

Confluência de Fatores em Educação Financeira, Políticas Públicas e Mudança de Comportamento – O “Quinteto Fantástico”

Vera Rita de Mello Ferreira

Resumo

Este artigo compõe uma *pensata* (*position paper*) acerca de cinco elementos que, integrados, poderiam permitir obter-se maior eficácia na implementação de propostas de educação financeira, em particular, e políticas públicas, em geral. São eles: 1. conhecimentos gerados pelas áreas de psicologia econômica e demais ciências comportamentais; 2. educação financeira e outras políticas; 3. proteção e defesa do consumidor; 4. regulação; 5. arquitetura de escolha. Cada um desses campos é apresentado, com suas possíveis contribuições e limitações, e sua articulação, fundamentada em insights psicológicos e com objetivo de promover mudanças de comportamento nas áreas citadas, é discutida.

Palavras chave: mudança de comportamento; psicologia econômica; tomada de decisão.

1. Introdução – Um Breve Histórico

A possibilidade de trazer conhecimentos sobre funcionamento mental para contribuir para o desenvolvimento socioeconômico do país foi o que me impulsionou a estudar os fatores psicológicos associados à experiência da inflação alta, no início dos anos 1990, antes mesmo de saber que a psicologia econômica existia como disciplina constituída. Esse era o meu objetivo, com a dissertação de mestrado que iniciava, tendo como embasamento teórico observações sobre emoções e psique, conforme sistematizadas pela psicanálise.

Ao entrar em contato com a psicologia econômica, a partir de 1995, tive duas surpresas: a primeira, pelo fato de haver tal disciplina, e a segunda, por não encontrar discussões mais alongadas sobre seu potencial de contribuição social, uma vez que seu objeto de estudo – comportamentos econômicos e tomada de decisão – é tema tão relevante à vida em sociedade, quanto delicado.

Mais à frente, tive oportunidade de trocar ideias com colegas desta área, em congressos científicos, e tampouco entre eles havia uma preocupação maior com a aplicação de seus achados de pesquisa em contextos macroeconômicos, por exemplo. Em 2004, pela primeira vez, o congresso da Iarep-International Association for Research in Economic Psychology, que foi organizado em conjunto com a Sabe-Society for the Advance of Behavioral Economics, nos EUA, convidou servidores públicos de diferentes órgãos para discutir, com os participantes do congresso, problemas que encontravam em seu dia-a-dia, ao mesmo tempo em que solicitavam *insights* sobre como encaminhá-los, a partir de uma perspectiva comportamental.

A partir dali, houve outras tentativas de ampliar o foco dos debates, para abranger como pesquisadores da interface psicologia-economia poderiam colaborar com problemas práticos no âmbito psicossocial e econômico; enquanto isso, do meu lado, eu propunha essa agenda para a psicologia econômica que começava a ser construída no Brasil, em minha tese de doutorado e outras publicações (Ferreira, 2007a, 2007b, 2008a, 2008b). Nelas, já visualizava a possibilidade de combinar psicologia econômica à proteção do consumidor e à concepção de políticas públicas, além de sua implementação e avaliação

posterior. Ao mesmo tempo, nesse período, tivemos a incontornável bolha das hipotecas, nas economias desenvolvidas, que, ao estourar, em 2008, provocou profunda recessão naqueles países.

Neste contexto, educação financeira ganhou protagonismo – cidadãos bem informados sobre mercado financeiro e como administrar seu dinheiro evitariam desastres como aqueles? Governos deveriam investir recursos em educação financeira? Alguns países já haviam começado suas estratégias nacionais de educação financeira, que foram, então, reforçadas, enquanto outros se apressaram a seguir na mesma direção.

Em paralelo, o questionamento sobre as limitações cognitivas e emocionais presentes na racionalidade humana se aprofundava e se disseminava, diante das evidências daquela crise, e de outros contextos econômicos e sociais, como fraudes financeiras, saúde e meio ambiente. Para muitos pesquisadores da interface psicologia-economia, as propostas de desenho dos contextos, a fim de ajudar as pessoas a se equivocar menos em suas escolhas, começaram a ganhar forma – e terreno. Chamadas, originalmente, de *paternalismo libertário* (Sunstein & Thaler, 2003), ou *assimétrico* (Camerer et al., 2003), ou *light* (Loewenstein & Haisley, 2008), elas delineavam uma *arquitetura de escolha*, ou seja, um *design* do ambiente e do processo decisório, com o objetivo de fortalecer o cidadão, frente às inevitáveis assimetrias do mercado, para que ele tivesse mais chance de ser bem-sucedido em suas decisões.

É esta articulação – pautada por ciências comportamentais e sociais –, entre educação financeira, proteção do consumidor, regulação e arquitetura de escolha, que enfocamos aqui, com breves exemplos de como poderia ocorrer e ilustrações dessa cooperação já em ação.

2. Por que combinar as áreas? – O Caso da Educação Financeira

Um dos maiores desafios da educação financeira, que engloba projetos de conscientização e informação de conhecimentos técnicos sobre finanças pessoais, tem sido a dificuldade para mudar, efetivamente, comportamentos financeiros dos públicos-alvo que recebem estes programas, o que lhes permitiria obter maior capacitação para tomar decisões sobre seu dinheiro, alinhadas a seus objetivos (Ferreira, 2015, 2013, 2012). Tal dificuldade é partilhada por outras iniciativas educacionais, como aquelas voltadas para educação ambiental, nutricional, previdenciária, fiscal, para citar algumas, que vêm se apresentando a gestores públicos e privados, na atualidade.

