

# Portfólio

## Psicologia Financeira



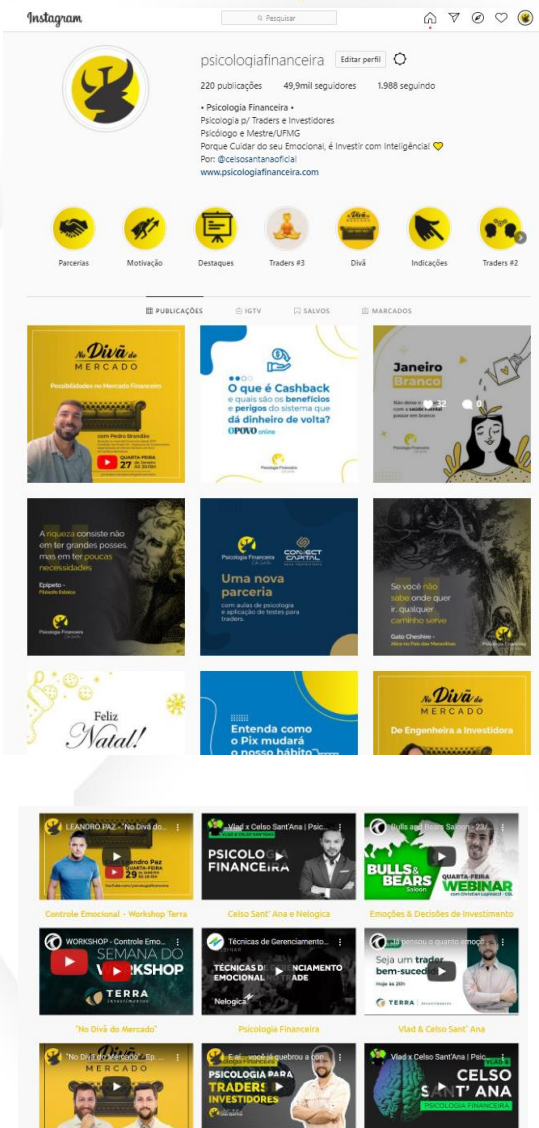
Psicologia Financeira  
*Clara Smit Ara*



- A empresa **Psicologia Financeira** nasceu em 2017 na cidade de Belo Horizonte/MG e foi idealizada pelos sócios, Celso Sant'Ana e Naiara Leite. Seu objetivo é ajudar as pessoas a obterem melhores resultados financeiros por meio da melhora na regulação emocional e comportamental.

**Celso** é o responsável técnico realizando os atendimentos psicológicos.

Nesses anos, a **Psicologia Financeira** foi responsável pelo atendimentos a traders de fundos, mesas proprietárias, corretoras, participou em mais de 20 episódios de podcasts, na elaboração de matérias para jornais e portais de notícias, publicação de conteúdo acadêmico, realização do programa **"No Divã do Mercado"**, o qual já entrevistou grandes figuras do mercado financeiro brasileiro, entre outras atividades.



# Veja alguns de nossos parceiros:

## ÓRAMA

Corretora Órama - Onde Falar de Dinheiro Rende



Conta-Mais

Conta-Mais - Plataforma de Educação Financeira

## HUNTER >>

Hunter Investimentos



TOCA DO LOBO



FALCON TRADER  
ASSESSORIA DE INVESTIMENTOS

Falcon Trader - Assessoria de Investimentos



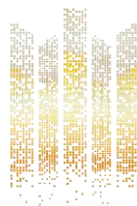
euroinvest

Euroinvest - Mesa Proprietária



CONNECT  
CAPITAL  
MESA PROPRIETÁRIA

Mesa Proprietária



FINANCIAL MOVE



Bem vindo ao seu ambiente  
educacional para **mercado financeiro**.



