

Trilha do ConhecimentoA Psicologia Econômica na
Previdência Complementar

A Psicologia Econômica é um campo da ciência comportamental aplicada a uma variedade de práticas dentro de uma organização, incluindo áreas como o design de produto, marketing e comunicações, engajamento e tomada de decisões estratégicas. A descoberta de que as pessoas nem sempre agem da maneira que os economistas preveem e que, algumas vezes, acabam tomando decisões que não são de seu interesse financeiro, revela que muito do que impulsiona o comportamento humano acontece no nível subconsciente, longe da racionalidade perfeita. É aqui que a psicologia econômica entra.

O desenvolvimento de uma compreensão sobre as motivações complexas, as limitações na capacidade de atenção, as respostas emocionais a partir do uso de atalhos mentais e heurísticas pode ajudar as EFPC a reconhecer essas nuances, junto com os impactos que elas têm nos negócios. Ao explorarem essas peculiaridades, as entidades podem melhorar a eficácia de suas ações e programas e, assim, ter participantes mais motivados a aumentar seu bem-estar financeiro.

PARA QUEM É ESTE CURSO

Profissionais com ou sem experiência, que buscam adquirir conhecimentos específicos vinculados às práticas das rotinas de trabalho, no relacionamento e nas estratégias de seguridade das Entidades Fechadas de Previdência Complementar.

DATA, HORÁRIO E FORMATO

14 e 15/06/2021, das 13h30 às 17h30 | online e ao vivo.

INSCRIÇÕES

Taxa Associadas: R\$ 320,00 (este valor conta com o subsídio de R\$ 100,00 pela PREVIPAR)

As inscrições deverão ser encaminhadas para: secretaria@fusan.com.br

As vagas serão preenchidas por ordem de adesão, no **limite de 35 vagas**.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Como as ciências comportamentais explicam a dificuldade em poupar e atingir metas de longo prazo?
- Por que os participantes adiam a adesão ou a revisão contributiva de seus planos?
- Por que os participantes percebem as contribuições como perdas financeiras?
- Como gerenciar razão e emoção pela abordagem colaborativa da descoberta guiada?
- Como aplicar a arquitetura de escolhas para melhorar as decisões dos participantes?
- Como desenhar estratégias engajadoras e acessíveis que facilitem a mudança de comportamento?