Em todos os casos, a partir da detecção de problemas tais como vulnerabilidade a golpes financeiros, desperdício e devastação de recursos naturais, hábitos alimentares que levam ao aparecimento de doenças, insuficiência na preparação para aposentadoria e sonegação fiscal, entre outros, busca-se, inicialmente, fornecer conhecimentos sobre as respectivas áreas, para que os cidadãos possam, de posse destes, tomar decisões que lhes tragam maiores benefícios, individualmente e na dimensão coletiva.

Inicialmente, programas de educação financeira ganharam impulso, em especial, no início dos anos 2000, devido à combinação de complexidade crescente dos produtos financeiros, e do funcionamento do próprio mercado, com a também maior responsabilização do indivíduo pela movimentação de seus recursos, incluindo-se os de longo prazo, como aposentadoria e aquisição de imóveis, o que levou governos a adotar iniciativas desta natureza.

Com países da *Commonwealth* na dianteira, e o Brasil ocupando posição relevante poucos anos depois (a Enef-Estratégia Nacional de Educação Financeira foi oficializada em 2010, embora já estivesse em plena gestação, e primórdios de implementação, desde alguns anos antes), a preocupação com o tema é, em 2017, prevalente em todos os continentes, com adesão contínua de países a esta proposta.

Contudo, a despeito das informações obtidas, tem-se verificado que grande parte das pessoas não modifica seu modo de agir, seus padrões de escolha e hábitos, no que diz respeito às suas decisões financeiras (ou nos demais setores mencionados, como meio ambiente, tabagismo, alimentação etc.), o que pode expô-las a riscos e prejuízos, além de causar danos potenciais à sociedade como um todo.

Diante da magnitude de consequências advindas de crises, a princípio localizadas, como o estouro da bolha da internet, em 2000, e a bancarrota de grandes empresas, como Enron e WorldComm, mas posteriormente amplificadas na grande recessão decorrente do estouro da bolha das hipotecas, ou dos derivativos, que atingiu parte significativa das maiores economias do mundo, pesquisadores da interface psicologia-economia passaram a se debruçar sobre o problema da insuficiência da capacitação para tomar decisões financeiras adequadas, ainda quando conhecimentos técnicos necessários para tal pudessem se encontrar disponíveis (Beshears et al., 2008; Choi et al., 2005).

Este questionamento frente ao alcance efetivo de iniciativas educacionais repercutiu na comunidade científica, ao mesmo tempo em que ajudou a fundamentar propostas de desenhos de contexto, como a já mencionada *arquitetura de escolha* (cf. p.02), que têm o objetivo de facilitar o caminho para que os cidadãos possam tomar as decisões que, originalmente, pretendiam, reduzindo o risco de falharem ao longo do processo. Com uma nova estruturação das alternativas de escolha, e do contexto, em geral, tais falhas, advindas, seja de limitações psicológicas, seja de obstáculos inerentes à situação, poderiam ser reduzidas em grande parte e, em muitos casos, independentemente da aquisição de informações técnicas sobre o assunto.

No entanto, tampouco estas importantes contribuições têm se mostrado suficientes para assegurar um aumento da capacidade de seus públicos-alvo para tomar decisões favoráveis a si mesmos. O escopo das investidas precisa ganhar aliados para que esse objetivo se viabilize, e cidadãos deixem de perder recursos financeiros, com todas as dramáticas consequências que acompanham este processo. Essa ampliação de escopo vem abarcar, então, os órgãos de proteção e defesa do consumidor financeiro, de um lado, e os processos associados à regulação, de outro.

É assim que, nos últimos anos, os conhecimentos sobre comportamentos econômicos, funcionamento mental e tomada de decisão, gerados pelas áreas de psicologia econômica, economia e finanças comportamentais, neuroeconomia e demais ciências comportamentais e sociais, começam a ser inseridos em diferentes setores, desde os fundamentos, métodos e metas de programas de educação financeira, a todas as etapas da regulação, como sua implementação, supervisão, regras de *disclosure* (informações sobre produtos financeiros, e funcionamento do próprio mercado, para todos os envolvidos) e, quando necessário, sanções, passando pela proteção e defesa do consumidor, promovidas por órgãos públicos.

“Quinteto fantástico”, que remete a uma potencialização de poderes, é como venho denominando esta confluência de saberes e práticas, que pode se mostrar mais eficaz do que a atuação isolada de cada um deles, podendo ser aplicada à educação da população e à implementação de políticas públicas, em geral, com vistas a aumentar sua eficácia, e adesão a elas (para maior detalhamento sobre ciências comportamentais e políticas públicas, cf. Chater, 2015).

