



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E
CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

HÉLYDA CECÍLIA FERREIRA DOS SANTOS

**Análise da influência da educação financeira sobre as decisões
econômicas dos indivíduos**

FORTALEZA

2022

HÉLYDA CECÍLIA FERREIRA DOS SANTOS

**Análise da influência da educação financeira sobre as decisões
econômicas dos indivíduos**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado Executivo, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Professora Dra. Eveline Barbosa Silva Carvalho

FORTALEZA

2022

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

S235a Santos, Hélyda Cecília Ferreira dos.

Análise da influência da educação financeira sobre as decisões econômicas dos indivíduos / Hélyda Cecília Ferreira dos Santos. – 2022.

45 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências Econômicas, Fortaleza, 2022.

Orientação: Profa. Dra. Eveline Barbosa Silva Carvalho.

1. Educação Financeira. 2. Economia Comportamental. 3. tomada de decisão. I. Título.

CDD 330

HÉLYDA CECÍLIA FERREIRA DOS SANTOS

ANÁLISE DA INFLUÊNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA SOBRE AS DECISÕES
DOS INDIVÍDUOS

Monografia apresentada à Faculdade de
Economia, Administração, Atuária e
Contabilidade como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____ / ____ / ____

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Dra. Eveline Barbosa Silva Carvalho (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Francisco Gildemir Ferreira da Silva
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof.^a Dra. Sandra Maria dos Santos
Universidade Federal do Ceará (UFC)

AGRADECIMENTO

Agradeço primeiramente a Deus e a Virgem Maria que me sustentou nos momentos mais difíceis desta jornada e naqueles em que pensei em desistir. Sem Eles nada teria conseguido.

Aos meus pais, Francisco Hélio e Maria Vilanilza, pelo dom da minha vida e por ser apoio essencial nesta caminhada.

Por todos os professores do curso de Ciências Econômicas da UFC que tive o privilégio de ter aula, e em especial a Prof.^a Dr.^a Eveline Barbosa Silva Carvalho pela sua disponibilidade de tempo e paciência, além das orientações.

*Ó Virgem especiosa,
Toda cheia de ternura,
Extintos nossos pecados
Dá-nos pureza e bravura,*

*Dá-nos uma vida pura,
Põe-nos em vida segura,
Para que a Jesus gozemos,
E sempre nos alegremos.*

Ave Maris Stella

RESUMO

Tem sido objeto de estudo a importância da Educação Financeira no mundo e como ela pode contribuir para uma melhor tomada de decisões econômicas dos indivíduos. Paralelamente a isto, há uma crescente linha de estudo dentro das Ciências Econômicas que busca evidenciar como o comportamento das pessoas influencia em suas escolhas econômicas. Sendo assim, o objetivo do presente trabalho é analisar como a Educação Financeira contribui para uma melhor tomada de decisão e como a Economia Comportamental pode tornar mais efetivo o ensino da Educação Financeira em diversos níveis. Tal investigação torna-se proeminente no atual cenário de desenvolvimento dos mercados financeiros e inclusão bancária em que cada vez mais indivíduos são inseridos em contextos onde são levados a tomarem decisões sobre suas finanças. Para isso foi realizado um levantamento bibliográfico que buscou evidenciar como alguns autores abordam os temas em questão e quais conclusões podem ser tiradas de tais abordagens. Dentre as possíveis conclusões destaca-se que a Educação Financeira influencia positivamente o comportamento financeiro dos indivíduos, mas também há outros fatores comportamentais que precisam ser considerados pelos educadores para que o ensino da Educação Financeira seja mais efetivo como, por exemplo, aversão a mudança e confiança em excesso.

Palavras-chave: Educação Financeira; Economia Comportamental; Ciências Econômicas; tomada de decisão; desenvolvimento dos mercados.

ABSTRACT

The importance of Financial Education in the world and how it can contribute to better economic decision-making by individuals has been the object of study. Parallel to this, there is a growing line of study within the Economic Sciences that seeks to show how people's behavior influences their economic choices. Therefore, the objective of the present work is to analyze how Financial Education contributes to better decision making and how Behavioral Economics can make the teaching of Financial Education at different levels more effective. Such investigation becomes prominent in the current scenario of development of financial markets and banking inclusion in which more and more individuals are inserted in contexts where they are led to make decisions about their finances. For this, a bibliographic survey was carried out that sought to show how some authors approach the themes in question and what conclusions can be drawn from such approaches. Among the possible conclusions, it is highlighted that Financial Education positively influences the financial behavior of individuals, but there are also other behavioral factors that need to be considered by educators so that the teaching of Financial Education is more effective, such as aversion to change and overconfidence.

Keywords: Financial Education; Behavior Economics; Economics Sciences; Decisions-making; Markets development

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 EDUCAÇÃO FINANCEIRA	10
2.1 Relatório <i>Standard & Poor's Ratings Services</i> de Educação Financeira.....	12
3 ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	15
3.1 Sistema Dual de Daniel Kahneman	17
4 ANÁLISE DE RESULTADOS	26
4.1 Relatório <i>Standard & Poor's Ratings Services</i> de Educação Financeira.....	26
4.2 Educação Financeira e Economia Comportamental: estudos empíricos	33
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
REFERÊNCIAS	43

1 INTRODUÇÃO

Os indivíduos fazem diariamente escolhas econômicas com um grau de impacto maior ou menor em suas vidas, isto é, fazem diversas escolhas como: optar por um determinado produto na prateleira do supermercado por ser mais barato ou um mais caro, comprar um carro ou andar de Uber, comprar ou alugar uma casa, dentre tantas outras decisões. Dentre essas opções a teoria econômica convencional garante que os indivíduos escolhem a melhor cesta de bens de acordo com seu conjunto orçamentário com objetivo final de maximizar sua utilidade (VARIAN, 2015). No entanto, há uma crescente corrente das Ciências Econômicas que considera que as pessoas nem sempre fazem o uso da razão de modo a obter a melhor escolha econômica. Nesse campo, a Economia Comportamental estuda como os indivíduos são influenciados por aspectos cognitivos, sociais e emocionais (ÁVILA E BIANCHI, 2015).

Segundo a OCDE (2005) a educação financeira pode ser importante no auxílio das tomadas de decisões econômicas dos indivíduos para promover o crescimento econômico, confiança e estabilidade e proteção do consumidor. Diante desse contexto é necessário o entendimento de como a Educação Financeira pode ser usada como ferramenta de auxílio para a melhor tomada de decisões econômicas. Entretanto, é essencial avaliar a melhor forma de se ensinar educação financeira considerando que as pessoas são influenciadas por estados emocionais em suas tomadas de decisão. Segundo Braunstein e Welch (2002) embora as pesquisas demonstrem que a instrução financeira pode melhorar o comportamento financeiro dos indivíduos, o aumento do estudo não resultará na melhoria automática porque a suposição de aumento de informações e mudança comportamental é falha. A incógnita está em porque mesmo aqueles que possuem educação financeira por vezes tomam atitudes que não correspondem ao melhor uso da razão. Tal fato é estudado pela Economia Comportamental que considera em sua análise que os tomadores de decisão são influenciados por vieses cognitivos.

Torna-se ainda mais importante o incentivo da alfabetização financeira na atualidade devido à expansão dos mercados e o acesso a mais produtos financeiros e bancos digitais, em especial com o advento da internet. Deve ser considerado

também o apelo chamativo do marketing e das vendas que podem trazer sérios prejuízos a consumidores desavisados dos riscos, além de mudanças demográficas que influenciam a aposentadoria (ENEF, 2017).

Por conseguinte, o presente estudo tem como objetivo geral analisar como a economia comportamental pode tornar o ensino da educação financeira mais efetiva. Além disso, possui como objetivos específicos: (1) analisar as variações de educação financeira com base no relatório *Standard & Poor's Ratings Services* (2014); (2) analisar a relação entre economia comportamental e educação financeira. A justificativa é de que se torna relevante investigar a influência da educação financeira na tomada de decisões econômicas em decorrência do desenvolvimento dos mercados financeiros e da inclusão bancária, bem como das mudanças demográficas, econômicas e políticas.

Para entender melhor como a educação financeira pode ajudar a melhorar as decisões econômicas dos agentes foi realizada uma pesquisa com tipologia descritiva; qualitativa; bibliográfica. A coleta de dados foi secundária. E a análise de dados se deu por meio da seleção de pesquisas que tratam do tema, isto é, como artigos, teses, entre outros, e foram analisadas as posições dos autores estudados.

Além desta introdução, este trabalho conta com mais seis seções. A segunda seção trata da Educação Financeira, isto é, da sua definição e sua situação no mundo. A terceira seção trata da Economia Comportamental, mais especificamente como as pessoas são influenciadas por vieses e erros sistemáticos. Na quarta seção temos o estabelecimento da relação entre a Educação Financeira e Economia Comportamental. A quinta seção expõe como foi realizado o processo metodológico. A sexta seção trata da análise e interpretação de acordo com os autores escolhidos. A oitava traz as considerações finais. E, por fim, têm-se as referências bibliográficas.

2 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE (2005) define a Educação Financeira de forma ampla como sendo o processo pelo qual os consumidores e investidores financeiros aprimoram sua compreensão sobre produtos, conceitos e riscos financeiros e, por meio da informação, instrução e/ou aconselhamento desenvolvem as habilidades e a confiança para se tornarem mais conscientes de riscos e oportunidades financeiras para fazerem escolhas informadas, saber onde buscar ajuda e tomar outras ações efetivas para melhorar seu bem estar financeiro. Portanto, a educação sobre finanças ajuda os indivíduos a orçar e gerir melhor sua renda, poupança e investimentos, além de diminuir os riscos de se tornarem vítimas de fraudes financeiras.

Ademais, a OCDE (2005) salienta a diferença entre a educação financeira e a proteção do consumidor ao adquirir produtos financeiros. Ambas buscam o bem-estar dos indivíduos e a eficiência dos mercados financeiros, porém são complementares e não substitutos. A segunda fornece uma rede de proteção aos consumidores que são incapazes ou que são relutantes em melhorar seu conhecimento financeiro. Nesse sentido, a educação financeira vai além do fornecimento de informações e aconselhamento financeiro, isto é, podem envolver aspectos importantes como o gerenciamento da poupança básica, gestão da dívida privada como também pré-requisitos para conscientização financeira, como o aprendizado de noções de matemática e economia.

