



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E GESTÃO DE

POLÍTICAS PÚBLICAS – FACE

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA - ECO

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA

GESTÃO ECONÔMICA DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

JEAN LEITE BRAGA

O PAPEL DA CONSULTORIA FINANCEIRA INDEPENDENTE EM PLATAFORMAS
DIGITAIS COMO INOVAÇÃO TECNOLÓGICA PARA MITIGAR VIESES
COMPORTAMENTAIS DE INVESTIDORES PESSOA FÍSICA

Brasília

2025

JEAN LEITE BRAGA

O PAPEL DA CONSULTORIA FINANCEIRA INDEPENDENTE EM PLATAFORMAS
DIGITAIS COMO INOVAÇÃO TECNOLÓGICA PARA MITIGAR VIESES
COMPORTAMENTAIS DE INVESTIDORES PESSOA FÍSICA.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade de Brasília, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientadora: Prof. Dra. Daniella Freddo

Brasília

2025

Braga, Jean Leite.

O papel da consultoria financeira independente em plataformas digitais como inovação tecnológica para mitigar vieses comportamentais de investidores pessoa física. JLBRAGA, 2025.

85 fls.

Dissertação (Mestrado Profissional) - Universidade de Brasília, Escola de administração e Gestão Pública.

Orientadora: Prof. Dra. Daniella Freddo

1. Finanças comportamentais. 2. Consultoria financeira digital. 3. Investidores pessoa física. 4. Vieses cognitivos. I. Freddo, Daniele. II. Universidade de Brasília. III. Dissertação Mestrado Profissional. IV. Título.

CDU 336

JEAN LEITE BRAGA

O PAPEL DA CONSULTORIA FINANCEIRA INDEPENDENTE EM PLATAFORMAS DIGITAIS COMO INOVAÇÃO TECNOLÓGICA PARA MITIGAR VIESES COMPORTAMENTAIS DE INVESTIDORES PESSOA FÍSICA.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade de Brasília, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de Concentração: Economia e Finanças Comportamentais.

Data de Aprovação: ___/___/___

Banca Examinadora:

Prof. Dra. Daniella Freddo (Orientadora)
Instituição: Universidade de Brasília

Prof. Dra. Adriana Moreira Amado
Instituição: Universidade de Brasília

Prof. Dra. Paula Marcolino Vaz de Andrade
Falcão
Instituição: Universidade Católica de Brasília

RESUMO

Esta dissertação analisa o papel da consultoria financeira independente em plataformas digitais como inovação tecnológica capaz de mitigar vieses comportamentais de investidores pessoa física que operam em *fintechs* e corretoras *on-line*. Parte-se do crescimento acelerado desses ambientes, que, ao democratizarem o acesso ao mercado financeiro, também potencializam impulsos emocionais e vieses como excesso de confiança, aversão à perda, ancoragem, confirmação e efeito manada. A pesquisa justifica-se pela lacuna na literatura nacional sobre a mediação humano-tecnológica nesse contexto e pela relevância prática de proteger investidores em um cenário de decisões cada vez mais influenciadas por arquiteturas de escolha digitais. Adota-se uma abordagem mista, de natureza aplicada, combinando revisão bibliográfica em economia comportamental, finanças e gestão da inovação com *survey* aplicado a 97 investidores pessoa física e entrevistas semiestruturadas com 14 consultores financeiros independentes registrados. Os resultados indicam que as plataformas digitais intensificam comportamentos impulsivos e vieses em parcela expressiva dos investidores, ao mesmo tempo em que a atuação da consultoria independente, fundamentada em educação financeira contínua, alinhamento de incentivos e uso de *nudges*, contribui para reduzir tais distorções, reorganizar a percepção de risco e reforçar o foco no longo prazo. Conclui-se que a consultoria financeira independente se consolida como instrumento eficaz de mediação entre tecnologia e comportamento, configurando-se como componente essencial de um ecossistema financeiro mais ético, racional e orientado à proteção do investidor pessoa física.

Palavras-chave: economia comportamental; consultoria financeira independente; plataformas digitais; vieses cognitivos; investidores pessoa física.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the role of independent financial consulting on digital platforms as a technological innovation capable of mitigating behavioral biases of individual investors who operate through *fintechs* and online brokerages. It departs from the accelerated growth of these environments, which, while democratizing access to the financial market, also amplify emotional impulses and biases such as overconfidence, loss aversion, anchoring, confirmation, and herding. The research is justified by the gap in the national literature on human–technology mediation in this context and by the practical relevance of protecting investors in a scenario where decisions are increasingly influenced by digital choice architectures. A mixed-methods approach of an applied nature is adopted, combining a literature review in behavioral economics, finance, and innovation management with a *survey* applied to 97 individual investors and semi-structured interviews with 14 registered independent financial consultants. The results indicate that digital platforms intensify impulsive behaviors and biases in a significant portion of investors, while the work of independent consultants, grounded in continuous financial education, incentive alignment, and the use of *nudges*, helps reduce such distortions, reorganize risk perception, and strengthen the long-term focus. It is concluded that independent financial consulting is consolidated as an effective instrument of mediation between technology and behavior, establishing itself as an essential component of a more ethical and rational financial ecosystem oriented toward the protection of individual investors.

Keywords: behavioral economics; independent financial consulting; digital platforms; cognitive biases; individual investors.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Distribuição dos respondentes segundo o gênero.	20
Figura 2: Distribuição dos respondentes segundo a faixa etária.	21
Figura 3: Distribuição dos respondentes segundo estado civil.....	21
Figura 4: Distribuição dos respondentes segundo a classe socioeconômica.....	22
Figura 5: Distribuição segundo o nível de escolaridade.....	23
Figura 6: Distribuição segundo a principal fonte de renda.....	24
Figura 7: Distribuição dos respondentes quanto à experiência no mercado financeiro.	25
Figura 8: Distribuição dos respondentes segundo o nível de experiência com investimentos..	26
Figura 9: Distribuição dos respondentes segundo o tempo de experiência com investimentos.	26
Figura 10: Distribuição dos respondentes segundo o local onde realizam seus Investimentos.	27
Figura 11: Distribuição dos respondentes quanto a contratação de consultoria financeira independente.....	27
Figura 12: Distribuição dos respondentes segundo os tipos de investimentos possuídos.....	28
Figura 13: Distribuição dos respondentes segundo o objetivo principal com os investimentos.	29
Figura 14: Distribuição dos respondentes segundo o critério adotado na tomada de decisão...	30
Figura 15: Distribuição dos respondentes quanto ao estilo de tomada de decisão em investimentos.....	31
Figura 16: Distribuição dos respondentes quanto ao comportamento em períodos de alta do mercado.	32
Figura 17: Distribuição dos respondentes quanto ao comportamento em períodos de queda do mercado.	33
Figura 18: Distribuição dos respondentes quanto à venda de ativos para evitar perdas.	34
Figura 19: Distribuição dos respondentes quanto à busca de informações na tomada de decisão de investimentos.	35
Figura 20: Distribuição dos respondentes quanto à percepção das flutuações do mercado.	36
Figura 21: Distribuição dos respondentes quanto ao relato em vender investimentos com prejuízo.....	37
Figura 22: Distribuição dos respondentes quanto ao reforço de investimentos em ativos.....	38
Figura 23: Distribuição dos respondentes quanto à confiança no próprio julgamento em ativos.	39
Figura 24: Distribuição dos respondentes quanto às reações emocionais às oscilações nos investimentos.....	40
Figura 25: Distribuição dos respondentes quanto ao arrependimento imediato após investir. .	41
Figura 26: Distribuição dos respondentes quanto à percepção da contribuição da consultoria.	42
Figura 27: Distribuição dos respondentes segundo os principais fatores que influenciam decisões de investimentos.....	44
Figura 28: Distribuição dos respondentes quanto à autopercepção de nível de informação sobre investimentos.....	45
Figura 29: Distribuição dos respondentes quanto à realização de educação formal em finanças pessoais.....	46
Figura 30: Distribuição dos respondentes quanto à intenção de contratar consultoria financeira independente.....	47
Figura 31: Distribuição dos respondentes segundo vieses comportamentais percebidos na tomada de decisão.....	48
Figura 32: Distribuição dos respondentes segundo a base utilizada na tomada de decisão em investimentos.....	50
Figura 33: Distribuição dos respondentes quanto à flexibilidade para alterar estratégias de investimento.	51

Figura 34: Distribuição dos respondentes quanto à revisão periódica dos investimentos.	52
Figura 35: Distribuição dos respondentes quanto à prática de rebalanceamento da carteira de investimentos.	53
Figura 36: Distribuição dos respondentes segundo a faixa etária.	54
Figura 37: Distribuição dos respondentes segundo o tempo de atuação como consultor financeiro independente.	55
Figura 38: Distribuição dos respondentes quanto ao registro profissional ativo.	56
Figura 39: Distribuição quanto ao perfil predominante de seus clientes.	57
Figura 40: Distribuição das respostas quanto ao viés de excesso de confiança.	58
Figura 41: Distribuição das respostas quanto ao viés de aversão à perda.	59
Figura 42: Distribuição das respostas quanto ao viés de aversão à perda.	60
Figura 43: Distribuição das respostas quanto ao viés de ancoragem.	61
Figura 44: Distribuição das respostas quanto ao viés de confirmação.	62
Figura 45: Percepção de mudança comportamental antes e após a consultoria financeira.	63
Figura 46: Acredita que essas plataformas aumentam decisões impulsivas.	70

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Respostas dos consultores sobre suas práticas.	64
Quadro 2: Descrição das Práticas Relatadas pelos Consultores.	64
Quadro 3: Exemplo de atuação dos Consultores para mitigação de Vieses Comportamentais.	65
Quadro 4: Categorias e Tipos de Vieses Mitigados nas Consultorias.	66
Quadro 5: Práticas de Atuação Reportadas pelos Consultores.	68
Quadro 6: O Papel das Plataformas Digitais na Ocorrência de Vieses	69
Quadro 7: Recomendações dos Consultores para a Prática Profissional.	71
Quadro 8: Sugestões dos Consultores para Melhorias nas Plataformas Digitais.	73

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
2. REVISÃO DA LITERATURA	14
2.1 Economia Tradicional vs. Economia Comportamental: A Quebra do Paradigma	14
2.3 Consultoria Independente e Psicologia dos Incentivos como Solução.....	15
3. METODOLOGIA.....	17
3.1 Tipo de Pesquisa.....	17
3.2 População e Amostra.....	17
3.3 Instrumento de Coleta de Dados.....	18
3.4 Procedimentos de Coleta	18
3.6 Aspecto Éticos	19
3.7 Considerações.....	19
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS.....	20
4.1 Perspetiva dos Investidores e capacidade técnica.....	20
4.2 Perfil de Investimentos e maturidade do investidor	24
4.3 Perfil de Decisão de Investimento	30
4.4 Vieses Cognitivos identificados	48
4.5 Comportamento Financeiro e Gestão de Investimentos	52
4.6 Análise dos Dados – perspectiva dos consultores	54
4.7 Comportamento do investidor – percepção dos consultores	58
4.8 Atuação da consultoria – dados qualitativos colhidos em entrevista	63
4.9 Categorias temáticas e tipos de vieses mitigados por meio da consultoria independente ...	65
4.9.1 Categorias Análise das Intervenções e o Papel do Consultor.....	66
4.10 Os Desafios da Consultoria na Promoção da Racionalidade Decisória	68
4.11 O Papel das Plataformas Digitais na Ocorrência de Vieses – segundo percepção dos consultores.....	69
4.11.1 A Tecnologia como Agente de Sobrecarga e Enviesamento.....	70
4.12 Recomendações dos Consultores para a Atuação Profissional e Mitigação de Vieses	71
4.13 Sugestões dos Consultores para o Aprimoramento das Plataformas Digitais	72
5. DISCUSSÃO, LIMITAÇÕES E IMPLICAÇÕES.....	74
5.1 Discussão.....	74
5.2 Limitações	75
5.3 Implicações.....	75
6. CONCLUSÃO.....	76
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS	78
REFERÊNCIA.....	80

1. INTRODUÇÃO

Os investidores, sobretudo as pessoas físicas, tomam decisões que são constantemente influenciadas por fatores psicológicos que vão contra a lógica econômica tradicional. Nesse contexto, a economia comportamental estuda como esses vieses afetam as finanças, especialmente em plataformas digitais que, ao facilitarem o acesso, aumentam a probabilidade de escolhas impulsivas.

Diante desse cenário, a atuação do consultor financeiro independente se mostra uma alternativa necessária. Ao intermediar a relação entre emoção e tecnologia, esse profissional — remunerado por honorários e isento de conflitos de interesse — oferece uma orientação personalizada, essencial para quem opera via *fintechs*. A partir dessa premissa, o consultor se torna um agente que reduz tendências como o medo de perder e o efeito manada.

O consultor ainda ajuda a tomar decisões que pensam no longo prazo. A partir dessa premissa, o consultor independente emerge como um agente de mitigação de vieses que busca reduzir o excesso de confiança e de efeito manada, além de oferecer o suporte técnico que o investidor pessoa física precisa para tomar decisões mais consistentes.

Diante disto, a presente dissertação propõe-se a investigar de que forma essa atuação profissional, inserida no contexto das plataformas digitais, pode efetivamente moderar os efeitos de tais vieses no comportamento do investidor pessoa física.

Para alcançar o que é proposto, a presente pesquisa, tem por objetivo responder a seguinte pergunta: de que forma a consultoria financeira independente pode mitigar os efeitos dos vieses comportamentais nas decisões de investimento de investidores pessoa física que utilizam plataformas digitais?

Neste sentido, o estudo busca inicialmente identificar os principais gatilhos comportamentais presentes nos ambientes digitais com a finalidade de analisar por comparação da percepção de investidores com e sem o acompanhamento desses especialistas.

A investigação pretende, dessa maneira, mensurar o impacto real da consultoria — por meio de dados qualitativos e quantitativos — culminando na proposição de recomendações práticas que beneficiem tanto os usuários quanto o desenho das próprias interfaces tecnológicas.

A viabilização dessa análise sustenta-se em uma abordagem mista, de natureza aplicada, que articula uma robusta revisão bibliográfica sobre economia comportamental e gestão da inovação a uma pesquisa de campo abrangente. Esta etapa empírica compreende a aplicação de questionários online e a realização de entrevistas semiestruturadas com

consultores devidamente registrados, visando cruzar as evidências teóricas com a prática do mercado brasileiro.

A relevância deste esforço acadêmico justifica-se pelo grande crescimento de investidores no ambiente digital, onde a facilidade de acesso muitas vezes amplifica a irracionalidade. Assim, ao preencher uma lacuna na literatura nacional, a pesquisa não apenas oferece uma contribuição teórica à interface entre tecnologia e comportamento, mas também promove um impacto social e profissional.

Diante da análise desse estudo é possível concluir que a inovação tecnológica atinge seu pleno potencial quando se alinha à mediação humana qualificada, neste sentido, busca fomentar um ecossistema financeiro que integre ética, educação e racionalidade de longo prazo. Espera-se, portanto, demonstrar que a consultoria independente não é apenas um serviço acessório, mas um pilar essencial para a proteção do investidor contra suas próprias limitações cognitivas.

Para tanto, o trabalho estrutura-se inicialmente na fundamentação teórica, mergulhando no embate entre a economia tradicional e a comportamental, e como os vieses fogem da lógica puramente matemática. A partir dessa base, o texto explora como as plataformas digitais, por meio de suas arquiteturas de escolha, acabam por catalisar esses vieses, desafiando a estabilidade emocional do investidor moderno. Por fim, o referencial examina a consultoria independente e a psicologia dos incentivos como caminhos para restaurar a ética e o pensamento de longo prazo no ecossistema financeiro. Com esse percurso teórico consolidado, a pesquisa avança para a análise dos dados coletados em campo e finaliza com as proposições estratégicas para o setor.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Economia Tradicional vs. Economia Comportamental: A Quebra do Paradigma

Durante grande parte do século XX, a teoria econômica convencional estruturou-se sobre o pressuposto do agente racional, orientado à maximização de utilidade e plenamente capaz de avaliar alternativas disponíveis (SAMUELSON; NORDHAUS, 2010). Neste sentido, o comportamento do indivíduo era tratado como previsível, estável e independente de influências psicológicas. Contudo, esse paradigma começou a ser sistematicamente questionado com o avanço das pesquisas desenvolvidas por Daniel Kahneman e Amos Tversky, que demonstraram que decisões reais divergem dos modelos normativos tradicionais.

A partir da Teoria da Perspectiva (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979), tornou-se evidente que indivíduos avaliam ganhos e perdas de forma assimétrica, manifestando vieses como aversão à perda, heurísticas de ancoragem e comportamento de manada. Estudos posteriores, como Barber e Odean (2001), reforçam que investidores pessoa física apresentam padrões sistemáticos de erro, frequentemente influenciados por excesso de confiança e interpretações equivocadas sobre risco.

Nesse contexto, a racionalidade passou a ser compreendida como limitada, operando por meio de atalhos mentais e sob forte influência emocional. Se no modelo tradicional as falhas eram vistas como ruídos isolados, na Economia Comportamental elas são previsíveis e sistemáticas. Essa previsibilidade se torna um elemento central quando transposta para os ambientes virtuais, onde a forma como as informações são apresentadas pode direcionar o processo decisório. Assim, torna-se necessário investigar como as interfaces tecnológicas manipulam esses mecanismos, tema central da discussão, nas quais a arquitetura de escolha pode amplificar decisões enviesada, assunto abordado no subtópico a seguir.

2.2 Plataformas Digitais e a Arquitetura de Escolha: A Potencialização de Vieses

O avanço das plataformas digitais transformou profundamente a dinâmica das decisões financeiras. Como propõem Richard Thaler e Cass Sunstein (2008), nenhum ambiente de escolha é neutro; toda interface constitui uma arquitetura de escolha. Na prática, isso significa que pequenos estímulos visuais ou organizacionais — conhecidos como *nudges* — são capazes de direcionar o comportamento do usuário sem remover sua liberdade de decisão. No

ecossistema digital, elementos como o layout do aplicativo, a hierarquia das notificações e o uso de cores em gráficos de desempenho tornam-se ferramentas silenciosas que moldam a percepção de risco do investidor.

A literatura recente destaca que essa arquitetura, muitas vezes aliada à “gamificação”, favorece um processamento cognitivo rápido e intuitivo, em detrimento da análise reflexiva (BAKER; DELLAVIGNA, 2020). O bombardeio de dados em tempo real e a facilidade de execução de ordens acabam por catalisar fenômenos como o FOMO (*Fear of Missing Out*) e o excesso de confiança. Além disso, os algoritmos de personalização podem confinar o investidor em bolhas informacionais, onde a repetição de teses convergentes reforça o viés de confirmação e obscurece riscos latentes (SHILLER, 2015).

Assim, as plataformas digitais assumem um papel dual: embora democratizem o acesso ao mercado, elas estruturam um ambiente que pode maximizar as falhas cognitivas do indivíduo. Surge, então, a necessidade de mecanismos que atuem como um contraponto a esses estímulos, papel desempenhado pela consultoria financeira independente, cujas características e impactos serão examinados na seção subsequente.

2.3 Consultoria Independente e Psicologia dos Incentivos como Solução

A consultoria financeira independente configura-se como inovação relevante no setor financeiro ao eliminar conflitos de interesse presentes em modelos tradicionais de assessoria, nos quais a remuneração é condicionada à venda de produtos. Segundo a OECD (2021), estruturas baseadas em honorários apresentam maior alinhamento entre consultor e investidor, contribuindo para decisões mais racionais e adequadas ao perfil do cliente.

Nesse contexto, o consultor atua como mediador entre a complexidade informacional das plataformas digitais e os vieses comportamentais do investidor. Conforme argumenta James Montier (2007), grande parte dos erros financeiros é resultado de reações emocionais exacerbadas, e não de falta de conhecimento técnico. Assim, práticas baseadas na psicologia dos incentivos — como reforço de metas, controle de impulsividade e acompanhamento contínuo — tornam-se essenciais para mitigar desvios cognitivos.

Entre os efeitos da consultoria, destacam-se: reorganização da percepção de risco, revisão de crenças ancoradas, redução da negociação impulsiva e fortalecimento do comportamento orientado ao longo prazo. Nesse sentido, a consultoria financeira independente funciona como instrumento de racionalização em ambientes altamente estimulantes,

desempenhando papel crucial na mitigação de vieses comportamentais de investidores pessoa física.

Diante do exposto, observa-se que a integração entre orientação profissional e tecnologias digitais cria um modelo híbrido capaz de melhorar decisões em ambientes complexos. Essa articulação fornece base conceitual para avaliar empiricamente a atuação da consultoria em plataformas digitais, discussão desenvolvida nos próximos capítulos.

1. METODOLOGIA

3.1 Tipo de Pesquisa

Diante do objetivo de compreender como a consultoria financeira independente atua na mitigação de vieses comportamentais em investidores pessoa física, esta pesquisa foi de natureza aplicada, com abordagem mista.

Neste sentido, a abordagem quantitativa foi utilizada para identificar padrões de comportamento, incidência de vieses e frequência de decisões impulsivas entre investidores. Por outro lado, a abordagem qualitativa possibilitou compreender percepções, estratégias de mitigação e práticas adotadas pelos consultores independentes, levantadas através de entrevistas semiestruturadas.

Essa combinação possibilita uma análise mais ampla, conectando dados mensuráveis à interpretação e compreensão do contexto psicológico e tecnológico na tomada de decisão em que as decisões são tomadas, conforme discutido no referencial teórico.

3.2 População e Amostra

A pesquisa focou exclusivamente em investidores pessoa física que utilizam plataformas digitais de investimento no Brasil, com e sem acompanhamento de consultoria independente, excluindo investidores institucionais e consultores vinculados a bancos ou corretoras, a fim de reduzir vieses inerentes à atuação institucional. A amostra envolveu dois grupos principais:

- 97 investidores, com experiência variada no mercado financeiro, distribuídos entre níveis básico, intermediário e avançado;
- 14 consultores independentes certificados, com experiência prática na mitigação de vieses em ambientes digitais.

O período de coleta de dados ocorreu entre 6 a 8 meses, garantindo abrangência temporal suficiente para capturar diferentes padrões de decisão.

Diante do exposto, a amostra permitiu explorar tanto a perspectiva do investidor quanto a do consultor, garantindo complementaridade de informações e confiabilidade na interpretação dos resultados.

3.3 Instrumento de Coleta de Dados

Para os investidores, utilizou-se um questionário estruturado online, composto por seções relacionadas a:

- Perfil socioeconômico e educacional;
- Experiência prévia em investimentos;
- Frequência de decisões impulsivas e percepção de vieses;
- Experiência com consultoria financeira independente.

Para os consultores, foram realizadas entrevistas semiestruturadas, com roteiro flexível, permitindo explorar:

- Estratégias de mitigação de vieses;
- Percepção sobre o impacto das plataformas digitais;
- Aplicação de princípios da psicologia dos incentivos na orientação de investidores.

Diante do exposto, a combinação de questionários e entrevistas permitiu triangular dados quantitativos e qualitativos, aumentando a robustez da análise e permitindo interpretações mais precisas sobre a interação entre tecnologia, comportamento e consultoria.

3.4 Procedimentos de Coleta

A coleta de dados ocorreu de forma remota, garantindo acessibilidade aos participantes e eficiência logística.

- Os questionários online tiveram duração média de 15 a 20 minutos, e o preenchimento foi voluntário e anônimo;
- As entrevistas com consultores foram conduzidas via plataformas digitais, gravadas e transcritas para análise subsequente.

Nesse sentido, a metodologia buscou minimizar vieses de resposta e maximizar a riqueza das informações.

3.5 Procedimentos de Análise

Dados quantitativos: tratados com estatística descritiva (frequência, percentuais, médias), permitindo identificar padrões de comportamento e incidência de vieses.

Dados qualitativos: analisados por análise de conteúdo, categorizando estratégias de mitigação de vieses, percepção do impacto das plataformas digitais e atitudes do investidor frente a decisões financeiras.

Essa abordagem permite interpretar os resultados em consonância com o referencial teórico, estabelecendo conexões entre tecnologia, comportamento e consultoria.

3.6 Aspectos Éticos

Todos os participantes foram informados sobre os objetivos da pesquisa, voluntariedade e confidencialidade. O consentimento livre e esclarecido foi obtido antes da participação, garantindo que os dados pessoais fossem tratados de forma ética e responsável, em conformidade com a Resolução CNS 466/2012.