3. Psicologia Econômica e Ciências Comportamentais Aplicadas

Várias décadas de estudos psicológicos sobre funcionamento mental e, posteriormente, direcionados para a interface psicologia-economia, têm permitido reunir uma vasta literatura sobre comportamentos econômicos (tanto no plano micro, como poupar, investir, usar crédito, fazer orçamento e planejamento financeiro etc., como no macro, com políticas econômicas, inflação, desemprego, pobreza, desigualdade e outros) e tomada de decisão frente a recursos finitos (cf. Ferreira, 2014, para uma visão introdutória sobre psicologia econômica). Os dados de pesquisa coletados dessa forma têm permitido ampliar o exame das operações mentais associadas à administração do dinheiro, enquanto permite hipóteses embasadas em dados empíricos sobre os motivos que levam a frequentes erros de avaliação e, conseqüentemente, escolhas desfavoráveis aos indivíduos¹.

Atualmente, esta volumosa literatura (dos clássicos Tverky & Kahneman, 1974 e Kahneman & Tversky, 1979, ao mais recente Kahneman, 2011, que se tornou best-seller, entre muitas outras obras) encontra-se disponível, no Brasil e em grande parte do mundo, e constitui um sólido corpo de conhecimentos capaz de fundamentar as diversas etapas que compõem estratégias e programas de educação financeira, com o objetivo de aumentar sua eficácia quanto a mudanças efetivas e consistentes, no tempo, dos comportamentos financeiros que são os seus alvos.

As investigações sobre impulsos e emoções desempenhando papel central nas operações psicológicas de percepção, julgamento e avaliação de dados, opções e perspectivas, os erros sistemáticos encontrados em todas estas etapas do processo decisório, os obstáculos ao aprendizado com a própria experiência, as vulnerabilidades a pressões internas e externas, o impacto da escassez crônica e/ou extrema de recursos sobre o funcionamento cognitivo, oferecem importantes contribuições para o desenho mais adequado das propostas de educação financeira e, conforme veremos abaixo, podem, também, informar as áreas de proteção e defesa do consumidor, e o trabalho dos órgãos reguladores do mercado financeiro, além de permitir, em todos estes casos, o recurso a melhores desenhos de cada contexto que o tomador de decisão encontra, quando busca administrar suas finanças de forma satisfatória, no curto e longo prazos (Ferreira, 2015).

Assim, os conhecimentos sobre a psicologia da decisão tornam-se o eixo central para iniciativas de educação financeira e os demais elementos que a elas se aliam, para proporcionar melhores condições de escolha do cidadão no âmbito de suas finanças, e outros também. Embora não seja objeto deste artigo, o mesmo se aplicaria a outras propostas educacionais, como a ambiental, nutricional, previdenciária e fiscal, já citadas, ou políticas públicas em outros âmbitos, como em questões de segurança, urbanismo, saúde, inovação, burocracia, e outras.

4. Educação Financeira – Onde a Psicologia Entra

No âmbito da educação financeira, já existe consenso sobre os conteúdos gerais que devem ser contemplados, e a construção dos programas e iniciativas fundamentada em dados de pesquisa sobre *insights* psicológicos também deixa de ser questionada, passando a ser quase mandatória.

Para além de conteúdos psicoeconômicos, como os piscas-alertas que foram inseridos no material da Enef nas escolas, no Brasil, já em 2010 (Ferreira, 2012, 2013), estes conhecimentos também podem beneficiar os projetos da área, do início ao final, contribuindo, por exemplo, na elaboração dos levantamentos pré-intervenção, e na análise de seus resultados, na discussão para definir objetivos, ritmo de entrega, capacitação de multiplicadores e indicadores para avaliação, no desenho dos programas, integrando forma e conteúdo para que sejam mais facilmente absorvidos, na geração de uma perspectiva sustentável, que mantenha a iniciativa operante e bem-sucedida ao longo do tempo, com o melhor custo-benefício possível.

As contribuições são norteadas pela preocupação em alcançar o lado automático do funcionamento mental, que opera de modo rápido e pouco rigoroso, buscando alívio imediato, acima da verificação criteriosa da realidade. Nesse sentido, busca-se: simplificação e facilitação dos processos de aprendizado e realização de tarefas; linguagem clara e com informações dosadas; ênfase sobre trocas intertemporais e relações custo-benefício; as melhores estratégias de comunicação e disseminação de ideias e o momento mais oportuno para transmiti-las, com exame cuidadoso de mecanismos de saliência e enquadramento das informações e opções; adequação por segmento, conforme identidade regional e cultural e características psicossociais particulares (quando possível, chegar até uma personalização ainda mais minuciosa, que poderá trazer melhores resultados); canais de interação e excelência na preparação de treinadores e multiplicadores (Ferreira, 2015). Estes esforços, porém, não garantem, por si sós, os melhores resultados, já que o contexto mais amplo da vida social oferece desafios de diversas naturezas, razão pela qual precisamos dos outros elementos do “quinteto fantástico”.

5. Proteção e Defesa do Consumidor

É fato que a área de publicidade e marketing já dispõe de vasto arsenal de conhecimentos sobre a psique humana, e faz uso regular dele para vender produtos. Sua preocupação principal não é o bem-estar do consumidor, e sim o lucro que as empresas, que empregam seus profissionais para este fim, possam auferir neste processo. Isso é parte do sistema econômico capitalista, e não será objeto deste artigo.