Diante disto, percebe-se que há um constante desenvolvimento do mercado financeiro e isso em grande parte é facilitado pelo advento da internet, do desenvolvimento de novas tecnologias e da globalização. Além disso, os consumidores possuem mais acesso aos serviços financeiros de crédito e poupança disponíveis em diferentes locais, isto é, desde serviços online de bancos e corretoras disponíveis no celular até agências bancárias. O avanço tecnológico reduziu o custo de operações e facilitou a entrada de mais pessoas, muitos dos quais possuem pouca experiência em finanças. Neste sentido, observa-se também uma maior oferta de produtos financeiros que favorece os consumidores por permitir que eles façam escolhas de acordo com seu perfil e objetivo, no entanto os retornos e riscos por vezes não são de imediato discernidos. A internet facilita a divulgação

de ofertas irregulares, muitas vezes com promessas falsas de grandes rentabilidades. No que diz respeito às mudanças demográficas o fato é que as pessoas estão vivendo mais o que repercute na diversificação dos gastos dos indivíduos após aposentadoria podendo ocorrer redução de ativos como imóveis e ações. Uma menor taxa de natalidade e com maior longevidade dos indivíduos desafiam a previdência social, pois há menos trabalhadores para cada aposentado (ENEf, 2017).

Ainda de acordo com o plano diretor da Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEf (2017) promovido pelo Governo Federal brasileiro, conscientizar os indivíduos para a importância do planejamento financeiro, a adotarem decisões sobre finanças e consumo de boa qualidade, além de terem uma poupança torna-se essencial porque um melhor desempenho de cada cidadão contribui para um sistema financeiro mais sólido e eficiente porque as dificuldades financeiras dos indivíduos afetam também a sociedade como um todo devido à sobrecarga das redes de proteção social.

Braunstein e Welch (2002) também advogam nesse sentido de que consumidores melhor educados financeiramente contribuem para um mercado mais competitivo e eficiente, pois quando demandam por produtos condizentes com suas necessidades financeiras de curto e longo prazo estimulam os fornecedores financeiros do mercado a criarem melhores produtos financeiros. Ainda de acordo com a ENEf (2017), no que diz respeito a produtos financeiros mais complexos a falta de conhecimentos básicos reduz a efetividade das ações governamentais. Nesse sentido, a educação financeira não se restringe somente ao campo das finanças, mas perpassam por habilidades matemáticas necessárias à realização de cálculos financeiros que permitem a comparação de juros, prêmios, rentabilidades, taxas de administração entre outros aspectos que beneficiam a tomada de decisões. Carvalho (1999) destaca que o uso da matemática não se restringe somente a somas ou casos como troco ou pagamento de um total no caixa, mas também no entendimento de contracheque, no cálculo de descontos nos salários, aluguéis, entre outros e também na relação de preço explícito e as taxas que muitas vezes não está embutida. Outro aspecto a se destacar é o problema da assimetria de informações. Como destaca Assaf Neto (2015), isto ocorre quando um agente econômico possui mais informações que o outro, o que impede que todos os

participantes do mercado detenham as mesmas informações. Por conseguinte, o mercado torna-se ineficiente e promove uma precificação incorreta dos bens negociados no mercado. Assim, um mercado é eficiente quando todas as informações forem simétricas, isto é, acessíveis e suficientes para tomadores e prestadores de recursos de modo que possam tomar decisões de maneira adequada.

A OCDE (2005) estimula a promoção de programas de educação sobre finanças de acordo com os subgrupos específicos de consumidores a fim de considerar os vários contextos de suas vidas. Por exemplo, para os jovens que estão iniciando no mercado de trabalho para que mantenham suas despesas e dívidas controladas. Ou mesmo para pessoas de baixa renda e/ou menos escolarizados. Para as famílias para que possam financiar a educação dos filhos. Como também para os mais velhos para que possam ter uma poupança suficiente para aposentadoria. Portanto, a educação deve estar relacionada às circunstâncias de cada indivíduo de modo que se tornem mais efetivas e os programas de aconselhamento financeiros sejam personalizados. Além disso, a promoção da educação deve ser promovida sem vieses, isto é, as instituições financeiras devem desenvolver códigos de conduta para o aconselhamento dos consumidores sem vinculação ao fornecimento de um produto específico, portanto, livre de interesses particulares.

2.1 Relatório *Standard & Poor's Ratings Services* de Educação Financeira

Nesta seção se analisará a pesquisa global feita por Klapper, Lusardi, Oudheusden (2014) através da *Standard & Poor's Ratings Services* que ouviu mais de 150.000 pessoas em 140 países no ano de 2014. As perguntas foram realizadas pessoalmente onde a cobertura telefônica era menos de 80% da população. As unidades que serviram de amostragem foram escolhidas de acordo com a população, a geografia ou ambos e rotas aleatórias foram usadas para selecionar os indivíduos. Nas economias em que a entrevista foi por telefone usou-se a discagem de dígitos aleatórios. A ponderação dos dados foi usada para garantir que em cada economia houvesse uma amostragem representativa. A população alvo foram pessoas com 15 anos ou mais, incluindo prisioneiros e soldados.

O objetivo foi investigar o nível de Educação Financeira por meio de perguntas sobre conceitos financeiros básicos, tais como: diversificação de risco, inflação, juros compostos e habilidade com números. As cinco perguntas estão contidas em um quadro abaixo, sendo as respostas indicadas em negrito.

QUADRO 1 – PERGUNTAS DO RELATÓRIO STANDARD & POOR'S RATINGS SERVICES

<p>1) Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar seu dinheiro em um negócio ou investimento, ou colocar seu dinheiro em vários negócios ou investimentos?</p> <p>A) Um negócio ou investimento; B) Vários negócios ou investimentos; C) Não sei; ou se recusou a responder.</p>
<p>2) Suponha que nos próximos 10 anos os preços das coisas que você compra dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar menos do que pode comprar hoje, o mesmo que pode comprar hoje, ou mais do que pode comprar hoje?</p> <p>A) Menos; B) O mesmo; C) Mais; D) Não sei; se recusou a responder.</p>
<p>3) Suponha que você precise emprestar 100 dólares americanos. Qual é o menor valor a pagar: 105 dólares americanos ou 100 dólares americanos mais três por cento?</p> <p>A) 105 dólares americanos; B) 100 dólares americanos mais três por cento; C) não sei; se recusou a responder.</p>
<p>4) Suponha que você coloque dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano à sua conta. O banco adicionará mais dinheiro à sua conta no segundo ano do que no primeiro ano ou adicionará a mesma quantia em ambos os anos?</p> <p>A) Mais; B) O mesmo; C) Não sei; recusou-se a responder.</p>
<p>5) Suponha que você tenha 100 dólares americanos em uma conta poupança e o banco adiciona 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta depois de cinco anos se não retirasse nenhum dinheiro da conta?</p> <p>A) mais de 150 dólares; B) Exatamente 150 dólares; C) Menos de 150 dólares; D) Não sei; se recusou a responder.</p>

Fonte: adaptado de Klapper, Lusardi, Oudheusden (2014, p.6)

Os resultados da pesquisa indicaram que apenas um em cada três adultos é educado financeiramente, sendo grandes as variações entre países e grupos, isto é, as mulheres, os pobres e as pessoas com baixa alfabetização são mais propensos a terem lacunas no conhecimento financeiro. Tal característica não é somente em países emergentes, mas também em países com mercados financeiros mais desenvolvidos. O relatório considerou como educado financeiramente quem respondesse três questões corretas dentre as quatro questões propostas e concluiu que somente 33% dos adultos possuem educação financeira. Isso indica que 3,5 bilhões de adultos, a maioria em países em desenvolvimento, não possuem conhecimento em conceitos básicos de educação financeira.

3 ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Nas últimas décadas o estudo do comportamento humano vem ganhando impulso. Na área econômica o estudo das influências cognitivas, sociais e demográficas sobre o comportamento humano fica a cargo da Economia Comportamental (EC). Este estudo está alicerçado principalmente na experimentação para o desenvolvimento de teorias da tomada de decisão do comportamento humano. A teoria econômica convencional afirma que os indivíduos escolhem a melhor cesta de bens que podem adquirir de acordo com seu conjunto orçamentário com objetivo final de maximizar sua utilidade (VARIAN, 2015). Portanto, as decisões econômicas seriam tomadas de forma racional, ponderada e com capacidade de processar informações. No entanto, estudos recentes do comportamento humano voltado para decisões econômicas consideram que os indivíduos nem sempre são egoístas, por vezes não consideram o custo das suas escolhas, não possuem preferências estáveis, são resistentes a mudanças, não são bons em prever o futuro, possuem dificuldades quanto a decisões de curto e longo prazo e são afetados por fatores psicológicos.

Nesse sentido, para Blackwell, Minard, Engel (2005 p. 22) “o comportamento do consumidor é uma ciência aplicada que se utilizam o conhecimento da economia, psicologia, sociologia, antropologia, estatística e outras disciplinas”. Torna-se ainda mais relevante este estudo quando os indivíduos estão inseridos em uma sociedade onde há uma expansão descontrolada do consumismo em que se prega que quanto mais se tem mais feliz são as pessoas. A sociedade do consumo resultado do crescimento econômico e geração de lucro após a expansão da atividade industrial dos séculos XVIII, XIX e XX fez com que as pessoas acumulassem bens. O consumidor é constantemente influenciado pelas chamadas de marketing e da propaganda para o consumo de bens e serviços disponíveis no mercado, além da influência da família, crenças, costumes, valores, idade, sexo, raça e facilidade de crédito, que de algum modo impacta na formação de sua personalidade. Nesse sentido, sem desconsiderar que os produtos financeiros devem se adequar aos consumidores é certo que o ato de planejar, poupar é influenciado por fatores psicológicos e culturais, além de falta de informações e conhecimentos básicos em finanças, problemas decorrentes de dívidas já contraídas, incômodo com a ideia de

investimento, entre outros. Para além desses fatores, Pereira (2009) afirma que o planejamento financeiro faz com que o consumidor sofra menos oscilações e imprevistos da economia. Além disso, com planejamento financeiro é possível aproveitar as oportunidades de investimento que o mercado propõe; identificar o grau de endividamento aceitável e determinar a parcela dos lucros apurados.

Segundo Ávila e Bianchi (2015) a Economia Comportamental considera em seu estudo a influência dos fatores cognitivos, sociais e emocionais dos indivíduos na tomada de decisão. Seu campo de pesquisa é relativamente recente e incorpora aspectos da teoria e descobertas empíricas do campo da psicologia, além de contribuições da neurociência e outras ciências humanas e sociais. Para tal ciência as decisões econômicas são fortemente influenciadas por fatores emocionais, hábitos, experiência e interação com outros indivíduos. Assim, ela incorpora em seus modelos econômicos fatores psicológicos e sociais que afetam as ações econômicas.

