

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO**  
**PUC-SP**

Rebeca Junqueira Camillo de Carvalho

**COMO A ECONOMIA COMPORTAMENTAL EXPLICA AS DECISÕES DE  
CONSUMO E POUPANÇA DOS INDIVÍDUOS: UM ESTUDO DE CASO**

Mestrado em Economia Política

**SÃO PAULO**

**2020**

REBECA JUNQUEIRA CAMILLO DE CARVALHO

**COMO A ECONOMIA COMPORTAMENTAL EXPLICA AS DECISÕES DE  
CONSUMO E POUPANÇA DOS INDIVÍDUOS: UM ESTUDO DE CASO**

Mestrado em Economia Política

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Economia Política, sob a orientação do Prof., Dr. Julio Manuel Pires.

**SÃO PAULO**

**2020**

Rebeca Junqueira Camillo de Carvalho

Como a economia comportamental explica as decisões de  
consumo e poupança dos indivíduos: um estudo de caso

. – São Paulo, 2020 -

Orientador: Julio Manuel Pires

Dissertação de Mestrado – PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE  
CATÓLICA DE SÃO PAULO - PUC-SP , 2020 .

Banca Examinadora

---

Orientador: Prof. Dr. Julio Manuel Pires

---

Examinador: Profa. Dra. Anita Kon

---

Examinador: Prof. Dr. Edgard Monforte Merlo

*Dedico esse trabalho com amor e  
gratidão aos meus pais e a minha avó,  
com saudades aos meus demais avós e  
com amor ao meu namorado*

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 88887.357975/2019-00

This study was financed in part by the Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Finance Code 88887.357975/2019-00

## **AGRADECIMENTOS**

Ao Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e todos do corpo docente que cruzaram meu caminho e me fizeram crescer, aprender e amadurecer ao longo do curso de pós-graduação.

À minha mãe Mirian Ramires Camillo, professora e companheira no meu período de mestrado, graduação e colégio, a quem eu dedico esse trabalho com todo o meu coração e amor sem igual.

Ao meu pai Carlos Junqueira Ferreira de Carvalho, o primeiro economista que eu conheci e a pessoa que me inspirou a seguir essa carreira a quem dedico esse trabalho com muita gratidão.

À minha avó Maria Ramires Camillo, por sempre ter me contado histórias sobre como ela gostava de estudar e como estudar era muito importante para todos.

Ao querido Gabriel Bonansea de Alencar Novaes por todo o apoio, confiança e companheirismo ao longo dos últimos anos.

Ao Prof. Dr. Julio Manuel Pires, pelo apoio, pela orientação, pela inspiração ao longo de todo o meu curso e a minha pesquisa.

À Profa. Dra. Anita Kon, pela inspiração feminina, pela admiração como economista, pelas aulas e por fazer parte da minha banca de qualificação e banca final.

Ao Prof. Dr. João Batista Pamplona, por ter aberto minha mente ao estudar microeconomia e por fazer parte da minha banca de qualificação.

Aos Professores Edgard Monforte Merlo e Vladimir Sipriano Camillo por fazerem parte da minha banca com suas contribuições.

À Revista Pesquisa e Debate da PUC-SP, a qual participei durante todo o meu período de mestrado e que me permitiu um desenvolvimento exponencial.

Aos meus colegas de curso, economistas incríveis com quem eu tive a oportunidade de conviver durante esses dois anos e espero que ao longo de muitos outros.

## RESUMO

A economia comportamental aumenta o poder explicativo da economia, através da inclusão de fundamentos psicológicos e, dessa forma, propondo uma visão mais realista da sociedade e da economia. Através de uma análise bibliográfica apurada e de um estudo empírico de caso, o presente trabalho discute como acontece o processo de tomada de decisão de consumo e poupança individual pela ótica da economia comportamental. Identificamos que na economia comportamental, as pessoas tomam suas decisões com base em experiências pessoais e hábitos e não apenas em fatores racionais, os quais buscariam soluções ótimas. Assim, além de fornecer ferramentas poderosas para entender mais a fundo os consumidores, vai além, ao investigar fatores como bem estar, influência dos outros, reciprocidade, entre outros. Poupar, investir e consumir são tarefas difíceis e muito trabalhosas e, por isso, entender como os humanos se comportam quando tratam de dinheiro e, ao mesmo tempo, estudar investimentos, formas de poupar e de consumir são as melhores formas de tentar se proteger das armadilhas comportamentais do nosso cérebro e, com isso, obter melhores resultados. Através da pesquisa de campo desenvolvida por um questionário com pessoas que possuem entre 20 e 40 anos e ao menos graduação completa identificamos que esse grupo, ao tomar decisões de consumo e poupança, não são racionais e tomam muitas decisões controversas, além disso, não maximizam sua utilidade e não tomam decisões ótimas de longo prazo, mesmo quando conscientemente sabem quais são as decisões ótimas, optando por decisões que os satisfaçam apenas no curto prazo. Dessa forma, não há motivos para, ao estudarmos economia, tratarmos esses indivíduos como indivíduos totalmente racionais, ao incorporarmos a análise comportamental na economia nos permitimos entender melhor essas decisões humanas e com isso trazemos uma visão mais realista da economia e da sociedade.

**Palavras-chave:** Economia Comportamental, Psicologia Econômica, Finanças Comportamentais, Poupança, Consumo, Racionalidade

## **ABSTRACT**

Behavioral economics increases the explanatory power of economics, by including psychological foundations and, therefore, proposing a more realistic view of society and the economy. Through a refined bibliographic analysis and an empirical case study, this project discusses how the decision-making process of consumption and individual savings happens from the perspective of behavioral economics. We found that in behavioral economics, people make their decisions based on personal experiences and habits and not just on rational factors, which would seek optimal solutions. Thus, in addition to providing powerful tools to better understand consumers, it goes further, by investigating factors such as well-being, influence of others, reciprocity, among others. Saving, investing and consuming are difficult and very laborious tasks and, therefore, understanding how humans behave when dealing with money and, at the same time, studying investments, ways of saving and consuming are the best ways to try to protect themselves from behavioral traps of our brain and, with that, obtain better results. Through field research developed by a questionnaire with people between 20 and 40 years old and at least complete graduation, we identified that this group, when making consumption and savings decisions, are not rational and make many controversial decisions, moreover, they do not maximize their usefulness and do not make optimal long-term decisions, even when they consciously know what the optimal decisions are, opting for decisions that satisfy them only in the short term. Thus, there is no reason why, when studying economics, to treat these individuals as totally rational individuals, by incorporating behavioral analysis in the economy, we allow ourselves to better understand these human decisions and thus bring a more realistic view of the economy and society.

**Keywords:** Behavioral Economics, Economic Psychology, Behavioral Finance, Savings, Consumption, Rationality

## LISTA DE GRÁFICOS

|                                                                                                                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Gráfico 1</b> - Teoria da Perspectiva.....                                                                                                                                                        | 25 |
| <b>Gráfico 2</b> - Nível de escolaridade.....                                                                                                                                                        | 43 |
| <b>Gráfico 3</b> - Nível de renda dos entrevistados .....                                                                                                                                            | 45 |
| <b>Gráfico 4</b> - Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida?.....                                                                                                                  | 47 |
| <b>Gráfico 5</b> - Evolução das respostas SIM ao longo das perguntas.....                                                                                                                            | 49 |
| <b>Gráfico 6</b> - Se por algum motivo você perder sua fonte de renda mensal hoje, por quantos meses você se sustentaria mantendo seu padrão de vida e sem depender de terceiros? .....              | 50 |
| <b>Gráfico 7</b> - Você pretende se aposentar algum dia? .....                                                                                                                                       | 52 |
| <b>Gráfico 8</b> - Você possui algum plano ou estratégia para essa aposentadoria? .....                                                                                                              | 53 |
| <b>Gráfico 9</b> - Você poupa dinheiro mensalmente para esse plano se concretizar?.....                                                                                                              | 55 |
| <b>Gráfico 10</b> - Você acredita que o dinheiro que poupa hoje é suficiente para a sua aposentadoria? .....                                                                                         | 56 |
| <b>Gráfico 11</b> - Caso você saiba da importância de poupar dinheiro e mesmo assim não guarde o suficiente, qual principal motivo você daria para isso acontecer? .....                             | 58 |
| <b>Gráfico 12</b> - Você seria capaz de calcular exatamente e sem ajudas quanto dinheiro precisa guardar ao longo da sua vida de trabalho para se aposentar com o mesmo salário que ganha hoje?..... | 63 |
| <b>Gráfico 13</b> - Como você qualifica seus conhecimentos sobre previdência privada? .....                                                                                                          | 64 |
| <b>Gráfico 14</b> - Como você qualifica seus conhecimentos sobre renda fixa (Poupança, Tesouro Direto, CDB, LCI e outros)? .....                                                                     | 65 |
| <b>Gráfico 15</b> - Como você qualifica seus conhecimentos sobre renda variável (ações, derivativos e outros)?.....                                                                                  | 65 |

## **LISTA DE FIGURAS**

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| <b>Figura 1</b> - Três sistemas cognitivos..... | 29 |
|-------------------------------------------------|----|

## LISTA DE TABELAS

|                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tabela 1-</b> Cruzamento das respostas das perguntas 6, 7 e 8.....               | 48 |
| <b>Tabela 2</b> – Cruzamento da pergunta 9 com as anteriores .....                  | 51 |
| <b>Tabela 3</b> - Cruzamento do pergunta 13 com as anteriores. ....                 | 57 |
| <b>Tabela 4</b> - Comparativos de decisões de consumo – Perguntas 15, 16 e 17. .... | 60 |
| <b>Tabela 5</b> - Comparativo decisões de cartão de crédito e cheque especial ..... | 61 |
| <b>Tabela 6</b> - Comparativo Juros .....                                           | 62 |

## Sumário

|                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| INTRODUÇÃO .....                                                                         | 14 |
| CAPÍTULO 1: CONCEITOS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....                                    | 17 |
| 1.1 O COMPORTAMENTO DOS INDIVÍDUOS NAS SUAS DECISÕES DIÁRIAS.....                        | 17 |
| 1.2 DEFINIÇÕES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL E SUA RELAÇÃO COM A<br>ESCOLA NEOCLÁSSICA..... | 18 |
| 1.3 TEORIA DA PERSPECTIVA .....                                                          | 24 |
| 1.4 SISTEMAS 1 E 2 (RÁPIDO E DEVAGAR).....                                               | 28 |
| 1.4 A PLANEJADORA E O FAZEDOR.....                                                       | 31 |
| CAPÍTULO 2: DECISÕES FINANCEIRAS PELA ÓTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL<br>.....          | 33 |
| 2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POUPANÇA.....                                              | 33 |
| 2.2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E CONSUMO .....                                              | 39 |
| CAPÍTULO 3: PESQUISA DE CAMPO: METODOLOGIA E ANÁLISE DE RESULTADOS .....                 | 42 |
| 3.1 METODOLOGIA .....                                                                    | 42 |
| 3.2 PERFIL DOS ENTREVISTADOS .....                                                       | 43 |
| 3.3 PERCEPÇÕES E DECISÕES FINANCEIRAS .....                                              | 46 |
| CONSIDERAÇÕES FINAIS .....                                                               | 67 |
| BIBLIOGRAFIA.....                                                                        | 70 |
| ANEXO 1 – QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA EMPÍRICA .....                                      | 74 |

## INTRODUÇÃO

Essa dissertação inscreve-se na Economia Comportamental à medida que busca entender o comportamento nem sempre racional dos indivíduos ao lidarem com suas decisões diárias no que diz respeito, principalmente, ao consumo e a poupança e, com isso, traz uma visão mais realista do comportamento e do funcionamento da sociedade.

Nossas decisões, econômicas ou não, nos auxiliam a alocar os recursos disponíveis para nós e, como sabemos, esses recursos são finitos. Esses podem ser tanto materiais como não. No nosso dia a dia, alocamos nosso dinheiro, seja ele na forma de papel moeda ou qualquer outra forma disponível, assim como também alocamos tempo, recursos pessoais, dentre outros. Ambos são finitos para nós e, por isso, o melhor seria que pudéssemos tomar aquela decisão que mais nos convém tanto no curto prazo como no longo prazo.

Qualquer relação existente, seja básica e cotidiana ou complexa e apurada envolve seres humanos, que pensam como seres humanos e escolhem também como seres humanos. Parece algo simples de ser dito, mas entender como os seres humanos fazem tudo isso é mais complexo, principalmente quando essa relação é financeira.

O campo da economia comportamental, apesar de ainda pouco debatido na academia brasileira, possui uma literatura composta por vencedores de prêmio Nobel e pesquisas bem desenvolvidas principalmente nos Estados Unidos da América. Compreender as emoções que as pessoas experienciam na hora de consumir ou de postergar o consumo, é crítico para o entendimento e previsão dos trade-offs intertemporais que elas fazem (LOEWENSTEIN, 2000). Com isso, o trabalho conjunto da economia e da psicologia tornou possível entender as respostas e as reações nem sempre racionais dos seres humanos ao lidarem com as incertezas das situações diárias, principalmente, para fins dessa pesquisa, no que diz respeito a decisões financeiras.

Com isso, a partir do estudo dessa área, torna-se possível prever, entender e até evitar consequências dessas falhas de racionalidade humana e, assim, desenvolver boas políticas públicas sobre o assunto. A persistência, ou de preferências viesadas para o consumo imediato, ou de preferências viesadas para o consumo futuro (poupança), pode comprometer o crescimento econômico de um país, caso impacte o nível de investimentos, o nível de preços ou gere recessão. O ideal de previsão, aplicado aqui a comportamentos de consumo e poupança,

torna-se assim particularmente interessante, podendo tal capacidade contribuir para elaboração e execução de melhores políticas (MURAMATSU, 2008).

Essa pesquisa busca, através de uma análise bibliográfica apurada e de um estudo empírico de caso, discutir como acontece o processo de tomada de decisão financeira e econômica individual e, a partir disso, fomentar a discussão da economia comportamental no âmbito do consumo e da poupança dos indivíduos e, dessa forma, trazer subsídios para o desenvolvimento de novas pesquisas nessa área. No âmago da economia comportamental está a convicção de que ao aumentar o realismo dos pressupostos psicológicos da análise econômica se aperfeiçoará a própria ciência econômica-gerando insights teóricos, melhorando as previsões de fenômenos econômicos e sugerindo melhores políticas (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2004).

Através de uma pesquisa de campo, esse trabalho vai observar e interpretar os resultados de uma amostra brasileira e entender como pessoas que já possuem uma graduação completa lidam diante de determinadas situações financeiras. O objetivo é entender quais são as escolhas e os comportamentos dessa amostra, como essas escolhas foram feitas, quais as variáveis que contribuíram para essas escolhas, se essas escolhas são inteiramente racionais e maximizam os ganhos e, finalmente, como a economia pode explicar essas decisões e quais as consequências a curto e longo prazo das mesmas.

Além da introdução, a pesquisa está dividida em mais três capítulos e nas considerações finais. O primeiro capítulo traz o primeiro contato do leitor com a área da Economia Comportamental, sua importância na área da Economia, suas principais definições e contribuições. Esse capítulo provoca reflexões sobre o comportamento humano e sobre as atitudes diárias e simples dos indivíduos no seu dia a dia. Além disso, traz definições da Economia Comportamental sobre a ótica dos principais estudiosos da área e, com isso, estabelecemos uma relação dessa área de estudo com a economia neoclássica e trazemos as principais contribuições da economia comportamental, para fins dessa pesquisa, a teoria da perspectiva e os sistemas 1 e 2.

A fim de nos aprofundarmos, o segundo capítulo mostra as aplicações da Economia Comportamental ao explicar decisões econômicas e financeiras dos indivíduos. Nesse capítulo tratamos das decisões de poupança dos indivíduos pensando no curto prazo, mas também no momento em que pretendem se aposentar, ou seja, no longo prazo. Além de estudarmos a ótica comportamental financeira pelo lado de poupar, o capítulo também é dedicado a entender a

relação desses indivíduos e de seus comportamentos e decisões frente ao seu momento de consumo e quais são as variáveis envolvidas e influenciadoras nessa tomada de decisão.

Tomar decisões não é tão fácil quanto parece, principalmente quando essa decisão é financeira. Assim como em outras decisões que tomamos, aqui, ao tratarmos de dinheiro, precisamos buscar sempre tomar a melhor decisão possível para nós, mas estudaremos que esse processo é bem mais complexo e, além disso, é repleto de gatilhos e falhas.

O terceiro capítulo, a fim de exemplificar e comprovar o que estudamos até o capítulo dois, é focado na elaboração de uma pesquisa empírica de campo. Através de um questionário desenvolvido e aplicado de forma virtual, indivíduos com graduação completa e de 20 a 40 anos responderam algumas perguntas sobre como lidam e como já lidaram com situações financeiras diárias de poupança e consumo e quais decisões buscaram tomar em determinadas situações. O objetivo dessa pesquisa de campo é exemplificar as falhas no comportamento humano que a economia comportamental diz existir e que as demais áreas da economia não explicam. Com isso, aumentamos o poder explicativo das decisões econômicas dos indivíduos, entendendo o comportamento humano de forma mais completa e, a partir disso, trazemos resultados capazes de proporem melhorias de bem estar individuais e conjuntas para a sociedade no curto e longo prazo.

Por fim, analisaremos e mostraremos, através de estatísticas descritivas, todos os resultados encontrados e como esses resultados exemplificam definições, teoremas e vertentes da economia comportamental.

## CAPÍTULO 1: CONCEITOS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

### 1.1 O COMPORTAMENTO DOS INDIVÍDUOS NAS SUAS DECISÕES DIÁRIAS

Ao lidar com situações financeiras e econômicas, como poupar e consumir, os indivíduos precisam tomar decisões. Dessa forma, o esperado é que estes busquem as melhores decisões possíveis diante do cenário o qual se encontram. Sendo assim, o que esperar dessa decisão? Podemos dizer que esse processo tende a sempre ser resolvido através de decisões racionais, as quais maximizam sempre a utilidade do indivíduo que as toma e, ao mesmo tempo, minimiza suas perdas e riscos? Ou, ao contrário do que se espera, o tomador de decisão é influenciado por sua idade, renda, religião, personalidade, emoções, cultura, escolaridade, família e muitos outros elementos que se distanciam da racionalidade plena esperada e, dessa forma, carrega consigo toda essa bagagem na hora de tomar as suas decisões?

Além das decisões financeiras, estamos o tempo todo frente a frente com a necessidade de tomarmos quaisquer outras decisões, por mais simples que estas possam parecer. Um dia vivido é uma sucessão de decisões tomadas. Escolhemos se naquele dia o nosso almoço será saudável ou não, decidimos se após o trabalho vamos à academia ou se queremos gastar esse tempo encontrando nossos amigos em um *happy hour*, também tomamos a decisão de como irmos ao trabalho: podemos ir caminhando, de metrô ou de carro, compramos ou não, ao longo do dia, algo que não precisamos, poupamos o nosso dinheiro para aposentadoria, compramos uma passagem aérea para o Rio de Janeiro, mexemos no celular enquanto estamos dirigindo, entre muitas outras decisões. A maioria dessas decisões diárias é tomada de forma tão automática por nós que elas passam ou por despercebidas ou por pouco importantes.

Nossas decisões, econômicas ou não, nos auxiliam a alocar os recursos disponíveis para nós e, como sabemos, esses recursos são finitos. Esses podem ser tanto materiais como não. No nosso dia a dia, alocamos nosso dinheiro, seja na forma de papel moeda ou não, assim como também alocamos tempo, recursos pessoais, dentre outros. Ambos são finitos para nós e, por isso, o melhor seria que pudéssemos tomar aquela decisão que mais nos convém tanto no curto prazo como no longo prazo.

Como podemos observar ao lembrarmos as atitudes dos nossos dias, ao longo dessas 24 horas, é possível perceber que muitas vezes agimos de uma maneira que não condiz com nossos interesses de longo prazo: comemos mais do que deveríamos, não economizamos para a aposentadoria, mexemos no celular enquanto dirigimos, fumamos, faltamos à academia,

dentre outras muitas falhas que a nossa racionalidade pode nos apontar. Se agimos assim com decisões simples do dia a dia, com questões financeiras não seria diferente. Apesar de, muitas vezes, sabermos que a decisão B pode ser a melhor escolha para nós no longo prazo, continuamos a insistir na decisão A.

E a pergunta que fazemos aqui é por que agimos assim? Porque o modo como projetamos o mundo à nossa volta não nos ajuda a lutar contra a tentação do dia a dia e a pensar no longo prazo, somos seres imediatistas. Tomamos como exemplo um motorista que bebe e, mesmo assim, decide dirigir bêbado, esse motorista tem a opção de pegar um taxi, pedir que algum amigo dirija para ele ou ligar para alguém, mas ele não escolhe nenhum desses caminhos, mesmo sabendo que dirigir bêbado pode trazer como consequência sua morte ou a de outras pessoas. (ARIELY, 2015).

Cada vez mais nos deparamos com cenários econômicos mais complexos e, por isso, entender como consumidores, governos e indivíduos se comportam é essencial para enfrentarmos de maneira cada vez mais eficaz esses novos desafios (GRABE, 2016).

