

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS

LEONARDO FABRETI MAGALHÃES LEME

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA SOB A PERSPECTIVA DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL:
UM ESTUDO SOBRE LETRAMENTO FINANCEIRO E VIESES
COMPORTAMENTAIS**

**VARGINHA-MG
2026**

LEONARDO FABRETI MAGALHÃES LEME

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA SOB A PERSPECTIVA DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL:
UM ESTUDO SOBRE LETRAMENTO FINANCEIRO E VIESES
COMPORTAMENTAIS**

Trabalho apresentado ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas como requisito parcial à aprovação no curso Bacharelado em Ciências Econômicas com ênfase em Controladoria.

Orientador: Fernando Batista Pereira

**VARGINHA
2026**

Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal de Alfenas
Biblioteca Campus Varginha

Leme, Leonardo Fabreti Magalhães.

Educação financeira sob a perspectiva da economia comportamental :
Um estudo sobre letramento financeiro e vieses comportamentais /
Leonardo Fabreti Magalhães Leme. - Varginha, MG, 2026.
29 f. : il. -

Orientador(a): Fernando Batista Pereira.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) -
Universidade Federal de Alfenas, Varginha, MG, 2026.
Bibliografia.

1. Economia Comportamental. 2. Educação financeira. 3. Vieses
comportamentais. I. Pereira, Fernando Batista, orient. II. Título.

LEONARDO FABRETI MAGALHÃES LEME

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA SOB A PERSPECTIVA DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL:
UM ESTUDO SOBRE LETRAMENTO FINANCEIRO E VIESES
COMPORTAMENTAIS**

O Presidente da banca examinadora abaixo
assina a aprovação do Trabalho de
Conclusão de Curso apresentado como parte
dos requisitos para obtenção do título de
Bacharel em Ciências Econômicas com
Ênfase em Controladoria pela Universidade
Federal de Alfenas.

Aprovada em: 16 de julho de 2026

Prof. Dr. Fernando Batista Pereira
Universidade Federal de Alfenas

Assinatura:

Prof. Dr. Pedro José Papandrea
Universidade Federal de Alfenas

Assinatura:

Prof. Dr. Gabriel Rodrigo Gomes Pessanha
Universidade Federal de Alfenas

Assinatura:

RESUMO

A crescente complexidade dos mercados financeiros exige dos indivíduos maior conhecimento para administrar suas finanças pessoais. Nesse contexto, Lusardi e Mitchell (2013) destacam a educação financeira como uma forma de capital humano capaz de promover melhores resultados ao longo da vida. Contudo, o conhecimento financeiro, por si só, não garante decisões racionais, uma vez que o processo decisório também é influenciado por heurísticas e vieses cognitivos (Kahneman, 2012). Assim, torna-se fundamental analisar a educação financeira em conjunto com a economia comportamental para compreender os fatores que influenciam as decisões financeiras dos indivíduos. A pesquisa caracteriza-se como um estudo descritivo, realizado por meio de uma *survey* com amostra não probabilística por conveniência, composta por brasileiros com 14 anos ou mais. Os dados foram coletados por um questionário online, aplicado entre agosto e setembro de 2025, contendo questões demográficas, de vieses comportamentais e de letramento financeiro. Para a avaliação dos vieses comportamentais foi utilizada uma escala Likert de cinco pontos, enquanto o letramento financeiro foi mensurado por questões objetivas de múltipla escolha. Diante desse contexto, o presente trabalho tem como objetivo analisar o nível de letramento financeiro dos respondentes e identificar como vieses comportamentais influenciam suas decisões financeiras, sob a perspectiva da economia comportamental. Busca-se, assim, compreender a relação entre o conhecimento financeiro e fatores comportamentais, contribuindo para uma compreensão mais ampla do comportamento financeiro dos indivíduos da amostra. Os resultados indicam que, embora os respondentes apresentem um nível satisfatório de letramento financeiro, suas decisões financeiras ainda são influenciadas por vieses comportamentais, especialmente procrastinação, preferência pelo consumo imediato e decisões sem pesquisa prévia.

Palavras-chave: Tomada de decisão; racionalidade limitada; heurísticas; economia neoclássica.

ABSTRACT

The increasing complexity of financial markets requires individuals to develop greater knowledge to effectively manage their personal finances. In this context, Lusardi and Mitchell (2013) highlight financial education as a form of human capital capable of promoting better financial outcomes throughout life. However, financial knowledge alone does not guarantee rational decision-making, as the decision-making process is also influenced by heuristics and cognitive biases (Kahneman, 2012). Therefore, it is essential to analyze financial education alongside behavioral economics in order to better understand the factors that influence individuals' financial decisions. This research is characterized as a descriptive study conducted through a survey using a non-probabilistic convenience sample composed of Brazilian individuals aged 14 years and older. Data were collected through an online questionnaire administered between August and September 2025, comprising demographic questions, behavioral bias measures, and financial literacy questions. Behavioral biases were assessed using a five-point Likert scale, while financial literacy was measured through objective multiple-choice questions. Against this background, the present study aims to analyze the respondents' level of financial literacy and identify how behavioral biases influence their financial decisions from the perspective of behavioral economics. Specifically, it seeks to examine the relationship between financial knowledge and behavioral factors, thereby contributing to a broader understanding of individuals' financial behavior. The results indicate that, although respondents demonstrate a satisfactory level of financial literacy, their financial decisions continue to be influenced by behavioral biases, particularly procrastination, present bias, and making decisions without prior research.

Key words: Decision-making; bounded rationality; heuristics; neoclassical economics.

SUMÁRIO

RESUMO	3
1 - INTRODUÇÃO	4
2 - REFERENCIAL TEÓRICO	6
3 - METODOLOGIA	10
4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS	11
5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	25
REFERÊNCIAS	27

1 - INTRODUÇÃO

A crescente complexidade dos mercados financeiros e a ampla oferta de produtos de crédito e investimento exigem dos indivíduos um nível cada vez maior de conhecimento para administrar suas finanças pessoais. Nesse contexto, Lusardi e Mitchell (2013) compreendem a educação financeira como uma forma de capital humano capaz de gerar retornos significativos ao longo da vida, uma vez que indivíduos financeiramente mais instruídos tendem a acumular mais riqueza, evitar o endividamento excessivo e planejar melhor a aposentadoria. Entretanto, os conhecimentos financeiros, por si só, não garantem que os indivíduos tomem decisões racionais. A economia comportamental demonstra que o processo decisório também é influenciado por heurísticas e vieses cognitivos, podendo levar a escolhas divergentes daquelas previstas pelos modelos econômicos tradicionais (KAHNEMAN, 2012). Dessa forma, torna-se necessário analisar a educação financeira em conjunto com a economia comportamental, buscando compreender como o conhecimento financeiro e os fatores comportamentais interagem e influenciam as decisões econômicas dos indivíduos.