Para a Economia Comportamental o problema da tomada de más decisões econômicas não consiste essencialmente na falta de informações, pois se assim o fosse os problemas seriam resolvidos apenas com o fornecimento de informações e as pessoas tomariam imediatamente decisões corretas. No entanto, para essa teoria os indivíduos não tomam atitudes 100% racionais e, portanto, por vezes tomam decisões que vão contra seus objetivos de médio e longo prazo. Por exemplo, se bastasse dizer às pessoas que não bebam sem moderação para que não tenham doenças provenientes do excesso de álcool não existiriam problemas de alcoolismo. Assim, para a Economia Comportamental mais informações aos indivíduos fazem pouco ou nada na influência da tomada de melhores decisões econômicas. (ÁVILA; BIANCHI, 2015)

Para entender mais fielmente as escolhas dos indivíduos e os processos de mercado, a Economia Comportamental se vale dos experimentos. Portanto, o método experimental é predominante nos trabalhos de pesquisa. De acordo com Ávila e Bianchi (2015), os economistas comportamentais incorporam em seus modelos aspectos de natureza psicológica e emocional, conscientes ou não, que afetam os seres humanos. Os métodos de experimentos tradicionais são os feitos em laboratório, em campo ou o conhecido como natural. Cada pesquisador pondera

entre as vantagens e desvantagens de cada método e escolhe qual melhor se encaixa em seus objetivos.

Dentre as teorias do campo da Economia Comportamental destaca-se o conceito de Racionalidade Limitada proposto pelo autor Herbert Simon em 1950, isto é, nem todas as decisões são ótimas, pois existem limites ao processamento de informações porque existem limites de conhecimento ou informações e de capacidades computacionais. Há também a Teoria das Dimensões Temporais que considera que as pessoas possuem viés para o presente, mas não conseguem prever tendências, valores e comportamentos futuros. Ademais, a Economia Comportamental considera a Teoria das Dimensões Sociais, ou seja, a tomada de decisões dos indivíduos não se dá por escolhas isoladas a partir da racionalidade e do individualismo, mas que ela recebe influência das forças sociais. (ÁVILA; BIANCHI, 2015)

3.1 Sistema Dual de Daniel Kahneman

Nesta parte da pesquisa se analisará o estudo do sistema dual de Daniel Kahneman tendo como base seu livro “Rápido e Devagar: duas maneiras de pensar” (2011). O objetivo é entender como as pessoas tomam decisões. Juntamente com Amos Tversky, Kahneman contribuiu com avanços na Ciência Econômica através da Teoria da Perspectiva que será discutida brevemente nesta seção. Foi também através dessa teoria que Tversky e Kahneman ganharam o prêmio Nobel de Economia em 2002.

O livro em questão foi escolhido por ser um compilado de como Daniel Kahneman avalia a tomada de decisão dos indivíduos através de avanços na psicologia. Através da leitura o autor demonstra como as pessoas são suscetíveis a heurísticas simplificadoras e como tais atitudes provocam erros sistemáticos. Portanto, as heurísticas tomadas nas decisões são processos cognitivos rápidos e fáceis que muitas vezes levam a ações que não são racionais.

A Teoria do Sistema Dual de Kahneman, que se vale da Psicologia Cognitiva e Social, explica porque os indivíduos tomam decisões que nem sempre estão em conformidade com a racionalidade. (ÁVILA; BIANCHI, 2015). Kahneman (2011)

adota em seu livro dois termos da psicologia para explicar como os indivíduos tomam decisões. Portanto, para ele as pessoas possuem dois sistemas, isto é:

QUADRO 2 – SISTEMA DUAL

SISTEMA 1	SISTEMA 2
Opera através da intuição de forma automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço e relativamente inconsciente.	É reflexivo, analítico e aloca atenção às atividades mentais trabalhosas.

Fonte: adaptado de Ávila; Bianchi (2015 p.32)

O Sistema 1, que também é chamado de sistema automático, portanto, origina as sensações e impressões que são facilmente acessadas. As suas habilidades são semelhantes às dos animais. É ele que é acionado quando, por exemplo, dirige-se um carro. Por outro lado, o Sistema 2, também chamado de sistema oneroso, é lento e procura controlar os impulsos e associações do Sistema 1. É ele que é acionado em um problema de resolução de um problema matemático, por exemplo. Assim, a sua ação é interrompida quando a atenção é desviada. Esses dois sistemas disputam a atenção limitada dos indivíduos, porque embora algumas pessoas possam fazer mais de uma coisa ao mesmo tempo, isso só será possível se essas tarefas forem fáceis. O Sistema 2 permanece no modo de pouco esforço e o Sistema 1 gera as impressões que se endossadas pelo sistema oneroso tornam-se crenças que será adotada com pouca ou nenhuma modificação.

Portanto, o Sistema 2 é o responsável pelo autocontrole e o esforço cognitivo, sendo ambos formas de trabalho mental. Este esforço cognitivo em geral é tido como desagradável e os indivíduos tendem a evitá-lo o máximo que podem, principalmente quando estão cansadas e famintas. Quando isso acontece tende-se a deixar o Sistema 1 assumir as ações cotidianas e por isso as pessoas tornam-se muito mais confiantes e inclinadas a acreditar em suas próprias intuições. Ademais, o Sistema 1 tende a fazer ligações causais entre eventos que exigem raciocínio estatístico. Isto se dá porque o sistema automático não é propenso a duvidar. Ele suprime as ambiguidades e constrói histórias que são bastante convincentes. Em processos aleatórios com alta frequência são capazes de convencer as pessoas de que aquele evento não é aleatório. O sistema oneroso consegue duvidar, porém a

dúvida causa um trabalho mais árduo do que a certeza proposta pelo Sistema 1. Portanto, o fato de a mente criar relações causais onde não existe pode expor os indivíduos a erros graves de pensamento.

Kahneman (2011) evidencia também em seu livro o viés cognitivo do efeito halo, isto é, as pessoas tendem a tirar conclusões sobre determinadas coisas de acordo com o seu gosto, sem considerar outras observações. Assim, este viés tenderia os indivíduos a julgarem todas as qualidades de um determinado objeto baseando-se no primeiro julgamento, sendo este favorável ou não. Neste sentido, a sequência em que as primeiras impressões são recebidas influenciará nos julgamentos dos indivíduos a tal ponto que as informações secundárias recebidas podem ser desperdiçadas. Tal efeito se dá através do sistema 1 que tende a narrativas simples e coerentes exagerando em respostas emocionais.

Outro fato que se verifica através da psicologia experimental é o efeito ancoragem, isto é, as pessoas tendem a fazer estimativas devido a influência de informações previamente dadas. O efeito da ancoragem funciona de maneira distinta em cada sistema. No Sistema 2 a ancoragem será com ajuste, isto é, caso a pessoa concorde com âncora (concorde com a informação recebida) a predominância será alinhar valores próximos. No entanto, caso o indivíduo recuse a âncora, este irá alinhar valores distantes da primeira informação. Há também o caso que o sistema oneroso estará com recursos mentais esgotados. Neste caso a pessoa tenderá a aceitar a âncora. Já o efeito *priming* é o que ocorre no sistema automático, isto é, quando uma âncora (primeira informação recebida) é estabelecida, as pessoas tenderão a aproximar as suas respostas de acordo com o primeiro dado. Por exemplo, se é pedido para corretores imobiliários estimarem o valor de venda de uma casa a partir do exame de um folheto contendo informações sobre a venda desta casa, os valores dados por esses corretores serão ancorados, isto é, baseados nas informações presentes no folheto.

Outro erro sistemático que se comete é o Kahneman chama de viés da disponibilidade que é o fato de considerar-se que um evento tem maior probabilidade de ocorrer simplesmente porque um exemplo semelhante vem à mente mais rapidamente. Ou ainda se o indivíduo possui uma experiência emocional com este evento. Portanto, se uma pessoa acompanha um acidente de avião no

noticiário a tendência é que ache que aviões são meios de transporte mais perigosos que os carros, embora estatisticamente tal fato não seja verídico. Resistir a este tipo de viés é possível, mas cansativo, pois surge de um trabalho reflexivo.

O viés cognitivo da representatividade (similaridade a estereótipos) também gera nos indivíduos erros sistemáticos. Tal viés considera que uma história pode ser verdadeira não pelo grau de probabilidade em que ela possa ocorrer, mas na representatividade que tal história gera nas pessoas de acordo com suas crenças, ou seja, é um salto intuitivo de julgamento baseado em gostos e aspectos semelhantes como, por exemplo, a contratação de um jogador que possui mais semelhança física de outros bons jogadores. Assim, as pessoas tendem a acreditar que uma informação é verdadeira pela representatividade. Segundo Kahneman (2011) “os resultados mais representativos combinam-se à descrição de personalidade para produzir as histórias mais coerentes”. Tais histórias nem sempre são as mais prováveis, embora seja plausível, o que acarreta em erros graves se usado como ferramentas para previsão devido à substituição da probabilidade pela plausibilidade. Isto também ocorre quando é dada uma história com dados estatísticos, porque se tende a prestar mais atenção à plausibilidade que a história tem do que os dados que ela apresenta.

Em geral, os indivíduos tendem a ter excesso de confiança, como por exemplo, no mercado financeiro. Ignora-se o que não se sabe devido ao ego, a afiliação a ideias similares de conhecidos e a valorização demasiada do histórico de vitórias e a não avaliação das derrotas. Kahneman (2011) afirma que é mais fácil construir argumentos, ligações causais e histórias convincentes quando se tem poucas informações do que lidar com a falta do saber. Tal fato leva as pessoas a cometerem erros simples que não cometeriam caso a confiança refletisse a coerência das informações recebidas e a capacidade em processá-las. Assim, quando um evento imprevisto ocorre tentam ressignificar suas ações passadas de acordo com o resultado final que essas ações trazem. As intuições parecem ser mais verdadeiras depois do fato. Segundo Kahneman (2011) é o que ocorreu, por exemplo, com a crise financeira de 2008 quando especialistas previam uma queda no mercado de ações, mas não conseguiram provar. No entanto, quando esta se sucedeu os palpites foram ressignificados e tornaram-se provas. Este viés pode levar a efeitos graves para os tomadores de decisão e aqueles que avaliam tais

decisões porque leva os indivíduos a avaliarem não através de um processo avaliativo sólido, mas em decorrência do resultado final. Decisões prudentes anteriores a um fato podem tornar-se irresponsáveis em retrospectiva. Tal fato também ocorre com expectativas sobre o futuro. Assim, o Sistema 1 faz com que perceba-se o mundo de modo mais simples e coerente do que na verdade o é porque isto reduz a ansiedade diante das incertezas.