No entanto, quando as ciências comportamentais ficam ao lado da população, e em parceria com a proteção do consumidor, reduzir assimetrias das relações de consumo passa a ser sua meta (Cummings et al., 2015). Nestas relações temos, de um lado, profissionais altamente especializados e dotados de ampla gama de recursos (intelectuais e financeiros), com o propósito único de persuadir o cidadão a comprar os produtos e serviços que anunciam (atualmente, por exemplo, o começo da prevalência de usos de *Big Data*, a coleção de dados gerais, que permitem uso direcionado e personalizado e, portanto, mais eficaz). Empregam, para isso, o conhecimento de suas fragilidades psicológicas.

Do outro lado, temos o consumidor que, em sua maioria, possui recursos financeiros bastante finitos, além dos igualmente limitados recursos psicológicos, incluída, aí, a tendência a buscar satisfações ilusórias para suas demandas, que nunca cessam (porque assim é o ser humano), e o próprio esgotamento cognitivo frente a tudo que deve realizar em seu cotidiano. É para este consumidor, exaurido pela luta diária pela sobrevivência, que esta parceria se constitui – trazer a disputa para o campo da ‘contra-propaganda’, ou seja, desconstruir e desvelar os mecanismos usados pelo marketing para conquistar sua atenção, tempo e dinheiro. Ao conhecer mais sobre o processo de sedução empregado para convencê-lo a, muitas vezes, gastar o dinheiro que não tem, ou comprar o que não precisa, o consumidor se fortalece, e pode atuar com maior consciência e autonomia.

Além disso, a área de proteção e defesa do consumidor vem encampando algumas lutas contemporâneas nos últimos tempos, como a inclusão da sua administração financeira, isto é, suas relações de consumo no âmbito do mercado financeiro. Canadá e EUA já possuem agências dedicadas a este setor, respectivamente, *The Financial Consumer Agency of Canada (FCAC)*ⁱⁱ e o *CFPB-Consumer Financial Protection Bureau*ⁱⁱⁱ, criadas no âmbito da crise de 2008. No Reino Unido, o *FCA-Financial Conduct Authority*^{iv}, que regula o mercado financeiro em geral, também possui um departamento específico voltado para consumidores. Em todos eles, observa-se a preocupação de incluir a dimensão psicológica em suas operações, seja na prevenção de fraudes e golpes, seja na orientação para determinados setores e processos, como aquisição de imóveis e uso de crédito, ou ainda, como fornecedores diretos de educação financeira.

Também no Brasil, já houve aproximações entre agências públicas de proteção ao consumidor, como aquelas entre Fundação Procon-SP, Defensoria Pública (RJ), Procon Carioca, Escola de Magistratura de Pernambuco, e os conhecimentos trazidos pela psicologia econômica, sob a forma de palestras ou cursos. No caso da Fundação Procon-SP, a parceria se estendeu a uma capacitação em psicologia econômica para mediadores e técnicos do Procon, dentro do *Projeto Piloto de Tratamento do Superendividamento*, entre 2010-13 (Núcleo de Tratamento do Superendividamento, 2011).

No último exemplo, a experiência de introduzir, efetivamente, a psicologia econômica no projeto da Fundação Procon-SP, aponta para inúmeras possibilidades de cooperação entre as duas áreas, psicologia econômica e defesa do consumidor, em várias dimensões, já que, em comum, ambas possuem a mesma meta – proteger o consumidor/cidadão.

Tradicionalmente, porém, a proteção e defesa do consumidor tem se pautado pelo aspecto legal, a cargo de juristas e advogados, e pelo fundamento propiciado pela economia e pela matemática, que amparam os cálculos em torno das relações de consumo. Apenas lentamente os fatores psicológicos começam a ser considerados e efetivas parcerias passam a ser vislumbradas. No entanto, parece ser imprescindível que este conhecimento sobre as operações psicológicas presentes nas relações de consumo integre o repertório da proteção e defesa do consumidor.

6. Regulação, Implementação, Supervisão, Disclosure, Sanções

No que diz respeito à regulação, em todas as suas dimensões – implementação, supervisão, comunicação de suas diretrizes a todos os envolvidos (*disclosure*) e, quando necessário, aplicação de sanções –, o modelo básico que norteou reguladores foi, em grande parte, aquele do agente racional, proposto pela economia tradicional. Em outras

palavras, tomadores de decisão que escolhem o melhor para si, aprendem com a sua experiência e, em paralelo, atuam num mercado eficiente, onde as forças tendem a se equilibrar, quase que por si e, em geral, da melhor maneira.

Em contraposição, as ciências comportamentais e sociais trazem uma perspectiva diferente sobre o comportamento humano, e ela é menos rósea do que aquela consagrada pela economia *mainstream* (Read, 2015). Aqui, ao contrário, a racionalidade dos agentes é limitada, seus equívocos podem ser numerosos, eles precisam, em muitos casos, ser protegidos de si mesmos, e os mercados podem sucumbir a uma série de anomalias no processo decisório frente a produtos e processos financeiros, tal como foi visto durante a inflação da bolha, e sua subsequente eclosão, em 2008 e, antes desta, também na chamada *bolha da internet*, nos anos 1990, além de outras situações anômalas no mercado financeiro.

A partir de estudos realizados nesse campo (cf., por exemplo, Camerer et al., 2003; Earl, 2005; Sah et al., 2012; Sah & Loewenstein, 2014; Loewenstein et al., 2014; Codagnone et al., 2015; Miles, 2015; Read, 2015), e da própria necessidade de fazer avançar este aspecto tão essencial na vida de sociedades e mercados, a preocupação com o recurso a conhecimentos psicológicos para empreender esforços de regulação vem crescendo em diversos países.