A partir disso, sobre o comportamento e as decisões que os indivíduos tomam ao longo da vida, Dan Ariely discorre,

Ora, se as pessoas fossem criaturas 100% racionais, a vida seria maravilhosa e simples. Só precisaríamos dar a elas as informações necessárias para que tomassem boas decisões, e elas imediatamente tomariam as decisões certas. Comem demais? Basta informá-las sobre as calorias. Se não poupam, basta dar-lhes uma calculadora de aposentadoria, e elas começariam a poupar às taxas apropriadas. Digitam enquanto dirigem? É só explicar-lhes o quanto isso é perigoso. (ARIELY, 2015)

Como podemos perceber, não é bem isso que acontece. Ao analisar algumas atitudes diárias, muitas decisões que não maximizam a utilidade do indivíduo que as tem, são tomadas. Dessa forma, a economia comportamental, economia com contribuições da psicologia e de outras ciências sociais (THALER, 2019), busca entender essas falhas dos indivíduos em relação a decisões.

## 1.2 DEFINIÇÕES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL E SUA RELAÇÃO COM A ESCOLA NEOCLÁSSICA.

A economia comportamental aumenta o poder explicativo da economia, fornecendo-lhes fundamentos psicológicos e, dessa forma, propondo uma visão mais realista da sociedade.

Ao analisarmos a economia comportamental do ponto de vista da economia neoclássica, temos Colin Farrel Camerer e George Loewenstein em seu artigo *Behavior Economics: Past, Present, Future*. Segue citação:

O que a Economia Comportamental tenta fazer: No cerne da economia comportamental está a convicção de que aumentar o realismo dos fundamentos psicológicos da análise econômica melhorarão a economia em seus próprios termos - gerar ideias teóricas, fazer melhores previsões dos fenômenos de campo e sugerir melhor política. Essa convicção não implica uma rejeição total da abordagem neoclássica à economia baseada na maximização da utilidade, equilíbrio e eficiência. A abordagem neoclássica é útil porque fornece aos economistas uma estrutura teórica que pode ser aplicado a quase qualquer forma de comportamento econômico (e até não-econômico) e faz previsões refutáveis<sup>1</sup>. (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2004, tradução própria)

O campo que veio a se tornar conhecido como economia comportamental não se trata de outra ciência, ainda é economia, mas é a economia feita com contribuições de psicologia e de outras ciências sociais. A razão básica ao adicionar o estudo dos seres humanos às teorias econômicas é melhorar a acurácia das predições, pois, como sabemos, são os seres humanos que dirigem empresas e seus funcionários e clientes também são humanos (THALER, 2019). Qualquer relação existente, seja básica e cotidiana ou complexa e apurada envolve seres humanos, que pensam como seres humanos e escolhem também como seres humanos. Parece algo simples de ser dito, mas entender como os seres humanos fazem tudo isso é mais complexo.

Para Ávila e Bianchi (2015), na economia comportamental, as pessoas tomam suas decisões com base em experiências pessoais e hábitos e não apenas em fatores racionais, os quais buscam soluções ótimas. Assim, além de fornecer ferramentas poderosas para entender mais a fundo os consumidores, vai além, ao investigar fatores como bem estar, poder dos outros, reciprocidade, entre outros.

Segundo Richard Thaler (2019), em seu livro *Misbehaving*: a construção da economia comportamental,

Quando novas informações surgem e não conseguem ser absorvidas pelo pensamento convencional, é chegada a hora de uma mudança radical de paradigma – eis a essência das revoluções científicas. Esses momentos de transição são marcados por encontros e rupturas dentro do campo no qual se iniciam e, na maioria das vezes, extrapolam sua área específica. Na economia não é diferente, e hoje ela se encontra diante de uma nova abordagem capaz de conflagrar uma transformação de tal porte: a economia

---

<sup>1</sup> At the core of behavioral economics is the conviction that increasing the realism of the psychological underpinnings of economic analysis will improve economics on its own terms – generating theoretical insights, making better predictions of field phenomena, and suggesting better policy. This conviction does not imply a wholesale rejection of the neoclassical approach to economics based on utility maximization, equilibrium, and efficiency. The neoclassical approach is useful because it provides economists with a theoretical framework that can be applied to almost any form of economic (and even non-economic) behavior, and it makes refutable predictions (Camerer, Loewenstein, 2004, p.1)

comportamental. Essa concepção abala o cerne da economia tradicional, o chamado *homo economicus* <sup>2</sup>( THALER, 2019).

Diferente da tomada de decisão individual baseada na ideia do *homo economicus*, a economia comportamental não pressupõe que o ser humano faz escolhas isoladas ou apenas de acordo com seus interesses pessoais. A teoria, além de considerar dimensões cognitivas e afetivas, também incorpora as forças sociais, uma vez que indivíduos são moldados e integrados por ambientes sociais (SAMSON, 2014).

Para Alain Samson (2015), a economia comportamental pode ser entendida como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. Para ele, nem sempre as pessoas são egoístas, calculam o custo-benefício das suas ações e têm preferências estáveis ou resultam de uma deliberação cuidadosa. Somos influenciados por informações lembradas, sentimentos e estímulos. Além disso, vivemos o momento, tendemos a resistir a mudanças, a não sermos bons para predizer preferências futuras, somos sujeitos a distorções de memória e afetados por estados psicológicos. Nós, indivíduos somos animais sociais, com preferências sociais como aquelas expressas na confiança, altruísmo, reciprocidade e justiça e temos o desejo de ser coerentes conosco e de valorizar as normas sociais.

Sendo assim, como a psicologia explora sistematicamente o julgamento, o comportamento e o bem-estar dos humanos, pode nos ensinar também fatos importantes sobre como os seres humanos diferem das maneiras como são tradicionalmente descritos pelos economistas (RABIN, 1998).

As pesquisas desenvolvidas na área de economia comportamental utilizam como ferramenta principal os experimentos. As pesquisas nessa área podem ser conduzidas tanto em laboratório, como em campo ou natural. Porém, escolher a melhor metodologia não é fácil e por isso cabe ao pesquisador buscar a melhor alternativa ao seu trabalho a fim de trazer os melhores resultados possíveis.

Para Colin Farrel Camerer e George Loewenstein

Como observado, os economistas comportamentais são ecléticos metodológicos. Eles definem não com base nos métodos de pesquisa que empregam, mas em sua aplicação

---

<sup>2</sup> Agentes completamente racionais capazes de chegar às melhores decisões e escolhas e guiados pela lógica acima de tudo (THALER, 2019)

de insights psicológicos para a economia. <sup>3</sup>(CAMARER, LOEWENSTEIN, 2004, tradução própria)

O estudo da economia comportamental também ganha relevância ao trazer resultados de comportamentos humanos que são úteis de serem utilizados no campo das políticas públicas, assim como também por trazer resultados importantes nas áreas de consumo, poupança, investimento, vendas e marketing.

A fim de exemplificar a aplicação dessa área no campo das políticas públicas, trago o exemplo do *Behavioural Insights Team (BIT)*, fundado em 2010 em Londres, ligado ao governo, que realiza experimentos comportamentais na população a fim de induzir e melhorar decisões e comportamentos dos indivíduos. Em São Paulo também temos um exemplo, o 011 lab é um laboratório de inovação da prefeitura com a finalidade de trazer respostas aos desafios públicos contemporâneos da cidade e com isso faz uso da economia comportamental para análises de perfil e para implementação de *nudges*<sup>4</sup> na cidade.

A maioria das ideias da economia comportamental não é nova, elas retornam às raízes da economia neoclássica após um desvio de um século. Quando a economia foi identificada pela primeira vez como um campo de estudo distinto, a psicologia não existia como disciplina. (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2004).

Adam Smith em seu livro *Teoria dos sentimentos morais*, publicado em 1759 discutiu sobre o autocontrole dos indivíduos, os quais são retratados vivendo uma luta constante entre as “paixões” e o que Smith nomeou de “espectador imparcial”. Dessa forma, o seu livro apresenta ideias e princípios psicológicos acerca do comportamental individual dos quais muitos antecipam os desenvolvimentos atuais na economia comportamental.

Segundo Alfred Marshall, a Economia Política ou Economia é um estudo da humanidade no negócio comum da vida; assim, é, de um lado, um estudo de riqueza; e por outro e mais lado importante, parte do estudo de homem (MARSHALL, 1920).<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> As noted, behavioral economists are methodological eclectics. They define themselves, not on the basis of the research methods that they employ, but rather their application of psychological insights to economics (Camerer and Loewenstein, 2004. p 8)

<sup>4</sup> Intervenções simples, baratas, escaláveis, que preservam a liberdade de escolha individual e levam em conta os motivadores de comportamento para direcionar decisões aos objetivos da política

<sup>5</sup> Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing. Thus it is on the side a study of wealth; and on the other, and more important side, a part of study of man. (Marshall, 1920).

Apesar disso, com a revolução neoclássica, a psicologia lentamente foi deixada de lado pelos economistas e só passou a ganhar força quando estes começaram a aceitar anomalias como contraexemplos da teoria e quando psicólogos como Amos Tversky e Daniel Kahneman começaram a usar modelos econômicos como referências para contrastar seus modelos psicológicos.

A economia da primeira metade do século 20 era muito mais uma ciência social. Escritores como Irving Fisher e John Maynard Keynes enfatizaram fatores psicológicos nas suas explicações do comportamento econômico (LOEWENSTEIN, 1992). Com a revolução matemática que começou a decolar na década de 1940 com os gostos de John Hicks e Paul Samuelson, os agentes econômicos passaram a ser mais explicitamente otimizados. A partir da década de 1950, economistas que começaram a formalizar fundamentos microeconômicos de Keynes desenvolveram modelos mais racionais. Os modelos chegaram a incluir agentes chamados de “hiperracionais” (THALER, 2000). Em 1985, os professores da Universidade de Chicago, Robin Hogarth – psicólogo- e Mel Reder – economista – organizaram uma conferência na Universidade a qual racionalistas e comportamentalistas deveriam se juntar e decidir se realmente havia razão para levar a sério a psicologia e a economia comportamental. No time comportamental tínhamos Herbert Simon, Amos Tversky e Daniel Kahneman apoiado por Kenneth Arrow e os oradores do debate eram os mais jovens da turma comportamental, Bob Shiller, Richard Zeckhauser e Richard Thaler. No time dos racionalistas tínhamos Robert Lucas e Merton Miller e os moderadores Eugene Fama e Sherwin Rosen.

Herbert Simon, crítico da visão neoclássica de que o comportamento dos agentes é uma somatória do ambiente com a racionalidade perfeita, acreditava que os fenômenos específicos requeridos pela teoria neoclássica não têm se verificado empiricamente. Por isso, é melhor achar soluções satisfatórias para um mundo real do que soluções ótimas para um mundo simplificado. Um dos principais conceitos defendidos pelo autor é o da racionalidade limitada. Segundo esse conceito, há limites da habilidade humana (limites cognitivos) em decorrência da complexidade e da incerteza e por isso, o comportamento humano é intencionalmente racional, mas acaba sendo racional tão somente de forma limitada. As ações dos agentes mudam ao longo do tempo assim como o próprio ambiente, sendo assim, a capacidade de predição de eventos futuros torna-se impossível (SIMON, 1979).

A premissa central da teoria econômica neoclássica é que as pessoas escolhem por otimização, ou seja, através de escolhas imparciais, uma família opta pelo melhor dentre as suas

possibilidades de compra, são as chamadas “expectativas racionais<sup>6</sup>”. Essa premissa de otimização condicionada, escolher o melhor a partir de um orçamento limitado, combina-se com o equilíbrio. Em mercados competitivos, os preços são livres para flutuar de tal forma a chegarem no equilíbrio, ou seja, oferta igual à demanda (THALER, 2019).

Entretanto, além da incerteza enfrentada pelos agentes ao realizarem suas escolhas, outras premissas da economia neoclássica também são deixadas de lado nesse processo. A racionalidade limitada também pressupõe que os agentes não possuem todas as informações disponíveis ao tomarem suas decisões e, mesmo se tivessem, não seriam capazes de processar todas essas informações devido a sua alta complexidade (SIMON, 1979). Sendo assim, ao contrário do que se espera, os agentes são inviabilizados de terem resultados maximizadores.

Herbert Simon foi um precursor de Kahneman e de Tversky, e segundo Thaler,

Simon teve um grande reconhecimento em quase todos os campos das ciências sociais, inclusive economia, ciências políticas, inteligência artificial e teoria organizacional. Ao dizer que as pessoas têm racionalidade limitada, Simon indica a carência da capacidade cognitiva para resolver problemas complexos, o que obviamente é verdade. Acredito que muitos economistas ignoraram Simon porque era muito fácil descartar a racionalidade limitada como um conceito “verdadeiro, mas sem importância”. Economistas se sentiam à vontade com a ideia de que seus modelos eram imprecisos e que as previsões decorrentes desses modelos continham falhas. Nos modelos estatísticos usados por economistas, lida-se com isso simplesmente introduzindo na equação um “termo de erro” (THALER, 2019 p37).

Para entendermos o real comportamental dos indivíduos em seu dia a dia, necessitamos tratar de humanos e não de *homo economicus*, os humanos não possuem o cérebro de Einstein ou o autocontrole de um monge budista (THALER, 2019), como já mencionamos anteriormente, têm atitudes influenciadas por sua emoção, família, paixões, dentre outros. Como já vimos, os fatores que influenciam a tomada de decisão são baseados em fatos subjetivos, além de percepções e informações disponíveis. Por isso, a economia comportamental desenvolveu novas teorias e modelos para analisar essas situações.

Segundo Thaler,

As crenças a partir das quais as pessoas fazem suas escolhas não deixam de ser enviesadas. Excesso de confiança <sup>7</sup>pode ser um termo inexistente no dicionário dos economistas, mas é uma característica bem estabelecida na natureza humana, e há

---

<sup>6</sup> Conceito desenvolvido por John Muth em 1961 e se popularizou em 1969 com Robert Lucas e Leonard Rapping.

<sup>7</sup> Investidores considerariam suas habilidades de preverem os movimentos de mercado como sendo superiores às de seus pares/colegas. Ao fazê-lo, tomariam decisões sem suficiente respaldo técnico, incorrendo em maiores riscos do que as informações disponíveis justificariam (Guia de economia comportamental, 2015, p.182)

incontáveis outros vieses que têm sido documentados pelos psicólogos (THALER, 2019, p20)

O problema de muitos modelos econômicos de aprendizagem é que eles se aplicam em um ambiente único para todos os indivíduos. Na vida, cada dia é diferente, e as decisões mais importantes da vida, como escolher uma carreira ou cônjuge, oferecem apenas algumas chances de aprender. Os modelos econômicos de aprendizagem se tornarão mais sofisticados, tornando seus agentes menos sofisticados. Por isso, modelos diferentes devem ser tratados de maneiras diferentes (THALER, 2000).

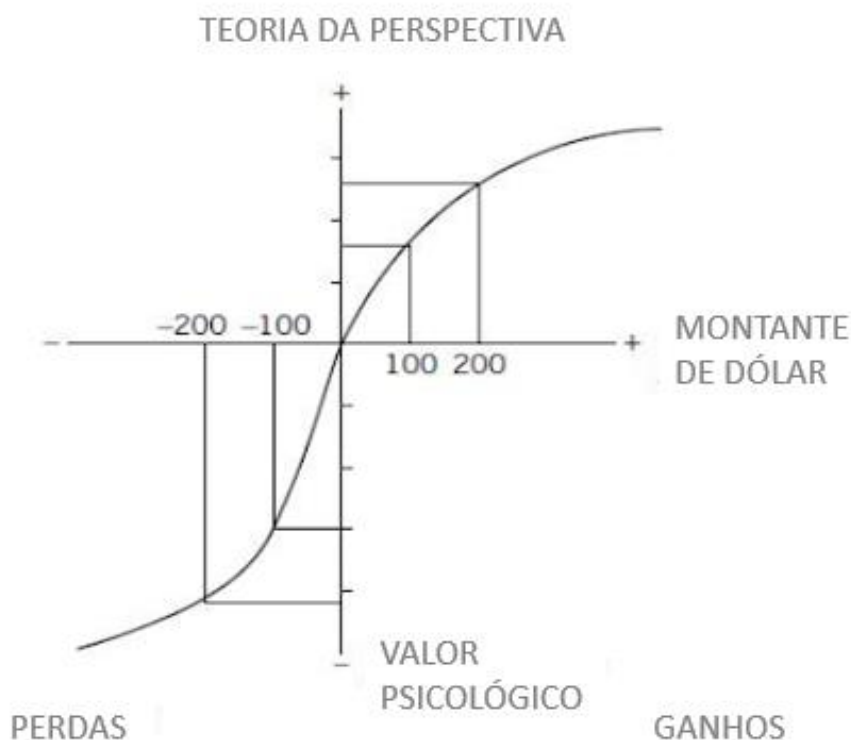
### 1.3 TEORIA DA PERSPECTIVA

Diferente do apresentado na Teoria da Utilidade Esperada, Kahneman e Tversky (1979) propuseram a Teoria da Perspectiva, com uma abordagem descritiva, demonstrando que, ao serem expostos ao risco e à incerteza, os agentes econômicos tendem a demonstrar comportamentos distintos daqueles condizentes com as teorias tradicionais e, a partir disso, não são totalmente racionais, desconsideram números e probabilidades estatísticas, agindo de maneiras distintas, as quais os conduzem a vieses e erros comportamentais.

Alguns desses vieses de comportamentos podem ser características da personalidade do indivíduo, do meio em que ele está inserido, das suas emoções, da sua religião, cultura e, no caso das decisões financeiras, sua escolaridade, renda e educação financeira podem exercer influência nesses vieses comportamentais. Além disso, algumas anomalias, como por exemplo a confiança excessiva dos indivíduos que já mencionamos anteriormente, podem ter um importante papel ao guiar as decisões individuais.

Em seu livro, *Rápido e Devagar*, Daniel Kahneman, (2012) vencedor do prêmio Nobel de economia em 2002, dedica um capítulo para explicar a Teoria da Perspectiva proposta por ele e por Amos Tversky. Segundo Kahneman, na teoria da utilidade, a utilidade de um ganho é aferida comparando-se dois estados de riqueza. Nessa teoria, concede-se que as utilidades de ganhos e perdas tenham como diferença os sinais (+ ou -). Dessa forma, segundo o autor, não há maneira de representar o fato de que a “desutilidade” de perder quinhentos dólares poderia ser maior do que a utilidade de ganhar a mesma quantia, embora ela seja. Sendo assim, essa é uma situação de cegueira induzida pela teoria, na qual possíveis diferenças entre ganhos e perdas não foram esperadas ou estudadas.

**Gráfico 1 - Teoria da Perspectiva**



Fonte: Traduzido pela autora a partir de Daniel Kahneman (2011)

A partir disso, o gráfico 1 apresentado por Kahneman (2011) nos mostra de uma maneira bem visual e didática o valor psicológico de ganhos e perdas, que são os portadores de valor na Teoria da Perspectiva. Do lado esquerdo, tanto no quadrante superior como no inferior, temos as perdas e do lado direito, também em ambos os quadrantes, os ganhos. O formato de S representa a sensibilidade decrescente tanto para os ganhos quanto para as perdas, ou seja, isso significa que ganhar os primeiros cem dólares provoca um valor psicológico individual diferente dos cem dólares seguintes e assim por diante. No caso das perdas, isso também pode ser observado.

Segundo Kahneman (2012),

A avaliação é relativa a um ponto de referência neutro, ao qual às vezes nos referimos como “nível de adaptação”. Para resultados financeiros, o ponto de referência usual é o *status quo*, mas também pode ser o resultado que você espera, ou talvez o resultado ao qual se sente no direito, por exemplo, um aumento ou o bônus. Resultados que são melhores do que os pontos de referência são ganhos. Abaixo do ponto de referência são perdas (KAHNEMAN, 2012, p 351).

Além disso, como podemos observar no gráfico, as duas curvas em forma de S, de ganhos e de perdas, não são simétricas pois, segundo a Teoria da Perspectiva, a inclinação muda no ponto de referência, pois a reação às perdas é mais forte do que a reação aos ganhos. Seria a chamada aversão à perda<sup>8</sup>. Como exemplo, podemos citar o caso dos investimentos, onde os investidores relutam ao enfrentar a perda de dinheiro em investimentos ruins e para esquivarem-se dessa perda, postergam a venda dos ativos que causaram prejuízos privilegiando a venda de ativos que estão gerando ganhos (KAHNEMAN E TVERSKY, 1979).

Segundo Kahneman (2012),

Quando diretamente comparadas ou ponderadas em relação umas às outras, as perdas assomam como maiores que os ganhos. Essa assimetria entre o poder das expectativas ou experiências positivas e negativas tem um histórico evolucionário. Organismos que tratam ameaças como mais urgentes do que as oportunidades têm uma maior chance de sobreviver e se reproduzir (KAHNEMAN, 2012, p 351)

Como sabemos, as pessoas possuem características e vivências diferentes que carregam consigo ao tomarem suas decisões. Sendo assim, algumas pessoas são mais avessas à perda do que outras. Os tomadores de risco profissionais, acostumados a lidar com perdas e ganhos, não respondem emocionalmente a qualquer flutuação e, por isso, são mais tolerantes a perdas (KAHNEMAN, 2012).