Como já comentado, se confia muito em intuições e pouco em fatos, inclusive em planejamentos. Por vezes, não se considera o pior cenário possível em um empreendimento como custos não planejados, prazos perdidos entre outros. O erro sistemático está em tomar decisões importantes com otimismo ilusório. As pessoas tendem a acreditar que o resultado final depende inteiramente das suas próprias ações sem considerar o fator acaso.

Uma importante contribuição no campo da Economia Comportamental é a Teoria da Perspectiva ou Teoria dos Prospectos de Amos Tversky e Daniel Kahneman, pelo qual ganhou o prêmio Nobel de Economia. Tal teoria se contrapõe a Teoria da Utilidade, pois essa afirma que, por exemplo, uma quantia ganha de 10 reais para quem tem 100 reais terá a mesma utilidade que uma quantia ganha de 20 reais para quem tem 200 reais. Por isso, se uma pessoa que antes tinha um milhão de reais ganha quatro milhões e outra pessoa que tinha nove milhões perde quatro milhões, ambas teriam a mesma utilidade, pois ambas possuem a mesma riqueza – cinco milhões de reais. No entanto, a teoria da perspectiva mostra que os efeitos psicológicos de ganho ou perda geram utilidades diferentes nas duas pessoas do exemplo anterior. Portanto, verificou-se que o valor que o dinheiro exerce sobre as pessoas é menos importante do que a experiência subjetiva da mudança de riqueza a partir de um referencial. A utilidade depende do histórico de riqueza do indivíduo, não somente da riqueza presente. Por isso, um ganho ou perda de um X valor será sentido psicologicamente mais ou menos dependendo da riqueza que já se tem.

Outra análise que se verifica pela teoria da utilidade é que as pessoas evitarão os riscos. No entanto, pela teoria da perspectiva os indivíduos preferem assumir riscos se as opções apresentadas de um problema forem todas ruins, ou seja, assumir riscos ou não depende de perspectivas favoráveis ou não. Um exemplo para resumir tais fatos é dado: a partir determinada riqueza, uma pessoa

ganhará mais mil reais. Agora ela deverá escolher entre duas opções: escolher a aposta de ter 50 % de chance de ganhar mais mil reais ou conseguir mais 500 reais com certeza. Para esse exemplo, de acordo com a teoria da perspectiva as pessoas escolherão pela a certeza que é ganhar 500 reais e evitarão riscos. Outro exemplo: a partir de determinada riqueza, uma pessoa ganhará mais dois mil reais. Agora ela deverá escolher entre duas opções: 50 % de chance de perder mil reais ou perder 500 reais com certeza. Nesse caso, de acordo com a teoria da perspectiva, as pessoas assumirão os riscos da aposta porque o sentimento de perda possui maior peso psicológico do que o sentimento de ganho. Portanto, os indivíduos tendem a trabalhar mais para evitar perdas do que ganhos como também trabalharão mais para evitar a dor do que ganhar prazer.

A Teoria da Perspectiva possui três características cognitivas que influenciam o Sistema 1. Primeiro, a avaliação de uma situação parte de um ponto de referência, se o resultado a partir deste ponto for melhor ele será tido como ganho, caso contrário será tido como perda. Segundo, há um princípio de sensibilidade decrescente para se avaliar as situações, assim há uma diferença subjetiva de mudança de riqueza para quem perde 100 reais tendo 200 reais de riqueza ou para quem perde a mesma quantia tendo uma riqueza de 1000 reais. Por fim, tem-se que a aversão à perda é maior do que o prazer aos ganhos. Esta última característica em especial se dá devido ao Sistema 1, porque o cérebro humano como também o cérebro dos animais possuem mecanismos que processam e identificam mais rapidamente perdas e ameaças. Um objeto que já se tem possui mais apelo emocional do que aquele que não se tem. Assim, esse sistema automático reflete uma evolução histórica para preservação da espécie. Tal fato não se dá apenas por ameaças reais, mas também àquelas meramente simbólicas, como palavras e gestos.

Assim como as pessoas tendem a atribuir pesos a características de um determinado objeto, elas tendem também a atribuir pesos de um evento incerto a partir de resultados possíveis, isto é, através da probabilidade em que eles possam ocorrer. No entanto, os pesos dados não estão de acordo com as probabilidades dos resultados finais porque há uma influência do estado mental na tomada de decisões. O responsável pela atribuição de pesos é o Sistema 1 que avalia não somente os

potenciais ganhos ou as perdas, mas os riscos emocionais, as recompensas, as frustrações e arrependimentos.

A partir daí tem-se que a perspectiva que se dá a uma probabilidade é influenciada pelo que se chama de efeito de possibilidade. O efeito possibilidade é o que faz com que as pessoas dêem mais peso a resultados improváveis do que o resultado final sugere. É o caso das pessoas que compram bilhetes de loteria, porque embora suas chances sejam ínfimas ainda há a esperança de ganho. Portanto, os resultados são ponderados desproporcionalmente ao que realmente são. Outro efeito que influencia na perspectiva de um resultado é o efeito de certeza. Este efeito indica que resultados quase certos recebem proporcionalmente menos peso do que o resultado final sugere. É o caso, por exemplo, de uma causa judicial em que uma pessoa tem 95% de chance de ganhar no tribunal, mas o advogado apresenta um acordo em que a pessoa ganhará menos do que espera, mas há uma certeza de ganho. Nesse caso, a pessoa tenderá a fazer um acordo embora suas chances sejam quase certas.

Ambos os efeitos possuem grande influência nas decisões em que há uma perda. Por causa do efeito possibilidade, as pessoas tendem a pagar um preço muito maior para eliminar os riscos, ainda que estes sejam pequenos. Segundo Kahneman (2011) quando as probabilidades são muito altas ou muito baixas nem sempre é possível atribuir um único peso, pois às vezes esses eventos podem ser simplesmente ignorados, no entanto quando esses eventos são colocados como foco as pessoas tendem a atribuir valores extremos, isto é, “resultados improváveis recebem peso excessivo – isso é o efeito de possibilidade” e “resultados que são quase certos recebem peso insuficiente em relação à certeza existente”. Para se visualizar melhor tem-se uma tabela de um estudo feito por Tversky e Kahneman que ilustra como os pesos são dados a partir das probabilidades de um evento ocorrer:

FIGURA 1

Probabilidade (%)	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Peso de decisão	0	5,5	8,1	13,2	18,6	26,1	42,1	60,1	71,2	79,3	87,1	91,2	100

Fonte: (KAHNEMAN, 2011, p.336)

Verificam-se por essa tabela que as extremidades recebem os valores correspondentes às suas respectivas probabilidades, isto é, um evento com 0% de probabilidade de acontecer recebe um peso zero e um evento com 100% de chance de acontecer recebe peso 100. Porém um evento possível, mas improvável, com 1% de chance, recebe um peso de decisão muito superior ao que realmente o é. Na outra extremidade, entretanto, a probabilidade de 99% recebe um peso menor. Se as pessoas seguissem os axiomas da racionalidade, os pesos dados deveriam ser correspondentes às suas probabilidades.

A partir da Teoria da Perspectiva, Tversky e Kahneman tiraram outras conclusões de como as pessoas agem em situações de perda ou ganho e o chamaram de o padrão quádruplo de preferências e é considerado um ponto central da teoria. Tomando como base o exemplo que Kahneman coloca em seu livro temos que a primeira fileira indica as perspectivas ilustrativas. A segunda fileira é o sentimento gerado pela perspectiva e como as pessoas se comportam, isto é, se buscam pelo risco ou se tem aversão a ele. Por fim, a última fileira descreve as atitudes de um acusado e um querelante em uma situação de acordo numa ação civil.

FIGURA 2

		GANHO		PERDA	
ALTA PROBABILIDADE Efeito de certeza	1	95% de chance de ganhar 10 mil reais	3	95% de chance de perder 10 mil reais	
		Medo de decepção AVERSÃO AO RISCO		Esperança de evitar perda BUSCA PELO RISCO	
		Aceitação de acordo desfavorável		Rejeição de acordo favorável	
BAIXA PROBABILIDADE Efeito de possibilidade	2	5% de chance de ganhar 10 mil reais	4	5% de chance de perder 10 mil reais	
		Esperança de grande ganho BUSCA PELO RISCO		Esperança em evitar perda AVERSÃO PELO RISCO	
		Rejeição de acordo favorável		Aceitação de acordo desfavorável	

Fonte: adaptado de Kahneman (2011, p.338)

Na Situação 1 indica que os indivíduos mesmo estando em uma situação favorável, isto é, com grande probabilidade de um grande ganho, devido ao medo da decepção, preferem aceitar um acordo com um valor menor para assegurar um ganho certo. Neste caso o efeito de certeza estará influenciando a situação. Na Situação 2 indica que as pessoas mesmo possuindo pequenas chances de ganhar um grande prêmio optaram por assumir riscos. É o efeito de possibilidade influenciando as decisões. Um exemplo é o caso das loterias de sorte. Na Situação

4, embora a situação de probabilidade de perda seja pequena as pessoas quererão muito mais segurança do que um valor esperado. É o caso, por exemplo, das companhias de seguro onde há eventos desastrosos menos prováveis, mas que são ruins e por isso as pessoas tendem a eliminar uma preocupação.

