

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS – UFAL
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Wemerson Figueiredo Marinho

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos
de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas.**

MACEIÓ
2022

Wemerson Figueiredo Marinho

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos
de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Graduação em Ciências Contábeis da
Universidade Federal de Alagoas como um dos
requisitos para obtenção do título de bacharel em
Ciências Contábeis.

**Orientador: Prof. Dr. Rodrigo Vicente dos
Prazeres**

MACEIÓ

2022

Catálogo na Fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico

Bibliotecário: Marcelino de Carvalho Freitas Neto – CRB-4 – 1767

M338f Marinho, Wemerson Figueiredo.

Finanças comportamentais : um estudo da teoria dos prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas / Wemerson Figueiredo Marinho. – 2022.

43 f. : il.

Orientador: Rodrigo Vicente dos Prazeres.

Monografia (Trabalho de Conclusão Curso em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió, 2022.

Bibliografia: f. 34-36.

Apêndices: f. 37-43.

1. Finanças comportamentais. 2. Teoria dos prospectos. 3. Finanças modernas. 4. Tomada de decisão. I. Título.

CDU: 657-057.87

FOLHA DE APROVAÇÃO

WEMERSON FIGUEIREDO MARINHO

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em 21/07/2022

Banca Examinadora



Documento assinado digitalmente
RODRIGO VICENTE DOS PRAZERES
Data: 21/07/2022 17:15:10-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Dr. Rodrigo Vicente dos Prazeres
Orientador(a)
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas



Documento assinado digitalmente
Tiago de Moura Soeiro
Data: 21/07/2022 17:09:04-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Dr. Tiago de Moura Soeiro
Examinador(a)
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas



Documento assinado digitalmente
MADSON BRUNO DA SILVA MONTE
Data: 21/07/2022 17:10:52-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Dr. Madson Bruno da Silva Monte
Examinador(a)
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

Dedico este trabalho, assim como minha formação, aos meus pais que nunca mediram esforços para me munir de educação e conhecimento, em especial ao meu pai que sempre me incentivou aos estudos e desde sempre me ensinou que a melhor herança que pode me deixar é a educação.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus, por me dar sabedoria, paciência, saúde física e mental, por ter me abençoado a cada dia de minha vida, por ter me feito quem eu sou e me trazido até aqui.

Gostaria de agradecer aos meus pais, que nunca mediram esforços para me proporcionar o melhor, desde sempre investiram na minha educação, me aconselharam e me tornaram quem eu sou hoje, amo vocês.

Agradeço imensamente ao amor da minha vida e melhor amiga Dimitria, por estar ao meu lado ao longo de toda essa jornada, na UFAL e na vida, você foi peça importante para essa conquista, me ensina todos os dias a ser uma pessoa melhor. Por todo o apoio durante o curso e principalmente para a conclusão desse trabalho, de todas as horas que abdicou para que eu pudesse focar no meu trabalho e por toda a sua ajuda também com o trabalho. Te amo.

Ao Jack, meu companheiro de TCC, que sempre me fez companhia durante a escrita, deixando tudo mais leve e tranquilo.

Aos meus amigos de curso Candice, Francis, Filipe, Erika, Sara, Renata, Jeyza, Bruno, Dani, Adison, Ícaro, que junto comigo passaram por muitas risadas, muitas fugas das aulas, muitas festinhas, muitos jantares no RU, muitos perrengues nas provas. Sem vocês certamente eu não conseguiria chegar até aqui, obrigado por todo o apoio e incentivo, torço muito pelo sucesso de cada um de vocês.

Agradeço a todos da Importadora por terem me acolhido como família e me ensinado tanto, vocês foram essenciais para que eu chegasse até aqui, me tornado melhor como pessoa e como profissional. Agradeço em especial meus mestres Thiago Santos por todo o incentivo e pelos seus ensinamentos, ao Thiago Borges, por servir de inspiração e ter me mostrado o caminho da contabilidade, ao Marcos Vieira por ter me acompanhado desde o começo do curso e ser um exemplo de foco e de profissional, Carlos Souza por todas as conversas e conselhos. Agradeço também ao Cleverson, ao João Lucas, Victor Hugo, Luís Fernando, Jehffy, Ingryd, Arlene, Renata, Aretha, Felipe, Luiz Carlos, Adonias, Barbara, Maíra e todos os que passaram pela minha vida durante essa jornada nesta empresa que é como uma mãe para mim.

Também quero agradecer ao pessoal da SUPPES – CASAL, Adriana, Rani, Erica, Rosa, Elis, Luan, Leide, Adriele, Nadson e Eliane pelos ensinamentos, pela experiência, pelas amizades, pelos bolos, pelos *feedbacks* e por terem feito parte e acrescentado a essa jornada.

Agradeço a Denise por todas as vezes que precisei usar o espaço da sua casa como ponto de

apoio para esse trabalho.

Agradeço imensamente ao Rodrigo, por ter aceitado fazer esse trabalho comigo, ter compartilhado seu conhecimento, pelos incentivos, pelas cobranças e todos os ensinamentos que pode acrescentar a minha vida. Assim como a todos os professores do curso, que participaram dessa jornada e trouxeram a minha vida mais conhecimento e sabedoria, puderam me proporcionar crescimento pessoal e profissional.

Por fim, agradeço a todos que direta ou indiretamente contribuíram para que eu chegasse até aqui.

Obrigado, meu Deus!!

RESUMO

O objetivo deste trabalho é o de replicar o experimento realizado por Kahneman e Tversky (1979), sobre Finanças Comportamentais a partir da Teoria dos Prospectos, com estudantes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Economia de uma universidade pública do estado de Alagoas, buscando analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais do processo de decisão, observando os efeitos certeza, reflexo e isolamento diante de possibilidades de perda e exposição ao risco. A pesquisa possui abordagem quantitativa, de natureza descritiva, tendo sido utilizado o método de levantamento. Foi empregado o questionário adaptado do experimento de Kahneman e Tversky (1979) e dos artigos brasileiros citados, sendo aplicado em 123 alunos, distribuídos entre o primeiro e o décimo período dos cursos. O universo da pesquisa foi escolhido pelo fato de que os cursos de educação superior em que os alunos estão inseridos, na teoria, apresentam maior potencial para a tomada de decisão no cenário proposto pela pesquisa, por estarem introduzidos no contexto financeiro. Os resultados obtidos nesta pesquisa convergem com os resultados obtidos na pesquisa original, mesmo após decorridos mais de quarenta anos de sua realização. As conclusões alcançadas nesta pesquisa demonstram os efeitos certeza, reflexo e isolamento no processo de escolha dos respondentes, estando de acordo com os princípios das Finanças Comportamentais e sugerindo que tais características tendem a se manter no longo prazo.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Teoria dos Prospectos. Finanças Modernas. Tomada de decisão. Aversão a perda.

ABSTRACT

The objective of this work is to replicate the experiment conducted by Kahneman and Tversky (1979), on Behavioral Finance from the Prospect Theory, with students of undergraduate courses in Business Administration, Accounting and Economics from a public university in the state of Alagoas, seeking to analyze the influence of heuristics and behavioral biases of the decision process, observing the effects certainty, reflex and isolation in the face of possibilities of loss and exposure to risk. The research has a quantitative approach, descriptive in nature, and the survey method was used. The questionnaire adapted from Kahneman and Tversky's experiment (1979) and from the Brazilian articles cited was used, being applied to 123 students, distributed between the first and the tenth periods of the courses. The research universe was chosen due to the fact that the higher education courses in which the students are inserted, in theory, present greater potential for decision making in the scenario proposed by the research, for being introduced in the financial context. The results obtained in this research converge with the results obtained in the original research, even more than forty years after it was conducted. The conclusions reached in this research demonstrate the certainty, reflex and isolation effects in the respondents' choice process, being in accordance with the principles of Behavioral Finance and suggesting that such characteristics tend to remain in the long term.

Keywords: Behavioral finance. Prospect Theory. Modern Finance. Decision-making. Loss aversion.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estudo do efeito da certeza.

Tabela 2 – Estudo do efeito da certeza.

Tabela 3 – Estudo do efeito da certeza.

Tabela 4 – Atitudes perante o risco para diferentes probabilidades dos prospectos.

Tabela 5 – Estudo do efeito de reflexão em prospectos positivos e negativos.

Tabela 6 – Prospectos do seguro probabilístico.

Tabela 7 – Influência da estruturação dos prospectos nas escolhas.