Psicólogo pela UFPA | Membro da Comissão do CRC-BA | Estrategista de Investimentos | Dr. em Desenv. Econômico | Economista e sócio da UNT | Mestre em Engenharia



## **Psicólogo Responsável – Celso Sant'Ana**

Psicólogo Clínico Comportamental - (UFSJ) -  
CRP 04/31124

Mestre em Finanças (UFMG) – Finanças  
Comportamentais – Traders & Desempenho

Mais De 12 Anos de Atuação na Saúde Mental

Consultor, Pesquisador , Palestrante em  
Psicologia Econômica e redator de publicações  
na área

Pós – Graduação em Psicologia  
Comportamental e Neurociências

Psicólogo parceiro na Corretora Órama

Professor em Mesas Proprietárias – Falcon(SP)  
– Euroinvest(RJ) – Connect Capital(BA)

Professor Universitário de Psicologia

Psicólogo Perito Judicial Efetivo - TJMG

Trader Autônomo futuros B3



# Diferencia seus Resultados pelo **Emocional**

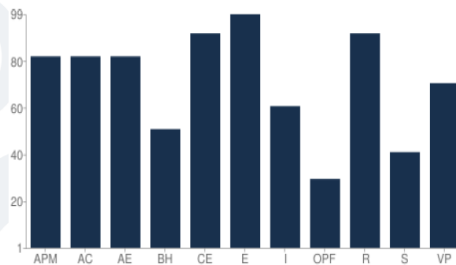


# Utilizamos instrumentos validados e certificados pelo Conselho Federal de Psicologia

## EPR - Escala dos Pilares da Resiliência

### RESULTADOS

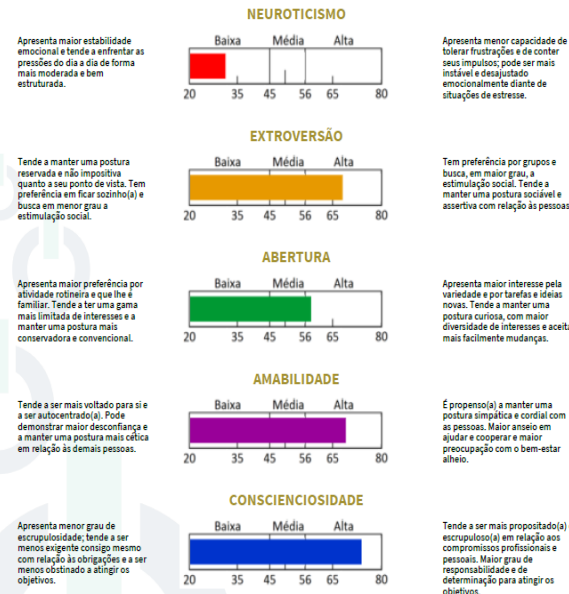
ESCALAS	VALOR	PERCENTIL	CLASSIFICAÇÃO
Aceitação positiva de mudança (APM)	18	80	Alta
Autoconfiança (AC)	54	80	Alta
Autoeficácia (AE)	74	80	Alta
Bom humor (BH)	18	50	Média
Controle emocional (CE)	62	90	Muito Alta
Empatia (E)	20	99	Muito Alta
Independência (I)	15	60	Média
Orientação positiva para o futuro (OPF)	45	30	Baixa
Reflexão (R)	33	90	Muito Alta
Sociabilidade (S)	17	40	Baixa
Valores positivos (VP)	28	70	Alta



Percentis - 2012 - Amostra Geral

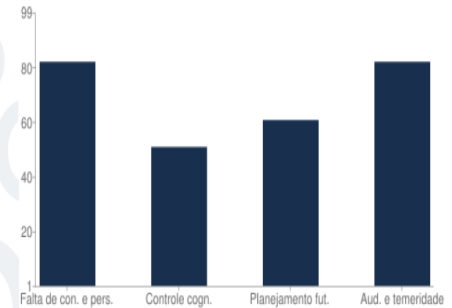
## NEO PI-R - Inventário de Personalidade NEO Revisado

