

ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Aula 1



1. Programa, Avaliação e Bibliografia

2. Introdução à Economia e Finanças Comportamentais

PROGRAMA, AVALIAÇÃO, BIBLIOGRAFIA

PROGRAMA DA DISCIPLINA

1. Introdução Economia e Finanças Comportamentais
2. Teoria económica tradicional e Economia e Finanças Comportamentais (EFC)
3. Heurística e Desvios Comportamentais
4. Emoções e Desvios Comportamentais
5. Enquadramento e Contabilidade Mental
6. Teoria dos prospectos
7. Irracionalidade nos mercados financeiros
8. Preferências sociais, preferências morais e normas sociais
9. Incentivos, motivação e *Nudging*: a economia comportamental em ação
10. Investigação em Finanças Comportamentais em Portugal

Lab.1 Mercados financeiros.

Lab.2 Preferências intertemporais

Lab.3 Preferências sociais e morais

CALENDÁRIO DAS AVALIAÇÕES

- 23 de setembro — Experiência 1
- 28 de setembro — Entrega do relatório sobre a experiência 1
- 7 de outubro — Trabalho tema 1,2
- 12 de outubro — Trabalho tema 3
- 14 de outubro — Trabalho tema 4
- 19 de outubro — Trabalho tema 5
- 21 de outubro — Trabalho tema 6
- 26 de outubro — Trabalho tema 7
- 28 de outubro — Experiência 2
- 2 de novembro — Entrega do relatório sobre a experiência 1 / Trabalho tema 8
- 4 de novembro — Trabalho tema 9
- 9 de novembro — Trabalho tema 10
- 11 de novembro — TESTE INDIVIDUAL**
- 18 de novembro — Experiência 3
- 23 de novembro — Entrega do relatório sobre a experiência 3

AVALIAÇÃO

Época Normal

A nota de Época Normal é a media ponderada de 4 elementos de avaliação:

- Participação nas aulas10%
- Trabalho de grupo com apresentação e discussão em sala de aula30%
- Prova escrita individual30%
- Relatórios de experiências (realizados em grupo)30%.

Não há Exame de Época Normal

Época de Recurso

- Exame de Recurso/ Melhoria (sobre toda a matéria)100%

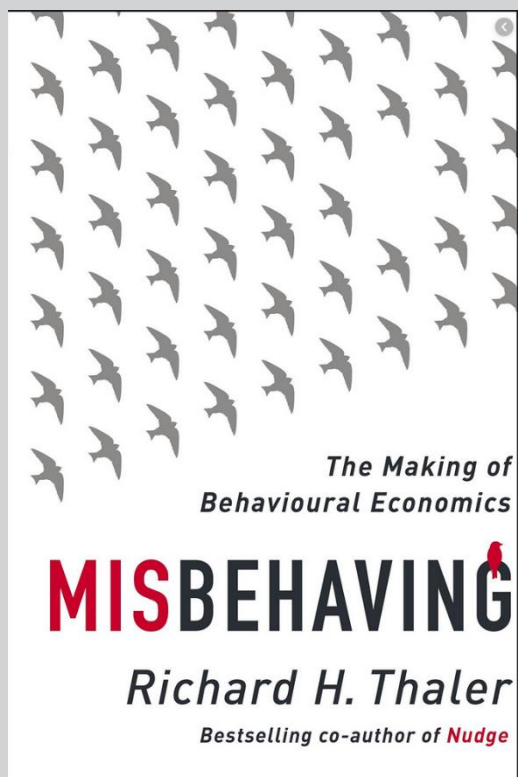
Bibliografia

- ➡ ■ Ackert, Lucy, Richard Deaves (2010), Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets, Cengage Learning, 392p.
- Angner, Erik (2016). A course in Behavioral Economics, 2nd. Ed. MacMillian Education Palgrave.
- Ariely, D. (2010). Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions. New York, Harper Perennial.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (2000). Choices, values and frames. New York: Cambridge Univ. Press.
- Shefrin, H. (2002). Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and Psychology of investing. New York: Oxford University Press.
- Shleifer, A. (2000). Inefficient markets: An introduction to Behavioral Finance. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2009). Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness.
- ➡ ■ Thaler, R. (2015). Misbehaving: The Making of Behavioural Economics.
- Wilkinson, Nick (2008). An introduction to behavioural Economics., Palgrave MacMillan

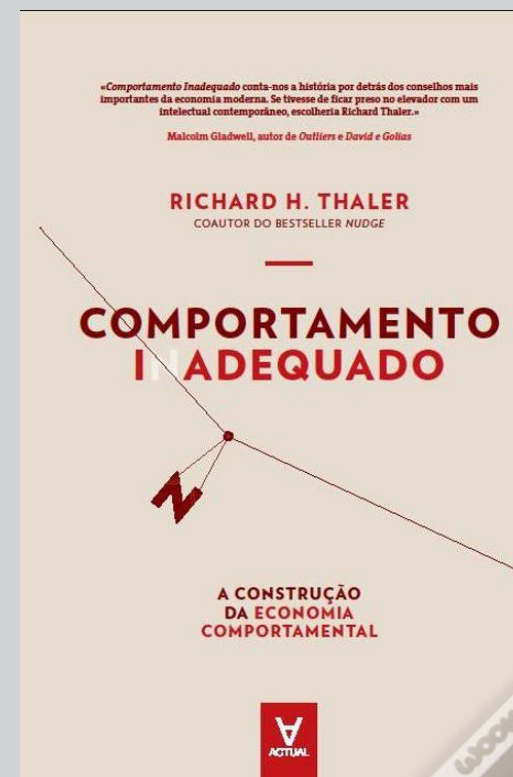
Trabalho de Grupo: Temas

deadline constituição grupos e escolha de tema: **19 SET**

Thaler, R. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioural Economics*. Penguin Books Ltd.
ISBN10 0241951224.



Thaler, R. (2017). *Comportamento Inadequado: A Construção da Economia Comportamental*. Ed. Actual.
ISBN10 896941602.

