NEXVIA BEHAVIORAL ECONOMY INDEX

Analiză a economiei prin prisma mecanismelor psihologice și comportamentale

România | Octombrie 2026 – Proiecții 2027

Data raportului: 19 octombrie 2026

SCOR N-BEI	PERSPECTIVĂ	PRESIUNE COMPORTAMENTALĂ
68 / 100 Nivel ridicat	NEGATIVĂ Stabilizare posibilă în a doua jumătate a anului 2027	RIDICATĂ Aversiune la pierdere și amânare a deciziilor

PRINCIPALELE MECANISME PSIHOLOGICE ACTIVE

- Încrederea consumatorilor la minimul ultimilor patru ani (−32,5 puncte în octombrie 2026)
- Aversiune la pierdere și reorientare a bugetelor către necesități (alimente, utilități, sănătate)
- Incertitudine politică și fiscală – așteptări de consolidare bugetară după formarea guvernului
- Efect de imitație pe piața muncii: reducerea intențiilor de angajare în construcții, retail și industrie
- Ancorare pe prețurile energetice din 2022–2023 – inflația percepută rămâne ridicată

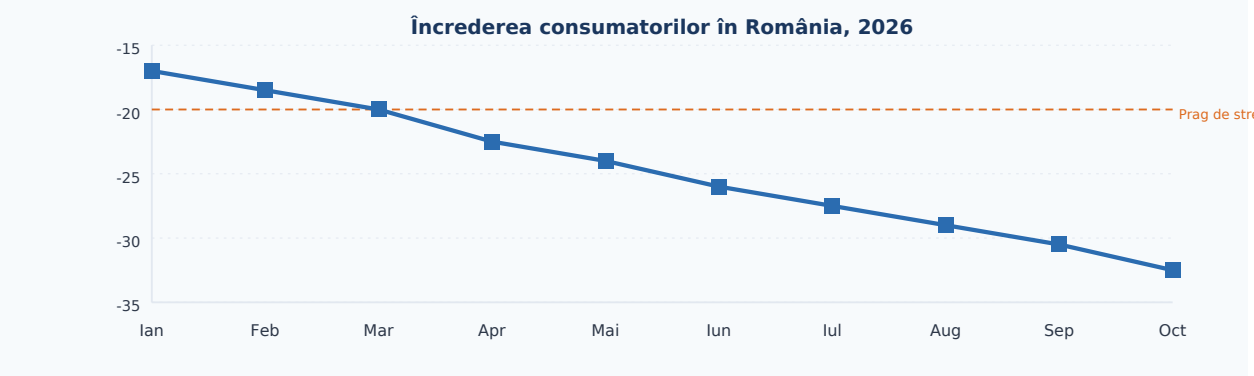
Rezumat. Indicele Nexvia Behavioral Economy Index (N-BEI) pentru România se situează la 68 din 100 în octombrie 2026. Valoarea reflectă intensitatea cu care mecanismele psihologice — în special aversiunea la pierdere, ancorarea, efectul de imitație și contabilitatea mentală — influențează deciziile de consum, de creditare și de angajare. Încrederea consumatorilor a continuat să scadă, iar gospodăriile amână sistematic achizițiile de valoare mare. Proiecția de bază pentru 2027 rămâne o recuperare moderată a produsului intern brut real (+2,2%), condiționată de reducerea incertitudinii și de o ameliorare a așteptărilor în a doua jumătate a anului.

Notă metodologică: N-BEI integrează indicatori de sentiment, date de piață a muncii, comportament de creditare și variabile de politică economică. Scorul este normalizat pe scala 0–100. Valori peste 60 indică o presiune ridicată a factorilor psihologici asupra cererii private.

1. Context macroeconomic și indicatori de sentiment

Încrederea consumatorilor în România a continuat să scadă pe tot parcursul anului 2026, ajungând la −32,5 puncte în octombrie — cel mai scăzut nivel din 2022. Indicatorul de sentiment economic (ESI) s-a situat la 92,2, sub media Uniunii Europene. Inflația anuală a rămas la 6,61% în septembrie 2026 (Institutul Național de Statistică), însă inflația percepută de gospodării este semnificativ mai ridicată, în special pe alimente și energie. Diferența dintre inflația măsurată și cea simțită amplifică aversiunea la pierdere și duce la amânarea achizițiilor de bunuri durabile.