### RESULTADOS



## EsAvI-A - Escala de Avaliação da Impulsividade Forma A

Escala	Pontos	Classificação	Percentil
Falta de concentração e persistência	35	Alto	80
Controle cognitivo	29	Médio	50
Planejamento futuro	17	Médio	60
Audácia e temeridade	21	Alto	80



Percentis - 2013 - EsAvI-A



# Utilização dos Melhores Conteúdos

## COGNITIVE NEUROSCIENTIFIC FOUNDATIONS OF ECONOMIC BEHAVIOR<sup>1</sup>

### Fear and Greed in Financial Markets: A Clinical Study of Day-Traders

By ANDREW W. LO, DMITRY V. REPIN, AND BRETT N. STEENBARGER\*

The rationality of financial markets has been one of the most hotly contested issues in the history of modern financial economics. Recent critics of the Efficient Markets Hypothesis argue that investors are generally irrational, exhibiting a number of predictable and financially ruinous biases, often attributed to psychological factors—fear, greed, and other emotional responses to price fluctuations and dramatic changes in an investor's wealth. However, recent research in the cognitive sciences and financial economics suggest an important link between rationality in decision-making and emotion (S. Grossberg and W. Gutowski, 1987; A. Damasio, 1994; Jon Elster, 1998; Lo, 1999; George Loewenstein, 2000; E. Peters and P. Slovic, 2000), implying that the two notions are not antithetical, but in fact complementary. For example, in a pilot study of 10 professional securities traders during live trading sessions, Lo and Repin (2002) present psychophysiological

evidence that even the most seasoned trader exhibits significant emotional response, as measured by elevated levels of skin conductance and cardiovascular variables, during certain transient market events such as increased price volatility or intra-day breaks in trend. In a series of case studies, B. Steenbarger (2002) also presents evidence linking emotion with trading performance.

In this paper, we continue this research agenda by investigating the role of emotional mechanisms in financial decision-making using a different sample of subjects and a different method for gauging emotional response. In particular, we recruited 80 volunteers from a five-week on-line training program for day-traders offered by Linda Bradford Raschke, a well-known professional futures trader (see J. Schwager, 1994). Subjects were asked to fill out surveys that recorded their psychological profiles before and after their training program, and during the course of the program (involving live trading through their own personal accounts)

## The Psychophysiology of Real-Time Financial Risk Processing

Andrew W. Lo<sup>1</sup> and Dmitry V. Repin<sup>2</sup>

### Abstract

■ A longstanding controversy in economics and finance is whether financial markets are governed by rational forces or by emotional responses. We study the importance of emotion in the decision-making process of professional securities traders by measuring their physiological characteristics (e.g., skin conductance, blood volume pulse, etc.) during live trading sessions while simultaneously capturing real-time prices from which market events can be detected. In a sample of 10

traders, we find statistically significant differences in mean electrodermal responses during transient market events relative to no-event control periods, and statistically significant mean changes in cardiovascular variables during periods of heightened market volatility relative to normal-volatility control periods. We also observe significant differences in these physiological responses across the 10 traders that may be systematically related to the traders' levels of experience. ■

### INTRODUCTION

The spectacular rise of U.S. stock market prices in the technology sector over the past few years and the even more spectacular crash last year has intensified the well-worn controversy surrounding the rationality of investors. Most financial economists are advocates of the "Efficient Markets Hypothesis" (Samuelson, 1965) in which prices are determined by the competitive trading

use the terms "behavioral economics" and "behavioral finance" to differentiate themselves from the standard orthodoxy (Shefrin, 2001). The fact that the current value of the Nasdaq Composite Index, a bellwether indicator of the technology sector, is 1646.34 (October 17, 2001)—only 32.6% of its historical high of 5048.62 (March 10, 2000), reached less than 2 years ago—lends credence to the critics of market rationality. Such critics



MarketPsych LLC  
New York • Los Angeles  
info@marketpsych.com  
www.marketpsych.com

## The Personality Traits of Successful Investors During the U.S. Stock Market's "Lost Decade" of 2000-2010.

This Draft: January 15, 2011

Richard L. Peterson MD\*  
Frank F. Murtha PhD  
A. Mark Harbour CFA, CPA  
Richard Friesen