3.7 Considerações

Diante do exposto, a metodologia adotada possibilita:

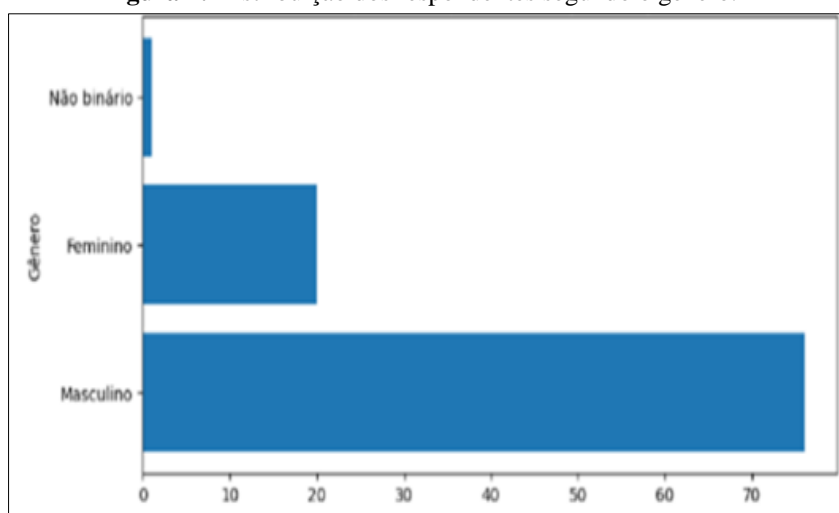
- Avaliar como os vieses se manifestam em investidores pessoa física;
- Compreender o papel da consultoria independente como mediadora de decisões;
- Integrar informações quantitativas e qualitativas de maneira coerente, preparando a base para o capítulo subsequente de Análise e Discussão dos Dados, no qual os resultados serão interpretados à luz do referencial teórico.

3. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

4.1 Perspectiva dos Investidores e capacidade técnica

A amostra totalizou 97 respondentes, dos quais 86,6% declararam investir no mercado financeiro. Quanto à experiência, 40,2% relataram experiência intermediária, 37,1% básica, 15,5% avançada e 7,2% nenhuma experiência. Os principais objetivos financeiros foram aumentar o patrimônio e alcançar independência financeira. (figura 1).

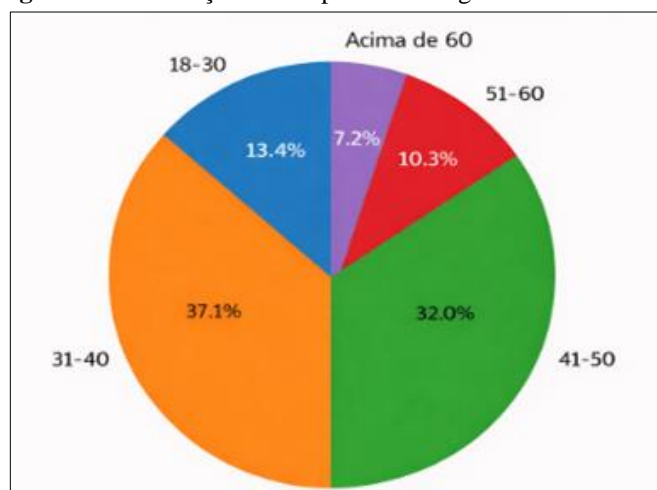
Figura 1: Distribuição dos respondentes segundo o gênero.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

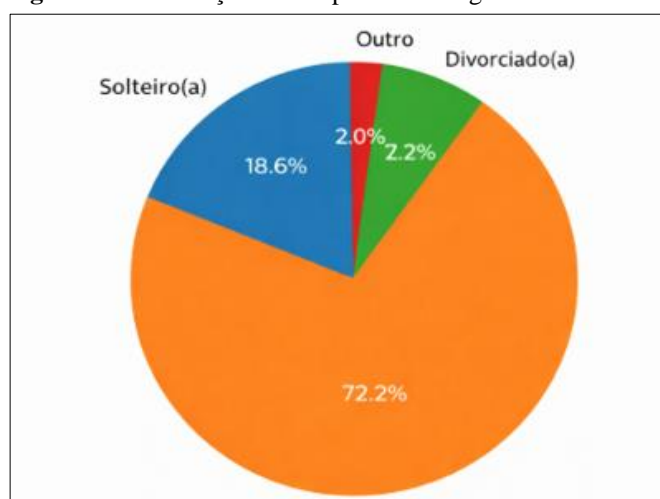
É possível evidenciar que a amostra é predominantemente composta por respondentes do gênero masculino, que representam 78,4% do total. O gênero feminino corresponde a 20,6% dos participantes, enquanto uma parcela residual (1%) identifica-se como não binária. Essa configuração indica uma assimetria de gênero na composição da amostra, aspecto que deve ser considerado na interpretação dos resultados, especialmente em análises relacionadas à tomada de decisão e ao comportamento do investidor.

No que concerne à faixa etária Figura 2 a seguir, os dados indicam que a maior concentração de respondentes está nas faixas dos 31 a 40 anos (37,1%) e 41 a 50 anos (32,0%), evidenciando uma amostra predominantemente composta por indivíduos em idade economicamente ativa e com maior probabilidade de experiência no mercado financeiro. As faixas de 18 a 30 anos (13,4%) e 51 a 60 anos (10,3%) apresentam participação intermediária, enquanto respondentes acima de 60 anos representam 7,2% da amostra.

Figura 2: Distribuição dos respondentes segundo a faixa etária.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A figura 3 abaixo analisou que a maior parte dos respondentes possui estado civil casado (a), representando 72,2% da amostra, seguida por solteiros, com 18,6%. As categorias, Divorciado (a) e outros, apresentam participações menores, correspondendo a 7,2% e 2,0%, respectivamente. Esse perfil sugere predominância de investidores com maior estabilidade familiar, fator que pode influenciar o comportamento frente ao risco, horizonte de investimento e tomada de decisão financeira.

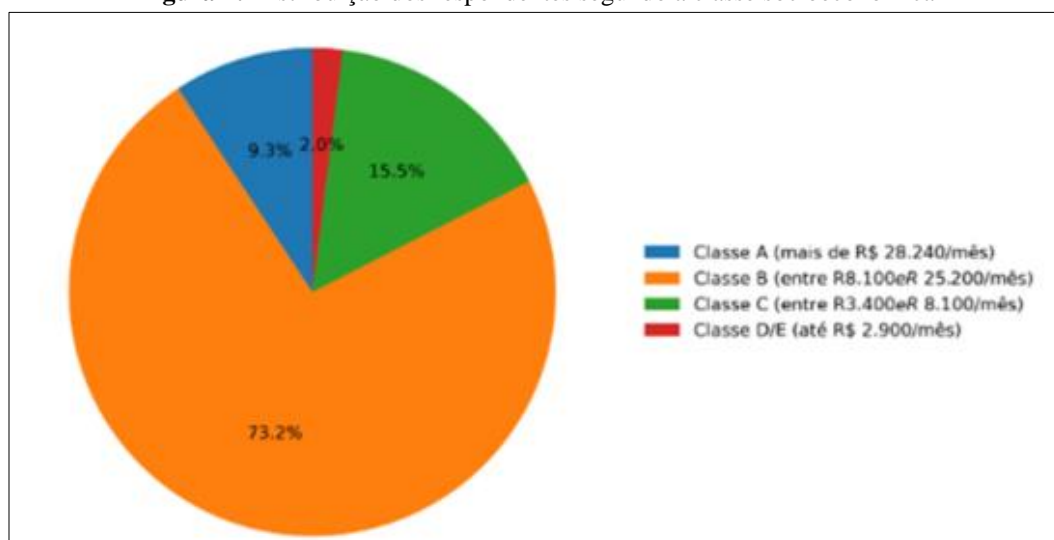
Figura 3: Distribuição dos respondentes segundo estado civil.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A figura 4 abaixo apresenta expressivamente maior percentual da Classe B, que reúne 73,2% dos respondentes, composta por famílias com renda mensal entre R\$ 8.100 e R\$ 25.200, indicando que a maior parte da amostra pertence a estratos intermediários de renda. A

Classe C, com renda entre R\$ 3.400 e R\$ 8.100, representa 15,5% dos participantes, enquanto a Classe A, com rendimentos superiores a R\$ 28.240 mensais, corresponde a 9,3% da amostra. A Classe D/E, formada por famílias com renda de até R\$ 2.900, apresenta participação residual (2,0%).

Figura 4: Distribuição dos respondentes segundo a classe socioeconômica



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Diante dos dados contidos nas figuras anteriormente mencionadas, cabe salientar que o perfil etário sugere maturidade decisória relevante para a análise dos vieses comportamentais associados aos investimentos. No entanto, ao cruzar com o estado civil, Figura 3 — onde 72,2% são casados — e a classe socioeconômica (73,2% pertencentes à Classe B, Figura 4) podemos pressupor que este investidor carrega uma responsabilidade familiar que pode acentuar o medo da perda.

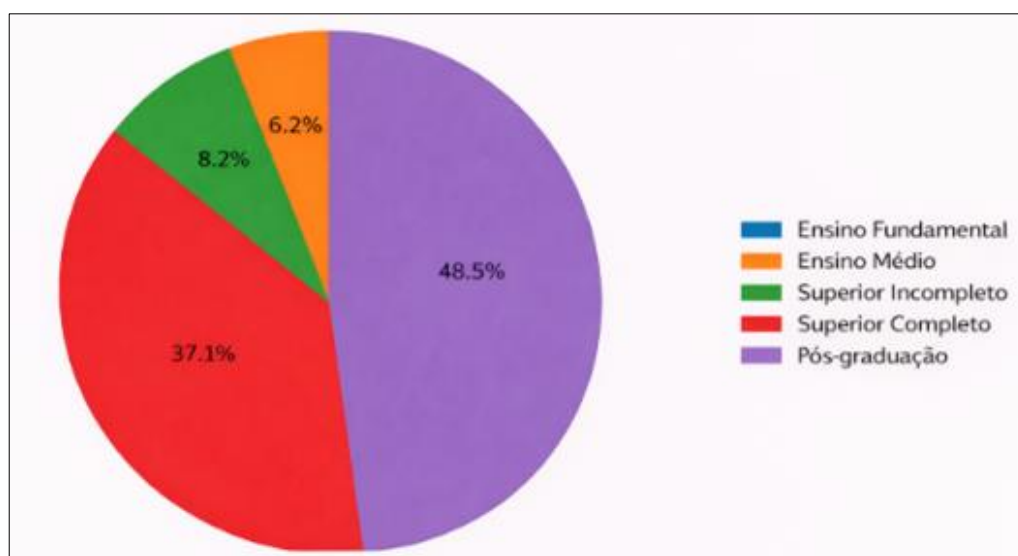
Cabe aqui dar um destaque a Teoria da Perspectiva escrita por Kahneman & Tversky (1979), “*a dor de perder o patrimônio acumulado para a família é processada de forma muito mais severa do que o prazer de novos ganhos*”, que resume o conceito de aversão à perda. A teoria explica que o impacto emocional de uma perda é muito superior ao impacto de um ganho de valor equivalente.

Diante das informações, o investidor analisado não busca apenas lucro, mas a manutenção da segurança familiar. Esta responsabilidade civil acentua a Aversão à Perda, tornando o investidor mais propenso a decisões defensivas irracionais em momentos de volatilidade digital.

As figuras 5 e 6 apresentam o paradoxo da escolaridade e o excesso de confiança. A imagem a seguir, identifica um elevado nível de escolaridade (85,6% com ensino superior ou pós-graduação) e estabilidade financeira (60,8% servidores públicos).

Segundo Kahneman (2012), o sucesso em áreas acadêmicas distintas pode gerar o Viés de Excesso de Confiança (*Overconfidence*), onde o indivíduo acredita que a sua inteligência técnica o imuniza contra erros emocionais no mercado.

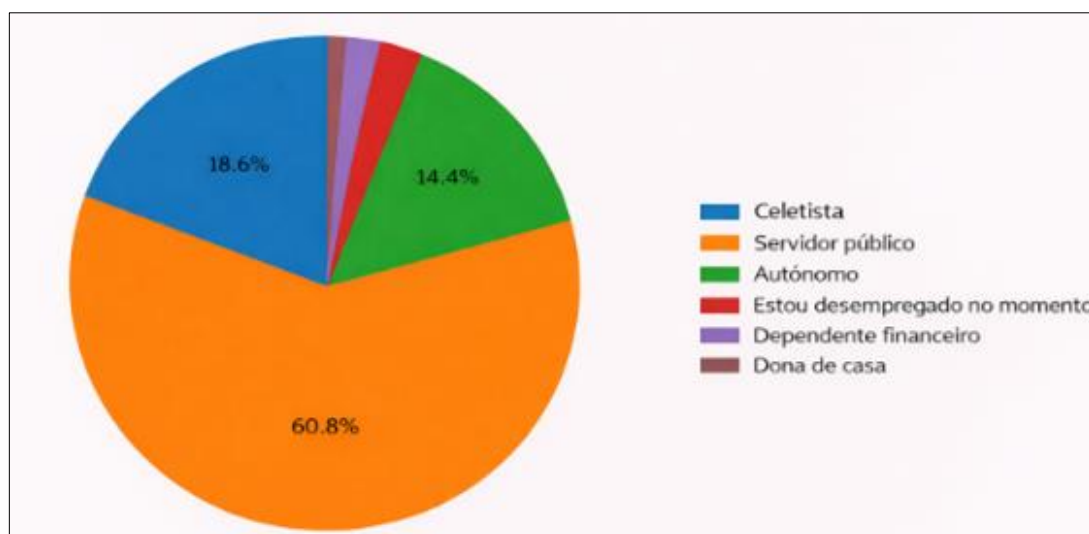
Figura 5: Distribuição segundo o nível de escolaridade.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Contrapondo com os dados da Figura 6, a seguir, onde a base da sustentação financeira da amostra provém majoritariamente do serviço público (60,8%), seguida por trabalhadores celetistas (18,6%) e autônomos (14,4%). Este dado é fundamental para compreender o comportamento de risco deste investidor. É possível observar a “ilusão de segurança” proveniente da estabilidade do setor público pode levar à negligência da diversificação técnica. Aqui, o consultor atua como um Nudge de Realidade, ancorando as expectativas e separando a estabilidade do cargo da volatilidade da carteira.

Esse perfil educacional identifica o “paradoxo do investidor qualificado”, fator que pode influenciar a forma como os investidores processam informações, avaliam riscos e manifestam vieses comportamentais nas decisões de investimento. Embora a alta escolaridade sugira racionalidade, a literatura de finanças comportamentais alerta para o viés de excesso de confiança (*Overconfidence*), ou seja, indivíduos com sucesso acadêmico e profissional tendem a acreditar que o conhecimento em áreas distintas se traduz em imunidade emocional no mercado financeiro.

Figura 6: Distribuição segundo a principal fonte de renda.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Na maioria dos casos, o perfil de servidor público sugere um perfil habituado à estabilidade e a previsibilidade que nem sempre se encaixa na dinâmica das corretoras. Segundo Kahneman (2012), quem possui estabilidade na fonte de renda principal tende a subestimar a volatilidade do mercado financeiro, acreditando que o “porto seguro” do salário estatal compensará eventuais erros de investimento.

Diante do exposto é possível concluir que existe uma “ilusão de segurança”: o investidor sente-se protegido pela sua função pública, o que pode levá-lo a aceitar riscos desproporcionais ou a negligenciar a diversificação técnica. É neste sentido que, o consultor independente, exerce um papel pedagógico vital: ele precisa “ancorar” as expectativas deste servidor, mostrando que a estabilidade do cargo não se traduz automaticamente em estabilidade na carteira de ações.

4.2 Perfil de Investimentos e maturidade do investidor

Após a caracterização sociodemográfica da amostra, esta seção aprofunda a análise na arquitetura de decisões dos respondentes, transpondo os dados estatísticos para a realidade das Finanças Comportamentais. O objetivo aqui é mapear como a experiência autodeclarada e a familiaridade com o mercado financeiro interage com as interfaces das *fintechs*, criando o cenário onde os vieses cognitivos se manifestam de forma mais aguda.

Conforme defendido por Kahneman (2012), o processo decisório humano opera em dois sistemas: um rápido e intuitivo (Sistema 1) e outro lento e analítico (Sistema 2). No

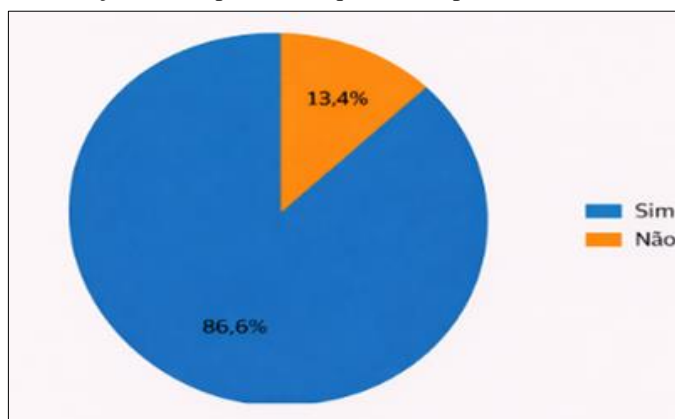
contexto do investidor pessoa física que utiliza plataformas digitais, a facilidade de execução e o excesso de informações tendem a privilegiar o Sistema 1. Assim, os dados a seguir buscam identificar se a “familiaridade” relatada pelos investidores traduz-se em maturidade estratégica ou se, paradoxalmente, atua como um catalisador para o viés de excesso de confiança e a aversão à perda.

Nesta perspectiva, a análise do perfil de investimentos inicia-se pela verificação da inserção real dos participantes no mercado e do seu nível de experiência técnica, elementos que servem de base para a atuação mitigadora da consultoria financeira independente.

A figura a seguir expõe a arquitetura de escolhas nas plataformas digitais. Dos 97 dos respondentes, 86,6% são investidores ativos, dos quais operam predominantemente via corretoras independentes (76%) e plataformas digitais. Contudo, 77,3% possuem apenas nível básico ou intermediário de experiência.

Como propõem Thaler e Sunstein (2008), as interfaces digitais não são neutras; elas constituem uma arquitetura de escolha que, pela facilidade de execução, privilegia o Sistema 1 (rápido e intuitivo) em detrimento do Sistema 2 (analítico).

Figura 7: Distribuição dos respondentes quanto à experiência no mercado financeiro.



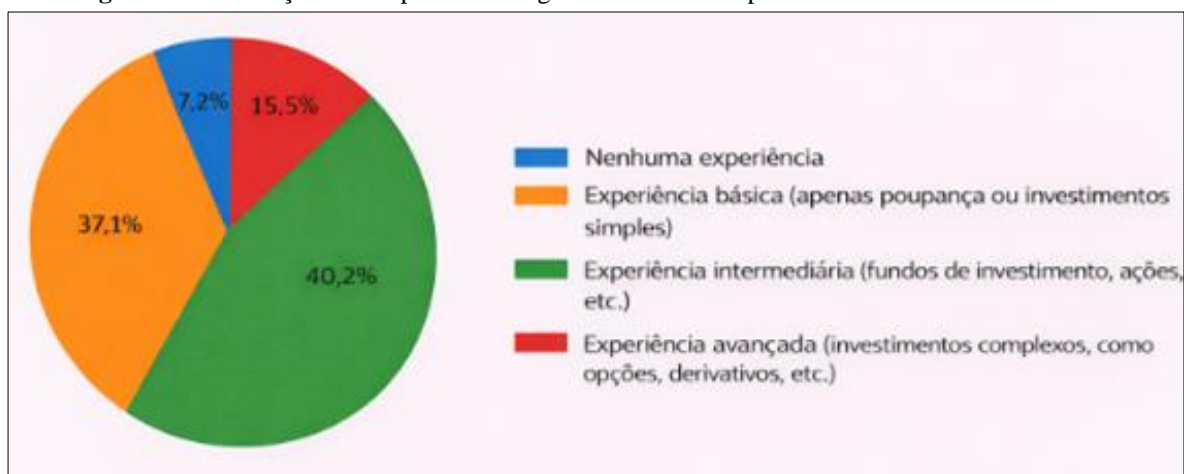
Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

O modelo “self-service” das *fintechs*, embora democrático, empurra o investidor de nível básico para o FOMO (*Fear of Missing Out*). A autonomia digital, sem o suporte técnico, transforma-se em vulnerabilidade cognitiva.

As figuras 8 e 9 a seguir apresentam a distribuição dos respondentes segundo o nível e tempo de experiência com investimentos sendo 77,3% Básico/Intermediário.

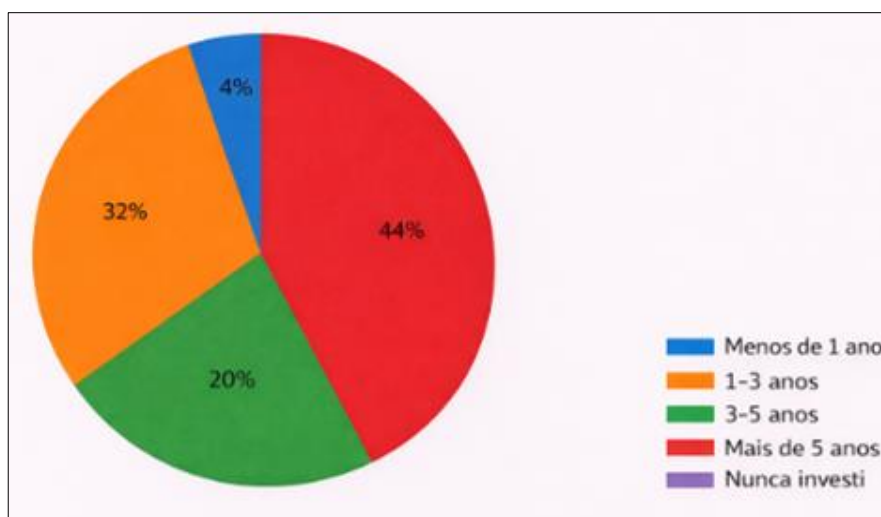
Embora quase metade atue há mais de 5 anos (Figura 9), a maioria ainda se autodeclara em níveis básicos ou intermediários (Figura 8). Isso revela um público em “fase de consolidação”.

Figura 8: Distribuição dos respondentes segundo o nível de experiência com investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Figura 9: Distribuição dos respondentes segundo o tempo de experiência com investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

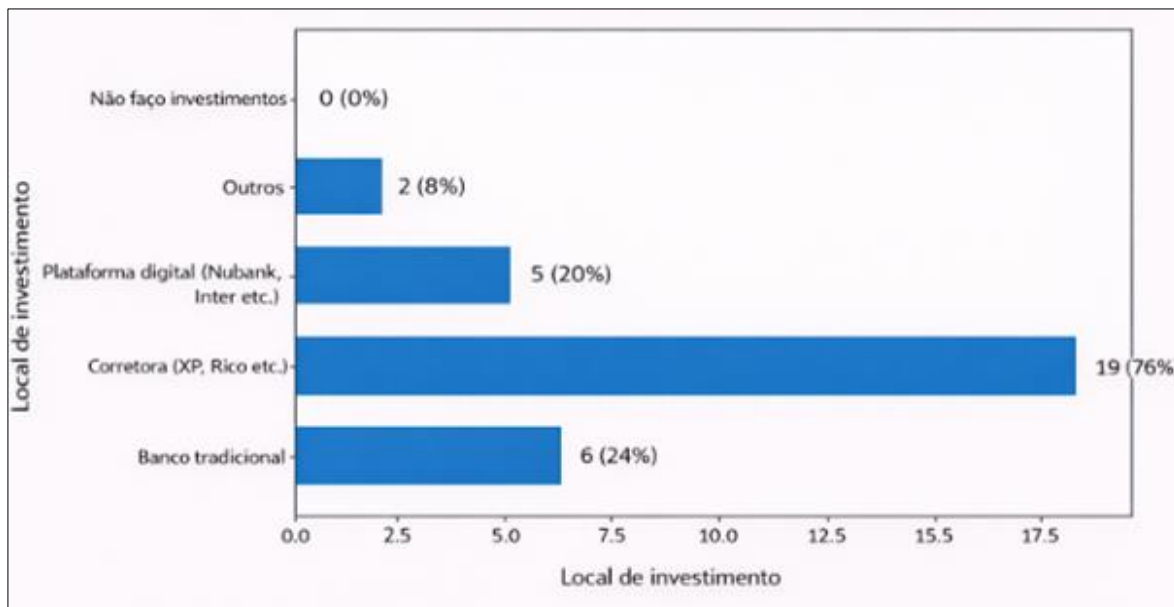
Barber e Odean (2001) alertam que investidores com experiência parcial são os mais propensos ao excesso de confiança, pois a familiaridade com a plataforma digital pode ser confundida com domínio técnico.

Portanto, mais de 77% dos participantes possuem nível básico ou intermediário, revelando um público em fase de consolidação da literacia financeira — suficientemente engajado para investir, mas ainda vulnerável a vieses cognitivos e emocionais.

