



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I - CAMPINA GRANDE
CENTRO CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

BIANCA BRAGA SANTOS

**COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS DISCENTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ACERCA DA DECISÃO DE CONSUMO E/OU POUPANÇA**

**CAMPINA GRANDE
2022**

BIANCA BRAGA SANTOS

**COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS DISCENTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ACERCA DA DECISÃO DE CONSUMO E/OU POUPANÇA**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento do Curso de Ciências Contábeis, da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Educação Financeira e Finanças Pessoais.

Orientadora: Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira

CAMPINA GRANDE

2022

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S237c Santos, Bianca Braga.

Comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo e/ou poupança [manuscrito] / Bianca Braga Santos. - 2022.

43 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2022.

"Orientação : Profa. Ma. Ádria Tayllo Alves Oliveira ,
Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCSA."

1. Comportamento financeiro. 2. Decisão de consumo. 3. Investimento. 4. Reserva financeira. 5. Poupança. 6. Ciências Contábeis. I. Título

21. ed. CDD 657

BIANCA BRAGA SANTOS

COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS DISCENTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ACERCA DA DECISÃO DE CONSUMO E/OU POUPANÇA

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC
apresentado ao Departamento do Curso
de Ciências Contábeis da Universidade
Estadual da Paraíba, como requisito
parcial à obtenção do grau de bacharel
em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Educação
Financeira e Finanças Pessoais.

Aprovada em: 15 /03/ 2022.

BANCA EXAMINADORA

Ádria Tayllo A. Oliveira

Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira (Orientadora)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Gilberto Franco de Lima Júnior

Prof. Me. Gilberto Franco de Lima Júnior
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

JOSE LUIS DE
SOUZA:02441053400

Assinado de forma digital por JOSE LUIS DE
SOUZA:02441053400
Dados: 2022.03.16 21:23:09 -03'00'

Prof. Me. José Luís de Souza
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira, por toda ajuda, orientação e disponibilidade ao longo da elaboração deste trabalho.

Aos meus pais que me apoiaram, sustentaram, não mediram esforços para me proporcionar educação e sem os quais eu nada seria.

Aos amigos de faculdade Rayssa Karen e Guilherme Maciel que compartilharam essa jornada comigo e me auxiliaram em incontáveis momentos.

A todos que estiveram comigo, muito obrigada.

“Educação nunca foi despesa. Sempre foi investimento com retorno garantido.” (Sir Arthur Lewis)

RESUMO

O objetivo desta pesquisa é analisar o comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo e/ou poupança. Para possibilitar esta análise utilizou-se como procedimento técnico o levantamento do tipo *survey* (questionário) adaptado da pesquisa dos autores Figueira e Pereira (2014). O questionário foi disponibilizado para os estudantes através da plataforma online *Google Forms* disponibilizada pelo Google. Esta pesquisa pode ser classificada tanto como qualitativa quanto quantitativa, além de descritiva, em relação ao seu objetivo. Os resultados obtidos demonstram que estudantes veem o dinheiro como status de sucesso e como uma maneira de impressionar aqueles ao seu redor, uma vez que 10 estudantes, 29,4% dos respondentes, indicaram que se comportam como se o dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso. O comportamento quanto a poupança, a preferência de poupança e o comportamento quanto a investimentos dos estudantes, verifica que a maioria dos respondentes apresenta um comportamento de poupança controlado, com média de 2,4 realiza uma reserva mensal de sua renda para poupança ao mesmo tempo que uma média de 1,5 opta por aplicar parte desta mesma poupança em CDB. O comportamento de poupança e investimento do respondente possui tendência mais conservadora, visto que a maioria, uma média de 2,3. Conclui-se que o perfil dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo/poupança se revela como maioria conservadora e com tendência ao consumo por questões de status e sensação de bem-estar, a partir dos resultados obtidos.

Palavras-chave: Comportamento Financeiro. Consumo. Poupança. Ciências Contábeis.

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the financial behavior of Accounting Sciences students regarding the consumption and/or economy decision. To enable this analysis, the survey type survey (questionnaire) adapted to the research of the authors Figueira and Pereira (2014) was used as a technical procedure. The platform was made available to students through the Google Forms online platform provided by Google. This research can be classified as qualitative and quantitative, and also as descriptive regarding to its objective. The results obtained with success 1 that students see money as the status of their students and as once they were good around them, 29.4% of respondents as if money were the ultimate meaning of success. The savings profile, savings preference and investment profile of students, verify that most respondents have a controlling savings profile, with an average of 2.4, they make a monthly reserve of their income for savings at the same time as a average of 1.5 chooses to invest part of this same savings in CDB. The respondent's savings and investment profile has a more conservative tendency, since most have an average of 2.3. It is concluded that the profile of Accounting Sciences students regarding the consumption/savings decision reveals itself as the most conservative and with a tendency to consume for reasons of status and notion of well-being, based on the results.

Keywords: Financial Behavior. Consumption Savings. Accounting Sciences.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Características dos respondentes	26
Tabela 2: Análise Comportamental - relação com Dinheiro e Gastos	27
Tabela 3: Análise Comportamental – Comportamento de Poupança	30
Tabela 4: Análise Comportamental – Preferência de Poupança	30
Tabela 5: Controle de Caixa	31
Tabela 6: Análise Comportamental – Comportamento de investimento	32

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNDL	Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas
IDEC	Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor
OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento ou Econômico
REF	Relatório de Estabilidade Financeira
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TUE	Teoria da Utilidade Esperada

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1 Teoria da Utilidade Esperada – TUE.....	15
2.1 Educação Financeira	17
2.3 Endividamento Familiar.....	20
3 METODOLOGIA	24
3.1 Caracterização da pesquisa.....	24
3.2 Universo e Amostra	24
3.4 Análise dos dados.....	25
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	26
4.1 Características dos respondentes.....	26
4.2 Análise Comportamental - Dinheiro <i>versus</i> Gastos	27
4.3 Análise Comportamental - Poupança.....	29
4.4 Análise Comportamental - Investimento.....	31
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	33
REFERÊNCIAS	35
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO ELABORADO PARA A PESQUISA	40

1 INTRODUÇÃO

A Teoria da Utilidade determina que o indivíduo busca maximizar felicidade ou prazer através de suas escolhas, considerando que os indivíduos são os melhores juízes de seus próprios atos (CUSINATO, 2003). Isto é, a Teoria da Utilidade supõe que, quando um indivíduo estiver diante de duas opções, escolherá a que parece lhe trazer maior utilidade, assim decidindo pela opção que maximizará sua satisfação.

No entanto, decisões financeiras exigem um certo nível de alfabetização financeira, considerando que existe a intenção de maximizar a satisfação e retorno do indivíduo, ainda mais quando se tratam de decisões relacionadas à poupança, aposentadoria ou planejamento de futuro. Dessa forma, há o aumento na exigência de educar financeiramente os indivíduos, para que estes sejam capazes de tomar decisões financeiras saudáveis (LUSARDI; TUFANO, 2009).

De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento ou Econômico (OECD) (2011), a educação financeira é uma combinação de conscientização, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras sãs e finalmente alcançar o bem-estar financeiro individual. A educação e a inclusão financeira, ao lado de um robusto quadro de proteção ao consumidor, são vitais para dar poder aos indivíduos e a estabilidade do sistema financeiro como um todo. Nesse sentido, é possível apontar a falta de educação financeira como uma causa de dificuldades financeiras. Com isso, pode-se utilizar a educação financeira como forma de diminuir ou até evitar certas dificuldades financeiras, adequando a renda do indivíduo às suas necessidades (HALLES ET AL, 2008).

Para compreender a necessidade da educação financeira, é preciso analisar o estado atual da população em relação ao seu bem-estar financeiro. De acordo com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), a maioria dos brasileiros vive no limite do seu orçamento, visto que apenas 10% conseguem lidar com despesas inesperadas e 64% raramente, ou nunca, têm dinheiro sobrando ao final do mês (CNDL, 2019; SPC, 2019). Considerando, assim, como endividamento a utilização de recursos de terceiros para fins de consumo, ficando acordado um compromisso de dívida, acrescido de juros (MARQUES; FRADE, 2003). Sendo a alfabetização sobre o endividamento, de acordo

com Lusardi e Tufano (2009), uma das variáveis que compõem a alfabetização financeira, pode-se levantar a questão em relação a sua influência em consequências financeiras para o indivíduo.

Neste sentido, a educação financeira para a população brasileira e sua influência no endividamento familiar levanta a seguinte questão: **Qual o comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo ou poupança?**

Neste cenário, o objetivo geral da pesquisa é analisar o comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo e/ou poupança.