While much has been written about the economic toll of the 2008-2009 financial crisis, few studies have examined the psychological traits of those who thrived in the financial markets of the past decade. Over the past five years data on investment performance, risk management, and behavior were gathered in conjunction with an online personality test on the website [www.marketpsych.com](http://www.marketpsych.com). In this paper we are reporting the results of 2,600 individuals who took the "Investing Personality Test" from 2005-2010. The Investing Personality Test includes 60 items from the IPIP-NEO, an open-source personality test based on the "Big Five" factor model. After completing the 60 items, investors who took the test disclosed financial statistics including their prior five year investment returns, largest loss in the prior five years, and made decisions in a series of hypothetical investment scenarios. The authors are publishing these results as a contribution to financial and investment educational programs. Our wish is that the results of this research may help more investors thrive in the coming decades.

### INTRODUCTION

MarketPsych's free online Investor Personality Test has been taken by investors around the world, in various states of enthusiasm, sobriety, or panic since 2005. This report is a summary of those investors' results. You may take the [test here](#) before reading about the conclusions from prior test-takers. *If you intend to take the test, for your own benefit please do so before reading on, otherwise your score may not be accurate.*



# Análise de Perfil

## Realist

# REALISTA

Abordam os trades de forma pragmática, como uma empresa, calculando diariamente o Retorno Sobre o Investimento (ROI). Eles não se importam em estar certos ou em saber o porquê de um método funcionar. Para eles, ganhar dinheiro é o que vale. Realistas, no entanto, podem cair em depressão durante os períodos de perdas sistemáticas.

## Artist

# ARTISTAS

Os artistas são flexíveis, adaptáveis e criativos. Onde os outros veem aleatoriedade, Artistas encontram padrões a explorar. O risco para os artistas é que, geralmente, improvisam demais e fazem muitos "trades intuitivos" não chegando a lugar algum.

## Warrior

# GUERREIRO

São extremamente corajosos e capazes de enxergar oportunidades onde outros veem somente risco. Encaram o mercado de "peito aberto" e aguentam bem a pressão. No entanto, guerreiros tendem a "fazer médio contra" e os chamados "trades vingança", devolvendo os ganhos e/ou entregando muito dinheiro ao mercado

## Engineer

# ENGENHEIROS

Esses traders têm predominantemente uma mente lógica e racional. Apaixonados por planilhas, tendem a ser perfeccionistas. Levam uma precisão metódica para as operações, mas por vezes sentem dificuldades em mudar para um mindset probabilístico. São fortes candidatos a sofrer a chamada "paralisia por análise", ou seja, conjecturar tantas variáveis que acabam por não entrar nas operações.

## Farmer

# AGRICULTORES

Pacientes, tendem a repetir métodos simples que funcionam para eles. Seguem bem tendências (alta/baixa) e são o exemplo de consistência. Entretanto, como valorizam o trabalho duro, esperam também um retorno alto e podem se tornar desencorajados com a aleatoriedade dos resultados financeiros do mercado.

[www.daytradingpsychology.com](http://www.daytradingpsychology.com)



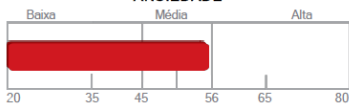


# Pesquisa Pioneira no País sobre Perfil e Desempenho foi realizada na **UFMG** pelo **Psicologia Financeira** em 2019

## NEUROTICISMO

### ANSIEDADE

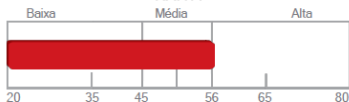
É menos propenso(a) a estados emocionais negativos e a se preocupar com o futuro; tende a se apresentar de forma calma.



Maior propensão a se preocupar com o futuro; tende a ser mais preocupado(a) e apreensivo(a).

