

O PODER DA INFLUÊNCIA DOS VIESES MENTAIS E SOCIAIS NA TOMADA DE DECISÃO FRENTE A TEMÁTICA DE FINANÇAS

Autor (a): Alana Regina Ferreira

RESUMO

O estudo objetivou em sua essência compreender o que influencia o comportamento humano quando este toma decisões relacionadas as próprias finanças. Para tal, o embasamento teórico da pesquisa se deu sobre os estudos já realizados a respeito do comportamento dos indivíduos e suas formas de agir perante o momento da tomada de decisão, considerando os vieses e contextos presentes neste momento. Quanto ao método utilizado, foi aplicada uma análise descritiva aos dados oriundos da abordagem quantitativa. Os principais resultados obtidos indicam que o grupo familiar e a renda dos participantes da pesquisa, incidem diretamente no fator da escolaridade, uma vez que famílias relativamente menores dispõem de mais recursos, logo, possuem capital financeiro para investir em conhecimento específico sobre dinheiro, o que acarreta uma gerência dos próprios recursos muito mais realista e de acordo com seus objetivos de vida.

Palavras-chave: finanças comportamentais, inconsciente, planejamento financeiro, racional, tomada de decisão.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, o setor econômico passa por um período instável e de corrosão do poder de compra da moeda brasileira, devido ao cenário de incertezas causado pelo pós-pandemia, questões políticas e por fatores advindos de fontes externas. A cada dia, é um desafio mapear as variáveis que descontrolam a disciplina financeira individual e conturbam o sistema como um todo, desde os tempos primórdios. Torna-se cada vez mais difícil manter uma posição minimamente vital dentro desse domínio onde as relações são tão estreitas e sensíveis quando se fala em poder econômico.

Um fator que recorta essa realidade é a dificuldade que o indivíduo tem em gerenciar os seus próprios recursos. Essa dificuldade pode estar ligada a diversos fatores socioeconômicos, dentre eles, o comportamento financeiro ao qual pode, o indivíduo, estar submetido. Logo, lidar com o futuro financeiro passa a ser um grande desafio que caminha entre os sonhos e as incertezas.

Segundo Adam Smith, economista e filósofo escocês, a busca incessante por reconhecimento influencia no comportamento do *homo economicus*, que deixa de lado a psicologia racional e traz à tona decisões econômicas influenciadas pelas emoções. “É sobretudo por considerarmos os sentimentos da humanidade que perseguimos a riqueza e evitamos a pobreza” (SMITH, 1759, p. 59). Esse pensamento conduz ao raciocínio de que o homem precisa da aprovação do meio em que está inserido para sentir-se a altura do que se considera algo simplesmente abstrato, desconfigurando a verdadeira busca pela distinção.

Todavia, existe um abismo extremo entre a percepção, a realidade e as atitudes consideradas pelos indivíduos na tomada de decisão com relação as suas finanças e aplicações. Pessoas relativamente comuns podem esclarecer muito no que diz respeito a essas extremidades tão distintas e relevantes, afinal, todo e qualquer ser humano pode estar suscetível a ser moldado dentro da esfera econômica, atrelando a ele próprio e as suas vivências as respostas que procura.

Desse modo é necessário manter a arte de administrar a si mesmo de tal forma que o uso dos recursos financeiros seja moderado, porém, eficaz a ponto de questionar: **O que influencia e define o comportamento humano nas decisões tomadas com relação as suas finanças e planejamento financeiro? Como eliminar embasamentos negativos nesse vínculo perpétuo, homem x dinheiro, e alocar recursos de forma economicamente saudável a longo prazo?** Logo, o objetivo deste trabalho foi claramente compreender o que influencia o comportamento humano quando este toma decisões relacionadas as próprias finanças além de possibilitar formas de eliminar fundamentações negativas aos quais o homem está sujeito neste cenário econômico-financeiro e propor alternativas saudáveis de rentabilidade e alocação dos recursos.

Com este trabalho buscou-se contribuir socialmente para a conscientização e percepção de adequar-se à realidade financeira, não a vendo como um problema, mas sim como uma oportunidade de aplicação e de desenvolvimento contínuo dos recursos próprios.

Academicamente, o estudo apontou para soluções cognitivas que cada vez mais propiciem aos indivíduos confiança em gerir suas próprias finanças e consolidem seus planejamentos de forma robusta e coerente a seus objetivos.

A fim de promover uma experiência lógica dentro deste estudo, nas próximas etapas descreve-se toda a fundamentação teórica composta por teorias, discussões e referências importantes no assunto das finanças comportamentais, seguido dos procedimentos metodológicos utilizados para o desenvolvimento do centro desta pesquisa, apresentação e discussão dos resultados obtidos, considerações finais e, por fim, as referências utilizadas para

atingir o nível esperado do estudo, considerando as informações já expostas pelos estudiosos do tema.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL: CONCEITOS E FUNDAMENTOS

A economia comportamental ou também chamada finanças comportamentais envolve um conceito amplo que vai muito além daquilo que pode ser contabilizado ou expresso de forma numérica pelo homem. Trata-se de um ambiente que provoca o indivíduo a tomar decisões e esse momento que acontece possui inúmeras lacunas que vêm sendo estudadas desde o entendimento da necessidade da economia individual e posteriormente conjunta.

O economista e filósofo Adam Smith, um dos primeiros a se dedicar e trazer a luz da sociedade contornos sobre a forma humana de pensar/agir, traz à tona uma provocação que diz respeito a como o ser humano revela os seus atos ou toma as suas atitudes com base em percepções adquiridas sobre o agir dos outros. “Toda faculdade de um homem é a medida pela qual ele julga a mesma faculdade em outro. Julgo sua visão por minha visão, seu ouvido por meu ouvido, sua razão por minha razão, seu ressentimento por meu ressentimento, seu amor por meu amor. Não possuo nem posso possuir nenhum outro modo de julgá-las”. (SMITH, 1759, p. 18).

Desse modo, é possível atentar-se aos sinais de uma certa dependência emocional que o homem possui de “comparar-se” a outro, como se esse segundo fosse uma espécie de parâmetro ao qual se deve ultrapassar ou minimamente atingir o mesmo patamar, seja em números, status ou posição social. Logo, se observa o quanto os gatilhos mentais internos do indivíduo, aliados ao comportamento exposto por agentes externos a ele interferem e afetam suas decisões particulares. Isso acontece inclusive com a própria economia, tanto global quanto individual, pois esta precisa de um referencial para ser capaz de demonstrar e diferenciar um cenário bom de um cenário ruim. “Quando dois objetos são frequentemente vistos juntos, a imaginação adquire um hábito de passar facilmente de um a outro. Quando o primeiro aparece, acreditamos que o segundo vai seguir”. (SMITH, 1759, p. 239).