A teoria da perspectiva buscou romper com a ideia tradicional, acreditada por muitos economistas, de que uma única teoria de comportamento humano possa ser tanto normativa quanto descritiva. As teorias normativas prescrevem um jeito lógico, semelhante ao modelo otimizador, chamado de teoria da escolha racional, por exemplo o teorema de Pitágoras. A ideia inicial por trás remonta a Bernoulli em 1738, onde a premissa simples era de que as pessoas têm “utilidade marginal decrescente da riqueza”, e aborda a teoria da tomada de decisão em situações de incerteza (THALER, 2019). Segundo Thaler, os autores Kahneman e Tversky ao desenvolverem a teoria da perspectiva mudaram o foco dos estados de riquezas para mudanças na riqueza,

Este modelo da utilidade da riqueza capta corretamente o básico sobre a psicologia da riqueza. Porém, para criar um modelo descritivo, Kahneman e Tversky perceberam que era necessário mudar nosso foco dos estados de riqueza para mudanças na riqueza. Isto pode soar como uma armadilha sutil, mas a troca do foco para mudanças em oposição a estados é uma jogada radical. Kahneman e Tversky se concentraram nas

---

<sup>8</sup> A aversão à perda refere-se à dificuldade demonstrada em reconhecer que escolhas passadas resultaram em fracasso financeiro (Guia de economia comportamental, 2015 p. 196)

mudanças porque elas são o modo como os Humanos experienciam (THALER, 2019, p 44).

Como podemos perceber no trecho destacado acima, faz mais sentido analisarmos que pensamos na vida em termos de mudanças e não de estados de riquezas, pois é assim que a experienciamos. Temos uma redução de sensibilidade tanto a ganhos quanto a perdas e as últimas machucam mais do que o prazer dado por ganhos de tamanho equivalentes. Podem ser tanto mudanças no *status quo*<sup>9</sup> ou mudanças em relação ao que era esperado, nos tornando mais felizes ou mais tristes (THALER, 2019). A perda nos causa um impacto psicológico diferente e maior do que o ganho e, por isso, não devemos trabalhá-los de forma igual. No gráfico 1, conseguimos observar essa diferença de forma mais clara e visual, facilitando a nossa compreensão da teoria.

Ao lidarmos com humanos, e com suas decisões, lidamos também com a individualidade que cada um carrega consigo, a bagagem de emoções, características e momentos que cada indivíduo traz na hora de tomar suas decisões é única.

Vejamos um exemplo de Kahneman para representar os dizeres anteriores,

Problema A: Além do que você já tem, você recebeu mil dólares. Agora você precisa escolher:

50% de chance de ganhar mil dólares OU ganhar quinhentos dólares com certeza?

Problema B: Além do que você já tem, você recebeu dois mil dólares. Agora você precisa escolher.

50% de chance de perder mil dólares ou perder quinhentos dólares com certeza?

Apesar de serem dois problemas, ambos têm uma escolha entre as mesmas duas opções: ficar mil e quinhentos dólares mais rico ou aceitar uma aposta com chances iguais de ficar mil dólares ou dois mil dólares mais rico. Apesar disso, no problema A, o que tratava de ganhos, a maioria respondeu que preferia a opção segura, ou seja, ganhar quinhentos dólares com certeza, enquanto no problema B, o que tratava de perdas, a maioria preferiu apostas.

Podemos perceber nesse exemplo exatamente o que é dito pela Teoria da Perspectiva. Como é ressaltado por Ávila e Bianchi (2015), a teoria da perspectiva mostra que, em situações

---

<sup>9</sup> O viés do status quo evidencia-se quando as pessoas preferem que as coisas permaneçam como estão, não fazendo coisa alguma (ver também inércia), ou mantendo uma decisão tomada anteriormente (Samuelson e Zeckhauser, 1988) (Guia de economia comportamental, 2015, p 373).

de ganho, as pessoas preferem a alternativa menos arriscada, enquanto em situações de perda, estão dispostas a correr mais riscos para evitar a dor da perda. As autoras ressaltam que a teoria da perspectiva mostra que é proporcionalmente mais doloroso abrir mão de alguma coisa do que o prazer que se sente ao recebê-la.

Esta teoria de tomada de decisão sob incerteza consegue capturar uma enorme quantidade de sabedoria psicológica ao analisarmos a sua forma de S. A função de valor mostra mudanças no bem-estar material no eixo horizontal, ao invés de níveis como na teoria da utilidade esperada, porque humanos (e outras espécies) têm uma forte tendência de se adaptar ao seu ambiente e reage apenas às mudanças percebidas enquanto o eixo vertical mostra felicidade resultante a partir dessas mudanças. A forma de S exibe sensibilidade marginal decrescente para ganhos e perdas, um achado básico na psicologia da percepção (psicofísica). Finalmente, a função de perda é mais íngreme do que a função de ganho, uma propriedade que veio a ser conhecido como aversão à perda. As perdas doem cerca de duas vezes mais do que os ganhos nos fazem sentir (THALER, 2000)

Segundo Camerer e Loewenstein,

O artigo de 1979 “Teoria da perspectiva: tomada de decisão sob risco” documentou violações da utilidade esperada e propôs uma teoria axiomática, fundamentada em princípios psicofísicos, para explicar as violações. O último foi publicado na revista técnica *Econometrica* e é um dos trabalhos mais citados já publicado nessa revista (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2004)

Ao pouparmos hoje para gastarmos no futuro, estamos postergando o prazer de recebermos algo que nos proporcionaria um bem estar hoje para recebemos um valor maior amanhã. Apesar de sabermos da necessidade de poupar para a aposentadoria, a dor de perder uma parte da renda hoje torna-se maior. Para os agentes econômicos, é mais simples pensarmos em um bem-estar no curto prazo do que no longo prazo, por isso, muitas pessoas tomam decisões apenas pensando no seu bem-estar no curto prazo mesmo que isso representa uma perda ao longo prazo.

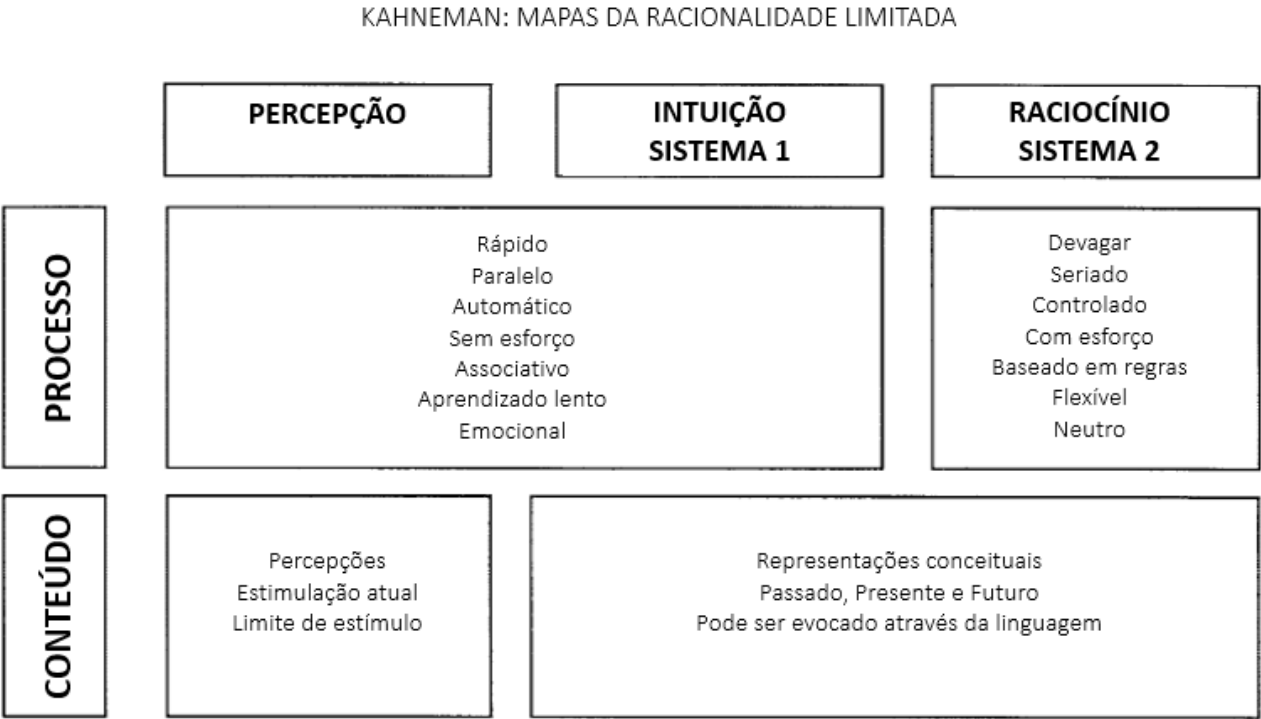
#### 1.4 SISTEMAS 1 E 2 (RÁPIDO E DEVAGAR)

Em seu artigo *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics* publicado em *The American Economic Review* em dezembro de 2003, Daniel Kahneman desenvolveu um mapa das fronteiras da racionalidade, explorando preconceitos sistemáticos

que separam as crenças que os indivíduos possuem e as escolhas que eles fazem. A Imagem 1 abaixo nos permite a visualização dessa pesquisa.

Como podemos perceber, o autor analisa a percepção (*Perception*), a intuição (*Intuition*), a qual ele chama de sistema 1 e o Raciocínio (*Reasoning*), nomeado de sistema 2. Em um dos seus livros mais conhecidos da área da economia comportamental, *Rápido e Devagar: duas formas de pensar* Daniel Kahneman define esses sistemas.

**Figura 1 - Três sistemas cognitivos**



Fonte: *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics* – Kahneman (2003) – Traduzido pela autora.

O sistema 1 opera de forma automática e rápida. O indivíduo realiza pouco ou nenhum esforço e não há nenhuma percepção de controle voluntário, ou seja, é o modo de decisão automático e não-consciente. Além disso, o sistema 1 é baseado em laços emocionais e em hábitos difíceis de serem manipulados ou mudados, muitas vezes ligados à intuição. Na imagem 1 o sistema 1, assim como a percepção recebem as seguintes características: rápido, paralelo, automático, sem esforço, associativo, aprendizado lento e emocional (KAHNEMAN, 2003). O sistema 2, segundo Kahneman, aloca sua atenção às atividades mentais laboriosas que

requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração. Além disso, busca controlar os pensamentos e levar a uma tomada de decisão mais devagar e, dessa forma, mais consciente, sujeita a juízos e ligada à razão. Na imagem 1, esse sistema ganha as características: devagar, seriado, controlado, com esforço, baseado em regras, flexível e neutro

Ao lidarmos com decisões financeiras, como poupar e consumir, o sistema 1, de forma rápida e automática, nos leva a tomar decisões precipitadas. Nosso sistema, atrelado às estratégias de marketing para consumir e a falta de educação financeira, nos induz a operar pensando apenas nos bem-estar de curto prazo que aquela decisão pode nos proporcionar, de maneira emocional e, por isso, sem ter tempo para criar juízos, consciência e usar a racionalidade. A maioria das ofertas do mercado hoje incentiva que decisões financeiras sejam tomadas sem um planejamento prévio consistente e por impulso e, por isso, há uma alta chance de serem decisões equivocadas e mal escolhidas (CARVALHO, 2018).

Somos estimulados diariamente a gastarmos o nosso dinheiro com coisas que não precisamos, pensamos no curto prazo e somos otimistas demais em relação ao futuro. Segundo o viés do otimismo, as pessoas tendem a superestimar a probabilidade de eventos positivos e subestimar a de eventos negativos, entretanto, é importante sabermos que esse viés não atua da mesma forma nas pessoas. A “promoção que só vale para o dia de hoje” nos induz a comprarmos o mais rápido possível, pois sabemos que amanhã essa “oportunidade” não estará mais disponível e, com isso, acessamos apenas o Sistema 1, rápido, emocional, de decisão automática, não consciente e, com isso, ficamos sujeitos a maiores erros e a atitudes não racionais e que não maximizam a nossa utilidade e o nosso bem-estar e, além disso, atitudes que podem nos acarretar problemas no longo prazo.

Quando fazemos planos para o futuro somos otimistas demais. Por exemplo, estamos sujeitos a cometer a falácia do planejamento, um exemplo de excesso de confiança, subestimando quanto tempo levaremos para concluir uma tarefa e desconsiderando experiências passadas (KAHNEMAN, 2011). Esse otimismo tem influência nas decisões de consumo e poupança dos indivíduos, os quais, por serem otimistas em relação ao futuro e acreditarem na ideia de “tudo sempre dará certo ao final”, demoram, não se planejam ou deixam de poupar para a velhice, acarretando dificuldades de aposentadoria para eles. Nos próximos capítulos e no nosso estudo de caso, vamos ver de forma empírica como isso se aplica nas pessoas.

Ao consumirmos mais do que precisamos, através do sistema 1, poupamos menos do que deveríamos. O ato de poupar requer um esforço maior, deve ser pensado, calculado com racionalidade. Muitas vezes precisamos saber onde vamos guardar o dinheiro poupado, procurar um investimento, precisamos vê-lo guardado e precisamos ser disciplinados para não gastar à toa.

Com isso, o que vemos são pessoas que consomem sem necessidade e que deixam de poupar mesmo sabendo da importância. A Teoria da Perspectiva, assim como o estudo dos sistemas 1 e 2 que guiam as nossas decisões individuais, criam um importante divisor de águas para estudarmos a educação e as atitudes financeiras dos indivíduos.

#### 1.4 A PLANEJADORA E O FAZEDOR

De forma alinhada ao desenvolvido por Kahneman a respeito dos sistemas 1 e 2, Richard Thaler em seu livro *Misbehaving – A construção da economia comportamental* analisa os indivíduos sobre o ponto de vista de possuírem dois “eus”: a planejadora e o fazedor.

Segundo o autor,

No nosso *framework* intrapessoal, os agentes são uma série de fazedores de vida curta; especificamente, pressupomos que há um novo fazedor em cada período de tempo. O fazedor quer curtir a vida e é completamente egoísta, pois não se importa nem um pouco com nenhum fazedor futuro. A planejadora, por outro lado, é completamente altruísta. Ela se importa apenas com a utilidade da série de fazedores. Ela gostaria que, coletivamente, eles fossem o mais feliz possível, mas tem controle limitado sobre as ações dos fazedores, especialmente se um fazedor é estimulado de alguma maneira, tal como comida, sexo, álcool, ou um desejo urgente de sair e aproveitar um dia bonito sem fazer nada. A planejadora tem dois tipos de ferramentas que pode usar para influenciar as ações dos fazedores: mediante recompensas ou penalidades (THALER, 2019 p120)

A planejadora é o “eu” que olha para frente, ou seja, pensa no longo prazo das suas decisões e se organiza com base nisso enquanto o fazedor vive o presente, reage àquilo que aparece na sua frente e pensa apenas no curto prazo e, por isso, não toma decisões maximizadoras. A respeito disso, Thaler discorre,

Para os que estão familiarizados com o modelo de Kahneman descrito em *Rápido e Devagar – duas formas de pensar* é razoável pensar na planejadora como o Sistema 2 – lento, reflexivo, contemplativo – enquanto os fazedores são o rápido, impulsivo e intuitivo sistema 1. Pesquisas em neuroeconomia oferecem alguma sustentação para esta interpretação. Mas, para propósitos práticos, não importa se o modelo tem uma base fisiológica. É uma metáfora que nos ajuda a pensar sobre maneiras de incorporar autocontrole em economia.

A fim de estudarmos poupança e consumo, entender como funciona o autocontrole em um agente é algo de extrema importância, pois os problemas de autocontrole são as principais causas de decisões equivocadas e não planejadas na área de finanças pessoais. Como mencionado por Thaler, a falha nesse autocontrole individual do ser humano está diretamente ligada ao sistema que ele chama de fazedor e que Kahneman chama de Sistema 1. Ao analisarmos como a economia comportamental explica as decisões de poupança e consumo dos indivíduos, precisamos entender como funciona o autocontrole em indivíduos que não são *homo economicus*, ou seja, em todos os indivíduos.

Nós, indivíduos, sabemos que os problemas de autocontrole existem, sabemos que muitas vezes tomamos decisões pensando apenas no curto prazo, mas subestimamos a gravidade dessas decisões e, por isso, continuamos fazendo-as. No exemplo de Richard Thaler, quando estamos em um estado frio e reflexivo, ou seja, após um *brunch* de domingo decidindo o que vamos comer na quarta feira seguinte, pensamos que não teremos problema em seguir o plano de jantares saudáveis, mas quando chega a sexta feira e alguns amigos sugerem uma visita a uma pizzeria com cervejas artesanais, acabamos comendo e bebendo mais do que o previsto no domingo (THALER, 2019). O mesmo acontece quando lidamos com decisões financeiras, no começo do mês nos planejamos para gastar apenas com o essencial, consumirmos de forma consciente e pouparmos o necessário, porém, conforme os dias passam, não conseguimos seguir o plano, compramos coisas que não foram planejadas, caímos em algumas armadilhas de autocontrole, como é o caso do cartão de crédito que discutiremos no próximo capítulo, e, com isso, deixamos de poupar o que havíamos planejado.

## **CAPÍTULO 2: DECISÕES FINANCEIRAS PELA ÓTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

### **2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POUPANÇA**

Você acredita que todo mundo vai poupar exatamente a quantia certa para a aposentadoria? Será que as pessoas, tendo consciência de que precisam poupar, poupam? Ou será que apesar de saberem da importância de poupar existe algum motivo pelo qual isso não acontece?

As teorias econômicas padrão da poupança contêm três premissas de racionalidade embutidas, uma explícita e duas implícitas. A suposição explícita é que os poupadores acumulam e depois desacumulam ativos para maximizar algumas funções de utilidade vitalícia (possivelmente incluindo legados) (BENARTZI e THALER, 2007)

Segundo Benartzi e Thaler,

“A primeira suposição implícita é que as famílias têm a capacidade cognitiva de resolver o problema de otimização necessário. A segunda suposição implícita é que as famílias também têm força de vontade suficiente para executar esse plano ideal. Ambas as suposições implícitas são suspeitas. Mesmo entre economistas, poucos gastam muito tempo calculando uma taxa de poupança ideal pessoal, dadas as incertezas sobre taxas de retorno futuras, fluxos de renda, planos de aposentadoria, saúde etc. “(BENARTZI e THALER, 2007 p. 81-82).<sup>10</sup>

Diante disso, em alguns países, os governos proporcionam planos de previdência e pensão a fim de garantir que sua população tenha dinheiro suficiente para desfrutar quando chegar à velhice. Entretanto, como sabemos, as pessoas estão vivendo cada vez mais e tendo cada vez menos filhos e, por isso, alguns desses planos de previdência podem ser prejudicados ou ameaçados pois, na maioria dos sistemas, a pensão dos trabalhadores aposentados é paga com os impostos cobrados sobre o salário dos que ainda trabalham (SUNSTEIN E THALER, 2019).

Diante disso, os trabalhadores, a fim de terem uma velhice mais tranquila, precisam poupar para complementar essas diferenças no futuro. Esses trabalhadores na ativa precisam,

---

<sup>10</sup> The standard economic theories of saving (like the life-cycle or permanent income models) contain three embedded rationality assumptions, one explicit and two implicit. The explicit assumption is that savers accumulate and then decumulate assets to maximize some lifetime utility function (possibly including bequests). The first implicit assumption is that households have the cognitive ability to solve the necessary optimization problem. The second implicit assumption is that the households also have sufficient willpower to execute this optimal plan. Both of the implicit assumptions are suspect. Even among economists, few spend much time calculating a personal optimal savings rate, given the uncertainties about future rates of return, income flows, retirement plans, health, and so forth (BENARTZI e THALER, 2007 p. 81-82).

cada vez mais, determinar quanto vão poupar e como vão investir o seu dinheiro de maneira correta. Entretanto, apesar de lidar com o dinheiro ser algo tão comum no dia a dia, essa é uma tarefa complexa e muitas pessoas não estão preparadas para ela (SUNSTEIN E THALER, 2019).

O dinheiro, seja em papel moeda ou em qualquer outra forma, nos permite comprar quase tudo a quase qualquer momento. O dinheiro nos permite poupar, testar coisas novas, compartilhar momentos, ter tranquilidade, estudar, dentre inúmeras outras coisas. O dinheiro nos liberta para usar nosso tempo e nosso esforço para praticar todo tipo de atividade, desfrutar de uma música, um vinho e outras coisas que não seriam facilmente acessíveis sem ele. Entretanto, alguns dos seus benefícios também são as fontes das suas maldições (ARIELY e KREISLER, 2019).

Imaginar e calcular hoje quanto você gasta e quanto você precisa poupar para aposentadoria não é, de forma alguma, uma tarefa simples. São cálculos complexos que envolvem expectativas, uma imensa visão de longo prazo da própria vida e, principalmente, muito autocontrole e força de vontade. Se estamos tratando de humanos e não de *homo economicus*, certamente essa tarefa será mais difícil do que parece ser. No próximo capítulo, analisaremos esse fato de forma empírica.