Tabela 8 – Importância das alterações na riqueza em contraposição aos resultados finais.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 <i>CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA</i>	11
1.2 <i>OBJETIVOS</i>	12
1.2.1 Objetivo Geral	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
1.3 <i>JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA</i>	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 <i>FINANÇAS COMPORTAMENTAIS</i>	14
2.2 <i>TEORIA DOS PROSPECTOS</i>	16
2.3 <i>ESTUDOS ANTERIORES</i>	18
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	21
3.1 <i>UNIVERSO E AMOSTRA DE PESQUISA</i>	21
3.2 <i>COLETA DE DADOS E INSTRUMENTO DE PESQUISA</i>	21
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES	23
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	33
REFERÊNCIAS	34
APÊNDICE – FORMULÁRIO DE PESQUISA	37

1 INTRODUÇÃO

1.1 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

O corpo teórico das Finanças Tradicionais supõe que os indivíduos são plenamente racionais em suas decisões e que os mercados são eficientes, onde todas as informações são disponibilizadas a todos e são distintamente reproduzidas nos preços dos ativos. Macedo Junior (2003), afirma que as Finanças Modernas consideram que os investidores são seres perfeitamente racionais e que os mercados são imprevisíveis, além de defender que esses consideram toda a informação disponível para tomar decisões.

Porém, esse pressuposto tem sido rebatido por pesquisadores que não acreditam na racionalidade dos indivíduos como prega a Teoria da Utilidade Esperada. Segundo Araújo e Silva (2008), estudos recentes indicam que os investidores possuem limitações e são influenciados por características psicológicas, não sendo certa uma racionalidade na análise dos investimentos como apresentada pelo Modelo Moderno de Finanças, uma vez que a maioria das decisões importantes estão cercadas de incertezas e complexidades, não se fazendo possível que todas as variáveis que estão envolvidas no processo de decisão de investimento sejam analisadas.

A Teoria dos Prospectos, desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), propõe que a função utilidade e a conduta do decisor diante do risco não são coerentes. Tal teoria, segundo Oliveira e Krauter (2015), também chamada de Teoria das Finanças Comportamentais, se apresenta de forma contrária a esta suposição de modelo perfeito, pois os mercados já mostraram que não são tão eficientes, os agentes não são tão racionais e que os tomadores de decisão podem ser induzidos por suas concepções e experiências passadas. E estes fatores influenciam nas suas escolhas.

Kahneman e Tversky (1979), afirmam que “as pessoas no geral são imediatistas, aceitam soluções satisfatórias ao invés de ótimas, não visualizam o longo prazo e são influenciadas por fatores emocionais e psicológicos”. São esses fatores psicológicos e emocionais e a forma como afetam os tomadores de decisão em geral que os pesquisadores visam analisar.

Assim, segundo Martins *et al.* (2018), a Teoria dos Prospectos vem ganhando espaço, pois busca estudar o comportamento dos indivíduos perante o processo decisório de forma a

quebrar os paradigmas ressaltados pela teoria clássica das finanças e promover uma conexão entre as ciências econômicas e o estudo das ciências humanas.

Este trabalho tem por objetivo replicar o experimento realizado por Kahneman e Tversky (1979), sobre Finanças Comportamentais a partir da Teoria dos Prospectos com estudantes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Economia de uma universidade pública do estado de Alagoas e analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais do processo de decisão, observando os efeitos certeza, reflexo e isolamento diante de possibilidades de perda e exposição ao risco.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Replicar o trabalho realizado por Kahneman e Tversky (1979), denominado Teoria dos Prospectos, com objetivo de atualizar e validar os dados da pesquisa original, através da aplicação de questionário em discentes dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia de uma universidade pública do estado de Alagoas.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Verificar o comportamento dos discentes diante de situações de risco;
- Verificar a manifestação de heurísticas e vieses no processo decisório dos discentes perante situações de risco;
- Analisar o processo decisório dos discentes à luz da teoria dos prospectos;
- Comparar os resultados obtidos na pesquisa com a literatura existente.

1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA

A reflexão acerca das teorias modernas de finanças pode ser relevante para entender como funcionam os mercados, de que maneira as informações são apresentadas aos investidores, a forma como raciocinam e como isso pode induzi-los a erros ou acertos. O comportamento humano tem grande influência nos resultados obtidos a partir das escolhas feitas quando colocados em situações que envolvem riscos. Então, entender a forma de agir e

o que influência nas decisões que são tomadas pode ser relevante para o desenvolvimento pessoal e profissional dos responsáveis pela tomada de decisão.

Objetivando dar relevância ao tema Finanças Comportamentais no contexto atual, este trabalho visa verificar como fatores cognitivos influenciam no processo decisório em condições de risco, ao mesmo tempo em que tende a apresentar o aprimoramento dos estudos sobre as Finanças Comportamentais, afim de oferecer mais lucidez as escolhas de investimentos, dissociando as heurísticas de comportamento e de forma a ajudar as organizações financeiras a traçar perfis de investidores para proposição de carteiras mais adequadas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

De acordo com Halfeld e Torres (2001), a teoria das Finanças Comportamentais surgiu no âmbito acadêmico em 1979, após a publicação de um trabalho por Kahneman e Tversky (1979), que abordou a temática do comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano diante de situações de risco de perda do capital. Com esse trabalho, eles buscavam compreender quais atitudes seriam tomadas pelos investidores do mercado financeiro diante de situações problemas apresentados a diversos grupos de pessoas, nas quais eram submetidas a situações de ganho ou perda de acordo com o risco envolvido em cada escolha. A partir desse estudo, foi criado o conceito de aversão à perda, onde diz que as pessoas são muito mais avessas a perda do que a um ganho equivalente e o efeito certeza, onde observa-se que os indivíduos preferem resultados com valor inferior, mas que serão obtidos com certeza, mesmo que a alternativa que oferece maior risco ofereça um valor superior.

Ainda segundo os autores, somente a partir dos anos 90, o estudo das Finanças Comportamentais começou a tomar força e passou a ser mais bem aceito no ambiente do mercado financeiro e de investimentos. Segundo Lintz (2004), o trabalho de Kahneman e Tversky (1979) introduziu a ideia chave no campo das Finanças Comportamentais de que o comportamento dos indivíduos, muitas vezes, não corresponde ao que está previsto nos modelos da economia clássica.

Em contrapartida, o Modelo Moderno de Finanças se mostrou menos eficiente e passou a ser questionado por não abranger todos os acontecimentos do mercado financeiro. Esse modelo leva a crer que o homem (*homo economicus*), é impecavelmente lógico em suas análises, levando em consideração todos os cenários possíveis. Porém, esta teoria vai de encontro aos estudos feitos por especialistas da área de psicologia e psicanálise, que determinaram que “a racionalidade não é o centro ou a diretriz do pensamento humano”. (HALFELD; TORRES, 2001)

Macedo Junior (2003), diz que as finanças comportamentais são uma revolução na teoria de finanças por consolidar modelos convencionais de finanças, conceitos de economia, sociologia e psicologia cognitiva, além de métodos quantitativos, na tentativa de construir um modelo mais aprofundado do comportamento humano nos mercados financeiros.

Segundo Castilho, Guimarães e Carrasco (2020), a partir do momento em que não se encontravam explicações racionais para certas anomalias do mercado, o estudo das Finanças Modernas começou a perder a sua força, pois, os seres humanos são feitos de emoções e tais emoções influenciam e fazem com que certas decisões sejam tomadas, decisões essas que satisfazem ou evitam medos e nem sempre são as mais vantajosas. Ferreira (2011 *apud* Castilho, Guimarães e Carrasco, 2020) evidencia que “antes de ser racional, você é humano” e que “As emoções estão presentes geralmente tomando conta da pessoa. Elas são os nossos impulsos. E os impulsos funcionam mais ou menos assim: eu quero gratificação o tempo inteiro. Já é o tempo inteiro. Não quero frustração nunca”.

A partir de então, passou-se a levar em consideração os fatores razão, emoção e comportamento como aspectos consideráveis na tomada de decisão dos investidores, fatores esses que podem esclarecer as falhas apresentadas pela teoria das finanças modernas. Vieira e Pereira (2009) apontam que o processo decisório se baseia em critérios subjetivos relacionados às crenças, valores e experiências passadas. Os estudos nesse novo ramo de finanças têm considerado as limitações intrínsecas dos agentes econômicos, os vieses comportamentais e a forma pela quais estes podem interferir na dinâmica do mercado.

Famá, Cioffi e Coelho (2008), dizem que os pesquisadores de finanças comportamentais enfrentam um desafio para provar que as anomalias do comportamento são realmente previsíveis e que podem remodelar o mercado de forma definitiva, pois, os modelos elaborados até o momento limitam-se a explicar uma anomalia em particular e falham na tentativa de explicar outras. Os pesquisadores conseguiram identificar diversos padrões de comportamento, como a aversão a perda, autoconfiança excessiva, exageros no otimismo e no pessimismo, entretanto, não conseguiram formular um modelo que incluía todos eles.