Daniel Kahneman, psicólogo e economista renomado e ganhador do Prêmio Nobel da Economia de 2002, também trouxe contribuições muito significativas para os estudos e entendimento do pensar e do agir humano perante o momento da tomada de decisão. No que se refere as questões econômicas individuais, Kahneman discorre sobre o processo de entender a situação financeira como um processo mental onde cada pessoa distingue a utilidade do

dinheiro, moldando a ideia de ganhos ou perdas e não de estados de riqueza. “[...] a utilidade de um ganho é aferida comparando-se as utilidades de dois estados de riqueza. Por exemplo, a utilidade de obter quinhentos dólares extras quando sua riqueza é de um milhão de dólares é a diferença entre a utilidade de 1.000.500 dólares e a utilidade de um milhão de dólares.” (KAHNEMAN, 2011, p. 347).

Outro fator muito importante a ser compreendido neste estudo, é o quanto o homem é capaz de tomar decisões baseado em acontecimentos passados, mesmo que de forma inconsciente. Todos os acontecimentos, ações, opiniões, desgastes e moldes aos quais o ser humano passa no decorrer de uma vida, são capazes de gerar um tipo de ilusão onde se acredita compreender plenamente o passado, atender com sanidade o presente e projetar com solidez um futuro. Trata-se do legítimo “eu sei o que estou fazendo” ou ainda do “eu sabia que isso iria acontecer”, quando na verdade esse saber não passa de um mero capricho em demonstrar conhecimento sobre algo que verdadeiramente já aconteceu, mas no passado. “O cerne da ilusão é que acreditamos conhecer o passado, o que implica que o futuro também deva ser conhecível, mas na verdade compreendemos o passado menos do que acreditamos compreender.” (KAHNEMAN, 2011, p. 252).

O espaço conhecido como passado recente também possui um capital associativo importante de ser compreendido. O experimento de Jonh Bargh, citado na obra de Daniel Kahneman, quando realizado na Universidade de Nova York, com alunos entre 18 e 22 anos, mostrou a capacidade de palavras evocarem pensamentos, que logo são refletidas como comportamentos (atitudes). “Eventos recentes e o contexto presente tem o maior peso em determinar uma interpretação”. (KAHNEMAN, 2011, p. 105). Logo, as escolhas podem ser feitas sem que o indivíduo tenha plena consciência de que possa existir uma possível ambiguidade no sentido daquilo a que estão expostos, como acontece ao tomar uma decisão financeira, por exemplo.

Além de entender que existe uma relação forte e complexa entre os acontecimentos passados e a presente tomada de decisão, é de suma importância inteirar-se sobre como é formada também a decisão futura. Segundo KAHNEMAN (2011) as pessoas se preparam para o pior já conhecido, desprezando cenários ainda mais desordenados e minimizando o “medo” do desastre conhecido com o passar do tempo. Em decorrência disso é possível visualizar um cenário onde os efeitos de um planejamento não adequado sejam catastróficos em decorrência desse tipo de tomada de decisão, onde a escolha é não se ater aos detalhes que sustentam o caminho. Ademais, o autor ressalta que o momento e os fatores externos aos quais o indivíduo

está exposto, sugerem uma ansiedade pré-decisória, “Nossas expectativas sobre a frequência dos eventos são distorcidas pela preponderância e intensidade emocional das mensagens às quais somos expostos”. (KAHNEMAN, 2011, p. 177).

2.1.1 A FIGURA DO *HOMO ECONOMICUS* COMO MEDIADOR DA PSICOLOGIA ECONÔMICA RACIONAL

O primórdio da história do *homo economicus* conceitua essa evolução como sendo a mais racional de todas, onde o homem toma as decisões, tanto econômicas quanto financeiras, de forma completamente baseada em razão. Nesse sentido, não existe espaço para o erro e as decisões são tomadas de forma a obter sempre o melhor resultado. Atualmente esse símbolo de total consciência sobre os atos está sendo redescoberto com uma nova tipagem, mais moderna, mais real e verdadeiramente menos infalível do que se acreditava ser, se trata do estilo investidor de ser. “Os tomadores de risco profissionais que atuam nos mercados financeiros são mais tolerantes a perdas, provavelmente porque não respondem emocionalmente a qualquer flutuação”. (KAHNEMAN, 2011, p. 353).

2.1.2 A FIGURA DO *HOMO ECONOMICUS* ASSUMINDO O PAPEL DA RACIONALIDADE LIMITADA

Considerando os inúmeros fatores já descritos sobre a psique humana e suas relações estritamente íntimas para com o processo da tomada de decisão, há de ser imprescindivelmente importante relacionar também ao estudo fatores que de certa forma causam uma espécie de bem estar, conforto, ou não, ao indivíduo no momento de suas escolhas e alternativas. Para KAHNEMAN (2011), existe um largo espaço de acontecimentos entre a mente que convive com um benefício psicológico e a mente que convive com um custo psicológico. Esta conjuntura percebida conceitua a chamada aversão ao risco, onde “[...] a reação às perdas é mais forte do que a reação aos ganhos correspondentes”. (KAHNEMAN, 2011, p. 352). Pode-se conceituar um sujeito avesso ao risco, de forma mais popular, como sendo aquele que age de forma completamente irracional perante as perdas, principalmente financeiras, e que, ao perder o controle, entra num estado de desespero fazendo com que a ânsia de ganhar o amarre a circunstância viciosa do perder.

Após incorporar o conceito de aversão ao risco a Teoria da Utilidade, Daniel Kahneman e Amos Tversky desenvolveram a Teoria da Perspectiva que consiste basicamente na ideia da racionalidade limitada proposta por Herbert Alexander Simon, economista e estudioso nos

campos da psicologia cognitiva, informática, administração pública, sociologia e filosofia. Para (SIMON, 1980, p. 39) a racionalidade limitada compreende “um instrumento para lidar com as limitadas habilidades humanas de compreensão e de cálculo, na presença de complexidade e incerteza”.

A fim de melhor compreender essa teoria,

“Considere esses dois problemas:

Problema 1: O que você prefere?
Conseguir novecentos dólares com certeza OU 90% de chance de conseguir mil dólares?