Datele de creditare arată o încetinire a cererii de credit de consum și ipotecar în trimestrul al treilea din 2026. Gospodăriile preferă să-și reducă datoriile sau să amâne noi angajamente. Acest comportament este consistent cu creșterea economisirii precauționare în perioade în care viitorul este perceput ca incert. Rata șomajului a rămas relativ stabilă, însă intențiile de angajare ale companiilor au scăzut în construcții, comerț și industrie prelucrătoare.



Sursa: Eurostat, Institutul Național de Statistică. Date până la octombrie 2026.

2. Mecanisme psihologice care influențează economia

Deciziile economice nu sunt pure calcule de optimizare. În condiții de incertitudine, gospodăriile și firmele se bazează pe euristici și pe mecanisme cognitive bine documentate în economia comportamentală. Trei dintre acestea — aversiunea la pierdere, ancorarea și efectul de imitație — sunt în prezent deosebit de active în România și explică o parte importantă a încetinirii cererii private.

Aversiunea la pierdere

Conform teoriei prospectului (Kahneman & Tversky), oamenii resimt pierderile de aproximativ două ori și jumătate mai intens decât câștigurile de aceeași valoare. În contextul actual, orice decizie de cheltuială majoră este evaluată mai întâi prin prisma riscului de a pierde bani sau de a rămâne fără resurse, nu prin prisma beneficiului potențial. Gospodăriile reorientează bugetele către categorii percepute ca esențiale (alimente, utilități, sănătate) și amână achizițiile de locuințe, automobile sau electrocasnice.

Contabilitatea mentală întărește acest efect: banii economisiți într-o categorie nu sunt ușor realocați către alta, chiar dacă bugetul total ar permite. O reducere a cheltuielilor cu energia, de exemplu, nu se traduce automat în creșterea consumului discreționar, deoarece gospodăriile „încadrează” economiile ca rezervă de siguranță, nu ca surplus disponibil.

Ancorarea

Prețurile la energie din 2022–2023 rămân un punct de referință mental puternic. Chiar dacă prețurile de pe piețele spot au scăzut, percepția publică rămâne ancorată pe nivelurile de vârf. Orice semnal de creștere este evaluat prin comparație cu acele niveluri ridicate, nu cu prețurile actuale. Acest mecanism menține o sensibilitate crescută la costuri și întârzie revenirea la consumul discreționar. Comunicarea publică și discuțiile despre subvenții sau plafonare contribuie la menținerea ancorării, deoarece reactivează memoria prețurilor extreme.

Efectul de imitație (herding) și dovada socială

Atunci când un număr suficient de companii amână angajările sau de gospodării amână achizițiile, comportamentul devine o normă percepută. Ceilalți urmează același model, chiar dacă propria situație financiară nu s-a schimbat. Pe piața muncii, sondajele din trimestrul al treilea din 2026 arată o reducere a intențiilor de recrutare în construcții, retail și industrie. Pe piața creditului, băncile observă precauția clienților și înăspresc criteriile, amplificând efectul inițial. Rezultatul este o reducere a mobilității și o întârziere a ajustărilor.

Când mulți oameni amână decizii importante, comportamentul devine un semnal social. Cei care ar fi fost dispuși să cumpere amână la rândul lor, pentru a nu se simți expuși. Acest mecanism este mai puternic atunci când încrederea în instituții este scăzută. Datele Eurobarometru din toamna anului 2026 arată un nivel de încredere în instituțiile naționale sub 35% în rândul populației active. În aceste condiții, oamenii se orientează mai mult după semnalele din anturaj și din media decât după informațiile oficiale.