Ainda segundo Famá, Cioffi e Coelho (2008), as finanças comportamentais podem ser consideradas como um aperfeiçoamento do modelo moderno de finanças. Pressupondo que os modelos matemáticos atuais não são inúteis, apenas devem ser aperfeiçoados ainda mais, incorporando estudos sobre a irracionalidade do investidor. Desse modo, talvez não se chegue a um modelo matemático único, pois o ser humano é complexo e, como outras ciências sociais, as áreas de Finanças e Economia têm berço na Filosofia.

2.2 TEORIA DOS PROSPECTOS

Daniel Kahneman e Amos Tversky, dois psicólogos e pesquisadores israelenses, desenvolveram a Teoria dos Prospectos, no ano de 1979, como um modelo alternativo as finanças tradicionais, e que tem como objetivo investigar se o comportamento do decisor pode variar dependendo do ponto de vista (prospecto) apresentado. Segundo Martins *et al.* (2018), tal estudo representa a base teórica para a análise do comportamento dos investidores. Nele, os autores comprovaram que a racionalidade e as preferências das pessoas provêm de um comportamento instável. Depois investigaram o comportamento e as atitudes dos investidores no processo de tomada de decisão em situações em meio ao risco no dia-a-dia do mercado financeiro. Kahneman e Tversky (1979) dizem que a “Teoria da Utilidade Esperada não descreve com exatidão como os investidores avaliam suas escolhas, especialmente quando estão em condições de risco, mais precisamente quando envolvem as possíveis perdas”.

Através da pesquisa realizada por Kahneman e Tversky (1979) pode-se constatar que a Teoria dos Prospectos apresenta três fundamentos relevantes, que são: 1) o efeito certeza, onde os indivíduos tendem a não correr riscos em situações de ganho, dando preferência a resultados que são obtidos com certeza; 2) o efeito reflexão ou aversão a perda, em que os indivíduos tendem a ser avessos a perda, são propensos a incorrer em maior risco para evitar perdas; 3) o efeito isolamento, no qual os agentes tendem a fazer escolhas inconsistentes de acordo com a maneira como as alternativas lhes são apresentadas, analisando os cenários de forma isolada ao invés de conjunta, levando o indivíduo a diferentes escolhas diante da mesma alternativa.

Conforme a Teoria dos Prospectos apresenta, o efeito certeza é justificado como sendo a diferença entre os valores dados a ganhos assegurados (certos) e a ganhos altamente prováveis. Já na aversão à perda ou efeito reflexão, a teoria considera que as perdas ou prejuízos são mais relevantes do que ganhos ou vantagens. O efeito reflexão apresenta uma preferência entre prospectos positivos e negativos (Kahneman e Tversky, 1979). Essa atitude pode afetar a decisão sob diversas formas, tanto em situações de baixo ou pouco risco, como em situações de risco alto (Kahneman, Knetsch e Thaler, 1991). Já o efeito isolamento leva a preferências inconsistentes quando a mesma escolha é apresentada de formas diferentes (Kahneman e Tversky, 1979).

Steiner *et al.* (1998) diz que a Teoria dos Prospectos apresentou modelos de comportamento que antes não eram identificados pelo modelo racional de decisão. “Segundo

Kahneman e Tversky, isto se deve a duas grandes limitações dos indivíduos: a emoção que destrói o autocontrole o qual é essencial para a tomada de decisão racional, e o fato das pessoas serem incapazes de entender completamente a situação com a qual estão lidando.

Abdel-Khalik (2014) fala que a ideia principal é que a tomada de decisão em situação de risco pode ser vista como uma escolha entre os prospectos ou aspectos de risco. Sendo assim, a Teoria dos Prospectos diz que os valores de preferência são atribuídos aos ganhos e as perdas, ao invés de serem atribuídos aos resultados finais, e são substituídos por pesos ou ponderações no processo de tomada de decisão (MARTINS *et al.* 2018).

A Teoria dos Prospectos apresenta um complemento ao modelo de decisão sob risco, tendo como objetivo analisar as anomalias marcantes nos experimentos empíricos e dos conhecimentos da psicologia comportamental (Faveri, Valentim e Kroetz, 2013). Kahneman e Tversky (1979) sustentam que os indivíduos sentem muito mais a dor da perda do que o prazer obtido por um ganho semelhante, isto é, os indivíduos não têm aversão ao risco, mas sim à perda. Ao se deparar com a possibilidade da perda, os indivíduos acabam por assumir os riscos somente para não arcar com a perda, ou seja, no que concerne aos ganhos, os indivíduos são avessos ao risco, mas perante a possibilidade de perder, são avessos à perda (HALFELD E TORRES, 2001).

Lobel *et al.* (2017) aponta que, de acordo com a Teoria dos Prospectos, os investidores consideram mais relevantes os resultados de maior certeza, do que os prováveis. Esta tendência chama-se efeito certeza, o que contribui para a aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos. Isso mostra que o comportamento dos indivíduos é mais bem apresentado na Teoria dos Prospectos do que na Teoria das Utilidades Esperadas.

A Teoria dos Prospectos, portanto, observa a tendência dos indivíduos de rejeitar um ganho, mesmo que seja maior para assumir uma possibilidade de perda relevante, ou seja, os investidores preferem opções menos favorecidas, mas que ofereçam maior chance de ganho, dando-lhes mais precisão dos resultados (MARTINS *et al.* 2018).

Faveri, Valentim e Kroetz (2013) dizem que existem dois pontos principais que diferenciam a Teoria dos Prospectos da Teoria da Utilidade Esperada, pois, enquanto a Teoria da Utilidade Esperada tem como objetivo o estado final de riqueza, a Teoria dos Prospectos considera os ganhos e perdas em relação a um ponto de referência. Ainda segundo os Faveri, Valentim e Kroetz (2013), a Teoria do Comportamento Humano não tem como objetivo substituir totalmente as Teorias Clássicas, mas sim considerar outros fatores emocionais e

adaptá-los a uma teoria que abarque mais fatores que podem influenciar as escolhas dos indivíduos.

Mineto (2005) defende que a Teoria dos Prospectos é a principal referência em qualquer modelo que pretenda conhecer a determinação dos preços dos ativos, além do comportamento dos investidores, levando em consideração suas preferências na hora de analisar o risco (Kahneman e Tversky, 1979).

Desta forma, a Teoria dos Prospectos tem como característica principal ser descritiva e desenvolvida por meio indutivo, cognitivo a partir de avaliações empíricas, isso quer dizer que, ela se baseia em experiências passadas para representar a forma como as escolhas são tomadas de fato. Portanto, conclui que, os humanos possuem dificuldades para considerar e avaliar todas as informações e variáveis envolvidas em determinado processo de decisão, e por isso acabam escolhendo apenas algumas variáveis para tomar a decisão necessária (Rogers, Securato e Ribeiro, 2007)

2.3 ESTUDOS ANTERIORES

Esta sessão tem como objetivo apresentar as evidências empíricas decorrentes de estudos realizados anteriormente, tendo como objetivo dar fundamento para confrontação de resultados no momento da análise dos resultados provenientes desta pesquisa.

Silva *et al.* (2009), realizaram uma pesquisa de campo para aplicação de um questionário estruturado, com a intenção de reproduzir o trabalho de Kahneman e Tversky (1979), onde foi utilizada até mesmo a metodologia, apresentando questões hipotéticas de certeza ou de incerteza a alunos de Ciências Contábeis de uma universidade pública e duas faculdades particulares. Os questionários foram analisados por eles de três formas diferentes: a) por período em que os discentes estavam cursando; b) de forma agrupada, por meio da divisão dos discentes em três grandes grupos, de acordo com os períodos que os mesmos estavam cursando; c) por gênero dos discentes. Com base na análise dos dados coletados por eles, pode-se observar que não houve interferência no processo decisório, não houve alteração na percepção do risco e nem na intensidade da aversão à perda dos alunos, independentemente de sua altura no curso, o que demonstra a heurística de limite de aprendizado. Foi possível observar também que ao verificar se o gênero dos respondentes influencia na decisão, indivíduos do sexo feminino possuem uma aversão mais acentuada ao risco que os do sexo

masculino, corroborando com os resultados obtidos por Araújo e Silva (2008) e Mineto (2005).