### RAIVA

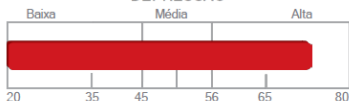
Apresenta menor propensão a expressar raiva e irritação.



Tende a expressar raiva e irritabilidade e a demonstrar frustração com mais frequência.

### DEPRESSÃO

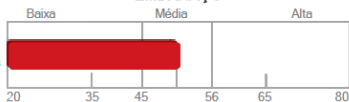
Tem menor tendência a sentir tristeza, desesperança e desencorajamento.



Tem maior disposição para sentir desesperança, solidão e desanima-se mais facilmente.

### EMBARAÇO

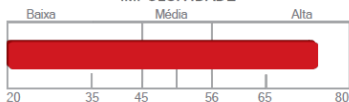
Sente-se confortável em situações sociais e lida com menos angústia com situações constrangedoras.



Apresenta maior propensão a sentir constrangimento em situações sociais e a ficar desconfortável ante outras pessoas.

### IMPULSIVIDADE

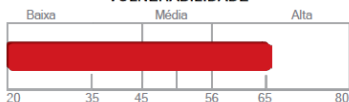
Apresenta uma postura mais comedida em relação aos próprios impulsos e maior tolerância às frustrações.



Tem maior dificuldade em resistir a seus impulsos e menor tolerância às frustrações.

### VULNERABILIDADE

Sente maior grau de segurança para lidar com situações de pressão e para tomar decisões.

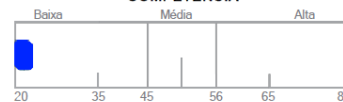


Sente maior grau de insegurança para tomar decisões sob pressão e para lidar com situações de estresse.

## CONSCIENCIOSIDADE

### COMPETÊNCIA

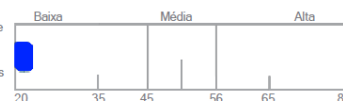
Tende a se sentir desprezado(a) para a realização das tarefas e inseguro(a) quanto a sua eficiência.



Apresenta maior prudência na busca de informação e se sente mais confiante em sua eficiência para tomar decisões e para realizar suas atividades.

### ORDEM

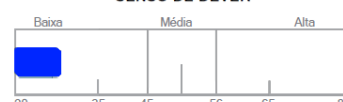
Apresenta menor exigência quanto à organização e tende a ser menos metódico(a) na realização das atividades. Pode não planejar suas ações com antecedência e com detalhes.



Tende a ser mais organizado(a) e metódico(a) na realização das tarefas. Planeja antecipadamente e com detalhes suas atividades.

### SENSO DE DEVER

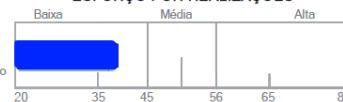
Demonstra menor apego às suas obrigações e responsabilidades. Pode ser displicente quanto às questões morais e éticas.



Tende a ser confiável no cumprimento de seus compromissos e responsabilidades. Tem maior preocupação com princípios éticos e morais em sua atuação.

### ESFORÇO POR REALIZAÇÕES

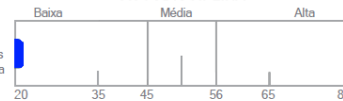
Tem menor determinação no alcance das metas e com as questões profissionais. Pode demonstrar menor ambição no trabalho.



É mais determinado(a) no trabalho e tende a ser mais motivado(a) para atingir as metas. Pode demonstrar maior ambição no trabalho.

### AUTODISCIPLINA

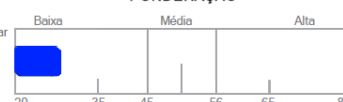
Apresenta menor disciplina, pode procrastinar o início de uma atividade e se sentir mais facilmente desencorajado(a) a finalizar projetos que inicia.



Tem maior grau de disciplina para realizar os projetos que inicia até sua finalização e dificilmente tende a desistir do que realiza.

### PONDERAÇÃO

Investe menor tempo na análise dos fatos e pode tomar decisões mais precipitadas. Tende a ser espontâneo(a) e capaz de arriscar, não sendo paralisado(a) diante do imprevisto.