Problema 2: O que você prefere?
Perder novecentos dólares com certeza OU 90% de chance de perder mil dólares?

Segundo KAHNEMAN (2011), essa provocação mostra que no problema 1, a maioria das pessoas preferem a certeza de obter o ganho, mas no problema 2, se tornam avessos ao risco e preferem apostar na chance de talvez perder mil dólares. A essência da Teoria da Perspectiva consiste justamente nessa ideia, de que a perda certa é muito mais dolorosa do que a possibilidade disso acontecer.

2.2 A INFLUÊNCIA DO CONHECIMENTO FINANCEIRO NA TOMADA DE DECISÕES

Até então foram citadas algumas variáveis importantes para a compreensão do estudo, como gatilhos da mente, cultura, associação, reflexo e vieses que influenciam na atividade da tomada de decisão. Todavia a educação também tem uma parcela de causas no momento das escolhas.

Quando se fala em finanças, é possível perceber que o intelecto rapidamente busca em qual momento da vida vai ter contato com isso e muitas vezes se frustra quando a resposta vem direcionando o momento da faculdade ou da especialização na área econômica, ou seja, um futuro muito distante e que poucas pessoas na realidade atual conseguem atingir por causa falta de recursos financeiros.

O cenário que atualmente é vivenciado por milhões de pessoas Brasil a fora é de simples descaso e falta de incentivos para se aplicar desde cedo com segurança no mercado financeiro, afinal como é possível obter sucesso em um assunto desconhecido? A resposta para tal questão é muito simples: conhecimento.

A educação financeira é capaz de tornar o indivíduo apto a compreender as questões econômicas a sua volta de tal forma que possa aplicar corretamente em recursos e evitar a inadimplência (POTRICH, Ani Caroline Grigion *et al*, 2014). Logo, esse pensamento traz a luz da humanidade uma ferramenta preventiva para gastos desnecessários e maior capacidade

assertiva de o indivíduo conduzir suas finanças, que é o conhecimento, capacitando as pessoas a elaborar e praticar um planejamento adequado ao seu próprio estilo, perfil, objetivos e metas de vida.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O delineamento da pesquisa a ser apresentado requinta o estudo com os métodos e procedimentos desenvolvidos e posteriormente aplicados de forma prática dentro do contexto social. “Não pode, porém, o delineamento ser entendido apenas como um plano geral da pesquisa. Não é algo que se efetiva com uma simples proposta de pesquisa, pois requer o exame crítico das informações necessárias para que se possa dar respostas significativas ao problema proposto.” (GIL, 2019, p 55).

A fim de elucidar os entendimentos sobre as práticas propostas, a abordagem da pesquisa utilizou-se da técnica quantitativa de cunho descritivo que, segundo Eva Maria Lakatos, pode ser entendido como

investigações de pesquisa empírica, cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos, a avaliação de programas, ou o isolamento de variáveis principais ou chave. Qualquer desses estudos pode utilizar métodos formais, que se aproximam dos projetos experimentais, caracterizados pela precisão e pelos controles estatísticos, com a finalidade de fornecer dados para a verificação de hipóteses. (LAKATOS, 2021, p. 89).

Utilizando-se de variáveis chave foi possível atingir o gatilho mental que provoca o fenômeno da tomada de decisão das pessoas dentro do contexto econômico-financeiro. Estas variáveis estão apresentadas e descritas a seguir.

Finanças comportamentais: variável relacionada aos vieses de comportamento humano e ligada ao processo cognitivo da tomada de decisão que é influenciada pelas vivências do indivíduo.

Tomada de decisão: refere-se a como ocorre o processo da tomada de decisão e qual o seu impacto na vida econômica com relação aos vieses comportamentais.

Planejamento financeiro: esta variável consolida um plano de ação, elaborado de forma única e adequado a realidade de cada indivíduo, capaz de minimizar as incertezas econômicas e esclarecer os tabus que permeiam a vida financeira das pessoas.

O universo da pesquisa teve por finalidade descrever os pedacinhos que compõe este estudo, ou seja, a unidade de pesquisa, a população e a amostra. Cada uma dessas partes abre um acesso para algo mais específico e único.

Ao que se refere a unidade de pesquisa, foi abordado o público atendido por uma instituição financeira estatal, que atende nas dependências do estado do Rio Grande do Sul e

que propicia o contato direto com a comunidade que possui o perfil a ser estudado. A totalidade estimada deste público se concentra em torno de 1700 pessoas que possuem vínculo direto com a instituição.

Quanto a população abordada no estudo, descreve-se como sendo (LAKATOS, 2021) um conjunto de indivíduos que possuam alguma semelhança característica do grupo que formam, ou seja, algo em comum que, no caso da pesquisa, represente o cerne da tomada de decisão.

“Amostra é uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo.” (LAKATOS, 2021, p. 42). Caracteriza a amostra da pesquisa um grupo estimado de 100 pessoas. Este montante foi obtido através do cálculo amostral de uma população total de 1700 pessoas, considerando um erro amostral de 8% e um nível de confiança de 90%, bem como uma distribuição heterogênea da população, dado os diferentes perfis de clientes que compõem a carteira bancária.

3.1 PROCEDIMENTO E TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

Ao propósito da interpretação das informações foi feita a perícia dos dados coletados através de técnicas próprias e já consolidadas relacionadas ao estudo. A “técnica é um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma ciência ou arte. É a habilidade para usar esses preceitos ou normas, a parte prática. Toda ciência utiliza inúmeras técnicas na obtenção de seus propósitos.” (LAKATOS, 2021, p. 66).

Os dados da pesquisa foram coletados na modalidade documental ou primária, sendo o próprio indivíduo caracterizado como a fonte capaz de suprir a lacuna que sugere este artigo.

Quanto ao instrumento utilizado para o recolhimento desses dados foi aplicado um questionário composto por perguntas fechadas, com opções de resposta alinhadas ao conceito da escala Likert, de 1 à 7 pontos, para expressar o grau de concordância quantos às afirmações propostas, sendo 1 discordo totalmente e 7 concordo totalmente. Além disso, o questionário foi dividido em dois grandes blocos, sendo o primeiro referente a questões de perfil e o segundo composto por questões mais específicas com relação ao tema finanças. Com isso, foi possível estimular no indivíduo participante da pesquisa o senso da tomada de decisão, consolidando dessa forma, os vieses que interferem de forma absoluta na percepção das escolhas.