No trabalho realizado por Oliveira e Krauter (2015), foi possível confirmar também os resultados encontrados por Kahneman e Tversky em 1979, onde, apesar da diferença de qualificação e experiência profissional, estudantes e profissionais tendem a tomar decisões de maneira semelhante. Tal estudo sustentou a existência de uma preferência por ganhos certos a ganhos maiores com probabilidades menores que 100%, atestando que quando se trata de perdas o comportamento do investidor passa de conservador para mais agressivo, pois os indivíduos preferem arriscar perder um valor maior, quando se tem alguma chance de não perder nada do que realizar uma perda menor. Pôde-se concluir também que sempre que possível os prospectos são simplificados na tomada de decisão.

De forma similar, Souza *et al.* (2011) evidenciou que tanto os que possuíam um maior grau de instrução financeira quanto o resto de sua amostra, preferiu escolher as decisões que apresentavam um ganho mais certo, ao invés de analisar qual das alternativas propostas proporcionava o maior retorno, e a partir dessa análise, tomar a melhor decisão. Com os resultados apresentados, foi possível concluir que a educação financeira não influenciou a tomada de decisão da amostra pesquisada, pois foi possível constatar a presença de erros sistemáticos no processo de tomada de decisão, mesmo no grupo que apresentava uma melhor instrução financeira.

Para Kimura, Basso e Krauter (2006), as recentes transformações socioeconômicas acontecem de forma rápida no ambiente empresarial e levantam questionamentos sobre as teorias organizacionais, uma vez que há uma discordância entre as atitudes esperadas e os comportamentos efetivos. Os autores aplicaram o estudo desenvolvido por Kahneman e Tversky (1979) para o ambiente brasileiro e buscaram identificar a partir da teoria dos prospectos, a presença do modelo teórico da utilidade esperada na decisão dos indivíduos. Através de aspectos comportamentais dos indivíduos, identificaram uma inconsistência entre a teoria e prática, replicando o experimento de Kahneman e Tversky (1979) direcionado para decisões financeiras, evidenciando as situações que violam a teoria da utilidade esperada e confrontando os resultados da pesquisa brasileira com os resultados alcançados da pesquisa original.

Martins *et al.* (2018) alega que optou pela Teoria dos Prospectos em sua pesquisa pelo fato de esta descrever melhor o comportamento (a subjetividade) dos participantes do que a Teoria das Utilidades Esperadas, possibilitando demonstrar que os comportamentos são

influenciados por sua racionalidade e sua cultura, com uma grande aversão à perda. Em suas considerações finais, Martins *et al.* (2018) diz que o campo de pesquisa sobre as Finanças Comportamentais enriqueceu o estudo das Finanças Tradicionais que não se mostram mais adequados para a realidade do mercado. Portanto, os resultados encontrados por Kahneman e Tversky (1979) são confirmados também neste trabalho, mostrando que, independentemente de gênero e tipo de ensino, sendo de educação presencial ou a distância, os alunos tendem a dar maior importância aos resultados de maior certeza, o que é chamado de efeito certeza, o que contribui para a aversão ao risco nas escolhas que envolvem os ganhos.

Na pesquisa elaborada por Falkembach *et al.* (2020) objetivou-se identificar a existência de um alinhamento entre as pesquisas publicadas que utilizaram a Teoria do Prospecto como base para as Finanças Comportamentais. O trabalho analisou dez artigos sobre o tema e observou-se que em nove deles os respondentes apresentaram um perfil de investidores conservadores, onde, em cinco desses artigos, o efeito certeza foi predominante, ou seja, o investidor apresenta um comportamento onde prefere ganhar menos, porém, saber o quanto irá receber. A análise da metodologia dos artigos analisados trouxe a constatação de que o uso de questionários foi predominante, estando presente na metodologia de nove dos dez estudos analisados, onde apenas um estudo realizou coleta de dados secundários; A aplicação dos questionários foi através de formulários estruturados, predominando por meio eletrônico em cinco artigos e por meio da aplicação direta aos respondentes nos outros quatro; A população das pesquisas variou, tendo 69 respondentes na menor das pesquisas, e envolvendo 2.590 indivíduos na maior; Para análise dos dados, notou-se um alinhamento no uso de *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*), estando presente em metade dos artigos analisados. Com base nestas apurações, vê-se um alinhamento nos objetivos, métodos e meios adotados, para elaboração dos trabalhos, além da similaridade nos resultados alcançados. Os autores concluem que estudos futuros poderão ser realizados com pesquisas em outras bases de dados e considerar pesquisar em teses e dissertações.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 UNIVERSO E AMOSTRA DE PESQUISA

Gil (2002) descreve que, universo ou população é um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características, já a amostra é tida como um subconjunto do universo ou da população, por meio do qual são estabelecidas ou estimadas as características de tal universo ou população.

Os critérios de delimitação para a seleção da amostra foi avaliar os discentes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Economia, com matrícula ativa em uma universidade pública do estado de Alagoas. A amostra foi composta por 123 entrevistados, que fazem parte de uma população de aproximadamente 1.800 alunos, compreendidos entre o primeiro e o décimo período dos cursos citados. A escolha se deu pelo fato de se tratar de um local onde os autores também integram e que o universo dos cursos de educação superior em que os alunos estão inseridos, teoricamente apresentam um maior envolvimento com o contexto financeiro, e por tanto, tal amostra apresenta um potencial maior para a tomada de decisão no cenário proposto pela pesquisa.

Uma vez definida a metodologia deste trabalho, apresenta-se a análise dos dados e discussão dos resultados encontrados.

3.2 COLETA DE DADOS E INSTRUMENTO DE PESQUISA

A presente pesquisa possui abordagem quantitativa, de natureza descritiva, sendo utilizado o método de levantamento. De acordo com Leite (2008), é a pesquisa que pode ser descrita como a obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas, indicado como representante de uma população alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente questionário.

Como instrumento de coleta de dados, optou-se pela utilização de um questionário dividido em duas partes. Na primeira etapa os respondentes devem indicar suas preferências diante das duas alternativas apresentadas de ganho ou perda certos. Já na segunda etapa, são apresentadas questões problemas, em que o respondente é colocado diante de situações hipotéticas e deve mais uma vez escolher entre duas alternativas apresentadas. O questionário utilizado para coletar os dados para esta pesquisa foi adaptado do experimento de Kahneman

e Tversky (1979), e aplicado no Brasil nos estudos de Silva et al. (2009) e Kimura, Basso e Krauter (2006).

O questionário apresentado no apêndice deste trabalho foi aplicado no período entre 08/04/2022 e 11/05/2022, através da ferramenta de pesquisa online Google Formulários. Os dados foram tabulados quantitativamente através do *software Microsoft Excel*, e em seguida as análises foram realizadas por meio de técnicas de estatística descritiva com a finalidade de verificar o comportamento dos discentes diante de situações de risco para compreender como se dá a manifestação de heurísticas e vieses no processo decisório para então analisar estes resultados à luz da teoria dos prospectos e compará-los com o corpo de evidências empíricas.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nas tabelas a seguir são comparadas as apurações dos resultados das pesquisas realizadas neste trabalho com os dados obtidos na pesquisa original, realizada por Kahneman e Tversky (1979) e com a pesquisa realizada por Kimura, Basso e Krauter (2006), além dos trabalhos citados na seção de estudos anteriores. Os números na coluna contagem e resultado representam o número de respondentes para aquela pergunta, em quantidade e em percentual, respectivamente. No trabalho original, Kahneman e Tversky (1979) obtiveram 72 respostas nas situações 1 e 2, onde tratam do efeito da certeza, no trabalho de Kimura, Basso e Krauter (2006) houve 98 respondentes, já na presente pesquisa foram coletadas 123 respostas.

Na comparação dos dados da tabela 1, é possível identificar que na situação 1 não houve uma diferença relevante entre as três pesquisas, porém, na situação 2 os resultados apresentam variações. Em relação aos prospectos, na situação 1, a maioria dos respondentes teve preferência pelo prospecto B, por oferecer um ganho certo, apesar de ser um valor menor do que o prospecto A, que oferta 33% de chances de obter um valor maior, mas com 1% de risco de não receber nada, nota-se que nessa situação, a incidência de 1% de risco já foi suficiente para reforçar o chamado efeito certeza, infringindo o princípio de que os indivíduos ponderam as probabilidades de que cada um dos possíveis resultados ocorram.