Em complemento, os objetivos específicos são: i) verificar o nível de educação financeira dos discentes de Ciências Contábeis; ii) observar o comportamento financeiro dos discentes quanto ao consumo e poupança; iii) relacionar a educação financeira com o comportamento financeiro frente ao consumo e poupança.

A pesquisa justifica-se pelo interesse em analisar o comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis no que tange a decisão de consumo ou poupança, considerando a educação financeira adquirida ao longo do curso como influência em seu comportamento.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Teoria da Utilidade Esperada – TUE

A utilidade é a propriedade atribuída aos bens econômicos capaz de medir o grau de satisfação relativa ao indivíduo que realiza essa avaliação, uma vez que objetivo do indivíduo que possui um certo bem é extrair o maior nível de utilidade possível, dado o rendimento que tal bem dispõe e dado o preço a ser pago por aquele bem (SARAIVA, 2019).

Para Bernoulli (1954), um item não pode ser avaliado de acordo com o seu preço, mas sim, considerando a utilidade que tal produto proporciona para o indivíduo que o adquire. Na medida que, o preço de um item é igual, enquanto a utilidade será única para cada indivíduo, pois depende da particularidade das circunstâncias, desejos e necessidades. Isto é, a utilidade de um bem é relativa e poderá variar para o indivíduo que avalia aquele bem, visto que possui demandas, necessidades e interesses distintos. Não sendo possível julgar um item como útil a partir do seu preço, mas sim por sua utilidade em relação aquele indivíduo que o consome.

A Teoria da Utilidade Esperada foi sugerida pelo matemático Daniel Bernoulli, em 1738. Neste ano, o matemático Bernoulli publicou um estudo citando o Paradoxo de São Petersburgo, originalmente publicado por Nicholas Bernoulli, em 1731, propondo uma solução que seria considerada o marco inicial da Teoria da Utilidade Esperada. Neste estudo, Bernoulli expõe que o valor que um indivíduo atribui a sua riqueza não é o próprio valor monetário de tal riqueza, mas sim sua utilidade. (CUSINATO, 2003). Dessa forma, na Teoria da Utilidade, o preço de um produto depende apenas do próprio do produto e é equivalente para todos, mas a utilidade de tal produto depende das circunstâncias particulares do indivíduo que o avalia (BERNOULLI, 1738). Na teoria econômica, chama-se de utilidade, o nível de satisfação ou rentabilidade que os bens e serviços podem proporcionar ao consumidor. A maximização da citada utilidade é feita através da comparação entre as suas necessidades subjetivas por bem estar financeiro, suficiência e padrões, com a quantidade objetiva de recursos materiais, ou não materiais, que o indivíduo possua (WORTHINGTON, 2004).

Assim, a Teoria da Utilidade determina que o indivíduo busca, através de suas escolhas, maximizar felicidade ou prazer, sendo tais indivíduos os melhores juizes de seus próprios atos. Esta teoria supõe que, quando na necessidade de escolher entre

duas opções, o indivíduo escolherá a que parece lhe trazer maior utilidade, ou seja, a escolha que maximizará sua satisfação (CUSINATO, 2003). Em outras palavras, a Teoria da Utilidade considera o investidor como perfeitamente racional, que avalia o risco de um investimento considerando a mudança que tal investimento trará ao seu nível de riqueza (LIMA, 2003).

Desta maneira a racionalidade conforme a TUE, pode relacionar-se com o bem estar financeiro, afirma Worthington (2004), sendo elevado o nível de satisfação ou de felicidade de um indivíduo. Sendo assim, quando os indivíduos atingem seu nível desejado de bem estar financeiro, os mesmos poderão viver financeiramente bem o quanto for possível, dado as circunstâncias, e, conseqüentemente, estarão em uma melhor posição para maximizar a utilidade total. Uma vez que, no bem-estar financeiro, o indivíduo possui a capacidade de honrar com suas obrigações financeiras, ao mesmo tempo em que possui segurança em relação ao seu futuro e pode, dessa maneira, estar livre para fazer escolhas que lhe permitam maximizar sua qualidade de vida, sem que haja um comprometimento financeiro que possa prejudicá-lo. Segundo a pesquisa do Indicador de Bem-Estar Financeiro realizada pelo SPC (2009, p.2), “por bem-estar financeiro, entende-se o estado em que o indivíduo tem capacidade de honrar as suas obrigações financeiras; sente-se seguro com relação ao futuro financeiro; e pode fazer escolhas que lhe permitam aproveitar a vida.”

Os autores Faveri e Knupp (2018), expõem que o indivíduo possui sua própria capacidade cognitiva e fazem heurísticas, ou atalhos mentais, ao tomarem decisões, devido a sua racionalidade limitada. Por esse motivo, é possível que o comportamento dos indivíduos seja enviesado, já que podem ocorrer desvios na decisão final ocasionados por tais atalhos mentais. Para Thaler e Barberis (2003), é natural que seres humanos apresentem desvios de comportamento racional, e que estes desvios devem ser incluídos na análise econômica, que é da natureza humana cometer uma variedade de erros, os quais causam distorções com implicância significativa na economia. Assim, não é possível esperar que os indivíduos sigam um padrão totalmente racional na tomada de decisões, visto que os mesmos tendem a enviesar essas decisões. Isto posto, o indivíduo é afetado por esses vieses de modos diferentes, de forma que aqueles que possuem mais habilidade e experiência em determinado assunto, serão menos suscetíveis a estes vieses do que aqueles que possuem conhecimento médio, visto que as instituições também modelam e formam o comportamento de certa maneira (STARMER, 2015).

Assim, partindo da premissa de que desvios de comportamento racional são inerentes ao ser humano, surge a discussão sobre Finanças Comportamentais e sua influência nas decisões tomadas pelo indivíduo. No Brasil, os estudos e discussões sobre Finanças Comportamentais relacionam os efeitos da irracionalidade dos indivíduos que são sentidos no mercado brasileiro, possivelmente um reflexo das intensas mudanças políticas e econômicas enfrentadas pelo país desde 1992 (HALFELD; TORRES, 2001). Silva Filho (2011), em Finanças Comportamentais diz que: o comportamento do agente decisório nos cenários de ganhos, perdas, riscos e incertezas, escreve que ao avaliar risco, os indivíduos preferem diminuir a probabilidade de perda do que aumentar a probabilidade de ganho. Isto é, os indivíduos usam a racionalidade para maximizar a utilidade do investimento e diminuir, ou eliminar, os riscos de perda (OLIVEIRA; KRAUTER, 2015).

No entanto, o indivíduo está propenso à irracionalidade, pois são seres humanos e possuem racionalidade limitada, o nível de educação dos investidores não necessariamente resulta em decisões completamente racionais. O estudo das Finanças Comportamentais aponta que os tomadores de decisão também realizam julgamentos influenciados pelo emocional, ao invés de racionalidade estrita (YOSHINAGA; RAMALHO, 2014). Nesse sentido, a educação financeira auxilia na tomada de decisões dos indivíduos de forma mais racional, resultando em uma melhor gestão dos recursos existentes (VIEIRA; BATAGLIA; SEREIA, 2011).

Decisões financeiras exigem um certo nível de alfabetização financeira, principalmente quando se tratam de decisões relacionadas à poupança, aposentadoria ou planejamento de futuro. Com o aumento na facilidade de obtenção de crédito, existe uma tendência ao materialismo e aumento de hábitos consumistas (SILVA, 2008). E com o crescimento da influência do materialismo e o aumento no desejo de consumo, e por consequência o aumento na exigência de educar financeiramente os indivíduos, para que estes sejam capazes de tomar decisões financeiras saudáveis (LUSARDI; TUFANO, 2009).

2.1 Educação Financeira

Na sociedade contemporânea, o indivíduo precisa dominar um amplo conjunto de propriedades formais que permitam uma compreensão lógica das forças que

influenciam o ambiente cujo tal indivíduo está inserido, bem como, sua relação com os demais (SAVOIA; SAITO, 2003). Assim, a educação financeira possibilita o domínio de algumas dessas propriedades, sendo um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento das habilidades dos indivíduos, permitindo que os mesmos possam tomar decisões fundamentadas e seguras em relação às suas finanças pessoais.

De acordo com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) (2011), a educação financeira é uma combinação de conscientização, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras sãs e finalmente alcançar o bem-estar financeiro individual. De acordo com o Art. 43 da Lei 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, a educação superior possui, entre várias outras finalidades, a de formar diplomados nas diferentes áreas de conhecimento, aptos para a inserção em setores profissionais e para a participação no desenvolvimento da sociedade brasileira, e colaborar na sua formação contínua.