A Figura 10 a seguir apresenta que três em cada quatro investidores operam via corretoras independentes, o que indica maior autonomia na gestão de recursos e

distanciamento do modelo bancário tradicional. Essa tendência reflete o amadurecimento do investidor brasileiro e a busca por especialização, transparência e menores custos operacionais.

Figura 10: Distribuição dos respondentes segundo o local onde realizam seus Investimentos.

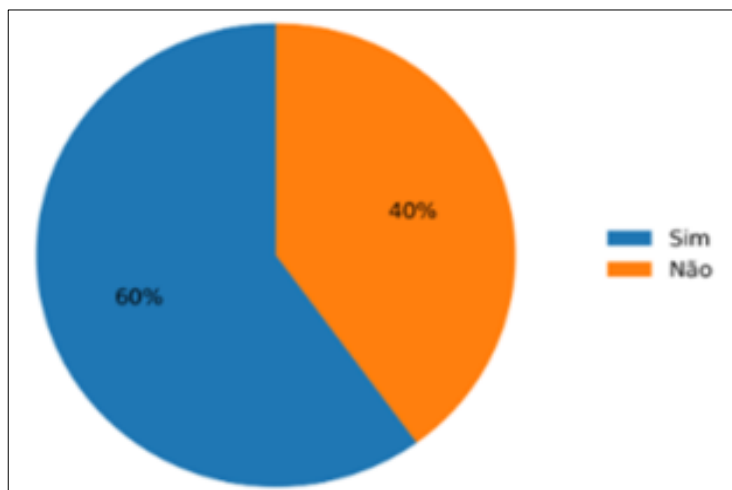


Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Entretanto, a figura 11 expõe um gráfico onde 60% dos respondentes já buscaram consultoria independente, evidenciando uma consciência da necessidade de mediação.

Esse resultado indica que a maioria dos respondentes já teve algum tipo de contato com esse serviço, o que sugere um bom nível de conhecimento ou interesse pelo tema. Por outro lado, uma parcela de 40%, percentual relevante, nunca contratou consultoria, o que mostra que o serviço ainda não é difundido entre os investidores.

Figura 11: Distribuição dos respondentes quanto a contratação de consultoria financeira independente.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

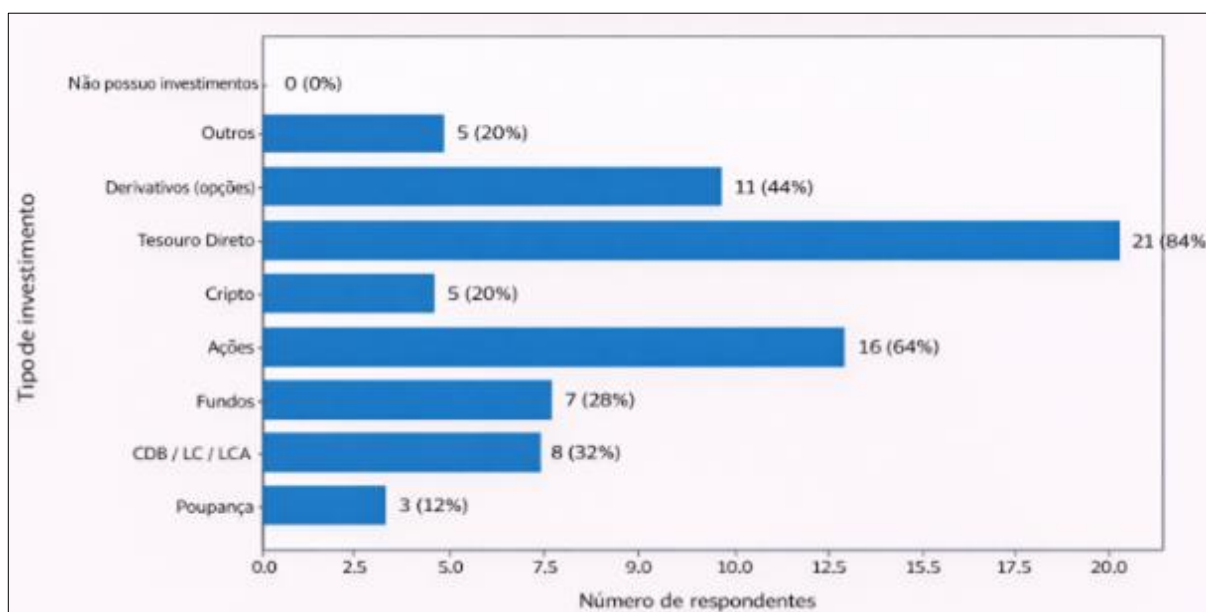
A diferença entre os dois grupos ajuda a compreender que há perfis distintos dentro da amostra — alguns já familiarizados com o trabalho de um consultor financeiro, e outros que ainda dependem apenas das próprias decisões.

Pode-se concluir que a predominância de corretoras independentes (76%) e o uso de plataformas digitais (20%) mostram a migração para o modelo *self-service*. Contudo, 60% já buscaram consultoria independente (Figura 11), confirmando a tese de Thaler e Sunstein (2008): ambientes de escolha complexos exigem consultores para mitigar os estímulos impulsivos das interfaces. Cabe também salientar que segundo a OECD (2021), modelos baseados em honorários (*fee-based*) eliminam conflitos de interesse, permitindo que o consultor atue como um filtro racional contra os estímulos impulsivos das interfaces.

É possível destacar que a busca por consultoria confirma que o investidor moderno começa a identificar as suas próprias limitações. A consultoria independente emerge como a inovação tecnológica de gestão que falta para equilibrar o ecossistema financeiro digital.

A figura 12 apresenta tipos de ativos. A concentração em Renda Fixa (84%) convivendo com Derivativos (44%) e Ações (64%) demonstra uma carteira mental segmentada. Indica que o grupo de participantes tem um perfil relativamente diversificado, com presença significativa em produtos de renda fixa e variável.

Figura 12: Distribuição dos respondentes segundo os tipos de investimentos possuídos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

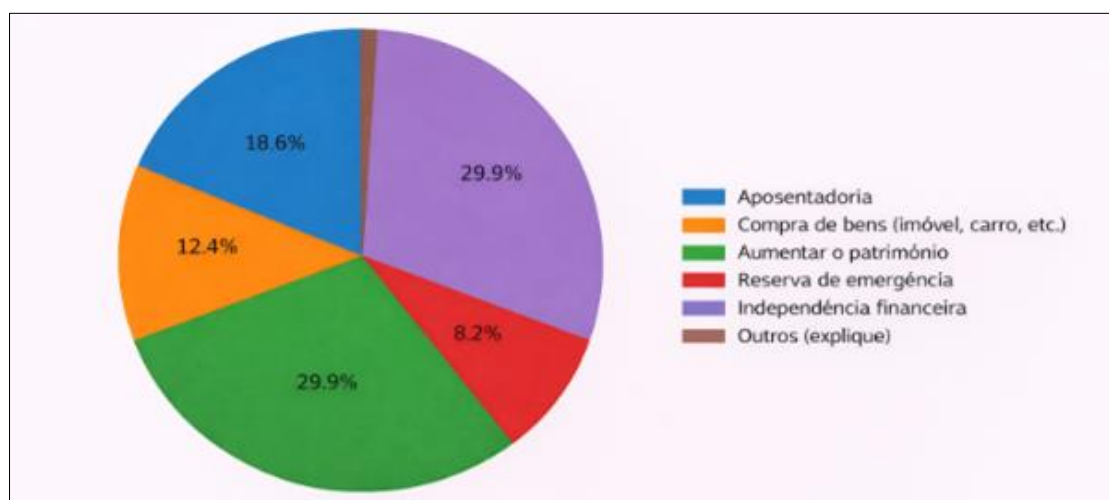
O destaque para o Tesouro Direto mostra uma preferência por investimentos mais conservadores e previsíveis, enquanto a participação em ações e derivativos revela que parte dos investidores também busca oportunidades de maior rentabilidade.

A presença de aplicações em criptomoedas e outros tipos de investimento, mesmo em menor proporção, sugere uma disposição moderada à diversificação e interesse por novas alternativas de mercado.

Este comportamento corrobora a Teoria do Portfólio Comportamental de Statman (2004), que argumenta que os investidores organizam seus ativos em “camadas” ou pirâmides mentais, buscando segurança na base e arriscando o topo para ganhos aspiracionais, ignorando a correlação total da carteira.

O gráfico apresentado na Figura 13 mostra uma divisão equilibrada entre os principais objetivos dos investidores. As respostas mais citadas foram “Aumentar o patrimônio” (29,9%) e “Independência financeira” (29,9%), seguidas por “Aposentadoria” (18,6%), “Compra de bens” (12,4%) e “Reserva de emergência” (6,2%).

Figura 13: Distribuição dos respondentes segundo o objetivo principal com os investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A predominância dos objetivos ligados à construção e manutenção de patrimônio mostra que os participantes têm uma visão voltada para o crescimento financeiro de longo prazo. A busca pela independência financeira e pelo aumento do patrimônio aparece como motivação central, enquanto a aposentadoria e a compra de bens refletem metas mais específicas e pessoais. Cabe salientar que a menor frequência de respostas relacionadas à reserva de emergência sugere que, para a maioria, o foco está mais em acumular e multiplicar recursos do que em proteger o capital no curto prazo.

De forma geral, os resultados indicam que os investidores da amostra estão mais orientados a estratégias de médio e longo prazo, com foco em estabilidade financeira e construção de riqueza ao longo do tempo.

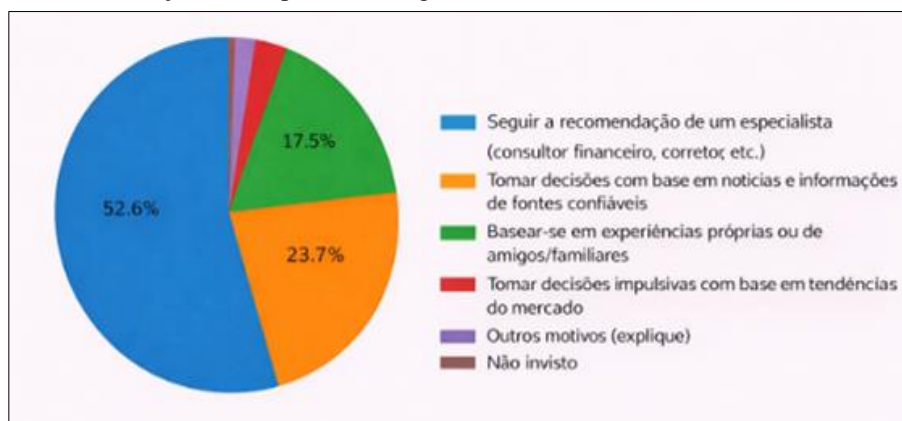
Entre os 8 participantes que optaram por explicar outros objetivos, surgiram menções como: “Aumentar patrimônio e independência financeira”, “Ter mais uma fonte de renda”, “Segurança financeira”, “Fonte de renda extra na aposentadoria”, “Aposentadoria”, “Camaro/Mustang”

Essas respostas complementam os resultados do gráfico, reforçando que a maioria dos investidores mantém o foco na liberdade financeira e na segurança no futuro, ainda que alguns apresentem motivações pessoais ou simbólicas, como a compra de um bem específico.

4.3 Perfil de Decisão de Investimento

A Figura 14 apresenta a dependência de especialistas (52,6%) em detrimento da análise própria. Segundo Cialdini (2006), este é o gatilho da Autoridade. Em ambientes de incerteza e alta carga de informação (como as plataformas digitais), o indivíduo utiliza este atalho mental para reduzir o esforço cognitivo, o que reforça o papel do consultor como o “curador” da decisão.

Figura 14: Distribuição dos respondentes segundo o critério adotado na tomada de decisão.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A predominância de investidores que seguem orientações especializadas indica uma busca por segurança e redução de incerteza. Isso está ligado ao viés da aversão à perda (Kahneman & Tversky, 1979), segundo o qual os indivíduos preferem evitar o risco de uma

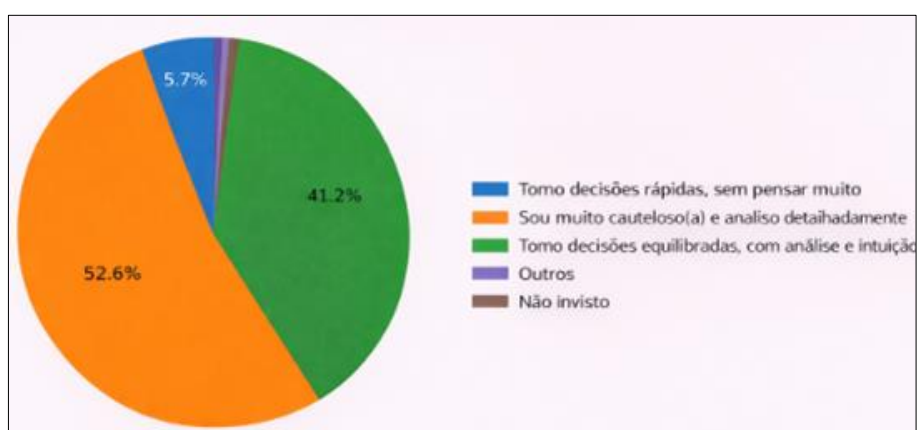
decisão errada delegando a responsabilidade a uma autoridade percebida como mais qualificada.

Diante das respostas abertas “Outros (explique)”, surgiram justificativas variadas tais como: “Baseado em análise fundamentalista e alinhamento com objetivos pessoais.”, “Baseado no cenário macroeconômico do Brasil e na situação dos ativos.”. “Com base em estratégias validadas pela ciência.”, “Como nunca investi, mas até tentei esses dias... foi com base em notícias de pessoas que eu sigo.”

Essas respostas complementam os dados do gráfico, mostrando diferentes níveis de racionalidade e percepção de confiança. Algumas destacam o uso de fundamentos técnicos e análises científicas, o que demonstra intenção racional de decisão. Outras expressam ceticismo quanto à imparcialidade dos intermediários financeiros, revelando uma forma de viés de desconfiança institucional. Há ainda menções à influência de notícias e opiniões de terceiros, o que confirma a presença de heurísticas de disponibilidade e influência social.

Os dados apresentados na Figura 15 abaixo indicam que a maioria dos investidores tende a agir com prudência (52,6%), buscando segurança e racionalidade nas decisões. Essa postura pode estar associada ao viés da aversão à perda, descrito por Kahneman e Tversky (1979), que faz com que as pessoas temam mais o prejuízo do que valorizem o ganho potencial. O comportamento cauteloso, nesse sentido, é uma forma de evitar a dor emocional associada à perda financeira.

Figura 15: Distribuição dos respondentes quanto ao estilo de tomada de decisão em investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

O grupo que relatou tomar decisões equilibradas (41,2%) demonstra um perfil de investidor que tenta conciliar a análise racional com a intuição, comportamento que pode

refletir o viés de heurística de representatividade, quando o investidor se baseia em experiências anteriores ou padrões percebidos no mercado (Tversky & Kahneman, 1974).

Já os que assumem agir rapidamente podem estar influenciados por viés de excesso de confiança (*overconfidence bias*), que leva o investidor a acreditar que possui habilidade superior para identificar boas oportunidades em pouco tempo (Barber & Odean, 2001). Essa autoconfiança pode resultar em decisões precipitadas, com menor análise de risco.

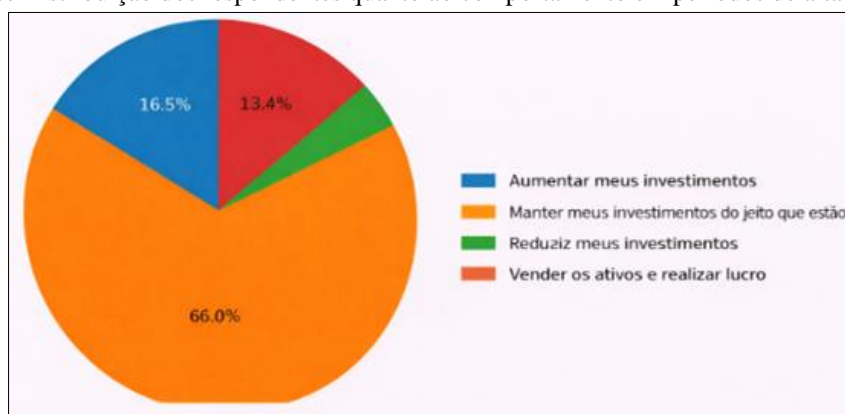
Diante das respostas abertas “Outros (explique)”, entre os dois participantes que escolheram a opção “outros”, surgiram as respostas: “Sou maluco, mas com algum cuidado.”, “Invisto em empresas e fundos consolidados e acompanho as notícias dos mesmos.”

Essas respostas reforçam a diversidade de perfis emocionais entre os investidores. O primeiro caso reflete uma autopercepção humorada de risco controlado, enquanto o segundo demonstra confiança seletiva — o investidor toma decisões com base em empresas conhecidas e informações acompanhadas regularmente, o que pode se relacionar ao viés de familiaridade, em que há preferência por ativos já conhecidos ou populares (Huberman, 2001).

As Figuras 16 e 17 são apresentadas as reações à alta e queda do mercado, buscam analisar a manutenção de ativos em queda e a realização rápida de lucros. Este padrão é o clássico Efeito Disposição, cunhado por Shefrin e Statman (1985). Os autores demonstram que investidores têm uma predisposição para “vender os vencedores” cedo demais para sentir o prazer do ganho e “segurar os perdedores” por muito tempo para evitar a dor da perda realizada.

A Figura 17 no que diz respeito aos períodos de alta do mercado, os números dos respondentes apresenta em sua maioria (66%), uma atitude de estabilidade e cautela, optando por não alterar significativamente sua carteira em momentos de valorização.

Figura 16: Distribuição dos respondentes quanto ao comportamento em períodos de alta do mercado.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

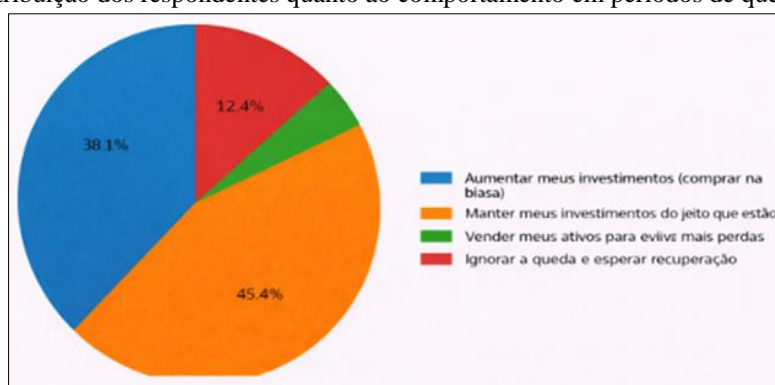
Por outro lado, o grupo que aumenta seus investimentos (16,5%) pode refletir o chamado viés de excesso de confiança (*overconfidence bias*), descrito por Barber e Odean (2001), em que o investidor acredita ter capacidade superior de prever movimentos futuros do mercado, levando-o a assumir posições mais arriscadas durante períodos de otimismo.

Já os 13,4% que vendem para realizar lucro se encaixam no efeito disposição (*disposition effect*), também apontado por Shefrin e Statman (1985), segundo o qual os investidores tendem a vender rapidamente ativos que estão em alta, buscando consolidar ganhos e, muitas vezes, mantendo investimentos com desempenho inferior. Essa conduta está fortemente associada à busca de alívio psicológico e à tentativa de transformar ganhos “no papel” em ganhos concretos.

Por fim, o pequeno grupo (4,1%) que reduz os investimentos durante a alta pode apresentar viés de ancoragem, ajustando suas expectativas com base em valores anteriores e acreditando que o mercado já atingiu um “pico”, o que os leva a reduzir a exposição.

No âmbito da distribuição dos respondentes quanto ao comportamento em períodos de queda do mercado (Figura 17) o gráfico mostra a postura predominante (45,4%) de manutenção está fortemente relacionada ao efeito disposição, descrito por Shefrin e Statman (1985), indica a tendência de o investidor reter ativos em queda acreditando que eles se recuperarão. Essa atitude pode ser interpretada tanto como paciência estratégica quanto como aversão a realizar prejuízos, um dos vieses mais discutidos na Teoria da Perspectiva (Kahneman & Tversky, 1979).

Figura 17: Distribuição dos respondentes quanto ao comportamento em períodos de queda do mercado.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

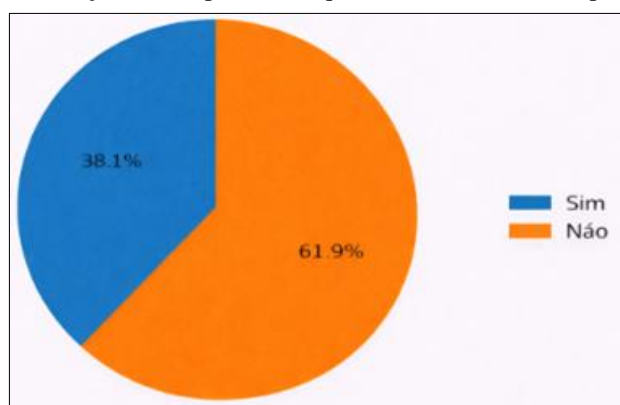
O grupo que opta por aumentar os investimentos durante as quedas revela confiança em sua própria capacidade de análise, o que sugere a presença do viés de excesso de confiança (Barber & Odean, 2001). Embora essa atitude possa ser vantajosa em estratégias bem

fundamentadas, também pode levar a subestimar os riscos reais do mercado, especialmente em períodos de alta volatilidade.

Por outro lado, a pequena parcela que vende ativos para evitar perdas demonstra claramente o viés de aversão à perda, pois busca alívio emocional imediato diante de cenários negativos, mesmo que isso signifique consolidar prejuízos. Já os que optam por ignorar a queda e esperar a recuperação parecem agir sob uma visão de longo prazo, possivelmente influenciada por um otimismo moderado e pela compreensão de que o mercado é cíclico — comportamento alinhado ao conceito de paciência temporal apresentado por Thaler (1999).

Analisando os respondentes quanto à venda de ativos para evitar perdas, o gráfico apresentado na Figura 18 indica que 38,1% dos participantes afirmaram já ter vendido algum ativo apenas para evitar uma perda, enquanto 61,9% responderam que não. Esse resultado mostra que uma parcela considerável dos investidores toma decisões influenciadas pelo medo de perdas, o que é um comportamento amplamente explicado pela Teoria da Perspectiva desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979). Segundo os autores, as pessoas tendem a sentir o impacto emocional das perdas com mais intensidade do que o prazer proporcionado por ganhos equivalentes, o que as leva a agir de forma defensiva para evitar prejuízos, mesmo que isso signifique abrir mão de oportunidades futuras.

Figura 18: Distribuição dos respondentes quanto à venda de ativos para evitar perdas.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse padrão comportamental se relaciona diretamente ao viés de aversão à perda, que leva o investidor a vender ativos antes do tempo ideal, não necessariamente por uma análise racional do mercado, mas para reduzir o desconforto psicológico associado à incerteza. Por outro lado, a maioria (61,9%) que declarou não vender ativos apenas para evitar perdas pode

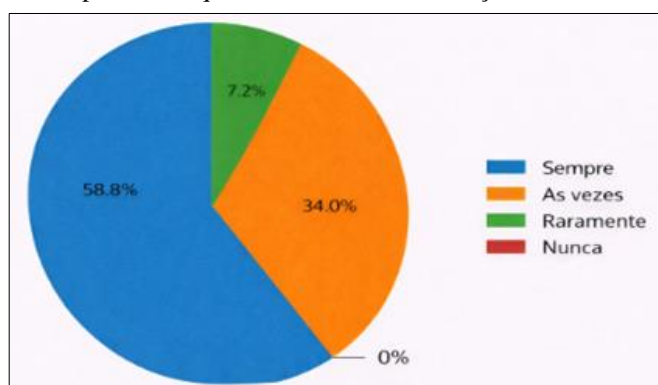
estar demonstrando maior tolerância ao risco e uma visão de longo prazo, o que reflete um comportamento mais racional e alinhado a estratégias fundamentadas.

Ainda assim, mesmo entre aqueles que resistem à venda impulsiva, é possível que outros vieses estejam presentes, como o efeito disposição, identificado por Shefrin e Statman (1985), que descreve a tendência de manter investimentos perdedores na esperança de que se recuperem. Ambos os vieses — aversão à perda e efeito disposição — derivam de uma mesma matriz emocional: a dificuldade humana em lidar com a incerteza e a dor de ver o patrimônio diminuir, o que afeta tanto investidores iniciantes quanto experientes.