Tabela 1 - Estudo do efeito da certeza.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
1	A: 33% de chance de ganhar R\$ 2.500,00 66% de chances de ganhar R\$ 2.400,00 1% de chances de ganhar R\$ 0,00	13	18,00%	29	30,00%	35	28,46%
	B: 100% de chances de ganhar R\$ 2.400,00	59	82,00%	69	70,00%	88	71,54%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
2	C: 33% de chances de ganhar R\$ 2.500,00 67% de chances de ganhar R\$ 0,00	60	83,00%	51	52,00%	54	43,90%
	D: 34% de chances de ganhar R\$ 2.400,00 66% de chances de ganhar R\$ 0,00	12	17,00%	47	48,00%	69	56,10%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

Na situação 2, o risco foi adicionado aos dois prospectos apresentados, onde na pesquisa original e na pesquisa do ano de 2006, diante da diminuição da certeza de obter um ganho, os respondentes optaram por se expor ao risco na tentativa de obter um retorno maior, já na presente pesquisa, 56,10% dos entrevistados optaram pelo prospecto D, que oferece 1% a mais de certeza de ganho, com um prêmio menor, reforçando o que defende a Teoria dos Prospectos.

Na tabela 2, as situações 3 e 4 são apresentados prospectos com apenas duas alternativas, que obtiveram resultados parecidos com os observados anteriormente, em que novamente os respondentes reforçam o que é defendido pela teoria dos prospectos, onde na situação 3 analisaram o prospecto que ofertava a maior probabilidade de um ganho certo, optando assim a maioria pelo prospecto B, que possibilita um ganho menor, mas com a certeza do ganho. Ainda em linha com os resultados da tabela 1, na situação 4 os respondentes da pesquisa atual optaram pelo prospecto D, que ofertava um valor menor, mas uma maior probabilidade de ganho, divergindo das respostas das pesquisas anteriores usadas em comparação, onde a situação C, que oferta maior risco em troca de um ganho maior foi a que recebeu uma maior frequência de escolhas.

Tabela 2 – Estudo do efeito da certeza.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
3	A: 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 20% de chances de ganhar R\$ 0,00	19	20,00%	28	29,00%	32	26,02%
	B: 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00	76	80,00%	69	71,00%	91	73,98%
4	C: 20% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 80% de chances de ganhar R\$ 0,00	62	65,00%	55	57,00%	48	39,02%
	D: 25% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 75% de chances de ganhar R\$ 0,00	33	35,00%	42	43,00%	75	60,98%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

Na tabela 3 são apresentadas as situações 5 e 6, que ofertam viagens internacionais como forma de prêmio, diferente das situações anteriores em que eram apresentadas situações de ganhos financeiros. Na situação 5 o respondente deve decidir por um prêmio maior com 50% de probabilidade de ganho no prospecto A, ou um prêmio menor, mas com 100% de

chance de ganho no prospecto B. Nota-se que, nas três pesquisas apresentadas, a grande maioria optou pelo prêmio certo, evidenciando o chamado efeito certeza.

Tabela 3 – Estudo do efeito da certeza.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
5	A: 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália	16	22,00%	20	20,00%	20	16,26%
	50% de chances de não ganhar nada						
	B: 100% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra	56	78,00%	78	80,00%	103	83,74%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
6	C: 5% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália	48	67,00%	48	49,00%	45	36,59%
	95% de chances de não ganhar nada						
	D: 10% de chances de ganhar uma viagem para a Inglaterra	24	33,00%	50	51,00%	78	63,41%
	90% de chances de não ganhar nada						

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

A situação 6 apresentou um resultado inversamente proporcional na pesquisa atual, em comparação a realizada por Kahneman e Tversky (1979), onde na presente pesquisa 63,41% dos entrevistados optaram pelo prospecto D, enquanto que na pesquisa original apenas 33% optou por esse prospecto, tal conversão já havia sido perceptível na pesquisa de Kimura, Basso e Krauter (2006), no qual 51% dos entrevistados preferiu o prospecto D, com isso, os resultados atuais demonstram que os respondentes tendem a preferir as situações que apresentam uma recompensa menor para ter uma maior probabilidade de ganho, o que mais uma vez, reforça o defendido pelo efeito certeza.

A tabela 4 apresenta as situações 7 e 8, no qual o respondente se depara com o prospecto 7, que apresenta provável possibilidade de ganhos, sendo respectivamente 45% e 90%, nessa situação os resultados observados nas 3 pesquisas analisadas mostram que os indivíduos preferem as alternativas que propõem uma maior probabilidade de ganho, apesar de as recompensas ofertadas nos prospectos serem equivalentes. Já na situação 8, os valores

ofertados são os mesmos, porém, com uma possibilidade mínima de ganho, consistindo em 0,1% e 0,2%, respectivamente. Diante das alternativas propostas na tabela 8, em que, ganhar é possível, mas não provável, os indivíduos se mostram mais propensos ao risco em troca de recompensas maiores. Tal comportamento leva ao entendimento de que o modelo da teoria da utilidade esperada não é projetado de maneira uniforme em todas as situações.

Tabela 4 – Atitudes perante o risco para diferentes probabilidades dos prospectos.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
7	45% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 / 55% de chances de ganhar R\$ 0,00	9	14,00%	22	23,00%	29	23,58%
	90% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 / 10% de chances de ganhar R\$ 0,00	57	86,00%	75	77,00%	94	76,42%
8	0,1% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 / 99,9% de chances de ganhar R\$ 0,00	48	73,00%	70	72,00%	84	68,29%
	0,2% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 / 99,8% de chances de ganhar R\$ 0,00	18	27,00%	27	28,00%	39	31,71%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

Nas primeiras perguntas foram propostas apenas situações que não resultam em perdas, contudo, numa segunda etapa, Kahneman e Tversky (1979), em sua pesquisa original, buscaram investigar o chamado efeito de reflexão, para identificar se os prospectos negativos são avaliados da mesma forma que os prospectos positivos, considerando que os ganhos e perdas podem afetar os respondentes de maneiras diferentes, influenciando no seu comportamento.

A Tabela 5 propõe-se a comparar as escolhas dos indivíduos diante de alternativas idênticas, porém, em situações de perda e ganho. Desta forma, é possível constatar a existência do chamado efeito de reflexão, intitulado dessa forma por ser considerado por Kahneman e Tversky (1979), que a preferência entre perspectivas negativas é a imagem espelho da preferência entre perspectivas positivas, onde segundo Kimura, Basso e Krauter (2006), no domínio das perdas, o comportamento do indivíduo é de propensão a riscos, e no domínio dos ganhos, o comportamento é de aversão a riscos.

Ressaltando-se que, as duas pesquisas brasileiras mostram um percentual menor de acontecimentos do efeito de reflexão, em relação à pesquisa original, no entanto, percebe-se a coerência nos resultados apresentados pelas três pesquisas.

Analisando a situação 9, os respondentes são confrontados com o risco de perder R\$ 3.000 com certeza ou 80% de chance de perder R\$ 4.000, os resultados apresentados demonstram que os indivíduos estão dispostos a correr o risco de perder um valor maior, mas existindo a possibilidade de 20% de não perder nada, do que, a possibilidade real de uma perda, mesmo que de valor menor. Ao contrário da situação 3, em que os indivíduos devem escolher entre 80% de chance de ganhar R\$ 4.000 e um ganho certo de R\$3.000, a maior parte dos entrevistados mostrou menor disposição em correr riscos, dando preferência a proposta que oferece um ganho certo.

Kahneman e Tversky (1979), elencaram as implicações decorrentes dos resultados do efeito de reflexão. Primeiramente, foi possível observar que o efeito de reflexão provoca que a aversão ao risco no campo positivo é seguida de uma atitude propensa ao risco no campo negativo. Em segundo lugar, a chamada sobrevalorização da certeza (*overweighting of certainty*) põe em dúvida a teoria da utilidade esperada. A aversão ao risco pode não apresentar uma conduta singular, visto que, na situação 3 os indivíduos tendem a ser contrários ao risco e na situação 9 buscam um risco maior na tentativa de evitar uma perda certa, ou seja, quando os prospectos são invertidos, tem como resultado uma dramática mudança de aversão ao risco para a busca pelo risco. Por último, o efeito de reflexão é capaz de expor que os indivíduos são mais influenciados pela perda certa do que pela análise dos dados disponíveis, assim, foi possível identificar que a noção de certeza é geralmente mais interessante, fazendo com que a certeza aumente a aversão as perdas e o desejo de ganhos.