Nos EUA, o jurista Cass Sunstein dirigiu, por dois anos, durante a gestão de Barack Obama, a grande agência reguladora do país, OIRA-the White House Office of Information and Regulatory Affairs. Como expoente das ciências comportamentais, e grande defensor da *arquitectura de escolha* aplicada a diferentes setores, Sunstein levou sua expertise para a regulação, enfatizando que esta fosse feita, sempre, com base em evidências e conforme as melhores práticas em termos de custo-benefício. Também aliou os *insights* psicológicos a inúmeras estratégias regulatórias, desde exemplos simples, como o uso de uma figura de prato, no lugar da tradicional pirâmide alimentar, para encorajar bons hábitos nutricionais, até recursos mais elaborados para economia de energia e outras medidas relacionadas à sustentabilidade. Em todas as suas propostas, o denominador comum foi, invariavelmente, a tentativa de simplificar processos e comunicação, por saber que este recurso facilita a adoção das propostas pela população, daí o título do livro onde relata sua experiência: *Simpler – The Future of Government* (Sunstein, 2013).

Sunstein também esteve envolvido, com Richard Thaler, Sholomo Benartzi (Benartzi & Thaler, 2004) e outros, naquele que se tornou o ‘carro-chefe’ da combinação de conhecimentos psicológicos e propostas de políticas, voltadas para planos de pensão, também nos EUA. Por sugestão destes pesquisadores, o formulário de adesão aos planos 401(K), que ganharam estruturas mais complexas e, também por esta razão, não encontravam adesão suficiente entre empregados que teriam direito a eles, foram simplificados, com base nas evidências científicas sobre a psicologia da decisão. Apenas com pequenas mudanças no *lay-out* do formulário, e introdução de opções-padrão adequadas aos objetivos da maioria das pessoas, obtiveram grande sucesso em aumentar adesão, contribuição e satisfação do público-alvo. No Brasil, este modelo de adesão automática começa a ser estudado pela PREVIC-Superintendência Nacional de Previdência Complementar.

O governo do Reino Unido publicou, em 2013, o *MINDSPACE-Influencing behaviour through public policy*, um detalhado documento que abordava contribuições das ciências sociais e comportamentais, enfatizando seu potencial de colaboração para políticas públicas e regulação (Institute for Government, 2013).

Também em 2013, Shafir (2015) organiza o volume *The Behavioral Foundations of Public Policy*, que recebe contribuições de muitos dos principais pesquisadores do campo, discutindo diferentes aspectos de políticas públicas e regulação.

Formado em 2008, o *Behavioral Economics Group* vem publicando, a cada ano, desde 2014, o *Behavioral Economics Guide*, que tem abordado diferentes aspectos da área: *Introduction to BE*, em 14 (<https://www.behavioraleconomics.com/the-behavioral-economics-guide/>); *Theory and Practice*, em 15 (<https://www.behavioraleconomics.com/the-behavioral-economics-guide-2015/>); *BE in Perspective*, em 16 (<https://www.behavioraleconomics.com/the-behavioral-economics-guide-2016/>); *The Behavioral Economics Guide 2017*, em 17 (<https://www.behavioraleconomics.com/the-behavioral-economics-guide-2017/>). No Brasil, em 2015, Ávila & Bianchi organizaram um volume que reuniu as edições de 14 e 15, traduzidas para o português, além de trazer, também, autores nacionais escrevendo sobre a área (*Guia de Economia Comportamental e Experimental*, <http://www.economiacomportamental.org/guia/>).

Em 2015, o Banco Mundial publicou seu influente relatório, *Mind, Society, and Behavior*, composto por três seções: 1. *An expanded understanding of human behavior for economic development: A conceptual framework*; 2. *Psychological and social perspectives on policy*; 3. *Improving the work of development professionals*. A publicação, que também está disponível em versão áudio, pode ser baixada gratuitamente (<http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>).

Em 2017, a OCDE-Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico publicou um volume dedicado ao tema, *Behavioural Insights and Public Policy Lessons from Around the World*ⁿ, que reúne descrição e análise de uma centena de iniciativas dessa natureza em andamento, no mundo. Anteriormente, outra publicação, *Regulatory Policy and Behavioural Economics* (Lunn, 2014), já esboçara as primeiras iniciativas nesse sentido.

Também em 2017, o Comitê de Investidores de Varejo da IOSCO-International Organization of Securities Commissions, liderado pela CVM, prepara um relatório, em conjunto com a OCDE-Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, que compilou e analisou iniciativas em todo o mundo, com foco mais específico sobre aplicações de insights comportamentais em letramento financeiro e educação do investidor. Além disso, a Coordenação de Estudos Comportamentais e Pesquisas-COP, da CVM, tem publicado o *blog* “*Penso, logo invisto?*”, e dentro da Série CVM Comportamental, as cartilhas *Vieses do Investidor* e *Vieses do Pougador*, que deverão ser seguidas, proximamente, por *Vieses do Consumidor*.