Portanto, o comportamento observado reforça a importância de estratégias de educação financeira e da atuação de consultores independentes, capazes de ajudar o investidor a reconhecer e mitigar esses impulsos emocionais, favorecendo decisões mais conscientes e baseadas em fundamentos, e não apenas em reações momentâneas.

Ao que se refere à busca de informações na tomada de decisão de investimento, a Figura 19 mostra que 58,8% dos participantes afirmaram buscar sempre mais informações antes de tomar decisões de investimento. A disposição majoritária em buscar dados está relacionada à tentativa de reduzir a incerteza e o risco percebido, aspectos centrais da Teoria da Utilidade Esperada e da Teoria da Perspectiva, propostas por Kahneman e Tversky (1979). A busca ativa por informações é um comportamento que tende a mitigar vieses como o viés de confirmação, no qual o investidor tende a procurar apenas dados que reforçam suas crenças anteriores, e o viés de ancoragem, que leva à fixação em um ponto de referência inicial (como um preço ou opinião de analista).

Figura 19: Distribuição dos respondentes quanto à busca de informações na tomada de decisão de investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

No entanto, a presença de 34% que buscam informações apenas ocasionalmente e 7,2% que o fazem raramente revela que ainda existe espaço para aprimoramento no processo

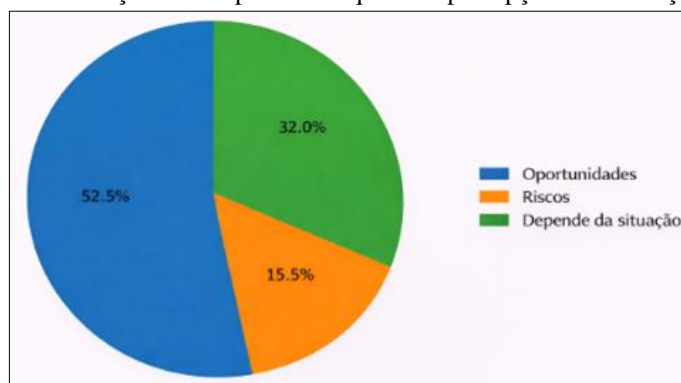
decisório. Essa postura mais passiva pode estar associada ao viés da disponibilidade, em que o indivíduo se baseia em informações facilmente acessíveis ou recentes, e também ao viés do excesso de confiança, que leva o investidor a acreditar que já domina o assunto e não precisa se aprofundar mais. Ambos os comportamentos reduzem a qualidade da decisão e aumentam a exposição a riscos desnecessários.

De modo geral, o gráfico mostra que a maioria dos investidores valoriza o conhecimento e tende a buscar embasamento para suas escolhas, o que é um indicador de maturidade financeira. Ainda assim, o papel da consultoria financeira independente é essencial para transformar essa busca por informação em decisões consistentes, evitando que o excesso de dados leve à paralisia ou à interpretação enviesada dos fatos.

No que concerne a distribuição dos respondentes quanto à percepção das flutuações do mercado, a Figura abaixo aponta que 52,6% dos participantes consideram as flutuações do mercado como oportunidades.

A visão majoritária que enxerga as flutuações como oportunidade está associada a uma maior tolerância ao risco e menor influência da aversão à perda, conceito central da Teoria da Perspectiva proposta por Kahneman e Tversky (1979). Esses investidores tendem a agir com base em uma perspectiva de longo prazo, interpretando quedas temporárias como pontos de compra, comportamento comumente observado em perfis mais experientes ou racionais. Por outro lado, o grupo de 15,5% que encara as variações como riscos reflete uma postura influenciada por vieses emocionais, especialmente a aversão à perda e o viés de negatividade, no quais eventos negativos são percebidos com maior intensidade do que os positivos (Rozin & Royzman, 2001).

Figura 20: Distribuição dos respondentes quanto à percepção das flutuações do mercado.



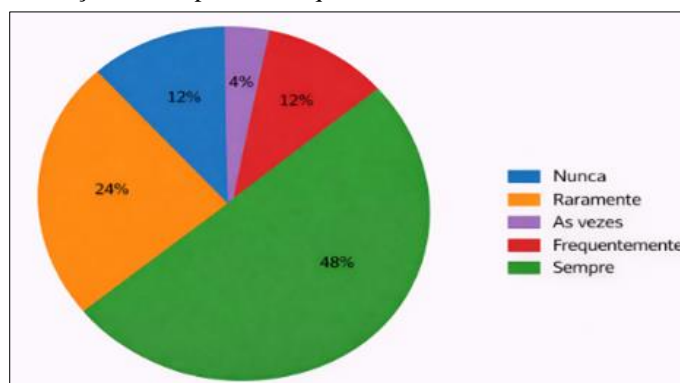
Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A faixa intermediária de 32%, que depende da situação, revela um comportamento adaptativo, porém sujeito ao viés de recência, já que decisões desse grupo podem variar conforme o momento do mercado. Quando o investidor baseia sua percepção nas últimas flutuações — sejam de alta ou de queda —, ele tende a superestimar o impacto dos eventos recentes e subestimar as tendências de longo prazo (Tversky & Kahneman, 1974).

Em síntese, os dados indicam que a maioria dos respondentes demonstra uma visão mais madura e estratégica sobre a volatilidade, o que é positivo do ponto de vista comportamental. No entanto, a presença de grupos que ainda associam as oscilações a risco ou dependem fortemente do contexto reforça a importância da educação financeira e da consultoria independente, que ajudam o investidor a compreender que as flutuações fazem parte da dinâmica natural do mercado e podem representar oportunidades bem fundamentadas, desde que amparadas em planejamento e análise técnica.

Com relação a Figura 21, pode-se observar a relutância em vender ativos com prejuízo. A análise apresenta 48% dos respondentes admitindo relutância frequente ou ocasional em vender investimentos que dão prejuízo, enquanto 24% relutam raramente, 12% frequentemente, 12% frequentemente, 12% nunca, e 4% sempre.

Figura 21: Distribuição dos respondentes quanto ao relato em vender investimentos com prejuízo



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

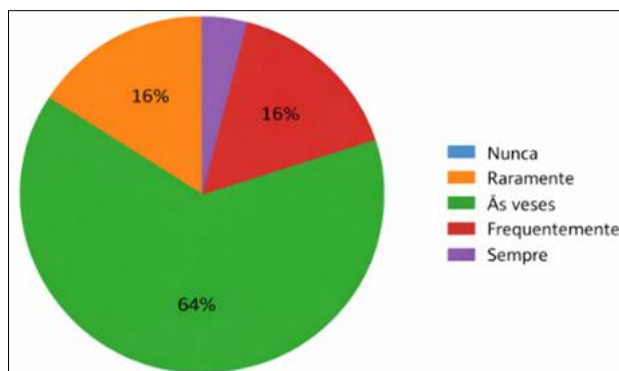
Essa distribuição evidencia que a maioria dos investidores apresenta, em algum grau, resistência emocional para realizar perdas, mesmo quando a venda seria racionalmente recomendada. Essa atitude é explicada por um dos vieses mais clássicos da economia comportamental: o efeito disposição, descrito por Shefrin e Statman (1985), que demonstra a tendência dos investidores em reter ativos perdedores por mais tempo do que o ideal e vender prematuramente os ativos que estão gerando lucro.

Cabe também destacar a Teoria da Perspectiva (Prospect Theory) de Kahneman e Tversky (1979). A citação central aqui é que “as perdas pesam mais que os ganhos”, evidenciando que a dor psicológica de uma perda é, em média, duas vezes superior ao prazer de um ganho de mesma magnitude.

Com isso, é possível perceber que em muitos casos, o investidor não aceita admitir o erro de avaliação inicial, o que envolve o viés de confirmação, pois busca justificativas que sustentem sua decisão original, e o viés de otimismo, acreditando que o ativo inevitavelmente voltará a subir. O fato de quase metade dos respondentes admitir que às vezes reluta em vender indica um comportamento comum entre investidores individuais, especialmente aqueles com menor experiência ou com vínculos emocionais com determinados ativos. Tal comportamento pode comprometer a rentabilidade de longo prazo e distorcer o gerenciamento de risco da carteira. Por outro lado, os 12% que afirmam nunca relutar em vender demonstram uma postura mais racional e alinhada à análise técnica, mostrando maior capacidade de desapego emocional — característica associada a investidores mais maduros e disciplinados.

Na Figura 22 podemos verificar o Investimento em ativos “na moda” (Efeito Manada), O gráfico mostra que 64% dos participantes afirmaram reforçar seus investimentos em ativos que estão subindo “às vezes”, enquanto 16% o fazem raramente, 16% frequentemente, e 4% sempre. Essa distribuição indica que a maioria dos investidores demonstra uma certa tendência a seguir o comportamento de valorização, mas com moderação — preferindo avaliar o contexto antes de ampliar a exposição a ativos em alta. Shiller (2015) denomina este fenômeno como Exuberância Irracional. O autor explica que o comportamento de manada é amplificado por redes sociais e interfaces digitais, criando ciclos de feedback que levam investidores a ignorar fundamentos técnicos em favor da validação social.

Figura 22: Distribuição dos respondentes quanto ao reforço de investimentos em ativos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

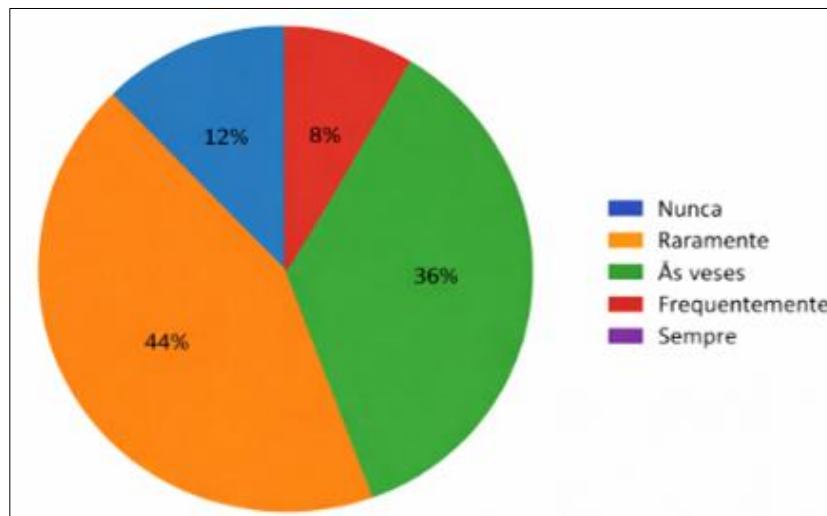
Esse padrão de comportamento está também descrito por Banerjee (1992), segundo ele, ocorre quando investidores tomam decisões baseadas nas ações de outros ou nas tendências observadas no mercado, em vez de fundamentos próprios. Ainda que 64% afirmem apenas “às vezes” agir assim, o dado revela que o movimento de reforçar posições em períodos de alta está presente de forma significativa, o que pode estar ligado à heurística da representatividade (Tversky & Kahneman, 1974), pela qual o investidor acredita que um desempenho passado positivo tende a se repetir no futuro.

Esse costume também pode refletir o viés de recência, em que eventos recentes — como a valorização de um ativo — são supervalorizados em relação a informações históricas ou estruturais. Quando os preços sobem, o investidor tende a associar esse movimento à “segurança” e reforça a posição, ignorando a possibilidade de reversões. Por outro lado, a parcela de 16% que raramente faz isso e a de 4% que nunca o faz demonstram maior disciplina e propensão a decisões racionais baseadas em análise fundamentalista, evitando se deixar levar pelo comportamento coletivo do mercado.

De modo geral, o resultado sugere que muitos investidores ainda se deixam influenciar, mesmo que parcialmente, pelo entusiasmo de curto prazo, o que pode resultar em compras em momentos de pico e posterior arrependimento em quedas subsequentes.

A figura 23 a seguir apresenta a distribuição dos respondentes quanto à confiança no próprio julgamento em ativos. O gráfico mostra que 44% dos participantes afirmaram confiar raramente mais em seu próprio julgamento do que na opinião de especialistas, 36% disseram que isso ocorre às vezes, 12% afirmaram nunca confiar mais em si mesmos, e 8% frequentemente. Esses dados indicam uma divisão equilibrada entre confiança pessoal e dependência de orientação profissional, revelando que boa parte dos investidores ainda valoriza o aconselhamento técnico, mas há uma parcela significativa que tende a tomar decisões baseadas em percepções próprias.

Figura 23: Distribuição dos respondentes quanto à confiança no próprio julgamento em ativos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse comportamento está fortemente relacionado ao viés de excesso de confiança, identificado por Barber e Odean (2001), que descreve a tendência de indivíduos superestimarem suas próprias habilidades e julgamentos, acreditando que possuem informações ou competências superiores às de especialistas. Tal viés é recorrente entre investidores autônomos e pode levar à subestimação de riscos, aumento da exposição a perdas e decisões menos racionais.

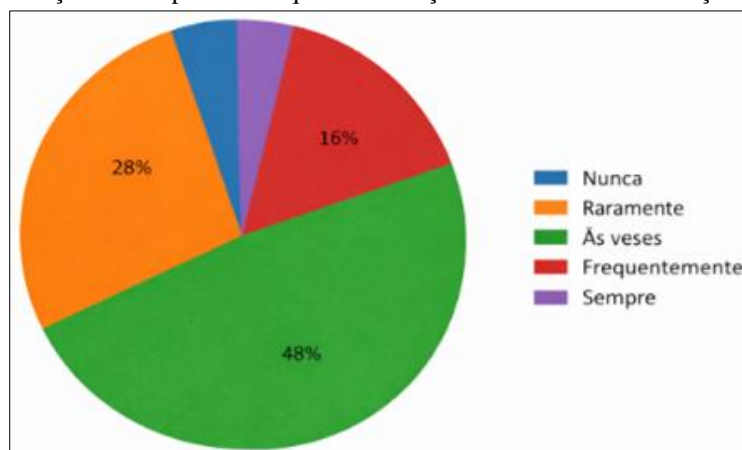
Por outro lado, o grupo que raramente ou nunca confia mais em si mesmo reflete uma postura mais prudente e avessa a esse viés, o que sugere reconhecimento dos limites individuais e valorização da análise técnica. Essa relação também pode ser interpretada à luz do conceito de aversão à ambiguidade (Ellsberg, 1961), que leva o investidor a preferir a orientação de especialistas em contextos de incerteza, evitando assumir responsabilidades por decisões cuja probabilidade de sucesso é incerta.

Os 36% que afirmaram agir “às vezes” dessa forma representam um grupo intermediário que alterna entre autoconfiança e dependência técnica, comportamento influenciado pela heurística da disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1974), onde o investidor tende a valorizar mais suas próprias experiências recentes e resultados anteriores do que a opinião especializada. Esse equilíbrio, embora possa gerar alguma autonomia, também expõe o investidor à instabilidade decisória, variando conforme o desempenho passado do mercado.

No que se refere as reações emocionais às oscilações nos investimentos apresentado no gráfico a seguir, levantou que 48% dos participantes afirmaram sentir ansiedade ou empolgação “às vezes” diante das oscilações nos investimentos, enquanto 28% disseram sentir

raramente, 16% frequentemente, 4% sempre e 4% nunca. Esses resultados demonstram que as variações de mercado despertam respostas emocionais em grande parte dos investidores, revelando que a componente psicológica exerce forte influência sobre o comportamento financeiro, mesmo entre aqueles com alguma experiência.

Figura 24: Distribuição dos respondentes quanto às reações emocionais às oscilações nos investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

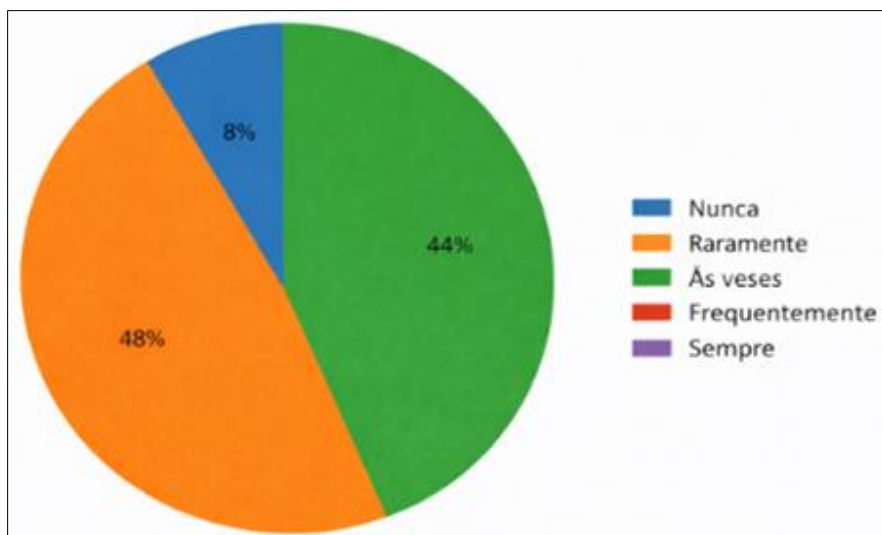
A predominância da resposta “às vezes” indica que, embora muitos consigam manter certa racionalidade, o emocional ainda interfere no processo decisório. Essa oscilação entre cautela e excitação está ligada à Teoria da Perspectiva de Kahneman e Tversky (1979), que explica como os indivíduos reagem de forma desproporcional a ganhos e perdas. Quando os investimentos se valorizam, o investidor sente euforia e tende a superestimar sua capacidade de prever o mercado, refletindo o viés de excesso de confiança (Barber & Odean, 2001). Por outro lado, em momentos de queda, a ansiedade se intensifica pela aversão à perda, levando à tomada de decisões precipitadas ou à paralisia.

A presença de 16% que frequentemente se sentem ansiosos ou empolgados reforça a atuação de vieses emocionais como o viés da emoção imediata, em que decisões são tomadas com base em estados afetivos momentâneos, e o viés de recência, que leva o investidor a reagir excessivamente a eventos recentes de alta ou queda (Tversky & Kahneman, 1974). Já os 4% que afirmam nunca se abalar com oscilações indicam um controle emocional mais elevado, geralmente associado a perfis de investidores com maior experiência, horizonte de longo prazo e compreensão de que a volatilidade faz parte natural do mercado financeiro.

A figura 25 busca apresentar as respostas no que se refere ao arrependimento imediato, dos 97 respondentes 48% afirmaram se arrepender “raramente” após investir, 44% disseram que isso ocorre “às vezes”, e 8% nunca se arrependeram. Esses dados indicam que a maioria

dos investidores já experimentou, em algum grau, sentimentos de arrependimento logo após uma decisão de investimento, o que reforça o papel das emoções pós-decisórias no comportamento financeiro.

Figura 25: Distribuição dos respondentes quanto ao arrependimento imediato após investir.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse tipo de resposta está diretamente associado ao viés do arrependimento (*regret aversion*), conceito desenvolvido por Bell (1982) e Loomes e Sugden (1982), que descreve a tendência de os indivíduos evitarem decisões que possam gerar remorso futuro. No contexto dos investimentos, esse viés faz com que o investidor, após aplicar, questione sua própria escolha e superestime a possibilidade de ter cometido um erro, especialmente quando o ativo apresenta queda logo em seguida.

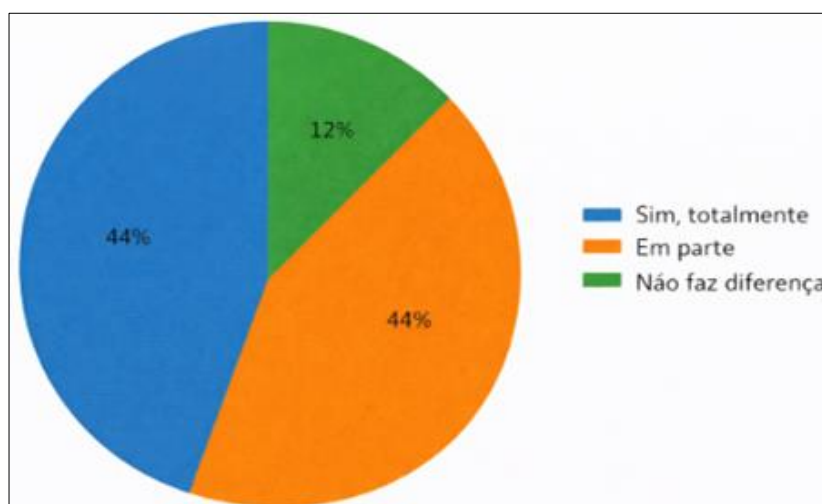
A prevalência de respostas nas categorias “às vezes” e “raramente” mostra que o arrependimento é um sentimento comum, mas nem sempre dominante — sugerindo que muitos investidores reconhecem as flutuações como parte natural do mercado, ainda que emocionalmente afetados por elas. Esse comportamento está intimamente ligado à aversão à perda, proposta por Kahneman e Tversky (1979), já que o arrependimento surge mais fortemente diante de perdas do que de ganhos. Além disso, pode haver influência do viés de *hindsight* (ou viés retrospectivo), em que o investidor acredita, após o resultado, que “já sabia” que aquilo aconteceria, aumentando o desconforto emocional.

A Figura 26 busca apresentar sobre a percepção da contribuição da consultoria para as decisões e analisa nas respostas que há um elevado índice de percepção de valor (88%). A eficácia da consultoria atua como um *Nudge* (empurrãozinho), conceito de Thaler e Sunstein

(2008). O consultor funciona como um “arquiteto de escolhas” que reestrutura o ambiente de decisão do cliente, ajudando-o a superar a impulsividade do Sistema 1 (intuitivo).

O estudo ainda mostra que 44% dos participantes acreditam que a consultoria financeira ajuda totalmente a controlar comportamentos emocionais nos investimentos, outros 44% consideram que ela ajuda em parte, e 12% afirmam que não faz diferença. Esse equilíbrio entre as duas primeiras categorias indica que a maioria reconhece a relevância da consultoria como suporte racional nas decisões, mas também revela que há espaço para aprimorar a percepção sobre seu impacto prático no controle dos vieses comportamentais.

Figura 26: Distribuição dos respondentes quanto à percepção da contribuição da consultoria.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

É importante salientar que as respostas abertas reforçam essa visão mista. Parte dos respondentes destaca que “pode auxiliar e trazer mais informações de forma racional” e que “tendo a confiar em quem acredito saber mais do que eu”, reconhecendo a importância da figura do consultor como mediador entre emoção e racionalidade. Essa percepção está diretamente associada ao papel do “*nudge*” (empurrão comportamental) proposto por Thaler e Sunstein (2008) — a consultoria atua como um mecanismo de orientação que ajuda o investidor a tomar decisões mais conscientes, mitigando impulsos emocionais e vieses cognitivos.

Outros, contudo, demonstram ceticismo, afirmando que “tudo tem risco, a consultoria também está suscetível a falhas” e que “depende da consultoria, pois pode ocorrer de ser tendenciosa ou parte interessada”. Essas observações refletem a presença do viés de confiança limitada e da heurística da disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1974), que leva o investidor a generalizar experiências negativas ou percepções de conflito de interesse. Já os

que afirmam “nunca ter feito consultoria financeira” revelam um desconhecimento prático sobre seus benefícios, o que se conecta à aversão à ambiguidade (Ellsberg, 1961), na qual a falta de familiaridade gera hesitação em adotar um serviço que parece incerto.

A convergência entre o gráfico e as respostas qualitativas mostra que a consultoria é percebida, majoritariamente, como um instrumento de racionalização — um apoio que contribui para o controle emocional e para decisões mais estruturadas. Esse resultado reforça evidências apontadas por Montier (2002) e Pompian (2012), que defendem que a orientação profissional reduz a influência de vieses como o excesso de confiança, a aversão à perda e o efeito manada, ao introduzir um processo sistemático de avaliação e rebalanceamento de carteiras.