Desta forma, estudantes e/ou consumidores que são financeiramente educados devem, segundo Beal e Delpachitra (2003), não somente possuir a habilidade para entender os conceitos principais da administração financeira, entender instituições, sistemas e serviços financeiros e ter um bom alcance de habilidades analíticas, mas também, deverão possuir uma atitude facilitadora em relação à administração efetiva e responsável de situações financeiras.

Neste sentido, indivíduos informados contribuem com a criação de um mercado competitivo e eficiente (em níveis informacionais), visto que exigem produtos que consigam suprir suas necessidades de curto e longo prazo, forçando os fornecedores a entrarem em uma competição a fim de criar produtos com as características exigidas (BRAUNSTEIN; WELCH, 2002, p. 445). Além disso, a educação financeira contribui com o monitoramento do mercado, pois exige transparência das instituições financeiras, contribuindo grandemente para a eficiência do sistema financeiro (BACEN, 2013).

Para Atkinson, Mckay, Kempson & Collard (2006), existem dois aspectos distintos que devem ser considerados na educação financeira: dar conta das despesas e manter um controle sobre as mesmas. Isto posto, as dificuldades financeiras acontecem quando a renda é menor do que as despesas existentes. O orçamento e planejamento financeiro doméstico existe para que o indivíduo possa

identificar o destino de sua renda e conseguir definir prioridades de gastos, além de eliminar ou diminuir as despesas que não possuem tanta importância, dessa forma faz-se a formação de uma reserva de recursos o objetivo principal do planejamento (HALLES ET AL, 2008). Ressalta-se, que culturalmente, a acumulação de bens materiais está associada com a riqueza e o poder de compra, no entanto, o objetivo central do planejamento financeiro saudável é a acumulação de valores, ou reservas, ao invés da acumulação de bens. Valores estes que serão destinados ao planejamento de futuro, além de situações de imprevistos e emergências (CERBASI, 2003).

Conforme exposto anteriormente, com a facilidade de obtenção de crédito e aumento do hábito de consumo, tem-se como resultado um aumento nos níveis de endividamento (SLOMP, 2008). Os estudos dos autores Olivato e Sousa (2007), indicam que o significado do dinheiro, a onomania, os desejos, as necessidades, o *status* social e a falta de planejamento são os principais influenciadores do endividamento. Dessa forma, as variáveis da natureza psicológica devem ser consideradas para avaliar o comportamento de consumo, conforme afirmam Ponchio e Aranha (2008).

Neste sentido, estudos sobre a temática do endividamento apontam para o termo sobre-endividamento, ou superendividamento, que se refere a um indivíduo que se encontra incapaz de quitar suas dívidas com a sua atual renda, isto é, um indivíduo que gasta mais do que recebe. Tal situação pode vir a ocorrer tanto com o aumento da dívida por parte ativa do indivíduo ou passivamente, em casos em que o mesmo se encontre fora do mercado de trabalho ou com saúde comprometida (BRUSKY; MAGALHÃES, 2006). Porém, é importante que mesmo os indivíduos que se encontram em situação de sobre-endividamento não sejam excluídos do mercado financeiro, mas que possam voltar eventualmente a participar do mesmo, visto que a exclusão financeira pode levar à exclusão social (REIFNER, 2010).

Além disso, essas dificuldades financeiras podem ter origens em diversos fatores que são facilmente apontados, tais como baixos salários, dificuldade de acesso ao crédito, ou o uso excessivo dele, juros abusivos, entre outros. Porém, pode-se também apontar a falta de educação financeira como uma causa de dificuldades financeiras, sendo essa uma causa que está diretamente ligada à prática do indivíduo e algo que o mesmo pode controlar, ao contrário de fatores como salário mínimo e juros bancários, por exemplo. Dessa forma, a educação financeira pode ser utilizada

para diminuir ou até evitar certas dificuldades financeiras, adequando a renda do indivíduo às suas necessidades (HALLES ET AL, 2008).

Assim, devido ao número crescente de devedores que se encontram incapazes de quitar suas dívidas, a questão do endividamento familiar tem recebido atenção pública de forma exponencial (KEESE, 2012). A educação financeira é capaz de trazer benefícios para a vida de todos os indivíduos que passam pelo processo de educação no âmbito das finanças, independentemente de seu status social ou nível de renda. Ainda mais para aqueles jovens que estão ainda entrando no mercado de trabalho, com pouca experiência de renda própria, uma vez que a educação financeira poderá ser utilizada como ferramenta básica de planejamento de gastos e poupança, de forma que os jovens consigam, logo de início, controlar suas despesas de forma inteligente.

Desta maneira, a educação financeira tange a falta de disciplina de algumas famílias em relação a falta de uma poupança e que apresentam gastos descontrolados, algo que impossibilita um planejamento financeiro sadio, complicando as finanças da família e acarretando ao endividamento (OECD, 2005). Os autores Lusardi e Tufano (2009) avaliaram como a alfabetização sobre o endividamento, que é uma das variáveis que compõem a alfabetização financeira, influência em consequências financeiras para o indivíduo. Alguns fatores podem acarretar da falta ou da baixa alfabetização financeira, favorecendo o endividamento, tais quais o uso exagerado do cartão de crédito, empréstimos pessoais e financiamentos precipitados (BEAL; DELPACHITRA, 2003).

Gathergood (2012), afirma que os indivíduos que sofrem para manter seu autocontrole se tornam mais vulneráveis à prática da compra compulsiva e são, assim, mais suscetíveis ao endividamento. Ponchio e Aranha (2007), em um estudo sobre o impacto do materialismo sobre a dívida de indivíduos de baixa renda, observaram que o nível de materialismo, somado a outros fatores que levam ao endividamento, de alguns indivíduos pode acarretar o dobro da probabilidade de contratação de crediário e uso excessivo do cartão de crédito

2.3 Endividamento Familiar

O endividamento é o saldo devedor de um agregado familiar, ou seja, o endividamento é a utilização de recursos de terceiros para fins de consumo, ficando acordado um compromisso de dívida, muitas vezes acrescido de juros (Marques e Frade, 2003). É dito que, sob uma perspectiva geral, a percepção da dívida é dada pela situação financeira familiar atual somada às expectativas de renda futuras (KEESE, 2012).

Dessa forma, pode-se considerar que o endividamento ocorre quando o indivíduo, utiliza o dinheiro como *status*, proporcionando a elevação de autoestima ao possibilitar o consumo. Sendo o dinheiro necessário para que os indivíduos possam realizar atividades cotidianas, adquirir bens materiais e permitir que participem de eventos sociais, proporcionando, assim, a obtenção da aprovação de seu círculo social (WANG; XIAO, 2009). Os autores Robert e Jones (2001) apresentam três pontos que se referem a atitudes em relação ao dinheiro, são elas: poder e prestígio, sensibilidade a preço, e ansiedade. Assim, demonstra que a percepção do dinheiro como fonte de tais pontos se tornam associadas ao hábito da compra compulsiva.

Partindo da noção da compra compulsiva, pode-se avaliar os valores materialistas dos indivíduos, que podem descrever como as pessoas pensam e enxergam a sociedade na qual estão inseridas, tal que os bens de consumo são colocados pelos indivíduos consumidores como centrais e capazes de formar a identidade daquele que o possui. Esta atitude materialista pode ser apresentada como um valor representativo da visão do indivíduo sobre o papel que a posse de bens desempenha em sua vida (RICHINS, 1994). Para Consalter (2005), existem três obstáculos que o indivíduo enfrenta em relação ao crédito. O primeiro seria contra o seu próprio desejo de consumo e problema de autocontrole, o segundo obstáculo seria contra o *marketing* e o risco de ser influenciado e induzido ao consumo através de propagandas, o último seria em relação a abordagem pessoal que enfrenta por vendedores e entregadores de panfletos encontrados nas ruas e nas lojas diariamente.

O Relatório de Estabilidade Financeira (REF), que é o relatório publicado semestralmente pelo Banco Central do Brasil para apresentar a evolução e as perspectivas para a estabilidade financeira brasileira, indicou que houve uma tendência de crescimento em relação ao crédito às pessoas físicas no segundo semestre de 2021 e um aumento nos níveis de comprometimento de renda e endividamento (BACEN, 2021). Assim, a educação financeira insuficiente pode

acarretar ao aumento significativo de dívidas pessoais com o uso exagerado do cartão de crédito, uso de empréstimos pessoais, gastos irresponsáveis, assumir dívidas desnecessárias, entrar em esquemas de pirâmide, investir em produtos de alto risco, entre outros (SILVA; MAGRO; GORLA; NAKAMURA, 2017).