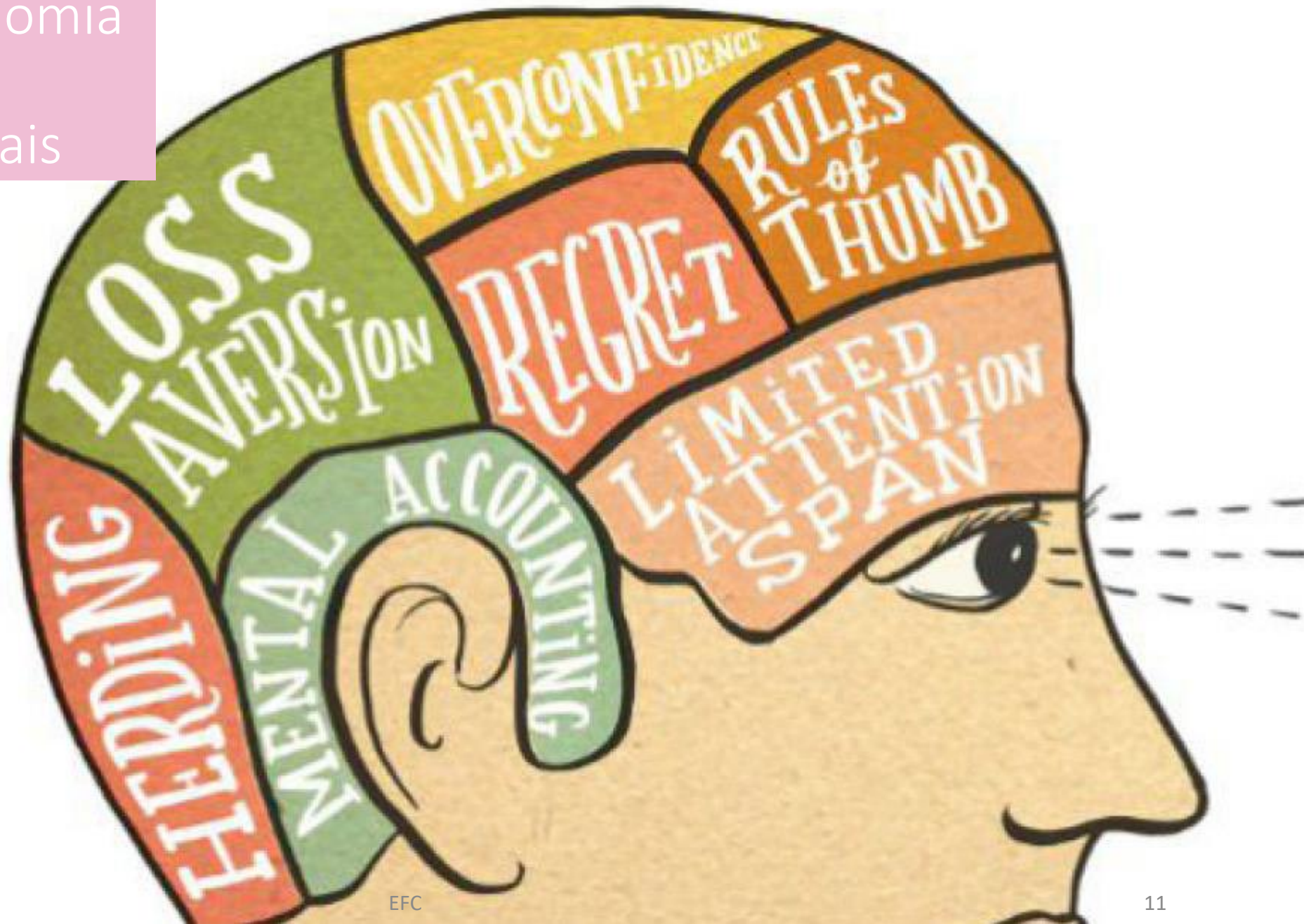


O que tenho de fazer se quero ALS?

1. Formar grupo de 4 alunos
 2. Escolher o tema em TEMAS para o TRABALHO EM GRUPO
 3. Enviar email para jacintobraga@iseg.ulisboa.pt com constituição do grupo (nome, número aluno e *email*) e com os 3 temas preferidos.
Método de afetação do tema: FCFS.
 - Quem não tiver grupo deve enviar igualmente email com os 3 temas preferidos. A/o aluna/o ou pequeno grupo serão integrados em grupos de 4 elementos.
- Data limite constituição Grupo: segunda, 19 SET
 - Cada grupo é responsável pela dinamização da discussão de outro Tema.

2. Introdução à Economia e Finanças Comportamentais

Introdução à Economia e Finanças Comportamentais



Introdução à Economia e Finanças Comportamentais

- Porque é que tomamos decisões de Ano Novo, como perder peso (frequentar ginásio / deixar de fumar) e desistimos pouco tempo depois?
- Porque é que deixamos muitas vezes para amanhã o que devemos fazer hoje?
- Porque é que é tão difícil desfazermo-nos de roupa antiga apesar de não a usarmos?
- Porque é que deixamos gorjeta num restaurante mesmo quando não pensamos regressar?

Experimento, ISEG - Seminário 2010-11

Efeito da Dominância Assimétrica

Opção	Peso, kg	Disco rígido, Gb	Só A ou B	A, B ou C
A	3.04	400	56.5%	70.4%
B	1.06	128	43.5%	29.6%
C	3.04	250		(16)
Total de respostas			453	459

Hipótese:
Proporções iguais
AB vs ABC?

Valor p: 0.0015%!

Exemplo de Ilusão de decisão

Economist.com

OPINION

WORLD

BUSINESS

FINANCE & ECONOMICS

SCIENCE & TECHNOLOGY

PEOPLE

BOOKS & ARTS

MARKETS & DATA

DIVERSIONS

ISEG

16%

0%

84%

SUBSCRIPTIONS

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

- ☐ **Economist.com subscription** - US \$59.00
One-year subscription to Economist.com. Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.
- ☐ **Print subscription** - US \$125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist*.
- ☐ **Print & web subscription** - US \$125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

Exemplo de Ilusão de Decisão

conomist.com

OPINION

WORLD

BUSINESS

ANCE & ECONOMICS

NCE & TECHNOLOGY

PEOPLE

BOOKS & ARTS

MARKETS & DATA

DIVERSIONS

ISEG

SUBSCRIPTIONS

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

☐ **Economist.com subscription** - US \$59.00
One-year subscription to Economist.com. Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.

☐ **Print subscription** - US \$125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist*.