3. Context politic și efectele asupra așteptărilor

Formarea guvernului în a doua jumătate a lunii octombrie 2026 a redus o parte din incertitudinea imediată legată de blocajul politic. Cu toate acestea, așteptările privind consolidarea fiscală rămân ridicate. Gospodăriile și firmele anticipează măsuri de ajustare a deficitului bugetar — posibile majorări de taxe, reduceri de cheltuieli sau combinații ale acestora — ceea ce crește economisirea precauționară și reduce consumul discreționar. Modul în care sunt comunicate aceste măsuri contează cel puțin la fel de mult ca amploarea lor. Anunțurile percepute ca bruște sau inconsistente pot declanșa o reacție de aversiune la pierdere mai puternică decât impactul real asupra bugetelor.

Interacțiunea dintre deciziile politice și așteptările privind prețurile energetice este un canal important de transmitere a incertitudinii. Orice semnal de modificare a subvențiilor sau a plafonării este evaluat prin prisma experienței din 2022–2023. Chiar dacă impactul direct asupra facturilor ar fi moderat, efectul psihologic poate fi amplificat de ancorarea pe prețurile de vârf. Acest lucru afectează în special gospodăriile cu venituri medii și sectoarele sensibile la costul energiei.

Un al treilea canal este legat de predictibilitatea reglementărilor. În perioade de formare a guvernului și de negociere a programului de guvernare, firmele amână decizii de investiție și de angajare până când traiectoria fiscală și de reglementare devine mai clară. Acest efect de „wait and see” este documentat în literatura de economie comportamentală și se manifestă printr-o creștere a pragului de activare a deciziilor riscante. Cu cât intervalul de incertitudine se prelungește, cu atât efectul de imitație pe piața muncii și pe piața creditului devine mai puternic.

În final, calitatea comunicării publice joacă un rol de calibrare a așteptărilor. Mesajele clare, cu termene și magnitudini explicitate, reduc spațiul pentru interpretări negative și limitează amplificarea aversiunii la pierdere. Dimpotrivă, mesajele ambigue sau contradictorii între instituții pot alimenta norma socială a precauției, chiar și atunci când datele macroeconomice nu justifică un asemenea nivel de retragere.

4. Impact pe industrii

Mecanismele psihologice nu acționează uniform. Sectoarele în care decizia de cumpărare are un ciclu lung și o valoare ridicată înregistrează cele mai puternice amânări. Mai jos sunt detaliate canalele prin care aversiunea la pierdere, ancorarea și efectul de imitație se manifestă în principalii domenii.

Construcții rezidențiale și imobiliare

Cererea de locuințe noi și de credite ipotecare a încetinit. Gospodăriile amână decizia din cauza incertitudinii privind veniturile viitoare și a percepției că „nu este momentul potrivit”. Dezvoltatorii raportează o creștere a stocurilor de apartamente nevândute. Efectul de imitație este vizibil: odată ce un număr de cumpărători potențiali amână, alții urmează același comportament, consolidând norma socială a așteptării.

Retail non-alimentar și bunuri durabile

Vânzările de electrocasnice, mobilă și articole de uz casnic au scăzut. Gospodăriile reorientează bugetul către alimente și utilități — un comportament clasic de aversiune la pierdere și de reîncadrare mentală a priorităților. Promoțiile au un efect limitat, deoarece reducerea de preț este percepută mai degrabă ca un semnal de risc („ceva nu este în regulă”) decât ca o oportunitate. Comercianții raportează o preferință pentru produse de valoare mai mică.

Industria auto

Înmatriculările de autoturisme noi au scăzut, iar perioada medie de deținere a unui vehicul a crescut. Decizia de înlocuire este amânată. Piața de piese și service rămâne relativ stabilă, deoarece gospodăriile preferă să întrețină vehiculele existente — o formă de „menținere a status quo-ului” tipică în perioade de aversiune la pierdere. Incertitudinea privind prețurile combustibililor amplifică efectul prin ancorarea pe episoadele de volatilitate anterioare.