Tabela 5 – Estudo do efeito de reflexão em prospectos positivos e negativos.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
3	A: 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00	19	20,00%	28	29,00%	32	26,02%
	20% de chances de ganhar R\$ 0,00						
	B: 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00	76	80,00%	69	71,00%	91	73,98%
9 (3')	A: 80% de chances de perder R\$ 4.000,00	87	92,00%	80	82,00%	105	85,37%
	20% de chances de perder R\$ 0,00						
	B: 100% de chances de perder R\$ 3.000,00	8	8,00%	17	18,00%	18	14,63%

SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
4	C: 20% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 80% de chances de ganhar R\$ 0,00	62	65,00%	55	57,00%	48	39,02%
	D: 25% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 75% de chances de ganhar R\$ 0,00	33	35,00%	42	43,00%	75	60,98%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
10 (4')	20% de chances de perder R\$ 4.000,00 80% de chances de perder R\$ 0,00	40	42,00%	36	37,00%	72	58,54%
	25% de chances de perder R\$ 3.000,00 75% de chances de perder R\$ 0,00	55	58,00%	61	63,00%	51	41,46%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
7	45% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 55% de chances de ganhar R\$ 0,00	9	14,00%	22	23,00%	29	23,58%
	90% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 10% de chances de ganhar R\$ 0,00	57	86,00%	75	77,00%	94	76,42%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
11 (7')	45% de chances de perder R\$ 6.000,00 55% de chances de perder R\$ 0,00	61	92,00%	69	75,00%	91	73,98%
	90% de chances de perder R\$ 3.000,00 10% de chances de perder R\$ 0,00	5	8,00%	23	25,00%	32	26,02%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
8	0,1% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 99,9% de chances de ganhar R\$ 0,00	48	73,00%	70	72,00%	84	68,29%
	0,2% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 99,8% de chances de ganhar R\$ 0,00	18	27,00%	27	28,00%	39	31,71%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
12 (8')	0,1% de chances de perder R\$ 6.000,00 99,9% de chances de perder R\$ 0,00	20	30,00%	46	50,00%	64	52,03%
	0,2% de chances de perder R\$ 3.000,00 99,8% de chances de perder R\$ 0,00	46	70,00%	46	50,00%	59	47,97%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

A partir da tabela 6, Kahneman e Tversky (1979), visaram analisar o conceito de seguro probabilístico, onde é oferecido um programa de seguro em que o contratante paga a

metade do prêmio normal e em caso de danos há 50% de chance de que o contratante pague a outra metade do prêmio e a seguradora arque com todas as perdas, ou há 50% de chances de que o contratante receba de volta o valor que pagou e assuma todas as perdas sofridas. Os pesquisadores partiram do pressuposto que, frequentemente as pessoas preferem programas de seguro que oferecem cobertura limitada com franquia baixa ou zero, em vez de apólices compatíveis que oferecem uma cobertura máxima mais alta com franquias mais altas, violando o princípio da aversão ao risco. Neste cenário, a concavidade da função utilidade é associada a teoria da utilidade esperada, que segundo Kimura, Basso e Krauter (2006), essa característica da função utilidade implica que os indivíduos são avessos ao risco e explica, por exemplo, o porquê de haver atratividade nos contratos de seguro em que o valor do prêmio pago pela apólice é superior ao valor esperado da possível perda.

Tabela 6 – Prospectos do seguro probabilístico.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
13 (9)	SIM	19	20,00%	27	28,00%	49	39,84%
	NÃO	76	80,00%	69	72,00%	74	60,16%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

Na situação 13 é apresentado o prospecto em que o entrevistado deve decidir se contrataria ou não o seguro probabilístico apresentado, a pesquisa atual obteve um percentual de aceitação do seguro de 39,84%, consideravelmente maior do que os 20% da pesquisa original e dos 28% de aceitação na outra pesquisa em comparação. Mas, assim como nas pesquisas anteriores, os resultados indicam que a maior parte das pessoas considera o seguro probabilístico pouco atrativo, pois, reduzir a probabilidade de uma perda é menos valioso do que extinguir a probabilidade dessa perda. Segundo Kahneman e Tversky (1979), o seguro probabilístico parece intuitivamente mais arriscado que o seguro regular, o que elimina completamente o elemento risco e torna confusa a hipótese de aversão ao risco da teoria da utilidade. Os autores fazem uma comparação entre as duas formas de seguro, onde um seguro probabilístico contra todas as formas de perda ou dano ao conteúdo da casa do segurado e um seguro contingente, que elimina os riscos de perda por roubo, mas que não cobre outros riscos, como incêndio, por exemplo. Supõe-se que o seguro contingente somente será mais atraente quando equiparados os riscos. Assim sendo, as duas possibilidades, que possuem viabilidades parecidas, podem ter validades diferentes, a depender da forma como são transmitidas para os envolvidos.

Kahneman e Tversky (1979), apresentaram o Efeito Isolamento para denominar o comportamento das pessoas, em que, na intenção de simplificar o processo de escolha entre alternativas, desconsideram elementos semelhantes presentes nas alternativas e centralizam sua atenção para os componentes que as diferenciam. Tal comportamento pode fazer com que seja criado um viés inconsistente, pois os prospectos podem ser divididos de diversas formas por meio de componentes comuns e de componentes distintos.

Na tabela 7 é apresentado o problema 10, que possui duas fases, onde, antes do início do jogo o respondente deve escolher entre os prospectos A e B, sendo oferecida uma probabilidade de 75% de sair do jogo já na primeira etapa, sem ganhar nada e uma probabilidade de 25% de passar para a segunda etapa. Caso o respondente consiga passar para a segunda etapa, será beneficiado com o prospecto que escolheu antes do início do jogo.

Tabela 7 – Influência da estruturação dos prospectos nas escolhas.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
4	C: 20% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 80% de chances de ganhar R\$ 0,00	62	65,00%	55	57,00%	48	39,02%
	D: 25% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 75% de chances de ganhar R\$ 0,00	33	35,00%	42	43,00%	75	60,98%
SITUAÇÃO	PROSPECTO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
14 (10)	A: 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 20% de chances de ganhar R\$ 0,00	31	22,00%	42	22,00%	29	23,58%
	B: 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00	110	78,00%	147	78,00%	94	76,42%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

A situação 10 apresenta um prospecto semelhante ao proposto na situação 4, porém, com preferências dominantes diferentes para as duas situações. Nota-se na situação 10 que a maioria dos entrevistados optaram pelo prospecto B nas 3 pesquisas comparadas, obtendo-se resultados praticamente iguais, o que leva a entender, assim como na pesquisa original, que a maioria dos respondentes ignorou a primeira etapa, cujos resultados são compartilhados por ambas as perspectivas e considerou o problema 10 como sendo uma escolha entre a possibilidade de 80% de chances de ganhar R\$ 4.000 ou 100% de chances de ganhar R\$

3.000, como se fosse a situação 4, entretanto, nessa situação em questão, a escolha seria entre $25\% \times 80\% = 20\%$ de chances de ganhar R\$ 4.000 e $25\% \times 100\% = 25\%$ de chances de ganhar R\$ 3.000.

Conforme observado por Kimura, Basso e Krauter (2006), no trabalho original, uma simples formulação dos prospectos de uma maneira diferente faz com que os respondentes da amostra tenham comportamento oposto em relação a preferências por prospectos, porém, na presente pesquisa, nota-se que a maioria dos respondentes optou pelo ganho certo diante da situação 4, mas tiveram um comportamento semelhante as demais pesquisas quando confrontados com a situação 10. Assim, o problema anterior demonstrou como as preferências podem ser alteradas e as diferentes representações de probabilidades, já nessa situação, mostrou-se como as escolhas podem ser alteradas ao variar a representação dos resultados.

Na tabela 8 são apresentados os prospectos 15 e 16, que são as duas últimas situações da pesquisa. No problema 15 o entrevistado pode escolher entre o prospecto A, que lhe oferece 50% de chance de ganhar R\$ 1000 ou o B que oferece 100% de chances de ganhar R\$ 500, tais valores serão somados ao prêmio recebido no prospecto anterior, apresentado como situação 14. Nas três pesquisas analisadas, a maioria dos entrevistados preferiram o prospecto B, o qual oferece um ganho certo, apesar de ser ofertado um valor menor. No problema 16, um bônus de R\$ 2.000 é somado ao que o entrevistado já recebeu e então ele deve escolher entre o prospecto C que traz a possibilidade de 50% de perder R\$ 1.000 e o D que traz 100% de chances de perder R\$ 500.

Tabela 8 – Importância das alterações na riqueza em contraposição aos resultados finais.

SITUAÇÃO	PROSPECTO	KAHNEMAN E TVERSKY (1979)		KIMURA, BARSSO E KRAUTER (2006)		PRESENTE PESQUISA (2022)	
		CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO	CONTAGEM	RESULTADO
15 (11)	A: 50% de chances de ganhar R\$ 1.000,00	11	16,00%	29	30,00%	40	32,52%
	50% de chances de ganhar R\$ 0,00						
	B: 100% de chances de ganhar R\$ 500,00	59	84,00%	68	70,00%	83	67,48%
16 (12)	C: 50% de chances de perder R\$ 1.000,00	47	69,00%	59,8	65,00%	76	61,79%
	50% de chances de perder R\$ 0,00						
	D: 100% de chances de perder R\$ 500,00	21	31,00%	32,2	35,00%	47	38,21%

Fonte: Dados de pesquisa, 2022.