A presente pesquisa caracteriza-se como um estudo descritivo, realizado por meio do método survey, com o objetivo de coletar informações sobre educação financeira e vieses comportamentais. A amostra foi não probabilística por conveniência, composta por brasileiros com idade igual ou superior a 14 anos. Os dados foram coletados por meio de um questionário online elaborado no Google Forms, submetido a pré-teste entre os dias 19 e 21 de agosto de 2025 e aplicado em sua versão final entre 22 de agosto e 30 de setembro de 2025. A divulgação ocorreu junto a discentes e docentes da UNIFAL-MG e por meio das plataformas WhatsApp e LinkedIn. O instrumento de pesquisa foi estruturado em três seções: questões demográficas, vieses comportamentais e letramento financeiro. As questões relacionadas aos vieses comportamentais utilizaram escala Likert de cinco pontos, enquanto o bloco de letramento financeiro foi composto por questões objetivas de múltipla escolha.

Diante desse contexto, o presente trabalho tem como objetivo analisar o nível de letramento financeiro dos respondentes e identificar como vieses comportamentais, sob a perspectiva da economia comportamental, podem influenciar suas decisões financeiras. Para isso, busca-se compreender de que

forma o conhecimento sobre conceitos financeiros se relaciona com aspectos comportamentais, como excesso de confiança, procrastinação e preferência pelo consumo imediato, que podem afetar o planejamento financeiro, a poupança e as decisões de investimento. Ao integrar conceitos de educação financeira e economia comportamental, pretende-se contribuir para uma compreensão mais ampla dos fatores que influenciam o comportamento financeiro dos indivíduos, evidenciando que decisões econômicas dependem não apenas do conhecimento técnico, mas também da forma como as informações são processadas e interpretadas.

Este trabalho está estruturado em cinco seções. Além desta introdução, a segunda seção apresenta o referencial teórico, subdividido em duas partes: a primeira aborda os conceitos de educação financeira, enquanto a segunda discute a economia comportamental e os principais vieses que influenciam a tomada de decisões. A terceira seção descreve a metodologia adotada na pesquisa. Na quarta seção, são apresentados e discutidos os resultados obtidos. Por fim, a quinta seção reúne as considerações finais, destacando as principais conclusões do estudo e apontando possibilidades para pesquisas futuras.

2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Educação financeira: conceitos e importância

O aumento da complexidade dos mercados financeiros, aliado à diversidade de produtos de crédito e investimento disponíveis, torna cada vez mais necessário que as pessoas desenvolvam conhecimentos para administrar suas finanças de forma consciente. Nesse contexto, Lusardi e Mitchell (2013) argumentam que a educação financeira representa uma forma de capital humano, pois contribui para melhores resultados econômicos ao longo da vida. De acordo com os autores, indivíduos com maior nível de conhecimento financeiro tendem a tomar decisões mais eficientes, acumular patrimônio, reduzir o endividamento e realizar um planejamento mais adequado para a aposentadoria.

As autoras ressaltam que a falta de conhecimento financeiro básico, como entender juros compostos, inflação e diversificação de risco, compromete a capacidade das pessoas de tomar decisões adequadas. Essa falta de conhecimento é observada em diferentes países e faixas etárias, indicando que a baixa literacia financeira é um fenômeno global. Além disso, elas argumentam que a educação

financeira não apenas melhora o bem-estar individual, mas também contribui para a estabilidade econômica e social, já que reduz comportamentos prejudiciais e aumenta a resiliência das famílias diante de crises.

A literacia financeira é um conceito central para compreender como os indivíduos lidam com suas finanças pessoais e como isso impacta o bem-estar econômico e social. Sendo assim, indivíduos mais instruídos financeiramente tendem a acumular mais riqueza, evitar dívidas excessivas e planejar melhor o futuro, o que reforça a ideia de que a literacia financeira é essencial não apenas para o bem-estar individual, mas também para a estabilidade econômica de uma sociedade.

Segundo o Banco Central (Brasil, 2010), no país a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), criada em 2010, consolidou essa perspectiva sobre o tema ao assumir que maior conhecimento leva a melhores decisões financeiras. Essa abordagem, inspirada em modelos da OCDE, parte do pressuposto de que o cidadão médio possui baixo nível de alfabetização financeira e que a transmissão de conhecimentos básicos seria suficiente para melhorar seu comportamento econômico. Nesse modelo, existe um “comportamento ideal” esperado: indivíduos racionais, que poupam regularmente, usam crédito de forma consciente e evitam o superendividamento.

Já Cavalcante e Pereira (2025) argumentam que a educação financeira, isoladamente, não garante o bem-estar, já que o acesso desigual a produtos financeiros, a vulnerabilidade social e a instabilidade econômica limitam a aplicação prática do conhecimento adquirido. Além disso, Pereira (2021) mostra que mesmo indivíduos financeiramente letrados podem tomar decisões enviesadas, influenciados por heurísticas e emoções. Vieses comportamentais como a procrastinação, a aversão à perda, a contabilidade mental e a sobrecarga de informação revelam que o conhecimento não elimina a irracionalidade, e que as escolhas financeiras são frequentemente moldadas por fatores psicológicos e contextuais, nesse sentido Kahneman (2012), traz a tona os sistemas de tomada de decisão rápido e devagar, e que para a tomada das decisões ótimas, é necessário o treinamento desses sistemas.

Apesar da importância da educação financeira para o bem-estar individual e coletivo, diversos estudos apontam que o simples acesso ao conhecimento não garante decisões econômicas racionais. A economia comportamental, estudada por

autores como Kahneman em *Rápido e Devagar* (2012), demonstra que os indivíduos frequentemente se desviam das escolhas ótimas previstas pelos modelos econômicos tradicionais, influenciados por vieses cognitivos e heurísticas. Entre esses vieses, destacam-se a aversão à perda, o excesso de confiança e o viés do presente, que levam as pessoas a subestimar riscos, superestimar ganhos ou priorizar recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros. Nesse contexto, a educação financeira precisa ser analisada em conjunto com a economia comportamental, pois o nível de literacia financeira de um indivíduo pode ser limitado ou potencializado pela forma como ele processa informações e toma decisões. Assim, compreender a interação entre conhecimento financeiro e vieses comportamentais é essencial para avaliar a eficácia de programas de educação financeira e para propor estratégias que realmente promovam mudanças de comportamento econômico.

2.2 Economia comportamental: conceitos e importância

A economia comportamental é um contraponto para a economia Neoclássica, que segundo Brue e Grant (2016), esse se deu a partir do pensamento marginalista, e também utilizava a ideia de escolha racional do consumidor, ou seja, as pessoas agem racionalmente e detém toda a informação possível. O contraponto disso, seria a ideia de racionalidade limitada, agentes suscetíveis a influências externas e a inclusão de tópicos da psicologia em seu estudo.

