JUSPREV participa da 9ª Reunião da Diretoria da Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil – ATRICON

Na terça-feira (10), a convite do presidente da Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil – ATRICON, conselheiro Cezar Miola, a JUSPREV participou virtualmente da 9ª Reunião da Diretoria da entidade.

A apresentação foi realizada pelo diretor-presidente da JUSPREV, Des. Francisco Borges Ferreira Neto e pela gerente geral, Deborah Maggio. A participação destacou a importância do investimento em previdência complementar na trajetória profissional dos membros de tribunais de contas, a fim de obter resultados mais satisfatórios na aposentadoria.

Na oportunidade, foram explanados sobre os benefícios exclusivos do PLANJUS, o plano de benefícios administrado pela JUSPREV, como a possibilidade de dedução de até 12% da base de cálculo do imposto de renda, as taxas reduzidas, transparência e a gestão corporativa.

Após as tratativas, as condições de participação, bem como o trâmite da adesão à JUSPREV deverão ser expostos aos demais membros dos Tribunais de Contas interessados, em próxima oportunidade.

JUSPREV INDICA: confira a leitura sugerida para o mês de outubro

No mês de outubro, a série JUSPREV Indica continua com o livro Previsivelmente Irracional: As forças invisíveis que nos levam a tomar decisões erradas. O título, do autor americano Dan Ariely, é um favorito dos experts do mercado financeiro, graças à sua abordagem investigativa referente ao processo de tomada de decisão nas compras equivocadas que fazemos.

Confira a seguir a matéria escrita por Myrian Lund, especialista em finanças da JUSPREV:

Dan Ariely é professor de psicologia e economia comportamental na Universidade de Duke. Autor de inúmeros livros, sendo o mais conhecido o que vamos tratar hoje: Previsivelmente Irracional: as forças invisíveis que nos levam a tomar decisões erradas. É um contador de histórias, com experimentos criativos, instigantes, que mostra como nossa mente nos prega peças e como podemos fazer para não sermos enganados por ela. Leitura muito gostosa que nos leva a compreensão do nosso comportamento e das demais pessoas.

Vejamos alguns exemplos de erros sistemáticos, que repetimos sem parar nas nossas vidas e como evitá-los:

1. Escolhas relativas: As escolhas não são feitas com base em termos absolutos, mas sim em termos relativos, de comparação. Suponha que você tenha que realizar hoje duas tarefas:

a) Comprar uma caneta nota – Numa papelaria você acha a caneta por $25,00, mas aí lembra que a caneta está em oferta por $18,00 em outra loja a 15 minutos de distância.

b) Comprar um terno novo para o trabalho – você encontra um terno risca de giz cinza por $455 e decide comprá-lo, mas, outro cliente sussurra que o mesmo terno se encontra em promoção por $448,00 em outra loja, a 15 minutos de distância.

O que você faria em cada situação? Em geral no item a, as pessoas afirmam que poupariam os $7,00. Já, no item b, a maioria das pessoas diz que não iria na outra loja, para economizar $7,00.

A verdade é que, no seu bolso, $7,00 tem o mesmo valor. O preço do produto deveria ser irrelevante na decisão, e, sim, o valor que está sendo economizado.

2. Ancoragem: A ancoragem influencia tanto as escolhas triviais quanto as mais profundas. Por exemplo, o primeiro preço que vemos para um produto pode se tornar a “âncora” e influenciar o quanto estamos dispostos a pagar por ele no futuro, por exemplo,

3. Manipulação de preços: O preço que os clientes estão dispostos a pagar pode ser manipulado. Por exemplo, uma loja pode aumentar artificialmente o preço de um produto e depois oferecer um “desconto”, fazendo com que os clientes acreditem que estão fazendo um bom negócio. Isso acontece muito na Black Friday em novembro, no Brasil.

4. Oferta e demanda: A relação entre oferta e demanda não é tão independente quanto o conceito tradicional de economia. Por exemplo, a percepção de escassez (baixa oferta) pode aumentar a demanda por um produto, mesmo que o produto não tenha valor intrínseco alto. Comentário: Podemos presenciar este exemplo em sites de compra, quando vemos afirmações do tipo: “restam 2 unidades”.

5. Procrastinação: Diante de decisões como economizar para a aposentadoria ou pagar dívidas, muitas vezes procrastinamos, o que pode levar a consequências financeiras negativas a longo prazo. Comentário: No caso de economizar para a aposentadoria, pesquisas indicam que a sensação é a mesma de dar dinheiro para um estranho, por isso, a recomendação é definir o valor da contribuição por meio de contas, de simulações e, imediatamente, optar por débito automático todo mês.

“Costumamos imaginar que estamos no banco do motorista, como suprimos controle sobre as decisões e o rumo de nossa vida. Mas, infelizmente, essa percepção está mais ligada aos nossos desejos do que à realidade” conclui Ariely em seu livro.

Reconhecer os nossos erros sistemáticos é o primeiro passo para superá-los, mas usar ferramentas de comprometimento prévio ou tecnologia é essencial para conseguir chegar ao resultado desejado, sem interferências das emoções.

Fonte: Jusprev, em 11.10.2023.