A popularização do uso do cartão de crédito, conforme estudado por Veludo-de-Oliveira, Ikeda e Santos (2004), tem ocasionado mudanças no comportamento dos grupos que, anteriormente, não possuíam acesso a tal ferramenta, ocasionando o crescimento do uso do cartão de crédito e, ao mesmo passo, o crescimento da inadimplência. O uso do cartão de crédito, de acordo com Roberts e Jones (2001), tende a acarretar maiores imprudências financeiras quando comparado ao dinheiro à vista, além de estimular gastos, uma vez que muitos indivíduos consideram as transações realizadas pelo cartão de crédito como mais abstratas e irreais do que as transações realizadas à vista. Essa forma de consumo desenfreada se dá por causar ao indivíduo uma falsa sensação de liberdade econômica, poder aquisitivo, confiança e controle. No entanto, pode levar o indivíduo a se tornar refém do endividamento e dependente de concessões de crédito (SILVA; SOUZA; FARJAN, 2015).

Acrescenta-se que segundo Wickramasinghe e Gurugamage (2009), o risco do vício no uso do cartão de crédito, que pode acarretar em dificuldades financeiras, principalmente quando utilizado tomando como base a antecipação de renda futura, visto que se refere ao comprometimento de uma renda que ainda não foi conquistada. Dessa forma, pelo erro de não avaliar o risco de acontecimentos imprevistos que possam atrapalhar sua renda futura, existe um excesso de confiança por parte daqueles que fazem uso do cartão de crédito indiscriminadamente (BLOCK-LIEB; JANGER, 2006). Apesar disso, nota-se que os indivíduos enxergam o uso do cartão de crédito como uma conveniente maneira de realizar suas compras, tornando a prática bastante comum e socialmente aceita (WICKRAMASINGHE; GURUGAMAGE, 2009).

O Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC), afirma que o endividamento se dá a partir do momento em que o indivíduo toma emprestado recursos financeiros para algum fim. Com isso, o acúmulo de dívidas geradas pelo excesso de empréstimos realizados pode levar o indivíduo a uma situação de inadimplência, ou seja, é possível que o mesmo chegue ao ponto de não ser capaz de pagar suas dívidas a tempo de seu vencimento (SILVA; SOUZA; FARJAN, 2015).

Existe uma variedade de motivos que podem justificar a prática do endividamento por parte dos indivíduos, conforme Lunt e Livingstone (1991), tais quais o sexo, a etnia, a educação, a família, a renda, as práticas de crédito e até mesmo valores e autoestima do indivíduo. A relevância da organização da vida financeira se dá pelo interesse de obter maior controle sobre o uso dos recursos, melhora da conscientização nas escolhas financeiras e uso eficiente da renda obtida. O exercício da organização financeira pode ter como consequência um aumento de disciplina e organização em outras áreas da vida além da financeira (CERBASI, 2009).

Zaltman e Wallendorf (1979), estudaram as possíveis motivações que acarretam o endividamento, apontaram as variáveis de idade, sexo, escolaridade, moradia, raça, nacionalidade, estado civil e ocupação como influenciadores relevantes. No Brasil, os autores Evrur e Boff (1998), ao investigar a influência que o materialismo possui referente às atitudes tomadas pelos indivíduos em relação ao marketing, descobriram que as variáveis de idade, sexo, família e moradia do indivíduo possuem relevância sobre o materialismo do mesmo, no entanto, não influenciam as atitudes que o indivíduo possa tomar em sobre *marketing*.

Além disso, para Sousa (2008), a aceitação social também pode ser considerada como um fator que pode influenciar o endividamento, uma vez que a valorização pessoal é, muitas vezes, avaliada de acordo com a credibilidade demonstrada pelo indivíduo, através de suas conquistas e bens adquiridos, de forma que o destaque dos demais, elevando seu status social.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

Silva e Menezes (2001), afirmam que existem diversas formas de classificar pesquisas. Entre elas, estão: por natureza; por forma de abordagem; por objetivos; e por procedimentos técnicos. Seguindo esses pontos, é possível classificar essa pesquisa, primeiramente, como uma pesquisa aplicada, do ponto de vista de sua natureza. Uma vez que a mesma tenta trazer conhecimentos de aplicação prática e de interesse local.

Em relação à abordagem do problema, por considerar informações quantificáveis e que existe uma relação entre o mundo objetivo e a subjetividade, a pesquisa pode ser classificada tanto como quantitativa quanto como qualitativa. De acordo com as autoras, Silva e Menezes (2001), a pesquisa quantitativa “considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las”. Já a pesquisa qualitativa, ainda de acordo com Silva e Menezes (2001), utiliza da interpretação de fenômenos e atribuição de significados a estes, tendo como foco principal da abordagem o processo e o que significa, não requerendo uso de métodos ou técnicas de estatística.

Do ponto de vista do objetivo, a pesquisa é caracterizada como descritiva. Para Gil (2008), “as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. A pesquisa descritiva tem como objetivo descrever as características observadas em determinada população, envolvendo coleta de dados, através de questionário e observação sistemática, e técnicas padronizadas (SILVA; MENEZES, 2001).

3.2 Universo e Amostra

Essa pesquisa foi realizada junto com os alunos do curso de Ciências Contábeis. Tal curso foi escolhido devido a sua relação com as áreas de finanças, planejamento e economia, visto que apresentam componentes curriculares voltados

para essa área em sua matriz curricular e sendo cursos que preparam o estudante para uma vida profissional nessas mesmas áreas.

Procurou-se conhecer se os estudantes dos cursos de Ciências Contábeis possuem um nível de educação financeira pessoal satisfatório e se o seu conhecimento adquirido na vida acadêmica é aplicado em sua vida pessoal no que se refere a decisão de consumo ou poupança.

Por fim, o procedimento de amostragem foi realizado por meio de amostra não probabilística, dada por acessibilidade (conveniência). Entende-se por amostragem não probabilística o tipo de amostragem em que a seleção dos elementos da população escolhida para compor a amostra se deu por julgamento do pesquisador ou entrevistador, ao menos em parte (OLIVEIRA; 2001).

3.3 Coleta de Dados

Ademais, a pesquisa tem como procedimento técnico o levantamento do tipo *survey* (questionário), pois envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento é de interesse da pesquisa. Dessa forma, o questionário utilizado foi extraído da pesquisa dos autores Figueira e Pereira (2014), sendo o mesmo disponibilizado para os usuários através da plataforma online *Google Forms*.

3.4 Análise dos dados

A análise dos dados coletados objetiva organizar e sumarizar as informações obtidas através da coleta, assim, possibilitando fornecer respostas ao problema proposto para a pesquisa (GIL; 2008).

A partir dos dados que foram coletados por meio da pesquisa de tipo *survey*, foi realizada uma análise de forma descritiva, através de ferramentas como tabelas e testes estatísticos.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Características dos respondentes

Os resultados a seguir foram coletados através de um questionário aplicado utilizando a ferramenta *Google Forms* disponibilizada pelo Google. A Tabela 1, apresentada abaixo, traz as características dos respondentes do questionário.

Tabela 1: Características dos respondentes

Gênero	Frequência	Percentual
Feminino	26	76,5
Masculino	8	23,5
Total	34	100
Faixa Etária	Frequência	Percentual
Até 25 anos	22	64,7
26 a 35 anos	8	23,5
36 anos ou mais	4	11,8
Total	34	100
Estado Civil	Frequência	Percentual
Solteiro(a)	27	79,4
União Estável	1	2,9
Casado(a)	6	17,6
Total	34	100
Renda Bruta Familiar		
Inferior a R\$1.100,00	5	14,7
R\$1.100,01 à R\$2.200,00	5	14,7
R\$2.200,01 à R\$3.000,00	9	26,5
Acima de R\$3.000,01	15	44,12
Total	34	100
Ocupação	Frequência	Percentual
Bolsista/Estagiário	8	23,5
Empregado CLT	18	52,9
Empresário/Empreendedor	3	8,8
Desempregado	5	14,7
Total	34	100
Período do curso	Frequência	Percentual
1º ao 3º período	8	23,5
4º ao 6º período	7	20,6
7º ao 9º período	19	55,9
Total	34	100
Instituição de ensino	Frequência	Percentual
UEPB	28	82,4
Demais instituições	6	17,6
Total	34	100

Fonte: Elaboração própria (2022)

Conforme exposto na Tabela 1, observa-se que a amostra é formada por 34 (trinta e quatro) respondentes, dos quais 26 são do gênero feminino, sendo 76,5% do

total, e 8 são do gênero masculino, sendo 23,5% do total. Em relação a faixa etária, os respondentes possuem até 25 anos de idade no qual representa 64,7% da amostra, enquanto 23,5% têm entre 26 a 35 anos e 11,8% têm 36 anos ou mais. Quanto ao estado civil, 27 respondentes se declararam solteiros, sendo 79,4% do total, 6 respondentes se declararam casados, sendo estes 17,6% e apenas 1 respondente se declarou em união estável, representando 2,9% do total.

