3 Tópicos das FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Há alguns dias, tive a oportunidade de estar presente em uma palestra ministrada pelo professor da Duke University especializado em finanças comportamentais, Dan Ariely.

Na ocasião, Dan Ariely, compartilhou muitos exemplos práticos e conhecimento acadêmico obtido após anos de estudos e pesquisas sobre a psicologia do comportamento humano no que se refere à maneira como lidamos com o dinheiro.

Dentre os tópicos abordados, escolhi 3 que julgo muito importantes na vida de qualquer pessoa e que, por isso, devemos ter plena consciência sobre eles...

Contabilidade Mental
Mental Accounting

CLIQUE AQUI PARA ASSISTIR

O primeiro item nos faz recordar de uma característica própria do dinheiro: ele é um bem fungível, o que significa que se você emprestar 200 reais para alguém, não tem que esperar que a pessoa lhe devolva as mesmas cédulas que foram emprestadas. O dinheiro não é "carimbado". R$ 200,00 valem R$ 200,00, independente da forma em que foram pagos, moedas, notas de R$ 1,00 ou cartão de crédito.

Embora seja um bem fungível, costumamos dividir nosso dinheiro em caixinhas, ou seja, em categorias específicas e muitas vezes, tomamos decisões baseadas nesta contabilidade mental.

Um exemplo que ele cita, é aquele em que quando chegamos ao teatro, percebemos que perdemos o ingresso que tinha custado US$ 100,00. Como contabilizamos este valor na caixinha de lazer, provavelmente não compraremos outro ingresso neste dia, pois para nossa contabilidade mental, os ingressos teriam custado US$ 200,00.

Porém, se tivéssemos US$ 200,00 dólares na carteira e na hora de comprar o ingresso, percebemos que perdemos uma nota de US$ 100,00, neste caso, não contabilizaríamos esta perda na categoria lazer, e compraríamos o ingresso.

Então, a perda de US$ 100,00, no primeiro exemplo em forma de ingresso e no segundo em forma de dinheiro físico, teriam influenciado de forma diferente nossas ações.

Custo de Oportunidade
Opportunity Cost

Se não fosse pelo dinheiro, voltaríamos a uma época em que se trocava espelhos por especiarias.

Estas trocas continuam existindo atualmente, mas hoje são intermediadas pelo dinheiro, que tem a função de facilitar as transações.

Entretanto, a percepção que temos sobre a existência destas trocas fica prejudicada pela existência do dinheiro como elemento intermediário.

CLIQUE AQUI PARA ASSISTIR

Pensando em termos de custo de oportunidade, todas as vezes em que gastamos dois reais em uma xícara de café, estamos deixando de gastar os mesmos 2 reais em outro produto ou serviço qualquer. Se ainda estivéssemos na época do escambo, esta noção sobre o que estamos deixando de comprar estaria mais evidente.

A pergunta central a respeito do custo de oportunidade é: do que estamos abrindo mão quando decidimos por algo em detrimento das outras opções?

Estas decisões (trade offs) ficam ainda mais obscurecidas quando a economia se torna mais complexa, como no caso de um financiamento de longo prazo. Afinal, como enxergar o que deixamos de comprar quando se está diante de um financiamento diluído ao longo de 30 anos?

A falta de consciência da existência do custo de oportunidade por trás de cada compra, de cada transação comercial, acaba por diminuir a racionalidade de nossas escolhas financeiras.

No exemplo citado por Ariely, quando um consumidor que está prestes a comprar um carro é perguntado sobre o que ele está abrindo mão ao comprar aquele veículo, normalmente o que ele responde é que está deixando de comprar um automóvel de outra marca. Mas na verdade ele está deixando de comprar qualquer outra coisa, inclusive no futuro.

Dor do Pagamento
The Pain of Paying

CLIQUE AQUI PARA ASSISTIR

Neste caso, quando Dan Ariely se refere à "dor do pagamento", busca-se analisar o modo como nos sentimos diante das múltiplas situações de pagamento e, desse modo, mudar a forma como lidamos com o dinheiro e nossas opções de consumo.

A "dor do pagamento" pode ser aumentada quando se deseja economizar dinheiro. Duas formas de amplificar esta dor são:

- Pagar em dinheiro – cartões de crédito desassociam o consumo do efetivo pagamento e, por isso, reduzem a dor e aumentam o consumo e, consequentemente, os gastos.
- Receber notificação via email ou SMS toda vez que gastar dinheiro, informando o quanto foi gasto, o que aumenta a nossa consciência sobre a quantidade de dinheiro saindo de nossas contas bancárias.

Se, de outro lado, o objetivo for reduzir a "dor do pagamento":

- Use cartões de crédito;
- Mantenha os pagamentos automáticos e sem controle;
- Pague adiantado, antes de consumir.

Eu já havia feito um artigo sobre este assunto que você pode encontrar aqui.

As finanças comportamentais demonstram como esses 3 tópicos influenciam nossas decisões financeiras e podem até mudar nosso padrão de consumo e a nossa relação com o dinheiro. Portanto, podemos utilizar esse conhecimento a nosso favor e evitar cair em tentações e armadilhas de consumo.