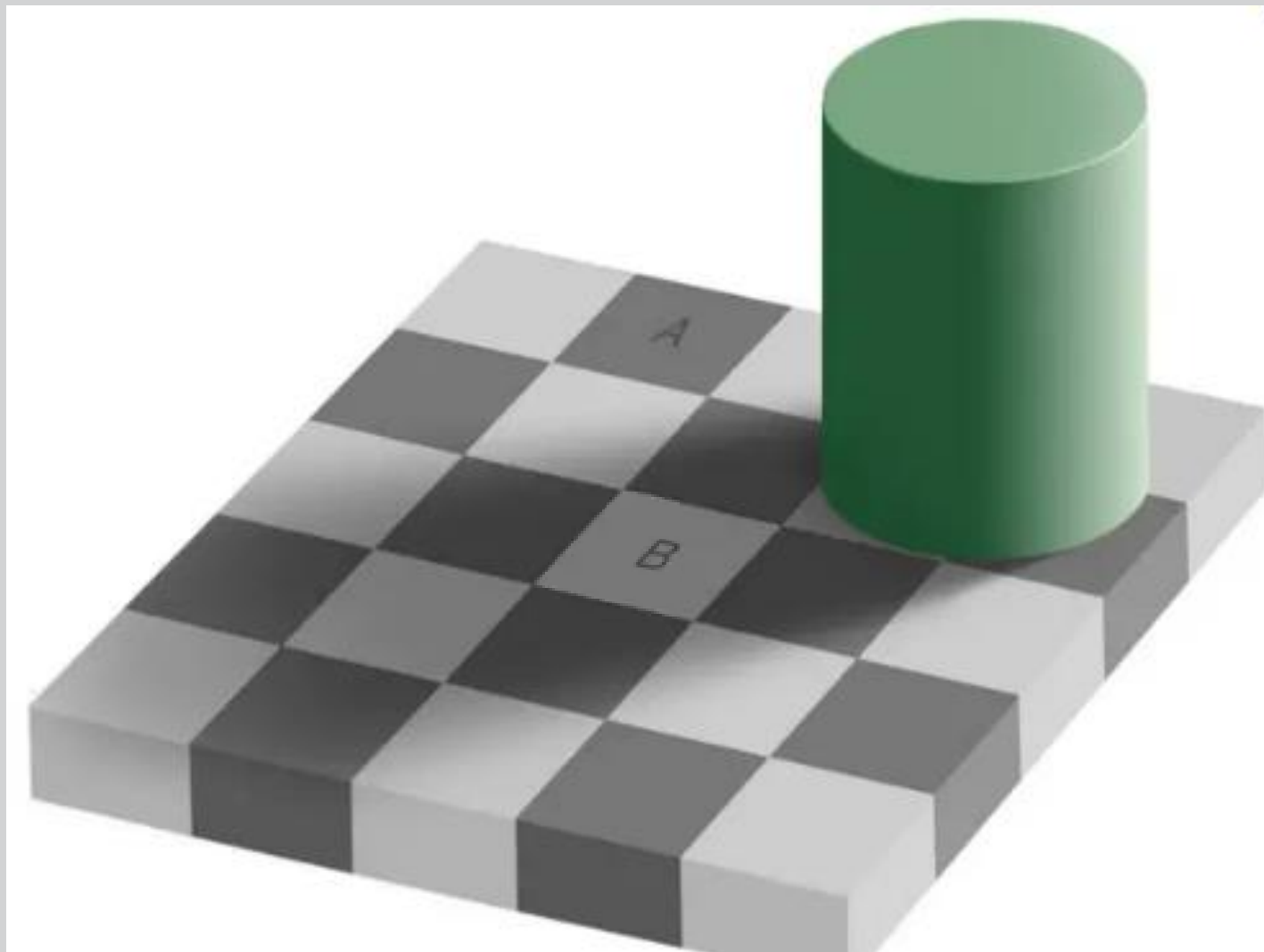
☐ **Print & web subscription** - US \$125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