De forma semelhante, as três pesquisas se mostraram de acordo com o efeito reflexão, apresentando um comportamento de aversão ao risco para os prospectos que oferecem um ganho e disposição ao risco no campo das perdas. Como percebido, a maioria das pessoas escolheu o prospecto B no primeiro problema e C no segundo, apesar de que, a soma dos valores percebidos antes da decisão acaba por equiparar os problemas 15 e 16. Nota-se então que pelo fato de o bônus ser comum a ambas as opções em cada problema, não foi considerado para fins de comparação dos respondentes, sendo assim, o padrão de resultados observados nos problemas 15 e 16 é convergente com a teoria da utilidade.

Segundo Kimura, Basso e Krauter (2006), apesar de o problema ser igual nas duas situações apresentadas, somando-se R\$ 1.000 ao valor inicial e retirando-se R\$ 1.000 dos prospectos, os indivíduos tendem a ignorar essa informação comum, focando a análise somente no ganho certo do prospecto B e na possibilidade de evitar a perda no prospecto C. Conforme dito por Kahneman e Tversky (1979), os indivíduos conferem maior peso a alterações de riqueza do que a estados de riqueza.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por meio da revisão de literatura e aplicação do questionário desenvolvido por Kahneman e Tversky (1979), foram analisados 123 discentes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Economia, de uma universidade pública do estado de Alagoas, na intenção de avaliar se o comportamento dos discentes diante de situações de ganho ou perda os tornaria avessos ao risco no campo dos ganhos e propensos aos riscos no campo das perdas.

Os resultados obtidos na presente pesquisa validam os resultados obtidos na pesquisa original, mesmo após decorridos mais de quarenta anos de sua realização, as conclusões alcançadas nesta pesquisa demonstram os efeitos certeza, reflexo e isolamento no processo de escolha dos respondentes, estando de acordo com os princípios das finanças comportamentais e desta forma, podem sugerir que tais características tendem a se manter no longo prazo e não sofrem influência significativa por possíveis vieses culturais.

A pesquisa atual reforça as limitações da teoria clássica das finanças e que os conceitos trazidos pela teoria das Finanças Comportamentais são de suma importância para o enriquecimento do conhecimento no cenário vigente, incorporando as atitudes não racionais dos investidores nos processos de tomada de decisão em alternativas financeiras.

Dessa forma, foi possível observar que não houve interferência no processo decisório, pois, assim como no estudo original e nos estudos brasileiros anteriores, os respondentes tiveram preferência pelas alternativas que oferecem maior probabilidade de ganho, ao invés de analisar se a melhor alternativa seria a que proporcionava o maior retorno, apresentando um comportamento de aversão ao risco e contribuindo para a validação do efeito certeza.

Diante da comparação dos resultados da atual pesquisa com as pesquisas realizadas anteriormente, tem-se a confirmação de que existe a preferência por ganhos certos a ganhos maiores, assim como, quando se trata de perdas o comportamento que antes era mais conservador passa a ser mais arriscado, uma vez que os indivíduos preferem arriscar um valor maior em troca da chance de não perder nada, do que ter uma perda certa de menor valor, independentemente do nível de educação financeira, o sexo, qualificação ou experiência profissional, os resultados tendem a ser simplificados na tomada de decisão.

REFERÊNCIAS

- ABDEL-KHALIK, A. Rashad. Prospect Theory predictions in the field: risk seekers in settings of weak accounting controls. **Journal Of Accounting Literature**, [S.L.], v. 33, n. 1-2, p. 58-84, 1 nov. 2014. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1016/j.acclit.2014.10.001>. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0737460714000056>. Acesso em: 14 mar. 2022.
- ARAÚJO, Daniel Rosa de; SILVA, César Augusto Tibúrcio. AVERSÃO À PERDA NAS DECISÕES DE RISCO. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (Repec)**, Brasília, v. 1, n. 3, p. 45-62, 12 dez. 2008. ABRACICON: Academia Brasileira de Ciências Contábeis. <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v1i3.15>. Disponível em: <https://www.repec.org.br/repec/article/view/15/17>. Acesso em: 20 jul. 2021.
- CASTILHO, Fernanda Lopes; GUIMARÃES, Nayara Priscila; CARRASCO, Cláudio da Silva. Finanças Comportamentais. In: ENCONTRO DE PESQUISA EM NEGÓCIOS, 3., 2020, Toledo. **Congresso**. Toledo: Encontro de Pesquisa em Negócios, 2020. p. 1-12. Disponível em: <https://pesquisaemnegocios.org.br/wp-content/uploads/2020/12/012-1.pdf>. Acesso em: 08 nov. 2021.
- FALKEMBACH, Fabiana Regina; BENETTI, Tiago; SEIBERT, Rosane Maria; BOFF, Vilmar Antônio. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: um estudo sobre os artigos publicados com base na teoria do prospecto / behavioral finance. **Brazilian Journal Of Development**, Curitiba, v. 6, n. 12, p. 97811-97822, dez. 2020. Brazilian Journal of Development. <http://dx.doi.org/10.34117/bjdv6n12-320>. Disponível em: <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BRJD/article/view/21561/17198>. Acesso em: 20 jul. 2021.
- FAMÁ, Rubens; CIOFFI, Patrícia Leite de Moraes; COELHO, Paula Augusta Rodrigues. Contexto das Finanças Comportamentais: anomalias e eficiência do mercado de capitais brasileiro. **Revista de Gestão: USP**, São Paulo, v. 15, n. 2, p. 65-78, abr. 2008. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/5259/contexto-das-financas-comportamentais--anomalias-e-eficiencia-do-mercado-de-capitais-brasileiro/i/pt-br>. Acesso em: 24 nov. 2021.
- FAVERI, Dinorá Baldo de; VALENTIM, Ilda; KROETZ, Marilei. Teoria do Prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 10., 2013, Resende. **Artigo**. Resende: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2013. p. 1-16. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos13/31218265.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2021.
- GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p. Disponível em: https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf.
- HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas: RAE**, São Paulo, v. 41, n. 2, p. 64-71, abr. 2001. Disponível em: <https://www.fgv.br/rae/artigos/revista-rae-vol-41-num-2-ano-2001-nid-45389/>. Acesso em: 31 ago. 2021.

KAHNEMAM, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1914185>. Acesso em: 09 jul. 2021.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L; THALER, Richard H. Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. **Journal Of Economic Perspectives**, [S.L.], v. 5, n. 1, p. 193-206, 1 fev. 1991. American Economic Association. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.5.1.193>. Disponível em: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.5.1.193>. Acesso em: 12 mar. 2022.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46, n. 1, p. 41-58, mar. 2006. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75902006000100005>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/Nx6NXf69mJNVXJTqyBFgM6g/?lang=pt>. Acesso em: 16 mar. 2022.

LEITE, Francisco Tarciso. **Metodologia científica**: métodos e técnicas de pesquisa (monografias, dissertações, teses e livros). Aparecida: Idéias & Letras, 2008. 320 p.

LINTZ, Alexandre Carlos. **Dinâmica de bolhas especulativas e finanças comportamentais**: um estudo aplicado ao mercado de câmbio brasileiro. 2004. 246 f. Tese (Doutorado) - Curso de Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-23072004-112919/publico/Tese_Doutorado_Lintz.pdf. Acesso em: 12 mar. 2022

LOBEL, Robert Eugene; KLOTZLE, Marcelo Cabus; SILVA, Paulo Vitor Jordão da Gama; PINTO, Antonio Carlos Figueiredo. PROSPECT THEORY: a parametric analysis of functional forms in brazil. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 57, n. 5, p. 495-509, set. 2017. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-759020170507>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/cw5gnt9tSGxBrMk3xk5WbL/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 16 mar. 2022.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. **Teoria do Prospecto**: uma investigação utilizando simulação de investimentos. 2003. 218 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/85921/199597.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 31 ago. 2021.

MARTINS, Jean Gleyson Farias; LEONE, Rodrigo José Guerra; EL-AOUAR, Walid Abbas; CASTRO, Ahiram Brunni Cartaxo de; PEREIRA, Glauber Ruan Barbosa. Análise do Comportamento Financeiro de Estudantes à Luz da Teoria dos Prospectos. **Revista de Administração do Unifatea**: RAF, São Paulo, v. 17, n. 17, p. 1-15, jul. 2018. Disponível em: <http://www.publicacoes.fatea.br/index.php/RAF/article/view/1004>. Acesso em: 14 jul. 2021.