Segundo Thaler (2019), se você acredita que todo mundo vai poupar exatamente a quantia certa para a aposentadoria, como o *homo economicus* faria, e concluir que não há razão para ajudar as pessoas a poupar, então perderá a chance de melhorar a situação de muita gente. Se é para termos teorias úteis sobre como pessoas comuns fazem compras ou poupam para a aposentadoria é melhor que essas teorias não pressuponham que as pessoas se comportem como se fossem especialistas (*homo economicus*). Estudamos economia para entendermos como o mundo real funciona e não como um mundo simplificado e que não existe funciona.

Diante disso, será que as pessoas poupam o suficiente ao longo dos anos ou essa poupança encontra uma viagem dos sonhos e um carro do ano no meio do caminho? Dentre outros aspectos comportamentais, nesse trabalho queremos investigar e entender se as pessoas, sabendo que precisam poupar para a velhice, poupam ou se esperam que tudo dê certo no final das suas vidas, sem saberem como isso acontecerá. A pesquisa de campo desenvolvida nesse trabalho será apresentada no próximo capítulo e, a partir dela, traremos algumas das respostas para esses questionamentos e poderemos observar as teorias apresentadas até então através de dados e de pessoas.

Os economistas não são unânimes quanto ao valor que as pessoas devem poupar para a aposentadoria, assim como quanto e qual deve ser o nível de renda apropriado para quem se aposenta. Para alguns, a renda deve ser pelo menos igual à de quando trabalhavam, para outros, os aposentados podem desfrutar desse momento de suas vidas de uma maneira mais econômica (SUNSTEIN E THALER, 2019).

Poupar, investir e consumir são tarefas difíceis e muito trabalhosas e, por isso, entender como os humanos se comportam quando tratam de dinheiro e, ao mesmo tempo, estudar investimentos, formas de poupar e de consumir são as melhores formas de tentar se proteger das armadilhas comportamentais do nosso cérebro e, com isso, obter melhores resultados. Entretanto, o contato com a educação financeira no Brasil não é algo comum. Pelo contrário, no caso brasileiro, a sua maioria não tem o hábito de poupar e de cuidar das suas finanças pessoais. Essa lacuna na formação do brasileiro torna suas decisões e obrigações financeiras mais complicadas do que deveriam ser. Adicionalmente, no caso do Brasil e de países como o Brasil, a ampla desigualdade social, ainda muito significativa no país, e geradora de muitos impactos nas condições de educação e cultura da população brasileira, se mostra como um grande obstáculo para que uma parcela relevante da população tenha acesso à educação financeira ou conhecimentos básicos no assunto e consiga tomar decisões mais bem pensadas (CARVALHO, 2018). Ambas as áreas - Economia Comportamental e Educação Financeira – auxiliam no entendimento das decisões de consumir e de poupar dos indivíduos e nos permite, através disso, elaborar políticas que permitam a essas pessoas, uma melhora no seu bem-estar no longo prazo

Através da análise da Teoria da Perspectiva proposta por Kahneman e Tversky exposta anteriormente e das duas formas de pensar propostas por Daniel Kahneman, a forma rápida através do sistema 1 e a forma devagar através do sistema 2, tornamos possível a análise e a justificativa de decisões nem sempre racionais dos indivíduos ao lidarem com qualquer situação cotidiana. Para fins da nossa pesquisa, o que nos interessa aqui é focar nas decisões individuais de consumo e poupança, mais precisamente, entender os excessos do consumo e a falta da poupança, acarretando grandes problemas econômicos e previdenciários no longo prazo.

No âmago da economia comportamental está a convicção de que ao aumentar o realismo dos pressupostos psicológicos da análise econômica se aperfeiçoará a própria ciência econômica, gerando insights teóricos, melhorando as previsões de fenômenos econômicos e sugerindo melhores políticas (CAMERER e LOEWENSTEIN, 2004).

A persistência, ou de preferências viesadas para o consumo imediato, ou de preferências viesadas para o consumo futuro (poupança), pode comprometer o crescimento econômico de um país, caso impacte o nível de investimentos, o nível de preços ou gere recessão. O ideal de previsão, aplicado aqui a comportamentos de consumo e poupança, torna-se assim particularmente interessante, podendo tal capacidade contribuir para elaboração e execução de melhores políticas (FONSECA E MURAMATSU, 2008)

Segundo a psicologia econômica, cada pessoa percebe a realidade à sua maneira, conforme as suas próprias tendências e expectativas e, que diante disso, não existe apenas uma realidade e sim níveis diferentes de realidade. Além disso, não existe pensamento, e, portanto, decisões, sem uma base emocional e, com isso, nossos pensamentos podem nos pôr em ação tanto quanto os fatos. As emoções surgiram no homem muito antes do que a razão e, ainda hoje, podem ter muito mais poder sobre nós do que o nosso lado lógico e racional, que é mais recente (FERREIRA, 2011). Além disso, segundo os psicólogos, para aprender por meio da experiência, seria necessário praticar frequentemente e ter feedback imediato, entretanto, como sabemos, muitos problemas da vida não oferecem essa oportunidade e quando se trata de poupar para a aposentadoria, nós só fazemos exatamente uma vez, salvo em encarnações passadas (THALER, 2019).

Como sabemos, a gama de produtos financeiros ofertados hoje em dia aos indivíduos torna a escolha cada vez mais complicada. Essas ofertas do mercado hoje incentivam que decisões financeiras sejam tomadas sem um planejamento prévio consistente e por impulso e, por isso, há uma alta chance de serem decisões equivocadas e mal feitas. De um lado temos produtos cada vez mais sofisticados e do outro uma grande disponibilidade de crédito fácil e caro a “apenas um clique” (CARVALHO, 2018).

Ninguém deveria ficar surpreso ao descobrir que consumidores humanos são tão ineptos na hora de pegar crédito quanto na hora de investir (SUNSTEIN E THALER, 2019). Se uma pessoa, a qual sabe da importância de poupar, não poupa o suficiente, devemos entender o porquê dessa atitude. Essas pessoas, apesar de saberem da importância do dinheiro, procrastinam essa decisão. Através do nosso estudo de caso, vamos buscar entrar a fundo nessa questão.

No caso dos planos de previdência, Thaler e Sunstein, estudaram e propuseram métodos, os quais são chamados por eles de *Nudges*, a fim de corrigir essa falha no comportamento individual. Na linguagem de Richard Thaler e Cass Sustein, âncoras atuam como *nudges*, ou seja, podemos influenciar sua escolha numa situação específica sugerindo

sutilmente um ponto de partida para seu processo de pensamento. Segundo os autores, os *Nudges* são primordiais no processo de elaboração de políticas públicas assertivas, onde os indivíduos deveriam ser induzidos a fazer aquilo que é melhor para eles mesmos. *Nudge* seria qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de forma previsível, sem proibir nenhuma opção ou alterar significativamente os incentivos econômicos - com baixos custos para implementar (SUNSTEIN E THALER, 2019).

Segundo os autores,

“Uma solução óbvia para esse problema é mudar a norma-padrão. Atualmente, a norma é de não adesão automática; é preciso correr atrás e tomar a decisão de aderir ao plano de aposentadoria. Quando o funcionário passa a ter direito a se inscrever num fundo de pensão privado (às vezes imediatamente após ser contratado), em geral recebe um formulário a ser preenchido. Aquele que deseja participar precisa decidir quanto poupar e como alocar os investimentos entre os fundos oferecidos pelo plano. Formulários podem ser uma verdadeira dor de cabeça, e muitos funcionários simplesmente os deixam de lado.” (SUNSTEIN E THALER, 2019, p. 124)

Diante disso, muitas pessoas não aderem ao plano pelo simples fato de não preencherem os formulários naquela hora ou de não quererem tomar essa decisão naquele momento. Em muitos casos, os trabalhadores demoram meses ou até anos para se inscreverem nesses planos fruto de distração ou procrastinação. Segundo os autores, uma adesão automática a esses fundos influenciaria em uma maior adesão dos funcionários, ou seja, apenas caso o funcionário não queira participar ele deve preencher o formulário e não o contrário. Dessa forma, a adesão automática se torna eficaz em aumentar a participação nos planos de contribuição e, de certa forma, ajudaria a mitigar o problema da procrastinação.

Podemos dizer que essa interferência é um *Nudge*, ou seja, podemos influenciar sua escolha numa situação específica sugerindo sutilmente um ponto de partida para seu processo de pensamento. Outro exemplo seriam as renovações automáticas, quando as pessoas precisam fazer algo, um e-mail, um telefonema ou qualquer outra coisa para fazer um cancelamento, a probabilidade de renovação é muito maior. (SUNSTEIN E THALER, 2019).

Como mencionado anteriormente, a alta gama de produtos e possibilidades torna a escolha do indivíduo mais difícil de ser tomada. Nesse caso, nos planos de previdência privados, uma solução a fim de tornar a escolha mais fácil é simplificar o número de opções no plano. Com mais opções, o processo se torna mais confuso e difícil, e algumas pessoas acabam simplesmente se recusando a escolher (SUNSTEIN E THALER, 2019). Ao simplificarmos a escolha dos indivíduos, estes, diante de uma gama de oferta menor, se considerariam mais aptos

a escolher e isso poderia diminuir a sua inércia ou procrastinação em relação a sua decisão de poupar e investir.

Decidir é uma junção de três etapas: perceber, avaliar e escolher. E em cada uma delas estamos sujeitos a cometer vários equívocos. Ao sabermos dessa vulnerabilidade do ser humano a cometer enganos, o passo que podemos dar a fim de aprender com as nossas experiências e melhorar nosso processo de decidir é o conhecimento (FERREIRA, 2011).

O modelo do viés de projeção desenvolvido por George Loewenstein, Ted O'Donoghue e Matthew Rabin em 2003 substitui o "princípio de maximização da utilidade descontada pela hipótese empírica de que o indivíduo se baseia nos seus estados viscerais correntes para prever suas preferências futuras e a utilidade associada aos cursos de ação disponíveis" (MURAMATSU, 2006). Sendo assim, os agentes têm dificuldades em fazer estimativas das suas preferências e emoções futuras e, por isso, se baseiam em seus estados viscerais presentes, ou seja, a percepção atual do ambiente interferirá diretamente na avaliação das suas perspectivas e possibilidades futuras (FONSECA e MURAMATSU, 2008).

Um exemplo dessa proposta de utilizar *Nudges* em políticas de aposentadoria é o Programa Poupe mais amanhã, desenvolvido nos Estados Unidos, é um sistema de arquitetura de escolhas com base em cinco princípios psicológicos que sustentam o comportamento humano: muitos participantes dizem que querem poupar mais e até fazem planos nesse sentido mas nunca seguem à risca; É mais fácil decidir por restrições de autocontrole se elas foram acontecer no futuro, ou seja, o famoso "começo a dieta na segunda-feira que vem"; As pessoas odeiam ver seu dinheiro diminuir, o que chamamos de aversão a perda; As perdas são sentidas em termos nominais, não reais e isso provoca uma ilusão monetária; A inércia exerce um papel poderoso (SUNSTEIN E THALER, 2019).

Diante disso, o programa sugere que os participantes se comprometam com uma série de aumentos no valor da sua contribuição de previdência privada aplicados de acordo com seus aumentos salariais. Ao sincronizar o aumento de salário com o aumento no valor transferido para a conta aposentadoria, não veem o aumento na contribuição como uma perda de dinheiro. Nesse caso, a inércia é usada a favor de aumentar o valor da contribuição e não de evitar (SUNSTEIN E THALER, 2019). Esse programa é apenas mais um exemplo do impacto e do potencial que uma política comportamental pode exercer sobre o bem-estar populacional. Aqui, trazemos um exemplo dos Estados Unidos e focado em política previdenciária, mas muitos

outros programas, se implementados no Brasil ou em outros países, pode ter um impacto positivo.

## 2.2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E CONSUMO

Para começar qualquer análise de contabilidade mental, vale a pena entender o básico de teoria econômica do consumidor, ou seja, cabe lembrar que todas as decisões econômicas são tomadas através da lente dos custos de oportunidade. O custo de um jantar ou de um cinema não se resume apenas ao desembolso financeiro, mas também de como esse dinheiro e tempo poderiam ser gastos (THALER, 2019). Além disso, a nossa riqueza também é frequentemente separada em contas mentais e na base dessa hierarquia está a forma de valor monetário mais fácil de gastar, o dinheiro vivo, seguido pelo dinheiro em conta corrente e depois o dinheiro rotulado de “poupança”, ou seja, onde as pessoas ficam mais relutantes em gastar.

Segundo Thaler,

Como a maioria dos aspectos da contabilidade mental, estabelecer orçamentos não fungíveis não é uma coisa inteiramente ingênua. Seja com potes de vidro, envelopes ou sofisticados aplicativos financeiros, um lar que se faz um esforço sério para criar um plano financeiro terá mais facilidade para viver dentro do orçamento. O mesmo vale para negócios, grandes ou pequenos (THALER, 2019 p 93)

Diante disso, hoje, ao tratarmos de consumo e de formas de consumir é impossível não tratarmos de cartões de crédito. Os cartões de crédito são algo onipresente na vida moderna e viver sem eles é praticamente impossível. Os cartões de crédito possuem duas funções: oferecem um método de pagamento sem dinheiro vivo e oferecem uma fonte instantânea de liquidez se o consumidor quiser gastar mais do que possui em dinheiro vivo no momento. Pagar com cartão de crédito é mais rápido do que pagar com dinheiro em espécie pois não precisamos nem contar o troco ou procurarmos a quantia exata do que queremos gastar (SUNSTEIN E THALER, 2019). Entretanto, como você deve possuir um cartão de crédito e, por isso deve saber, junto a essas “bençãos” do cartão de crédito, também surgem muitas armadilhas, principalmente ligadas ao autocontrole.

A possibilidade de alongar os prazos e os pagamentos e a popularização dos cartões de crédito colaboraram para um aumento nas possibilidades de escolhas dos indivíduos ao decidirem consumir, entretanto resistir aos desejos que essa facilidade traz é um problema de um agente humano.

Desejo e necessidade são coisas distintas (FERREIRA, 2011) e, por isso, a principal armadilha do cartão do crédito é o autocontrole. O desejo de consumir interfere no nosso autocontrole e nos deixa mais suscetível às armadilhas comportamentais de um humano. Ao juntarmos esse desejo, puramente emocional e nada racional, com a liquidez e a facilidade de um cartão de crédito, o resultado já é de se esperar: consumimos mais do que podemos e muito mais do que precisamos. Aqui, o problema do não *homo economicus* de autocontrole ganha força e controlá-lo passa a ser ainda mais difícil.

A constatação da existência de problemas de auto controle emerge da observação de que os agentes tendem a violar sistematicamente seus planos de longo prazo à medida que os períodos futuros se tornam atuais (STROTZ, 1955). O desconto hiperbólico do agente transforma o presente numa tentação ao supervalorizar o benefício do “comprar agora” e subestimar o incômodo do “pagar depois” (KILBORN, 2007). Ao se deparar com a tentação de uma compra presente, essa compra passa a ser superestimada e a visão do indivíduo passa a focar apenas no curto prazo, ao mesmo tempo, os seus planos de longo prazo acabam ficando em segundo plano.

Compreender as emoções que as pessoas vivenciam na hora de consumir ou de postergar o consumo é crítico para o entendimento e a previsão dos *trade-offs* intertemporais que elas fazem (LOEWENSTEIN, 2000). Como já mencionamos anteriormente, ao longo da vida, o indivíduo se depara com diversas escolhas que precisa fazer, entre uma escolha e outra, ele se depara constantemente com o *trade off* entre consumir e poupar e, essa sequência de escolhas determina a trajetória de consumo intertemporal dos agentes (FONSECA e MURAMATSU, 2008).

Antes dos cartões de crédito, as pessoas eram forçadas a gastar apenas o que tinham em espécie e muitas vezes recorriam à técnica dos potes de dinheiro com finalidades específicas. Hoje, se você não tiver dinheiro em espécie para completar o tanque do seu carro, pode usar o cartão de crédito (SUNSTEIN E THALER, 2019). Diante disso, usar o cartão de crédito muda para o nosso cérebro a forma como enxergamos o valor monetário. Quando deixamos o nosso salário em dinheiro vivo na carteira e ao longo do mês o gastamos, conseguimos acompanhar visualmente a evolução dos nossos gastos e conseguimos programar melhor a durabilidade do dinheiro na carteira até o final do mês. Quando utilizamos o cartão de crédito, isso, para a maioria das pessoas, não acontece, pois, ao contrário do dinheiro, a grossura do cartão de crédito não diminui à medida que usamos o nosso limite e o acompanhamento e organização de quanto estamos gastando ao longo do mês simplesmente desaparece. Com isso, sem o planejamento e

acompanhamento, nos tornamos mais suscetíveis a gastarmos mais do que poderíamos e, com isso, as chances de ficarmos inadimplentes aumenta.

Drazen Prelec e Duncan Simester (2001) conduziram o estudo a respeito dos cartões de crédito e descobriram que as pessoas estavam dispostas a pagar o dobro do valor em entradas de uma partida de basquete se pudessem pagar com cartão de crédito ao invés de dinheiro. Um *homo economicus* jamais agiria dessa forma.

Além do cartão de crédito, responsável por essas armadilhas de autocontrole que discutimos nos parágrafos anteriores, temos também o cheque especial, outro produto com altas taxas de juros. No Brasil, o cheque especial destaca-se não apenas por ser um produto com taxas de juros elevadas (média de 312,6% a.a. nas operações concedidas em dezembro de 2018), mas também pelo fato de sua oferta ocorrer de forma praticamente automática nos casos de limite de crédito pré-aprovado (BACEN, 2019).<sup>11</sup> A facilidade do cheque especial com o limite pré-aprovado impulsiona os indivíduos a tomarem decisões precipitadas e, por isso, para conviver com um limite de crédito sempre pré- aprovado “batendo na sua porta” é preciso ter muito autocontrole, planejamento e educação financeira e assim, quem sabe, um humano conseguiria tentar tomar uma decisão pensada no longo prazo.

Segundo dados do BACEN, em dezembro de 2018, o saldo total do cheque especial totalizou R\$ 21,98 bilhões, dos quais R\$ 3,38 bilhões estavam inadimplentes. Esse cenário nos remete ao questionamento das decisões que esses indivíduos inadimplentes tomaram. Será que eles tinham todas as informações disponíveis e eram 100% racionais quando tomaram a decisão de tomar crédito através do cheque especial? Como já observado até aqui, muitas outras variáveis contribuíram para que essas decisões fossem tomadas, dentre elas, a falta de educação financeira destes e inúmeras variáveis comportamentais. No nosso estudo de caso vamos analisar a tomada de crédito dos nossos entrevistados e voltaremos a essa análise só que de uma forma empírica.

---

<sup>11</sup> Fonte: Estudos Especiais do Banco central do Brasil – Utilização do cheque especial: perfil dos usuários nº44/2019.

## **CAPÍTULO 3: PESQUISA DE CAMPO: METODOLOGIA E ANÁLISE DE RESULTADOS**

### **3.1 METODOLOGIA**

Nos capítulos anteriores trouxemos uma profunda análise bibliográfica a qual trouxe os avanços da economia comportamental no ambiente econômico e, principalmente, na análise de decisões de consumo e poupança dos indivíduos. A partir disso, com o objetivo de trazermos uma pesquisa nova, prática e empírica que contribuía para os avanços da economia comportamental e que busque entender mais sobre como as pessoas tomam decisões financeiras de consumo e poupança na prática, realizamos também um estudo com 423 brasileiros de 20 a 40 anos que possuísem no mínimo graduação completa e analisaremos os resultados que essa pesquisa nos trouxe nos próximos parágrafos.

A pesquisa foi realizada através de um questionário desenvolvido na plataforma Google Forms com 26 perguntas de múltipla escolha com tempo total de resposta de aproximadamente 3 minutos e foi disseminada através das redes sociais, principalmente Whatsapp e Facebook entre os dias 15 de outubro de 2020 e 31 de outubro de 2020. A disseminação online através de redes sociais buscou trazer os benefícios de contar com um maior número de pessoas para a amostra e ao mesmo tempo uma amostra mais completa e inclusiva. Apesar de contar com 26 questões, o questionário foi elaborado com questões de múltipla escolha e cujas respostas se dariam de forma rápida, direta e sem exigir esforços, com isso, buscamos evitar que as pessoas parassem de responder o questionário no meio por falta de tempo ou até por preguiça. Além disso, o questionário foi respondido todo de forma anônima a fim de preservar a identidade dos entrevistados e com isso evitar mentiras ou receios nas respostas e, assim, torná-las o mais verdadeiras e próximas da realidade possível.