68%

0%

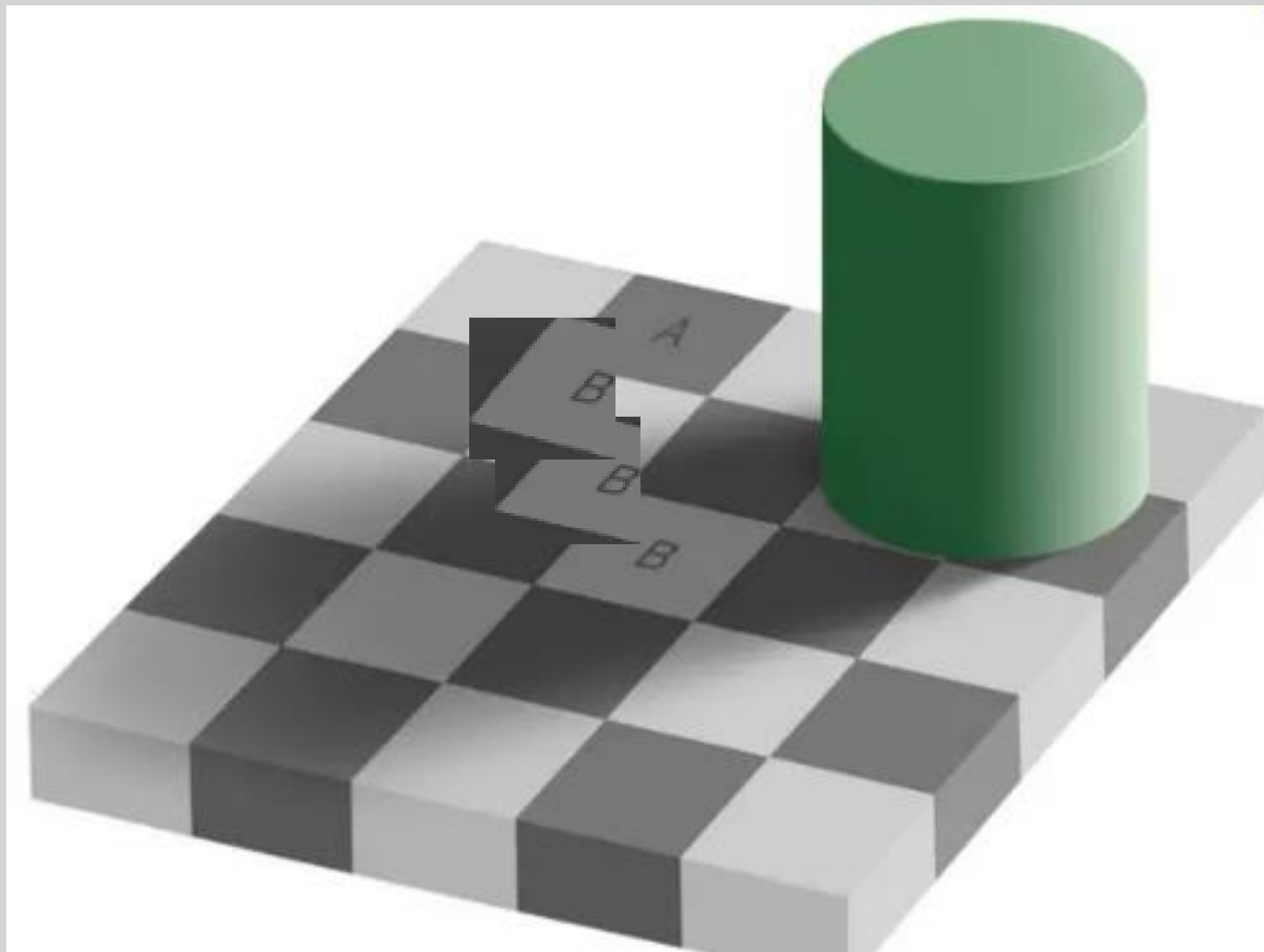
32%

Checkerboard Illusion de Edward H. Adelson



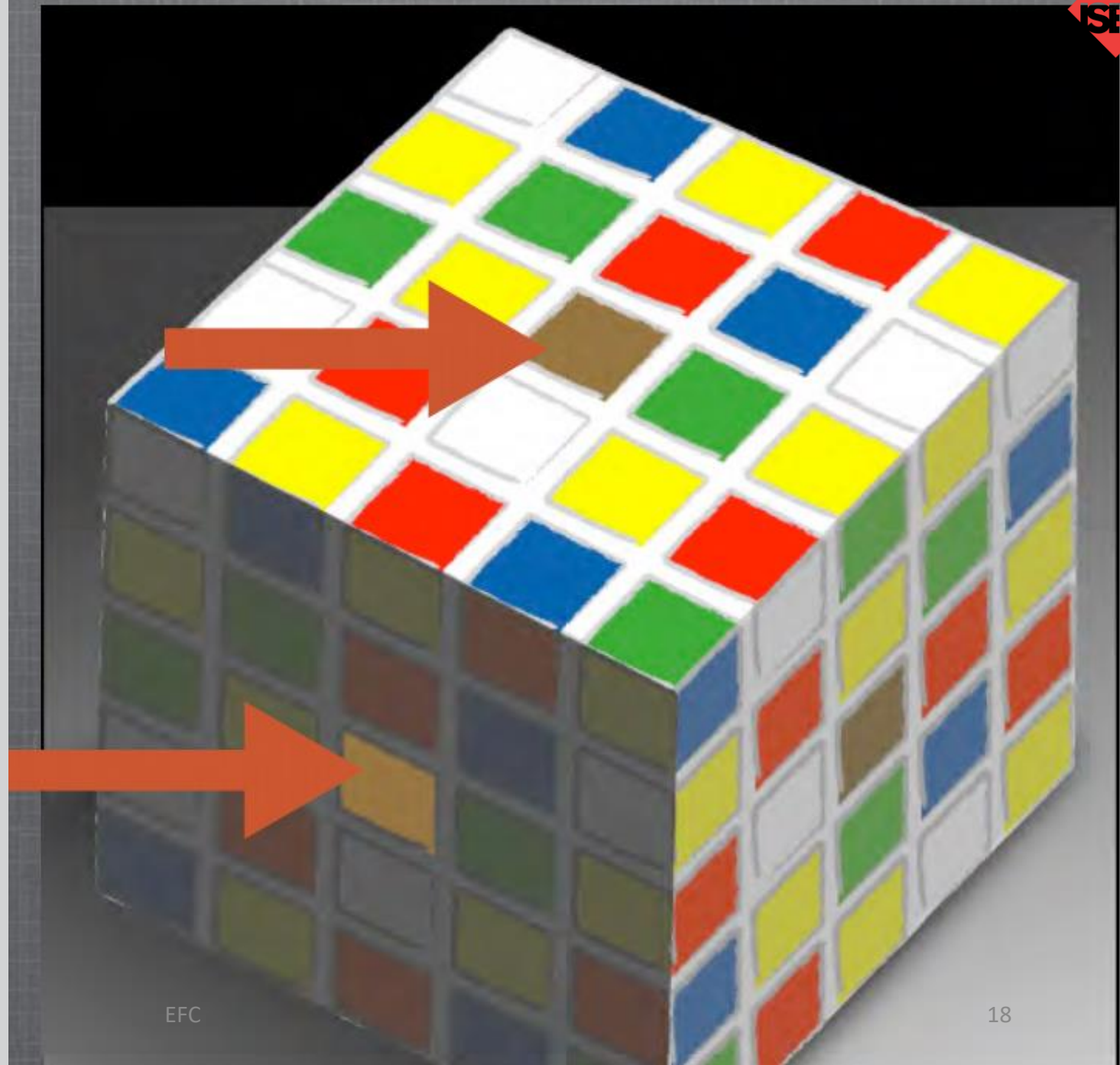
Checkerboard Illusion de Edward H. Adelson

- Os quadrados A e B são exatamente da mesma cor!



Realidade subjetiva

- Como comparam as cores destes quadrados?