A Situação 3 em especial chama a atenção de Tversky e Kahneman devido a tendência que as pessoas têm em fazer escolhas ruins. Isto porque indica que em situação de ganho (situação 1) com boa probabilidade há uma aversão ao risco e em uma situação de perda (situação 3) há uma busca ao risco embora a probabilidade seja desfavorável. Isto acontece porque há uma sensibilidade decrescente para uma grande probabilidade, como por exemplo, em uma probabilidade de 90% o peso é somente de 71,2 sendo muito menor como mostrado na figura 1. Isto faz com que as pessoas prefiram a aposta de alta probabilidade de uma perda muito maior, rejeitando um acordo favorável, ao invés da perda certa, pois esta se torna mais aversiva. O efeito de certeza que indica que resultados quase certos recebem proporcionalmente menos peso do que o resultado final sugere torna a aposta de perda mais atraente. Aceitar uma perda certa se torna muito doloroso e a esperança de não perda atraente demais para que se tenha uma decisão mais sensata de diminuir os prejuízos. É o caso, por exemplo, de uma guerra em que o lado perdedor continua a lutar mesmo que a vitória do outro lado seja certa. Assim, Kahneman afirma: “atribuição constante de peso excessivo a resultados improváveis — característica da tomada de decisão intuitiva — acaba por levar a resultados inferiores”.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

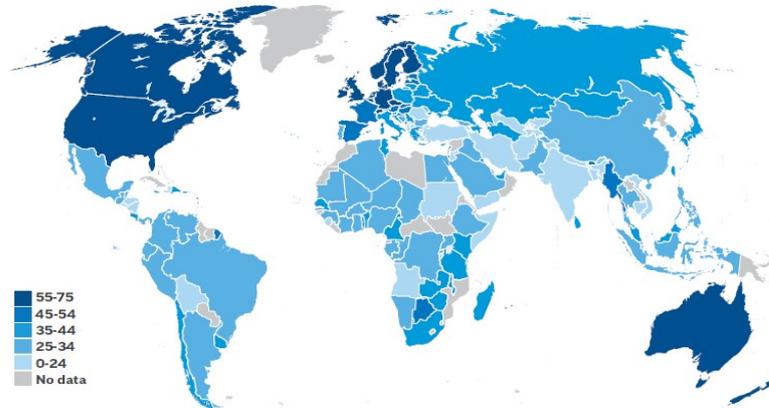
Nesta seção se analisará os artigos pesquisados que tratam da Educação Financeira e Economia Comportamental e seus resultados. A primeira subseção trata dos resultados obtidos pela pesquisa promovida por Klapper, Lusardi, Oudheusden (2014). A segunda subseção trata dos estudos empíricos de Educação Financeira e outros artigos e livros que tratam da Economia Comportamental. Para a realização destas pesquisas foram utilizadas palavras chaves como: educação financeira, economia comportamental, influência de vieses cognitivos, além de mudança comportamental. Por fim, há um quadro resumo que trata de todos os artigos que foram analisados contendo os autores, o objetivo de cada artigo, a metodologia utilizada e os resultados obtidos.

Conclui-se que os autores enfatizam a importância da Educação Financeira. No entanto, há outros aspectos a serem analisados que influenciam na mudança de comportamento para que os indivíduos tomem melhores decisões financeiras. Portanto, além do aspecto da instrução que o ensino da Educação Financeira é responsável, há outros fatores de ordem comportamental influenciados pela cultura, pelos aspectos sociais, pessoais e psicológicos.

4.1 Relatório *Standard & Poor's Ratings Services* de Educação Financeira

O mapa a seguir (figura 3) indica as variações globais da Educação Financeira no mundo e a percentagem de adultos que são financeiramente educados. Os países que possuem coloração azul mais forte são aqueles em que a educação financeira das pessoas corresponde de 55% a 75%, isto é, Austrália, Canadá, Dinamarca, Finlândia, Alemanha, Israel, Holanda, Noruega, Suécia e Reino Unido. O sul da Ásia apresentou os piores resultados, indicando que apenas um quarto dos adultos ou menos possuem educação financeira.

FIGURA 3 - VARIAÇÕES GLOBAIS NA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

MAP 1: GLOBAL VARIATIONS IN FINANCIAL LITERACY
(% OF ADULTS WHO ARE FINANCIALLY LITERATE)

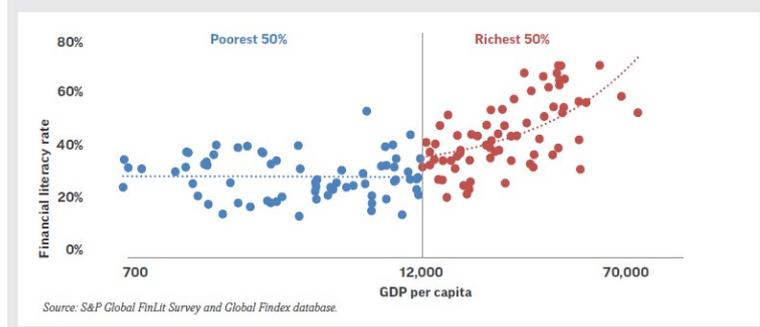
Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.7)

As taxas de educação financeira variam enormemente entre as economias avançadas, ou seja, em média 55% dos adultos possuem esse conhecimento, no entanto essa variação chega em 37% na Itália e até 68% no Canadá. Entre as economias emergentes, ou seja, os BRICS (Brasil, Federação Russa, Índia, China e África do Sul), as taxas podem variar de 24% na Índia e 42% na África do Sul.

FIGURA 4 - PIB PER CAPITA E ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

BOX 2: GDP PER CAPITA AND FINANCIAL LITERACY

FIGURE 2: HIGH ECONOMIC DEVELOPMENT TIED TO HIGH FINANCIAL LITERACY

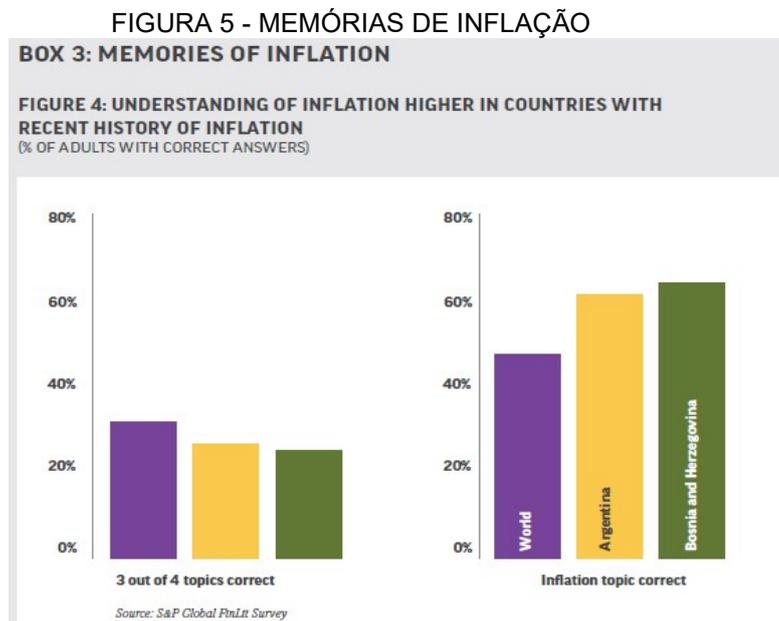


Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.7)

De acordo com a figura 4, percebe-se que, como já explicitado anteriormente, as taxas de educação financeira são maiores em países ricos. No entanto, segundo Klapper, Lusardi, Oudheusden (2014) tal relação entre renda e maiores

conhecimentos financeiros só se mantém quando se olha para os 50% mais ricos das economias. Para as economias mais pobres não há evidências que relacionem educação financeira com renda. O relatório conclui que o nível de educação financeira está relacionado com as políticas de educação nacional e de proteção ao consumidor mais do que outros fatores.

Entre os tópicos analisados, aqueles que apresentaram melhor grau de acertos foram inflação e habilidade com números. No mundo, metade da população adulta entende esses conceitos. O mais baixo foi sobre diversificação de riscos, com apenas 35% das pessoas respondendo corretamente. Este último também obteve maior diferença entre os países, ou seja, em economias avançadas 64% dos entrevistados entendem o conceito, enquanto em economias de países emergentes somente 28% das pessoas entende o conceito. Os demais itens possuem variações menos acentuadas, sendo uma variação de 15 pontos percentuais para inflação e 10% para o conceito de juros compostos.



Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.11)

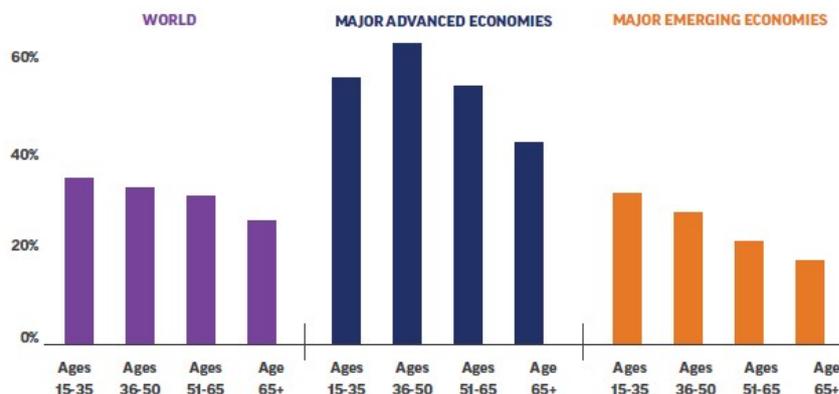
Um aspecto interessante a se destacar é como as experiências contribuem para um melhor entendimento dos conceitos. É o caso dos países que possuem histórico de inflação. A Argentina, por exemplo, com hiperinflação no final de 1980, possui 65% dos argentinos que entendem o conceito de inflação, mesmo tendo sua taxa de educação financeira somente em 28%. É o caso também dos países como

Geórgia, Bósnia e Herzegovina e Peru, tendo todos os históricos de hiperinflação na década de 1990.

A falta de educação financeira atinge as pessoas ao redor do mundo de formas diferentes, isto é, diferem de acordo com características como sexo, nível de educação, renda e idade. O relatório apontou que 35% dos homens possuem educação financeira, contra um percentual de 30 pontos para as mulheres. Mesmo considerando variações de idade, país, educação e renda essa característica se mantém tanto em economias avançadas quanto em economias emergentes. Quando se analisa o aspecto da renda na educação financeira nas economias emergentes verifica-se que 31% das pessoas ricas são alfabetizadas financeiramente, enquanto que os mais pobres somente 23% possuem conhecimento sobre conceitos financeiros.