O debate sobre regulação informada por *insights* psicológicos apenas se inicia. Com implementações começando a ser efetivadas, um novo leque de questões se abre para pesquisadores e reguladores. A partir da análise dessas experiências, a publicação da OCDE de 2017 já formula perguntas mais específicas: resultados de experimentos com

amostras menores podem ser utilizados em larga escala, sem prejuízo do seu valor?, políticas fundamentadas nestes *insights* poderão se sustentar ao longo do tempo?, como o uso não ético destes conhecimentos poderia ser evitado?, são algumas delas.

O contexto todo deve ser analisado, para que a regulação possa ser efetiva e útil à população. De aparentes detalhes, como a observação de Kahneman^{vi} “*quando se desenha políticas, deve haver preocupação com quem serão os perdedores*”, que, se desconsiderada, pode realmente pôr tudo a perder (os ‘perdedores’, no caso, farão todo o possível para impedir que a iniciativa seja levada a cabo, em reação pautada por aversão à perda), a soluções inovadoras para grandes problemas da atualidade (redução da pobreza, combate a doenças, na saúde pública, redução de consumo de energia e tantos outros), o conhecimento sobre as operações mentais do ser humano pode contribuir para melhores políticas e regulação mais eficiente.

7. Arquitetura de Escolha

Embora alguns exemplos de usos de *arquitetura de escolha* já tenham sido descritos acima, é importante definir as principais diretrizes que constituem esta linha de pesquisa e proposta de aplicação. Surgida, mais notadamente, da parceria de um economista comportamental, Richard Thaler, com um jurista, Cass Sunstein, ambos da Universidade de Chicago, a discussão sobre *paternalismo libertário* (Sunstein & Thaler, 2003), conforme foi inicialmente denominado por eles, centrava-se em dois aspectos: 1. o ser humano possui inúmeras limitações cognitivas e emocionais, que acabam lhe custando caro e prejudicando seu bem-estar, com mais frequência do que se gostaria de admitir; 2. a liberdade de escolha dos cidadãos deve ser respeitada, e não deveria haver imposição ou proibições sobre elas (desde que dentro da legalidade, é claro).

A partir do desafio que esta composição poderia representar, passaram a investigar de que maneira poderiam facilitar escolhas que as pessoas desejavam fazer, mas não conseguiam efetivar, muitas vezes, devido às já estudadas limitações psicológicas, que cerceiam a plena racionalidade. Surgem, assim, propostas de desenho de contexto que se dariam em algumas etapas: identificação do desejo coletivo, isto é, a opção que seria preferida pela maior parte das pessoas naquela situação; identificação dos obstáculos no caminho daquele objetivo; transformação de limitações psicológicas em aliados para atingir o objetivo, numa espécie de ‘virar o feitiço contra o feiticeiro’; ter o cuidado de não cercear a liberdade de escolha, sempre oferecendo a possibilidade de não aderir ao que está sendo proposto (*opt-out*).

Os princípios básicos seriam: simplificar, facilitar e remover obstáculos, por meio de estratégias como emprego de opções-padrão, estar preparado para a ocorrência de erros, isto é, não esperar que as pessoas acertem nos processos decisórios sem dificuldade, oferecer *feedback*, sempre que possível, estar atento a erros de planejamento, reduzir a quantidade de informações e alternativas, recorrer a lembretes, entre várias outras. Atualmente, é possível encontrar literatura relativamente farta sobre o tema, inclusive já traduzida para o português (além da ‘bíblia’ que é o livro *Nudge – O Empurrão na Escolha Certa*, de Thaler e Sunstein, 2008, cf. também, no *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, artigos como Sunstein, 2015, Codagnone et al., 2015; Miles, 2015; Read, 2015).

Outros pesquisadores (Loewenstein et al. 2015, Loewenstein & Chater, no prelo; Loibl et al., 2012; Thaler, em apresentação pessoal no BX15) também se dedicaram e se dedicam a esta linha de investigação e, mais recentemente, começam a questionar alguns de seus aspectos. Ressalta-se, por exemplo, que arquitetura de escolha não seria uma ‘panaceia universal’, a solução fácil para todo e qualquer problema. De fato, talvez a maioria dos grandes problemas humanos não se preste a um desenho de contexto para ser encaminhado. No congresso Behavioural Exchange (BX15), promovido pela *Nudge Unit* do Reino Unido, em 2015, em Londres, um participante sírio perguntou a Thaler o que ele propunha como arquitetura de escolha para o drama vivido pelos imigrantes que tentavam buscar a Europa como refúgio, ao que Thaler sorriu melancolicamente, e respondeu que aquele não era um problema que se pudesse resolver com uma simples inversão na sequência de alternativas, como se fez, com sucesso, no caso dos planos de pensão.

Também nas Conferências de Ciências Comportamentais e Educação do Investidor, co-organizadas por CVM, B3 e Anbima, George Loewenstein, em 2015 (antecipando a futura publicação Loewenstein & Chater, no prelo) e Cázilia Loibl, em 2016, apontaram para o risco de uma excessiva simplificação dos desafios que governos e outros gestores devem enfrentar, quando se atribui todo o peso da necessidade de transformações apenas a diferentes propostas de arquitetura de escolha. Este debate – sobre a responsabilidade recair cada vez mais sobre o indivíduo, liberando os outros atores da parte que lhes cabe – talvez seja o mais pertinente. Acreditar que arquitetura de escolha tenha poderes infinitos para mudar comportamentos e eliminar erros por parte dos cidadãos sinalizaria ingenuidade, ou a intenção de transferir o ônus dos erros sistemáticos unicamente para eles, restando uma posição cômoda para gestores, que enxergariam aí a oportunidade para abster-se do debate de como melhor encaminhar questões tão complexas.