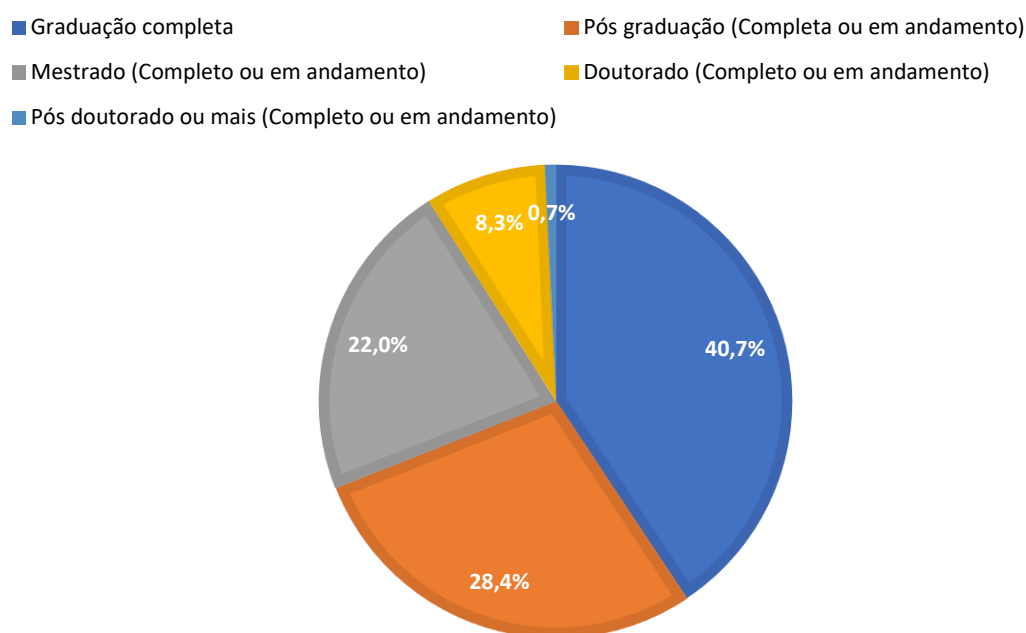
A escolha da amostra mais específica de brasileiros com no mínimo graduação completa de 20 a 40 anos teve por objetivo atingir e investigar como pessoas com um grau maior de escolaridade, acima da média educacional da população brasileira e, por isso, maior acesso a informações e a educação, tomam suas decisões financeiras de consumo e poupança. A idade de 20 a 40 anos foi escolhida a fim de entendermos a situação dos brasileiros que fazem parte da força de trabalho e, além disso, estão na fase de acumulação de riquezas e de poupança para a sua aposentadoria futura. Estudar pessoas que já estão aposentadas ou que já passaram do período de acumulação não fazia sentido para os fins dessa pesquisa. O questionário investigou

hábitos de consumo e poupança, percepções a respeito desses assuntos e, além disso, apurou o perfil dos entrevistados através das perguntas de gênero, idade, estado, escolaridade e faixa salarial. O questionário completo faz parte do Anexo 1 desse trabalho.

### 3.2 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

A nossa amostra é predominantemente de pessoas que se declararam do gênero feminino. Dos 423 entrevistados, 292 se autodeclararam pertencentes a esse gênero, compondo 69% do total de entrevistados seguidos por 127 pessoas do gênero masculino, ou seja, 30% da amostra e 4 pessoas preferiram não se identificar quanto ao seu gênero, 0,9% do total. Quanto ao nível de escolaridade, como sabemos, para responder o questionário havia o pré-requisito de ter no mínimo graduação completa, sendo assim, a maior parte da amostra, 40,7% dos entrevistados declararam possuir graduação completa, correspondendo a 172 pessoas, seguidos por 120 pessoas, 28,4% da amostra que responderam possuir pós graduação completa ou em andamento, seguidos por 22%, correspondente a 93 pessoas que possuem mestrado completo ou em andamento, posteriormente temos os que possuem doutorado completo ou em andamento equivalente a 35 pessoas da amostra, ou seja 8,3% e, por fim, apenas 0,7% da amostra, ou seja, 3 pessoas possuem pós doutorado ou mais completo ou em andamento. O gráfico 2 nos expõe uma melhor visão da distribuição dos dados referentes à escolaridade dos entrevistados.

**Gráfico 2 - Nível de escolaridade**



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

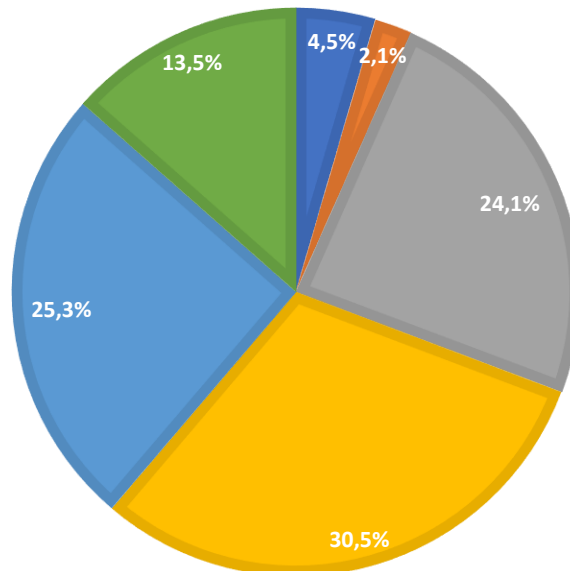
Para entender os resultados da nossa pesquisa e o que eles representam no cenário brasileiro precisamos entender também o contexto educacional no qual o Brasil está inserido. Segundo dados do IBGE, em 2019 46,6% da população brasileira de 25 anos ou mais possuía nível de instrução até o ensino fundamental completo ou equivalente, 27,4% tinham o ensino médio completo e apenas 17,4% superior completo. Diante disso, ao compararmos a realidade de toda a população brasileira, podemos perceber que a nossa amostra revela a realidade apenas de uma pequena parcela da população brasileira, aquela inscrita nesses 17,4% e é inclusive por isso que queremos investigar um grupo tão específico de brasileiros. A realidade da maioria da população brasileira é bem diferente e queremos que isso fique claro ao analisarmos o perfil dos entrevistados e os resultados obtidos na pesquisa. Não encontramos pesquisas brasileiras que analisaram como pessoas com essas características se comportam diante desses cenários de decisões financeiras e, por isso, o pioneirismo e a importância do que estamos analisando nessa pesquisa.

Com relação às idades, o questionário também tinha a restrição de apenas receber respostas de pessoas de 20 a 40 anos, sendo assim, dentro desse intervalo de idades, os entrevistados de 20 a 25 anos correspondem a 25,1% da amostra total, ou seja, 106 pessoas, o corte seguinte de 26 a 30 anos corresponde à maior parte da nossa amostra, com 208 pessoas e 49,2%, seguidos por 65 pessoas de 31 a 35 anos representando 15,4% da amostra e, por último, os entrevistados de 36 a 40 anos que correspondem a 44 pessoas e 10,4% da amostra. Quanto à região, como a disseminação da pesquisa se iniciou no Sudeste, isso teve uma grande influência sobre a região onde moram a maior parte das pessoas que responderam ao questionário. Dos entrevistados, 343 pessoas, o equivalente a 81,1% mora atualmente na região sudeste, em seguida, temos 8% de pessoas que moram na região sul, o correspondente a 34 pessoas. Responderam da região centro-oeste 15 pessoas, equivalentes a 3,5% enquanto no Nordeste 14 pessoas, ou seja, 3,3% e no Norte apenas 6 pessoas, correspondentes a 1,4% do total de entrevistados. Além disso, 2,6% dos que responderam a nossa pesquisa são brasileiros que no momento moram fora do país e são 11 pessoas.

A última característica analisada que elencamos como correspondente ao perfil dos entrevistados é o nível de renda com base em salários mínimos. O salário mínimo no Brasil na época da pesquisa em outubro de 2020 corresponde a R\$ 1.039,00. No gráfico abaixo vemos a distribuição da renda dessa amostra.

**Gráfico 3 - Nível de renda dos entrevistados**

■ Não possui renda      ■ Menos de 1 salário mínimo      ■ De 1 a 3 salários mínimos  
■ De 3 a 6 salários mínimos      ■ De 6 a 10 salários mínimos      ■ Acima de 10 salários mínimos



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Do total de 423 entrevistados, 19 pessoas alegaram não possuir nenhuma fonte de renda mensal, o que corresponde a 4,5% da amostra. Como sabemos, a nossa amostragem é de pessoas que já se formaram em alguma graduação e que possuem de 20 a 40 anos, portanto, o esperado seria de que todas essas pessoas estivessem inseridas no mercado de trabalho, provavelmente essas 19 observações devem incluir pessoas desempregadas, mas em busca de trabalho e pessoas que estão desempregadas e não necessariamente estão buscando emprego nesse momento. Depois, temos apenas 9 pessoas, o que corresponde a 2,1% do total, que alegaram receber menos de um salário mínimo de renda mensal seguidas por 24,1% de pessoas que responderam ganhar mensalmente de 1 a 3 salários mínimos, um total de 102 pessoas. A maior parte da amostra, 30,5% das pessoas, está nos grupos dos que alegaram ganhar entre 3 e 6 salários mínimos mensais, o que corresponde a 129 pessoas seguidas pela segunda maior parte da amostra, 107 pessoas e 25,3% do total que alegam ganhar entre 6 e 10 salários mínimos mensais. Por último, o grupo dos que responderam ganhar mais de 10 salários mínimos corresponde a 13,5% da amostra, ou seja, 57 pessoas.

Da mesma forma como reportamos nos números correspondentes ao nível de escolaridade dos entrevistados, aqui mais uma vez destacamos que a realidade brasileira é diferente da realidade dessa pequena amostra selecionada que estamos estudando aqui. No nosso estudo,

analisamos menos de 20% da população brasileira, aquela parte que possui graduação completa e como é de se imaginar que também é a parcela da população que possui uma média de renda mensal acima da população total brasileira já que teve maior acesso à educação. Em maio de 2020, o IBGE publicou dados da distribuição de renda da população brasileira com números obtidos através da realização da Pnad contínua<sup>12</sup> e identificou que mais da metade da população brasileira vive com uma renda mensal média de R\$ 850,00, ou seja, menos de um salário mínimo por mês. Como analisamos no gráfico de renda mensal da nossa amostra, quase 40% dos entrevistados possuem renda a partir de 6 salários mínimos, ou seja, R\$ 6.234,00, mais de 7 vezes o que a metade da população do país ganha.

Por isso, é importante observarmos que aqui queremos investigar o comportamento de brasileiros que pertencem a um grupo específico, o das pessoas com um elevado nível de escolaridade e com um maior acesso à informação e, a partir disso, colher os resultados para entender como essa amostra se comporta diante dos cenários estudados.

### 3.3 PERCEPÇÕES E DECISÕES FINANCEIRAS

Além de observarmos as decisões individuais de cada entrevistado, também precisamos entender quais são as percepções e linhas de pensamento que estes possuem quando o assunto é consumo e aposentadoria. Por isso, depois das 5 perguntas iniciais a respeito do perfil dos entrevistados, vamos à pergunta número 6: “Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida?” e no gráfico 4 temos as respostas dos entrevistados.

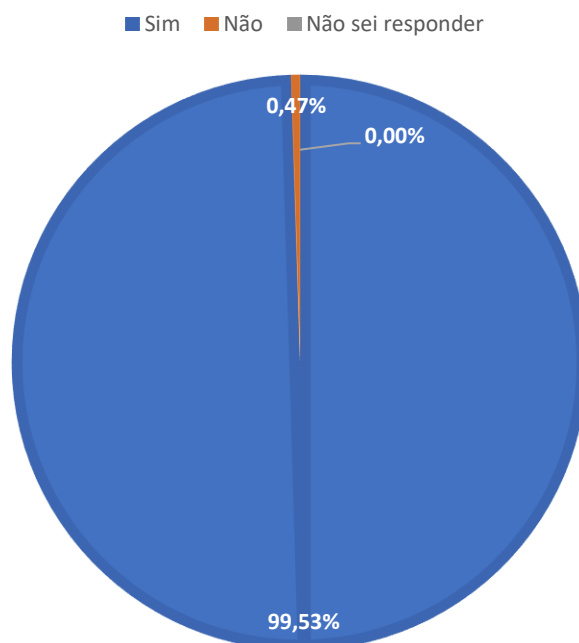
Como podemos perceber, quase todos os entrevistados, mais de 99% da nossa amostra, 421 pessoas, responderam que sim, consideram importante poupar dinheiro ao longo da vida contra apenas 2 pessoas que responderam não e nenhuma respondeu não sei responder. Ora, diante disso, caso os entrevistados se enquadrem no grupo dos *homo economicus* poderíamos supor que a mesma porcentagem corresponde aos que poupam dinheiro ao longo da vida e por isso hoje possuem dinheiro poupado mas, como já sabemos através das teorias estudadas nos capítulos anteriores, eles não são e isso ficará muito claro ao compararmos essa respostas com as demais perguntas. Quanto às duas pessoas que responderam que não consideram importante poupar dinheiro ao longo da vida, ambas na pergunta seguinte: Você já poupou dinheiro ao longo da vida? responderam que sim, já pouparam e uma delas possui hoje mais de um ano do

---

<sup>12</sup> Pesquisa Nacional por amostra de domicílios.

seu salário poupado, o que nos gera certa estranheza quanto ao seu não nessa questão, se essas pessoas fossem *homo economicus* certamente essa falha não ocorreria.

**Gráfico 4** -Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida?



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

A pergunta seguinte, de número 7 vai muito ao encontro com a anterior, a pergunta é: Você já poupou algum dinheiro ao longo da sua vida? E como respostas temos que dos 423 entrevistados 411 pessoas já pouparam, entretanto, 11 pessoas não pouparam e 1 que diz não saber responder e ao cruzarmos os dados vemos que dessas 11 pessoas que nunca pouparam nada ao longo da vida e a 1 pessoa que não sabe responder, todas na pergunta anterior responderam que consideraram importante poupar dinheiro ao longo da vida, ou seja, diante disso, podemos concluir que essas 12 pessoas são pessoas que racionalmente sabem o que devem fazer no curto prazo para um bom resultado no longo prazo e mesmo assim não fazem. Mais uma vez observamos que se tratássemos de *homo economicus*, essas pessoas, sabendo da importância de poupar dinheiro ao longo da vida, poupariam, mas, como sabemos, nossa amostra é composta por pessoas, as quais são influenciadas por diversas características e pelo meio em que se encontram ao tomarem suas decisões.

Em seguida, os entrevistados responderam se hoje eles possuem algum dinheiro guardado. A fim de analisarmos a relação entre as perguntas 6, 7 e 8, temos a tabela 1 com o consolidado dessas três respostas para uma melhor interpretação e comparação.

**Tabela 1-** Cruzamento das respostas das perguntas 6, 7 e 8

| Pergunta 6                                                  |     |        | Pergunta 7                                            |        |   | Pergunta 8                                                                            |        |   |
|-------------------------------------------------------------|-----|--------|-------------------------------------------------------|--------|---|---------------------------------------------------------------------------------------|--------|---|
| Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida? |     |        | Você já poupou dinheiro em algum momento da sua vida? |        |   | Você possui HOJE algum dinheiro guardado? (Não importa o lugar que o dinheiro esteja) |        |   |
|                                                             |     | %      |                                                       |        | % |                                                                                       |        | % |
| Sim                                                         | 421 | 99,53% | 411                                                   | 97,16% |   | 381                                                                                   | 90,07% |   |
| Não                                                         | 2   | 0,47%  | 11                                                    | 2,60%  |   | 41                                                                                    | 9,69%  |   |
| Não sei responder                                           | 0   | 0,00%  | 1                                                     | 0,24%  |   | 1                                                                                     | 0,24%  |   |
| TOTAL                                                       | 423 |        | 423                                                   |        |   | 423                                                                                   |        |   |

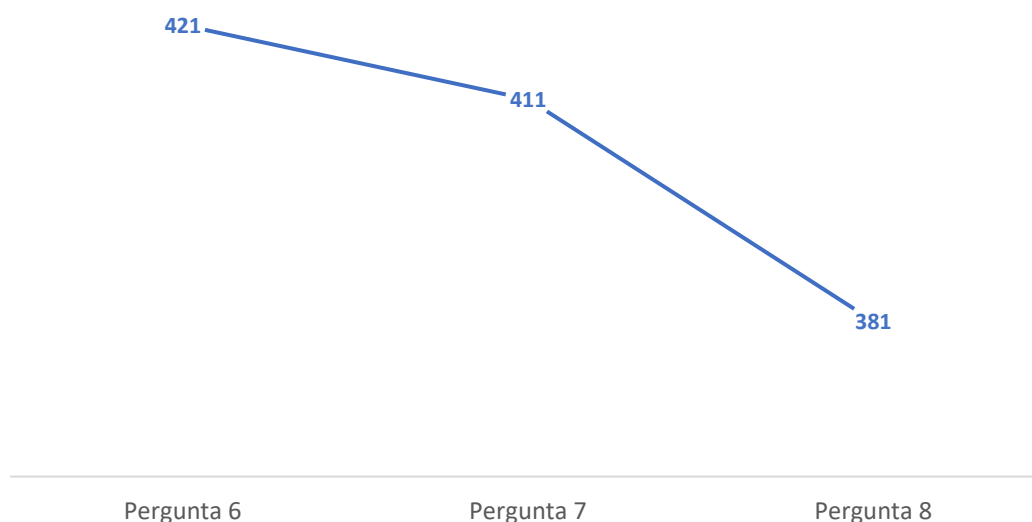
Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Como já vimos, ao perguntarmos para os entrevistados se estes consideram importante poupar dinheiro ao longo da vida, a resposta sim foi praticamente unânime, 99,53% das pessoas, e, quanto às duas pessoas que responderam não, nós já as analisamos nos parágrafos anteriores. Apesar disso, ao perguntarmos se o entrevistado já poupou dinheiro em algum momento da vida, vemos que 11 pessoas respondem não e uma respondeu não sei responder e, como já vimos na análise acima, essas 12 pessoas fazem parte das 421 que responderam sim na pergunta 6 enquanto as 2 pessoas que responderam não na pergunta 6, na pergunta 7 responderam sim. Agora, ao passarmos para a pergunta de número 8, questionando se as pessoas possuem hoje algum dinheiro guardado, o número de pessoas que responderam sim cai para 90%.

Através da nossa análise de dados, observados que dessas 42 pessoas que não responderam sim na pergunta número 8, 41 delas tinham respondido na pergunta 6 que consideram importante poupar dinheiro ao longo da vida, mas, mesmo assim, por algum motivo não possuem absolutamente nenhum dinheiro guardado em nenhum lugar. Essa comparação entre as perguntas é importante justamente para entendermos se as decisões que os entrevistados dizem tomar ou o momento financeiro em que se encontram faz sentido e está alinhado com as demais respostas pois, como já pudemos perceber nas questões 6, 7 e 8 consolidadas na tabela anterior encontramos traços da não racionalidade desses indivíduos. Além disso, é interessante vermos a evolução que a resposta sim, sobre a importância de ter dinheiro guardado e possuir o dinheiro efetivamente, que, como podemos perceber é uma queda contínua. O gráfico 5 a seguir nos mostra de maneira visual essa evolução nas respostas e, a partir disso, podemos perceber que apesar das pessoas saberem da importância de poupar dinheiro, pensarem no longo prazo, na prática, muitas delas não conseguem seguir o plano. Como já discutimos anteriormente, se uma pessoa, a qual sabe da importância de poupar, não poupa o suficiente,

devemos entender o porquê dessa atitude. Essas pessoas, apesar de saberem da importância do dinheiro, por algum motivo procrastinam essa decisão.

**Gráfico 5** - Evolução das respostas SIM ao longo das perguntas



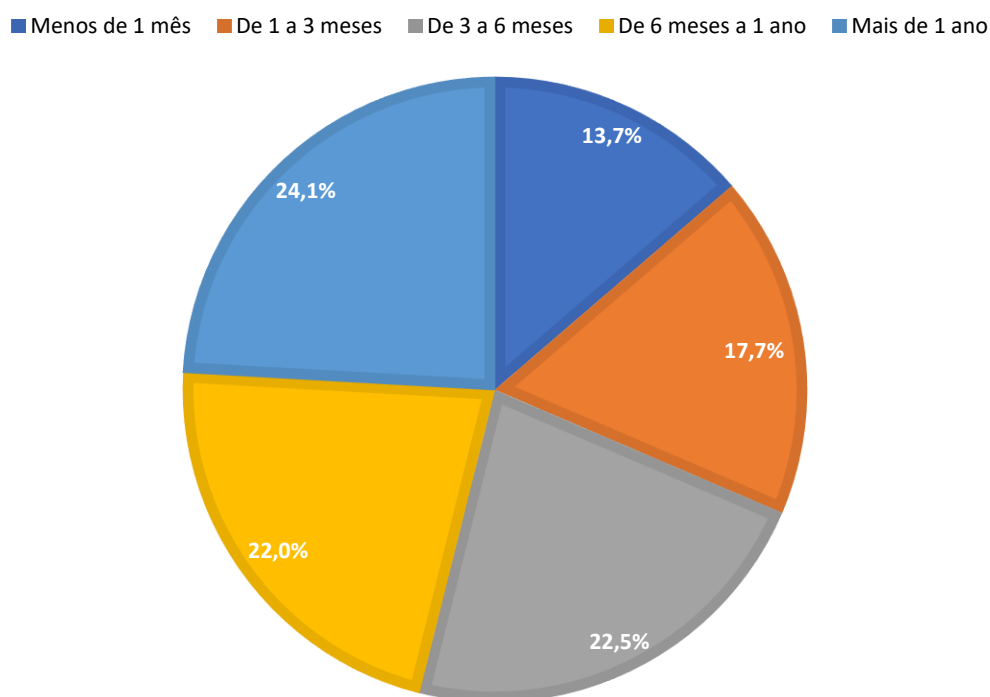
Fonte: Pesquisa de campo Elaborada pela autora, 2020.