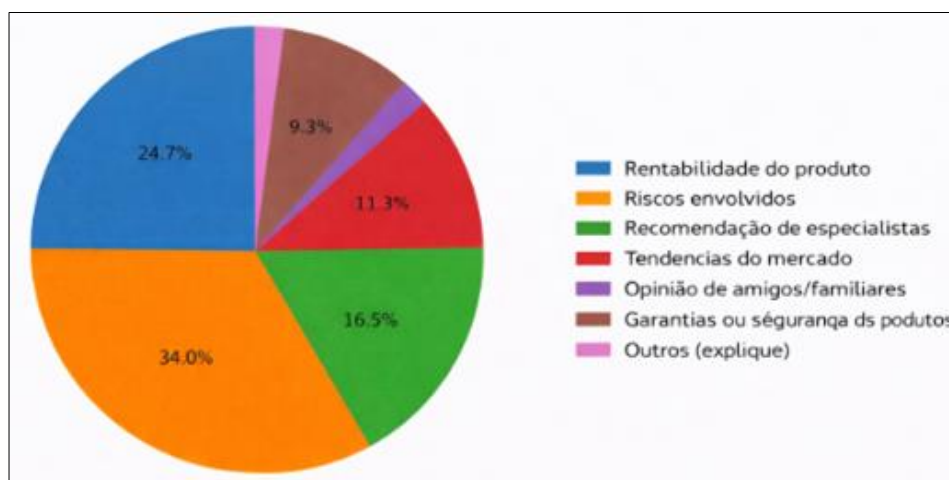
De maneira abrangente, as respostas refletem que o investidor reconhece o valor da consultoria, especialmente como uma ferramenta de apoio psicológico e técnico diante da complexidade do mercado financeiro. No entanto, o reconhecimento ainda é parcial, o que indica a necessidade de maior educação financeira e comunicação transparente sobre o papel do consultor independente como agente de mitigação de vieses e promotor de decisões consistentes e racionais.

Analisando a Figura 27 é possível perceber como a predominância (34%) da preocupação com o risco sugere que muitos investidores ainda reagem emocionalmente à possibilidade de perdas, priorizando a segurança psicológica em detrimento de ganhos potenciais. Essa atitude é típica de perfis conservadores e se conecta também ao viés de negatividade (Rozin & Royzman, 2001), segundo o qual eventos negativos — como perdas financeiras anteriores — têm impacto emocional maior e mais duradouro do que ganhos equivalentes. Por outro lado, o grupo que foca na rentabilidade (24,7%) demonstra uma postura mais orientada à busca de ganhos, possivelmente associada ao viés de excesso de confiança (Barber & Odean, 2001), em que o investidor acredita ter capacidade superior de identificar boas oportunidades.

Os 16,5% que seguem tendências de mercado indicam influência do efeito manada, descrito por Banerjee (1992), comportamento no quais decisões são tomadas com base no que outros investidores estão fazendo, em vez de em análises próprias. Essa tendência é amplificada pela heurística da disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1974), já que informações recentes e amplamente divulgadas sobre determinados ativos — especialmente em redes sociais ou mídias financeiras — tornam-se referência para decisões rápidas e, muitas vezes, pouco racionais.

Já os 11,3% que se apoiam na recomendação de especialistas e os 9,3% que priorizam a segurança dos produtos demonstram uma tentativa de mitigar vieses emocionais, transferindo a responsabilidade da decisão a fontes consideradas confiáveis. Isso revela o papel estabilizador da consultoria financeira independente, que atua como mediadora racional e educativa, ajudando a equilibrar a percepção de risco e retorno, e reduzindo a influência de heurísticas intuitivas no processo decisório.

Figura 27: Distribuição dos respondentes segundo os principais fatores que influenciam decisões de



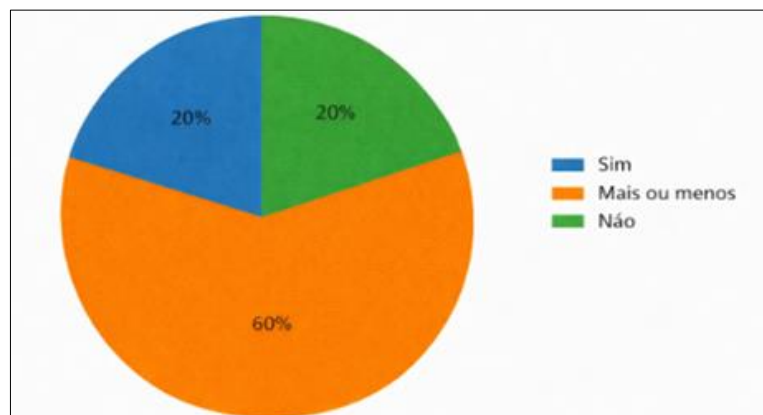
investimentos.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

De forma geral, o gráfico mostra que, embora exista uma divisão entre perfis mais cautelosos e mais oportunistas, o fator emocional ainda exerce forte influência sobre o comportamento de investimento. O equilíbrio entre a busca por segurança e a busca por rentabilidade depende, em grande parte, da educação financeira e do acompanhamento técnico que auxilie o investidor a reconhecer seus próprios vieses e alinhar suas escolhas a uma estratégia coerente com seus objetivos de longo prazo.

Na figura 28 no que se refere a autopercepção de nível de informação sobre investimentos. O gráfico expõe que 60% dos participantes se consideram “mais ou menos” informados sobre investimentos, enquanto 20% afirmam estar bem informados e outros 20% reconhecem não possuir conhecimento suficiente. Esse resultado indica que a maioria dos investidores possui um nível intermediário de compreensão financeira, o que os coloca em uma posição vulnerável à influência de vieses cognitivos e emocionais — justamente o tipo de público que mais se beneficia do suporte de consultorias financeiras independentes em plataformas digitais.

Figura 28: Distribuição dos respondentes quanto à autopercepção de nível de informação sobre investimentos.



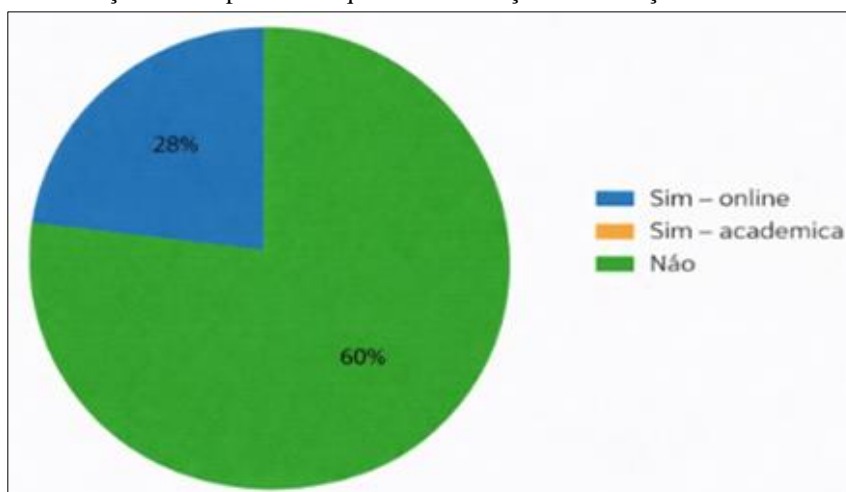
Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A percepção de conhecimento parcial sugere que muitos investidores têm acesso à informação, mas enfrentam dificuldades para interpretá-la e aplicá-la corretamente em suas decisões. Esse fenômeno é coerente com o viés de excesso de confiança descrito por Barber e Odean (2001), segundo o qual indivíduos com algum conhecimento, mas sem domínio técnico, tendem a superestimar suas habilidades, tomando decisões baseadas em intuição ou experiências limitadas. Por outro lado, o grupo que se declara desinformado está mais suscetível a heurísticas como a da ancoragem e a da disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1974), confiando excessivamente em dados recentes, opiniões de terceiros ou informações facilmente acessíveis, como notícias de redes sociais.

Os dados obtidos na Figura 29 aponta que 72% dos participantes afirmaram nunca ter feito curso ou recebido educação formal em finanças pessoais, enquanto 28% disseram já ter realizado algum curso online, e nenhum indicou formação acadêmica na área. Esses dados evidenciam uma lacuna considerável no preparo técnico da maioria dos investidores pessoa física, o que contribui para decisões mais intuitivas e emocionalmente influenciadas.

Cabe salientar que a ausência de educação financeira formal está diretamente ligada à adoção de atalhos cognitivos, como as heurísticas de disponibilidade e representatividade descritas por Tversky e Kahneman (1974) — mecanismos mentais que levam o indivíduo a basear suas escolhas em informações recentes ou em padrões aparentes, ainda que sem fundamentos concretos.

Figura 29: Distribuição dos respondentes quanto à realização de educação formal em finanças pessoais.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Essa carência de formação amplia a exposição a vieses como o efeito manada (Banerjee, 1992) e o viés de ancoragem, em que decisões são tomadas com base em comportamentos coletivos ou em pontos de referência arbitrários, muitas vezes reforçados pela mídia e pelas redes sociais. Diante desse cenário, observa-se que o baixo nível de educação financeira torna o investidor mais suscetível às emoções e menos preparado para lidar com a volatilidade e o risco de forma racional.

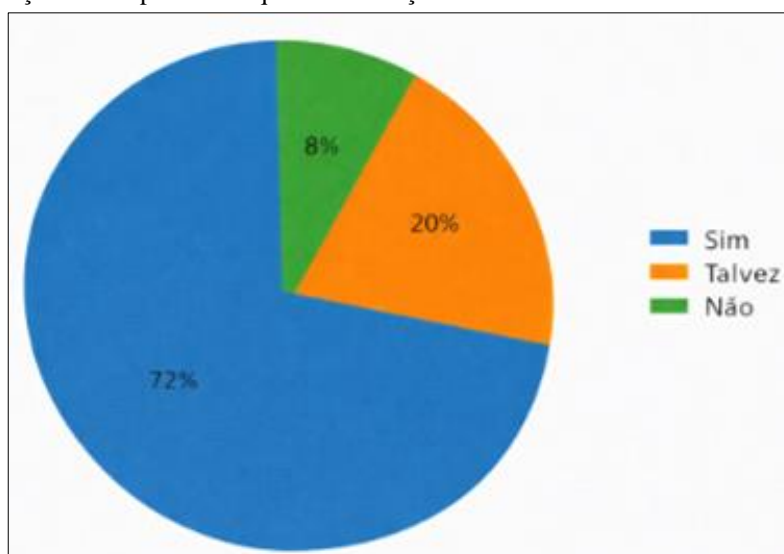
As plataformas digitais de consultoria e investimento, por sua vez, representam uma inovação tecnológica com potencial para reduzir esses vieses, ao oferecer acesso a informações, simulações e ferramentas de apoio à decisão. Contudo, é importante destacar que esse potencial nem sempre se concretiza na prática. Dependendo da forma como são estruturadas — especialmente quando priorizam algoritmos de engajamento, estímulos de curto prazo ou interesses comerciais — essas plataformas podem, na verdade, reforçar comportamentos impulsivos e o viés de confirmação, levando o investidor a acreditar que suas percepções são corretas apenas porque o sistema valida suas preferências.

Por essa razão, o papel da consultoria financeira independente é essencial como instância complementar e crítica a essas tecnologias. Enquanto as plataformas podem servir como instrumentos de democratização da informação, a consultoria humana e imparcial é o que garante interpretação técnica, personalização estratégica e controle emocional, prevenindo que o investidor se torne refém dos próprios vieses ou de modelos algorítmicos enviesados. Assim, o uso combinado da inovação tecnológica com o acompanhamento profissional pode de fato mitigar distorções cognitivas e promover decisões mais conscientes, desde que exista transparência, supervisão e independência no processo.

Em se tratando da intenção de contratar consultoria financeira independente, a Figura 30 evidencia que 72% dos respondentes afirmaram que contratariam para tomar decisões melhores, enquanto 20% disseram “talvez” e 8% afirmaram que não contratariam. Esse resultado demonstra uma percepção amplamente positiva sobre o papel da consultoria independente como instrumento de apoio racional ao processo decisório, especialmente em um ambiente financeiro caracterizado por excesso de informação e alta carga emocional.

A predominância das respostas favoráveis sugere que os investidores reconhecem suas próprias limitações cognitivas e emocionais — um indício de viés de excesso de confiança moderado (Kahneman & Riepe, 1998), no qual o indivíduo admite precisar de apoio para compensar falhas de julgamento. Esse reconhecimento é um passo importante, pois indica consciência metacognitiva sobre os próprios vieses, como o viés de otimismo, o efeito disposição e a aversão à perda, amplamente documentados em estudos de finanças comportamentais.

Figura 30: Distribuição dos respondentes quanto à intenção de contratar consultoria financeira independente.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

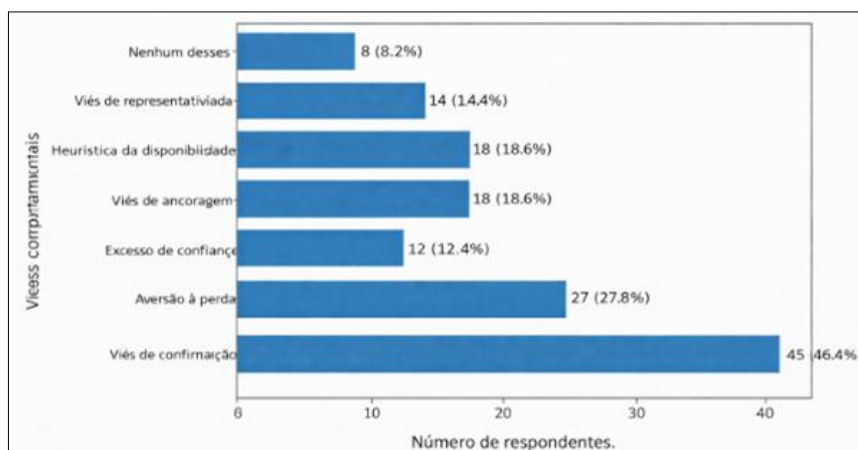
Contudo, esse dado também expõe uma dependência latente de mediação profissional. Em um cenário em que plataformas digitais oferecem recomendações automatizadas e conteúdos de finanças pessoais, há o risco de que a figura do “consultor digital” substitua o julgamento crítico — o que pode perpetuar erros se a plataforma for enviesada, comercialmente direcionada ou desprovida de acompanhamento humano. Assim, a consultoria financeira independente se mostra não apenas um serviço de aconselhamento, mas um mecanismo de regulação cognitiva, capaz de contextualizar as decisões e reinterpretar dados apresentados por algoritmos sob uma ótica imparcial.

Portanto, o resultado reforça a tese central da pesquisa: a consultoria financeira independente, quando apoiada, mas não substituída por tecnologia, representa uma inovação essencial para mitigar vieses comportamentais. Entretanto, seu papel precisa ser entendido como complementar às plataformas digitais, e não como substituto — pois somente a presença de uma análise humana independente é capaz de contrabalançar os incentivos e vieses algorítmicos embutidos nos sistemas digitais.

4.4 Vieses Cognitivos identificados

A figura 31 aponta para os vieses que o investidor percebe em si mesmo, diante das respostas recolhidas, destaca o Viés de Confirmação (46,4%) onde esses participantes acreditam já ter tomado decisões de investimento influenciadas pelo viés de confirmação, seguido por 27,8% que identificaram o viés de aversão à perda.

Figura 31: Distribuição dos respondentes segundo vieses comportamentais percebidos na tomada de decisão.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Outros vieses também aparecem de forma relevante: ancoragem (18,6%), heurística da disponibilidade (18,6%), viés de representatividade (14,4%) e excesso de confiança (12,4%). Apenas 8,2% afirmaram não se identificar com nenhum desses comportamentos.

Diante dos resultados pode-se citar Nickerson (1998) onde destaca que no Viés de Confirmação, o indivíduo busca apenas evidências que suportem suas crenças prévias. O reconhecimento deste viés pelo investidor justifica a necessidade de uma consultoria independente que ofereça o “contraditório” necessário.

Essa distribuição indica também que a maioria dos investidores reconhece a presença de vieses cognitivos em suas decisões, o que confirma a influência de fatores psicológicos e

emocionais no processo de investimento — algo amplamente documentado na literatura de finanças comportamentais (KAHNEMAN, 2012; THALER, 2015).

Cabe salientar que viés de confirmação aparece como o mais recorrente, demonstrando que muitos investidores tendem a buscar informações que reforcem suas crenças prévias e ignorem dados contrários. Esse comportamento pode levar à manutenção de estratégias ineficazes ou à resistência em ajustar a carteira diante de novos cenários, reduzindo o aprendizado e a racionalidade das decisões.

A aversão à perda, o segundo viés mais citado, reforça a tendência emocional de evitar prejuízos, mesmo quando isso implica renunciar a oportunidades de ganho — fenômeno descrito por Kahneman e Tversky (1979) como a assimetria entre o prazer de ganhar e a dor de perder. Já os vieses de ancoragem e disponibilidade revelam que parte dos investidores ainda se baseia em informações recentes, referências passadas ou experiências pessoais para decidir, sem uma análise profunda dos fundamentos do ativo.

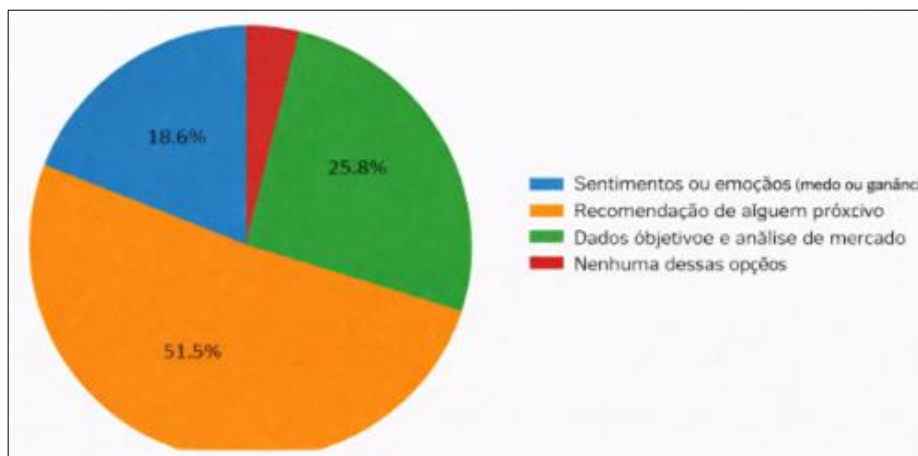
Esses resultados evidenciam a importância do papel da consultoria financeira independente como mediadora racional entre o investidor e seus próprios vieses. Plataformas digitais e consultores humanos, quando atuam de forma integrada e ética, podem oferecer feedbacks objetivos, reeducar comportamentos e orientar decisões baseadas em dados e não em emoções. Contudo, é essencial destacar que as plataformas digitais, isoladamente, não garantem a mitigação desses vieses — elas precisam estar associadas a um acompanhamento humano qualificado, capaz de interpretar e orientar o investidor diante de suas próprias distorções cognitivas.

Segundo a base utilizada na tomada de decisão em investimentos (Figura 32) é indicado que 51,5% dos participantes afirmam já ter tomado decisões de investimento com base em recomendações de pessoas próximas, enquanto 25,8% dizem ter se guiado por dados e análises de mercado, 18,6% reconhecem influência de emoções como medo ou ganância, e apenas 4,1% relatam não se enquadrar em nenhuma dessas situações.

Essa distribuição aponta que o componente social e emocional ainda exerce forte influência nas decisões dos investidores. O fato de mais da metade basear suas escolhas em recomendações de terceiros revela a presença do viés de representatividade e do efeito manada, em que o investidor segue comportamentos de pessoas próximas acreditando que suas decisões refletem conhecimento ou sucesso prévio (BARBERIS; THALER, 2003). Além disso, a parcela que admite agir sob emoções reflete vieses como aversão à perda e excesso de confiança, ligados ao medo de errar ou ao otimismo exagerado em momentos de alta do mercado (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Já os 25,8% que afirmam se basear em dados e análises objetivas demonstram um perfil mais racional, possivelmente mais consciente dos próprios vieses e alinhado às práticas de tomada de decisões fundamentadas. Contudo, o fato de esse grupo ser minoritário reforça a importância da educação financeira e da consultoria independente como mecanismos para desenvolver pensamento crítico e reduzir distorções cognitivas.

Figura 32: Distribuição dos respondentes segundo a base utilizada na tomada de decisão em investimentos.

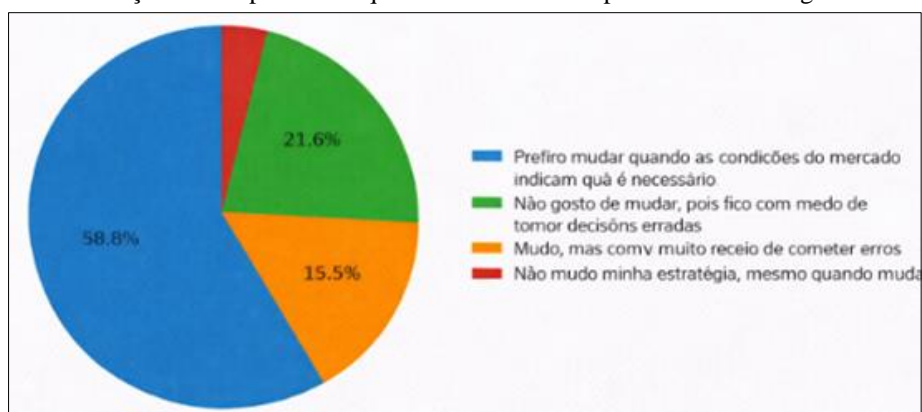


Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Nesse contexto, as plataformas digitais têm um papel ambíguo: por um lado, facilitam o acesso à informação, mas, por outro, podem reforçar vieses, especialmente quando o investidor é exposto a recomendações algorítmicas que estimulam decisões impulsivas (THALER, 2015). Assim, o acompanhamento por um consultor financeiro independente é essencial para interpretar dados de forma imparcial, filtrar ruídos informacionais e orientar escolhas baseadas em objetivos individuais — não apenas em emoções ou pressões externas.

Sobre a flexibilidade para alterar estratégias de investimento (Figura 33) é evidenciado que 58,8% dos participantes afirmam sentirem-se confortáveis em mudar sua estratégia de investimento quando as condições do mercado indicam ser necessário, enquanto 21,6% mudam, mas com receio de cometer erros, 15,5% preferem não mudar por medo de decisões erradas, e apenas 4,1% mantêm sua estratégia mesmo diante de mudanças no mercado.

Figura 33: Distribuição dos respondentes quanto à flexibilidade para alterar estratégias de investimento.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esses resultados sugerem uma divisão entre o comportamento racional e o comportamento emocional dos investidores. O grupo majoritário demonstra flexibilidade e disposição para ajustar suas decisões de acordo com o cenário econômico, o que indica uma postura mais consciente e adaptativa. Já os demais revelam traços de vieses comportamentais, principalmente o viés da aversão à perda (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979), que faz o investidor evitar mudanças por medo de errar ou de perder parte do capital, mesmo que o contexto indique a necessidade de revisão da estratégia.

A parcela que admite mudar, mas com receio, esboça uma transição entre comportamento emocional e racional, em que o investidor reconhece a importância da adaptação, mas ainda sofre influência do medo e da insegurança — sentimentos típicos de mercados voláteis (THALER, 2015). Esse tipo de hesitação também pode estar relacionado ao viés de *status quo*, no qual as pessoas preferem manter o estado atual para evitar o desconforto da incerteza (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988).

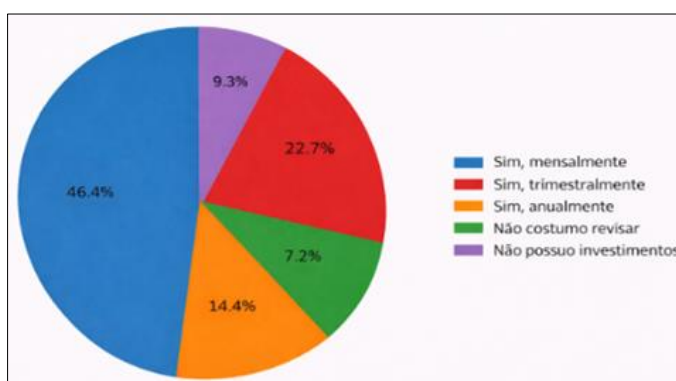
Esses dados reforçam a relevância da consultoria financeira independente e de plataformas digitais educativas como instrumentos para reduzir a influência das emoções nas decisões. No entanto, é importante destacar que as plataformas, quando mal estruturadas ou enviesadas, também podem reforçar comportamentos de inércia por meio de excesso de informações ou recomendações automáticas que reduzem a autonomia do investidor. Assim, o acompanhamento humano qualificado torna-se essencial para orientar decisões alinhadas ao perfil e aos objetivos individuais, equilibrando racionalidade e confiança.

4.5 Comportamento Financeiro e Gestão de Investimentos

No que concerne a revisão periódica dos investimentos a Figura 34 destaca que 46,4% dos participantes declaram revisar seus investimentos mensalmente, 14,4% fazem isso trimestralmente, 9,3% anualmente, enquanto 22,7% declaram não revisar com regularidade e uma pequena parcela (7,2%) informou não possuir investimentos.

A predominância de investidores que acompanham seus aportes de forma mensal indica uma postura mais ativa e consciente, o que sugere certo grau de engajamento e interesse na gestão do próprio portfólio. Essa prática tende a reduzir vieses como o da inércia e do excesso de confiança, já que revisões periódicas permitem reavaliar a coerência entre o desempenho dos ativos e os objetivos financeiros (SHEFRIN, 2000).