O questionário utilizado como ferramenta na coleta dos dados foi aplicado ao público participante de forma virtual, considerando o atual cenário de comunicações e a amplitude do acesso aos meios digitais de contato. Portanto, o questionário foi desenvolvido através de uma

plataforma digital (Google Forms) e direcionado aos respondentes através de mídias sociais (Facebook, Instagram e WhatsApp).

3.2 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Tão importante quanto toda a estrutura de estudos e pesquisas demonstrados no decorrer deste artigo, está a análise e a interpretação dos dados coletados a campo. Considerando a modalidade, a técnica da coleta dos dados e a dimensão da amostra, a análise e a interpretação foram feitas na qualidade estatística descritiva da correlação de R de Pearson. Este coeficiente mede o grau da correlação e a direção desta (se positiva ou negativa) entre duas variáveis de escala métrica, assumindo valores entre -1 e +1. Logo, o sinal indica a direção e o tamanho indica a força da correlação existente entre as duas variáveis lineares.

Em evidência ao tópico da dimensão da amostra abordada, foi possível concluir que a fatia estudada representa um número considerável e assertivo na elaboração dos resultados, sendo capaz de contribuir com fundamento real para o sucesso da pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 DESCRIÇÃO DO PERFIL DOS RESPONDENTES

A descrição do perfil dos respondentes, visou em sua essência, a apresentação das características gerais dos indivíduos participantes desta pesquisa. Na sequência, apresentar-se-á individualmente cada uma destas características e suas respectivas pontuações, conforme os dados levantados no instrumento de coleta.

A tabela 1 representa os dados obtidos referente a idade dos respondentes da pesquisa, na qual pode-se concluir que 46% dos participantes compõem um grupo de meia idade, com faixa etária entre 18 e 29 anos. 25% dos participantes estão na casa dos 30 e 39 anos e 21% entre 40 e 49 anos. Compondo uma parcela menos expressiva estão 8% dos participantes com mais de 50 anos.

Tabela 1 – estatística descritiva para idade do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Entre 18,1 e 29 anos	46	46,0
Entre 30 e 39 anos	25	25,0
Entre 40 e 49 anos	21	21,0
50 anos ou mais	8	8,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

A tabela 2 apresenta os números que correspondem ao perfil de gênero dos respondentes, sendo 65% deles do gênero feminino e 35% do gênero masculino.

Tabela 2 – estatística descritiva para gênero do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Feminino	65	65,0
Masculino	35	35,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

Na tabela 3, encontram-se os dados coletados que apontam o estado civil dos participantes. Considera-se um número expressivo de casados (união estável) e solteiros com 44% de componentes em cada um destes grupos. Composto o grupo de divorciados estão 9% e de viúvos 3% dos respondentes.

Tabela 3 – estatística descritiva para estado civil do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Casado (a) / Em união estável	44	44,0
Solteiro (a)	44	44,0
Divorciado (a) / Separado (a) / Desquitado (a)	9	9,0
Viúvo (a)	3	3,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

A tabela 4 apresenta os dados correspondentes a composição do grupo familiar dos respondentes da pesquisa. A maioria dos participantes possui um grupo composto por 2 a 4 pessoas sendo 76% sua representação. Em menor número estão pessoas independentes, 17% e famílias relativamente maiores (entre 5 e 7 pessoas) sendo representadas por 7% na pesquisa.

Tabela 4 – estatística descritiva para grupo familiar do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Entre 2 e 4 pessoas	76	76,0
Somente 1 (sou independente)	17	17,0
Entre 5 e 7 pessoas	7	7,0

Total	100	100,0
-------	-----	-------

Fonte: Dados primários, 2022.

Na tabela 5 encontram-se os números que representam o nível de escolaridade dos envolvidos na pesquisa. Em sua maioria, o ensino médio representa 43% dos respondentes, seguido por 35% de escolaridade superior, 15% com pós graduação e uma parcela modesta de nível fundamental e curso técnico com 5% e 2% respectivamente.

Tabela 5 – estatística descritiva para nível de escolaridade do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Ensino médio	43	43,0
Ensino superior	35	35,0
Pós graduação (especialização, mestrado, doutorado)	15	15,0
Ensino fundamental	5	5,0
Curso técnico	2	2,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

Na tabela 6, que indica a profissão dos respondentes, percebe-se uma concentração em funcionários da rede privada com 46% da classe. 21% expressa o número que compõe funcionários da rede pública, 11% são empresários ou autônomos, 9% trabalham com contrato temporário, 8% designa a classe dos agricultores e 5% dos participantes encontra-se desempregado no momento da pesquisa.

Tabela 6 – estatística descritiva para profissão do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Funcionário da rede privada	46	46,0
Funcionário da rede pública	21	21,0
Empresário (a)	11	11,0
Contratado (a) temporariamente	9	9,0
Produtor (a) rural	8	8,0
Desempregado (a)	5	5,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

A tabela 7 representa os dados coletados referentes a renda familiar apontada pelos participantes. Na tabela pode-se observar que, em sua maioria, 32% dos respondentes possui, de acordo com o grupo familiar, uma faixa salarial entre R\$ 1.213,00 e R\$ 2.424,00. 25% da amostra possui de R\$ 2.425,00 à R\$ 3.636,00. 17% entre R\$ 3.637,00 e R\$ 4.848,00. Já 11%, uma parcela relativamente expressiva, compõe grupos com faixa salarial acima de R\$ 6.061,00. E com representações percentuais subsequentes estão 9% com até 1.212,00 e 6% com salários entre R\$ 4.849,00 e R\$ 6.060,00

Tabela 7 – estatística descritiva para renda familiar do pesquisado

	Frequência	Porcentual
de R\$ 1.213,00 à R\$ 2.424,00	32	32,0
de R\$ 2.425,00 à R\$ 3.636,00	25	25,0
de R\$ 3.637,00 à R\$ 4.848,00	17	17,0
Acima de R\$ 6.061,00	11	11,0
Até R\$ 1.212,00	9	9,0
de R\$ 4.849,00 à R\$ 6.060,00	6	6,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

Na tabela 8, está representado o perfil residencial dos respondentes que expressa uma maior concentração de residentes urbanos, 67%, seguido de residentes rurais com 33%.

Tabela 8 – estatística descritiva para residência do pesquisado

	Frequência	Porcentual
Zona urbana	67	67,0
Zona rural	33	33,0
Total	100	100,0

Fonte: Dados primários, 2022.