Apesar disso, 90% das pessoas diz ter algum dinheiro poupado, o que é uma parcela consideravelmente grande da amostra, mas mais uma vez, como já mencionamos anteriormente, reiteramos aqui que tratamos de um grupo específico de pessoas com determinadas características e essa resposta para esse grupo provavelmente é diferente dessa resposta para demais grupos da população. Ainda assim, também frisamos que a pergunta 8 diz respeito a ter qualquer valor monetário guardado e em qualquer lugar, seja em investimentos, seja na poupança ou até em casa, mas nas demais perguntas entenderemos mais sobre a quantidade desse valor monetário.

Entrando cada vez mais a fundo na nossa análise com o decorrer das questões, temos a questão 9: “Se por algum motivo você perder sua fonte de renda mensal hoje, por quantos meses você se sustentaria mantendo seu padrão de vida e sem depender de terceiros?”. Aqui a nossa interpretação fica ainda mais rica, afinal, na resposta anterior alguém poderia ter respondido sim sobre ter dinheiro guardado e ter apenas 100 reais guardados, assim como um milhão de reais. No caso da questão de número 9 mais do que descobrirmos quantidades monetárias e comparativos de valores, temos aqui uma escala com base no salário de cada indivíduo pois, sabendo da importância de poupar para a aposentadoria, um indivíduo que ganha de 1 a 3 salários mínimos mensais certamente deverá poupar em valores monetários valores bem

diferentes do que um indivíduo que ganha mais de 10 salários mínimos. Aqui a proporcionalidade em relação ao salário importa mais para a nossa análise do que os valores e, com isso, conseguimos desenvolver uma análise mais qualitativa da poupança e dos poupadores da nossa amostra.

**Gráfico 6** - Se por algum motivo você perder sua fonte de renda mensal hoje, por quantos meses você se sustentaria mantendo seu padrão de vida e sem depender de terceiros?



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Como podemos observar, 13,7% das pessoas, 58 pessoas, alegam ter menos de um mês de salário, ou seja, caso fossem demitidas, não conseguiriam se sustentar no mesmo padrão que hoje, o que é bem preocupante e, mais ainda, não conseguiriam se sustentar por mais de um mês sem passar necessidade ou depender de outras pessoas. Vamos entender mais a fundo essas 58 pessoas na tabela 2 a seguir.

**Tabela 2 – Cruzamento da pergunta 9 com as anteriores**

| Pergunta 9                                                                                                                                                     | Pergunta 6                                                  |     |                   | Pergunta 7                                            |     |                   | Pergunta 8                                                                            |     |                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----|-------------------|-------------------------------------------------------|-----|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------------------|
| Se por algum motivo você perder sua fonte de renda mensal hoje, por quantos meses você se sustentaria mantendo seu padrão de vida e sem depender de terceiros? | Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida? |     |                   | Você já poupou dinheiro em algum momento da sua vida? |     |                   | Você possui HOJE algum dinheiro guardado? (Não importa o lugar que o dinheiro esteja) |     |                   |
|                                                                                                                                                                | Sim                                                         | Não | Não sei responder | Sim                                                   | Não | Não sei responder | Sim                                                                                   | Não | Não sei responder |
| Menos de 1 mês                                                                                                                                                 | 57                                                          | 1   | 0                 | 49                                                    | 9   | 0                 | 26                                                                                    | 32  | 0                 |
| De 1 a 3 meses                                                                                                                                                 | 75                                                          | 0   | 0                 | 74                                                    | 1   | 0                 | 70                                                                                    | 5   | 0                 |
| De 3 a 6 meses                                                                                                                                                 | 95                                                          | 0   | 0                 | 94                                                    | 1   | 0                 | 94                                                                                    | 1   | 0                 |
| De 6 meses a 1 ano                                                                                                                                             | 93                                                          | 0   | 0                 | 92                                                    | 0   | 1                 | 90                                                                                    | 2   | 1                 |
| Mais de 1 ano                                                                                                                                                  | 101                                                         | 1   | 0                 | 102                                                   | 0   | 0                 | 101                                                                                   | 1   | 0                 |

Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

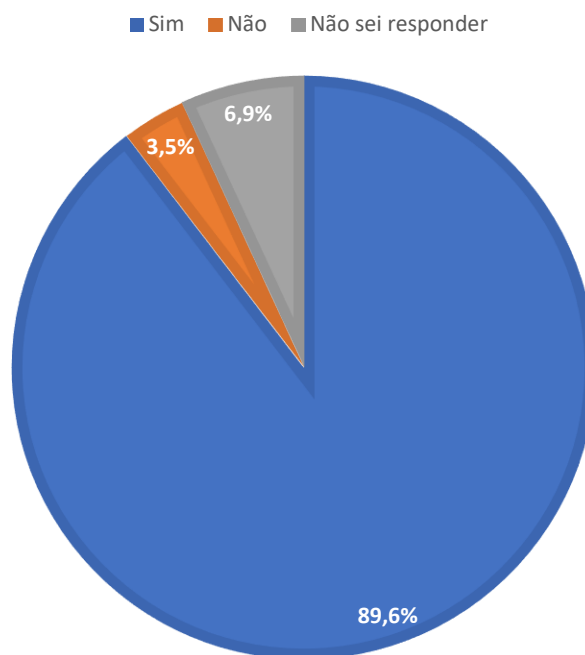
Das 58 pessoas que alegaram possuir menos de um mês de dinheiro guardado, 57 fazem parte do grupo de pessoas que considera importante poupar dinheiro ao longo da vida, entretanto 9 pessoas que possuem menos de um mês de salário são pessoas que alegaram nunca terem poupado dinheiro algum ao longo da vida. Se essas pessoas alegam ter menos de um mês de salário delas poupados enxergamos aqui uma deficiência também quando pensamos em como essas pessoas estão, ou deveriam estar se preparando para a aposentadoria, uma vez que, obviamente, um plano de aposentadoria requer muito mais que um mês de salário, ou seja, são 14% das pessoas entrevistadas que não estão se preparando para a aposentadoria nesse momento e, como mencionamos, em teoria, o grupo da faixa etária dos 20 ao 40 anos aqui analisado deveria estar na fase de acumulação.

Além do mais, 17,7% dos entrevistados, 75 pessoas, possuem poupados de 1 a 3 salários mensais, seguidos por 22,5% 95 pessoas que no momento da pesquisa possuíam poupados de 3 a 6 meses de salários, por seguinte, os que possuem de 6 a 1 ano salários mensais são 22%, 93 pessoas e por último 102 pessoas, 24,1 % possuem mais de 10 salários mínimos. A tabela 2 também nos permite cruzar os dados das respostas dessa pergunta com as perguntas anteriores.

Logo em seguida, na questão de número 10, questionamos “Você pretende se aposentar um dia?” e na questão de número 11 “Você possui um plano/ estratégia para essa aposentadoria?” Abaixo temos os gráficos 7 e 8 com as respostas.

No gráfico 7, dos 423 entrevistados, 379 pessoas responderam que pretendem se aposentar um dia, 89,6%, enquanto 15 responderam não, correspondentes a 3,5% da amostra e 29 pessoas responderam que não sabem responder, 6,9% do total. Aqui, como observamos nos resultados analisados anteriormente, apesar de quase 90% das pessoas da amostra terem a pretensão de se aposentarem algum dia, vemos que muitas possuem essa pretensão, mas não possuem plano, estratégia ou qualquer dinheiro guardado para que essa pretensão um dia se realize.

**Gráfico 7 - Você pretende se aposentar algum dia?**



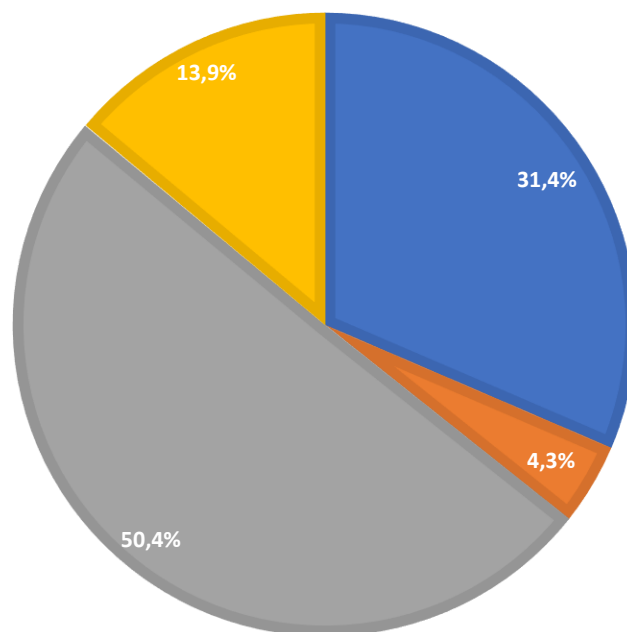
Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

No gráfico 8 podemos ver os resultados da questão 11: Você possui um plano ou uma estratégia para essa aposentadoria? A partir dos resultados da questão 11 vemos mais ainda essa não racionalidade dos nossos entrevistados. Apesar de 379 pessoas terem respondido que pretendem se aposentar um dia na questão anterior, no gráfico 8 vemos que apenas 59 pessoas possuem um plano bem claro para que esse desejo se concretize ou seja 13,9% da amostra, 213 pessoas dizem ter uma ideia, quase metade da amostra. 50,4% o que apesar de ser bom, não é o ideal, pois remete a algo ainda bem incipiente e subjetivo, apenas no mundo das ideias, poderíamos até dizer que estas pessoas estão se enganando ao acharem que está tudo sobre controle quando o plano é a sua aposentadoria. Entretanto, o que mais nos chama atenção é que 133 pessoas, o que corresponde a 31,4% da nossa amostra diz não possuir plano ou estratégia para a aposentadoria e, por fim, 18 pessoas, 4,3% disseram que não sabiam responder. Aqui

vemos de forma bem clara como nossos entrevistados não são *homo economicus* e como suas respostas mesmo que seguidas no mesmo questionário são controversas e irracionais pois praticamente 90% da amostra revelou que pretende se aposentar um dia, mas 35,7% dessas pessoas estão completamente despreparadas para isso, não possuem estratégia bem definida e nem ao menos uma ideia de qual estratégia vão usar para se aposentarem. Esses 35,7% das pessoas, mesmo em idade de acumulação, mesmo com acesso à informação e mesmo fazendo parte de uma amostra privilegiada da população brasileira, aquela que estudou, não está preparada para a aposentadoria.

**Gráfico 8** - Você possui algum plano ou estratégia para essa aposentadoria?

■ Não   ■ Não sei responder   ■ Sim, tenho uma ideia   ■ Sim, um plano bem claro



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

O interessante dessa pesquisa e das perguntas e respostas presentes no nosso questionário é justamente a sua evolução com o passar de cada questão. É interessante percebermos como os indivíduos respondentes tendem a se contradizer a cada resposta, ou então, imaginar ter uma resposta em uma pergunta e na pergunta seguinte perceber em que momento sua vida financeira se encontra. Entre os feedbacks dos entrevistados, muitos disseram se sentir frustrados depois de responderem ao questionário todo pois perceberam, apenas com a evolução das perguntas que, segundo eles, não estão fazendo o seu planejamento financeiro ou tomando atitudes financeiras que eles julgariam serem as melhores decisões para si mesmos. Apesar de saberem

que algo é certo e melhor para si mesmo no longo prazo, eles tomam decisões imediatistas e pensando apenas no curto prazo.

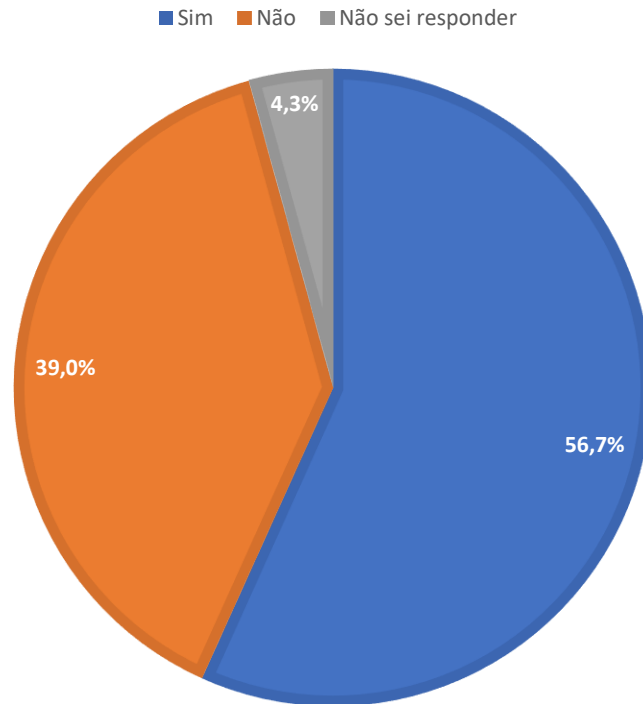
Segundo Kahneman (2011), quando fazemos planos para o futuro somos otimistas demais. e estamos sujeitos a cometer a falácia do planejamento, um exemplo de excesso de confiança, subestimando quanto tempo levaremos para concluir uma tarefa e desconsiderando experiências passadas. Como já mencionado, mas aqui isso fica bem claro, esse otimismo tem influência nas decisões de consumo e poupança dos indivíduos, os quais, por serem otimistas em relação ao futuro e acreditarem na ideia de “tudo sempre dará certo ao final”, demoram, não se planejam ou deixam de poupar para a velhice, acarretando dificuldades de aposentadoria para eles.

O objetivo do questionário nunca foi frustrar alguém, mas sim encontrar contradições e provas de que os indivíduos não agiam como um *homo economicus* deveria agir ao lidar com decisões de consumo e poupança e, diante das leituras e da revisão bibliográfica analisada para a realização dessa dissertação, não temos conhecimento de nenhuma pesquisa nesses moldes no Brasil e, por isso, esse questionário, apesar de inspirado em todo o conhecimento de economia comportamental e de experimentos pontuais, é um questionário pioneiro e que pode ser útil para novas pesquisas na área.

Seguindo adiante nas questões propostas aos nossos entrevistados, a questão de número 12, temos: “Você poupa dinheiro mensalmente para esse plano se concretizar?” e as respostas podemos ver no gráfico 9 a seguir.

Temos 56,7% das pessoas, ou seja, 240 pessoas que responderam poupar dinheiro suficiente para que seu plano de se aposentar se concretize enquanto 39%, 165 pessoas, disseram não poupar e mais adiante vamos entender o porquê de isso acontecer já que sabemos que 90% da nossa amostra pretende se aposentar um dia e, por último, 18 pessoas, 4,3% das pessoas, não souberam responder.

**Gráfico 9** - Você poupa dinheiro mensalmente para esse plano se concretizar?

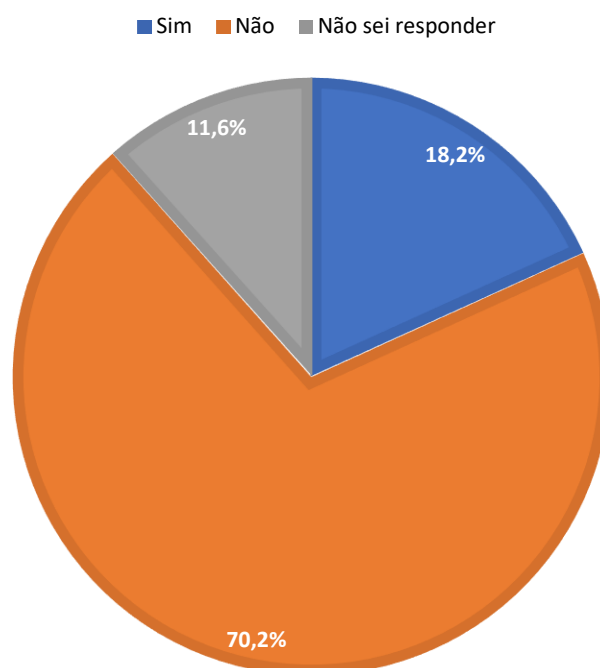


Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Aqui conseguimos observar, mais uma vez, de forma clara, a diferença entre os planos de bem-estar no longo prazo para as pessoas e o que elas realmente colocam em prática. Se tratássemos de *homo economicus*, os planos seriam iguais ao realizado e o mundo seria ideal com todas as decisões otimizadoras, mas, como já vimos nos capítulos anteriores, apesar de muitos acreditarem e defenderem essa forma de pensar no ambiente econômico, não é assim que acontece e a fim de tornar nossos estudos mais reais e completos devemos incorporar conceitos comportamentais.

Na questão seguinte, a de número 13 temos: "Você acredita que o dinheiro que poupa hoje é suficiente para a sua aposentadoria?". Já vimos na questão 12 a enorme porcentagem de entrevistados que responderam não poupar mensalmente o suficiente para que seus planos de aposentadoria se concretizem mas aqui o que nos chama atenção é a enorme quantidade de pessoas que responderam não, que não acreditam que o dinheiro que poupam hoje é suficiente, 70,2% da amostra que correspondem a 297 pessoas, enquanto 11,6%, 49 pessoas não souberam responder e 18,2%, 77 pessoas responderam que sim, acreditam que o dinheiro que poupam hoje é suficiente para a sua aposentadoria.

**Gráfico 10** - Você acredita que o dinheiro que poupa hoje é suficiente para a sua aposentadoria?



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Assim como fizemos na tabela anterior, aqui na tabela 3, vamos relacionar essas respostas anteriores a fim de encontrarmos relações cruzadas entre as respostas das pessoas e assim observarmos falhas na racionalidade da amostra.

Conseguimos perceber como as perguntas evoluem e como as respostas nos trazem a cada nova pergunta uma análise mais qualitativa da situação e das decisões de consumo e poupança dos entrevistados, dessa forma, nossa análise fica mais rica. Na pergunta 13, 264 dos entrevistados que responderam que não pouparam o suficiente hoje para a sua aposentadoria responderam que pretendem se aposentar um dia e 146 disseram que têm uma ideia de como fazer isso enquanto 23 disseram ter um plano bem claro.

**Tabela 3** - Cruzamento da pergunta 13 com as anteriores.

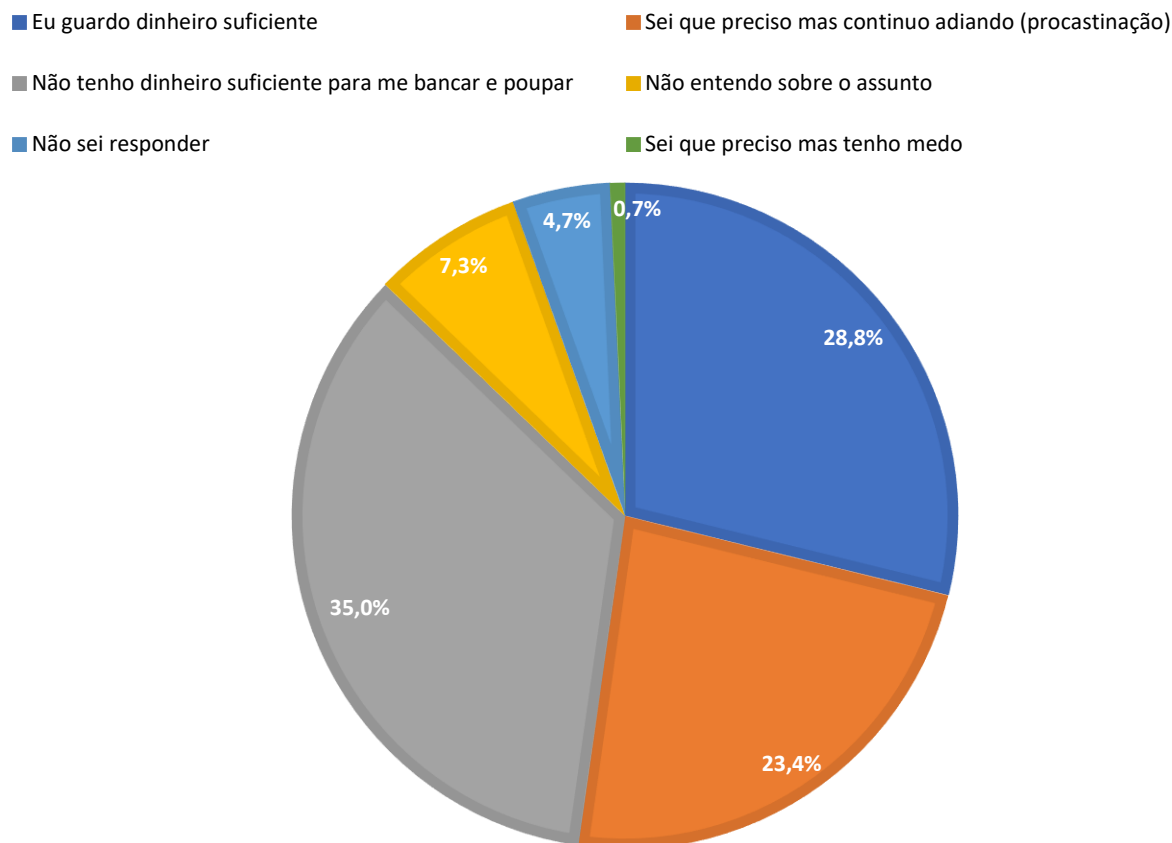
| Pergunta 13                                                                        | Pergunta 10                           |     |                   | Pergunta 11                                               |                      |     |                   | Pergunta 12                                                     |     |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----|-------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------|-----|-------------------|-----------------------------------------------------------------|-----|-------------------|
| Você acredita que o dinheiro que poupa hoje é suficiente para a sua aposentadoria? | Você pretende se aposentar algum dia? |     |                   | Você possui um plano/ estratégia para essa aposentadoria? |                      |     |                   | Você poupa dinheiro mensalmente para esse plano se concretizar? |     |                   |
|                                                                                    |                                       |     |                   |                                                           |                      |     |                   |                                                                 |     |                   |
|                                                                                    | Sim                                   | Não | Não sei responder | Sim, um plano bem claro                                   | Sim, tenho uma ideia | Não | Não sei responder | Sim                                                             | Não | Não sei responder |
| Sim                                                                                | 71                                    | 4   | 2                 | 32                                                        | 36                   | 9   | 0                 | 75                                                              | 1   | 1                 |
| Não                                                                                | 264                                   | 11  | 22                | 23                                                        | 146                  | 113 | 15                | 132                                                             | 154 | 11                |
| Não sei responder                                                                  | 44                                    | 0   | 5                 | 4                                                         | 31                   | 11  | 3                 | 33                                                              | 10  | 6                 |

Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Aqui vemos uma típica resposta de um não *homo economicus*, afinal se existe um plano de aposentaria claro ou apenas uma ideia do plano, o que se espera é que a pessoa siga esse plano, ou seja, que ela poupe o suficiente, mas como podemos perceber no cruzamento das respostas dos indivíduos, os mesmos 23 que responderam possuir um plano bem definido dizem não poupar o suficiente. Além disso, quando perguntamos na questão 12 “Você poupa dinheiro suficiente para esse plano se concretizar?” 132 pessoas que responderam que poupam dinheiro suficiente, logo em seguida na pergunta 13 responderam que o dinheiro que poupam não é suficiente, ou seja, repostas totalmente controversas que comprovam como as pessoas se auto enganam quando lidam com dinheiro, acreditam que está tudo bem, pensam que tem um plano bem definido no longo prazo, mas não o seguem e não o concretizam.