Em relação a renda bruta familiar, 15 alunos informaram ter renda bruta familiar acima de R\$3.000,01, compondo 44,12%, seguido, pela renda entre R\$2.200,01 à R\$3.000,00, representando uma porcentagem de 26,5%. Além disso, 14,7% declararam ter renda bruta familiar até R\$1.100,00 e entre R\$1.100,01 à R\$2.200,00, sendo 5 respondentes para cada alternativa, representando uma porcentagem de 14,7% cada.

Observando a ocupação, 18 participantes da pesquisa se encontram como empregado CLT, formando uma porcentagem de 52,9%, 8 respondentes indicam ser Bolsista/Estagiário, em contrapartida apenas 3 respondentes indicaram ser Empresário/Empreendedor, formando 8,8% da amostra. Temos também que a maioria dos estudantes estão entre o 7º ao 9º período de curso, compondo uma porcentagem de 55,9%, enquanto a minoria está entre o 4º ao 6º período de curso, representando 20,6%.

Por fim, com 28 respostas, vemos que a grande maioria dos respondentes cursa Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), sendo 82,4% dos representantes, enquanto apenas 6 estudantes indicam cursar em outras instituições, formando uma porcentagem de 17,6%.

4.2 Análise Comportamental - Dinheiro versus Gastos

Na segunda seção do questionário, os respondentes foram questionados sobre sua visão de si mesmos, no intuito de analisar seu comportamento em relação ao dinheiro e gastos. As perguntas foram formuladas no formato de afirmações, para que o respondente selecionasse a alternativa com a qual mais se identificava.

Tabela 2: Análise Comportamental - relação com Dinheiro e Gastos

Visão sobre o dinheiro	Frequência	Percentual
Comporto-me como se dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso.	10	29,4
Mostro mais respeito por pessoas com mais dinheiro que eu.	5	14,7
Uso dinheiro para influenciar outras pessoas a fazerem coisas por mim.	3	8,8
Eu devo admitir que compro coisas porque sei que vão impressionar os outros.	7	20,6
Embora eu deva julgar as pessoas por seus atos; eu sou mais influenciado a julgar pela quantidade de dinheiro que elas têm.	6	17,6
Eu devo admitir que compro coisas porque sei que vão impressionar os outros; comporto-me como se dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso.	1	2,9

Mostro mais respeito por pessoas com mais dinheiro que eu; embora eu deva julgar as pessoas por seus atos; eu sou mais influenciado a julgar pela quantidade de dinheiro	2	5,9
Total	34	100
Lida com gastos	Frequência	Percentual
É difícil eu deixar passar uma oportunidade de comprar.	5	14,7
Eu fico chateado quando tenho que deixar passar uma promoção.	16	47,1
Eu gasto dinheiro para me sentir melhor.	7	20,6
Eu fico chateado quando tenho que deixar passar uma promoção; eu gasto dinheiro para me sentir melhor.	4	11,8
É difícil eu deixar passar uma oportunidade de comprar; eu fico chateado quando tenho que deixar passar uma promoção; eu gasto dinheiro para me sentir melhor.	2	5,9
Total	34	100
Relação a dinheiro	Frequência	Percentual
Eu tenho comportamento preocupante quando se trata de dinheiro.	12	35,3
Mostro sinais de nervosismo quando eu não tenho dinheiro suficiente.	18	52,9
Eu tenho comportamento preocupante quando se trata de dinheiro; mostro sinais de nervosismo quando eu não tenho dinheiro suficiente.	4	11,8
Total	34	100
Sentimento ao comprar	Frequência	Percentual
Comprar é divertido.	7	20,6
Comprei algo para me sentir melhor comigo mesmo.	27	79,4
Total	34	100
Pensamento no momento de uma compra	Frequência	Percentual
“Apenas faça” descreve a forma como eu compro coisas.	13	38,2
“Compre agora, pense nisso depois”, me descreve.	14	41,2
“Eu vejo, eu compro”, me descreve.	3	8,8
Eu frequentemente compro coisas sem pensar.	4	11,8
Total	34	100
Motivação de comprar	Frequência	Percentual
Às vezes sinto que compro coisas no calor do momento.	13	38,2
Costumo comprar coisas espontaneamente.	7	20,6
Eu compro coisas de acordo como estou me sentindo no momento.	14	41,2
Total	34	100

Fonte: Elaboração própria (2022)

De acordo com a Tabela 2, observa-se que na visão sobre o dinheiro, esse está ligada ao sentimento de sucesso, uma vez que 10 estudantes, 29,4% dos respondentes, indicaram que se comportam como se o dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso. Em contraste, apenas um estudante, 2,9% dos respondentes, indicou que vê o dinheiro como meio de impressionar outras pessoas do seu meio.

Em seguida, quando questionados sobre como lidam com seus gastos, a maioria dos estudantes confessam que ficam chateados quando deixam passar uma promoção, visto que 18 respondentes, ou 52,9%, indicaram essa afirmação como

verdadeira para si mesmos. Além disso, 9 estudantes (26,47%) indicaram que gastam dinheiro como forma de se sentirem melhores. De tal forma verifica-se que os respondentes sentem um certo nível de bem-estar em relação ao consumo e que estão em perda ao deixar passar uma oportunidade de compra com valor promocional. Relacionando-se, assim, com a TUE que indica que o indivíduo busca, através de suas escolhas, maximizar sua felicidade ou prazer (CUSINATO, 2003).

Em seguida, quanto a sua relação com dinheiro, a alternativa com maior número de respostas foi aquela que liga sinais de nervosismo com falta de dinheiro suficiente, com 20 respostas dos estudantes, totalizando 58,8% das respostas totais. Dessa forma, constata-se que a maioria dos respondentes perdem sua sensação de bem-estar diante de uma realidade em que possam ficar sem dinheiro que considerem suficiente.

Quanto ao sentimento ao comprar dos estudantes, temos que a atitude de comprar está mais ligada com um sentimento de auto realização do que de diversão, uma vez que 27 respondentes, cerca de 79,4% do total, afirmaram que compram para se sentir melhor consigo mesmos, enquanto apenas 7 estudantes, cerca de 20,6% afirmam que consideram comprar como algo divertido. O pensamento no momento de uma compra da maioria dos estudantes respondentes da pesquisa está para "apenas faça", com um total de 13 respostas e um percentual de 38,2%, e menos para "eu vejo, eu compro", com um total de 3 respostas e um percentual de 8,8%. Dessa forma, o comportamento da maioria dos estudantes indica mais um auto convencimento do que uma atitude impulsiva no momento de uma compra.

Por fim, quando questionados sobre com qual afirmação os respondentes se identificam em relação a sua motivação de comprar, verifica-se um número próximo de respostas entre as alternativas que indicavam seus sentimentos no momento de compra e a impulsividade ocorrida no momento, a primeira com 14 respostas, compondo um percentual de 41,2%, e a segunda com 13 respostas, compondo um percentual de 38,2%, identificando assim, que o sentimento dos estudantes no momento de uma compra interfere em sua decisão.

4.3 Análise Comportamental - Poupança

No que tange o comportamento e preferência dos estudantes acerca de suas decisões quanto à poupança, as Tabelas 3 e 4 demonstram a estatística descritiva

com cenário de poupança em uma escala de 1 (um) a 4 (quatro), assim, quanto maior e próxima de quatro, maior é a tendência do respondente em poupar, ou seja 1 (um) indica não ter poupança e 4 (quatro) indica poupar a maior parte de sua renda.

Tabela 3: **Análise Comportamental – Comportamento de Poupança**

Afirmações	Mínimo	Máximo	Média	Erro Desvio
Você poupa o seu dinheiro para reserva emergência	1,00	4,00	2,3235	1,17346
Você poupa o seu dinheiro para investimento com renda fixa	1,00	4,00	1,8235	1,11384
Você poupa o seu dinheiro para investimento com renda variáveis	1,00	4,00	1,7059	1,03072
Poupa mensalmente (todo mês) parte do seu dinheiro	1,00	4,00	2,4706	1,10742
Poupa anualmente (uma vez ao ano) parte do seu dinheiro	1,00	4,00	2,3235	1,12062
Nº de observação	34 elementos			

Fonte: Elaboração própria (2022)

De acordo com a Tabela 3 acima, percebe-se que a maior média, de 2,4, está relacionada com a afirmação que indica que o estudante poupa mensalmente (todo mês) parte do seu dinheiro, enquanto os estudantes que aplicam sua renda em investimento com rendas variáveis são minoria, representando uma média de 1,7.