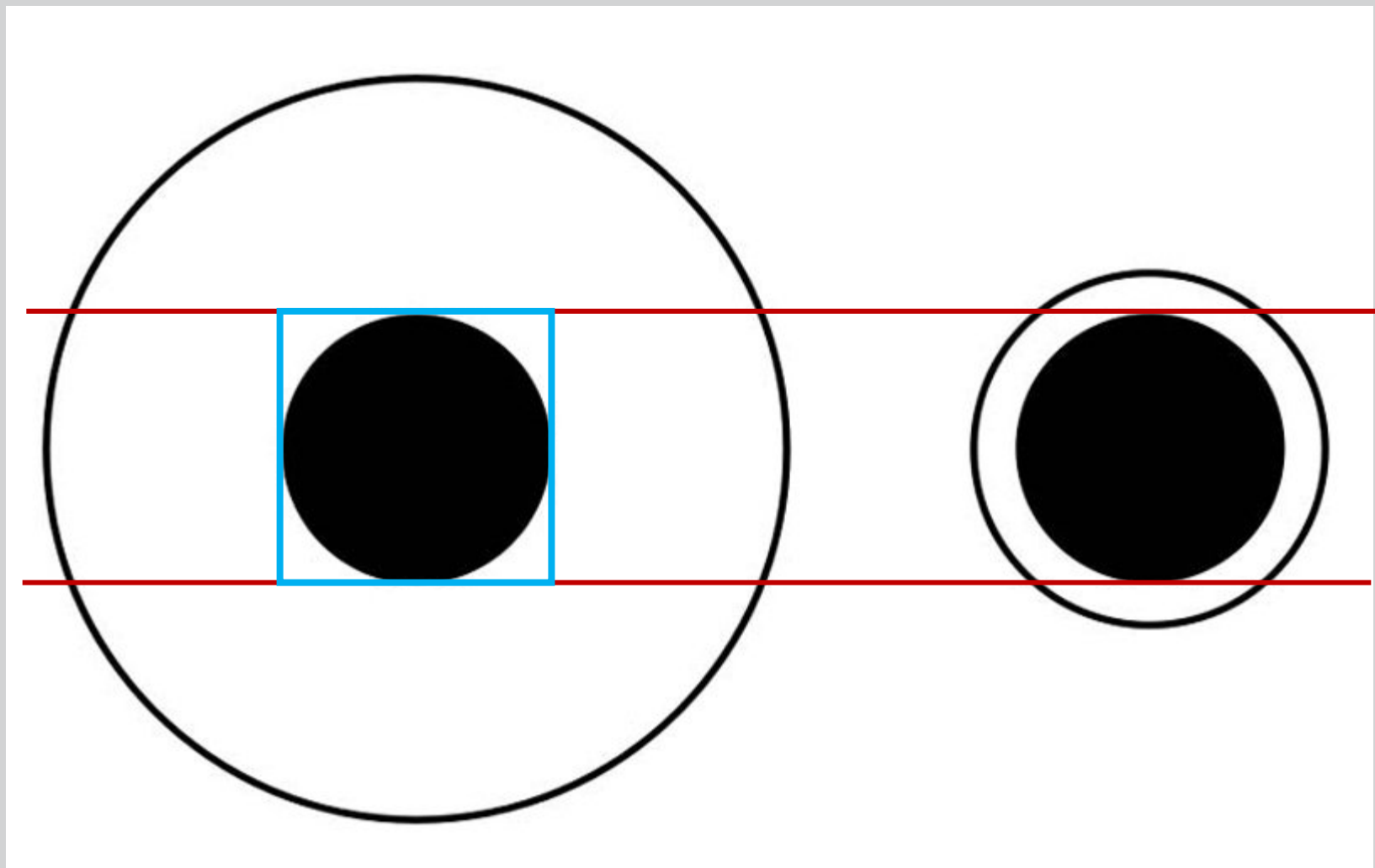
Realidade e
realidade
subjetiva



Reality???



Ilusão de Delboeuf



***Framing* ou a importância do contexto/enquadramento**

→ The small plate movement



Experimento na University of New England, Austrália

Reportada em 1984

Efeito da Dotação

Dois grupos, 79 participantes (total)	Quem transaciona?
A: Receberam rifa; prémio \$70 em vouchers ou \$50	18%
B: Receberam \$3	38%

Hipótese:
Preferências
iguais, A vs B?
Valor p: 0.00000000%!

Jack Knetsch e J. Sinden (1984), "Willingness to pay and compensation demanded: experimental evidence...", *The Quarterly Journal of Economics*, 99 (3), pp. 507-21

Ver resultados e interpretação no documento "Experimentos"

Experimento, ISEG - Seminário 2017

Falácia do custo afundado (sunk cost)

Quem compra?			
Valor	Perdeu bilhete	Perdeu nota	Proporções iguais? Valor p
€10	59.8%	73.1%	0.8%
€20	34%	49.5%	0.0001%

Ver resultados e interpretação no documento “Experimentos”

Programas de segurança rodoviária

Morreram 589 pessoas em acidentes de viação em 2025 em Portugal.

Podemos implementar um de dois programas de segurança rodoviária:

A — Salva 30 vidas a um custo de €40m anualmente.

B — Salva 100 vidas anualmente; ainda não se sabe o custo.

Qual seria o custo anual do programa B que te tornaria indiferente entre implementar um programa ou outro?

Morreram 589 pessoas em acidentes de viação em 2025 em Portugal.

Podemos implementar um de dois programas de segurança rodoviária, agora ambos tem custos conhecidos:

A — Salva 100 vidas a um custo de €200m anualmente.

B — Salva 30 vidas a um custo de €40m anualmente.

Que programa preferias que fosse implementado?

Choice-matching disparity (Disparidade entre escolha e equiparação)

Amos Tversky, S. Sattath e P. Slovic (1988), “Contingent weighting in judgement and choice”, *Psychological Review* 95, pp. 371 – 84.

Ver resultados e interpretação no documento “Experimentos”

Inversão de Preferências

P bet

1		97	98-100
	£8	0	
	97	3	

\$ bet

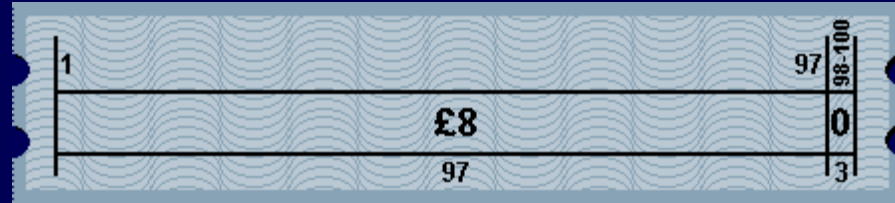
1	31	32	100
	£32	0	
	31	69	

Que aposta preferes jogar

Fonte: Jacinto Braga, "Preference Reversal", disponível no fenix - Aulas

Valoriazação de apostas

P bet



Vendo esta lotaria por qualquer valor igual ou superior a....

