

**CAPACIDADE FINANCEIRA: UMA ABORDAGEM DO USO DE SERVIÇOS
FINANCEIROS E SEUS ANTECEDENTES**

Felipe Weissheimer Ferrari

Dissertação de Mestrado

Apresentada para o Programa de Pós-graduação em Administração

Faculdade Meridional – IMED

Passo Fundo

2021

FELIPE WEISSHEIMER FERRARI

**Capacidade Financeira: Uma Abordagem do Uso de Serviços Financeiros e
Seus Antecedentes**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade Meridional – IMED, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração, sob orientação do Prof. Dr. Vitor Francisco Dalla Corte.

Passo Fundo

2021

CIP – Catalogação na Publicação

F375c FERRARI, Felipe Weissheimer

Capacidade financeira: uma abordagem de uso de serviços financeiros e seus antecedentes / Felipe Weissheimer Ferrari. – 2021.

107 f., il.; 30 cm.

Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade IMED, Passo Fundo, 2021.

Orientador: Prof. Dr. Vitor Francisco Dalla Corte.

1. Gestão financeira. 2. Educação financeira. 3. Capacidade financeira. I. DALLA CORTE, Vitor Francisco, orientador. II. Título.

CDU: 65

Catalogação: Bibliotecária Angela Saadi Machado - CRB 10/1857

Autor: Felipe Weissheimer Ferrari

Título: Capacidade Financeira: Uma Abordagem do Uso de Serviços Financeiros e Seus

Antecedentes

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade Meridional – IMED, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração, sob orientação do Prof. Dr. Vitor Francisco Dalla Corte.

Passo Fundo, 2 de junho de 2021.

Prof. Dr. Vitor Francisco Dalla Corte (PPGA – IMED) – Presidente

Prof. Dr. Eduardo Rech (PPGA – IMED) – Membro

Prof. Dr. Jandir Pauli (PPGA – IMED) – Membro

Prof. Dr. Igor Bernardi Souza (UFSM) – Membro

Agradecimentos

Minha gratidão a todos que fizeram parte da jornada para tornar-me Mestre:

À Faculdade Meridional e à Comissão de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela concessão da bolsa de estudos que permitiu a realização de um sonho.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Vitor Francisco Dalla Corte, não só pelo aprendizado, mas pela atenção, incentivo e parceria.

A todos os docentes do Programa de Pós-Graduação em Administração, pelos conhecimentos e conselhos fornecidos.

Aos colegas de mestrado, pelo compartilhamento de experiências e momentos de descontração.

A todos que disponibilizaram seu tempo para participar das pesquisas aplicadas durante o programa.

Aos meu pais, Sandra e Orlando (*in memoriam*), pelos ensinamentos, apoio e motivação para ir em busca de meus objetivos.

À minha companheira Cristiane, pela compreensão pelos momentos ausentes, pelo carinho e toda colaboração para que eu conseguisse completar esse desafio.

Àqueles que de alguma forma ajudaram a trilhar meu caminho para que eu chegasse até aqui. Muito obrigado!

Resumo

A capacidade financeira é um fator-chave para o bem-estar financeiro dos cidadãos. Trata-se de um conceito multidimensional sem um consenso acerca de sua definição, mas que está associado a conhecimentos, atitudes, habilidades, motivações, comportamentos e o grau de conexão com o sistema financeiro. Este estudo teve como objetivo investigar o uso de serviços financeiros, entendido como inclusão financeira, e alguns de seus antecedentes: letramento financeiro, gestão financeira pessoal, viés do presente e ameaça financeira percebida. Foi conduzida uma pesquisa de levantamento (*survey*) com 340 participantes, em sua maioria do Rio Grande do Sul, Brasil, para avaliar relações entre esses elementos. Os dados, coletados por meio de questionários e entrevistas, foram analisados pelo método de Modelagem de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais, com uso do SmartPLS®, o que possibilitou o teste conjunto das variáveis. Os resultados sugerem que tanto o letramento financeiro, como a gestão financeira pessoal, têm uma relação positiva com o uso de serviços financeiros. A excessiva valorização (viés) do presente tem um efeito negativo na gestão financeira pessoal, bem como no letramento financeiro. Já a ameaça financeira percebida, tem uma relação negativa com a gestão financeira pessoal e positiva com o viés do presente. A partir dessas conclusões, as iniciativas para a promoção da capacidade financeira na sociedade podem ser formuladas de forma mais assertiva, bem como as estratégias comerciais das instituições financeiras podem ser aprimoradas, levando em consideração um perfil mais detalhado de seus clientes.

Palavras-chave: capacidade financeira, gestão financeira, letramento financeiro, viés do presente, ameaça financeira percebida.