Simon (1978) mostra como as decisões individuais obedecem mais a racionalidade limitada do que o conceito neoclássico de racionalidade plena, dado que raramente é possível avaliar uma grande quantidade de informações e identificar todas as alternativas de solução. Logo, a tomada de decisões visa a satisfação dos resultados ao invés de sua maximização. Ainda sobre esse conceito neoclássico, Bauman (2008) fala sobre a evolução do consumo, aos impulsos externos como as redes sociais e o que antes era sobre segurança e longevidade, agora é sobre uma vida “agorista” que torna a pressa imperativa a tomada de decisão.

Após o entendimento do agente econômico como um indivíduo de racionalidade limitada, que não dispõe de todas as informações e é influenciado por propagandas, pelo ambiente e pela cultura, Kahneman (2012) a partir de termos

propostos pelos psicólogos Keith Stanovich e Richard West, discute a existência de dois sistemas que atuam na tomada de decisão: o Sistema 1, caracterizado por um pensamento rápido, intuitivo e sem percepção de controle voluntário; e o Sistema 2, devagar, analítico e de uso deliberado. Em decisões financeiras, especialmente quando há pressão de tempo, excesso de informações, fadiga cognitiva ou confiança excessiva, o sistema 1 tende a predominar sobre o sistema 2, favorecendo julgamentos intuitivos e aumentando a probabilidade de erros sistemáticos. Mas, o sistema 2 pode programar o sistema 1, para realizar atividades que um dia precisaram de mais esforço como ler, e o mesmo pode ser feito para tópicos financeiros.

Para Kahneman (2012), embora os indivíduos busquem fazer escolhas que maximizem seu bem-estar, suas decisões são frequentemente influenciadas por limitações cognitivas, emoções e atalhos mentais, denominados heurísticas. Esses mecanismos simplificam o processamento das informações e permitem decisões rápidas, porém também favorecem a ocorrência de vieses cognitivos, levando os indivíduos a cometer erros sistemáticos de julgamento.

Um dos principais vieses discutidos por Kahneman (2012) é o excesso de confiança. Esse viés ocorre quando os indivíduos superestimam seus conhecimentos, habilidades ou capacidade de prever acontecimentos futuros, acreditando possuir maior domínio sobre determinada situação do que realmente possuem. Como consequência, tendem a subestimar riscos, ignorar informações contrárias às suas crenças e assumir decisões excessivamente otimistas. No contexto financeiro, o excesso de confiança pode levar investidores a negociar com maior frequência, confiança em um aumento de renda, acreditar que conseguem superar o mercado ou confiar demasiadamente em suas próprias análises, aumentando a probabilidade de perdas financeiras.

Além do excesso de confiança, Kahneman (2012) destaca que decisões intuitivas podem ser influenciadas por heurísticas que simplificam o julgamento. Em situações de consumo, por exemplo, emoções, experiências anteriores e informações mais facilmente lembradas podem exercer maior influência do que uma análise objetiva dos custos e benefícios, fazendo com que o indivíduo tome decisões rápidas sem avaliar adequadamente todas as alternativas disponíveis.

Como dito anteriormente para Kahneman (2012) a racionalidade das decisões depende da capacidade do indivíduo de utilizar o Sistema 2 para revisar as

respostas intuitivas produzidas pelo Sistema 1. Quando essa revisão não ocorre, os vieses cognitivos passam a exercer maior influência sobre o processo decisório, reduzindo a qualidade das escolhas. Dessa forma, decisões financeiras como consumir, poupar ou investir não são determinadas apenas pelo conhecimento técnico do indivíduo, mas também pela forma como ele processa informações, interpreta riscos e reage aos estímulos presentes no ambiente.

Machado (2012) fala sobre os efeitos da procrastinação que consiste no adiamento irracional de tarefas importantes, mesmo quando o indivíduo reconhece que essa postergação poderá gerar consequências negativas. Diferentemente de um simples adiamento planejado, trata-se de um comportamento recorrente associado a dificuldades de autocontrole e à preferência por recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros. Sob a perspectiva da economia comportamental, esse comportamento está relacionado às escolhas intertemporais, nas quais o indivíduo tende a atribuir maior valor às recompensas disponíveis no presente do que àquelas que serão obtidas no futuro. Assim, decisões que envolvem custos imediatos e benefícios de longo prazo, como poupar para a aposentadoria ou iniciar um planejamento financeiro, são frequentemente adiadas. Esse padrão de comportamento evidencia a influência da impulsividade sobre o processo decisório e demonstra que as preferências dos indivíduos podem ser inconsistentes ao longo do tempo, comprometendo a realização de objetivos de longo prazo.

Dessa forma, a economia comportamental demonstra que decisões financeiras são resultado não apenas do conhecimento econômico dos indivíduos, mas também de fatores psicológicos, emocionais e cognitivos. Nesse contexto, compreender a influência de heurísticas e vieses torna-se fundamental para analisar comportamentos relacionados ao consumo, à poupança, ao planejamento financeiro e aos investimentos.

3 - METODOLOGIA

Este trabalho foi estruturado a partir da realização de uma *survey*, um método de coletar informações de um recorte de indivíduos (Scheuren, 2004).

O trabalho faz uso de pesquisa de natureza descritiva, dada a explicação de Pinsonneault e Kraemer (1993), a qual busca identificar eventos manifestos em uma população.

A sua amostra é não probabilística, ou seja, obtida através de um critério, por conveniência que os participantes são escolhidos pelo fato de estarem disponíveis (Freitas et al.,2000).

O questionário foi elaborado online, realizado através do Google Forms, posteriormente disponibilizado aos respondentes. Nesse processo, foi feito um pré-teste entre os dias 19 e 21 de agosto de 2025, o qual permitiu verificar que as respostas eram condizentes e não apresentavam incoerência relevante, então a versão final foi aplicada do dia 22 de agosto de 2025 à 30 de setembro do mesmo ano, divulgada entre os discentes e docentes da UNIFAL - MG e externamente a partir das plataformas digitais: Whatsapp e LinkedIn.

A população da amostra foi definida como brasileiros a partir de 14 anos de idade, foi traçado como objetivo 100 respostas para a amostra, portanto o questionário foi fechado para novas respostas quando chegou esse número. A pesquisa foi dividida em três partes, a primeira sobre questões demográficas, a segunda sobre vieses comportamentais e a última em letramento financeiro. Na parte de viés comportamental, os entrevistados deveriam responder as perguntas a partir de uma escala de Likert, na qual se responde o grau de concordância acerca de uma questão dentro de uma escala de 1 a 5 (Aguiar; Campos; Correia, 2011). Já na parte de letramento financeiro, foram feitas perguntas alternativas fechadas, para que o perguntado escolhesse uma delas.

