e a aversão a perdas podem levar o profissional a evitar alocações com maior potencial de retorno. A influência do desconto hiperbólico e a tendência de dar mais valor a recompensas imediatas em detrimento de recompensas futuras pode ajudar o profissional a entender o motivo pelo qual está priorizando investimentos de curto prazo.

A compreensão de como estes vieses podem distorcer a percepção de risco e retorno é o ponto de partida para uma mudança de comportamento acerca da poupança para a aposentadoria.

CONCLUSÃO

O propósito central desta pesquisa foi examinar como os efeitos certeza, reflexão e desconto hiperbólico influenciam as decisões de aposentadoria dos profissionais do mercado financeiro, adicionando-se o tempo de experiência e o gênero como fator de análise para os resultados.

O critério utilizado para avaliar a racionalidade das escolhas se baseou na consistência com que os participantes expressaram suas preferências. Os resultados indicaram que há influência do efeito certeza no processo decisório dos profissionais do mercado financeiro, em problemas que envolvem valores monetários ou não.

O tempo de experiência desempenha um papel significativo na influência do efeito certeza nas decisões e na preocupação com a aposentadoria. Este estudo sugere que indivíduos com menos experiência profissional, ou menor idade, estão menos preocupados com a aposentadoria e mais sujeitos ao efeito certeza. A avaliação dos resultados em função do gênero dos respondentes demonstra que tanto homens quanto mulheres são avessos ao risco no campo dos ganhos e, de forma oposta, são tomadores de risco diante de uma possibilidade de perda, optando por minimizar as chances de resultados negativos. Em relação à aposentadoria demonstram preocupação similar entre os gêneros. Já a influência do desconto hiperbólico revela-se com diferença entre homens e mulheres. O sexo feminino demonstrou maior apreço pelas recompensas imediatas, em detrimento de possíveis ganhos em função do maior espaço temporal.

REFERÊNCIAS

- CARDOSO, K. C. R. M. et al.. **Planejamento Financeiro: O Primeiro Passo Para o Controle das Finanças Pessoais**. In: Anais do Congresso Brasileiro Interdisciplinar em Ciência e Tecnologia. Diamantina(MG) Online, 2023. Disponível em: <https://www.even3.com.br/anais/cobicet2023/659585-PLANEJAMENTO-FINANCEIRO--O-PRIMEIRO-PASSO-PARA-O-CONTROLE-DAS-FINANCAS-PESSOAIS>.
- CHECON, B. Q.; GOMES, L. M. P. S.; YOSHINAGA, C. E. Desigualdade de gênero no mercado financeiro: uma verdade inconveniente. **GV-EXECUTIVO**, v. 22, n. 2, 20 jun. 2023.
- CHO, J. Subjective Financial Literacy and Psychological Factors on Korea Baby boomers' Retirement Preparation. **Financial Planning Review**, v. 12, n. 2, p. 35–59, 2019.
- CONLISK, J. Why Bounded Rationality? **Journal of Economic Literature**, v. 34, n. 2, p. 669–700, 1996.
- FERREIRA, J. K. F. de S. ; CARVALHO, F. de M.; AREDE, M. A.; SOARES, F. P. Uma Investigação sobre a Ocorrência dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento na Tomada de Decisão Envolvendo Risco. **Revista Ciências Administrativas**, [S. l.], v. 28, p. e11546, 2022. DOI: 10.5020/2318-0722.2022.28.e11546.
- GIRELLI, D. B.; SOUZA, J B D; JUNIOR, T D P C. Aspectos Das Decisões Financeiras Do Trabalhador Em Relação à Aposentadoria. **Revista de Gestão e Secretariado**, São Paulo, v. 14, n.5, p. 7914-7942, 2023. DOI: <http://doi.org/10.7769/gesec.v14i5.2166>.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263, 1979.
- KAHNEMAN, Daniel; RIEPE, Mark W. Aspects of Investor Psychology. **The Journal of Portfolio Management**, v. 24, n. 4, p. 52–65, 1998.
- KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 1, p. 41–58, mar. 2006.
- LEÃO, Luisa Helena Dias. **O impacto da economia comportamental na tomada de decisão dos brasileiros acerca do planejamento da reforma**. Tese de Mestrado, 2022. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/134781>. Acesso em: 22 jul. 2024.
- LIMA, T. C. de. **Finanças comportamentais: um estudo da relação entre vieses comportamentais e tomada de decisão em relação à aposentadoria dos bancários da cidade de Natal/RN**, Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2023.

MARRA, A. V.; MELO, V. V.; FERREIRA, T. C.; & MIRANDA, C. P. (2025). Sentido do trabalho, envelhecimento e proximidade da aposentadoria: um estudo com profissionais bancários. **Oikos: Família E Sociedade Em Debate**, 36(1). <https://doi.org/10.31423/oikos.v36i1.19614>

MAROCO, João; GARCIA-MARQUES, Teresa. Qual a fiabilidade do alfa de Cronbach? Questões antigas e soluções modernas? **Laboratório de Psicologia**, v. 4, n. 1, p. 65–90, 2013.

MELO, Clayton Levy Lima De; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 4, n. 8, p. 3–23, 2010.

NIU, Geng; ZHOU, Yang; GAN, Hongwu. Financial literacy and retirement preparation in China. **Pacific-Basin Finance Journal**, v. 59, p. 101262, 2020.

REIS, Tiago. **Profissões do mercado financeiro: entenda quais são**. Suno. 2023. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/profissoes-do-mercado-financeiro/>>. Acesso em: 23 jul. 2024.

SIMON, C. J.; WARNER, J. T.; PLEETER, S. Discounting, cognition, and financial awareness: New evidence from a change in the military retirement system. **Economic Inquiry**, v. 53, n. 1, p. 318-334, 2015. <https://doi.org/10.1111/ecin.12146>.

STROTZ, R. H. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. **The Review of Economic Studies**, v. 23, n. 3, p. 165, 1955.

VIEIRA, K M; MATHEIS, T. K.; ROSENBLUM, T. O. A. Preparação Financeira Para Aposentadoria: Análise Multidimensional Da Percepção Dos Brasileiros. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 34, n. 91, e1705, 2023. DOI: 10.1590/1808-057x20221705.pt

Sobre os Autores

Adriana Santos de Queiroz

Mestre IBMEC, Brasil. Programa de Pós-Graduação em Administração, IBMEC. adriaqueiroz@gmail.com.

Claudio Henrique da Silveira Barbedo

Doutor COPPEAD/UFRJ, Brasil. Programa de Pós-Graduação em Administração, IBMEC. cbarbedo72@gmail.com

Eduardo Camilo da Silva

Doutor COPPEAD/UFRJ, Brasil. Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal Fluminense (UFF). ecamilo@id.uff.br