Valoriazação de apostas

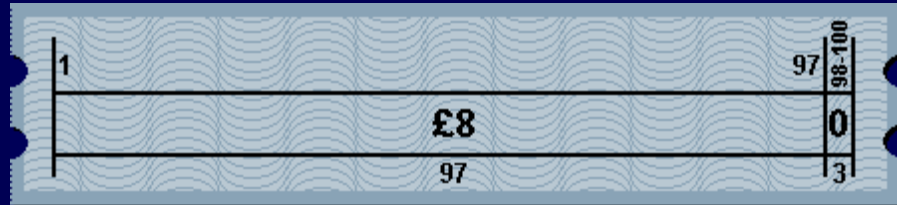
\$ bet

1	31	32	100
£32		0	
31		69	

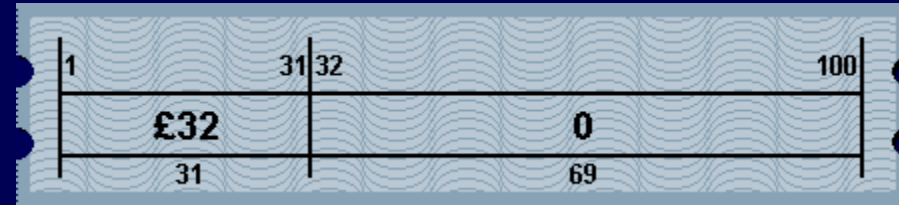
Vendo esta lotaria por qualquer valor igual ou superior a....

Escolhas versus Valorizações

P bet



\$ bet



Highest value

Choice	P	\$
P	prefer P	standard reversal
\$	non-standard reversal	prefer \$

Lichtenstein and Slovic's 1971 Experiment

Experiment	Response Patterns %		Consistent Decisions
	Preference Reversals		
	Standard	Non-standard	
Imaginary Payoffs			
Bids to sell	42.5	3.1	54.4
Bids to buy	27.1	12.7	60.2
Real payoffs, bids to sell	32.1	4.8	63.1

Grether and Plott's 1979 Reaction

Responses in Grether & Plott's experiment, %

Choice	Fixed pay		Real pay	
	Highest bid		Highest bid	
	P	\$	P	\$
P	20.0	29.0	9.9	26.4
\$	5.7	45.3	8.4	55.3

Results of choices between X and P and between X and \$

Response	Diagnosis	%
$\$ \succ_c X \succ_c P$	Intransitivity	10.0
$X \succ_c P, \$$	Overpricing of \$	65.5
$P, \$ \succ_c X$	Underpricing of P	6.1
$P \succ_c X \succ_c \$$	Underpricing of P and overpricing of \$	18.4

Experimento de Cox and Grether

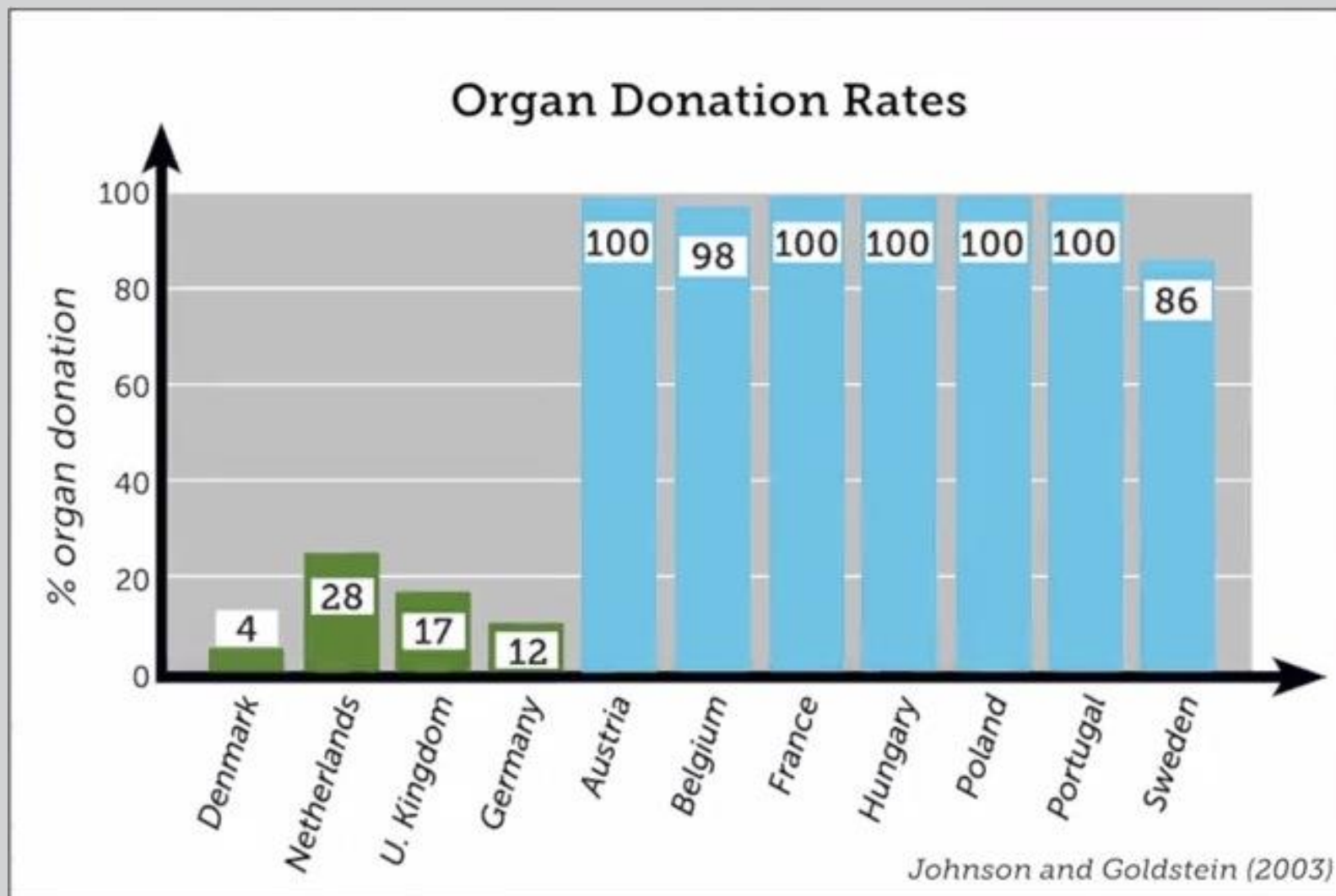
Number of Subjects					
		SPA		BDM	
		Highest bid		Highest bid	
	Choice	P	\$	P	\$
Round 1	P	9	27	22	35
	\$	2	22	4	39
Round 5	P	26	10	6	4
	\$	8	16	0	10