Figura 34: Distribuição dos respondentes quanto à revisão periódica dos investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Entretanto, o grupo que não revisa periodicamente ou o faz apenas anualmente pode estar mais suscetível a vieses comportamentais de procrastinação e de otimismo excessivo, acreditando que os investimentos se manterão estáveis sem acompanhamento. Esse comportamento se relaciona ao viés de status quo, que leva o indivíduo a manter uma estratégia mesmo diante de mudanças no mercado, e ao viés da disponibilidade, em que decisões são baseadas em memórias recentes em vez de dados consistentes (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

A análise também reforça a relevância da consultoria financeira independente como apoio técnico e educacional nesse processo. Um acompanhamento profissional pode incentivar o hábito de revisão estruturada, ajudando o investidor a interpretar resultados e ajustar estratégias de maneira racional. Contudo, vale lembrar que as plataformas digitais, embora facilitem o monitoramento de carteiras, podem induzir reações impulsivas, caso apresentem informações com viés de curto prazo ou estimulem decisões baseadas em comparações de

desempenho momentâneo. Assim, a combinação entre tecnologia e orientação humana surge como um modelo mais eficaz para promover disciplina e mitigação de vieses cognitivos.

Relativamente a prática de rebalanceamento da carteira de investimentos (Figura 35), o gráfico revela que 45,4% dos respondentes afirmam rebalancear a carteira apenas quando percebem mudanças, enquanto 21,6% realizam o rebalanceamento de forma constante, 11,3% nunca o fazem, 7,2% não sabem o que significa esse processo e 14,4% não possuem carteira de investimentos.

Cabe destacar que esses resultados sugerem que uma parcela relevante dos investidores ainda adota uma postura reativa, ajustando seus portfólios apenas após perceber variações significativas ou sinais de alerta no mercado. Essa conduta está frequentemente associada ao viés de atraso na reação (*delay bias*) e à ilusão de controle, quando o investidor acredita que consegue prever o momento ideal de agir, mesmo sem base analítica sólida (SHEFRIN, 2000).

Figura 35: Distribuição dos respondentes quanto à prática de rebalanceamento da carteira de investimentos.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

O grupo que realiza o rebalanceamento de forma sistemática (21,6%) demonstra um comportamento mais racional e estratégico, ajustando alocações de forma preventiva e não apenas corretiva. Já os que não realizam ou desconhecem o conceito revelam lacunas de educação financeira e maior exposição a vieses como status quo (tendência à inércia) e aversão à perda, evitando movimentações por medo de errar ou realizar prejuízos temporários (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Esses achados reforçam a relevância da consultoria financeira independente como ferramenta de orientação técnica e comportamental. O acompanhamento profissional pode ajudar o investidor a entender quando e por que rebalancear sua carteira, garantindo decisões coerentes com seu perfil de risco e objetivos de longo prazo. As plataformas digitais, embora ofereçam recursos automatizados de monitoramento, nem sempre substituem o julgamento

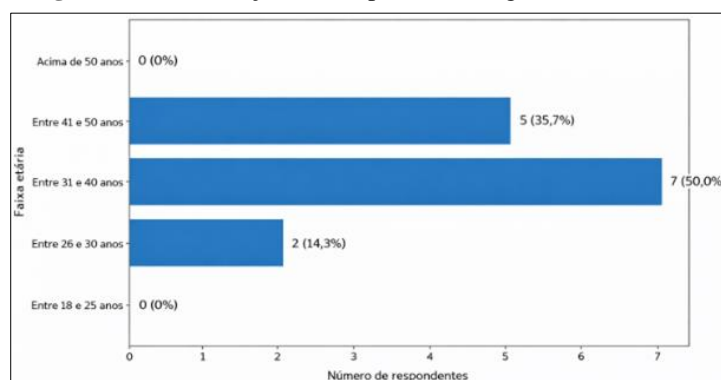
humano, podendo inclusive reforçar vieses quando exibem métricas de curto prazo ou estímulos de alta frequência que incentivam ações impulsivas (THALER, 2015).

Portanto, o equilíbrio entre tecnologia e consultoria humana continua sendo o caminho mais eficaz para mitigar vieses comportamentais, promover disciplina e melhorar a performance de investimentos no ambiente digital.

4.6 Análise dos Dados – perspectiva dos consultores

A Figura 36 evidencia que 50% dos consultores financeiros independentes entrevistados possuem entre 31 e 40 anos, enquanto 35,7% estão na faixa entre 41 e 50 anos e 14,3% entre 26 e 30 anos. Não houve participantes com idade inferior a 25 anos ou superior a 50 anos, o que demonstra uma concentração da amostra em profissionais adultos com maturidade técnica e experiência consolidada no mercado financeiro.

Figura 36: Distribuição dos respondentes segundo a faixa etária.



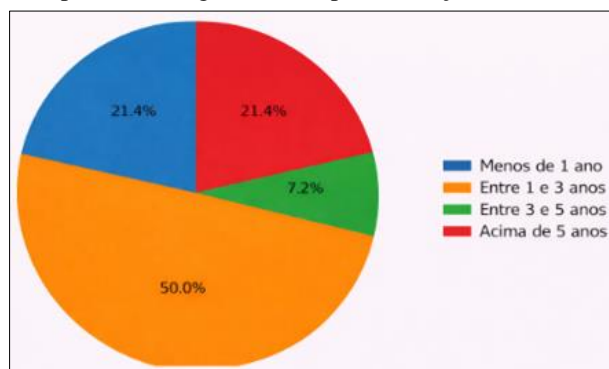
Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse dado é relevante sob a perspectiva comportamental, pois a literatura em Finanças Comportamentais Aplicadas à Consultoria (Pompian, 2012; Statman, 2019) indica que a maturidade etária tende a correlacionar-se com maior percepção dos vieses cognitivos e maior capacidade de autorregulação emocional no atendimento ao cliente. Consultores mais experientes são capazes de identificar padrões de comportamento irracional — como o viés de confirmação, o excesso de confiança e a aversão à perda — com maior precisão e empatia, transformando tais percepções em estratégias de orientação personalizadas.

A análise da Figura 37 abaixo, revela que a maioria dos consultores (50%) possui entre um e três anos de carreira. Os profissionais com menos de um ano e aqueles com mais de

cinco anos representam, cada um, 21,4% da amostra, restando apenas 7,1% no intervalo de três a cinco anos de atuação.

Figura 37: Distribuição dos respondentes segundo o tempo de atuação como consultor financeiro independente.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse perfil revela um setor em processo de expansão e consolidação no Brasil, marcado pela entrada recente de novos profissionais e pela coexistência de um grupo reduzido, porém experiente, que acumula histórico anterior em instituições financeiras tradicionais. Segundo Gennaioli, Shleifer e Vishny (2015), a figura do consultor independente surge justamente como resposta à necessidade de reduzir o conflito de interesses presente em modelos bancários, o que atrai profissionais em busca de maior autonomia e alinhamento ético com os clientes.

O fato de metade dos respondentes ter entre 1 e 3 anos de atuação indica uma fase de amadurecimento técnico e comportamental, em que o consultor começa a desenvolver repertório para identificar e mitigar vieses cognitivos dos investidores, como o viés de confirmação, a aversão à perda e o excesso de confiança (Kahneman & Tversky, 1979; Pompian, 2012).

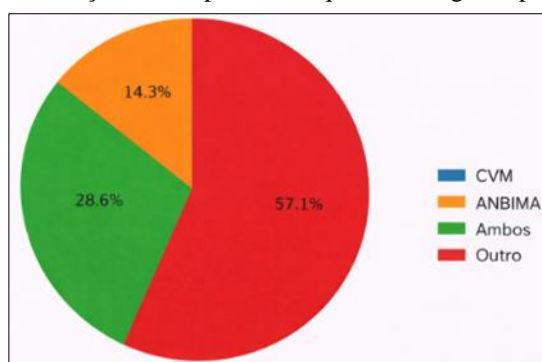
Já os profissionais com mais de 5 anos representam um núcleo consolidado de expertise, cujo tempo de atuação permite compreender os vieses não apenas de forma conceitual, mas também empírica, observando-os em diferentes contextos de mercado. Estes tendem a aplicar metodologias estruturadas, combinando análise técnica, educação financeira e comportamento do cliente — elementos fundamentais para promover decisões mais racionais e sustentáveis.

Dessa forma, o gráfico sugere que a consultoria independente no Brasil está em amadurecimento, com profissionais relativamente jovens, mas em crescente especialização e sensibilidade para aspectos psicológicos do investidor. Essa combinação de renovação e

experiência tende a fortalecer o papel do consultor como agente de mitigação dos vieses comportamentais e de disseminação de racionalidade financeira no país.

Os dados da Figura 38 revelam uma diversidade nas creditações dos consultores financeiros independentes. A maioria (57,1%) possui registros em outras entidades ou certificações, enquanto 28,6% detêm dupla certificação (CVM e ANBIMA). Notavelmente, 14,3% estão registrados exclusivamente na ANBIMA, não se verificando qualquer caso de registro exclusivo na CVM.

Figura 38: Distribuição dos respondentes quanto ao registro profissional ativo.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esse resultado evidencia um cenário de pluralidade e, ao mesmo tempo, de fragmentação regulatória na profissão. A ausência de registros exclusivos na CVM — órgão que regula a atuação dos consultores de valores mobiliários no Brasil (CVM, 2022) — pode refletir tanto a confusão normativa existente entre as figuras do “assessor de investimentos” e do “consultor de valores mobiliários” (regulado pela CVM) quanto à diversificação de modelos de negócio dentro da consultoria financeira independente.

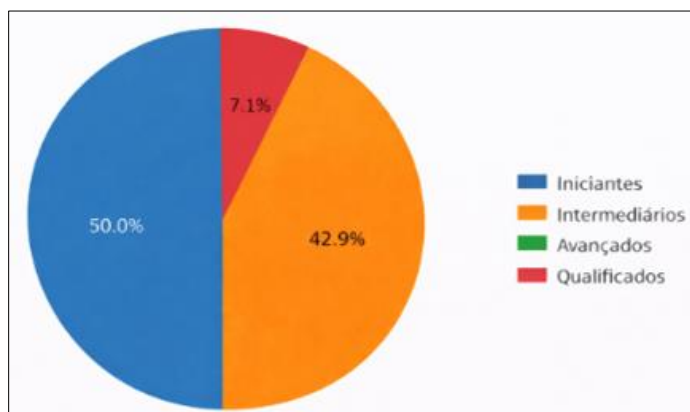
Segundo Tavares e Pinheiro (2023), essa sobreposição de certificações é um reflexo da transição do mercado, no qual profissionais buscam atender diferentes perfis de clientes (varejo e alta renda) e atuar de modo híbrido, combinando planejamento financeiro pessoal, assessoria de investimentos e educação financeira.

Do ponto de vista comportamental, esse dado também é relevante: profissionais com múltiplas certificações tendem a adotar uma abordagem mais holística e menos enviesada na orientação de clientes, uma vez que têm contato com diferentes metodologias e culturas de gestão de risco. Em contrapartida, a ausência de uniformidade regulatória pode gerar assimetrias na qualidade da consultoria comportamental, especialmente em contextos de tomada de decisão sob pressão.

Portanto, o gráfico indica que o segmento de consultoria independente no Brasil ainda busca maior consolidação normativa e institucional, o que impacta diretamente a consistência das estratégias de mitigação de vieses comportamentais e a percepção de credibilidade do consultor perante o investidor.

Os dados apresentados na Figura 39 revelam uma concentração de atendimento no segmento de entrada: metade dos consultores (50%) foca-se em investidores iniciantes. O segmento intermediário abrange 42,9% dos profissionais, enquanto uma parcela reduzida (7,1%) dedica-se a clientes qualificados. Notavelmente, não foram registrados casos de atendimento maioritário a investidores de perfil avançado.

Figura 39: Distribuição quanto ao perfil predominante de seus clientes.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esses dados revelam que o público atendido por consultores financeiros independentes é formado, em sua maioria, por investidores em estágios iniciais de desenvolvimento financeiro, o que reforça o papel educacional e comportamental desses profissionais. De acordo com Kahneman (2011) e Pompian (2012), investidores iniciantes tendem a apresentar maior suscetibilidade a vieses cognitivos, como avaliação heurística, ancoragem, efeito manada e aversão à perda, por possuírem menor repertório técnico e emocional diante das flutuações do mercado.

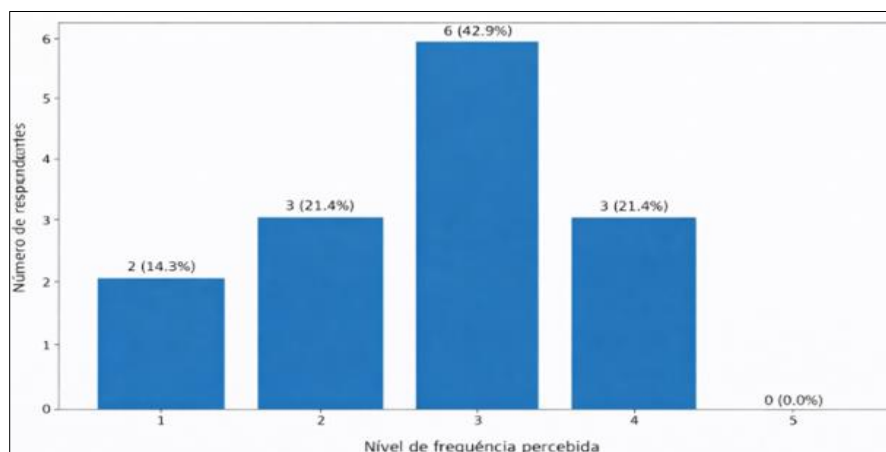
A forte presença de clientes iniciantes e intermediários também sugere que a consultoria independente tem se consolidado como uma porta de entrada para a educação financeira personalizada, atuando como instrumento de inclusão e amadurecimento financeiro. Ao contrário de instituições bancárias, que operam com recomendações padronizadas, o consultor independente oferece planejamento individualizado, o que facilita a identificação de

distorções comportamentais e a promoção de estratégias de autocontrole (como definição de metas, rebalanceamentos periódicos e diversificação racional).

4.7 Comportamento do investidor – percepção dos consultores

A Figura 40 ilustra a frequência com que os consultores financeiros independentes identificam o viés de excesso de confiança (*overconfidence*) nos seus clientes, utilizando uma escala de 1 (raro) a 5 (muito frequente). A análise revela uma tendência de ocorrência moderada, com 42,9% dos inquiridos a atribuir a nota 3. As percepções extremas são menos expressivas: enquanto 14,3% indicam uma incidência mínima (nota 1), nenhum profissional classificou o viés como altamente recorrente (nota 5). As avaliações intermédias (notas 2 e 4) apresentam uma distribuição idêntica de 21,4% cada.

Figura 40: Distribuição das respostas quanto ao viés de excesso de confiança.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

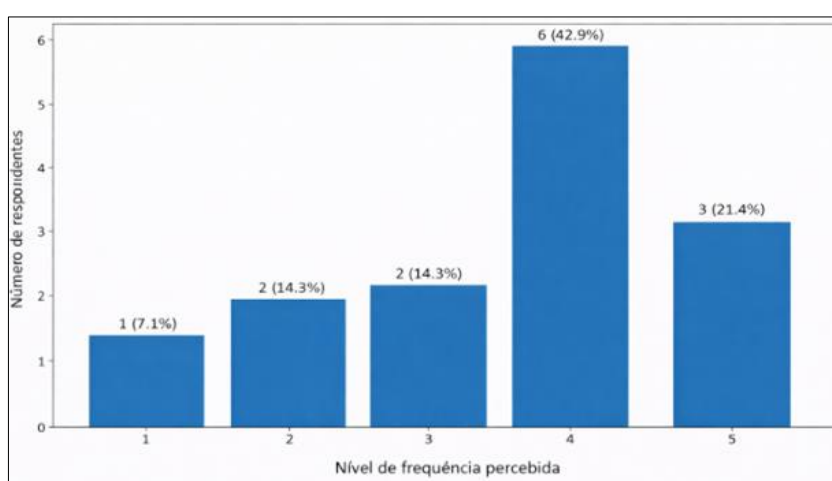
Esses dados sugerem que, embora o excesso de confiança seja um comportamento presente, ele não é percebido como dominante entre os investidores brasileiros atendidos por consultores independentes. Tal resultado pode estar associado ao perfil majoritário de clientes iniciantes e intermediários (Figura 5), que tendem a demonstrar mais insegurança do que autoconfiança exagerada nas decisões financeiras.

De acordo com Barber e Odean (2001) e Pompian (2012), o viés de *overconfidence* é mais comum entre investidores com algum nível de experiência prévia e resultados pontualmente positivos, levando-os a superestimar sua capacidade de prever movimentos de mercado. O fato de apenas uma minoria dos consultores identificar esse viés em alta

frequência sugere que o público atendido ainda está em fase de aprendizado e dependência técnica, confiando fortemente nas orientações do profissional.

Os dados da Figura 41 revelam que a aversão à perda é o viés mais perceptível entre os consultores financeiros independentes. A análise demonstra uma elevada recorrência deste comportamento, uma vez que 64,3% dos respondentes atribuíram pontuações elevadas à sua frequência (42,9% com nota 4 e 21,4% com nota máxima). Em contrapartida, apenas 7,1% dos profissionais consideram este fenômeno pouco frequente (nota 1), enquanto 28,6% avaliaram a sua incidência como moderada.

Figura 41: Distribuição das respostas quanto ao viés de aversão à perda.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Esses resultados evidenciam que a aversão à perda é o viés mais dominante percebido pelos consultores na prática de atendimento a investidores pessoas físicas. Esse achado está em consonância com a literatura seminal de Kahneman e Tversky (1979), que demonstra que as perdas financeiras tendem a provocar um impacto psicológico duas vezes mais intenso do que o prazer gerado por ganhos equivalentes. No contexto brasileiro, essa sensibilidade é potencializada pela volatilidade do mercado e pela baixa educação financeira, levando muitos investidores a reações emocionais como pânico, arrependimento e vendas precipitadas de ativos.

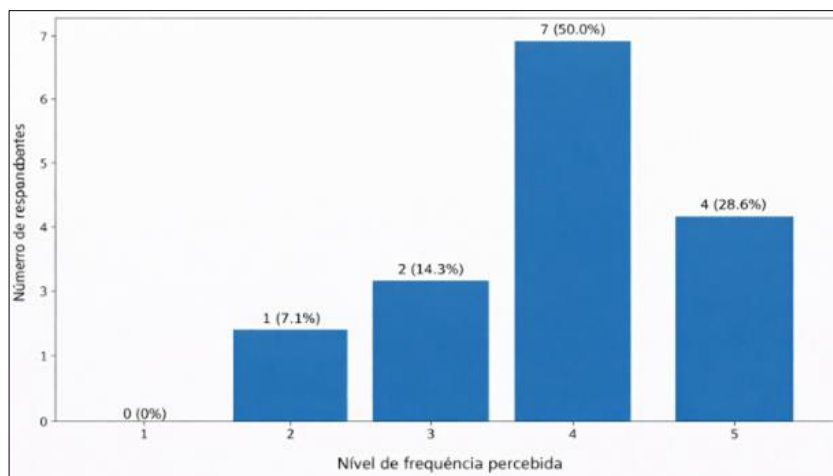
Os consultores relatam que, durante períodos de instabilidade econômica, é comum que os clientes evitem realizar aportes adicionais ou até mesmo resgatem posições por medo de novas perdas — comportamento que compromete o planejamento de longo prazo. Esse padrão reflete uma mentalidade de curto prazo, típica de investidores iniciantes e reforça a importância da educação comportamental contínua promovida pela consultoria independente.

A Figura 42 a seguir, apresenta a percepção de consultores financeiros independentes sobre a recorrência do “efeito manada” — um fenômeno comportamental em que os investidores replicam as ações do coletivo, frequentemente negligenciando fundamentos técnicos ou análises individuais. A avaliação foi realizada numa escala de 1 (raro) a 5 (muito frequente).

O viés é amplamente reconhecido pela classe profissional, com 78,6% dos consultores a classificarem a sua ocorrência nos níveis mais elevados (notas 4 e 5). Metade dos respondentes (50%) atribuiu a nota 4, enquanto 28,6% indicaram o nível máximo de frequência (nota 5). Estes números evidenciam que, na prática do mercado, a pressão social e o instinto de imitação são fatores dominantes. Apenas uma fração residual (7,1%) considera este comportamento pouco frequente (nota 2). Notavelmente, nenhum consultor (0%) indicou a nota mínima, o que reforça a ubiquidade deste viés no ambiente de investimentos.

A ausência de respostas no nível 1 e a forte concentração nos níveis superiores sugerem que o efeito manada não é apenas uma teoria, mas uma variável crítica e constante no processo de decisão dos investidores. Para o consultor financeiro, este cenário sublinha a necessidade de estratégias de mitigação emocional, visando proteger o património dos clientes contra decisões impulsivas baseadas no movimento da massa.

Figura 42: Distribuição das respostas quanto ao viés de efeito manada.



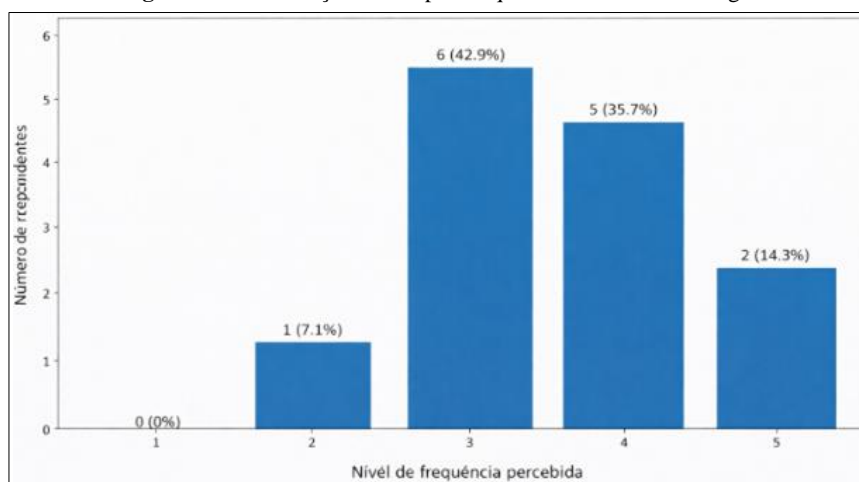
Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A elevada incidência do efeito manada (78,6% nos níveis 4 e 5) corrobora a literatura de Shiller (2000) e Banerjee (1992): perante a incerteza, investidores mimetizam o coletivo em busca de validação. Em mercados com alta assimetria de informação, como o brasileiro, este fenômeno é exacerbado pela influência de redes sociais e “modismos”, comprometendo o planejamento estruturado em favor de impulsos de compra ou vendas em pânico.

Conforme Pompian (2012) e Thaler (2016), o papel do consultor transcende a técnica, atuando como um regulador emocional. Ao utilizar a análise fundamentalista e a educação financeira, o profissional interrompe o contágio irracional e restaura a autonomia decisória do cliente. Em suma, os dados confirmam que o efeito manada é um dos desafios mais persistentes da consultoria, exigindo uma abordagem pedagógica para garantir a disciplina e o pensamento crítico do investidor.

A Figura 43 confirma a presença da ancoragem: 92,9% dos consultores identificam a sua recorrência (notas 3 a 5), com maior concentração no nível moderado (42,9%). Conforme Tversky e Kahneman (1974), este viés leva o investidor a fixar-se em referências iniciais — como o preço de compra ou metas de rentabilidade — negligenciando fatos novos.

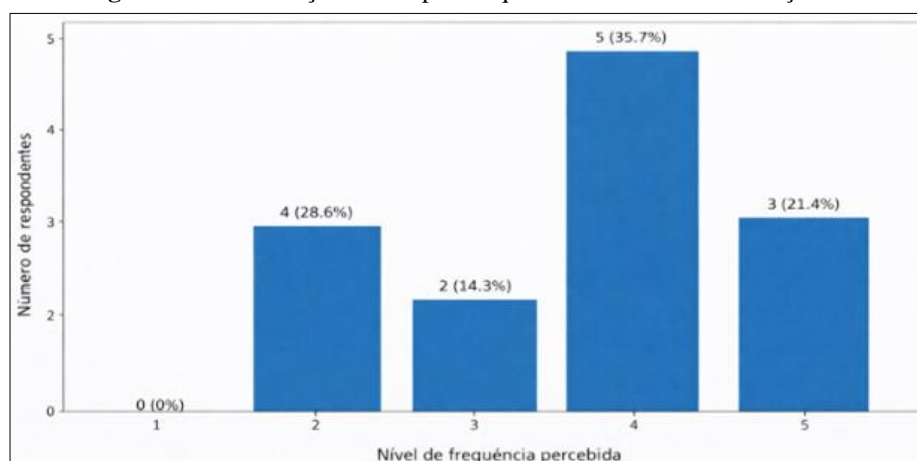
Figura 43: Distribuição das respostas quanto ao viés de ancoragem.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

A resistência em vender ativos em queda até que “recuperem o valor pago” exemplifica este entrave à gestão eficiente de portfólio. Para mitigar este comportamento, Pompian (2012) e Shefrin (2007) defendem a substituição de “âncoras emocionais” por métricas objetivas e reeducação financeira. A predominância de respostas intermediárias sugere que, embora estrutural, este viés é manejável através do acompanhamento profissional contínuo, que restaura a racionalidade técnica sobre as referências cognitivas obsoletas.