FIGURA 6 - EDUCAÇÃO FINANCEIRA MAIS BAIXA ENTRE ADULTOS COM MAIS DE 65 ANOS

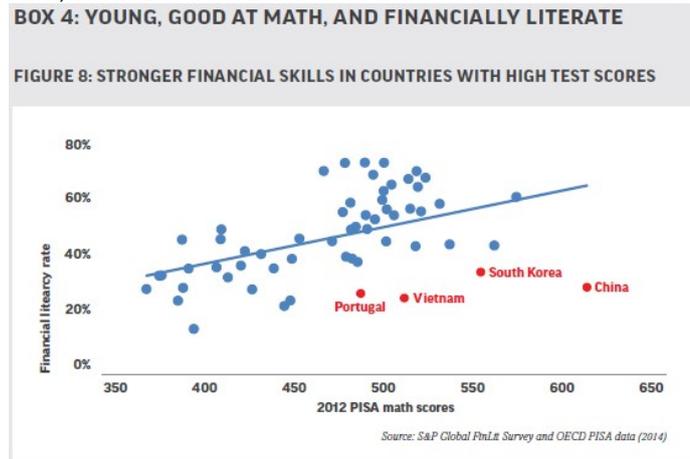
FIGURE 6: FINANCIAL LITERACY LOWEST AMONG ADULTS AGE 65+
(% OF ADULTS WHO ARE FINANCIALLY LITERATE)



Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.13)

Quando se analisa os aspectos de idade (figura 6) o relatório apontou que a taxa de educação possui um pico em pessoas de meia idade em países de economia avançada e decrescente em pessoas mais velhas. Isto é, nesses países a média de educação financeira para jovens adultos de 15 a 35 anos corresponde a 56% e para adultos de 35 até 50 anos é de 63%. No entanto, em países emergentes o padrão é outro, sendo os jovens adultos de 15 a 35 anos mais instruídos com 32 % de taxa de educação financeira, contra apenas 17% de taxa para os mais velhos.

FIGURA 7 - JOVEM, BOM EM MATEMÁTICA E EDUCADO FINANCEIRAMENTE



Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.15)

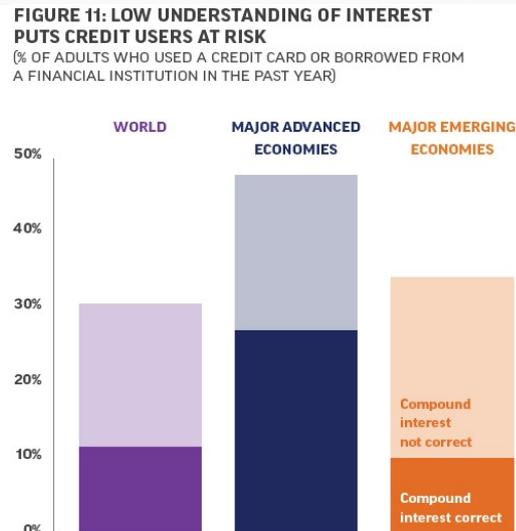
Verificou-se que as habilidades em matemática (figura 7) estão fortemente associadas a uma melhor educação financeira. Há uma diferença na taxa de educação financeira que distingue adultos que receberam educação primária, secundária e terciária. Nas economias avançadas os adultos que possuem educação secundária, ou seja, entre nove e 15 anos de escolaridade, possuem 52% de taxa de instrução financeira e entre os que possuem apenas educação primária, com até oito anos de escolaridade, essa taxa cai para 31%. O entendimento dos conceitos tende ser maior em países onde os alunos de 15 anos possuem um bom desempenho no teste de matemática do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA) de 2014 da OCDE (2014). Os destaques para essa relação são para China, Coréia do Sul, Portugal e Vietnã, onde as taxas de alfabetização são muito mais altas entre os adultos jovens do que em adultos mais velhos. Na Coréia do Sul, por exemplo, os adultos com 35 anos ou menos possuem 48% de taxa de alfabetização, enquanto os adultos entre 51 a 65 anos possuem 27%. O relatório sugere que uma maior proficiência geral em matemática pode ser benéfica para a melhor compreensão de conceitos financeiros.

O relatório indicou também que àqueles que possuem contas em bancos tendem a serem mais experientes financeiramente se comparados à população geral, mas há algumas lacunas de educação financeira que não foram preenchidas. No mundo, 38% dos adultos que possuem contas em bancos têm conhecimento financeiro, assim como 57% dos proprietários de contas nas principais economias avançadas e 30% nas principais economias emergentes. Aqueles que possuem

contas, mas só possuem alfabetização primária tem 50% menos chances de serem instruídos financeiramente do que aqueles que possuem educação secundária. Tal fato torna-se preocupante porque o uso do dinheiro pode ser inadequado gerando dívidas devido ao mau uso, ou mesmo o não uso de todos os benefícios de uma conta, como por exemplo, uma poupança em um banco. A taxa de educação financeira é ainda mais fraca entre os adultos que não possuem contas em banco sendo somente 25% educados financeiramente nas economias avançadas e 22% nas economias emergentes.

O acesso ao crédito em países ricos é mais comum do que em países pobres. Os tomadores de créditos em economias emergentes dependem de credores informais. Nas economias avançadas 51% dos adultos usam cartão de crédito em comparação com apenas 11% das economias emergentes.

FIGURA 8 - BAIXA COMPREENSÃO DE JUROS COLOCA OS USUÁRIOS DE CRÉDITO EM RISCO



Fonte: (KLAPPER, LUSARDI, OUDHEUSDEN, 2014, p.19)

Embora o uso dos cartões de crédito em economias emergentes seja crescente, como demonstram os gráficos da figura 8, a taxa de educação financeira não está acompanhando. Os usuários de cartão de países ricos usam mais e entendem também melhor o conceito dos juros sobre sua fatura. No entanto, em países emergentes tal fato não se verifica. Segundo o relatório, no Brasil, dos 32% que utilizam cartão de crédito, 40% possui alguma instrução financeira, no entanto, dentre esses somente metade respondeu corretamente a questão dos juros. O que

se verifica, portanto, é que muitos não entendem como os juros podem aumentar os valores totais a serem pagos na fatura. Outro exemplo é o da Turquia onde 33% dos adultos que possuem cartão de crédito 29% reconhecem alguns conceitos básicos de educação financeira, mas somente metade entende de juros compostos.

O relatório conclui que embora o acesso a serviços financeiros esteja mais disponível, a falta de habilidades financeiras pode facilmente levar as pessoas a contrair altas dívidas e empobrecimento e que tal situação torna-se potencialmente mais perigosa para as mulheres, os mais pobres e os que possuem menor alfabetização. Tais desafios pertencem tanto às economias avançadas quanto às emergentes.

No que se refere especificamente ao Brasil, o relatório aponta que ele ocupa o 74° lugar no *ranking* de Educação Financeira, portanto, das quatro perguntas feitas, três foram respondidas corretamente, isso indica que no Brasil somente 35% das pessoas possuem algum conhecimento sobre habilidades financeiras. O percentual fica próximo ao nível mundial que é de 33%, sendo dos países desenvolvidos o percentual de 55%. Quando se verifica as políticas públicas sobre o tema percebe-se que há várias iniciativas que visam à promoção da Educação Financeira principalmente nas escolas nas mais diferentes esferas públicas, mas que encontram dificuldades para saírem do papel. O mais recente Projeto de Lei que foi sancionado em 21/06/2022 (PL 231 2015) versa sobre a inclusão do tema Educação Financeira nas propostas pedagógicas dos estabelecimentos de ensino fundamental e de ensino médio, públicos e privados do Estado do Rio Grande do Sul. Outros Projetos de Lei como 2.107 2011 pediam a inclusão “Noções de Economia Financeira” como disciplina obrigatória para o ensino médio. Porém, o projeto ainda aguarda o parecer do Relator na Comissão de Educação (CE). Outra iniciativa de promoção da Educação Financeira no Brasil é a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF que de acordo com o Decreto Nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010 tem a “finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores”.

4.2 Educação Financeira e Economia Comportamental: estudos empíricos

Para se entender melhor o comportamento do consumidor, isto é, mais especificamente do consumidor brasileiro, pode-se verificar o estudo promovido pela Data Popular em 31 de maio de 2007. Instituído pela Deliberação Comerec nº 3/2007 um grupo de pesquisa tinha por objetivo promover uma análise de âmbito nacional para verificar o grau de educação financeira da população brasileira. A pesquisa realizada pelo Instituto Data Popular para o desenvolvimento da ENEF e divulgada em seu Plano Diretor verificou que o dinheiro para a população brasileira é visto como meio de pagamento e não como instrumento para aumentar o patrimônio ou reserva financeira. Nesse sentido, a população brasileira em geral considera que a compra de bens como roupas, eletrodomésticos, carros e outras coisas são investimentos, diferentemente de alocar dinheiro para aumentar o patrimônio. Entre os jovens brasileiros o diagnóstico é o mesmo, isto é, de 1.500 jovens brasileiros de 16 a 25 anos, 26% se consideram consumistas e 19% consideram a moda importante e apenas 2% têm medo de ficar sem dinheiro. Outros dados indicam que 61% dos jovens gastam com roupas e calçados, 31% gastam com alimentação, 22% com lazer, 15% com dívidas e 7% com produtos de higiene pessoal. Do grupo de crianças de 13 a 15 anos ouvidos na fase qualitativa da pesquisa, verificou-se que o uso do dinheiro é aprendido com a família ou amigos através de erros e acertos, o que por vezes acabam por transmitir conceitos errôneos em locais de convivência, principalmente no lar. A forma de pagamento escolhida é de acordo com o valor do bem, ou seja, se o valor do bem for elevado será usado o parcelamento para a sua compra. Portanto, percebe-se a ausência de compreensão de conceitos básicos de educação financeira como juros, vantagens e desvantagens do parcelamento, a valorização do dinheiro no tempo e os benefícios de se adquirir determinado bem à vista ou a prazo.

Outra pesquisa realizada por Vieira, Bataglia e Sereia (2011) analisou a educação financeira dos graduandos nos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis de uma Universidade Pública do norte do Paraná. Objetivou-se detectar a influência da educação financeira formal na capacidade de decisões dos universitários, isto é, se os cursos de graduação superior contribuiriam na análise dos riscos e os custos-benefícios de suas escolhas econômicas.

Em uma população de 610 alunos empregando o método de determinação de uma amostra para universo infinito, com significância de 5% e com margem de erro amostral de 5% considerou-se uma amostra mínima de 303, considerando os alunos do primeiro período e do último de cada curso. A pesquisa caracterizou-se de forma quantitativa e exploratória com aplicação de *survey*. Foram escolhidos 101 alunos de cada curso, divididos entre os do primeiro período e o do último. O questionário foi aplicado pessoalmente e de forma não disfarçada. Ele continha 24 questões versando sobre conceitos de finanças, o grau de conhecimento financeiro, o perfil do entrevistado e perguntas sobre suas decisões de consumo e investimento.