23 tasks	Two Treatments	
	Feedback	Blind
Choice		
10 Valuations of P (\$)		
Choice		
10 Valuations of \$ (P)		
Choice		

Number of Subjects

		Feedback Highest bid		Blind Highest bid	
Choice		P	\$	P	\$
Round 1	P	19	35	19	25
	\$	5	29	3	36
Round 5	P	42	16	25	21
	\$	13	20	8	26
Round 10	P	48	10	28	22
	\$	19	16	4	27

Conseguem explicar a diferença?



OPT-IN

☐

Check the box below if you **want** to participate in the organ donor program

OPT-OUT

☐

Check the box below if you **don't want** to participate in the organ donor program

HOMO ECONOMICUS

Racional

Maximiza o seu bem-estar

Egoísta

Analisa todas as alternativas

Tem preferências bem definidas

Controla as emoções

HUMANS

- Racionalidade limitada
- Procura a satisfação mais do que a maximização
- Enviesamentos cognitivos
- Usa heurística e intuição para tomar decisões





HUMANS

- As decisões estão dependentes do contexto e de eventos irrelevantes.
- É um ser social e nem sempre egoísta.
- É um ser emocional
- É um ser moral, sente vergonha, culpa

O *Homo Economicus* existe nos livros de Economia,
Na vida real somos humanos, como o *Homo Simpson*

R.Thaler: *ECONS* vs *HUMANS*

Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. By Richard H. Thaler. New York: W.W. Norton & Company, 2015, 415 pp.

Como pensamos: os dois sistemas da mente

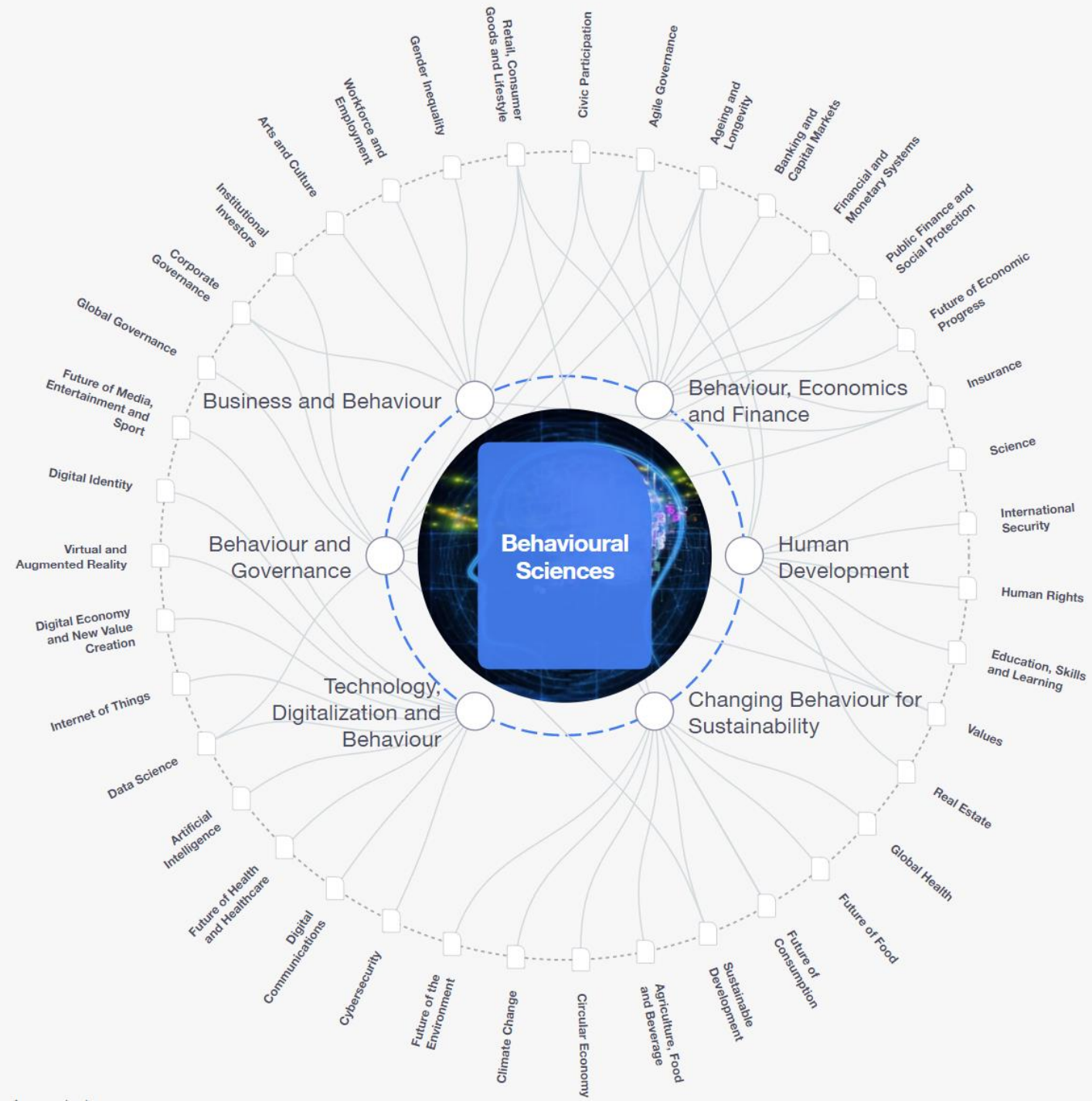
Kahneman & Thaler

Sistema 1 Sistema Automático	Sistema 2 Sistema Reflexivo
Incontrolado	Controlado
Sem esforço	Exige esforço
Associativo	Dedutivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Auto-consciente
Habilidoso e experiente	Segue regras
Emocional	Lógico

Kahneman, D (2003). "A perspective on judgement and choice". *American Psychologist*.