4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS

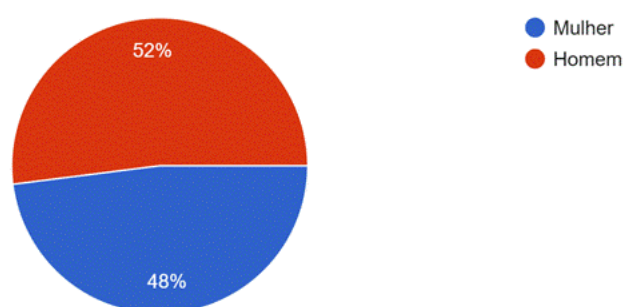
O questionário foi organizado em três partes, com o objetivo de caracterizar os respondentes e avaliar tanto seu nível de educação financeira quanto aspectos comportamentais que influenciam a tomada de decisões econômicas. Ao todo, participaram da pesquisa 100 brasileiros de no mínimo 14 anos, por meio online.

A primeira parte foi composta por três questões de caráter demográfico, destinadas à caracterização da amostra, contemplando informações sobre sexo, faixa etária e escolaridade. Em seguida, foram apresentadas oito afirmações em escala Likert relacionadas à economia comportamental, buscando identificar vieses

cognitivos e comportamentos financeiros, como impulsividade, procrastinação, excesso de confiança, preferência pelo consumo presente e hábitos de planejamento financeiro. Por fim, a terceira parte reuniu cinco questões objetivas voltadas à avaliação da educação financeira dos participantes, abordando conceitos fundamentais, como juros compostos, inflação, taxa Selic e a relação entre risco e retorno. Essa organização permite, inicialmente, compreender o perfil dos respondentes e, posteriormente, analisar de forma integrada como o conhecimento financeiro e os fatores comportamentais podem influenciar a qualidade das decisões financeiras.

Figura 1: Distribuição dos respondentes segundo o sexo (%)

1. Sexo
100 respostas



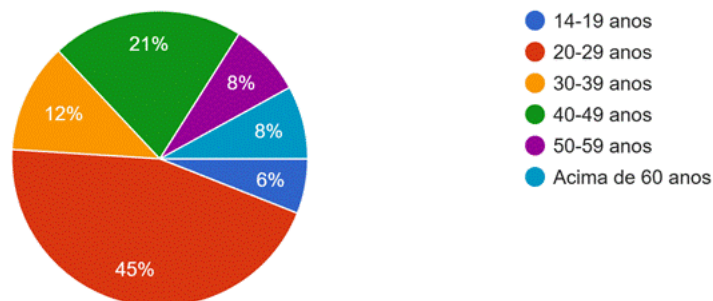
Fonte: Elaboração própria

Conforme pode ser visto na Figura 1, dentro das 100 respostas obtidas, conforme o gráfico, a pesquisa foi respondida por 52 homens (52%) e 48 mulheres (48%).

Figura 2: Distribuição dos respondentes segundo faixa etária (%)

2. Faixa Etária

100 respostas



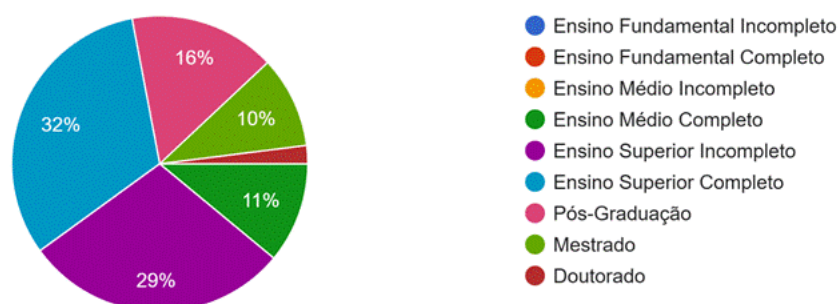
Fonte: Elaboração própria

Conforme visto na figura 2, a faixa etária dos entrevistados, mostra que o grupo com mais respostas foi de 20 a 29 anos com 45 (45%), seguido por 40 a 49 anos com 21 (21%), 30 a 39 anos com 12%, 50 a 59 anos e acima de 60 anos com 8%, por fim 14 a 19 anos com 6%.

Figura 3: Distribuição dos respondentes segundo escolaridade (%)

3. Escolaridade:

100 respostas



Fonte: Elaboração própria.

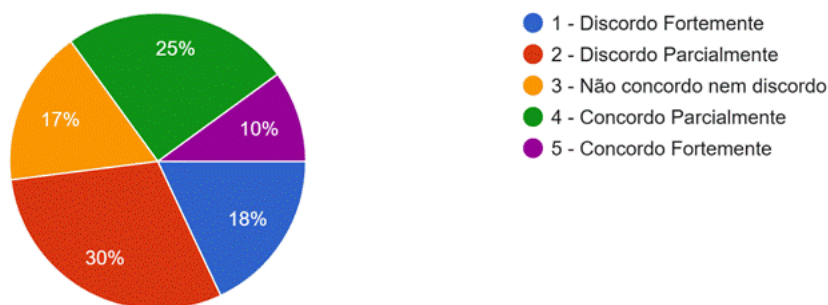
Entre os entrevistados, observa-se uma diversidade significativa no nível de escolaridade. Do total, 32% concluíram o Ensino Superior, enquanto 29% ainda não

finalizaram essa etapa. Além disso, 16% possuem Pós-graduação, 11% concluíram o Ensino Médio, 10% realizaram Mestrado e 2% alcançaram o Doutorado.

Figura 4: Percepção dos respondentes sobre tomada de decisão

a) Você toma decisões sobre finanças sem pesquisar muito.

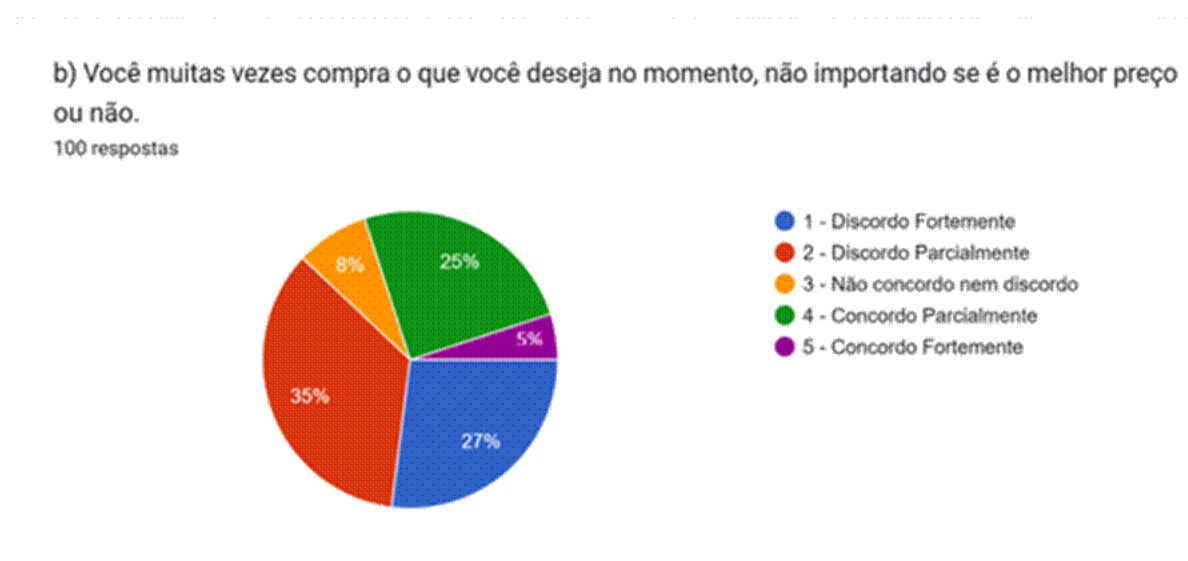
100 respostas



Fonte: Elaboração própria.