Servicii financiare

Cererea de credit de consum și ipotecar a încetinit. Băncile observă o creștere a rambursărilor anticipate. Pe segmentul de asigurări, gospodăriile amână polițele facultative. Efectul de imitație acționează și aici: atunci când clienții observă că alții își reduc expunerea, ei fac același lucru, generând un feedback loop de precauție.

Energie și utilități

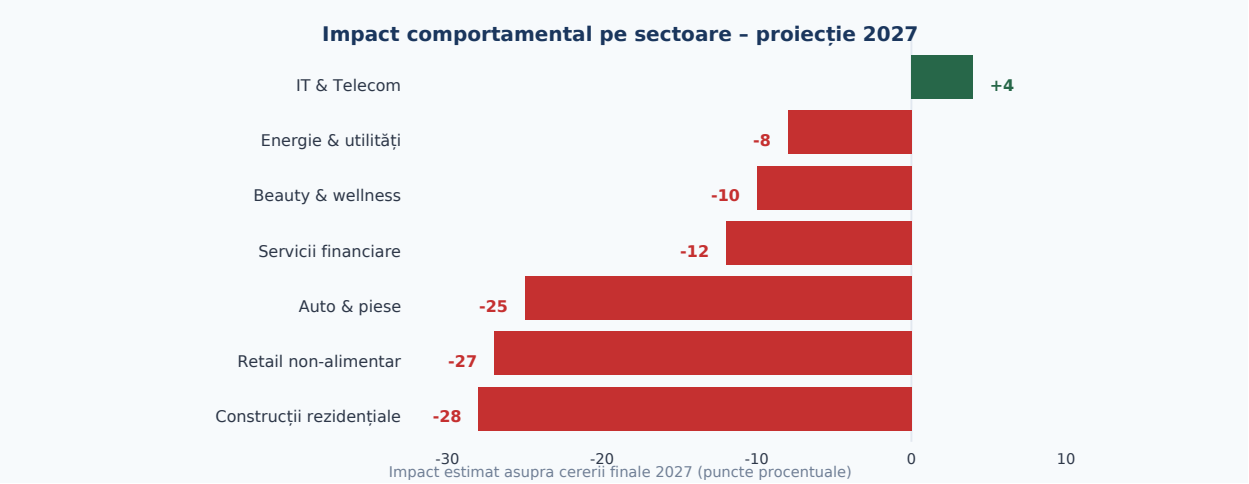
Consumul a rămas relativ stabil, însă sensibilitatea la preț este ridicată. Ancorarea pe prețurile din 2022–2023 face ca orice creștere, chiar moderată, să fie percepută ca semnificativă. Companiile din sector raportează o creștere a solicitărilor de eșalonare a plăților.

IT și telecomunicații

Sectorul rămâne relativ rezilient datorită nevoilor de continuitate. Investițiile discreționare în echipamente noi și servicii premium sunt însă amânate. Companiile preferă să extindă contractele existente decât să lanseze proiecte noi — un comportament consistent cu aversiunea la riscul de a bloca resurse într-un mediu incert.

Industrie de beauty și wellness

Segmentul de beauty și wellness prezintă o dinamică mixtă. Produsele de consum curent (îngrijire de bază, igienă) rămân relativ stabile, fiind percepute ca esențiale. În schimb, serviciile de salon, tratamentele estetice și produsele premium înregistrează amânări. Decizia de a amâna o vizită la salon sau un tratament este ușor de justificat mental („pot aștepta încă o lună”), ceea ce amplifică aversiunea la pierdere pe segmentul discreționar. Efectul de imitație funcționează și aici: atunci când cercul social reduce frecvența serviciilor, norma se mută spre „economie pe frumusețe”. Brandurile de masă raportează o migrare a cererii către variante mai accesibile, în timp ce segmentul premium așteaptă o stabilizare a încrederii.