Aqui, como sabemos, estamos analisando uma amostra de pessoas que deveriam estar na fase de acumulação de riqueza para aposentadoria pois, como sabemos, estes se encontram na idade da população economicamente ativa, porém, apesar disso, muito provavelmente, grande parte dos entrevistados chegará à idade de se aposentar sem condições nenhuma de parar de trabalhar e, pior, caso venham a sofrer algum imprevisto ao longo da vida, estão completamente despreparados. A nossa amostra trata de pessoas com uma escolaridade acima da média brasileira e mesmo assim, com acesso à informação e sabendo da importância de poupar, como investigamos em algumas perguntas do questionário, não poupam, não se protegem e não se planejam. E por que isso acontece? Porque não são pessoas 100% racionais e a pergunta seguinte provoca justamente esse questionamento aos entrevistados.

**Gráfico 11** - Caso você saiba da importância de poupar dinheiro e mesmo assim não guarde o suficiente, qual principal motivo você daria para isso acontecer?



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Na pergunta 14, exemplificado pelo gráfico 11 anteriormente, temos: “Caso você saiba da importância de poupar dinheiro e mesmo assim não guarde o suficiente, qual o principal motivo você daria para isso acontecer?” As repostas são surpreendentes e mais uma vez vai totalmente de encontro com o que queríamos encontrar: que aqui tratamos de pessoas que não são totalmente racionais ao lidarem com consumo e poupança e que estão muito distantes de serem *homo economicus*. A maior parte das pessoas, 35%, ou seja, 148 pessoas responderam que não possuem dinheiro suficiente para se bancar e poupar. Aqui não cabe julgamento, mas cabe analisarmos os dados e os estes nos mostram que a nossa amostra tem a renda média mensal bem acima da média brasileira e, como já investigamos nas perguntas anteriores e investigaremos nas próximas, as pessoas tendem a pensar no curto prazo e serem otimistas demais em relação ao longo prazo. Seguimos com 28,8% das pessoas, 122, que alegaram que guardam o suficiente e logo em seguida vemos que 23,4% das pessoas responderam que sabem

que precisam guardar dinheiro, mas mesmo assim continuam adiando, ou seja, procrastinando e aqui mais uma vez provamos empiricamente tudo que a economia comportamental nos trouxe na nossa leitura anterior nesse trabalho. As pessoas estão muito distantes de serem racionais e tomarem as melhores decisões possíveis diante do que lhe está disponível, somos influenciados por inúmeros outros fatores internos e externos e precisamos levar isso em conta quando vamos estudar economia, alocação de recursos e principalmente, pessoas e suas decisões, afinal, tudo sempre diz respeito as pessoas.

Dos 423 entrevistados, 7,3%, 31 pessoas disseram não entender sobre o assunto, 4,7% não souberam responder e 0,7% alegaram saberem que precisam poupar, mas têm medo. Aqui totalmente uma análise conjunta da psicologia e da economia.

Ao pouparmos hoje para gastarmos no futuro, realizamos um trade off e, com isso, estamos postergando o prazer de recebermos algo que nos proporcionaria um bem estar hoje para recebermos um valor maior amanhã. Apesar de sabermos da importância de poupar para a aposentadoria, a dor de perder uma parte da renda hoje torna-se maior. Para os agentes econômicos, é mais simples pensarmos em um bem-estar no curto prazo do que no longo prazo. A teoria da perspectiva mostra que é proporcionalmente mais doloroso renunciar a alguma coisa do que o prazer que se sente ao recebê-la.

Além disso, notamos aqui que ao fazerem planos para o futuro, nossos entrevistados são otimistas demais. Estão sujeitos a cometer a falácia do planejamento, um exemplo de excesso de confiança, subestimando quanto tempo levaremos para concluir uma tarefa e desconsiderando experiências passadas. Dessa forma, esse otimismo tem influência nas decisões de consumo e poupança dos indivíduos, os quais, por serem otimistas em relação ao futuro e acreditarem na ideia de “tudo sempre dará certo ao final”, demoram, não se planejam ou deixam de poupar para a velhice, acarretando dificuldades de aposentadoria para eles.

Nas questões seguintes temos perguntas mais ligadas as decisões de consumo que, como sabemos, estão intimamente ligadas com as decisões de poupança analisadas até agora. Para fins desse trabalho, entendemos que não poderíamos tratar decisões de consumo e poupança dos indivíduos em trabalhos separados pois elas caminham juntas.

**Tabela 4** - Comparativos de decisões de consumo – Perguntas 15, 16 e 17.

|                   | Pergunta 15                                                   |        | Pergunta 16                                                                           |        | Pergunta 17                                                    |        |
|-------------------|---------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------------------------------------------------------------|--------|
|                   | Você já comprou coisas que não precisava nos últimos 6 meses? |        | Você já comprou coisas que não tinha certeza se realmente queria nos últimos 6 meses? |        | Você acredita que consome mais do que deveria ao longo do mês? |        |
| Sim               | 311                                                           | 73,52% | 230                                                                                   | 54,37% | 194                                                            | 45,86% |
| Não               | 110                                                           | 26,00% | 190                                                                                   | 44,92% | 220                                                            | 52,01% |
| Não sei responder | 2                                                             | 0,47%  | 3                                                                                     | 0,71%  | 9                                                              | 2,13%  |
|                   | 423                                                           |        | 423                                                                                   |        | 423                                                            |        |

Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Na pergunta 15, vemos que 311 pessoas, 73,52% da nossa amostra alegou que já comprou coisas que não precisava nos últimos 6 meses. Como já mencionamos, essa pesquisa foi realizada em 2020 no período de quarentena do COVID 19, ou seja, onde as pessoas ficaram em casa por um período longo e por isso, esse valor, apesar de alto, pode ter sido achatado e ter ficado menor do que ficaria em situações normais de convívio entre as pessoas e o mesmo vale para a pergunta 16. Nessa pergunta, mais da metade da amostra, 54,37% das pessoas alegaram que compraram algo que não tinham certeza se era o que realmente queriam, ou seja, nessas duas questões vemos atitudes de curto prazo incompatíveis com o planejamento de longo prazo dessas pessoas e, portanto, decisões financeiras imediatistas, influenciadas por fatores internos e externos e não racionais que representam decisões que não são as melhores possíveis para aquelas pessoas diante das informações que elas possuíam e mais, as pessoas que responderam sim nessas duas questões conseguem identificar que tomaram essas decisões.

Logo em seguida, temos na tabela 4, as respostas referentes a pergunta de número 17: “Você acredita que consome mais do que deveria ao longo do mês?” e 45,8% da amostra, 194 pessoas responderam que sim. Aqui fica claro a questão do auto controle dessas pessoas que já estudamos nos capítulos anteriores, mas que aqui enxergamos de forma precisa e empírica com esses resultados.

**Tabela 5** - Comparativo decisões de cartão de crédito e cheque especial

|                              | Pergunta 18                                                            |        | Pergunta 19                                     |        | Pergunta 20                         |        |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------|--------|-------------------------------------|--------|
|                              | Você sabe exatamente quanto gastou no cartão de crédito o mês passado? |        | Você já parcelou a fatura do cartão de crédito? |        | Você já utilizou o cheque especial? |        |
| Sim                          | 342                                                                    | 80,85% | 76                                              | 17,97% | 124                                 | 29,31% |
| Não                          | 61                                                                     | 14,42% | 344                                             | 81,32% | 299                                 | 70,69% |
| Não sei responder            | 0                                                                      | 0,00%  | 3                                               | 0,71%  | 0                                   | 0,00%  |
| Não possuo cartão de crédito | 20                                                                     | 4,73%  | 0                                               | 0,00%  | 0                                   | 0,00%  |
|                              | 423                                                                    |        | 423                                             |        | 423                                 |        |

Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Na tabela 5, temos o consolidado das perguntas 18 a 20 a fim de termos uma visão mais completa das respostas. Na questão 18 vemos que a grande maioria, 80,85% da nossa amostra diz saber exatamente quanto gastou no cartão de crédito no mês passado, mas 14,42% das pessoas diz não saber dos seus gastos e 4,73% dos entrevistados não possuem cartão de crédito. Na pergunta seguinte 17,97% das pessoas responderam que já parcelaram o cartão de crédito e na pergunta de número 20, 29,31% dos entrevistados já utilizou o cheque especial. No Brasil, os juros do cartão de crédito e do cheque especial além de enormes têm a maior taxa de juros praticada no mercado, caso alguém necessite de crédito, essa deveria ser a última opção, um *homo economicus* jamais pagaria esses juros e optaria por formas mais baratas, mas, como pudemos perceber, uma parcela aqui da nossa amostra não pensa e não age desse jeito.

Hoje em dia, viver sem cartão de crédito é praticamente impossível. Entretanto, como você deve possuir um cartão de crédito e, por isso deve saber, junto a essas “benções” do cartão de crédito, também surgem muitas armadilhas. A possibilidade de alongar os prazos e os pagamentos e a popularização dos cartões de crédito colaboraram para um aumento nas possibilidades de escolhas dos indivíduos ao decidirem consumir, entretanto resistir aos desejos que essa facilidade traz é um problema de um agente humano. O desconto hiperbólico do agente transforma o presente numa tentação ao supervalorizar o benefício do “comprar agora” e subestimar o incômodo do “pagar depois” (KILBORN, 2007). Ao se deparar com a tentação de uma compra presente, essa compra passa a ser superestimada e a visão do indivíduo passa a focar apenas no curto prazo, ao mesmo tempo, os seus planos de longo prazo acabam ficando em segundo plano.

**Tabela 6 - Comparativo Juros**

| Pergunta 21                                                                          |     |        | Pergunta 22                                 |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|---------------------------------------------|--------|
| Você já pagou juros? (parcelamento, atraso, financiamento, cheque especial e outros) |     |        | Você já comparou diferentes taxas de juros? |        |
| Sim                                                                                  | 194 | 45,86% | 206                                         | 48,70% |
| Não                                                                                  | 228 | 53,90% | 214                                         | 50,59% |
| Não sei responder                                                                    | 1   | 0,24%  | 3                                           | 0,71%  |
| 423                                                                                  |     |        | 423                                         |        |

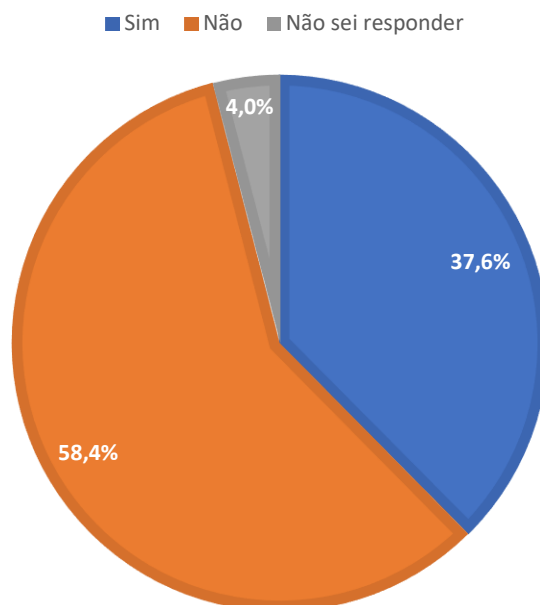
Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Dos 423 entrevistados, na pergunta 21, como podemos observar na tabela 6, 45,86% dos entrevistados alegaram já terem pagado alguma taxa de juros, enquanto 53,90% responderam não e apenas 1 pessoa respondeu que não sabia responder. Na pergunta 22, nossa análise fica mais interessante pois, ao serem questionados sobre já terem comparado diferentes taxas de juros, mais da metade dos entrevistados, 50,59%, ou seja, 214 pessoas responderam que nunca haviam comparado diferentes taxas de juros.

Com a pergunta seguinte, de número 23, buscamos identificar qual a capacidade que o entrevistado tinha de calcular exatamente e sem ajudas quanto dinheiro precisa guardar ao longo da sua vida de trabalho para se aposentar com o mesmo salário que ganha hoje. O gráfico 12 seguinte consolida as respostas.

Mais da metade da nossa amostra, 58,4% dos entrevistados, 247 pessoas responderam que não seriam capazes de fazer esse cálculo. Como sabemos, a nossa amostra se trata apenas de pessoas que possuem no mínimo graduação completa e se, para essas pessoas, a resposta não tem um peso tão grande, imaginamos que para os que não têm graduação o peso seja maior ainda. Mesmo com acesso à educação e mais informação, a nossa amostra em sua maioria é composta por pessoas que nunca aprenderam a calcular quanto precisam para se aposentar. O problema aqui não é a falta de educação, mas sim a falta de educação financeira dessas pessoas. Dos demais, 37,6% responderam que saberiam calcular o montante necessário e 4% das pessoas não souberam responder.

**Gráfico 12** - Você seria capaz de calcular exatamente e sem ajudas quanto dinheiro precisa guardar ao longo da sua vida de trabalho para se aposentar com o mesmo salário que ganha hoje?



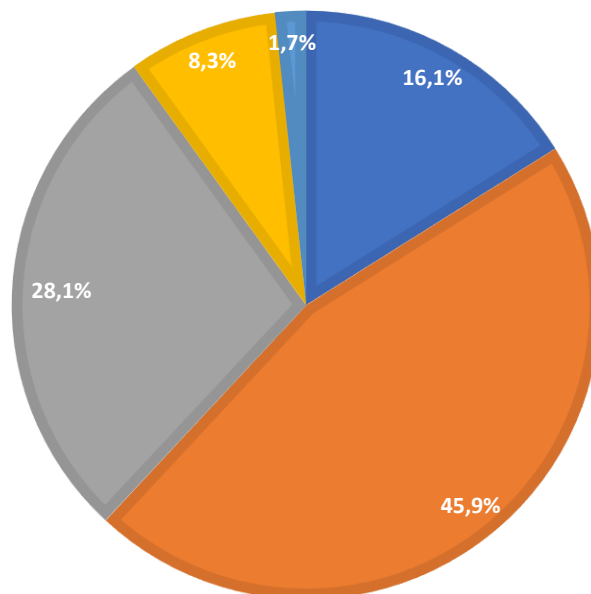
Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Por fim, as últimas três perguntas buscam entender qual o conhecimento da nossa amostra acerca dos principais produtos financeiros ofertados no mercado brasileiro hoje. As respostas da pergunta 24: “Como você qualifica seus conhecimentos de previdência privada?” vemos abaixo.

A maior parte dos entrevistados, 45,9%, 194 pessoas, responderam que sabem pouco sobre o assunto enquanto 16,1%, 68 pessoas alegaram que não sabem nada e, para a nossa amostra de pessoas com acesso à educação, esse é um número extremamente alto, principalmente se tratando de um investimento tão importante para a aposentadoria. Na sequência, os que disseram saber médio sobre o assunto são 119 pessoas que correspondem a 28,1%, depois alegaram saber muito sobre o assunto apenas 8,3%, 35 pessoas e 1,7% da nossa amostra respondeu saber tudo sobre previdência privada.

**Gráfico 13** - Como você qualifica seus conhecimentos sobre previdência privada?

■ Não sei nada      ■ Sei pouco sobre o assunto      ■ Sei médio sobre o assunto  
■ Sei muito sobre o assunto      ■ Sei tudo sobre o assunto



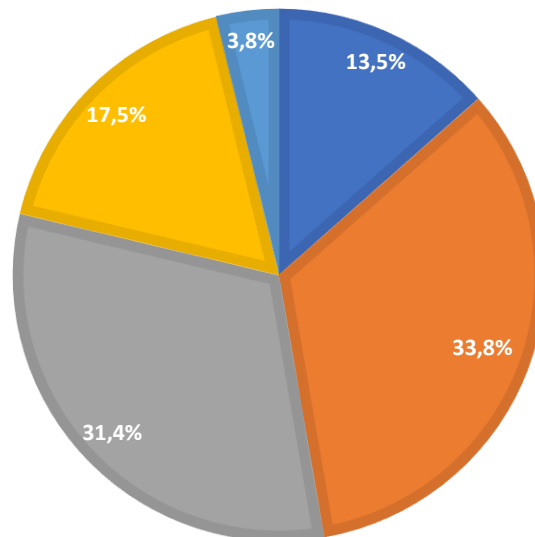
Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Na pergunta seguinte, questionados sobre seus conhecimentos sobre renda fixa, as respostas foram um pouco mais otimistas. Como podemos perceber no gráfico 14, 13,5% dos entrevistados responderam não saber nada sobre investimentos de renda fixa, o que corresponde a 57 pessoas da nossa amostra, seguido por 33,8%, 143 pessoas que se avaliaram como sabendo pouco sobre o assunto. O número dos que sabem médio sobre renda fixa foi maior do que os que sabem médio sobre previdência privada. No caso da renda fixa, 31,4% da amostra, 133 pessoas optaram por essa resposta. Seguimos com 17,5% dos entrevistados que alegaram saber muito sobre o assunto, um total de 74 pessoas e 3,8% que disseram saber tudo sobre o assunto, um total de 16 pessoas da nossa amostra.

No entanto, os conhecimentos de renda variável são os mais escassos e podemos observar isso com as respostas da última pergunta do nosso questionário, a pergunta 26: “Como você qualifica seus conhecimentos sobre renda variável?” no gráfico 15.

**Gráfico 14** - Como você qualifica seus conhecimentos sobre renda fixa (Poupança, Tesouro Direto, CDB, LCI e outros)?

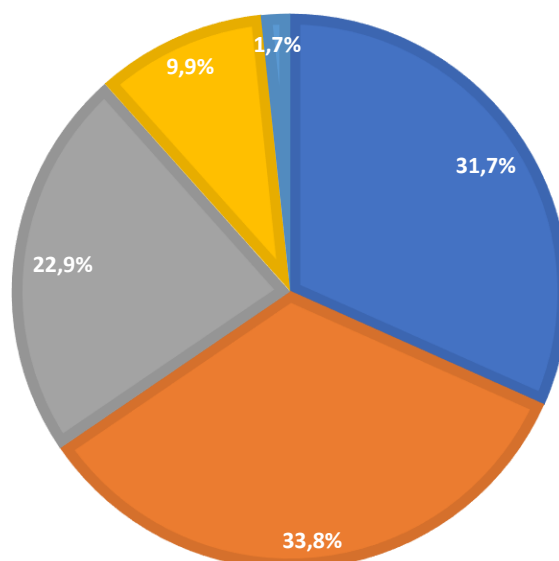
■ Não sei nada      ■ Sei pouco sobre o assunto      ■ Sei médio sobre o assunto  
■ Sei muito sobre o assunto      ■ Sei tudo sobre o assunto



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

**Gráfico 15** - Como você qualifica seus conhecimentos sobre renda variável (ações, derivativos e outros)?

■ Não sei nada      ■ Sei pouco sobre o assunto      ■ Sei médio sobre o assunto  
■ Sei muito sobre o assunto      ■ Sei tudo sobre o assunto



Fonte: Pesquisa de campo elaborada pela autora, 2020.