Entre os entrevistados, pode-se observar que 48% discordam da afirmação “Você toma decisões sobre finanças sem pesquisar muito”, sendo 18% em discordância forte e 30% em discordância parcial, logo buscam informações antes da tomada de decisão. Por outro lado, 35% admitiram algum grau de concordância, com 25% concordando parcialmente e 10% concordando fortemente, indicando que uma parcela significativa ainda toma decisões financeiras sem pesquisa prévia, faixa que pode ser estendida ainda mais se incorporados os 17%, que permaneceram neutros, sem se posicionar claramente. Kahneman (2012) aborda que as decisões são separadas em dois sistemas, o primeiro rápido, intuitivo e automático; o segundo lento, analítico e racional. A partir disso, os resultados sugerem que existe um grupo relevante que age de forma mais intuitiva ou confiante, sem dedicar tempo à investigação detalhada, sem tomar a decisão mais racional.

Figura 5: Relação preço e desejo para os respondentes.



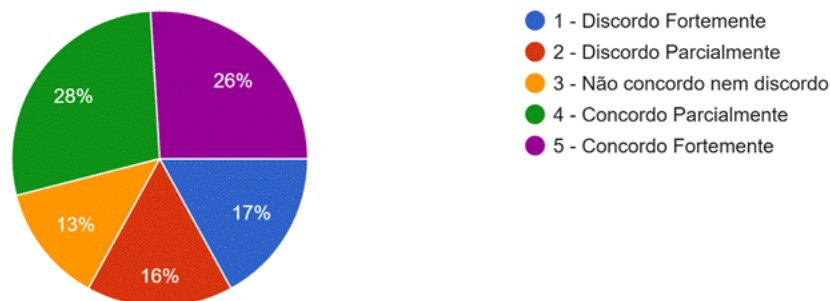
Fonte: Elaboração própria.

Entre os entrevistados, nota-se que a maioria discorda da afirmação “Você muitas vezes compra o que deseja no momento, não importando se é o melhor preço ou não”. Ao todo, 62% rejeitam esse comportamento, sendo 27% em discordância forte e 35% em discordância parcial, isso mostra que a maior parte daqueles que responderam não deixa seus desejos tomarem a frente de sua tomada de decisão. Em contrapartida, 30% demonstram algum grau de concordância, com 25% concordando parcialmente e 5% concordando fortemente, revelando a presença de consumidores que priorizam o desejo imediato sem buscar pelo melhor valor, faixa que pode ser ampliada para 43% se incluídos os 8% que permaneceram neutros, sem se posicionar claramente. O resultado mostra, a partir dos estudos de Kahneman (2012), os respondentes em sua maioria conseguem ter um bom uso do seu sistema lento, quando se trata da relação entre preços e estímulos.

Figura 6: Tomada de decisão no longo prazo para os respondentes

c) Você tende a deixar para depois as suas decisões de investimento da sua aposentadoria.

100 respostas



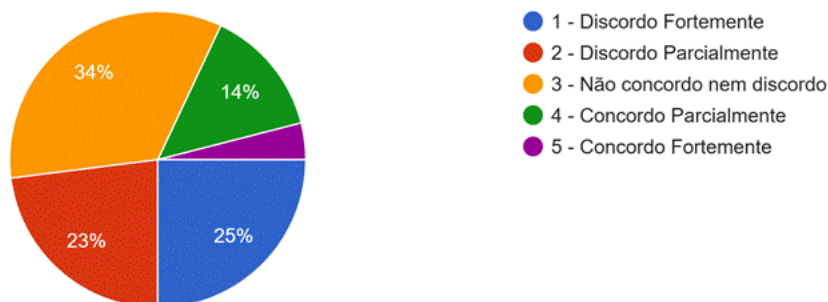
Fonte: Elaboração própria.

Dos 100 respondentes, ao todo, 54% assumem algum grau de concordância "Você tende a deixar para depois as suas decisões de investimento da sua aposentadoria", sendo 28% parcialmente e 26% fortemente, se adicionados aqueles que se colocaram como neutros esse número sobe para 67%, o que revela uma inclinação significativa para o adiamento dessas decisões, segundo Machado (2012) o adiamento recorrente de tarefas importantes, mesmo quando sua postergação gera consequências negativas no futuro. No caso específico do planejamento para a aposentadoria, a procrastinação está associada à preferência por benefícios imediatos em detrimento de ganhos futuros, fenômeno explicado pela escolha intertemporal e pelo desconto hiperbólico. Dessa forma, muitos indivíduos reconhecem a importância de investir para a aposentadoria, porém adiam repetidamente essa decisão, priorizando o consumo presente ou evitando o esforço necessário para planejar suas finanças.

Figura 7: Confiança dos respondentes em cima do seu conhecimento financeiro

d) Você acredita que quando toma uma decisão de investimento por conta própria, o resultado será melhor do que quando você é aconselhado por terceiros.

100 respostas



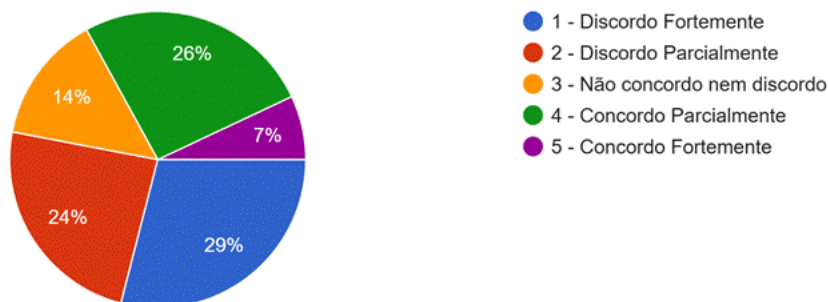
Fonte: Elaboração própria.

Dentre os entrevistados, pode ser visto que a maior parte não acredita que suas decisões de investimento individuais sejam necessariamente melhores do que aquelas tomadas com aconselhamento de terceiros. Ao todo, 48% discordam da afirmação, sendo 25% em discordância forte e 23% em discordância parcial, se somados aqueles que se colocaram como neutros, esse grupo salta para 82%. Por outro lado, apenas 18% concordam, divididos entre 14% parcialmente e 4% fortemente, indicando que uma minoria acredita ter maior capacidade de obter resultados positivos por conta própria. Esses dados podem ser diretamente relacionados à escolaridade e ao acesso à informação dos brasileiros, segundo a ANBIMA (2026) conhecimento e atitude financeira caminham juntos, nesse sentido apenas 33% dos investidores do país já participaram de aula, curso ou palestra sobre educação financeira. Portanto, a análise comportamental do resultado é normal, visto que as pessoas não terão confiança para tomar escolhas em assuntos em que elas não estudaram.