Despende tempo para analisar todas as variáveis antes de tomar uma decisão sendo cauteloso(a) em suas ações. Procura agir preventivamente e evita riscos e contratempos.



# São milhares de horas em atendimento



# **Aulas ao Vivo**

## **Conceitos Fundamentais**

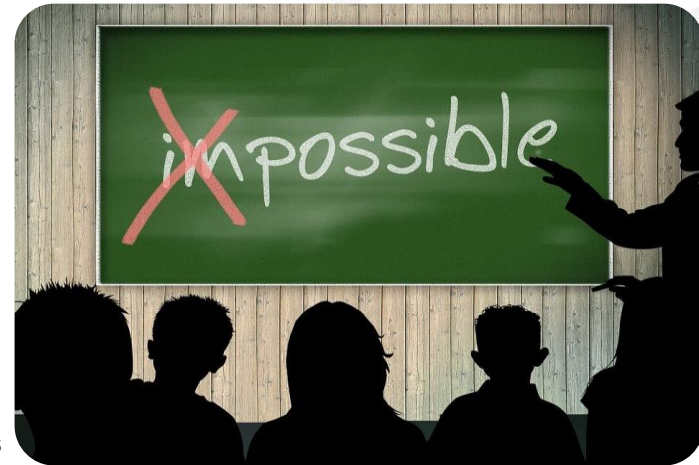


Psicologia Financeira  
*Clara Souto*



# Veja alguns conteúdos das Aulas - Disciplina e **Orientação Psicológica** no Mercado financeiro

- I. Aula 1 - Introdução – EPEET-14
- II. Aula 2 - Diário Emocional
- III. Aula 3 - Neuropsicologia Básica das Emoções
- IV. Aula 4 – Treinamento em Respiração Diafragmática
- V. Aula 5 - Personalidade
- VI. Aula 6 - Neuropsicologia Básica das Emoções – Estudos e *Papers*
- VII. Aula 7 - Emoções e Sentimentos
- VIII. Aula 8 - Autolinguagem e Automonitoramento – Distorções Cognitivas
- IX. Aula 9 - *Mindfulness*
- X. Aula 10 – Sessão ao Vivo
- XI. Aula 11 – Ganho Psicofisiológico em Exercício Físico
- XII. Aula 12 – Registro de Pensamentos Disfuncionais



- XIII. Aula 13 – Bate-Papo Psicológico
- XIV. Aula 14– Dos and Donts – Part I
- XV. Aula 15 – Como Lidar com as Perdas – Luto
- XVI. Aula 16 – Viés Enquadramento & Resiliência no Trading
- XVII. Aula 17 - Dos and Donts – Part II
- XVIII. Aula 18 – Hábitos e Comportamentos
- XIX. Aula 19 – SWOT no Trading
- XX. Aula 20 – Impulsividade



# Potencializando seu Autocontrole nas Finanças

## Ferramentas

- EPEET-14
- Diário Emocional Autolinguagem - Percepção Diálogo Interno
- Treinamento em Respiração Diafragmática
- Treinamento em Mindfulness
- Ganho Psicofisiológico c/ Exercício Físico



# Ferramenta Exclusiva de Avaliação Emocional

## ESCALA DE PERCEÇÃO DO ESTADO EMOCIONAL DO TRADER (EPEET-14) - Versão Teste 1.3 -

As questões nesta escala visam avaliar o estado mental e psicológico do trader antes do início das operações do dia. Esta deve ser usada ainda na fase do pré-trading. Em cada uma das opções abaixo, você deverá se atentar para seu estado emocional atual e marcar conforme as gradações definidas. Ainda que algumas questões aparentem similaridades, há diferenças e você deverá marcá-las como sendo assertivas distintas.

