

Por Bruna Chieco



O viés comportamental que leva o participante a concentrar recursos no perfil mais conservador e a permanecer nele é um dos maiores desafios das Entidades Fechadas de Previdência Complementar na gestão dos planos. Entender e endereçar esse comportamento de maneira educacional foi o tema central do painel “Economia Comportamental, Educação Financeira e Perfis de Investimento nos Planos CD/CV”, realizado durante o 15º Seminário de Investimentos nas EFPC, em São Paulo.

A questão atinge principalmente planos com perfis de investimento. Em um ambiente em que as decisões são cada vez mais tomadas de maneira rápida, com base em informações muitas vezes imprecisas ou incompletas, os participantes tendem a se manter em posições que consideram confortável para o momento. “Como gestores, temos dificuldade, pois se o resultado não for satisfatório ao participante, somos questionados”, disse Cleiton Augusto Oliveira Pires, Coordenador Titular da Comissão Técnica Nordeste de Investimentos da Abrapp, que moderou o painel.

Osley Oliveira, Diretor de Investimentos na Syngenta Previ, demonstrou a situação em números. A entidade conta com um único plano CV que possui quatro perfis, do super conservador ao agressivo, e o ciclo de vida. “A partir de maio de 2021, quando o Banco Central começou a subir os juros para controle da inflação, os participantes passaram para os perfis de menor risco, principalmente o super conservador”, contou Oliveira.

Segundo ele, esse perfil passou de 13,6% dos recursos para 41,8% entre 2019 e 2026. O perfil agressivo recuou de 22,3% para 13,9% dos recursos no mesmo período, enquanto o moderado saiu de 26,5% para 18,1% e o conservador está em 26,2%. “A economia comportamental ajuda a entender esse movimento”, disse o dirigente.

Ele apresentou os diferentes sistemas popularizados pelo psicólogo e economista Daniel Kahneman, considerado o “pai da economia comportamental”, e explicou: o Sistema 1 opera de forma rápida, inconsciente e automática, baseando-se em intuição e hábitos; o Sistema 2 é lento, consciente e deliberado, responsável por decisões complexas, mas demanda esforço.

No caso de o Sistema 1 impactar na tomada de decisão dos participantes, Oliveira sugere que as EFPC devem intervir sutilmente, sem interferir diretamente nas decisões, mas deslocando o foco do participante do medo da oscilação dos investimentos. “Quando o participante ouve com recorrência que a taxa Selic está alta por muito tempo, acaba gravando essa informação, gerando o viés da recorrência”.

No futuro, esses mesmos participantes tendem a enfrentar o choque de realidade: o viés de arrependimento e o viés de retrospectiva. Ao olhar com viés de afeto ou aversão à perda, o participante se impacta ao ver um perfil chamado “agressivo”, com medo de ter uma cota negativa, mais focado na dor da perda do que no ganho maior no futuro. “O esforço mínimo mantém o status quo inerte, quando o participante acaba mantendo sua situação atual, mesmo que não seja ideal”, reforçou Oliveira.

Para combater esses vieses, ele afirma que é preciso oferecer menos perfis de investimento e deslocar o foco do participante do medo da oscilação. “Na nossa entidade, o participante deve escolher os perfis e, se ele não escolher, tem o ciclo de vida, combatendo o viés da inércia. Não interferimos nessa escolha, mas discutimos se podemos fazer melhorias e dar um ‘empurrãozinho’ para uma escolha de perfil mais adequada”, disse o dirigente. A Syngenta Previ também criou o programa Pra Cultivar, de educação financeira, buscando capacitar os participantes para entenderem sobre planejamento e mercado financeiro.

Fabiano Zimmermann, Head de Fundo de Renda Fixa do ASA, destacou que o problema hoje não é

a falta de notícia, e sim saber filtrar qual é a informação correta. “O conteúdo informacional ruidoso está muito maior”. Ele questiona como as finanças comportamentais devem abordar a dependência excessiva da inteligência artificial e as redes em bolha e sociedade polarizada.

“Essas reflexões potencializam o campo de estudo e aumentam a necessidade de entender como esses novos atores influenciam nas decisões”, pontuou, reforçando que se torna cada vez mais difícil para o participante filtrar as informações que chegam. “Podemos utilizar ferramentas qualitativas para minimizar decisões erradas, mas a IA ajuda a aumentar produtividade e criar mais modelos”.

Para Zimmermann, a resposta está no processo. “Um processo de investimento calcado somente em uma decisão e tomado sem ouvir os contraditórios pode ser errado.” No contexto da economia comportamental, é preciso também entender o participante e agir sobre seus vieses antes das decisões finais.

O 15º Seminário de Investimentos nas EFPC é uma realização da Abrapp com o apoio institucional da UniAbrapp, Sindapp, ICSS e Conecta. Patrocínio Black: Alaska Asset Management, XP Investimentos. Patrocínio Ouro: ASA, BNP Paribas Asset Management, Bradesco Asset Management, BTG Pactual Asset Management, Fram Capital, Galapagos Capital, Investira, Itajubá Investimentos, Itaú Asset, JGP, Santander Asset Management, Sparta, Spectra Investments, SulAmérica Investimentos, Tarpon, Vinci Compass. Patrocínio Prata: 4UM Investimentos, BB Asset Management, Porto Asset, Teva Índices. Patrocínio Bronze: Aditus, ARX Investimentos, AZ Quest, Consepro, Constância Investimentos, Banco Daycoval, Xtrackers by DWS, Franklin Templeton, Icatu Vanguarda, Investo, MarketAxess, Multifonds, Opportunity, Polo Capital, Principal Asset Management, Quantum Finance, Safra, Tivio Capital, V8 Capital. Apoio: IAP, MAG Investimentos, Navi, Pátria, RJI Investimentos, Turim.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 07.05.2026.