Já a Figura 44 a seguir evidencia que o viés de confirmação é uma barreira cognitiva crítica, com 57,1% dos consultores a classificarem a sua ocorrência como altamente frequente (notas 4 e 5). Segundo Nickerson (1998) e Kahneman (2011), este fenômeno reflete a procura seletiva por informações que validem crenças prévias, ignorando dados contraditórios para evitar a dissonância cognitiva.

Figura 44: Distribuição das respostas quanto ao viés de confirmação.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Na prática consultiva, este viés manifesta-se na adesão cega a dogmas como “esta ação sempre sobe”, frequentemente alimentados por bolhas de informação em redes sociais (Barberis e Thaler, 2003). Esta resistência a evidências técnicas compromete a agilidade necessária para rebalancear portfólios.

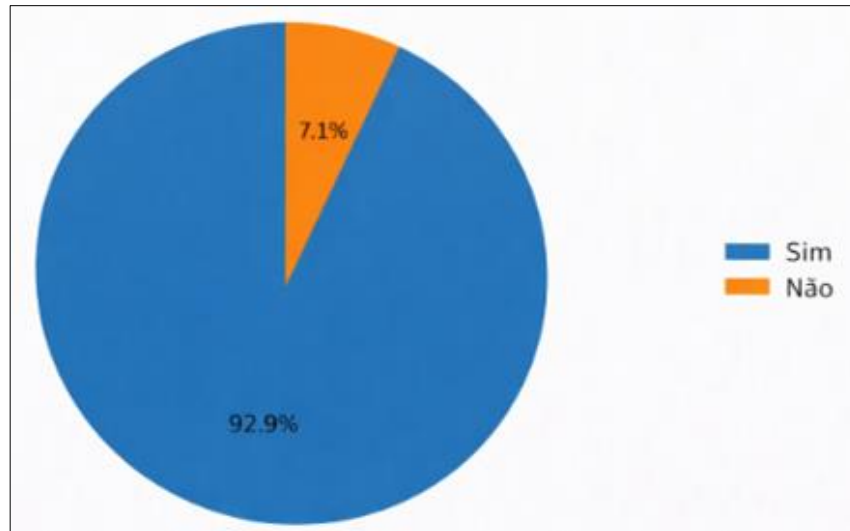
Embora ausente no nível mínimo (nota 1), existe uma dispersão relevante, com 28,6% dos profissionais a identificarem uma frequência menor (nota 2), sugerindo que a intensidade deste viés pode variar consoante a maturidade ou o perfil de risco do cliente.

Conforme Pompian (2012), mitigar este viés exige que o consultor atue como um “arquiteto da decisão”. Em vez de apenas refutar crenças, o profissional deve apresentar cenários comparativos e dados quantitativos que incentivem a autonomia reflexiva. Em suma, a atuação pedagógica é o antídoto essencial para transformar convicções impulsivas em decisões fundamentadas e resilientes.

A Figura 45 a seguir apresenta um resultado contundente: 92,9% dos consultores observam mudanças significativas no comportamento dos seus clientes após o início do acompanhamento. Este dado valida a consultoria independente como um mecanismo eficaz de mitigação de vieses, transformando a impulsividade reativa em decisões deliberadas e racionais.

No que se refere à consciência cognitiva, a mudança não é imediata, mas sim uma “jornada pedagógica”. Conforme relatos qualitativos, a evolução consolida-se a partir da terceira sessão, quando o cliente passa a reconhecer as suas próprias falhas cognitivas — um pré-requisito para a racionalidade, segundo Kahneman (2011).

Figura 45: Percepção de mudança comportamental antes e após a consultoria financeira.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Observa-se uma transição na fonte de autoridade: o investidor abandona o ruído de influenciadores e o “efeito manada” para valorizar estratégias personalizadas e fundamentos técnicos. Como sugerem Pompian (2012) e Shefrin (2007), o consultor atua como um “Sistema 2” externo, incentivando o pensamento analítico.

Neste sentido é possível concluir que o elevado índice de sucesso reflete o papel do consultor como um arquiteto de decisões. Através de pequenas intervenções estruturadas (*nudges*), a consultoria substitui heurísticas automáticas por disciplina e senso crítico. Em suma, o acompanhamento profissional não se limita à otimização de carteiras; ele reconfigura a relação psicológica do indivíduo com o risco, promovendo uma autonomia financeira resiliente e fundamentada em dados.

4.8 Atuação da consultoria – dados qualitativos colhidos em entrevista

A atuação do consultor independente transcende o aconselhamento técnico, configurando-se como um processo de reestruturação cognitiva e psicológica. De forma integrada, os quadros 1 e 2 demonstram estratégias que operam em três níveis fundamentais para promover a racionalidade financeira.

No Quadro 1 a seguir, temos estratégias de intervenção direta, nele reúne as táticas de “primeira linha” relatadas pelos consultores. O foco reside na desconstrução de crenças através de um confronto pedagógico e empático.

Quadro 1: Respostas dos consultores sobre suas práticas.

Respostas dos consultores
Com demonstrações de números ou estudos que confirmem a estratégia a ser utilizada.
Reconhecendo os vieses e trazendo diferentes pontos de vista para o cliente.
Informando e conscientizando adequadamente o cliente.
Apresentando alternativas de diversificação dos investimentos.
Muita conversa e apresentando pontos em que os clientes são mais resistentes a mudanças.
Demonstrando exemplos reais de sucesso e fracasso.
Reunião individual com cada consulente.
Racionalizando as informações para mitigar os pontos subjetivos que enviesam as decisões.
Exemplos do cotidiano que servem para explicar os melhores caminhos.
Consciência mercadológica, estudo frequente e controle emocional.
Buscando um melhor entendimento sobre o perfil dos clientes.
Indiretamente, eu tento mostrar para o cliente que ele está no viés comportamental X e dou alguns exemplos. Logo o cliente chega à conclusão de que aquele raciocínio pode estar errado.
Busco meditar, fazer um check-list antes de abrir a tela, ou seja, estou bem, como dormi, houve uma discussão, tem algum problema grande para resolver hoje? Então, esses vieses norteiam abrir ou não a tela para as operações e orientação ao clientes.
Trabalho o autoconhecimento.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

O Quadro 2 organiza as intervenções em categorias estruturantes, revelando uma abordagem multidimensional para a mitigação de vieses:

- **Nível Cognitivo (Demonstração e Educação):** Combate distorções como a ancoragem e a confirmação através da racionalização de dados, estudos de mercado e da conscientização do cliente sobre o funcionamento da própria mente.
- **Nível Emocional (Diálogo e Autoconhecimento):** Mitiga a aversão à perda e a ansiedade mediante o acompanhamento próximo e ferramentas de regulação emocional (como meditação e conversas francas), fortalecendo a segurança do investidor.
- **Nível Comportamental (Gestão Técnica):** Promove a disciplina através da diversificação e do rebalanceamento sistemático de carteiras, servindo como um nudge (Thaler e Sunstein, 2008) que protege o patrimônio de decisões impulsivas.

Quadro 2: Descrição das Práticas Relatadas pelos Consultores.

Categoria de Atuação	Descrição das Práticas Relatadas pelos Consultores
Demonstração e racionalização	Apresentação de números, estudos e dados concretos; racionalização das informações e contextualização mercadológica.
Educação e conscientização	Explicação dos vieses cognitivos; informação e conscientização contínua

	dos clientes; incentivo ao estudo e à compreensão dos próprios comportamentos.
Diversificação e gestão técnica	Proposição de estratégias de diversificação e rebalanceamento de investimentos para reduzir impactos de decisões impulsivas.
Acompanhamento e diálogo	Reuniões 1:1, conversas francas e acompanhamento próximo; entendimento emocional e comportamental do cliente.
Exemplificação prática	Apresentação de exemplos reais de sucesso e fracasso; uso de analogias e situações cotidianas para facilitar o entendimento.
Controle emocional e autoconhecimento	Práticas de meditação, <i>checklists</i> emocionais e incentivo ao autoconhecimento para reduzir decisões influenciadas por emoções.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Em suma, a consultoria independente atua como um agente de higiene decisória. Ao substituir heurísticas automáticas por processos analíticos e personalizados, o profissional não apenas melhora a performance financeira, mas restaura a autonomia reflexiva do cliente, permitindo-lhe navegar com maior clareza perante a incerteza do mercado.

O Quadro 3 ilustra a aplicação tangível das estratégias de mitigação, apresentando situações reais onde a consultoria independente impediu a concretização de erros de decisão dispendiosos. Estes relatos confirmam que a intervenção profissional atua como um “travão de segurança” contra a impulsividade e o ruído de mercado.

Quadro 3: Exemplo de atuação dos Consultores para mitigação de Vieses Comportamentais.

Exemplo Relatado pelo Consultor
Orientar o cliente a não aplicar em ativos da <i>mídia</i> simplesmente por estarem a subir recorrentemente, sem fundamentar a decisão ou fora de estratégia.
Conscientização de um cliente para se desfazer de uma ação que perdeu os fundamentos, mas na qual o cliente insistia em manter em carteira devido ao viés da ancoragem.
Apresentar a diversificação de investimentos trouxe ao cliente mais segurança.
Cliente pretendia comprar consórcio e entrar em leilões de imóveis; após uma conversa apontando as fragilidades existentes e possíveis efeitos futuros, conseguiu-se pausar a ação.
Apresentar o conhecimento fundamentalista para a tomada de decisão.
Muitos clientes conservadores que “não querem mexer no que está a correr bem”: explicar os ciclos e taxas de juro ajuda a perceber que, às vezes, é preciso posicionar-se antecipadamente noutro produto para obter um melhor retorno.
Um cliente pretendia investir num segmento e estava visivelmente influenciado pelo efeito manada. Foram apresentadas informações históricas sobre esse segmento e o cliente recuou na decisão.
Mostrar as consequências e exemplos de pessoas que não seguiram as orientações.
Decisão de compra de ativo com tendência de queda e que, efetivamente, continuou a descer.
Através do planeamento e acompanhamento recorrente, a tomada de decisão baseia-se numa forma mais sensata e planeada.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

4.9 Categorias temáticas e tipos de vieses mitigados por meio da consultoria independente

A atuação do consultor financeiro independente não se limita à técnica de alocação; ela configura-se, essencialmente, como uma arquitetura de decisão. As evidências recolhidas indicam que o profissional atua como um regulador externo que traduz complexidades técnicas em segurança psicológica.

O Quadro 4, apresentado a seguir, sistematiza como estas intervenções se ancoram na literatura das finanças comportamentais para neutralizar os desvios cognitivos dos investidores.

Quadro 4: Categorias e Tipos de Vieses Mitigados nas Consultorias

Categoria	Descrição e Tipo de Viés Mitigado
Ancoragem e racionalidade fundamentalista	Os consultores relataram casos em que auxiliaram clientes a evitar decisões baseadas apenas em notícias recentes (<i>media driven</i>) ou valores de referência passados, focando na análise de risco e na percepção real de valor. Intervenções fundamentadas em Tversky & Kahneman (1974).
Efeito manada e influência social	Foram relatadas situações em que os clientes desejavam investir em ativos populares ou de alto risco devido à pressão social. As intervenções focaram em reestabelecer a percepção de valor intrínseco. Baseado em Tversky & Kahneman (1974).
Excesso de confiança e vies de confirmação	Consultores intervieram em decisões precárias onde o cliente, excessivamente confiante, procurava apenas informações que confirmassem a sua tese. Demonstrou-se a importância de avaliar dados contraditórios. Baseado em Bikhchandani & Sharma (2008).
Aversão à perda e comportamento defensivo	Atuação em momentos de mercado adversos (pânico) ou de excessivo otimismo (euforia), ajudando o cliente a aceitar perdas estratégicas e a defender a análise racional contra decisões impulsivas. Baseado em Barber & Odean (2001) e Kahneman & Tversky (1979).
Diversificação e controle emocional	Relatos de casos onde o monitoramento emocional foi usado para fomentar a racionalidade e a segurança, reduzindo decisões distantes da estratégia original e mitigando riscos desnecessários. Baseado em Thaler & Sunstein (2008).

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

4.9.1 Categorias Análise das Intervenções e o Papel do Consultor

As evidências qualitativas recolhidas junto dos consultores revelam que a sua atuação vai além da técnica financeira, configurando uma intervenção cognitiva estruturada. Como sistematizado no Quadro 4, estas narrativas mostram o profissional a agir como um regulador externo, promovendo a transição do cliente de um estado de reatividade emocional (Sistema 1) para um de racionalidade planeada (Sistema 2), conforme os princípios de Kahneman (2011).

- **Contenção do Efeito Manada e do Excesso de Confiança**

Os relatos sublinham uma propensão dos investidores para seguirem tendências efervescentes, muitas vezes impulsionadas por narrativas mediáticas sem suporte fundamentalista. Casos como “aplicar em ativos da média simplesmente por estarem a subir” ilustram decisões guiadas pelo mimetismo social em detrimento da análise de risco.

Nestes cenários, a intervenção do consultor é decisiva ao introduzir o rigor analítico. Ao fornecer dados históricos e fundamentos macroeconômicos, o profissional permite que o cliente neutralize a “euforia de mercado”. Esta prática corrobora os achados de Barberis e Thaler (2003), que identificam o excesso de confiança e o comportamento de manada como catalisadores de bolhas especulativas e perda de capital.

- **Desconstrução da Ancoragem e Gestão da Aversão à Perda**

A resistência em alienar ativos que perderam fundamentos é um sintoma clássico de ancoragem emocional a preços passados. O consultor atua aqui como um agente de realidade; ao contextualizar a deterioração técnica de uma empresa, ele ajuda o investidor a desvincular o valor emocional do preço histórico.

Paralelamente, a aversão à perda manifesta-se na tentativa impulsiva de “recuperar” prejuízos imediatos. O exemplo do consultor que optou por “fechar o computador e abrir só no outro dia” após um insucesso demonstra o domínio da autorregulação. Esta postura evita o agravamento de resultados financeiros por impulsividade, alinhando-se às teorias de Shefrin (2007) sobre a incapacidade humana de processar racionalmente a dor das perdas em tempo real.

- **Moderação Emocional e a “Interposição Racional”**

A consultoria assume um papel de filtro face a decisões imediatistas. O relato de um cliente dissuadido de investir em leilões ou consórcios após a exposição das suas fragilidades reforça o conceito de “interposição racional” (Statman, 2019). O consultor atua como mediador entre o impulso e a execução, reduzindo o impacto de vieses de curto prazo. Adicionalmente, o uso de “exemplos de quem não seguiu orientações” funciona como uma heurística educativa, utilizando a observação negativa para reforçar comportamentos prudentes.

- **Diversificação e o *Nudging* para o Planejamento**

A diversificação é apresentada não apenas como técnica, mas como ferramenta de segurança psicológica. Ao afirmar que a diversificação “trouxe ao cliente mais segurança”, os consultores mitigam a ilusão de controle. Esta prática, defendida por Markowitz (1952) e Pompian (2012), é uma estratégia de mitigação de risco emocional e financeiro.

Em última análise, o acompanhamento recorrente promove uma mudança estrutural: a tomada de decisão passa a ser “mais sensata e planejada”. Este processo assemelha-se ao “nudging positivo” (Thaler & Sunstein, 2008), onde o ambiente de decisão é arquitetado para que a autonomia do investidor floresça sobre bases racionais e não sobre reações instintivas.

4.10 Os Desafios da Consultoria na Promoção da Racionalidade Decisória

As respostas dos consultores revelam que o maior obstáculo à racionalidade não é a falta de informação técnica, mas o atrito emocional intrínseco ao processo decisório. Superar barreiras como o medo, à ganância e a impaciência exige que o consultor atue menos como um calculador de taxas e mais como um regulador comportamental. O Quadro 5 sistematiza estas práticas de intervenção relatadas pelos profissionais.

Quadro 5: Práticas de Atuação Reportadas pelos Consultores

Respostas dos consultores
Mostrar números e evidências sobre os resultados indicados.
Afastar e mitigar os fatores emocionais e subjetivos do cliente na tomada de decisão.
Fazer o cliente entender a importância de saber os seus objetivos antes de investir.
Muita conversa e “dedo na ferida” para convencer o cliente.
Incentivar a delegação das decisões de investimento para evitar a impulsividade.
Lidar com a abertura do cliente, que procura cada vez mais soluções rápidas e rasas.
Melhorar a percepção do investidor em relação ao uso do dinheiro.
Promover o controle emocional e evitar o viés de ganância e a cegueira de mercado.
Ajustar o comportamento, hábitos e o lado emocional.
Alinhar uma linguagem comum com o cliente, sem o uso de chavões técnicos.
Trabalhar a paciência para aguardar pelas melhores oportunidades.
Consciencializar o cliente sobre a importância do controle e do acompanhamento.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Estas dinâmicas corroboram os pressupostos de Kahneman e Tversky (1979), evidenciando como vieses de aversão à perda, excesso de confiança e confirmação distorcem a percepção de risco e retorno.

Na visão dos profissionais, a gestão emocional e a clareza comunicativa — expurgada de jargões técnicos — são pilares fundamentais para a construção de uma relação de confiança. Neste cenário, a empatia e a linguagem acessível deixam de ser apenas ferramentas relacionais para se tornarem instrumentos de mediação cognitiva. Ao traduzir conceitos complexos de forma simples, o consultor reduz as resistências psicológicas do cliente, facilitando a internalização de decisões fundamentadas em dados reais em vez de impulsos momentâneos.

Outro desafio central identificado é a necessidade de reeducar o investidor quanto ao propósito das suas aplicações e à relevância da paciência no longo prazo. Os relatos indicam que a impulsividade e a busca por ganhos imediatos são comportamentos frequentemente exacerbados pelas plataformas digitais, que alimentam uma cultura de instantaneidade. Assim, embora a tecnologia proporcione eficiência, ela pode também intensificar os vieses cognitivos se não for acompanhada por uma orientação independente e pedagógica.

Em última análise, a consultoria financeira independente consolida-se como um agente de equilíbrio entre a razão e a emoção. Mais do que um prestador de serviços técnicos, o consultor atua como um educador comportamental, essencial para mitigar a reatividade emocional e garantir que o processo decisório do investidor seja conduzido com a racionalidade necessária à preservação e ao crescimento do patrimônio.

4.11 O Papel das Plataformas Digitais na Ocorrência de Vieses – segundo percepção dos consultores

As respostas dos consultores revelam uma percepção ambivalente sobre a influência das plataformas digitais. Embora reconheçam o seu papel na democratização do acesso à informação, prevalece uma visão crítica quanto à forma como estas ferramentas podem exacerbar desvios cognitivos, como o *framing* e o viés de confirmação (Tversky & Kahneman, 1981). O Quadro 6 sintetiza estas perspectivas.

Quadro 6: O Papel das Plataformas Digitais na Ocorrência de Vieses

Respostas dos consultores
Influenciam diretamente a tomada de decisão do investidor.
Apresentam informações enviesadas, frequentemente com o efeito <i>framing</i> aplicado.
Algumas plataformas reforçam ativamente vieses comportamentais preexistentes.
O excesso de informações pode gerar desconforto e paralisia na escolha.
Exercem uma influência ambígua, atuando “para o bem ou para o mal”.
Facilitam o acesso, mas bombardeiam o investidor com dados que beneficiam mais a corretora que o

cliente.
São importantes por direcionarem a tomada de decisão e poderem trazer clareza.
Podem ajudar o cliente a evitar erros e a identificar a sua realidade financeira de forma clara.
Incentivam ganhos inconsistentes e de alto risco, promovendo exposição excessiva.
Contêm um volume elevado de informações irrelevantes.
Atuam como uma armadilha, onde o conteúdo estimula o viés de confirmação.
Tentam simplificar a leitura das operações, exercendo controle sobre a decisão.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

4.11.1 A Tecnologia como Agente de Sobrecarga e Enviesamento

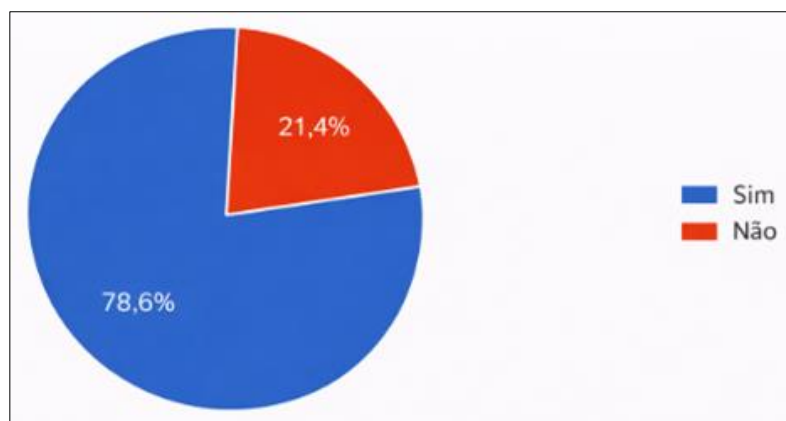
A análise dos relatos indica que a tecnologia não é um agente neutro. Pelo contrário, as plataformas operam sob algoritmos que priorizam o engajamento, o que frequentemente resulta num bombardeamento informacional que favorece decisões impulsivas. Esta sobrecarga cognitiva, longe de gerar clareza, pode induzir o investidor a erros de ancoragem, onde o formato da apresentação (*framing*) dita à escolha em detrimento dos fundamentos financeiros.

Os consultores apontam ainda uma assimetria preocupante: muitas interfaces são desenhadas para servir os interesses das instituições financeiras, incentivando uma rotatividade de ativos (*churning*) ou uma diversificação não qualificada. Esta dinâmica reforça a necessidade de uma curadoria externa. O papel da consultoria independente consolida-se, portanto, como um filtro essencial que traduz o ruído digital em sinal estratégico, garantindo que a inovação tecnológica sirva a racionalidade e não apenas a instantaneidade do mercado.

Em suma, as plataformas digitais são ferramentas potentes, mas o seu uso sem mediação profissional pode converter o potencial de autonomia numa armadilha de comportamentos disfuncionais. A intervenção humana permanece, assim, como o elo necessário para converter a eficiência digital em decisões financeiras conscientes e sustentáveis.

Os dados da Figura 46 revelam que 78,6% dos consultores veem as plataformas digitais como catalisadoras de decisões impulsivas. Esta percepção indica que a agilidade tecnológica é acompanhada por uma intensificação de vieses, onde o efeito *framing* e os gatilhos mentais das interfaces moldam a percepção de risco do investidor.

Figura 46: Acredita que essas plataformas aumentam decisões impulsivas.



Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

Outros apontam que o excesso de informações e estímulos visuais gera desconforto e decisões sem análise profunda (“assim como trazem desconforto por muita informação, também podem trazer investimentos atrativos...”).

Além disso, as respostas evidenciam que a ausência de orientação profissional agrava a impulsividade, especialmente entre investidores iniciantes (“Sim, aumentam em pessoas sem acompanhamento e orientação profissional, principalmente”). Parte dos entrevistados ainda destaca o viés de confirmação alimentado pelos algoritmos das plataformas, que entregam conteúdo alinhado às crenças prévias do investidor (“Pelo viés de confirmação, a plataforma entrega o conteúdo que o cliente quer ouvir”).

Diante do exposto, a discussão ganha uma nova camada: a necessidade de compreender como a mediação humana consegue converter esse ruído tecnológico em sinal estratégico. Se a plataforma fornece o meio, é a consultoria que deve garantir o método, assegurando que a inovação digital atue como um suporte à racionalidade e não como uma armadilha para o impulso.

4.12 Recomendações dos Consultores para a Atuação Profissional e Mitigação de Vieses

As diretrizes partilhadas pelos consultores revelam uma postura que funde ética, educação e colaboração. Mais do que competência técnica, as recomendações enfatizam a necessidade de um olhar humanizado e cientificamente embasado sobre o comportamento do investidor. O Quadro 7 sintetiza estas orientações, destacando o papel do consultor como um educador e mediador de conflitos cognitivos.