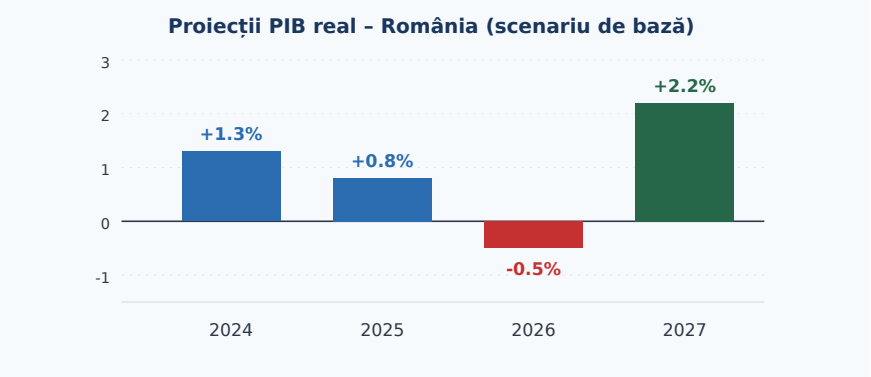


Sursa: estimări pe baza datelor Eurostat, Institutul Național de Statistică și sondaje de intenții de achiziție, octombrie 2026.

5. Proiecții pentru 2027

Scenariul de bază presupune o stabilizare a așteptărilor în prima jumătate a anului 2027, urmată de o recuperare graduală a cererii private. Produsul intern brut real este proiectat la +2,2% în 2027, după o contracție de −0,5% în 2026. Cifrele sunt aliniate cu proiecțiile Fondului Monetar Internațional și cu estimările CFA România din octombrie 2026. Recuperarea depinde de reducerea incertitudinii și de o ameliorare a încrederii consumatorilor cu cel puțin 8–10 puncte până la jumătatea anului 2027.

Pe componenta de consum privat, se anticipează o revenire lentă a achizițiilor de bunuri durabile începând cu al doilea trimestru din 2027. Investițiile private rămân sub presiune în prima parte a anului, cu o posibilă accelerare în a doua jumătate, dacă incertitudinea politică rămâne redusă. Din perspectiva comportamentală, cheia este atenuarea aversiunii la pierdere: odată ce gospodăriile percep că riscul de pierdere a scăzut, contabilitatea mentală permite realocarea resurselor către consum discreționar.



Sursa: Fondul Monetar Internațional, CFA România. Scenariul de bază, octombrie 2026.

6. Riscuri și condiții de monitorizare

Riscul principal rămâne o deteriorare suplimentară a încrederii, declanșată fie de măsuri fiscale percepute ca agresive, fie de o creștere a prețurilor energetice. În acest scenariu, amânarea deciziilor s-ar putea prelungi până în a doua jumătate a anului 2027. O comunicare clară a traiectoriei fiscale, combinată cu o scădere a inflației percepute, ar putea accelera revenirea la consum prin reducerea ancorării pe episoadele negative anterioare.

Indicatorii relevanți de urmărit sunt: evoluția lunară a încrederii consumatorilor, intențiile de achiziție de bunuri durabile, evoluția creditului de consum și ipotecar, precum și sondajele de intenții de angajare. O ameliorare sustenabilă a încrederii cu 8–10 puncte ar indica că mecanismele de aversiune la pierdere încep să se atenueze și că efectul de imitație poate începe să funcționeze în sens invers — ca un semnal de normalizare.

7. Concluzii

Nivelul actual al indicelui N-BEI (68 din 100) arată că mecanismele psihologice exercită o presiune materială asupra cererii private. Recuperarea anticipată pentru 2027 este posibilă, dar depinde de reducerea incertitudinii și de modul în care sunt comunicate deciziile de politică fiscală și energetică. Viteza cu care gospodăriile își vor reduce aversiunea la pierdere și vor reveni la deciziile amânate va fi influențată în mod direct de claritatea și previzibilitatea acestor comunicări.

— Sfârșitul raportului —

Nexvia | 19 octombrie 2026

© 2026 Nexvia, o entitate a Capital Ventures Limited. Toate drepturile rezervate. Acest raport a fost elaborat cu contribuția AURA, agentul de inteligență artificială al Nexvia, sub supervizarea echipei de analiză. Conținutul este destinat informării publice și nu constituie consiliere de investiții sau recomandare de politică economică.