4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA PARA O BLOCO DE PERGUNTAS ESPECÍFICAS

A pesquisa buscou fundamentalmente mais do que a descrição dos perfis envolvidos, mas também a sua relação com questões específicas sobre o tema que envolvem situações nas quais os participantes demonstram o grau de afinidade que possuem com relação a finanças e suas variáveis e que circundam acontecimentos significativos para a tomada de decisão destes indivíduos.

Os respondentes apresentaram as seguintes referências, considerando a escala Likert de 1 a 7, sendo 1 discordo totalmente e 7 concordo totalmente, para média e desvio padrão conforme apresenta a tabela 9.

Tabela 9 – relação média e desvio padrão para as questões específicas 9 a 15

	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15
N	100	100	100	100	100	100	100
Média	4,4	5,1	3,5	3,1	6,2	6,1	5,9
Mediana	4,5	5,5	3,0	2,5	7,0	7,0	6,0
Desvio Padrão	1,6	1,9	2,1	2,1	1,3	1,4	1,2
Mínimo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	3,0
Máximo	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0

Fonte: dados primários, 2022.

Na questão 9, que se refere ao grau de instrução econômica dos respondentes, a média obtida foi de 4,4 e o desvio padrão de 1,6, considerando a escala.

Nas questões que descrevem o âmbito de contato com o tema finanças, sendo, 10 (família), 11 (cursos específicos) e 12 (internet), foram obtidas as médias 5,1, 3,5 e 3,1 com um desvio padrão de 1,9, 2,1 e 2,1 respectivamente.

A questão 13 descreve o nível de conhecimento dos respondentes acerca de suas receitas, com 6,2 de média e 1,3 de desvio padrão. Em contrapartida a questão 14 aborda o nível de conhecimento das despesas dos participantes, obtendo 6,1 de média e 1,4 de desvio padrão.

A questão 15 da pesquisa explora o grau de autonomia e segurança que os respondentes possuem frente as suas finanças, obtendo 5,9 de média e 1,2 de desvio padrão.

A tabela 10 apresenta os dados de média e desvio padrão obtidos para as questões específicas 16 a 22.

Tabela 10 – relação média e desvio padrão para as questões específicas 16 a 22

	Q16	Q17	Q18	Q19	Q20	Q21	Q22
N	100	100	100	100	100	100	100
Média	6,0	5,2	5,5	4,9	4,7	4,8	5,8
Mediana	7,0	6,0	6,0	5,0	5,0	5,0	7,0
Desvio Padrão	1,4	2,1	1,8	2,0	2,2	2,0	1,6
Mínimo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Máximo	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0

Fonte: dados primários, 2022.

Na questão 16 os participantes responderam acerca do conhecimento do padrão de vida que possuem, apresentando uma média de 6,0 e um desvio padrão de 1,4.

Na questão 17, foi explorado o quanto cada participante anota e acompanha seus gastos periodicamente e obteve-se como média um valor de 5,2 e como desvio padrão 2,1.

As questões 18, 19 e 20, buscaram instigar os respondentes a nivelar o hábito de fazer planejamento financeiro, seja ele de curto, médio ou longo prazo respectivamente. Para a questão 18 a média foi de 5,5 e o desvio padrão de 1,8. Na questão 19 foi obtida a média de 4,9 e o desvio padrão de 2,0. Já na questão 20 a média correspondeu a 4,7 e o desvio padrão a 2,2.

Nas questões 21 e 22, é possível verificar uma determinada relação onde a questão 21 propõe se o respondente estabelece objetivos de vida que financeiramente lhe disciplinem poupança e rentabilidade. Logo a questão 22 propõe se esses objetivos geram satisfação ao respondente à medida que são alcançados, estabelecendo uma relação de causa e efeito. Com isso, na questão 21 a média encontrada foi de 4,8 com desvio padrão de 2,0 e na questão 22 a média foi de 5,8 com um desvio padrão de 1,6.

Na tabela 11 estão apresentados os dados de média e desvio padrão obtidos para as questões específicas 23 a 30.

Tabela 11 – relação média e desvio padrão para as questões específicas 23 a 30

	Q23	Q24	Q25	Q26	Q27	Q28	Q29	Q30
N	100	100	100	100	100	100	100	100
Média	4,8	6,0	4,7	2,9	3,8	3,9	4,3	4,5
Mediana	5,0	6,5	5,0	2,0	4,0	4,0	4,0	5,0
Desvio Padrão	2,1	1,4	2,1	2,1	2,5	2,4	2,1	2,2
Mínimo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Máximo	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0

Fonte: dados primários, 2022.

A questão 23 buscou compreender o quanto os respondentes envolvem seus grupos familiares nos objetivos que compõem a ideia das questões anteriores e sua média foi de 4,8 com desvio padrão de 2,1.

Na questão 24, o respondente é instigado a se auto questionar sobre a relevância do custo benefício ao adquirir um bem, produto ou serviço, se aquilo realmente faz sentido de ser adquirido naquele momento. Logo, a média obtida foi de 6,0 com desvio padrão de 1,4.

Nas questões 25 e 26, os participantes esclarecem ao responder a respeito do sentimento de felicidade ou tédio relacionado a disposição de correr riscos nestes dados momentos. A questão 25 (felicidade x disposição ao risco) apresentou uma média de 4,7 com desvio padrão de 2,1, enquanto a questão 26 (tédio x disposição ao risco) apresentou uma média de 2,9 com desvio padrão de 2,1.

A questão 27 leva o respondente a esclarecer sobre suas escolhas a cerca de uma situação descrita como uma aposta onde o preferível seja 90% de chance de perder R\$ 1.000,00 reais a perder R\$ 800,00 reais com certeza. Nesta situação obteve-se a média relativa a 3,8 com desvio padrão em 2,5.

Na questão 28, semelhante a anterior, em uma situação onde seria preferível 90% de chance de perder R\$ 1.000,00 reais a perder R\$ 800,00 reais com certeza, a média dos respondentes foi de 3,9 com um desvio padrão de 2,4.

A questão 29, verifica no respondente o seu nível do viés de disponibilidade com a situação onde os dados recentes sobre um aporte, por exemplo, se sobressaem com relação aos dados passados. Neste caso a média obtida foi de 4,3 e o desvio padrão de 2,1.

Na questão 30, buscou-se medir o nível do viés da ancoragem através da situação onde são considerados principalmente os altos e baixos que ocorreram no passado e só se aplica o recurso quando os valores alcançarem uma rentabilidade determinada. Aqui, o resultado obtido como média foi de 4,5 e desvio padrão de 2,2.