Quadro 7: Recomendações dos Consultores para a Prática Profissional.

Recomendações dos consultores
Estar próximo do cliente e fomentar ativamente o conhecimento.
Aprofundar o estudo no campo das finanças comportamentais.
Agir com integridade: fazer o que é correto e necessário.
Trocar experiências com outros consultores; promover grupos e reuniões presenciais para treinar abordagens e argumentos.
Estudar o impacto dos vieses na decisão do investidor individual sem acompanhamento e utilizar esses dados estatísticos.
Exercer a escuta ativa: ouvir o que o cliente diz e o que ele deixa por dizer.
Atuar de forma abrangente, indo além do campo restrito da alocação.
Analisar individualmente a realidade de cada cliente; evitar padrões de atendimento genéricos.
Manter um estudo constante, pautado pela cautela e pelo zelo com o património alheio.
Prestar sempre o melhor serviço possível.
Priorizar o longo prazo, mesmo que isso signifique perder clientes que não alinhem com esta filosofia de investimento.
Aprimorar a didática e adotar uma “linguagem cidadã e acessível.
Estudar profundamente o comportamento humano.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

As recomendações apresentadas pelos consultores evidenciam que a eficácia da consultoria independente reside na individualização do atendimento. Ao sugerirem que se deve “ouvir o que o cliente não diz”, os profissionais reconhecem que a tomada de decisão financeira é indissociável dos aspetos subjetivos e emocionais. Esta postura reflete a evolução do papel do consultor: ele deixa de ser um mero executor técnico para se tornar um mediador racional, capaz de filtrar a impulsividade do investidor através do conhecimento científico.

Outro ponto central é a valorização do aprendizado coletivo. A sugestão de criar grupos de estudo e treinar argumentos reforça que a mitigação de vieses não é um desafio isolado, mas uma competência que se fortalece na troca de experiências e na análise de casos reais. Este compromisso com o autoaperfeiçoamento — aliado ao zelo pelo património alheio — demonstra uma maturidade ética que coloca o bem-estar financeiro do cliente acima de ganhos imediatos.

Por fim, a ênfase numa “linguagem cidadã” sinaliza um esforço para democratizar o conhecimento. Ao reduzir as assimetrias de informação através de uma didática acessível, o consultor não apenas mitiga erros cognitivos, mas capacita o investidor para um processo decisório consciente. Em conjunto, estas diretrizes apontam para uma consultoria mais humana e estratégica, onde a ciência comportamental serve de alicerce para uma racionalidade financeira sustentável.

4.13 Sugestões dos Consultores para o Aprimoramento das Plataformas Digitais

As recomendações dos consultores para a evolução das interfaces digitais estruturam-se em duas dimensões fundamentais: a transparência operacional e a finalidade educativa. A análise sugere que o design atual das plataformas, muitas vezes focado em métricas de engajamento, necessita de um redirecionamento ético que priorize a clareza em detrimento do marketing persuasivo. O Quadro 8 sistematiza estas propostas de melhoria.

Quadro 8: Sugestões dos Consultores para Melhorias nas Plataformas Digitais.

Sugestões dos consultores para melhorias nas plataformas digitais
Aumento na diversidade e quantidade de produtos disponíveis.
Reforço na regulação das informações prestadas aos investidores.
Adoção de um marketing menos agressivo e mais informativo.
Disponibilização de conteúdo educativo atualizado e busca por um atendimento humanizado.
Maior ênfase nos custos de cada ativo e comparação direta de taxas entre produtos.
Avanços na estrutura de educação e no propósito real dos investimentos.
Aumento da facilidade de execução e usabilidade das ferramentas.
Melhoria dos recursos de sincronização e geração de gráficos por categorias.
Oferta de conteúdos mais realistas e com viés pedagógico.
Criação de áreas de investimento integrado.
Diminuição de <i>spreads</i> e custos operacionais.
Categorização automática de despesas de acordo com o perfil dos clientes.

Fonte: Dados primários. Elaboração própria (2025).

As respostas evidenciam uma preocupação central com a assimetria de informação. Recomendações como a ênfase nos custos e a comparação de taxas revelam que o mercado digital ainda carece de uma postura mais neutra e acessível ao investidor médio. Ao solicitarem um “marketing menos agressivo”, os consultores apontam para o risco de as plataformas induzirem comportamentos impulsivos através de interfaces desenhadas para a transação rápida, em vez da decisão ponderada.

A defesa de uma “estruturação da educação e propósito” reforça que a tecnologia deve atuar como um meio de literacia financeira e não apenas como um terminal de ordens. Esta visão converge com o papel da consultoria independente: atuar como um filtro crítico que mitiga o impacto de interfaces persuasivas. Propostas técnicas de melhoria na usabilidade, como a sincronização de dados e gráficos categorizados, visam tornar a plataforma uma ferramenta de autoaperfeiçoamento cognitivo, permitindo que o investidor visualize a sua realidade financeira com maior nitidez.

Em suma, as sugestões refletem um consenso sobre a necessidade de um design ético. Para que a democratização do acesso se traduza em racionalidade econômica, as plataformas devem evoluir de ambientes puramente transacionais para ecossistemas educativos, onde a transparência e o suporte humano coexistam com a inovação digital.

4. DISCUSSÃO, LIMITAÇÕES E IMPLICAÇÕES

Após a sistematização dos dados quantitativos e qualitativos apresentada no capítulo anterior, esta seção propõe uma síntese crítica das evidências à luz do referencial teórico da Economia Comportamental. O objetivo é cruzar a percepção dos 97 investidores com a experiência prática dos 14 consultores entrevistados, validando em que medida a consultoria financeira independente atua como uma inovação de processo capaz de mitigar os estímulos impulsivos das arquiteturas de escolha digitais.

5.1 Discussão

Os resultados indicam que, no ecossistema digital, vieses como confirmação, aversão à perda e efeito manada permanecem estruturais, corroborando a Teoria da Perspectiva de Kahneman e Tversky (1979). No contexto analisado, a incidência de 46,4% de influência pelo viés de confirmação e 27,8% de aversão à perda revela que a digitalização não eliminou a irracionalidade; ao contrário, as interfaces das fintechs parecem atuar como catalisadores do Sistema 1 (intuitivo), em detrimento da análise reflexiva do Sistema 2.

A orientação especializada demonstrou correlação positiva com o aumento da diligência informacional. Conforme observado, 88% dos investidores (Figura 26) percebem valor na consultoria como suporte ao controle emocional. Essa constatação reforça a hipótese de que a consultoria atua como uma “arquitetura de processo”, promovendo *nudges* de reflexão que retardam respostas impulsivas. Entretanto, a tradução dessa diligência em mudança comportamental definitiva é um processo incremental, desafiado pelo “paradoxo do investidor qualificado”, onde a elevada escolaridade (85,6%, Figura 5) pode gerar um excesso de confiança que mascara vulnerabilidades emocionais.

A análise qualitativa reforça que a mitigação de vieses é gradual, consolidando-se, em regra, a partir da terceira sessão de acompanhamento. Este padrão de repetição e feedback contínuo é essencial para a internalização de hábitos, alinhando-se aos estudos de Statman (2019) sobre a necessidade de exposição prolongada para reconfigurar a percepção de risco.

Um ponto crítico identificado é a ambivalência das plataformas: se por um lado democratizam o acesso, por outro, 78,6% dos consultores (Figura 46) afirmam que elas amplificam a impulsividade via gatilhos de marketing agressivo. Assim, a tecnologia atua como vetor de disfunção quando desacompanhada de mediação. O consultor independente,

isento de conflitos de interesse por modelos *fee-based*, surge como o filtro racional necessário para converter o ruído informacional em discernimento estratégico.

5.2 Limitações

A principal limitação metodológica desta pesquisa reside na natureza das medidas autorreferidas. Os dados refletem percepções subjetivas, e não registros transacionais ou métricas operacionais diretas (*logs*), o que pode gerar dissonância entre o comportamento relatado e o real observado (Loewenstein & O'Donoghue, 2004).

Ademais, para contornar o baixo preenchimento do item “já contratou consultoria financeira independente”, adotou-se como *proxy* a variável “segue recomendação de especialista”. Embora tenha permitido uma análise abrangente, tal adaptação pode diluir nuances específicas da consultoria independente regulamentada pela CVM.

Por fim, o tamanho da amostra de consultores (n=14) e a ausência de um acompanhamento longitudinal impossibilitam a generalização estatística e a verificação da sustentabilidade das mudanças comportamentais no longo prazo. Destaca-se também a ausência de dados experimentais controlados nas interfaces, o que limita conclusões sobre quais elementos de design são mais nocivos ao processo decisório.

5.3 Implicações

Os achados possuem implicações práticas para a atuação profissional e para o desenho de interfaces financeiras. No curto prazo, recomenda-se a padronização de *checklists* decisórios e a inserção de *nudges* antifuga — travas automáticas contra o efeito disposição que lembrem o investidor de seus objetivos de longo prazo antes de vendas impulsivas em momentos de queda.

No médio e longo prazo, é fundamental fortalecer a integração entre consultoria e tecnologia, promovendo uma arquitetura digital humanizada. Isso inclui designs centrados na racionalidade que introduzam pausas cognitivas e um compliance informacional robusto sobre o uso de vieses em algoritmos de recomendação. A combinação entre educação financeira, ética digital e mediação consultiva emerge como o caminho para um ecossistema financeiro sustentável e orientado à proteção do investidor brasileiro.

5. CONCLUSÃO

A presente dissertação analisou o papel da consultoria financeira independente em plataformas digitais como inovação tecnológica para mitigar os vieses comportamentais de investidores pessoa física. O estudo procurou compreender em que medida a mediação consultiva, integrada ao ecossistema digital, contribui para decisões mais racionais e consistentes.

Os resultados evidenciam que os vieses comportamentais permanecem como obstáculos estruturais à racionalidade plena, mesmo em cenários de elevada digitalização. Fenômenos como o viés de confirmação (46,4%), a aversão à perda (27,8%) e o excesso de confiança — este último paradoxalmente acentuado pelo nível de escolaridade da amostra (85,6%, Figura 5) — validam as teses clássicas de Kahneman (2012) e Thaler e Sunstein (2008).

Embora as plataformas digitais tenham democratizado o acesso ao mercado, os dados revelam que a tecnologia, de forma isolada, não neutraliza as distorções cognitivas. Pelo contrário, observou-se que a arquitetura de escolha dessas interfaces pode intensificar impulsos emocionais através de notificações constantes e gatilhos de venda agressivos, corroborando o risco de vulnerabilidade cognitiva apontado por Barber e Odean (2001).

Neste cenário, a consultoria financeira independente emerge como o elemento mediador essencial. A pesquisa demonstrou que o consultor atua como um “arquiteto de processos” e educador comportamental, utilizando evidências empíricas para restaurar o pensamento analítico (Sistema 2). As práticas relatadas pelos especialistas — como a racionalização de informações e o controle de impulsividade — revelam um alinhamento estratégico entre a consultoria e os princípios da economia comportamental aplicada.

Do ponto de vista da inovação, os resultados sugerem uma necessária convergência ética: as plataformas devem evoluir de meros canais de execução para instrumentos pedagógicos que privilegiem a transparência e a personalização. A análise indicou que a presença da consultoria não apenas reduz comportamentos impulsivos, mas também aumenta a diligência informacional do investidor em momentos de volatilidade.

Em síntese, conclui-se que: As plataformas digitais, apesar de disruptivas, carecem de mecanismos regulatórios e de design que impeçam a amplificação de vieses; A consultoria independente constitui o agente humanizador do processo decisório, atuando como o contrapeso racional necessário aos estímulos impulsivos do ambiente virtual; A integração

entre tecnologia, mediação humana e educação comportamental é o caminho para um ecossistema financeiro ético e orientado ao longo prazo.

Desta forma, a pesquisa confirma que a inovação tecnológica atinge o seu pleno potencial de proteção ao investidor quando associada ao conhecimento científico e à isenção da consultoria independente, consolidando-se como um pilar estratégico para o fortalecimento da autonomia financeira no Brasil.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

A presente pesquisa permitiu compreender a profunda inter-relação entre tecnologia, comportamento humano e consultoria financeira independente. Revelou-se que, embora o avanço das plataformas digitais tenha trazido benefícios inegáveis à democratização do acesso ao mercado financeiro, ele também impôs desafios significativos à racionalidade das decisões de investimento.

Os resultados apontam que a inclusão digital e a redução de barreiras operacionais vieram acompanhadas de novas formas de estímulo comportamental. Algoritmos de recomendação e gatilhos mentais, muitas vezes embutidos no design das interfaces, acabam por reconfigurar vieses clássicos — como o efeito manada e a aversão à perda — sob uma nova “roupagem tecnológica”. O ambiente digital, portanto, não eliminou as limitações cognitivas do investidor; em muitos casos, ele as amplificou, exigindo uma mediação que seja, ao mesmo tempo, técnica e humanizada.

Nesse cenário, a consultoria financeira independente consolidou-se como um elemento de equilíbrio essencial. Ao unir análise técnica e sensibilidade psicológica, o consultor atua como um agente educador que traduz dados complexos em escolhas conscientes. O estudo demonstrou que o investidor assessorado tende a ser menos reativo e mais consciente dos riscos, validando o papel do consultor como uma ponte entre a frieza dos números e a complexidade das emoções humanas.

As evidências qualitativas reforçaram a urgência de um reposicionamento ético das plataformas. O foco deve transitar da venda agressiva para a transparência e a educação. A principal contribuição deste trabalho é evidenciar que a tecnologia, por si só, não garante decisões racionais. A inovação tecnológica só cumpre o seu papel transformador quando integrada à mediação humana isenta e embasada pela ciência comportamental.

7.1 Sugestões para Pesquisas Futuras

Considerando as limitações desta investigação e as descobertas obtidas, recomenda-se que estudos futuros explorem as seguintes frentes:

- **Segmentação e Perfil do Investidor:** Ampliar a amostra para identificar quais perfis socioeconômicos são mais vulneráveis a gatilhos digitais específicos.

- **Arquitetura de Escolha Comparada:** Realizar estudos comparativos entre o design de diferentes fintechs e bancos digitais para medir como cada interface influencia o comportamento.
- **Análise Longitudinal:** Acompanhar investidores por períodos prolongados para mensurar a sustentabilidade da mudança de hábitos após a contratação da consultoria.
- **Inteligência Artificial Ética:** Investigar como ferramentas de IA podem ser usadas como aliadas dos consultores para detectar vieses em tempo real e sugerir pausas cognitivas.
- **Políticas Públicas e Regulação:** Avaliar o papel de órgãos como a CVM no monitoramento do uso de gatilhos comportamentais em publicidades e algoritmos de investimento.
- **Pesquisas Experimentais:** Realizar testes controlados (A/B) em ambientes simulados para gerar evidências objetivas sobre o impacto de nudges positivos nas decisões financeiras.

Em síntese, o futuro do mercado financeiro brasileiro depende de uma integração inteligente entre tecnologia e ética. As plataformas devem evoluir para além da eficiência operacional, assumindo uma responsabilidade cognitiva e educativa. Paralelamente, a consultoria independente reafirma-se como um pilar estratégico de inovação humana, fundamental para a construção de um sistema financeiro mais consciente, acessível e verdadeiramente orientado ao longo prazo.

REFERÊNCIA

AHMAD, U. et al. Cognitive biases, Robo-advisor and investment decision making. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 110, 2025. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com>. Acesso em: 26 out. 2025.

ARISTEI, D.; GALLO, M. **Financial literacy, robo-advising, and the demand for human financial advice: Evidence from Italy**. arXiv preprint arXiv:2505.20527, 2025. Disponível em: <https://arxiv.org/abs/2505.20527>. Acesso em: 26 out. 2025.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA (ABEP). **Critério de Classificação Econômica Brasil: Alterações na aplicação do Critério Brasil**. São Paulo: ABEP, 2021.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6023: informação e documentação: referências: elaboração**. Rio de Janeiro: ABNT, 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 10520: informação e documentação: citações em documentos: apresentação**. Rio de Janeiro: ABNT, 2023.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14724: informação e documentação: trabalhos acadêmicos: apresentação**. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

BAKER, M.; DELLAVIGNA, S. **Behavioral Finance: Introduction**. **Journal of Economic Perspectives**, v. 34, n. 3, p. 123–148, 2020.

BANERJEE, A. V. **A simple model of herd behavior**. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 107, n. 3, p. 797–817, 1992.

BARBER, B. M.; ODEAN, T. **Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment**. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 116, n. 1, p. 261–292, 2001.

BARBERIS, N.; THALER, R. H. **A survey of behavioral finance**. In: CONSTANTINIDES, G. M.; HARRIS, M.; STULZ, R. M. (orgs.). **Handbook of the Economics of Finance**. Amsterdam: Elsevier, 2003. p. 1053–1128.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BELL, D. E. **Regret in Decision Making under Uncertainty**. **Operations Research**, v. 30, n. 5, p. 961-981, 1982.

BENARTZI, S.; THALER, R. H. **Myopic loss aversion and the equity premium puzzle**. **Quarterly Journal of Economics**, v. 110, n. 1, p. 73–92, 1995.

BICCHIERI, C. **The grammar of society: The nature and dynamics of social norms**. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

BIKHCHANDANI, S.; SHARMA, S. **Herd Behavior in Financial Markets**. **IMF Staff Papers**, v. 47, n. 3, p. 279-310, 2000.

BLOG DO IBRE FGV. BARRETO, F. A. **Economia comportamental em quatro atos: raízes, rupturas, aplicações e perspectivas.** Rio de Janeiro, 25 jun. 2025. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br>. Acesso em: 26 out. 2025.

BRASIL. Comissão de Valores Mobiliários (CVM). **Guia de orientação para consultores de valores mobiliários.** Rio de Janeiro: CVM, 2023. Disponível em: <https://www.cvm.gov.br>. Acesso em: 01 nov. 2025.

BRASIL. **Comissão de Valores Mobiliários.** Resolução CVM nº 19, de 25 de fevereiro de 2021. Rio de Janeiro: CVM, 2021.

BRASIL. Ministério da Saúde. Conselho Nacional de Saúde. **Resolução nº 466**, de 12 de dezembro de 2012. Brasília, DF: CNS, 2012.

CIALDINI, R. B. **As armas da persuasão: como influenciar e não se deixar influenciar.** Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

CRESWELL, J. W.; CLARK, V. L. P. **Pesquisa de métodos mistos.** 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

ELLISBERG, D. **Risk, ambiguity, and the Savage axioms.** The Quarterly Journal of Economics, v. 75, n. 4, p. 643–669, 1961.

FENG, R.; LI, H.; LIU, M. **Robo-Advisors Beyond Automation: Principles and Roadmap for AI-Driven Financial Planning.** arXiv preprint arXiv:2509.09922, 2025. Disponível em: <https://arxiv.org/abs/2509.09922>. Acesso em: 26 out. 2025.

FISCHHOFF, B. **Hindsight is not Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgment under Uncertainty.** Journal of Experimental Psychology, v. 1, n. 3, p. 288-299, 1975.

GENNAIOLI, N.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. **Money Doctors.** The Journal of Finance, v. 70, n. 1, p. 91-114, 2015.

HIRSHLEIFER, D. **Investor psychology and asset pricing.** The Journal of Finance, v. 56, n. 4, p. 1533–1597, 2001.

HUBERMAN, G. **Familiarity Breeds Investment.** Review of Financial Studies, v. 14, n. 3, p. 659-680, 2001.

IOSCO. **Digital Engagement Practices (DEPs): Investor protection in online trading and investment platforms.** Genebra: IOSCO, 2025. Disponível em: <https://www.iosco.org>. Acesso em: 26 out. 2025.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; RIEPE, M. W. **Aspects of investor psychology: Beliefs, preferences, and biases investment advisors should know about.** Journal of Portfolio Management, v. 24, n. 4, p. 52–65, 1998.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: An analysis of decision under risk.** *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979.

KULKARNI, M. S. **The role of robo-advisors in behavioural finance: Shaping investor psychology.** *Cogent Economics & Finance*, v. 13, n. 1, p. 1–22, 2025.

LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T. **Animal spirits: Affective and deliberative influences on economic behavior.** Working Paper, Cornell University, 2004.

LOOMES, G.; SUGDEN, R. **Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty.** *The Economic Journal*, v. 92, n. 368, p. 805–824, 1982.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing.** NBER Working Paper No. 17078, 2011.

MALMENDIER, U.; NAGEL, S. **Depression babies: Do macroeconomic experiences affect risk-taking?** *The Quarterly Journal of Economics*, v. 126, n. 1, p. 373–416, 2011.

MARKOWITZ, H. **Portfolio Selection.** *The Journal of Finance*, v. 7, n. 1, p. 77-91, 1952.

MILGRAM, S. **Obedience to authority: An experimental view.** New York: Harper & Row, 1974.

MONTIER, J. **Behavioral investing: A practitioner's guide to applying behavioral finance.** Chichester: Wiley, 2007.

NICKERSON, R. S. **Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises.** *Review of General Psychology*, v. 2, n. 2, p. 175-220, 1998.

NOKHIZ, P.; RUWANPATHIRANA, A. K. **Consumer autonomy or illusion? Rethinking consumer agency in the age of algorithms.** arXiv preprint arXiv:2508.13440, 2025. Disponível em: <https://arxiv.org/abs/2508.13440>. Acesso em: 26 out. 2025.

ODEAN, T. **Do investors trade too much?** *American Economic Review*, v. 89, n. 5, p. 1279–1298, 1999.

OECD. **The role of financial advisors in promoting financial literacy and inclusion.** Paris: OECD Publishing, 2021.

OECD. **Financial Consumer Protection and Education in the Digital Age.** Paris: OECD Publishing, 2021.

PLOUS, S. **The psychology of judgment and decision making.** New York: McGraw-Hill, 1993.

POMPÉIA, S. **Arquitetura da decisão: Nudges, heurísticas e finanças comportamentais no Brasil.** São Paulo: Blucher Acadêmico, 2021.

POMPIAN, M. M. **Behavioral finance and wealth management: How to build investment strategies that account for investor biases**. 2. ed. New Jersey: Wiley, 2012.

RESEARCHGATE. **Educação financeira – alinhamento entre influenciadores digitais e literatura acadêmica**. 2025. Disponível em: <https://www.researchgate.net>. Acesso em: 26 out. 2025.

RITTER, J. R. **Behavioral finance**. *Pacific-Basin Finance Journal*, v. 11, n. 4, p. 429–437, 2003.

ROZIN, P.; ROYZMAN, E. B. **Negativity bias, negativity dominance, and contagion**. *Personality and Social Psychology Review*, v. 5, n. 4, p. 296–320, 2001.

SAMUELSON, P. A.; NORDHAUS, W. D. **Economia**. 19. ed. Porto Alegre: AMGH, 2010.

SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. **Status quo bias in decision making**. *Journal of Risk and Uncertainty*, v. 1, n. 1, p. 7–59, 1988.

SHEFRIN, H. **Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing**. New York: Oxford University Press, 2000.

SHEFRIN, H. **A behavioral approach to asset pricing**. 2. ed. Amsterdam: Elsevier, 2007.

SHEFRIN, H.; STATMAN, M. **The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence**. *The Journal of Finance*, v. 40, n. 3, p. 777–790, 1985.

SHILLER, R. J. **Irrational exuberance**. 3. ed. Princeton: Princeton University Press, 2015.

STATMAN, M. **Behavioral finance: The second generation**. Charlottesville: CFA Institute Research Foundation, 2019.

SUSTENERE EDITORA. **A relação entre o nível de educação financeira e os vieses comportamentais de efeito certeza e enquadramento**. *Revista Brasileira de Empreendedorismo e Inovação*, v. 2, n. 4, 2023. Disponível em: <https://sustenerre.inf.br>. Acesso em: 26 out. 2025.

TAVARES, R.; PINHEIRO, R. **A evolução da consultoria de investimentos no Brasil: regulação e mercado**. São Paulo: Editora Atlas, 2023.

THALER, R. H. **Misbehaving: The making of behavioral economics**. New York: W.W. Norton & Company, 2015.

THALER, R. H. **Manual de economia comportamental**. São Paulo: Portfólio-Penguin, 2016.

THALER, R. H. **Mental Accounting Matters**. *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 12, n. 3, p. 183-206, 1999.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness**. New Haven: Yale University Press, 2008.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R.; BALZ, J. P. Choice architecture. In: SHAFIR, E. (org.). **The behavioral foundations of public policy**. Princeton: Princeton University Press, 2014. p. 428–439.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases**. Science, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **The framing of decisions and the psychology of choice**. Science, v. 211, n. 4481, p. 453–458, 1981.