MINETO, Carlos Augusto Laffitte. **Percepção ao risco e efeito disposição**: uma análise experimental da teoria dos prospectos. 2005. 154 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/102956>. Acesso em: 16 mar. 2022.

OLIVEIRA, Rossimar Laura; KRAUTER, Elizabeth. Teoria do Prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão. **Pretexto**, Belo Horizonte, v. 16, n. 3, p. 106-121, jul. 2015. Disponível em: <http://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/1863>. Acesso em: 20 jul. 2021.

ROGERS, Pablo; SECURATO, José Roberto; RIBEIRO, Kárem Cristina de Sousa. Finanças Comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, S.I, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan. 2007. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/25896/financas-comportamentais-no-brasil--um-estudo-comparativo/i/pt-br>. Acesso em: 29 nov. 2021.

SILVA, Rhoger Felliipe Marinho da *et al.* Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 383-403, out. 2009. Disponível em: <https://rbgn.fecap.br/RBGN/article/view/432/567>. Acesso em: 09 jul. 2021.

STEINER, Pedro; SILVA, Luciana Giles da; GRAMMS, Lorena Carmem; MARCELINO, Edson; PRADO, Paulo. A Teoria dos Prospectos Revisitada: a influência dos beneficiários da decisão. **Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Administração**, Maringá, v. , n. , p. 1-15, jan. 1998. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/enanpad1998-org-32.pdf>. Acesso em: 17 jul. 2021.

VIANA DE SOUZA, F. J.; DE MACEDO FARIAS, M. das V.; BACKES STEPPAN, A. I.; DA SILVA, M. C. A Educação Financeira e a sua Influência na Tomada de Decisões. **Revista de Contabilidade da UFBA**, [S. l.], v. 5, n. 2, p. 81-95, 2011. DOI: 10.9771/rcufba.v5i2.5137. Disponível em: <https://periodicos.ufba.br/index.php/rcontabilidade/article/view/5137>. Acesso em: 11 jul. 2022.

VIEIRA, Thaís Roberta Correia; PEREIRA, Antônio Nunes. Finanças Comportamentais no Brasil: um estudo bibliométrico (2001-2007). **Rege: Revista de Gestão**, São Paulo, v. 16, n. 4, p. 45-59, 2009. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/5305/financas-comportamentais-no-brasil--um-estudo-bibliometrico--2001-2007-/i/pt-br>. Acesso em: 24 nov. 2021.

APÊNDICE – FORMULÁRIO DE PESQUISA

17/07/2022 15:11

Finanças Comportamentais: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do...

Finanças Comportamentais: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas.

Primeiramente, gostaria de agradecer pelo seu interesse em contribuir com esta pesquisa.

Esta pesquisa tem como tema Finanças Comportamentais: Um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas e está sendo desenvolvida sob a orientação do Prof. Dr. Rodrigo Vicente dos Prazeres, do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Alagoas - UFAL com a finalidade de coletar dados para elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC.

O questionário a seguir, tem o objetivo de coletar dados para verificar o comportamento dos discentes dos cursos de administração, contabilidade e economia de uma universidade pública do estado de Alagoas diante do risco em situações de perda e ganho financeiro, além de investigar o processo decisório dos discentes perante tais situações à luz da Teoria dos Prospectos.

Nesse questionário não existe resposta certa ou errada, somente gostaríamos de sua opinião sobre as perguntas abaixo.

Todos os dados coletados são anônimos e confidenciais, e serão usados apenas para fins estatísticos e de análise descritiva.

Ao marcar o termo de concordância abaixo, você aceita participar desta pesquisa com livre consentimento e esclarecimento.

Sua participação é muito importante!

Aluno: Wemerson F. Marinho
Orientador: Rodrigo V. Prazeres

E-mail: wemerson.marinho@iqb.ufal.br ou wemersonmarinhow@gmail.com

***Obrigatório**

1. E-mail *

2. Termo de concordância *

Declaro que fui convidado (a) para participar como voluntário (a) desta pesquisa,

Marcar apenas uma oval.

☐ Concordo

3. Com qual gênero você se identifica? *

Marque todas que se aplicam.

☐ Masculino

☐ Feminino

☐ Outros...

4. Qual o seu curso na FEAC? *

Marcar apenas uma oval.

☐ Administração

☐ Ciências Contábeis

☐ Ciências Econômicas

5. Em qual período você está atualmente? *

Marque todas que se aplicam.

☐ 1º período

☐ 2º período

☐ 3º período

☐ 4º período

☐ 5º período

☐ 6º período

☐ 7º período

☐ 8º período

☐ 9º período

☐ 10º período

SITUAÇÃO

Diante das situações apresentadas, marque qual das duas alternativas você prefere.

6. Situação 1: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 33% de chance de ganhar R\$ 2.500,00 / 66% de chances de ganhar R\$ 2.400,00 / 1% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 100% de chances de ganhar R\$ 2.400,00

7. Situação 2: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 33% de chances de ganhar R\$ 2.500,00 / 67% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 34% de chances de ganhar R\$ 2.400,00 / 66% de chances de ganhar R\$ 0,00

8. Situação 3: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 / 20% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00

9. Situação 4: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 20% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 / 80% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 25% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 / 75% de chances de ganhar R\$ 0,00

10. Situação 5: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália / 50% de chances de não ganhar nada
- ☐ 100% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra

11. Situação 6: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 5% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália / 95% de chances de não ganhar nada
- ☐ 10% de chances de ganhar uma viagem para a Inglaterra / 90% de chances de não ganhar nada

12. Situação 7: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 45% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 / 55% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 90% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 / 10% de chances de ganhar R\$ 0,00

13. Situação 8: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 0,1% de chances de ganhar R\$ 6.000,00 / 99,9% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 0,2% de chances de ganhar R\$ 3.000,00 / 99,8% de chances de ganhar R\$ 0,00

14. Situação 9: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 80% de chances de perder R\$ 4.000,00 / 20% de chances de perder R\$ 0,00
- ☐ 100% de chances de perder R\$ 3.000,00

15. Situação 10: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 20% de chances de perder R\$ 4.000,00 / 80% de chances de perder R\$ 0,00
- ☐ 25% de chances de perder R\$ 3.000,00 / 75% de chances de perder R\$ 0,00

16. Situação 11: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 45% de chances de perder R\$ 6.000,00 / 55% de chances de perder R\$ 0,00
- ☐ 90% de chances de perder R\$ 3.000,00 / 10% de chances de perder R\$ 0,00

17. Situação 12: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 0,1% de chances de perder R\$ 6.000,00 / 99,9% de chances de perder R\$ 0,00
- ☐ 0,2% de chances de perder R\$ 3.000,00 / 99,8% de chances de perder R\$ 0,00

PROBLEMA

Nesta sessão são apresentadas situações problemas, escolha com qual das duas você mais se identifica.

18. Situação 13: *

Suponha que você esteja considerando a possibilidade de segurar um imóvel contra algum dano, como por exemplo, incêndio ou roubo. Depois de examinar os riscos e as prestações mensais (prêmio do seguro), você não encontra uma clara preferência entre a opção de adquirir o seguro e a opção de deixar o imóvel sem seguro. Porém, chame a atenção que a seguradora está oferecendo um novo produto chamado SEGURO PROBABILÍSTICO. Nesse produto, você paga inicialmente metade das prestações de um seguro tradicional. No caso de um acidente, existe uma probabilidade de 50% de que você pague a outra metade das prestações e que a seguradora cubra todas as perdas ou então 50% de chance de que você receba o valor já pago e não seja ressarcido em mais nada. Por exemplo, se o acidente ocorre em um dia ímpar, você paga a outra metade das prestações e tem as perdas ressarcidas. Se o acidente ocorre em dia par, então a seguradora lhe devolve as prestações pagas e as perdas não são cobertas. Lembre-se de que as prestações do seguro tradicional equivalem praticamente ao custo do imóvel segurado. Sob essas circunstâncias, você prefere comprar o SEGURO PROBABILÍSTICO?

Marcar apenas uma oval.

- ☐ SIM
- ☐ NÃO

19. Situação 14: *

Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 / 20% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00

20. Situação 15: *

Além dos recursos que possui, você recebeu mais R\$ 1.000,00. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir.

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 50% de chances de ganhar R\$ 1.000,00 / 50% de chances de ganhar R\$ 0,00
- ☐ 100% de chances de ganhar R\$ 500,00

21. Situação 16: *

Além dos recursos que possui, você recebeu mais R\$ 1.000,00. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir.

Marcar apenas uma oval.

☐ 50% de chances de perder R\$ 1.000,00 / 50% de chances de perder R\$ 0,00

☐ 100% de chances de perder R\$ 500,00

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

Google Formulários