Na Tabela 4, foram extraídos resultados em relação à preferência de poupança dos estudantes. Neste item, foi solicitado que os respondessem indicassem, em uma escala de concordância, sua preferência de investimentos nos instrumentos financeiros apresentados.

Tabela 4: **Análise Comportamental – Preferência de Poupança**

Afirmações	Mínimo	Máximo	Média	Erro Desvio
Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de liquidez imediata	1,00	4,00	2,3235	1,24853
Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de liquidez imediata	1,00	4,00	1,8529	1,07682
Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de médio prazo	1,00	4,00	1,7353	,86371
Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de longo prazo	1,00	4,00	1,9706	1,21818
Nº de observação	34 elementos			

Fonte: Elaboração própria (2022)

A partir da análise dos resultados da Tabela 4, exposta acima, constata-se os respondentes preferem instrumentos financeiros de liquidez imediata, ou seja, investimentos com baixo risco que podem ser resgatados imediatamente sem necessidade de espera até o vencimento. Essa afirmação gerou uma média de 2,3 em relação às outras afirmações, sendo esta a média mais alta. A menor média foi de 1,7 para preferência de guardar dinheiro em investimentos financeiros de médio prazo. Sendo assim, observa-se a tendência entre os respondentes aos instrumentos financeiros mais conservadores, que representam menores riscos e podem ser resgatados imediatamente em caso de necessidade.

4.4 Análise Comportamental - Investimento

A última seção do questionário teve como objetivo colher dados acerca do controle de caixa e comportamento de investimento dos estudantes entrevistados, de forma a entender seu comportamento em relação ao controle de gastos e aplicações em instrumentos de investimento. Assim, a Tabela 5, expõe a frequência e percentual dos estudantes que mantêm ou não um controle de seus gastos mensais.

Tabela 5: **Controle de Caixa**

Possui um controle mensal de entradas e saídas do dinheiro?	Frequência	Percentual
Não	8	23,5
Sim	26	76,5
Total	34	100

Fonte: Elaboração própria (2022)

Um total de 26 respondentes, isto é, a maioria dos estudantes, indicou que possuem um controle mensal de entradas e saídas de dinheiro, compreendendo um percentual de 76,5% do total de respondentes, enquanto apenas 8 estudantes informam que não mantêm tal controle, formando os 23,5% restantes. Percebe-se que a maioria dos estudantes de Ciências Contábeis que participaram da pesquisa possuem um controle atualizado mensalmente de saída e entrada de caixa, controlando a movimentação de sua renda.

Em seguida, a Tabela 6 demonstra os resultados da estatística descritiva desenvolvida para medir o perfil de investimento dos estudantes. Feita por meio de escala de 1 a 6, onde 1 (um) representa nenhuma aplicação e 6 (seis) representa aplicação da maioria da renda, a tabela foi elaborada no intuito de descobrir com que

tipo de investimento os estudantes se identificam em relação ao investimento de sua poupança, considerando que conforme a média se aproxima de 6, mais aquele tipo de investimento é preferido pelos estudantes.

Tabela 6: **Análise Comportamental – Comportamento de investimento**

Afirmações	Mínimo	Máximo	Média	Erro Desvio
Aplico parte da minha poupança em RDB	1,00	4,00	1,5000	1,02247
Aplico parte da minha poupança em Ações	1,00	4,00	1,2941	,71898
Aplico parte da minha poupança em Debêntures	1,00	2,00	1,0294	,17150
Aplico parte da minha poupança em Tesouro SELIC	1,00	4,00	1,2647	,70962
Aplico parte da minha poupança em Fundos de Investimentos de Renda Fixa	1,00	4,00	1,4412	,92740
Aplico parte da minha poupança em CDB	1,00	4,00	1,5882	1,07640
Nº de observação	34 elementos			

Fonte: Elaboração própria (2022)

A partir dos resultados obtidos na Tabela 6, identifica que todos os itens apresentam uma média distante de 6 e inferior a 2, indicando que tais tipos de investimento são pouco procurados pelos estudantes entrevistados. É possível, também, verificar que entre os instrumentos indicados nas afirmações, o mais escolhido pelos respondentes é o CDB, de acordo com sua média de 1,58, a mais alta entre os itens, seguido pela aplicação em RDB com média de 1,5. Enquanto o instrumento menos escolhido pelos estudantes são as debêntures, com a média de 1,0, sendo o menor tipo de aplicação da renda.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa tem como objetivo geral analisar o comportamento financeiro dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo e/ou poupança. Para compreender este objetivo, foi utilizado um questionário extraído do estudo de Figueira e Pereira (2014) adaptando-o de forma a melhor abranger o objetivo desta pesquisa. O questionário foi apresentado para estudantes do Curso de Ciências Contábeis através da plataforma Google Forms, disponibilizada pelo Google.

Os resultados obtidos a partir da pesquisa aplicada, constata-se que estudantes veem o dinheiro como status de sucesso e como uma maneira de impressionar aqueles ao seu redor, uma vez que 10 estudantes, 29,4% dos respondentes, indicaram que se comportam como se o dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso. Verifica-se que ainda, que 52,9% dos estudantes afirmaram não lidar bem com a escolha de deixar passar uma promoção, revelando sua tendência ao consumo. Ademais, na coleta de dados sobre relação com dinheiro e sentimento ao comprar, observamos que a maioria dos estudantes respondentes apresenta sinais de nervosismo quando está em uma situação financeira negativa, além de indicar que costuma realizar compras para aumentar seu bem-estar. Assim, pode-se relacionar a racionalidade da TUE com o bem estar financeiro, de acordo com Worthington (2004), sendo elevado o nível de satisfação ou de felicidade de um indivíduo.

Quanto a tendência ao consumismo pela motivação da utilidade proporcionada para o indivíduo é revelada novamente quando obtemos um percentual de 38,2% informando que seu pensamento no momento da compra é de “apenas faça” e 41,2% informando que fazem compras de acordo com seus sentimentos no momento. O comportamento de poupança, a preferência de poupança e o comportamento de investimento dos estudantes, verifica que a maioria dos respondentes apresenta um comportamento de poupança controlado, conforme uma média de 2,4 realiza uma reserva mensal de sua renda para poupança ao mesmo tempo que uma média de 1,5 opta por aplicar parte desta mesma poupança em CDB. O comportamento de poupança e investimento do respondente possui tendência mais conservadora, visto que a maioria, uma média de 2,3, prefere investimentos de baixo risco e alta liquidez, preferindo não investir em instrumentos com maior prazo de vencimento ou com maior risco de perda.

Dessa forma, conclui-se que o comportamento dos discentes de Ciências Contábeis acerca da decisão de consumo/poupança se revela como maioria conservadora e com tendência ao consumo por questões de status e sensação de bem-estar, a partir dos resultados obtidos. Como limitações do presente estudo verifica-se baixo número de respondente, assim, sugere-se uma pesquisa com maior alcance a fim de investigar mais a fundo as atitudes dos indivíduos quanto a sua atitude na decisão de consumo/poupança.

REFERÊNCIAS

- ATKINSON, Adele; MCKAY, Stephen; COLLARD, Sharon; KEMPSON, Elaine. **Levels of Financial Capability in the UK**. Public Money & Management, Vol. 27, No. 1, pp. 29-36, fev de 2007;
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Estabilidade Financeira**. 2021;
- _____. **Caderno de Educação Financeira: Gestão de Finanças Pessoais**. Brasília: 2013;
- BEAL, Diana; DELPACHITRA, Sarath. **Financial literacy among Australian university students**. Economic Papers: a Journal of Applied Economics and Policy, 22 (1). pp. 65-78, 2003.
- BERNOULLI, Daniel. **Exposition of a new theory on the measurement of risk**. Tradução para o inglês do original de 1738 intitulado "Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis". Econometrica, v. 22, p. 23-36, 1954;
- BLOCK-LIEB, S.; JANGER, E. J. **The myth of the rational borrower: rationality, behaviorism and the misguided reform of bankruptcy Law**. Texas Law Review, v. 84, n. 6, p. 1481-1565, May, 2006;
- BRASIL. **Lei nº 9.394**, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm>. Acesso em: 11 de jun. 2019;
- BRAUNSTEIN, Sandra.; WELCH, Carolyn. **Financial literacy: An overview of practice, research, and policy**. Federal Reserve Bulletin, Estados Unidos, p. 445-457, nov./2002. Disponível em: <<https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/1102lead.pdf>>. Acesso em: 14 de jun. de 2019;
- BRITO, Gisele Ferreira de; CHOI, Vania Picanço; ALMEIDA, Andreia de. **Manual ABNT: regras gerais de estilo e formatação de trabalhos acadêmicos**, ed. 4. São Paulo: 2014;
- BRUSKY, B.; MAGALHÃES, R. **Assessing Indebtedness: results from pilot survey among steelworkers in Sao Paulo**. Geneva: International Labour Office Geneva, 2006;
- CERBASI, Gustavo Petrasunas. **Como organizar sua vida financeira: Inteligência financeira pessoal na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009;
- _____. **Dinheiro: Os segredos de quem tem**. 2ª ed. São Paulo: Editora Gente, 2003;
- CNDL; SPC. **Maioria dos brasileiros vive no limite do orçamento, aponta indicador de bem estar financeiro**. Brasil: 2019. Disponível em: <