Podemos observar que mais de 60% da nossa amostra respondeu ou que não sabe nada sobre o assunto ou que sabe pouco. Os que declararam não saber nada são 31,7% da nossa amostra, ou seja, 134 pessoas enquanto os que declararam saber pouco sobre o assunto são 33,8% da amostra, 143 pessoas. Ao analisarmos um comparativo entre as três últimas perguntas percebemos que o assunto renda variável é o de menos conhecimento dos nossos entrevistados. Os que alegaram saber médio sobre o assunto são 22,9% da amostra, 97 pessoas seguidos por 42 pessoas que responderam saber muito sobre o assunto, 9,9% e a menor parte da amostra são os 1,7% da amostra, as 7 pessoas que responderam que sabem tudo sobre renda variável.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como vimos, decisões financeiras como poupar e consumir fazem tão parte do nosso dia a dia como escovar os dentes e, por isso, entendermos de forma mais profunda como tomamos essas decisões é de suma importância para entendermos o funcionamento do mundo real. Ao tomarmos decisões financeiras, o sistema 1, de forma rápida e automática, nos leva a tomar decisões precipitadas e, além disso, influenciadas por inúmeros fatores internos e externos a nós. Nosso sistema, atrelado às estratégias de mercado, marketing, formas de pagamentos, de crédito e a falta de educação financeira, no induz a decidir pensando apenas nos bem-estar de curto prazo que aquela decisão pode nos proporcionar, de maneira emocional e, por isso, sem ter tempo para criar juízos, consciência e usar a racionalidade. Muitas vezes, como vimos, são decisões tomadas por impulso e com altas chances de serem decisões equivocadas e mal escolhidas.

A pesquisa de campo desenvolvida no nosso trabalho nos mostrou que somos estimulados diariamente a gastarmos o nosso dinheiro com coisas que não precisamos, pensando apenas no bem estar de curto prazo que aquele gasto pode nos proporcionar e nos deixando otimistas demais em relação ao futuro. Vimos que a maioria das pessoas já comprou coisas que não precisava e que nem ao menos tinham certeza se queriam. Algumas pessoas conscientemente perceberam que gastam mais do que deveriam mensalmente. Segundo o viés do otimismo, as pessoas tendem a superestimar a probabilidade de eventos positivos e subestimar a de eventos negativos, entretanto, é importante sabermos que esse viés não atua da mesma forma nas pessoas. Apesar disso, podemos dizer que o viés do otimismo pode explicar algumas respostas e decisões da nossa amostra. A “promoção que só vale para o dia de hoje” nos induz a comprarmos o mais rápido possível, pois sabemos que amanhã essa “oportunidade” não estará mais disponível e, com isso, acessamos apenas o Sistema 1, rápido, emocional, de decisão automática, não consciente e, com isso, ficamos sujeitos a maiores erros e a atitudes não racionais e que não maximizam a nossa utilidade e o nosso bem-estar e, além disso, atitudes que podem nos acarretar problemas no longo prazo.

Compreender as emoções que as pessoas vivenciam na hora de consumir ou de postergar o consumo é crítico para o entendimento e a previsão dos *trade-offs* intertemporais que elas fazem. A Psicologia Econômica, a Economia Comportamental, a Neurociência e as Finanças Comportamentais possuem o pressuposto de que fatores psicológicos influenciam as decisões econômicas dos indivíduos e, por isso, a fim de entender decisões de consumo e poupança, é

de suma importância incluirmos em nossos estudos a influência das emoções e das questões comportamentais individuais. Como observamos na nossa pesquisa, ao incluir essas novas variáveis no nosso modelo econômico, identificamos que os nossos entrevistados não fazem parte do grupo dos *homo economicus*, contrariando e complementando algumas teorias econômicas. Como vimos, o problema de muitos modelos econômicos de aprendizagem é que eles se aplicam em um ambiente estático e na vida, cada dia é diferente. A Teoria de Perspectiva apresentada, com uma abordagem descritiva, demonstra que ao serem expostos ao risco e à incerteza, os agentes econômicos tendem a demonstrar comportamentos distintos daqueles condizentes com as teorias tradicionais e, a partir disso, não são totalmente racionais, desconsideram números e probabilidades estatísticas, agindo de maneiras distintas, as quais os conduzem a vieses e erros comportamentais. A nossa pesquisa analisada no capítulo anterior nos revelou, de maneira empírica, a aplicabilidade da teoria aos nossos entrevistados.

Observamos nos resultados do nosso trabalho que o mundo a nossa volta, a infinidade de opções, alternativas e decisões que precisamos tomar não nos ajuda a lutar contra a tentação do dia a dia e a pensar no longo prazo, somos seres imediatistas. Ao estudarmos os planos de aposentadoria da nossa amostra, concluímos que há uma enorme falta de autocontrole das pessoas para segui-los, muitos planos, apesar de bonitos e claros no papel, acabam sofrendo um desvio de percurso de bem-estar de curto prazo. Tendemos a resistir as mudanças, ou melhor, a postergá-las o maior tempo possível, enganando apenas a nós mesmos, deixando nos levar por estados psicológicos de curto prazo e até distorções de memória.

Apesar de utilizarmos dinheiro, seja ele em papel, cartão de crédito ou outro, o tempo todo não estamos preparados para lidar com ele e uma notícia boa é que na maioria das vezes os entrevistados mostraram saber disso, apesar de não saberem conviver e tomar boas decisões a partir disso e se mostrarem extremamente otimistas com o futuro apesar disso. Notamos empiricamente de forma muito intensa o viés do excesso de confiança, levando as pessoas à tendência de serem excessivamente otimistas e confiantes em relação à sua própria susceptibilidade ao risco. Apesar de praticamente 100% da nossa amostra saber da importância de guardar dinheiro para se proteger de um acidente ou se preparar para a aposentadoria, as pessoas subestimam sistematicamente suas chances de sofrerem algum evento adverso mesmo quando entendem a situação perfeitamente, pensam sempre que aquilo não acontecerá com eles.

O mundo a nossa volta quer o nosso dinheiro e a nossa atenção o tempo todo e esses agentes, como observamos nas respostas referentes ao consumo dos nossos entrevistados, são geralmente bem sucedidos nessa missão. O nosso ambiente é controlado para nos influenciar a

tomar decisões precipitadas de consumo, gastando cada vez mais com coisas que não precisamos. Além disso, formas de pagamento como cartão de crédito, parcelamentos, promoções, alongamento de prazos são armadilhas comportamentais disfarçadas de benções como nossos resultados apontaram.

Diante disso, é melhor acharmos soluções e interpretações satisfatórias para o que de fato acontecem com os humanos ao tomarem suas decisões do que focarmos em soluções ótimas para um mundo simplificado que, como observamos aqui, não existe. Como vimos, tanto as decisões dos agentes mudam ao longo tempo como o ambiente em que vivem também. Ao lidarmos com humanos, e com suas decisões, lidamos também com a individualidade que cada um carrega consigo, a bagagem de emoções, características e momentos que cada indivíduo traz na hora de tomar suas decisões é única.

Além disso, identificamos na nossa amostra problemas de autocontrole com a maioria dos entrevistados, o que é completamente normal uma vez que, como já vimos, não estamos tratando de *homo economicus*. Os problemas de autocontrole são as principais causas de decisões equivocadas e não planejadas na área de finanças pessoais e estão diretamente ligados com o sistema que Kahneman chama de Sistema 1. Observamos que os agentes tendem a violar seus planos de longo prazo à medida que os períodos futuros se tornam atuais. Ao se deparar com a tentação de uma compra presente, essa compra passa a ser superestimada e a visão do indivíduo passa a focar apenas no curto prazo, ao mesmo tempo, os seus planos de longo prazo acabam ficando em segundo plano.

Decidir é uma junção de três etapas: perceber, avaliar e escolher. E, por sermos seres humanos influenciados internamente e externamente, em cada uma delas estamos sujeitos a cometer vários equívocos. Ao sabermos dessa vulnerabilidade do ser humano a cometer enganos, o passo que podemos dar a fim de aprender com as nossas experiências e melhorar nosso processo de decidir é reconhecermos que não somos *homo economicus* e buscarmos conhecimento de como funcionam as pessoas e o mundo real.

## BIBLIOGRAFIA

- ALOS-FERRER,C.; STRACK, F. (2014) From dual process to multiple selves: Implications for economic behavior. **Journal of Economic Psychology**, 2014.
- ALTMAN, M. Implications of behavioural economics for financial literacy and public policy. **The Journal of socio-economics**, 41, 2012.
- ARIELY, D. Predictably Irrational. (2010). Revised and Expanded Edition: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. April 27, 2010.
- ARIELY, D.; KREISLER, J. A psicologia do dinheiro; tradução de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.
- ALOS-FERRER,C.; STRACK, F. (2014) From dual process to multiple selves: Implications for economic behavior. **Journal of Economic Psychology**, 2014.
- ALTMAN, M. Implications of behavioural economics for financial literacy and public policy. **The Journal of socio-economics**, 41, 2012.
- AVILA, F. e BIANCHI, A. (Orgs.)(2015). Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo. EconomiaComportamental.org. Disponível em [www.economiacomportamental.org](http://www.economiacomportamental.org). Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0
- AWAIS, M.; LABER, M. F.; RASHEED, N.; KHURSHEED,A. Impact of Financial Literacy and Investment Experience on Risk Tolerance and Investment Decisions: Empirical Evidence from Pakistan. **International Journal of Economics and Financial Issues**, 6(1), 73-79. Recuperado de: <http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/1414/pdf>.
- BENARTZI, S. “Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k). Accounts to Company Stock?” **Journal of Finance**, 56(5) 1747-64.
- BENARTZI, S.; THALER, R. “Myopic Loss-Aversion and the Equity premium puzzle”. **Quarter Journal of Economics**. 110(1): 73-92, 1995.
- BENARTZI, S.; THALER, R. “Risk Aversion or Myopia? Choices in repeated gambles and retirement investments.” **Management Science**, 45(3): 364-81, 1999.
- BENARTZI, S.; THALER, R. “Naive diversification strategies in retirement saving plans.” **American Economic Review**, 91(1):79-98, 2001.
- BENARTZI, S.; THALER, R. Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. Journal of Economic Perspectives—Volume 21, Number 3—Summer 2007—Pages 81–104
- BENARTZI, S.; THALER, R. “Using Behavioral Economics to Increase Employee Diversification in 401(k) Plans: Solving the Company Stock Problem.” Unpublished paper, University of California, Los Angeles. 2003.
- BERNHEIM,D.; GARRET, D. “The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households.” **Journal of Public Economics**, 87(7-8): 1487-1519, 2003.
- BERNHEIM,D.; GARRET, D.; MAKI, D. “Education and Saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates.” **Journal of Public Economics**, 80(3): 435-65, 2001.

- CARVALHO, C. J. R. As decisões de investimentos, o perfil e a educação financeira dos indivíduos que buscam orientação financeira especializada: O caso do serviço de orientação da USP (Monografia de graduação), 2018.
- CAMERER, C. F.; LOEWENSTEIN, G. Behavioral economics: past, presente and future. *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- CYERT, R.; MARCH, J. Organizational Factors in the theory of oligopoly. **Quarter Journal of Economics**. Feb, 1956.
- CYERT, R.; MARCH, J. Behavioral Theory of the Firm. 2ª ed, Maio, 1992.
- PRELEC, D.; SIMESTER, D. Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay. **Marketing Letters**, 2001.
- FERREIRA, M. V. Psicologia econômica: origens, modelos e propostas. Tese de Doutorado em Psicologia – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2007.
- FERREIRA, M. V. Decisões Econômicas: Você já parou para pensar?. Editora Évora, São Paulo, 2011.
- FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T. Time discounting the time preference: A critical review. In BAUMEISTER, R.; LOEWENSTEIN, G.; READ, D. (Coords.) *Time and Decision: economic and psychology perspectives on intertemporal choice*. New York: Russel Sage Foundation, 2004.
- GRABE, J. E. Financial Risk Tolerance. In: Xiao J. **Handbook of consumer finance research**. Springer, Cham.
- KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93, 1449-1475, 2003.
- KAHNEMAN, D. Rápido e Devagar: duas formas de pensar. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: Na analysis of decision under risk. **Econometrica**, 47, 263-291, 1979.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. On the study of statistical intuitions. In Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A. *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KILBORN, J. J. Behavioral economics, overindebtedness, and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. **Emory Bankruptcy Developments Journal**. Atlanta, n. 22, p.13-38, out. 2005.
- LOEWENSTEIN, G. "The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice," in *Choice Over Time*. Loewenstein, George and Jon Elster, ed. New York: Russell Sage Foundation. pp. 3–34, 1992.
- LOEWENSTEIN, G. "Out of Control: Visceral Influences on Behavior." **Organizational Behavior and Human Decision Processes**. March, 65:3, pp. 805–24, 1996.
- LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T.; RABIN, M. Projection Bias in the Predicting of Future Utility. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, n.118, p. 1209-1248, nov. 2003.
- MURAMATSU, R. Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making in the real economic world. 2006. Tese (Doutorado em Economia) – Erasmus Institute for Philosophy and Economics, Erasmus University Rotterdam, Rotterdam, 2006.

- MARSHAL, A. Principles of Economics, 8th ed., New York, 1920.
- MURAMATSU, R; FONSECA, P. Economia Comportamental e trajetórias de consumo intertemporal – anomalias e evidência do caso brasileiro. **Revista Jovens Pesquisadores**. ANO V, N. 9, JUL./DEZ. 2008.
- NOGUEIRA, R. C. G. Finanças comportamentais: diferenças na tolerância de risco entre cônjuges replicando uma pesquisa e propondo alternativas complementares. Dissertação de Mestrado – Departamento de Administração, PUC-RJ
- NUNES, B.; ROGERS, P; CUNHA, G. O papel do autocontrole nas decisões financeiras. **Guia de economia comportamental e experimental**. 1ª ed. P.190-199. São Paulo, 2015.
- RABIN, M. Psychology and Economics. **Journal of Economic Literature**, 36, 11-46, 1998.
- RICCIARDI, V.; SIMON, H. K. Business, What is Behavioral Finance? **Business, Education and Technological Journal**, Vol 2, No 2, pp. 1-9, Fall, 2000.
- SAMSON, A. The Behavioral Economics Guide 2014 (with a foreword by George Loewenstein and Rory Sutherland). Retrieved from <http://www.behavioraleconomics.com>.
- SIMON, H. A. Rational choice and the structure of the environment. **Psychological Review** 63 (2), 129-138, 1956.
- SIMON, H. A. Theories of decision making in economic and behavioral Science. **American Economic Review**. Vol 49. Junho, 1959.
- SIMON, H. A. Rational Decision Making in Business Organizations. **American Economic Review**, Vol. 69, No. 4 (Sep., 1979), pp. 493-513
- SIMON, H. A. Models of bounded rationality. Cambridge, MA: MIT Press. 1982.
- SIMON, H. A. “A Behavioral Model of Rational Choice”. **Quarterly Journal of Economics**, vol. 69, no. 1, fevereiro, pp. 99-118, 1955.
- SIMON, H. A. Reason in Human Affairs. Stanford: Stanford University Press, 1983.
- SIMON, H. A. Rationality in Psychology and Economics”. **Journal of Business**, vol. 59, no. 4, parte 2, outubro, pp. S209-S224. 1986.
- SIMON, H. A. The Sciences of Artificial, 3ª ed. Cambridge, MA: The MIT Press, 1999.
- SMITH, A. Teoria dos sentimentos morais. 2ª ed. 1759.
- STROTZ, R. H. Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. **The Review of Economic Studies**, Cambridge, n. 23, p. 165-180, mar. 1955.
- THALER, R. “Mental Accounting and Consumer Choice.” **Marketing Science** 4(3): 199–214. 1985.
- THALER, R. Mental Accounting Matters.” **Journal of Behavioral Decision Making**, 12(3): 183–206. 1999.
- THALER, R.; SHLOMO, B. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings.” **Journal of Political Economy**, 112(1) Part 2: S164–87. 2004.
- THALER, R. "From Homo Economicus to Homo Sapiens." **Journal of Economic Perspectives**, 14 (1): 133-141. 2000.
- THALER, R. “The value of saving a life: a Market Estimate.” Ph. D. dissertation, University of Rochester, 1974.

- THALER, R. Misbehaving: A construção da economia comportamental; tradução George Schlesinger. 1 ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.
- THALER, R.; SUNSTEIN, C. Nudge: como tomar melhores decisões sobre dinheiro, saúde e felicidade; tradução Ângelo Lessa. 1 ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.
- TSAKALOTOS, E. Homo Economicus and the reconstruction of Political Economy: six theses on the role of values in Economics, Cambridge. **Journal of Economics**, vol 29, nov, 2005.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science** (New Series), 185, 1124-1131, 1974.

## **ANEXO 1 – QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA EMPÍRICA**

Respondido apenas por quem possui graduação completa e possui de 20 a 40 anos de idade.

### **CARACTERÍSTICAS PESSOAIS:**

1. Gênero atribuído ao seu nascimento?
  - a. Feminino
  - b. Masculino
  - c. Prefiro não dizer
2. Qual seu nível de escolaridade? (Esse questionário é APENAS para pessoas que possuem escolaridade a partir da graduação completa. Caso você não possua, não responda o questionário)
  - a. Graduação completa
  - b. Pós Graduação
  - c. Mestrado
  - d. Doutorado
  - e. Pós Doutorado ou mais
3. Qual sua idade? (Esse questionário é APENAS para pessoas de 20 a 40 anos. Caso você não faça parte dessa faixa etária, não responda o questionário)
  - A. 20 a 25 anos
  - B. 26 a 30 anos
  - C. De 31 a 35 anos
  - D. De 36 anos a 40 anos
4. Qual seu nível de renda?
  - a. Não possuo renda
  - b. Menos de 1 salário mínimo
  - c. De 1 a 3 salários mínimos
  - d. De 3 a 6 salários mínimos
  - e. De 6 a 10 salários mínimos
  - f. Acima de 10 mínimos
5. De qual região do Brasil você é?
  - a. Sul
  - b. Sudeste
  - c. Centro-Oeste
  - d. Norte

- e. Nordeste
- f. Sou brasileiro mas no momento moro fora do Brasil

#### CARACTERÍSTICAS FINANCEIRAS:

6. Você considera importante poupar dinheiro ao longo da vida?
  - a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
7. Você já poupou dinheiro em algum momento da sua vida?
  - a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
8. Você possui HOJE algum dinheiro guardado? (Não importa o lugar que esteja)
  - a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
9. Se por algum motivo você perder sua fonte de renda mensal hoje, por quantos meses você se sustentaria mantendo o seu padrão de vida e sem depender de terceiros?
  - a. Menos de 1 mês
  - b. De 1 a 3 meses
  - c. De 3 a 6 meses
  - d. De 6 meses a 1 ano
  - e. Mais de 1 ano
10. Você pretende se aposentar algum dia?
  - A. Sim
  - B. Não
  - C. Não sei responder
11. Você possui um plano/ estratégia para essa aposentadoria?
  - a. Sim, um plano bem claro
  - b. Sim, tenho uma ideia
  - c. Não
  - d. Não sei responder
12. Você poupa dinheiro mensalmente para esse plano se concretizar?
  - a. Sim

- b. Não
  - c. Não sei responder
13. Você acredita que o com o dinheiro que guarda hoje será suficiente para a sua aposentadoria?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
14. Caso você saiba da importância de guardar dinheiro e mesmo assim não guarde o suficiente. Qual o principal motivo você daria para isso acontecer?
- a. Eu guardo dinheiro suficiente.
  - b. Não entendo sobre o assunto
  - c. Sei que preciso, mas continuo adiando (procrastinação)
  - d. Sei que preciso mas tenho medo
  - e. Não tenho dinheiro suficiente para me bancar e guardar.
  - f. Não sei responder.

CONSUMO:

15. Você já comprou coisas que não precisava nos últimos 6 meses?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
16. Você já comprou coisas que não tinha certeza se queria mesmo nos últimos 6 meses?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
17. Você acredita que consome mais do que deveria ao longo do mês?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
18. Você sabe exatamente quanto gastou no cartão de crédito o mês passado?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não possuo cartão de crédito
19. Você já parcelou a sua fatura do cartão de crédito?

- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
20. Você já utilizou o cheque especial?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
21. Você já pagou juros? (Atraso em uma conta, financiamento, cartão de crédito, cheque especial, etc..)
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder
22. Você já comparou diferentes taxas de juros?
- a. Sim
  - b. Não
  - c. Não sei responder

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA:**

23. Você seria capaz de calcular exatamente e sem ajudas quanto dinheiro precisa, ou precisou guardar ao longo da sua vida de trabalho para se aposentar com o mesmo salário que ganha hoje?
- a. Sim
  - b. Não
24. Como você qualificaria seus conhecimentos sobre previdência privada?
- a. Não sei nada
  - b. Sei pouco
  - c. Sei médio
  - d. Sei muito
  - e. Sei tudo
25. Como você qualificaria seus conhecimentos sobre investimentos de renda fixa (Poupança, Tesouro Direto, CDB, LCI, LCA, etc)?
- a. Não sei nada
  - b. Sei pouco
  - c. Sei médio

- d. Sei muito
- e. Sei tudo sobre o assunto

26. Como você qualificaria seus conhecimentos sobre renda variável (Ações, Derivativos, etc.)?

- a. Não sei nada
- b. Sei pouco
- c. Sei médio
- d. Sei muito
- e. Sei tudo sobre o assunto