4.3 ANÁLISE DE CORRELAÇÃO ENTRE O PERFIL DO RESPONDENTE E AS QUESTÕES ESPECÍFICAS

Tão importante quanto compreender as informações isoladas é também importante entender o efeito que estas informações podem causar quando são entrelaçadas. Nesta seção estão descritos estes efeitos como resultado alcançado da correlação entre as informações obtidas separadamente em cada bloco de questões. As correlações mais significativas e com maior relevância na análise estão apresentadas conforme as tabelas e suas respectivas descrições.

Tabela 12 – correlações significativas de maior relevância fator idade

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Idade	Correlação de Pearson	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-,212*	,243*

Sig. (2 extremidades)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	,035	,015
N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100

Fonte: dados primários, 2022.

A pergunta de perfil idade demonstrou uma correlação de sentido negativo com a questão 25, que diz respeito ao sentimento de felicidade relacionado à disposição ao risco. Logo, foi possível constatar que quanto mais idade atinge a população da amostra, menos este grupo se dispõe a correr riscos em momentos de euforia ou felicidade.

Já com a questão 29, que descreve uma situação de aporte, onde o respondente reflete sobre o momento de investir seu dinheiro buscando sempre por notícias recentes sobre a rentabilidade e desconsidera seu histórico por não o considerar relevante, o perfil da idade apresentou uma correlação de sentido positivo, com isso foi possível entender que conforme aumenta o critério da idade aumenta também a capacidade destes indivíduos em relevar sempre o que for mais novo e recente sobre o assunto. Essa informação caracteriza o viés da disponibilidade onde a informação imediata tem mais peso sobre a decisão a ser tomada.

Tabela 13 – correlações significativas de maior relevância fator gênero

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Gênero	Correlação de Pearson	,264**	-	-	-	-,200*	-	-	-	-	-	-	-,222*	,224*	-
	Sig. (2 extremidades)	,008	-	-	-	,046	-	-	-	-	-	-	,026	,025	-
	N	100	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	100	100	-

Fonte: dados primários, 2022.

A pergunta de perfil gênero apresentou uma correlação expressiva de sentido positivo com a questão 9, que buscou compreender o nível de instrução econômica e financeira dos respondentes. Logo, foi possível constatar que pessoas do gênero masculino possuem uma percepção superior ao gênero feminino, referente ao seu grau de instrução financeira.

O critério gênero também apresentou correlação de sentido negativo com a questão 14, que tratou de medir o nível de conhecimento das próprias despesas de cada participante da pesquisa. Como resultado, foi possível identificar que pessoas do gênero feminino possuem maior conhecimento referente às suas despesas do que pessoas do gênero masculino.

Com a questão 24, referente a importância dada ao custo benefício no ato de adquirir um produto, bem ou serviço, o perfil gênero mostrou uma correlação de sentido negativo. Nesse sentido, constatou-se que pessoas do gênero feminino ponderaram mais a questão do custo

relacionado ao benefício percebido, se tornando, de certa forma, mais seletivas do que pessoas do gênero masculino.

O gênero também correlacionou de forma positiva com a questão 25, que relaciona o sentimento da felicidade com a disposição ao risco. Nesse caso, observou-se que pessoas do gênero masculino se dispõem a correr riscos em momentos de extrema alegria com mais facilidade do que pessoas do gênero feminino.

Tabela 14 – correlações significativas de maior relevância fator grupo familiar

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Grupo familiar	Correlação de Pearson	-	-	-	,273**	,204*	,271**	-	-	,236*	-	-	,208*	-
	Sig. (2 extremidades)	-	-	-	,006	,042	,006	-	-	,018	-	-	,038	-
	N	-	-	-	100	100	100	-	-	100	-	-	100	-

Fonte: Dados primários, 2022.

A pergunta de perfil grupo familiar apresentou uma forte correlação negativa com a questão 13, que tratou de medir o nível de conhecimento das próprias receitas de cada participante. Logo, foi possível entender que de quanto mais componentes dispõem um grupo familiar menos estes indivíduos detêm a capacidade de conhecer suas próprias receitas. Devido a ser um grupo numeroso é mais difícil de estabelecer um certo controle sobre esta informação.

O critério de grupo familiar também correlacionou de forma negativa com a questão 15, referente a autonomia e segurança em gerir os próprios recursos. Neste caso foi constatado que quanto maior for a composição do grupo, menos percebe-se essa autonomia e segurança com relação a administração do próprio dinheiro.

Entre o critério de grupo familiar e a questão 16, que descreve o conhecimento dos respondentes sobre o real padrão de vida que possuem, evitando deslumbres, houve uma correlação muito significativa de sentido negativo. Portanto, pode-se concluir que a medida em que o número de componentes do grupo familiar aumenta, essa percepção decai se comparado a grupos familiares relativamente menores.

A questão 22, que trata da satisfação gerada sobre os objetivos a medida em que estes são alcançados, também correlacionou com o perfil de grupo familiar de forma negativa. Logo, entendeu-se que, famílias maiores tendem a não desfrutar da satisfação ao alcançar um objetivo, visto que a meta oficial seja pagar um boleto ou liquidar uma conta.

Ainda relacionado ao grupo familiar, foi observado uma correlação também de forma negativa com a questão 25, que diz respeito ao sentimento da felicidade relacionado à

disposição ao risco. Neste caso, entendeu-se que os indivíduos que compõem famílias maiores tendem a correr menos risco ao encontrar-se em situações de felicidade se comparado aos componentes de famílias relativamente menores.

Tabela 15 – correlações significativas de maior relevância fator nível de escolaridade

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Nível de escolaridade	Correlação de Pearson	,469**	,264**	,214*	-	-	-	,239*	,204*	-	,240*	-	-	-
	Sig. (2 extremidades)	,000	,008	,033	-	-	-	,017	,041	-	,016	-	-	-
	N	100	100	100	-	-	-	100	100	-	100	-	-	-

Fonte: Dados primários, 2022.

A questão de perfil escolaridade demonstrou correlação positiva forte com a questão 9, que buscou compreender o nível de instrução econômica e financeira dos participantes. Todavia pode-se concluir que quanto maior for o nível de escolaridade dos respondentes, maior será a percepção destes indivíduos com relação ao seu nível de instrução econômica e financeira.