Figura 8: Percepção dos respondentes sobre seu conhecimento em relação a outras pessoas

e) Em relação aos seus colegas de trabalho, amigos e familiares, você se considera um investidor mais experiente.

100 respostas



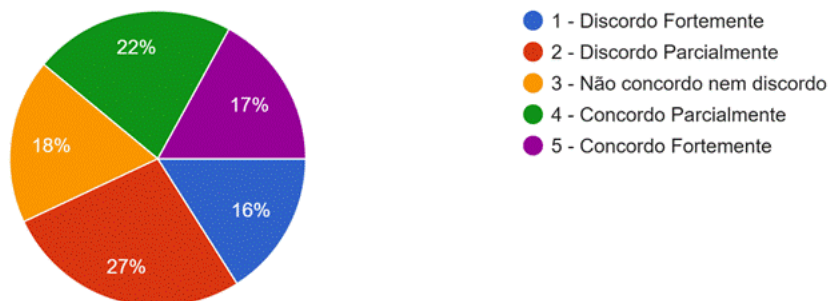
Fonte: Elaboração própria.

A partir das respostas, a maioria dos entrevistados não se considera mais experiente em investimentos do que colegas de trabalho, amigos ou familiares. Ao todo, 53% discordam da afirmação, sendo 29% em discordância forte e 24% em discordância parcial, se adicionados aqueles que permaneceram neutros esse número chega a 67% o que demonstra uma percepção predominante de que seu nível de experiência não é superior ao dos demais, assim como na pergunta anterior esse resultado pode ser colocado em razão da falta de estudo sobre o tema, assim a maioria dos brasileiros não tem a confiança de seu domínio. Em contrapartida, 33% concordam em algum grau, com 26% parcialmente e 7% fortemente, revelando que uma parcela significativa acredita ter mais conhecimento ou prática na área. Esse resultado indica que o viés de confiança excessiva não se apresenta na amostra, uma vez que a maior parte dos respondentes não superestima suas habilidades em comparação com outras pessoas, segundo Kahneman (2012), o excesso de confiança leva os indivíduos a acreditar que possuem conhecimentos e capacidades superiores aos dos demais, o que pode resultar na subestimação de riscos e na tomada de decisões mais arriscadas.

Figura 9: Relação dos respondentes com gastar ou investir

f) Você tem mais prazer em gastar dinheiro do que em poupar para o futuro.

100 respostas



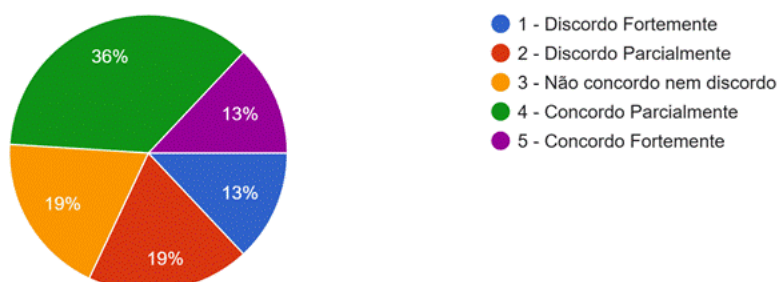
Fonte: Elaboração própria.

A partir das respostas, percebe-se um equilíbrio em relação à afirmação “Você tem mais prazer em gastar dinheiro do que em poupar para o futuro”. Ao todo, 43% discordam, sendo 16% em discordância forte e 27% em discordância parcial, o que indica uma valorização do ato de poupar do que o consumo imediato. Por outro lado, 39% concordam, com 22% parcialmente e 17% fortemente, ou seja uma boa parte ainda encontra maior satisfação no gasto presente em detrimento da reserva para o futuro, somados a aqueles que não souberam responder esse número aumenta para 57%, sendo assim, maioria. Hoje em dia, essa propensão maior a gastar do que a poupar tem um catalisador que são as redes sociais conforme posto por Bauman (2008), o impulso natural a gastar agora é ajudado pela internet, além dos fatores que influenciam tendências, tem uma facilidade, conveniência e conforto para realizar tal ato.

Figura 10: Monitoramento dos respondentes com suas finanças

g) Você acompanha as suas finanças periodicamente, estabelece metas financeiras de longo prazo e se esforça para alcançá-las.

100 respostas



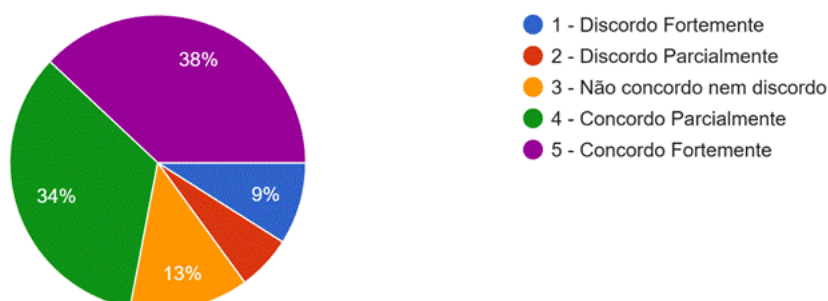
Fonte: Elaboração própria.

Do total, 13% afirmaram discordar fortemente, evidenciando ausência de hábito de acompanhamento ou planejamento financeiro. Outros 19% declararam discordar parcialmente, sugerindo práticas pouco consistentes ou esporádicas. Já 19% não concordam nem discordam com a afirmação. Por outro lado, 36% disseram concordar parcialmente, revelando que existe algum esforço para manter disciplina e metas, ainda que não de forma plena. Finalmente, 13% afirmaram concordar fortemente, dando a entender como alguém altamente comprometido com o acompanhamento periódico e o planejamento de longo prazo. Lusardi e Mitchell (2014) dizem que educação financeira é a habilidade de processar informações econômicas e fazer decisões sobre planejamento financeiro, acumulação de riquezas, planejamento futuro e débito, dado um país como Brasil em que poucas pessoas estudam sobre o tema, as respostas estão condizentes com sua realidade e com o que diz as autoras.

Figura 11: Expectativa de crescimento salarial

h) Você pensa que o seu salário tende a aumentar com o passar do tempo.

100 respostas



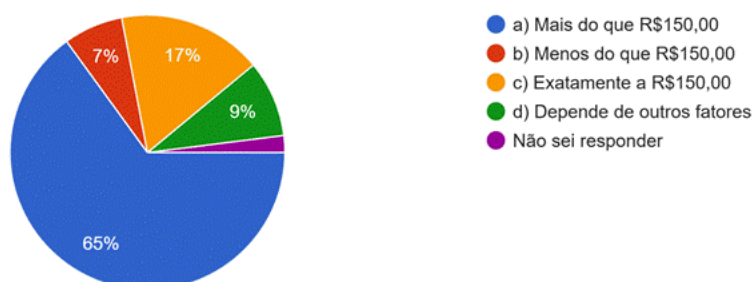
Fonte: Elaboração própria.