A primeira hipótese construída pela pesquisa é de que os alunos do último período dos cursos possuem maior capacidade de reconhecer e manipular os conceitos de finanças do que os alunos do primeiro período. As perguntas para avaliar tal hipótese variavam entre conceitos econômicos e financeiros, tais como: a noção de níveis diferenciados de liquidez, isto é, através da comparação entre bens móveis e imóveis com ativos de natureza financeira; noção de dinheiro no tempo, ou seja, a ideia de que somas monetárias iguais aplicadas em tempos distintos geram resultados diferentes; noção de que dívidas acumuladas ao longo do tempo possuem custos financeiros mais elevados; noção de que a antecipação de consumo possui um ônus, isto é, os juros; por fim, a noção de planejamento financeiro e poupança.

A segunda hipótese construída pela pesquisa é a de que os alunos do último período dos três cursos possuem maior propensão ao risco do que alunos do primeiro período. Por fim, a terceira hipótese é de que os alunos do último período possuem maior noção de segurança de ativos do que os alunos do primeiro período. Para se verificar essas outras duas hipóteses foram feitas perguntas para: medir a propensão ao risco; medir a propensão a poupança, isto é, entre alternativa de maior poupança para mais consumistas; avaliar se o entrevistado sabe quais dos ativos financeiros comparados possuem maior segurança; e por fim, avaliar o grau de aversão ao endividamento irresponsável, passando pelo endividamento responsável. Também foram colocadas questões para se avaliar a percepção do entrevistado quanto ao seu próprio conhecimento financeiro e a sua segurança quanto à tomada de decisões financeiras. Além disso, foi colocada também questões para se avaliar de quais fontes o conhecimento financeiro foi adquirido.

Dentre as conclusões obtidas pela pesquisa, verifica-se que os estudantes possuem mais de uma fonte de conhecimento para gerir o seu dinheiro. Para os entrevistados a família representou a fonte mais importante, isto é, com 43%. Para 12,2% disseram que a família tem baixa importância. Considerando os amigos como fonte de conhecimento, somente 3,6% como os mais importantes e 42,2% consideram como menos importante. 18,5% dos entrevistados creem que a universidade é a maior responsável pelo seu grau de conhecimento e 15,2% consideram a universidade como baixa importância. Ademais, 9,6% dos alunos consideram que os meios de comunicação em massa são os mais importantes e 20,1% consideram de baixa importância. Por fim, 24,4% dos entrevistados consideram que a experiência é a mais importante, enquanto 10,2% consideram-na com baixa importância.

Com relação à percepção dos estudantes quanto à maneira mais segura de investimentos e de proteção da família em caso de desemprego, dos entrevistados a maioria alocaria seus recursos em fundos de investimentos mesmo correndo certo risco, isto é, 66,3%. Outros 21,8% colocariam em imóvel e apenas 11,5% deixariam em conta corrente. Com relação ao risco assumido em negócios 21,5% responderam correr maior risco e 33,3% responderam que buscam aplicação em mercados comportados. Os demais mostraram aversão ao risco preferindo aplicações mais conservadoras.

Nas questões que tratam do valor do dinheiro no tempo, há uma correlação positiva entre o nível de disciplinas cursadas e compreensão do conceito, apresentando maior acerto, isto é, com 81,5%. Da questão que explora o conceito de liquidez dos ativos, os alunos que tiveram disciplina de finanças acertaram 61,4% e dos que acertaram, mas não tiveram esta disciplina corresponde a 54,7%, apresentando certa proximidade de valores. Na questão que aborda a noção de planejamento financeiro o nível de acerto foi elevado para os alunos que cursaram disciplinas (90,4%) e um pouco mais elevado mesmo para aqueles que não cursaram disciplinas de finanças, isto é, 92%. O que sugere que existem outras fontes relevantes de conhecimento além das formais.

Por fim, a pesquisa conclui que a primeira hipótese que considera que os alunos do último período possuem maior capacidade de reconhecer e manipular os

conceitos de finanças do que os alunos do primeiro período não se verificam, pois embora haja um maior número de acertos para o primeiro grupo houve questões em que os alunos do primeiro período se sobressaíram, não podendo ser confirmada essa hipótese. Com relação à segunda hipótese que considera que os alunos dos cursos de graduação de Economia, Administração e Contabilidade do último ano assumem maior risco se verifica, pois houve uma tendência maior em aplicar em ações da bolsa de valores ou em outras aplicações financeiras. Ademais, a terceira hipóteses que considera que os alunos do último período possuem maior noção de segurança de ativos financeiros do que alunos do primeiro período verificaram-se somente para os alunos dos cursos e Economia e Contabilidade onde houve um aumento de treze pontos percentuais e dos alunos do curso de Administração foi de apenas um ponto percentual. No que diz respeito ao objetivo geral da pesquisa verificou-se que a educação formal contribuiu para a melhor tomada de decisão de consumo, investimento e poupança. Contudo, a experiência e a convivência com a família representaram grande relevância na contribuição da educação financeira.

O estudo realizado por Ferreira e Castro (2019) possui conclusões semelhantes ao estudo supracitado. Foi analisado o nível de conhecimento financeiro dos alunos de graduação dos cursos de Administração, Ciências Contábeis, Pedagogia e Psicologia em uma universidade de ensino superior de Patos de Minas. Foi aplicado um questionário em uma amostra de 98 alunos sendo: do sexo masculino 29,75% e 70,45% do sexo feminino que possuem idades de 20 até 40 anos. Concluiu-se que os alunos possuem dificuldades em lidar com suas finanças pessoais, planejamento financeiro e controle de gastos. Ademais, não houve diferenças significativas de conhecimento entre os estudantes. Porém, os estudantes de Administração e Ciências Contábeis sentiram-se mais seguros ao lidar com dinheiro. A pesquisa também indicou que a maior parte dos entrevistados considera a família como base para o ensino da educação financeira. A universidade é também considerada como importante, porém para os entrevistados as escolas de Educação Infantil e Média não possuem relevância no ensino da educação financeira, pois carecem de disciplinas. Dentre os tópicos levantados na pesquisa destacam-se para análise o fato de que grande parte considera como fatores de dificuldade para o planejamento financeiro aspectos como: busca pelo prazer imediato (58,39%), pouca formação financeira (18,04%) e tomada de decisão

influenciada por publicidade, familiares ou amigos (16,07%) o que pode levar a gastos desnecessários e dificuldades para guardar dinheiro.

Para Marcato e Martinez (2013) a tomada de decisões dos indivíduos pode ser definida como um processo cognitivo mental de uma ação específica dentre tantas outras. Além disso, as decisões envolvem riscos e incertezas quanto aos cenários possíveis e às variáveis ambientais que podem influenciar suas decisões. Portanto, no longo prazo, isto é, quanto maior o período entre o tempo presente e o resultado futuro, mais incerto e maiores os riscos assumidos pelos indivíduos. Isto se deve pela própria característica da economia que à medida que o tempo passa mais escasso são as informações das variáveis econômicas, tais como PIB, juros, inflação ou câmbio e mais difíceis são as análises das expectativas futuras. Assim, para Gitman (2001, p. 434) “O processo de planejamento financeiro começa com planos financeiros de longo prazo, ou estratégicos, que por sua vez guiam a formulação de planos em curto prazo ou operacionais”. Nesse sentido, pode ser necessário ajustar esses planos à medida que ocorrem as mudanças econômicas.

À luz do conhecimento em Economia Comportamental torna-se necessário analisar a eficácia da Educação Financeira na influência prática do comportamento dos indivíduos. O que se verifica quando se analisa o estudo de Bataglia e Sereia (2011) é que a primeira hipótese de que os alunos de graduação dos últimos semestre possuem maior instrução financeira não se verifica, pois como citado anteriormente, houve questões em que os alunos do primeiro período se sobressaíram, não podendo ser confirmada essa hipótese. Contudo, a segunda hipótese se confirma, isto é, de que os alunos dos últimos semestres possuem mais confiança para assumir maiores riscos, pois houve uma tendência maior em aplicar em ações da bolsa de valores ou em outras aplicações financeiras. Tal fato confirma aquilo que Kahneman (2011) afirma quando se refere aos erros de percepção, de que os indivíduos possuem excesso de confiança porque se ignora o que não se sabe devido ao ego, a afiliação a ideias similares de conhecidos e na valorização demasiada do histórico de vitórias e a não avaliação das derrotas.

O que se verifica também é que os participantes da pesquisa de Bataglia e Sereia (2011) possuem na família a mais importante fonte de conhecimento sobre assuntos financeiros. Tal fato também se verifica entre os jovens ouvidos na

pesquisa para o desenvolvimento da ENEF (2007), isto é, que o uso do dinheiro é aprendido com a família ou amigos através de erros e acertos o que por vezes acabam por transmitir conceitos errôneos. A influência de vieses como o efeito halo, ou viés cognitivo da representatividade (similaridade a estereótipos) segundo Kahneman (2011) podem acarretar erros de julgamentos porque a sequência em que as primeiras impressões são recebidas influenciará nos julgamentos dos indivíduos a tal ponto que as informações secundárias recebidas podem ser desperdiçadas. Estes vieses constituem um salto intuitivo de julgamento baseado em gostos e experiências prévias.

Considerando também o que Kahneman (2011) afirma em sua teoria do sistema dual, isto é, que o Sistema 2 é o responsável pelo autocontrole e esforço cognitivo e que os indivíduos tendem a evitá-lo pois é considerado como desagradável em especial nas situações em que há estresse mental ou físico como cansaço ou fome e que nessas situações o Sistema 1 tende a assumir o controle percebe-se pelo estudo de Ferreira e Castro (2019) que de fato há uma dificuldade no planejamento financeiro dos entrevistados, pois eles reconhecem que há um apelo emocional para a busca do prazer imediato e a influência de amigos como fatores decisivos, embora haja aspectos de falta de conhecimento presente.

Para Kahneman (2011) as pessoas não são irracionais, portanto, o estudo dos vieses que levam a erros sistemáticos não conclui isto. Para ele as pessoas necessitam com frequência de ajuda para fazer bons julgamentos e assim tomar melhores decisões. Formas de ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões financeiras são dadas no livro *Nudge* (2008) do economista e ganhador do prêmio Nobel de Economia Richard H. Thaler e do jurista Cass Sunstein. Instituições governamentais e privadas podem fornecer essa ajuda, isto é, um *nudge* que é definido como um “estímulo, um empurrãozinho, um cutucão” para que as pessoas façam escolhas melhores. Para Thaler e Sunstein (2008) este estímulo é qualquer aspecto da arquitetura de escolhas capaz de influenciar positivamente o comportamento dos indivíduos sem retirar qualquer opção de escolha. A arquitetura de escolha ou enquadramento de decisão do indivíduo é uma forma de apresentar de forma mais enfática uma opção que favorece as pessoas a tomarem decisões que lhes favorecem no longo prazo. Um exemplo de nudge com o objetivo de fazer as pessoas comerem de forma mais saudável é deixar as frutas e verduras mais

expostas e deixar os alimentos prejudiciais à saúde mais escondidos. Nesse caso, não foram retiradas as opções dos indivíduos, mas houve um incentivo visual para que sejam feitas escolhas melhores. Da mesma forma é possível que isso seja feito com decisões financeiras.

