

“Our comforting conviction that the world makes sense rests on a secure foundation: our almost unlimited ability to ignore our ignorance.”

(Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow)

Caro cliente da Foster,

Ajudá-lo a identificar atalhos mentais é parte integrante do nosso papel como seu assessor de investimentos e permitirá que você faça melhores escolhas ao longo da jornada.

À medida que as semanas de quarentena se sucedem, e que passamos a enxergar um roteiro para nossas vidas após o COVID-19, reflexões sobre os efeitos duradouros da pandemia em nossas vidas começam a ocupar espaço no debate. Os desafios do trabalho em regime de *home office* e os impactos que esse pode ter na mobilidade urbana, por exemplo, são temas explorados por pesquisadores no Brasil e no mundo.

O isolamento social, o confinamento e o aumento no desemprego – apenas nos Estados Unidos a COVID-19 já levou ao corte de 40 milhões de postos de trabalho – também mudaram a maneira como as pessoas consomem informação. Ou pelo menos alterou sensivelmente o volume de informação processada diariamente. A enxurrada de notícias sobre os desdobramentos da COVID-19 e a atualização em tempo real na quantidade de novos óbitos provocados pela doença se tornaram presentes na rotina de todos nós. Estudos recentes apontam, inclusive, que esse excesso de informação (*information overload*) vem aumentando diagnósticos de stress, ansiedade e depressão.

Para facilitar a assimilação de todo esse conteúdo, nosso cérebro desenvolve atalhos mentais como forma de simplificar uma realidade complexa e tomar decisões com menor consumo de energia. É inevitável lembrarmos do Sistema 1, que ganhou fama após o livro “*Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*”, de Daniel Kahneman, e que explica justamente nossa tomada de decisão rápida, inconsciente e emotiva. Se por um lado a instintividade do Sistema 1 é importantíssimo para atividades cotidianas, ele certamente pode ser um inimigo do raciocínio sereno e pragmático que deve pautar seus investimentos.

Veja a situação de um investidor que teve um recebimento de recursos em meio à COVID-19 que lhe permite ampliar seu portfólio de investimentos. Imagine agora que esse mesmo investidor tem um plano de voo traçado para seus investimentos e que sua carteira acabou de passar por um rebalanceamento após a reunião semestral com seu assessor. Imagine, ainda, que esse mesmo investidor é um ser mortal de carne e osso como nós dois; ele está desanimado com o pico dos casos de COVID-19, que insiste em não chegar, e preocupado com os desdobramentos da crise política no país. Nossa experiência de campo nos diz que nessas circunstâncias o investidor poderá ser guiado por duas emoções: o medo ou a ganância.

A primeira estaria ligada ao viés da **disponibilidade**, que consiste na extrapolação do presente para todo o futuro no horizonte. Nesse cenário, provavelmente o sentimento de angústia e receio com os acontecimentos dos últimos meses levaria o investidor a alocar seus ativos de maneira excessivamente conservadora. Esse mesmo fenômeno ajuda a explicar o comportamento do investidor que considera uma grande barganha a compra de uma ação brasileira, antes negociada a 30 reais, ao preço de 13 reais, pois... Bem, pois ela antes era negociada a 30 reais! Veja que nesse caso a suposta barganha identificada pelo investidor, pautada na memória de preço recente, se sobrepõe a diligência sobre a qualidade do ativo, e aí reside um perigo.

Já o sentimento de ganância está ligado ao **excesso de confiança** de que a crise será superada rapidamente, que a recuperação será em formato de V e que logo observaremos as ações retomando os patamares anteriores. Esse é o fenômeno que leva o investidor a aumentar sua aposta em ativos de risco após longos períodos de ganhos, como no quadriênio 2016-2019. Nesse mesmo período a participação de ativos de renda variável na carteira de investidores do segmento *private* saltou de 14% para 25%, enquanto no segmento classificado pela Anbima como “alta renda” o impacto foi ainda maior: de 3% para 11% do volume total de investimentos.

Nosso papel como assessor é ajudá-lo a identificar esses atalhos mentais, permitindo que você faça melhores escolhas ao longo da jornada. Suspeito ser essa uma justificativa pela qual, dentre os investidores que contam com um assessor de investimentos, esse modelo represente a principal fonte de aconselhamento para 60% dos investidores – os outros 40% fazem pesquisas online sobre o tema, acompanham influenciadores digitais ou escutam o conselho de um familiar ou amigo.

Um grande abraço,

Equipe Foster