Do total, 9% afirmaram discordar fortemente, demonstrando não acreditar na possibilidade de crescimento salarial. Outros 13% disseram discordar parcialmente, revelando certo pessimismo, mas sem rejeição absoluta. Em contrapartida, 34% declararam concordar parcialmente, indicando expectativa moderada de aumento ao longo do tempo. Já 38% afirmaram concordar fortemente, representando o grupo mais otimista, que acredita firmemente na progressão salarial futura. Nesse sentido, FEBRABAN (2024) mostrou que 41% dos brasileiros acreditam que os salários irão aumentar, enquanto 39% esperam estabilidade e 16% acreditam em perdas salariais. O levantamento também identificou um aumento do otimismo em relação ao início do ano, indicando que as expectativas sobre crescimento da renda acompanham a melhora do mercado de trabalho.

Figura 12 - Compreensão sobre juros compostos

1. Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, qual o valor que você terá na pou...o tenha sido depositado e nem retirado dinheiro.

100 respostas



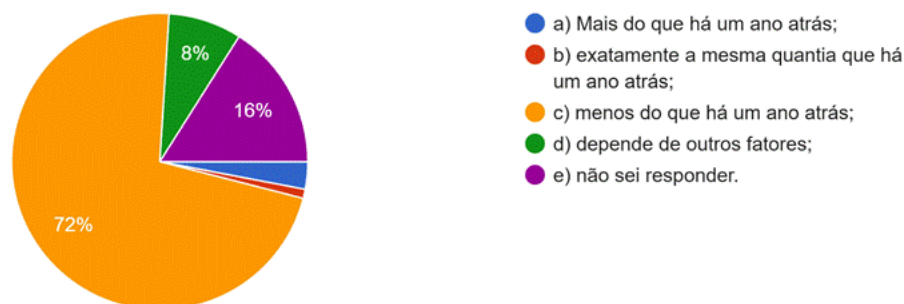
Fonte: Elaboração própria.

Entre os 100 entrevistados, 65% respondeu corretamente que após cinco anos o valor seria mais do que R\$150,00, reconhecendo o efeito dos juros compostos ao longo do tempo. Por outro lado, 17% acreditaram que o montante seria menos do que R\$150,00, demonstrando desconhecimento. Já 9% afirmaram que seria exatamente R\$150,00, como se os juros fossem simples. Além disso, 7% disseram que o resultado dependeria de outros fatores. Por fim, 3% declarou não saber responder. Esse resultado é satisfatório, mostra que apesar de apenas 21% da população brasileira já ter participado de aulas ou cursos de educação financeira ANBIMA (2026), muitos ainda conseguem ter um conhecimento básico sobre o assunto.

Figura 13: Conhecimento acerca de inflação e poupança

2. Suponha que a remuneração da Poupança é de 6% ao ano e que a inflação é de 9% ao ano. Após 1 ano, quanto é possível comprar com o dinheiro que ficou investido na Poupança?

100 respostas



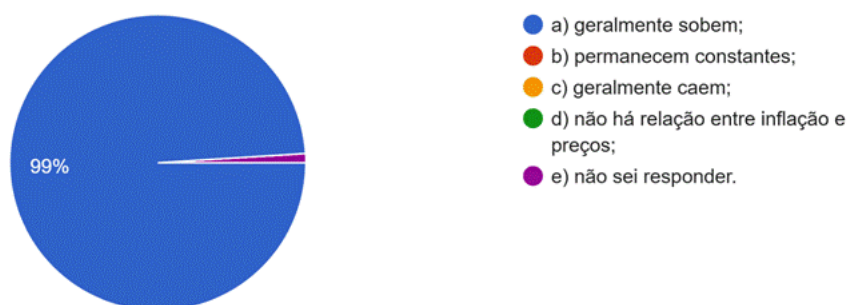
Fonte: Elaboração própria.

Dentre os 100 entrevistados, 72% dos respondentes acertaram ao dizer que seria possível comprar menos após um ano, já que a inflação de 9% supera o rendimento de 6%. Em contraste, 4% acreditaram que seria possível comprar mais, 13% disseram que seria possível comprar exatamente a mesma quantia e 8% afirmaram que dependeria de outros fatores. O elevado percentual de acertos indica que a maior parte dos entrevistados compreende o efeito da inflação sobre o poder de compra e reconhece que um rendimento nominal inferior à inflação resulta em perda de renda real. Esse entendimento é fundamental para a tomada de decisões financeiras mais conscientes, como a escolha de investimentos que superem a inflação e o planejamento do consumo ao longo do tempo. Por outro lado, o fato de 28% dos respondentes terem apresentado respostas incorretas ou demonstrado incerteza evidencia que ainda existem lacunas importantes na compreensão de conceitos econômicos básicos, reforçando a necessidade de ampliar iniciativas de educação financeira para que um número maior de pessoas seja capaz de interpretar corretamente o impacto da inflação sobre seu patrimônio e seu poder de compra.

Figura 14: Entendimento sobre inflação e preços

3. Em um país onde a inflação é alta, os preços:

100 respostas



Fonte: Elaboração própria.

Nessa questão, 99% afirmaram corretamente que, em um país onde a inflação é alta, os preços geralmente sobem. Enquanto, 1% não soube responder. Já as outras opções não tiveram respostas.

Figura 15: Percepção sobre taxa de juros e taxa Selic

4. Qual é a relação entre a taxa de juros cobrada por um banco comercial ao realizar um empréstimo e a taxa básica de juros (Selic)?

100 respostas



Fonte: Elaboração própria.

Nessa questão sobre a relação entre os juros cobrados pelos bancos e a taxa básica Selic, os resultados mostram que 57% dos participantes responderam

corretamente que os bancos cobram taxas maiores que a Selic. Por outro lado, 2% acreditaram que a taxa seria exatamente igual e outros 2% que seria menor, ambas respostas incorretas e que revelam desconhecimento sobre como funciona o crédito. Já 14% afirmaram que dependeria da política de cada banco. Além disso, 25% disseram não saber responder. Esse resultado demonstra que mais da metade dos respondentes compreende um dos princípios básicos do funcionamento do sistema financeiro: as taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras são superiores à taxa Selic, uma vez que incorporam fatores como custos operacionais, risco de inadimplência, tributos e margem de lucro. Esse conhecimento é importante para que os consumidores consigam avaliar melhor as condições de crédito e compreendam por que financiamentos, empréstimos e o crédito rotativo apresentam juros significativamente superiores à taxa básica da economia.

Figura 16: Entendimento de risco e retorno

5. Qual é a relação entre retorno e risco entre os ativos financeiros?

100 respostas



Fonte: Elaboração própria.