Thaler e Sunstein (2008) diferenciam o Homo Economicus presente na teoria tradicional das Ciências Econômicas e o Homo Sapiens. O Homo Economicus ou econos como é chamado em *Nudge* reage a incentivos, isto é, se o preço de um doce aumenta, ele para de consumir. Os humanos também reagem a incentivos assim como os econos, mas também reagem aos nudges. Unir incentivos e nudges ajudam as pessoas a fazerem escolhas melhores. Tanto Kahneman (2011) quanto Thaler e Sunstein (2008) apresentam como as pessoas possuem resistência à mudança de comportamento porque isso exige um esforço do Sistema 2. No entanto, essa característica pode ser usada para benefício das pessoas. Se ao apresentar uma opção benéfica como sendo a escolha padrão, esta será tida como a escolha normal a se escolher.

Segundo Kahneman (2011) desviar da escolha normal é um gesto que exige mais esforço e possui mais probabilidade de evocar arrependimento do que se a pessoa não fizesse nada, portanto, as pessoas tendem a escolher a opção padrão. Um exemplo de nudge financeiro, proposto por Richard Thaler e Shlomo Benartzi em 2003, chamado de *Save More Tomorrow* (Poupe mais para Amanhã) é um plano financeiro que as empresas podem oferecer a seus empregados e teve como objetivo aumentar a contribuição de fundo de poupança. A taxa crescente de poupança é colocada de acordo com os aumentos que os empregados recebem e até eles decidirem não querer mais participar. Nesse sentido, a única coisa que os empregados precisam fazer é assinar para concordar com o plano, ou seja, a escolha padrão apresentada é aderir a um plano que os faça poupar mais.

Para Braunstein e Welch (2002) as evidências sobre os benefícios da Educação Financeira são consistentes com a sabedoria convencional, portanto, a educação pode resultar em pessoas que tomam melhores decisões financeiras. No entanto, há muitos desafios que permanecem na identificação dos meios mais eficazes e eficientes de fornecer informações relevantes para educar as pessoas. São muitos os desafios para formuladores de políticas e educadores ao projetar e

fornecer educação financeira, aspectos como o momento e o formato em que o estudo se dá como também os aspectos comportamentais como as características de cada pessoa, a aversão a mudanças influenciam diretamente no resultado e na mudança de comportamento de longo prazo das famílias. A inclusão dessas variáveis no Estudo da Educação Financeira não deve ser um desincentivo ao seu ensino, mas torná-la mais eficiente. Portanto, o reconhecimento desses comportamentos estudados pela Economia Comportamental deve ajudar aos formadores de políticas a criarem programas específicos para os indivíduos que leve esses aspectos em consideração de modo a tornar o estudo mais efetivo. O desenvolvimento de padrões consistentes para o ensino da Educação Financeira para medir os resultados pode aumentar o sucesso desse ensino.

QUADRO 3 – RESUMO DOS ARTIGOS QUE TRATAM DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

AUTOR	OBJETIVO	TIPO DE PESQUISA	RESULTADO
Braunstein, Welch (2002).	Apresentar uma visão geral da prática, pesquisa e política sobre a Educação Financeira.	Pesquisa descritiva, qualitativa.	Evidencia os benefícios da educação financeira, isto é, ela pode resultar em pessoas que tomam melhores decisões financeiras. No entanto, evidencia os desafios que permanecem na identificação dos meios mais eficazes e eficientes de fornecer informações relevantes para educar as pessoas de acordo com o seu ciclo de vida financeiro.
Vieira, Bataglia e Sereia (2011)	Analisar se a educação financeira obtida junto aos cursos de graduação influencia na atitude de consumo, poupança e investimento dos Indivíduos.	Pesquisa quantitativa e exploratória desenvolvida com a aplicação de um <i>survey</i>	A formação acadêmica contribui para a melhor tomada de decisões de consumo, investimento e poupança dos indivíduos, porém, os aspectos analisados não obtiveram relevância estatística significativa. Há também outras fontes de conhecimento que são relevantes, como a experiência prática e a família.
Klapper, Lusardi, Oudheusden (2014)	Analisar o grau da educação financeira por meio de conceitos financeiros básicos como: diversificação de risco, inflação, juros compostos e habilidade com números; bem como analisar o grau em que as habilidades financeiras são insuficientes entre grupos como mulheres e pobres.	Pesquisa quantitativa, qualitativa, tipo <i>survey</i> .	Apenas 1 em cada 3 adultos possui educação financeira sendo, as mulheres e os pobres mais propensos a terem lacunas. Portanto, somente 33% dos adultos possuem educação financeira. Tal fato se dá em países emergentes e em países desenvolvidos.

Ferreira e Castro (2019)	Identificar o nível de conhecimento dos alunos de graduação sobre gestão financeira pessoal.	Pesquisa descritiva, qualitativa e quantitativa, e um estudo de caso.	Conclui-se que os alunos têm dificuldades em lidar com finanças pessoais, planejamento e controle de gastos. A família é a base da educação financeira, mas nem sempre têm conhecimento suficiente a respeito do assunto. A faculdade é vista como uma forma de apoio, porém a escola não é tão citada como um local para adquirir conhecimentos financeiros. Não existem grandes diferenças de nível de educação financeira entre os cursos.
--------------------------	--	---	---

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com o primeiro objetivo proposto percebe-se que a Educação Financeira ainda tem muito por avançar principalmente nas economias emergentes. Esta habilidade pode variar entre países e regiões, entre os sexos e as idades das pessoas. Além disso, ao se considerar o segundo objetivo proposto, isto é, a relação entre educação financeira e economia comportamental, percebe-se que as pessoas nem sempre agem de acordo com os padrões do que afirma a teoria econômica convencional que é a Teoria Utilitarista, mas que são influenciadas por outros fatores. Diante disto, a Economia Comportamental pode ajudar a melhorar os métodos usados na Educação Financeira.

Como afirmam Braunstein e Welch (2002), a questão da eficácia da educação financeira pode consistir em aspectos pedagógicos como o formato do ensino, a avaliação das necessidades dos indivíduos que receberão esse ensino, bem como as experiências prévias. Para elas o ideal seria os educadores financeiros analisarem as necessidades de cada indivíduo e fornecer um treinamento personalizado com base nessa avaliação o que, no entanto, demanda muito tempo e recursos. Portanto, elas sugerem o desenvolvimento de padrões consistentes para medir os resultados dos programas de educação financeira, além de sugerir que os profissionais demonstrem a eficácia de seus programas para contribuir significativamente para a identificação de melhores práticas de ensino.

Há ainda outros fatores que não foram analisados por este trabalho, mas que podem ser utilizados por estudos futuros que são as consequências psicológicas do não letramento em educação financeira e sua repercussão no âmbito familiar, como por exemplo, o endividamento de um indivíduo na família.

Diante disto, conclui-se que a Educação Financeira em geral pode resultar em consumidores que tomam decisões melhores e por isso deve ser propagada. Porém, devem-se aplicar técnicas efetivas, identificar as melhores práticas e políticas públicas através do estudo do comportamento humano na tomada de decisões financeiras, isto é, por meio da Economia Comportamental. Portanto, a consideração de todas as variáveis associadas à Educação Financeira, isto é, como, quando e onde é ensinada, representa um desafio para os educadores.

REFERÊNCIAS

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Biblioteca Dante Moreira Leite e Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo, 2015.

BLACKWELL, Roger D., MINARD, Paul W. ENGEL, James F. **Comportamento do consumidor**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

BRAUNSTEIN, Sandra F.; WELCH, Carolyn. *Financial literacy: an overview of practice, research, and policy*," **Federal Reserve Bulletin, Board of Governors of the Federal Reserve System** (U.S.A.), vol. 88(Nov), pag. 445-457, nov., 2002.

CARVALHO, V. **Educação Matemática: Matemática e Educação para o Consumo**. Dissertação de Mestrado, UNICAMP-FE, Campinas, 1999.

ENEF (Estratégia Nacional de Educação Financeira). **Plano Diretor**, 2017. Disponível em: <https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/08/Plano-Diretor-ENEF-Estrategia-Nacional-de-Educacao-Financeira.pdf>>Acesso em: fevereiro de 2022.

FERREIRA, João Batista; CASTRO, Iara Maria. **Educação Financeira: Nível de Conhecimento dos Alunos de uma Instituição de Ensino Superior**. Patos de Minas: Revista de Administração e Negócios da Amazônia, 2019.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira: Essencial: 2ª ed.** Porto Alegre: Bookman, 2001.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ªed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar: como fazer pesquisa qualitativa em ciências sociais**. Rio de Janeiro: Record, 1997.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Editora Objetiva LTDA, 2011.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; OUDHEUSDEN P. **Financial Literacy Around the World: insights from the standard & poor's ratings services global financial literacy survey**. Washington DC: Standard & Poor's Ratings Services, 2014

LEAL, Cícero Pereira; NASCIMENTO, José Antônio Rodrigues do. **Planejamento Financeiro Pessoal**. Artigo. Faculdade Anhanguera, Brasília. 2008.

MARCATO, Marília Bassetti; MARTINEZ, Felipe Pasini P. A tomada de decisão do agente econômico: uma breve discussão sobre incerteza e a Teoria do Prospecto. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia (MG), 28 (1), p. 47-66, Jul./Dez. 2013

OCDE, (Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico). ***Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies***. OECD Publishing, Paris, 2005.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Editora Atlas, 1999.

THALER, Richard H.; Sunstein, Cass R. ***Nudge: O Empurrão para a Escolha Certa***. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2009

VARIAN, Hal R. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. 9° ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2015.

VIEIRA, Saulo F. A.; BATAGLIA, Regiane T. M.; SEREIA, Vanderlei J. **Educação Financeira e decisões de consumo: uma análise dos alunos de uma Universidade Pública do norte do Paraná**. Paraná: Revista de Administração da UNIMEP, 2011.