<http://site.cndi.org.br/maioria-dos-brasileiros-vive-no-limite-do-orcamento-aponta-indicador-de-bem-estar-financeiro-cndi-sp-brasil/>>. Acesso em: 12 de jun. 2019;

CONSALTER, R. **O perfil do superendividado no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: ADPERGS, 2005;

CUSINATO, Rafael Tiecher. **Teoria da Decisão Sob Incerteza e a Hipótese da Utilidade Esperada: Conceitos Analíticos e Paradoxos**. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, Porto Alegre, 2011;

EVARD, Y; BOFF, L. H. **Materialism and attitudes toward marketing**. Advances in Consumer Research. Duluth, Minnesota, v.25, n.1, p. 196-202, 1998;

FAVERI, Dinorá Baldo de; KNUPP, Paulo de Souza. **Finanças Comportamentais: Relação Entre Traços de Personalidade e Vieses Comportamentais**. BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos, 15(1), pp 18-30, janeiro-março, 2018;

GATHERGOOD, John. **Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness**. Journal of Economic Psychology: 2012;

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. - São Paulo: Atlas, 2008. Disponível em: < <https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9nicas-de-pesquisa-social.pdf> >. Acesso em: 15 de jun. 2019;

HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. 2001. RAE - Revista de Administração de Empresas, v. 41, n. 2, p. 64-71. São Paulo: 2001;

HALLES, Claudia Regina; SOKOLOWSKI, Rivelto; HILGEMBERG, Emerson Martins. **O Planejamento Financeiro Como Instrumento de Qualidade de Vida**. Sabes, 2007;

KEESE, M. **Who Feels Constrained by High Debt Burdens? – Subjective vs. Objective Measures of Household Indebtedness**. Em: Social Science Research Network, 2010. Disponível em:<<http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>>. Acesso em: 08 out 2021;

LIMA, V. L. **Um estudo sobre finanças comportamentais**. RAE-eletrônica, v. 2, n. 1, 2003;

LIVINGSTONE, S. M.; LUNT, K. P. **Predicting Personal Debt and Debt Repayment**. Journal of Economic Psychology, v.13, p.111-134, 1992;

LUSARDI, Annamaria; TUFANO, Peter. Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. 2015. Journal of Pension Economics and Finance, Cambridge University Press, v 14(04), pp 332-368, Outubro;

MARQUES, M. L. M.; FRADE, C. **Regular o sobreendividamento**. Coimbra: Faculdade de Economia/Universidade de Coimbra, 2003;

OECD; INFE. **Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy.** Paris: 2011. Disponível em: < <https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf>> Acesso em: 12 de jun. 2019;

_____. **OECD/INFE. Improving Financial Literacy – Analysis of issues and policies.** Paris, 2005. Disponível em: < <https://www.oecd.org/finance/financial-education/improvingfinancialliteracyanalysisofissuesandpolicies.htm>> Acesso em: 02 de set. 2021;

_____. **OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies.** Paris: 2016. Disponível em: < www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>. Acesso em: 12 de jun. 2019;

OLIVATO, H.; SOUZA, P. K. B. **Endividamento: um estudo preliminar dos fatores contribuintes.** Simpósio De Educação, 1.; Encontro Científica de Educação da Unisalesiano, 1., 2007. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/encontro2007/trabalho/aceitos/CC29390837898.pdf>>. Acesso em: 20 de out. 2021;

OLIVEIRA, Rossimar Laura; KRAUTER, Elizabeth. **Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão.** Pretexto, Belo Horizonte v. 16, n. 3, p. 106-121, 2015;

OLIVEIRA, Tânia Modesto Veludo de. **Amostragem não Probabilística: Adequação de Situações para uso e Limitações de amostras por Conveniência, Julgamento e Quotas.** Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, São Paulo: 2001;

PONCHIO, M. C.; ARANHA, F. (2008). **Materialism as a predictor variable of low income consumer behavior when entering into installment plan agreements.** Journal of Consumer Behaviour, 7(1), 21–34;

REIFNER, U.; NIEMI-KIESILÄINEN, J.; HULS, N.; SPRINGENEER, H. **Over-indebtedness in European Consumer Law.** Books on Demand GmbH, Norderstedt, 2010;

RICHINS, Marsha. **Special Possessions and the Expression of Material Values.** Journal of Consumer Research 21(3):522-33. University of Missouri: 1994;

ROBERTS, J. A.; JONES, E. (2001). **Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students.** Journal of Consumer Affairs, 35(2), 213-240;

SARAIVA, António. **Microeconomia I - Compêndio.** Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto. Porto: 2019;

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA F.A. **Paradigmas da Educação Financeira no Brasil**. Revista da Administração Pública, ed. 41 (6): 1121-41. Rio de Janeiro: nov/dez de 2007;

SILVA FILHO, Darlan Maciel. **Finanças Comportamentais: o comportamento do agente decisório nos cenários de ganhos, perdas, riscos e incertezas**. 2011. 107 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Araraquara – São Paulo, 2011;

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3 ed. Rev. Atual. Florianópolis: Laboratório de ensino à distância da UFSC, 2001;

SILVA, Juliana Tomaz de Lima; SOUZA, Dércia Antunes de; FARJAN, Fernanda Deolinda. **Análise do endividamento e dos fatores que influenciam o comportamento de alunos universitários**. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. 12., 2015. Rio de Janeiro: AEDB, 2015;

SILVA, T. P.; MAGRO, C. B.; GORLA, M. C.; NAKAMURA, W. T. 2017. **Financial Education Level of High School Students and its Economic Reflections**. Revista de Administração, 52(3), 285–303;

SLOMP, J. Z. F. **Endividamento e consumo**. Revista Relações de Consumo. 2008. Disponível em: <http://procon.caxias.rs.gov.br/site/_uploads/publicacoes/publicacao_4.pdf>. Acesso em: 13 out. 2021;

SOUSA, Almir Ferreira de. **Aprenda a administrar o próprio dinheiro: coloque em prática o planejamento financeiro pessoal e viva com mais liberdade**. São Paulo: Saraiva, 2008;

SPC. **Indicador de Bem-Estar Financeiro**. 2019. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/>>;

STARMER, C. 2015. **Entendendo preferências: O que podemos aprender com a Economia Comportamental**. In: F. ÁVILA; M. BIANCHI, Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed., São Paulo, Economia Comportamental.org, p. 60-67;

THALER, Richard; BARBERIS, Nicholas. **A Survey of Behavioral Finance**. Handbook of the Economics of Finance. New York: North-Holland, 2003;

VELUDO-DE-OLIVEIRA, Tânia Modesto; IKEDA, Ana Akemi; SANTOS, Rubens da Costa. **Compra compulsiva e a influência do cartão de crédito**. Rev. adm. empres. 2004, vol.44, n.3, pp. 89-99;

VIEIRA, Saulo Fabiano Amancio; BATAGLIA, Regiane Tardiolle Manfre; SEREIA, Vanderlei José. **Educação Financeira e Decisões de Consumo, Investimento e Poupança: Uma Análise dos Alunos de Uma Universidade Pública do Norte do Paraná**. Revista de Administração da UNIMEP. v.9, n.3, Setembro/Dezembro–2011;

WANG, Jeff; XIAO, Jing. **Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students**. University of Rhode Island, Transition Center, Kingston: 2009;

WICKRAMASINGHE, V.; GURUGAMAGE, A. 2009. **Consumer credit card ownership and usage practices: empirical evidence from Sri Lanka**. International Journal of Consumer Studies. 33, 436–447;

WORTHINGTON, A. C. **Predicting financial literacy in Australia**. **Financial Services Review**, v.15, p.58-79. Australia: 2006. Disponível em: <<https://eprints.qut.edu.au/2322/1/2322.pdf>>. Acesso em: 14 de jun. de 2019;

WORTHINGTON, A. C. **Emergency Funds in Australian Households: An Empirical Analysis of Capacity and Sources**. Financial Counseling and Planning 15(1):pp. 21-30, 2004;

_____. **Emergency Funds in Australian Households: An Empirical Analysis of Capacity and Sources**. Financial Counseling and Planning, p. 21-30. Australia: 2004;

YOSHINAGA, C. E.; RAMALHO, T. B. **Finanças Comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores**. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, v. 16, n. 53, p. 594-615,2014;

ZALTMAN, G. WALLENDORF, M. **Consumer behavior: basic findings and management implications**. New York: Wiley & Sons, 1979, 567p.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO ELABORADO PARA A PESQUISA



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CENTRO CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
Campus I – Bairro Universitário – CEP 58.429-500 - Campina Grande, PB
Telefone: (83) 3315-3300 - <https://centros.uepb.edu.br/ccsa> E-mail:
coord.contabeis.ccsa@setor.uepb.edu.br

Pesquisa de Bacharelado

EDUCAÇÃO FINANCEIRA: Um Estudo no Comportamento Financeiro dos Discentes de Ciências Contábeis Acerca da Decisão de Consumo ou Poupança

Graduanda: Bianca Braga Santos

Orientadora: Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira

Questionário de Pesquisa

Este questionário tem o objetivo de obter informações acerca do comportamento financeiro dos discentes do curso de Ciências Contábeis.