Como disse Loewenstein, no evento mencionado acima, arquitetura de escolha não é “*band-aid*”, que é capaz de dar conta, a contento, de pequenos ‘ferimentos’. A discussão sobre as fragilidades humanas deve prosseguir, e poderá se beneficiar se todos estes setores – conhecimentos psicológicos, educação financeira e formulação de políticas, proteção do consumidor, regulação, arquitetura de escolha – se envolverem nela em conjunto, de forma articulada, e com o objetivo comum de contribuir para o desenvolvimento socioeconômico da população e do país – nesta ordem.

8. Considerações Finais – O Papel dos Insights Psicológicos

Cada setor elencado neste artigo tem importantes contribuições para produção de conhecimento e aplicações que possam aprimorar o bem-estar e o desenvolvimento socioeconômico dos cidadãos. Psicologia econômica e ciências comportamentais e sociais já vêm mostrando resultados da maior relevância a partir de seu caráter de investigação científica há décadas e, nos últimos anos, seu potencial de aplicação em diferentes dimensões sociais também, em especial, por meio das estratégias empregadas nos desenhos de arquitetura de escolha.

Educação financeira já integra a agenda da maior parte dos países, na atualidade, e sua necessidade para as populações é indiscutível. Proteção e defesa do consumidor também ganharam espaço nas últimas décadas e parece inconcebível prescindir dessa área em

qualquer sistema social organizado, na modernidade. Da mesma forma, ainda que se debatam os limites do poder do Estado, é impossível defender sua ausência; portanto, regulação de mercados financeiros e de outros contextos da vida humana tem que ser feita, a fim de corrigir assimetrias e riscos mais evidentes.

Se cada um destes cinco elementos desempenham funções relevantes para a sociedade, o que dirá de sua reunião, de forma articulada e, em especial, informada sobre o comportamento real dos seres humanos? Combinar educação financeira com proteção do consumidor e regulação, sempre fundamentadas por conhecimentos sobre o funcionamento mental e o que faz o comportamento mudar é o que compõe o que eu chamo de “quinteto fantástico”. Juntar forças, pensar, investigar e construir em conjunto, em direção a uma sociedade mais madura, capaz de aprender com suas experiências e de rever, continuamente, seu processo de aprimoramento em direção a mais justiça, menor desigualdade e exclusão, e mais oportunidades de crescimento sustentável. Como sugestão final, que gestores, reguladores, especialistas em planejamento e educação financeira, possam considerar passar a adicionar este “quinteto” à sua caixa de ferramentas, de forma cada vez mais fundamentada, sistematizada e integrada.

Referências

- Beshears, J., Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B., Weller, B. (2008) Public Policy and Saving for Retirement: The “Autosave” Features of the Pension Protection Act of 2006. Written for the “Better Living Through Economics” sessions at the *American Economics Association meetings*, January 4-7, 2008.
- Benartzi, S. & Thaler, R. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112 (1):164-187.
- Camerer, C. Issacharoff, S., Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2003) *Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism*, 151 U. Pa. L. Rev. 1211. Available at: http://scholarship.law.upenn.edu/penn_law_review/vol151/iss3/15
- Chater, N. (2015). A Revolução da Ciência Comportamental nas Políticas Públicas e Em Sua Implementação. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- Choi, J.J., Laibson, D. & Madrian, B. (2005) Are Empowerment and Education Enough? Underdiversification in 401(k) Plans. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, p.151-213.
- Codagnone, C., Bogliacino, F., Veltri, G.A., Lupianez-Villanueva, F, Gaskell, G. (2015) “Nudging no Mundo da Formulação das Políticas Internacionais”. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- Cummings, J., Dahr, R., Welch, N. (2015) “Consumo Irracional: Como os Consumidores Realmente Tomam Decisões”. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- Earl, P.E. (2005) “Behavioral Economics and the Economics of Regulation”. *Briefing paper prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development*.
- Ferreira, V. R. M. (2015) “Educação Financeira e Psicologia Econômica – uma discussão e algumas recomendações”. Trabalho apresentado no 2º. Encontro Brasileiro de

Economia e Finanças Comportamentais, FGV-SP, e publicado em versão eletrônica (<http://cef.fgv.br/sites/cef.fgv.br/files/Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira%20e%20Psicologia%20Econ%C3%B4mica-CBFC2015-Vera%20Rita%20de%20Mello%20Ferreira.pdf>).

_____ (2014) *Psicologia Econômica – Trajetória Histórica e Rumos Futuros*. Trabalho apresentado no 1º. Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, FGV-SP, e publicado em versão eletrônica ([http://cef.fgv.br/sites/cef.fgv.br/files/\(Ferreira\)%20PSICOLOGIA%20ECONOMICA.pdf](http://cef.fgv.br/sites/cef.fgv.br/files/(Ferreira)%20PSICOLOGIA%20ECONOMICA.pdf)).