Também de forma positiva, o perfil escolaridade correlacionou fortemente com a questão 11, a qual descreve que o aprendizado sobre dinheiro e como usá-lo ocorreu em cursos específicos sobre o assunto. Nesta situação é irrefutável compreender que quanto maior for o nível de escolaridade dos participantes, maior será o conhecimento sobre finanças por eles adquirido no âmbito educacional.

A questão de perfil escolaridade também demonstrou correlação positiva com a questão específica 12, a qual descreve que o aprendizado sobre dinheiro e como usá-lo ocorreu na internet de maneira casual. Isso significa o entendimento de que, mais uma vez, os participantes com maior índice de escolaridade possuem capacidade aumentada de absorver conhecimento sobre o tema finanças em meios alternativos de estudo, como na internet.

Ainda de forma positiva, o perfil da escolaridade também correlacionou com a questão 19, que buscou medir nos participantes da pesquisa o costume em realizar previsões ou planejamento financeiro a curto prazo. Logo, pode-se concluir que o aumento no nível da escolaridade dos respondentes corrobora com a prática de realizar planejamento financeiro dentro de um contexto de curto prazo.

O nível de escolaridade ainda apresentou uma correlação positiva com a questão 21, que abordou se os respondentes estabelecem objetivos que disciplinam poupança e rentabilidade. Desse modo, constatou-se que os indivíduos com maior nível de escolaridade consolidam esta postura de estabelecer objetivos alinhados com os princípios de poupança e de rentabilidade.

Ainda com relação ao perfil da escolaridade dos participantes, observou-se uma correlação deste índice com a questão 23, que trata do envolvimento do grupo familiar do respondente nos objetivos estabelecidos. Neste caso, foi possível observar que os indivíduos com nível de escolaridade mais elevado engajam o seu grupo familiar nas metas e objetivos que estabelecem.

Tabela 16 – correlações significativas de maior relevância fator profissão atual

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Profissão atual	Correlação de Pearson	-	-	-	-	-	-	,246*	-	-	-	-	-	-
	Sig. (2 extremidades)	-	-	-	-	-	-	,014	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-

Fonte: Dados primários, 2022.

A questão de perfil profissão atual apresentou uma única correlação, sendo ela se sentido positivo para com a questão específica de número 19, que buscou medir nos respondentes o costume destes em realizar previsões ou planejamento financeiro a curto prazo. Logo, foi constatado que indivíduos com perfil de produtores rurais possuem maior aderência ao comportamento de se organizar financeiramente, dentro do contexto de curto prazo, se comparado aos demais perfis profissionais.

Tabela 17 – correlações significativas de maior relevância fator renda familiar

		Q9	Q11	Q12	Q13	Q15	Q16	Q19	Q21	Q22	Q23	Q24	Q25	Q29
Renda familiar	Correlação de Pearson	,372**	-	-	-	-	-	,209*	-	-	-	-	-	-
	Sig. (2 extremidades)	,000	-	-	-	-	-	,037	-	-	-	-	-	-
	N	100	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-

Fonte: Dados primários, 2022.

A pergunta de perfil renda familiar correlacionou fortemente de forma positiva com a questão 9, que buscou medir o nível de instrução econômica e financeira dos participantes da pesquisa. Logo, entendeu-se que quanto maior for a renda do indivíduo, mais percepção sobre seu próprio nível de instrução econômica e financeira ele possui.

Esta questão de perfil (renda familiar) também correlacionou de forma positiva com a questão específica 19, que buscou medir nos participantes o costume destes em realizar previsões ou planejamento financeiro a curto prazo. Todavia foi possível constatar que os

respondentes com maior renda possuem o hábito de realizar um planejamento financeiro dentro do contexto de curto prazo.

4.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise das informações obtidas através da pesquisa possibilitou compreender as entrelinhas presentes na tomada de decisão dos indivíduos atualmente.

Os principais resultados obtidos indicam que o grupo familiar e a renda dos participantes da pesquisa, incidem diretamente no fator da escolaridade, uma vez que famílias relativamente menores dispõem de mais recursos, logo possuem capital financeiro para investir em conhecimento específico sobre dinheiro, o que acarreta uma gerência dos próprios recursos muito mais realista e de acordo com os seus objetivos de vida. O contrário desta afirmação também é válido na perspectiva do entendimento de que grandes famílias, com baixo potencial de renda e com acesso apenas ao básico que o setor de ensino pode oferecer, não desfrutam do conhecimento financeiro necessário para evitar viver no limite.

Estabelecer políticas de conhecimento financeiro desde o início da jornada escolar é uma premissa básica e que, a longo prazo, certamente impactará na realidade financeira de muitas famílias. Introduzir no ensino fundamental conteúdos que gerem insights de pequenos comportamentos de planejamento e decisão estratégica com relação ao dinheiro, é sim uma forma adequada de formar indivíduos mais seguros e autônomos para conduzir suas próprias finanças no futuro.

A palavra dinheiro não deve ser considerada um tabu. É preciso falar sobre ele, entender sobre ele e acima de tudo aprender a como fazer a sua melhor gestão, considerando cada realidade existente, e isso só é possível através do ensino, da educação financeira que tanto carece a sociedade como um todo.

A educação, financeira em específico, gera visão, que gera boas escolhas e que gera bons resultados, logo, é o melhor caminho para eliminar os embasamentos negativos existentes no vínculo entre o homem e o dinheiro, para que este possa alocar os seus recursos de forma economicamente saudável a longo prazo. Esta é a afirmação que consolida o que afirmam os dados da presente pesquisa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em sua totalidade, o estudo buscou detectar aspectos influentes na tomada de decisão dos indivíduos considerando questões voltadas ao âmbito das finanças pessoais. Para tal feito,

o método utilizado na coleta dos dados mostrou-se eficaz, tanto quanto as demais ferramentas e meios utilizados para a estruturação das informações, neste artigo apresentadas.

É importante salientar que a análise das informações obtidas durante o estudo transporta à luz da ciência o quão expressivo, fundamental e decisivo é o conhecimento defronte o momento da tomada de decisão. De quanto mais sapiência o indivíduo dispor, mais assertivas serão as decisões que ele irá tomar com relação às próprias escolhas, principalmente financeiras.

A fim de elucidar limitações referentes a aplicação da pesquisa, pode-se apontar como agruras o dado de corte e não temporal, visto que a amostra envolvida é limitada, não sendo possível aplicar o instrumento de coleta a totalidade de cidadãos brasileiros. Além de que, pode contar com possíveis sazonalidades que alteram as informações em determinados períodos, uma vez que de tempos em tempos e a depender de fatores externos, podem ocorrer alterações no comportamento dos respondentes. Logo, o estudo carece aplicar o mesmo instrumento em diferentes períodos do ano no propósito de solidificar seus resultados.