Ao respondê-lo você estará colaborando com a pesquisa de trabalho de conclusão de curso (TCC) de Bianca Braga Santos, estudante do curso de bacharelado em Ciências Contábeis na Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), sob a orientação da Prof. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira. O questionário a seguir foi baseado na pesquisa desenvolvida por Figueira e Pereira (2014).

Favor preencher as respostas com atenção. Agradecemos sua colaboração.

Seção I - Perfil do Entrevistado

A seguir, favor selecionar a alternativa que condiz com o seu perfil.

1 Faixa Etária:

- Até 25 anos
- 26 à 35 anos
- 36 anos ou mais

2 Gênero:

- Feminino
- Masculino
- Prefiro não informar

3 Estado Civil:

- Solteiro(a)
- Casado(a)
- União Estável
- Prefiro não informar

4 Renda Bruta Familiar:

- Inferior a R\$1.100,00
- R\$1.100,01 à R\$2.200,00
- R\$2.200,01 à R\$3.000,00
- Acima de R\$3.000,01

5 Ocupação:

- Desempregado
- Empregado CLT
- Empresário/Empreendedor
- Bolsista/Estagiário

6 Período que está cursando Ciências Contábeis:

- 1º ao 3º período
- 4º ao 6º período
- 7º ao 9º período

7 Informe sua instituição de ensino:

Seção II - Análise Comportamental (Gastos e Dinheiro)

Nesta seção, o respondente poderá selecionar todas as alternativas que se aplicam à sua perspectiva, de acordo com cada questão.

8 Selecione as alternativas que se aplicam à sua visão sobre o dinheiro (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- Mostro mais respeito por pessoas com mais dinheiro que eu.
- Embora eu deva julgar as pessoas por seus atos, eu sou mais influenciado a julgar pela quantidade de dinheiro que elas têm.
- Eu devo admitir que compro coisas porque sei que vão impressionar os outros.
- Comporto-me como se dinheiro fosse o sentido máximo do sucesso.
- Uso dinheiro para influenciar outras pessoas a fazerem coisas por mim.

9 Em relação a preços, com quais alternativas abaixo você se identifica? (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- Quando eu compro algo, eu reclamo do preço que paguei.
- Eu argumento ou reclamo a respeito do custo das coisas que eu compro.
- Eu hesito em gastar dinheiro, mesmo quando necessito.
- Quando eu faço uma grande aquisição, eu tenho a impressão de que tiraram vantagem de mim.
- Incomodo-me quando descubro que podia ter adquirido algo em outro lugar por menos.

10 Como você lida com gastos? (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- É difícil eu deixar passar uma oportunidade de comprar.
- Eu fico chateado quando tenho que deixar passar uma promoção.
- Eu gasto dinheiro para me sentir melhor.

11 Qual sua postura em relação a dinheiro? (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- Eu tenho comportamento preocupante quando se trata de dinheiro.
- Mostro sinais de nervosismo quando eu não tenho dinheiro suficiente.

12 Como é a sua relação com o cartão de crédito? (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- Meus cartões de crédito estão no seu limite máximo de crédito (ou seja, eu uso todo o limite de crédito disponível).
- Eu sou impulsivo quando eu compro com cartão de crédito.
- Eu me preocupo menos com o preço das coisas quando uso cartão de crédito.
- Eu gasto mais quando uso cartão de crédito.

Seção III - Análise Comportamental (Comportamento de Compra)

Nesta seção, selecione as alternativas que condizem com o seu comportamento. Se preciso, selecione mais de uma alternativa.

13 Selecione todas as alternativas que condizem com seus hábitos e atitudes em relação a compras. (Caso necessário, selecione mais de uma alternativa):

- Comprei coisas apesar de não conseguir pagar por elas.

- () Senti que outros ficariam horrorizados se soubessem dos meus hábitos de compra.
- () Se sobra algum dinheiro ao final do período de pagamento, tenho que gastá-lo.
- () Senti-me ansioso ou nervoso em dias em que não fui às compras. Emiti um cheque quando sabia que não tinha dinheiro suficiente no banco para cobri-lo.
- () Só queria comprar coisas e não importa o que eu comprei.
- () Paguei apenas o valor mínimo das minhas faturas de cartão de crédito.
- () Eu sempre compro coisas simplesmente porque elas estão à venda.
- () Senti-me deprimido após as compras.
- () Comprei algo e quando cheguei em casa eu não sabia ao certo porque eu tinha comprado.
- () Descontrolei-me ao comprar e não fui capaz de parar.

14 Selecione a afirmação com a qual você concorda:

- () Comprei algo para me sentir melhor comigo mesmo.
- () Comprar é divertido.

15 Qual opção descreve melhor o seu pensamento no momento de uma compra?

- () “Apenas faça” descreve a forma como eu compro coisas.
- () Eu frequentemente compro coisas sem pensar.
- () “Eu vejo, eu compro”, me descreve.
- () “Compre agora, pense nisso depois”, me descreve.

16 Qual alternativa melhor descreve sua motivação de comprar?

- () Às vezes sinto que compro coisas no calor do momento.
- () Eu compro coisas de acordo como estou me sentindo no momento.
- () Costumo comprar coisas espontaneamente.

Seção IV - Análise Comportamental (Comportamento de Poupança)

Diante das afirmações a seguir, selecione a alternativa que melhor corresponde ao seu comportamento.

17 Aponte o nível de poupança em ordem decrescente, de 1 a 4, de acordo com seu comportamento.

Considere: 1. Não tenho poupança, 2. Poupo o mínimo necessário, 3. Poupo parte da minha renda, 4. Poupo grande parte da minha renda.

	1 Não tenho poupança.	2 Poupo o mínimo necessário.	3 Poupo parte da minha renda.	4 Poupo grande parte da minha renda.
Você poupa o seu dinheiro				

para reserva emergência.				
Você poupa o seu dinheiro para investimento com renda fixa.				
Você poupa o seu dinheiro para investimento com renda variáveis.				
Poupa mensalmente (todo mês) parte do seu dinheiro.				
Poupa anualmente (uma vez ao ano) parte do seu dinheiro.				

18 Aponte o nível em ordem decrescente, de 1 a 4, de acordo com seu comportamento.

Considere: 1. Não guardo meu dinheiro, 2. Guardo o mínimo necessário, 3. Guardo parte da minha renda, 4. Guardo grande parte da minha renda.

nº	Itens	Não guardo meu dinheiro.	Guardo o mínimo necessário.	Guardo parte da minha renda.	Guardo grande parte da minha renda.
1	Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de liquidez imediata.				
2	Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de curto prazo.				

3	Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de médio prazo.				
4	Prefiro guardar meu dinheiro em instrumentos financeiros de longo prazo.				

Seção IV - Análise Comportamental (Comportamento de Investimento)

Diante das afirmações a seguir, selecione o nível que melhor se aplica ao seu comportamento.

19 Você possui um controle mensal de entradas e saídas do seu dinheiro?

() Não.

() Sim.

20 Aponte o nível de investimento em ordem decrescente, de 1 a 6, de acordo com seu comportamento.

nº	Itens	Nenhum	Pouco	Menos que o mínimo	O mínimo	Mais que o mínimo	Muito
1	Aplico parte da minha poupança em RDB.						
2	Aplico parte da minha poupança em Ações.						
3	Aplico parte da minha poupança em Debêntures.						
4	Aplico parte da minha poupança em Tesouro SELIC.						

5	Aplico parte da minha poupança em Fundos de Investimentos de Renda Fixa.						
6	Aplico parte da minha poupança em CDB.						