_____ (2013) “Can Economic Psychology and Behavioural Economics Help Improve Financial Education?” In: OECD-Russia Trust Fund. (Org.). *Improving Financial Education Effectiveness Through Behavioural Economics: OECD Key Findings and Way Forward*. Paris: The World Bank, Financial Literacy & Education Russia Trust Fund, OECD. Versão eletrônica do artigo completo disponível em http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf

_____ (2012) “Can We Be De-Biased? Economic Psychology and Financial Education”. In: Gary Jaekel (Org.). *Teaching Personal Financial Education*. Centennial, CO: Foundation for Teaching Personal Financial Education. p. 117-126.

_____ (2008a) *Psicologia Econômica – estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.

_____ (2008b) “Debating an agenda for applications in economic psychology – Brazilian proposals”. In: *Proceedings of the IAREP-SABE World Meeting – Methods and Synergies*. Roma: Luiss University Press, 16p.

_____ (2007a) “Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas”. *Tese de Doutorado*, Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social, PUC-SP. São Paulo, 2007. (disponível para download em <http://www.verticepsi.com.br/textos.php?id=tese&i=1&l=1>)

_____ (2007b) *Decisões econômicas: você já parou para pensar?* São Paulo: Saraiva.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979) Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2).

Institute for Government. (2013) <http://www.instituteforgovernment.org.uk/our-work/better-policy-making/mindspace-behavioural-economics> acesso em 15.02.13.

_____ (2011) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Loewenstein, G., & Haisley, E. (2008) The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of 'Light' Paternalism. In A. Caplin and A. Schotter (Eds.), *Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations*, vol. 1 in the *Handbook of Economic Methodologies*, Oxford, England: Oxford University Press.

Loewenstein, G., Sunstein, C. and Golman, R. (2014). “Disclosure: Psychology changes everything”. *Annual Review of Economics*, 6, 391-419.

Loewenstein, G., Bryce, C., Hagmann, D. & Rajpal, S. (2015). “Warning: You are about to be nudged”. *Behavioral Science & Policy*, 1(1), 35-42.

- Loewenstein, G. & Chater, N. (forthcoming). “Putting Nudges into Perspective”. *Behavioural Public Policy*.
- Loibl, C., Haisley, E., Jones, L. & Loewenstein, G. (2012) “Testing strategies to increase saving in low-income families”. In: A. Gasiorowska & T. Zaleskiewicz (Eds.), *Microcosm of Economic Psychology – Proceedings of the IAREP Conference Wrocław 2012*. p.167-168.
- Miles, R. (2015) “Flagrar os Nudistas Descuidados: A Agenda dos Reguladores Comportamentais”. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- Núcleo de Tratamento do Superendividamento – Diretoria Executiva, Fundação Procon-SP. (2011) “Projeto Piloto de Tratamento do Superendividamento”, *Relatório Final*. Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor e Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo.
- Read, D. (2015) “A Ciência Comportamental e a Tomada de Decisão pelo Consumidor: Algumas Questões para os Reguladores”. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- Sah, S., Loewenstein, G. & Cain, D. (2012). “The burden of disclosure: Increased compliance with distrusted advice”. *Journal of Personality and Social Psychology: Interpersonal Relations and Group Processes*, 104(2), 289-304.
- Sah, S., & Loewenstein, G. (2014). “Nothing to declare: Mandatory and voluntary disclosure leads advisors to avoid conflicts of interest”. *Psychological Science*, 25(2) 575-584.
- Shafir, E. (2013) (Ed.) *The Behavioral Foundations of Public Policy*. Princeton: Princeton Univ. Press, 2013.
- Sunstein, C., & Thaler, R. (2003) Libertarian paternalism is not an oxymoron. *Working Paper No. 03-2*, The University of Chicago Law School.
- Sunstein, C. (2013) *Simpler – The Future of Government*. New York: Simon & Schuster.
- Sunstein, C. (2015) “Nudging: Um Guia Muito Breve”. In F.Ávila & A.M.Bianchi (Org.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, São Paulo: EconomiaComportamental.org
- The World Bank Group. (2015) *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2008) *Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-1131.

ⁱ Em setembro de 2017, foi lançado o volume, bastante completo, intitulado *Economic Psychology*, pela Wiley, e organizado por Rob Ranyard, do Reino Unido, que cobre todas as principais linhas de pesquisa da área. Mais informações aqui –

<http://www.wiley.com/WileyCDA/WileyTitle/productCd-111892634X.html>

ⁱⁱ <https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency.html>

ⁱⁱⁱ <https://www.consumerfinance.gov/>

^{iv} <https://www.fca.org.uk/firms/financial-services-register>

^v “Behavioural insights”, or insights derived from the behavioural and social sciences, including decision making, psychology, cognitive science, neuroscience, organisational and group behaviour, are being applied by governments with the aim of making public policies work better. As their use has become more widespread, however, questions are being raised about their effectiveness as well as their philosophical underpinnings. This report discusses the use and reach of behavioural insights, drawing on a comprehensive collection of over 100 applications across the world and policy sectors, including consumer protection, education, energy, environment, finance, health and safety, labour market policies, public service delivery, taxes and telecommunications. It suggests ways to ensure that this experimental approach can be successfully and sustainably used as a public policy tool.

^{vi} Durante o evento Behavioural Exchange, BX15, em Londres, 2015.