Como sugestão para estudos futuros, considerando as informações já obtidas neste artigo e as implicações constatadas como limitadoras para a obtenção de melhores resultados, pode-se emendar a coleta de dados em múltiplos períodos para que seja possível decifrar a constância das informações geradas. Também é de suma importância dar continuidade na busca por fatores que despertam o gatilho da tomada de decisão ponderando a ligação existente entre o nível da escolaridade, a renda e a instrução econômica e financeira percebida para com questões da atualidade, como paradigmas e tabus e suas pertinências com o tema finanças, além de tópicos voltados ao impacto gerado ao implantar uma doutrina financeira na trajetória acadêmica de pequenos cidadãos.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**, 7ª edição. Grupo GEN, 2019. 9788597020991. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020991/>. Acesso em: 24 jun. 2022.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

LAKATOS, Eva M. **Técnicas de Pesquisa**. Grupo GEN, 2021. 9788597026610. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597026610/>. Acesso em: 24 jun. 2022.

POTRICH, Ani Caroline Grigion *et al.* **Determinantes da Alfabetização Financeira: Proposição de um Modelo e Análise da Influência das Variáveis Socioeconômicas e Demográficas.** Disponível em <<https://doi.org/10.1590/1808-057x201501040>>. Acesso em: 25 mai. 2022.

SIMON, Herbert Alexander. **A racionalidade do processo decisório em empresas.** Edições Multiplic, vol 1, nº 1, 1980.

SMITH, Adam. **Teoria dos Sentimentos Morais.** 2. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes Ltda, 2015.

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – INSTRUMENTO DE COLETA DOS DADOS (QUESTIONÁRIO)

Pesquisa Acadêmica sobre Educação Financeira

- Esta pesquisa tem o objetivo de identificar o grau de educação financeira das pessoas residentes no norte do estado do RS.
- Os dados coletados permanecerão sob sigilo e as perguntas neste instrumento não possibilitam a identificação do respondente.
- Não existem respostas certas ou erradas.
- O tempo estimado para responder às perguntas é de, aproximadamente, 8 minutos.
- Este instrumento está estruturado em duas etapas, a saber: Seção 1 – perfil do respondente; Seção 2 – perguntas específicas sobre educação financeira;

***Obrigatório**

1. 0. Você aceita participar dessa pesquisa? *

- Eu aceito.
- Eu não aceito.

SEÇÃO 1 - PERFIL DO RESPONDENTE

2. 1. Idade: *

- Menor de 18 anos
- Entre 18,1 e 29 anos
- Entre 30 e 39 anos
- Entre 40 e 49 anos
- 50 anos ou mais

3. 2. Gênero:

- Feminino
- Masculino
- Prefiro não responder

4. 3. Estado civil: *

- Solteiro (a)
- Casado (a) / Em união estável
- Divorciado (a) / Separado (a) / Desquitado (a)
- Viúvo (a)

5. 4. Grupo familiar: *

- Somente 1 (sou independente)
- Entre 2 e 4 pessoas
- Entre 5 e 7 pessoas
- Acima de 7 pessoas

6. 5. Nível de escolaridade: *

- Ensino fundamental
- Ensino médio
- Ensino superior
- Curso técnico
- Pós graduação (especialização, mestrado, doutorado)

7. Profissão atual: *

- Desempregado (a)
- Contratado (a) temporariamente
- Funcionário da rede pública
- Funcionário da rede privada
- Empresário (a)
- Produtor (a) rural

8. 7. Renda familiar: *

- Até R\$1.212,00
- de R\$1.213,00 à R\$2.424,00
- de R\$2.425,00 à R\$3.636,00
- de R\$3.637,00 à R\$4.848,00
- de R\$4.849,00 à R\$6.060,00
- Acima de R\$ 6.061,00

9. 8. Residência: *

- Zona urbana
- Zona rural

SEÇÃO 2 - PERGUNTAS ESPECÍFICAS

10. 9. Considero meu grau de instrução econômica / financeira *

1 2 3 4 5 6 7

Muito baixo

Muito alto

11. 10. O que sei e como uso meu dinheiro aprendi com a minha família. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

12. 11. O que sei e como uso meu dinheiro aprendi em cursos específicos sobre o assunto. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

13. 12. O que sei e como uso meu dinheiro aprendi na internet de maneira casual. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

14. 13. Conheço claramente minhas receitas (entradas de dinheiro). *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

15. 14. Conheço claramente minhas despesas (saídas de dinheiro). *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

16. 15. Sinto autonomia e segurança para gerenciar meus recursos. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

17. 16. Evito deslumbres. Sou ciente do padrão de vida real que possuo. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

18. 17. Anoto e acompanho periodicamente meus gastos. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

19. 18. Costumo fazer previsões e planejamento financeiro a curto prazo. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

20. 19. Costumo fazer previsões e planejamento financeiro a médio prazo. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

21. 20. Costumo fazer previsões e planejamento financeiro a longo prazo. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

22. 21. Estabeleço objetivos que disciplinam poupança e rentabilidade. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

23. 22. Os objetivos que traço me geram satisfação a medida que consigo alcançá-los. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

24. 23. Envolve meu grupo familiar nesses objetivos. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

25. 24. Considero a relevância do custo-benefício ao adquirir um produto, bem ou serviço. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

26. 25. Quando estou feliz me sinto mais disposto(a) a correr riscos. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

27. 26. Quando estou entediado(a) me sinto mais disposto(a) a correr riscos. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

28. 27. Em uma aposta, prefiro 90% de chance de ganhar R\$ 1.000,00 reais a ganhar R\$ 800,00 reais com certeza. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

29. 28. Em uma negociação, prefiro 90% de chance de perder R\$ 1.000,00 reais a perder R\$ 800,00 reais com certeza. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

30. 29. No momento de investir meu dinheiro sempre busco as notícias mais recentes sobre a rentabilidade do aporte e desconsidero seu histórico passado pois acho que são informações ultrapassadas. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente

31. 30. Na hora de investir em uma caderneta de poupança tradicional, considero principalmente os altos e baixos que ocorreram no passado e só aplico meu dinheiro quando os valores alcançarem a rentabilidade por mim desejada.

*

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente

Concordo totalmente