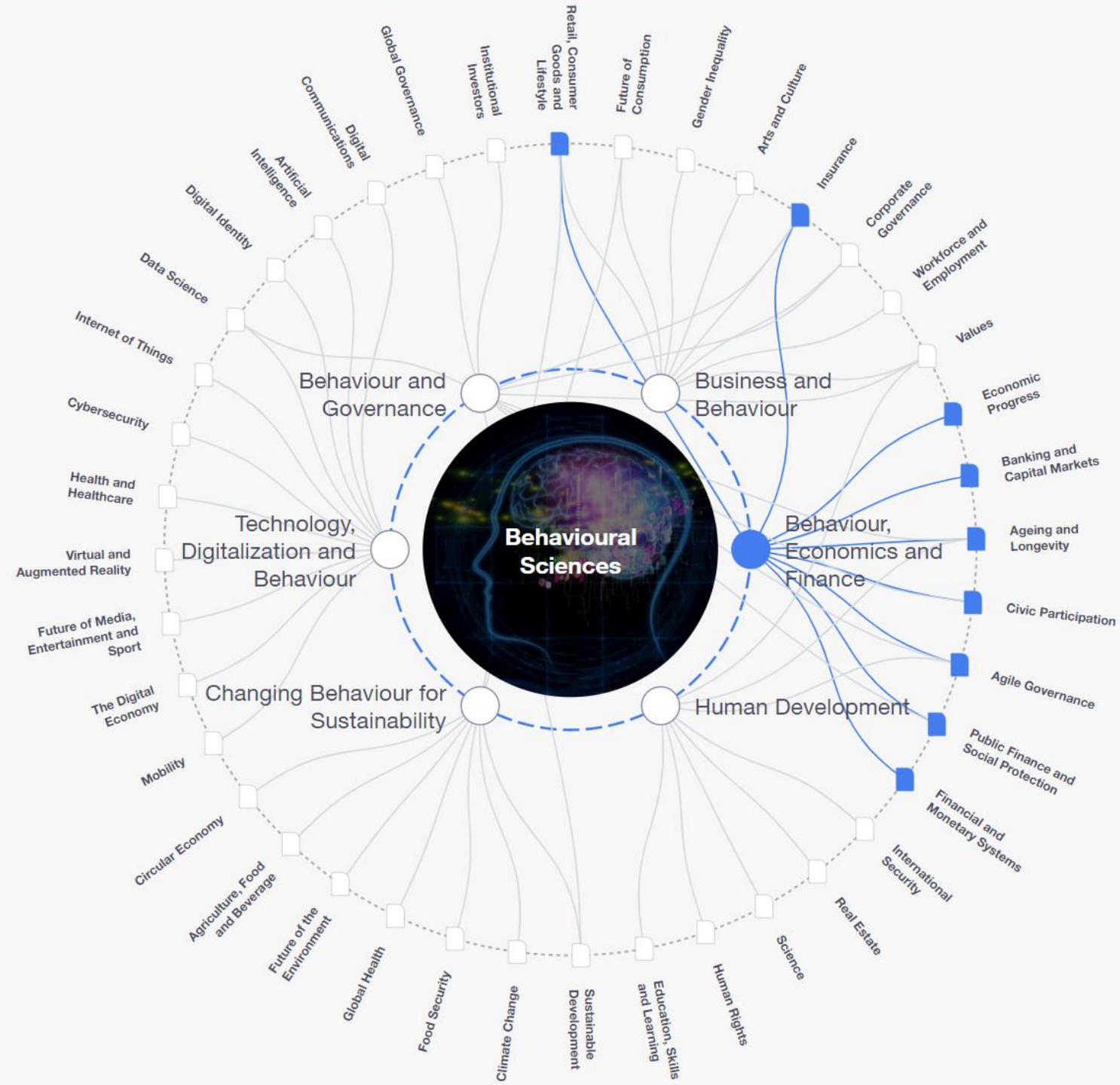
Fonte: Strategic Intelligence (weforum.org)

24 key cognitive biases



Fonte: [Strategic Intelligence \(weforum.org\)](https://www.weforum.org)

⇒ Explore: [Behavioural Sciences Transformation Map](#)



Rules of thumb e desvios comportamentais

- Nós temos uma vida complicada / atarefada e o tempo é escasso.
- Quando temos de avaliar e tomar decisões utilizamos frequentemente regras simples (*rules of thumb*).
- Estas regras estão associadas a desvios comportamentais:
 - Ancoragem (*anchoring*)
 - Disponibilidade (*availability*)
 - Representatividade (*representativeness*)

HEURÍSTICA E INTUIÇÃO VS. RAZÃO

“Segue o que o coração te diz”

Por vezes é bom, outras vezes péssimo → Violência doméstica

HEURÍSTICA E INTUIÇÃO VS. RAZÃO

“Faz como sabes”

Imaginem que estão a conduzir pela primeira vez no Reino Unido e que não conhecem as regras do trânsito lá.

Uma heurística pode ajudar: luz **verde** significa “**avançar**”

Mas a heurística pode ser catastrófica se começarmos a conduzir na faixa da direita em Inglaterra.

QUESTÕES QUE SERÃO ABORDADAS NO CURSO

- Como é que os indivíduos tomam decisões económicas e financeiras?
 - Desenhando retas orçamentais e curvas de indiferença?
 - Maximizando a utilidade? Que utilidade?
- Como é que as decisões efetivas das pessoas se desviam das previsões da teoria económica tradicional, subjacentes ao agente económico representativo?

QUESTÕES QUE SERÃO ABORDADAS NO CURSO

- Como explicar os comportamentos observados dos agentes económicos?
 - Heurísticas, desvios comportamentais, emoções, outras preferências, normas sociais.
- Qual o impacto nos mercados, em particular no mercado financeiro?

QUESTÕES QUE SERÃO ABORDADAS NO CURSO

- São os indivíduos estritamente egoístas ou preocupam-se com o bem-estar alheio?
- Somos bons samaritanos ou gostamos de fazer bem a quem nos faz bem?
- Como é que as pessoas reagem a incentivos financeiros?

Como a teoria económica prevê que reajam? Ou seja somos como os burros que só andam se tiverem a cenoura à frente?

A chave para o sucesso nesta disciplina

Apareçam com vontade de trabalhar e participar

E trabalhem felizes!