Para cada uma das afirmações, escolha uma das alternativas possíveis:

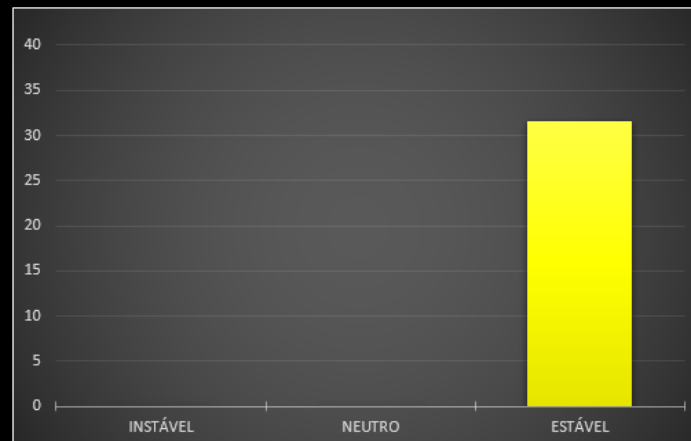
- 1 DISCORDO COMPLETAMENTE
- 2 DISCORDO PARCIALMENTE
- 3 INDIFERENTE
- 4 CONCORDO PARCIALMENTE
- 5 CONCORDO COMPLETAMENTE

Nesta manhã, reflita sobre seu emocional e marque conforme as opções abaixo:

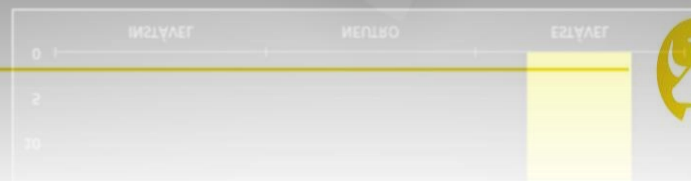
#	DESCRIÇÃO	R:	CONSTRUTO AVALIADO
1	Sinto-me seguro para encarar o mercado hoje	4	Expectativa
2	Percebo meu corpo tenso e os músculos contraídos	2	Ansiedade
3	Minha respiração está lenta e tranquila	5	Ansiedade
4	Percebo-me ansioso para que minhas operações deem certo hoje	1	Ansiedade
5	Percebo não haver distrações em minha mente	1	Foco
6	Sinto-me triste ou com raiva pelas minhas perdas passadas	2	Impulsividade
7	Acredito que estou focado e sou capaz de me enxergar alcançando a meta	3	Foco
8	Percebo meu corpo agitado e inquieto	2	Ansiedade
9	Percebo que estou no controle de meus pensamentos	4	Foco
10	Sinto-me sonolento e cansado	1	Sensação Física
11	Sinto-me despreocupado com relação a minha situação financeira	5	Medo
12	Estou com preocupações da vida cotidiana em minha mente	3	Medo
13	Percebo meu corpo descansado e relaxado	5	Ansiedade
14	Me vejo "batendo meta" ou "lockando" ainda na abertura	1	Impulsividade
<b>RESULTADO</b>		<b>32</b>	



PSICOLOGIA NO  
 MERCADO FINANCEIRO POR  
**Celso Sant'Ana**



#	DESCRIÇÃO	R:	CONSTRUTO AVALIADO
14	Me vejo "batendo meta" ou "lockando" ainda na abertura	1	Impulsividade
13	Percebo meu corpo descansado e relaxado	5	Ansiedade
12	Estou com preocupações da vida cotidiana em minha mente	3	Medo
11	Sinto-me despreocupado com relação a minha situação financeira	5	Medo
10	Sinto-me sonolento e cansado	1	Sensação Física





[www.psicologiafinanceira.com](http://www.psicologiafinanceira.com)



[contato@psicologiafinanceira.com](mailto:contato@psicologiafinanceira.com)



[youtube.com/psicologiafinanceira](https://youtube.com/psicologiafinanceira)



[@psicologiafinanceira](https://www.instagram.com/psicologiafinanceira)



(31) 9.9665-4172





PSICOLOGIA NO  
MERCADO FINANCEIRO POR  
**Celso Sant'Ana**