

“The extra information should rightly give you more confidence – but nothing close to certitude”

(Erik Seidel, jogador de pôquer americano oito vezes campeão do *World Series of Poker*)

Caro cliente da Foster,

Hoje gostaríamos de falar com você sobre um problema real, presente em diversas profissões, que é a relação assimétrica entre a obtenção de mais informações sobre determinado assunto e o grau de confiança que uma pessoa acredita ter para a tomada de decisão.

Em um estudo acadêmico realizado nos Estados Unidos, um grupo de médicos recebeu um pedido de diagnóstico de um paciente com base em sua ficha médica. Os mesmos médicos também precisaram dizer o quão convictos estavam sobre suas conclusões. Em um segundo momento, o grupo recebeu um conjunto maior de informações sobre o paciente e, em seguida, repetiram o processo de avaliação do diagnóstico do paciente e definição do grau de convicção que tinham sobre suas análises. O que os pesquisadores concluíram é que o grau de precisão do diagnóstico não melhorou de forma significativa, mas o grau de certeza dos médicos sobre suas avaliações aumentou significativamente.

O estudo mostra que um indivíduo tende a ficar mais confiante em sua opinião na medida em que acredita saber mais sobre um assunto, somente por possuir mais informações sobre o tema, ainda que essa informação extra seja irrelevante. Enxergamos nisso um enorme risco de sofismo, considerando a falta de rigor científico existente em parte informação divulgada por supostos “especialistas” no Google, Youtube, Blogs, Instagram e outros veículos de comunicação. Em nossa opinião, os melhores processos decisórios são aqueles em que um grupo de pessoas se reúne e tentam eliminar a opção do seu colega até a exaustão para evitar o que chamamos de *Group Thinking*. Como não há certeza em finanças, é mais valioso ter opiniões contraditórias bem fundamentadas do que mais informações que apenas reforçam sua opinião original.

Em interações rotineiras com nossos clientes ou *prospects*, é comum ouvir relatos sobre um jovem investidor que faz *lives* pela internet mostrando como ganhar 50% em poucas semanas ou sobre cursos on-line que prometem independência financeira para aqueles que seguirem o método XYZ de análise gráfica que gera recomendações de compra e venda de ações a cada hora. Adrenalina pura!

Como já dissemos nesse espaço, o processo de construção de riqueza é mais tedioso do que excitante. É um projeto de longo prazo, e não de poucos meses. Como disse Einstein uma vez, “o juro composto é a oitava maravilha do mundo”.

Usualmente são os hobbies que entram em nossas vidas para nos dar adrenalina, para nos dar a sensação de estarmos vivos. Construir uma família, esquiar nas montanhas do Colorado, surfar nas praias de Santa Catarina, jogar pôquer nos cassinos em Las Vegas, passear de balão no interior de São Paulo ou andar de montanha russa nos parques de diversão da Flórida. E para nos sentirmos vivos e aproveitarmos a vida, precisamos acumular riqueza, por meio de um processo chato e tedioso, no qual nós contribuimos com a nossa expertise.

Durante nossas carreiras no mercado financeiro em grandes instituições - bancos de investimento, gestoras de fundos, Family Offices e na própria XP, antes de fundarmos a Foster - toda experiência que tivemos com clientes que acumularam um patrimônio relevante tinha como determinante comum o fato de que este cliente possuía um portfólio que foi construído no longo prazo, acumulando rendimento em cima de rendimento. Nunca tivemos a chance de conhecer algum cliente que acumulou riqueza seguindo gurus de bolsa ou trocando de produtos a cada semestre em que um fundo de investimento tinha uma performance aquém dos demais.

A Carta Semanal surgiu em um momento em que julgamos que você, nosso cliente, estava mais vulnerável por conta do excesso de informação e, principalmente, pela qualidade dessa informação. O objetivo foi, semanalmente, oferecer de forma sucinta um norte para navegarmos juntos durante os meses mais críticos da pandemia. Acreditamos que tenhamos atingido essa missão com êxito.

Nesse sentido é que estamos enviando uma rápida pesquisa para que você, leitor e cliente, possa nos ajudar a manter o conteúdo aderente às suas necessidades. Sabemos como a vida é corrida nos escritórios de advocacia, nos consultórios médicos, nas salas de cirurgias, em suas empresas e nas mesas de operações no mercado financeiro. Pedimos, portanto, que nos ajude a seguir melhorando nosso serviço de assessoria para que cada vez mais a Foster seja sua única casa quando o assunto é construção e preservação de patrimônio.

Um grande abraço,

Equipe Foster