Na questão sobre a relação entre retorno e risco dos ativos financeiros, os resultados mostram que 63% dos respondentes afirmaram corretamente que é provável que um ativo de maior retorno tenha maior risco. Por outro lado, 14% disseram que um ativo de menor retorno teria maior risco. Já 20% declararam não saber responder. A opção de falta de relação entre risco e retorno não teve nenhuma resposta. Esse resultado indica que a maioria dos respondentes compreende um dos princípios fundamentais das finanças: em geral, investimentos com maior potencial de retorno estão associados a níveis mais elevados de risco.

Esse conceito é essencial para a tomada de decisões de investimento, pois permite que os indivíduos avaliem de forma mais consciente a relação entre rentabilidade esperada e possibilidade de perdas, evitando expectativas irreais de obter altos retornos sem assumir riscos proporcionais.

De modo geral, os resultados evidenciam que os respondentes apresentam um nível razoável de conhecimento sobre conceitos básicos de educação financeira, especialmente em temas como inflação, juros compostos e relação entre risco e retorno. Entretanto, a análise sob a perspectiva da economia comportamental demonstra que, apesar desse conhecimento, uma parcela significativa ainda manifesta comportamentos que podem comprometer a qualidade das decisões financeiras, como a procrastinação no planejamento da aposentadoria, a influência do consumo imediato e a realização de escolhas sem pesquisa prévia. Por outro lado, observou-se que a maioria dos participantes não apresenta indícios de excesso de confiança em relação ao próprio conhecimento financeiro e demonstra preocupação em comparar preços e buscar informações antes de decidir. Esses resultados reforçam que a tomada de decisão financeira não depende exclusivamente do domínio de conceitos técnicos, mas também é fortemente influenciada por fatores psicológicos e comportamentais, evidenciando a importância de iniciativas que integrem educação financeira e economia comportamental para promover decisões mais conscientes e racionais.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar o nível de letramento financeiro dos respondentes e identificar como vieses comportamentais, sob a perspectiva da economia comportamental, podem influenciar suas decisões financeiras. Com base nos resultados obtidos, considera-se que esse objetivo foi alcançado, uma vez que foi possível avaliar o conhecimento dos participantes acerca de conceitos financeiros básicos e, simultaneamente, identificar comportamentos associados a vieses cognitivos que influenciam suas escolhas econômicas.

Os resultados evidenciaram que a amostra apresenta um nível satisfatório de letramento financeiro em temas como inflação, juros compostos, taxa Selic e relação entre risco e retorno. Entretanto, verificou-se que o conhecimento técnico não é

suficiente para garantir decisões financeiras plenamente racionais. As respostas relacionadas aos vieses comportamentais demonstraram que parcela significativa dos participantes apresenta comportamentos como procrastinação no planejamento da aposentadoria, preferência pelo consumo imediato e realização de decisões financeiras sem pesquisa prévia, evidenciando a influência de fatores psicológicos sobre o processo decisório. Apesar disso, observou-se baixa incidência do viés de excesso de confiança, uma vez que a maioria dos respondentes não se considera mais experiente em investimentos do que outras pessoas nem acredita tomar decisões superiores às de um profissional ou consultor.

Esses resultados reforçam os pressupostos da economia comportamental, especialmente aqueles discutidos por Kahneman (2012), ao demonstrar que as decisões financeiras são influenciadas não apenas pelo nível de conhecimento dos indivíduos, mas também pela forma como processam informações, percebem riscos e avaliam recompensas presentes e futuras. Dessa forma, evidencia-se a importância de integrar educação financeira e economia comportamental no desenvolvimento de políticas públicas, programas educacionais e iniciativas voltadas à promoção de decisões financeiras mais conscientes.

Como limitação da pesquisa, destaca-se a utilização de uma amostra não probabilística por conveniência, o que restringe a possibilidade de generalização dos resultados para toda a população brasileira. Além disso, os dados foram obtidos por meio de um questionário de autorrelato, estando sujeitos à percepção e à sinceridade dos participantes no momento das respostas, assim como não há possibilidade de comprovar que as perguntas técnicas não foram respondidas, com alguma ajuda externa.

Por fim, sugere-se que pesquisas futuras utilizem amostras maiores e probabilísticas, permitindo comparações entre diferentes perfis sociodemográficos, como faixa etária, renda e escolaridade. Recomenda-se, ainda, o emprego de estudos estatísticos mais abrangentes que possibilitem investigar a relação entre o nível de letramento financeiro e a presença de vieses comportamentais, contribuindo para uma compreensão mais aprofundada dos fatores que influenciam a tomada de decisões financeiras.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, B; CAMPOS, F; CORREIA, W. Uso da escala likert na análise de jogos. **Salvador: SBC-Proceedings of SBGames Anais**, v. 7, n. 2, p. 2, 2011.

ANBIMA. **Raio-X do Investidor: 9ª edição**. São Paulo: ANBIMA, 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Implementando a Estratégia Nacional de Educação Financeira**. 2010. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/Estrategia_nacional_Educacao_Financeira_ENE_F.pdf. Acesso em 15 de outubro de 2016

BAUMAN, Z. **Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadoria**. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.

BRUE, S; GRANT, R. **História do pensamento econômico. 2. ed**. Porto Alegre: +A Educação - Cengage Learning Brasil, 2024.

CAVALCANTE, A; PEREIRA, F. Educação financeira em contexto de financeirização precarizada: nuances do endividamento das famílias no Brasil. In: Anais do XVIII Encontro da Associação Keynesiana Brasileira. **Anais...** Curitiba, 2025.

FEBRABAN. Pesquisa RADAR: otimista para 2025, brasileiro espera que vida pessoal, familiar e país vão melhorar. **FEBRABAN**, 2024. Disponível em: <https://portal.febraban.org.br/noticia/4239/pt-br/>. Acesso em: 12 jul. 2026.

FOWLER, F. **What is a survey?**. Washington, DC: American Statistical Association, 1995.

FREITAS, H *et al*. O método de pesquisa survey. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 105-112, set. 2000.

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

KRAEMER, K; PINSONNEAULT, A. Survey Research Methodology in Management Information Systems: an assessment. **Journal Of Management Information Systems**, [S.L.], v. 10, n. 2, p. 75-105, set. 1993. Informa UK Limited.

LUSARDI, A; MITCHELL, O. **The economic importance of financial literacy: theory and evidence**. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 52, n. 1, p. 5–44, 2014.

MACHADO, M. **“Amanhã, sem falta” – Os efeitos econômicos da procrastinação**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia), Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012.

PEREIRA, F. Uma análise crítica behaviorista da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) brasileira In: . 1º Behavioral Science Lab Seminars 2021 (FEA/USP) – Tema 5: Economia Comportamental. **Anais...** São Paulo, 2021.

SIMON, H. Rational decision-making in business organizations. **Nobel Memorial Lecture**. Pittsburgh, 1979.