Abstract

Financial capability is a key factor for citizens' financial well-being. It is a multidimensional concept without a consensus about its definition, but which is associated with knowledge, attitudes, skills, motivations, behaviors, and the degree of connection to the financial system. This study aimed to investigate the use of financial services, understood as financial inclusion, and some of its antecedents: financial literacy, personal financial management, present bias, and perceived financial threat. A survey was conducted with 340 participants, mostly from Rio Grande do Sul, Brazil, to assess relationships among between these elements. The data, collected through questionnaires and interviews, were analyzed by Partial Least Squares Structural Modeling method, which allowed the joint testing of variables. The results suggest that both financial literacy and personal financial management have a positive relationship with the use of financial services. Excessive appreciation (bias) of the present has a negative effect on personal financial management as well as financial literacy. On the other hand, perceived financial threat has a negative relationship with personal financial management and a positive relationship with present bias. Based on these conclusions, initiatives to promote financial capability in society can be formulated more assertively, as well as the commercial strategies of financial institutions can be improved, considering a more detailed profile of their clients.

Keywords: financial capability, financial management, financial literacy, present bias, perceived financial threat

Lista de Abreviatura e Siglas

AC - Alfa de Cronbach

AEF-Brasil - Associação de Educação Financeira do Brasil

AFP - Ameaça Financeira Percebida

ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais

ANEFAC - Associação Nacional dos Executivos de Finanças Administração e Contabilidade

AVE - *Average Variance Extracted*

B2G - *Business to Government*

BCB - Banco Central do Brasil

BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul

CC - Confiabilidade Composta

CDB - Certificado de Depósito Bancário

CEF - Caixa Econômica Federal

CFPB - *Consumer Financial Protection Bureau*

CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

CNDL - Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas

CVM - Comissão de Valores Mobiliários

ENEF - Estratégia Nacional de Educação Financeira

FDIC - *Federal Deposit Insurance Corporation*

FGTS - Fundo Garantidor por Tempo de Serviço

FGV - Fundação Getúlio Vargas

FINRA - *Financial Industry Regulatory Authority*

FSA - *Financial Services Authority*

G20 - Grupo dos Vinte

G2P - *Government to Person*

G2B - *Government to Business*

GFP - *Gestão Financeira Pessoal*

GPFI - *Global Partnership for Financial Inclusion*

HTMT - *Rácio Heterotrait-Monotrait*

IBGE - *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*

INC.FIN - *Índice de Inclusão Financeira*

L.FIN - *Letramento Financeiro*

MEE - *Modelagem de Equações Estruturais*

MEI - *Microempreendedor Individual*

MAS - *Money Advice Service*

NFCS - *National Financial Capability Study*

ODS - *Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*

OCDE - *Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico*

OLS - *Ordinary Least Squares*

ONU - *Organização das Nações Unidas*

P2G - *Person to Government*

PLS - *Partial Least Squares*

QI - *Quociente de Inteligência*

SPC Brasil - *Serviço de Proteção ao Crédito*

SMS - *Short Message Service*

VIF - *Variance Inflation Factor*

VIÉS - *Viés do Presente*

ZTPI - *Zimbardo Time Perspective Inventory*

Sumário

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 Justificativa.....	14
1.2 Objetivo Geral	16
2 REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1 Exclusão financeira.....	17
2.2 Comportamento financeiro e capacidade financeira	24
2.3 Letramento financeiro.....	29
2.4 Fatores psicológicos	34
2.4.1 <i>Orientação temporal e viés do presente</i>	35
2.5 Contexto macroeconômico, vulnerabilidade e ameaça financeira percebida.....	37
2.6 Modelo e hipóteses de pesquisa	42
3 MÉTODO	44
3.1 Caracterização dos grupos da amostra.....	45
3.2 Variáveis: definições e medidas	47
3.2.2 <i>Inclusão financeira</i>	47
3.2.3 <i>Comportamento financeiro</i>	49
3.2.4 <i>Letramento financeiro</i>	51
3.2.5 <i>Viés do presente</i>	52
3.2.6 <i>Ameaça Financeira Percebida</i>	52
3.2.7 <i>Indicadores sociodemográficos</i>	53
3.3 Análise dos dados	54
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS	56
4.2 Indicadores de inclusão financeira	57
4.2.1 <i>Conta em instituição financeira</i>	58

<i>4.2.2 Posse de meio eletrônicos de pagamento</i>	59
<i>4.2.3 Uso de crédito</i>	60
<i>4.2.4 Formas de poupar e investir</i>	63
<i>4.2.5 Composição do índice de inclusão financeira</i>	64
4.3 Descrição das variáveis do modelo estrutural	65
<i>4.3.1 Gestão financeira pessoal</i>	65
<i>4.3.2 Letramento financeiro</i>	67
<i>4.3.3 Viés do presente</i>	68
<i>4.3.4 Ameaça financeira percebida</i>	69
4.4 Análise de caminhos.....	70
<i>4.4.1 Análises do ajuste do modelo</i>	71
<i>4.4.1.1 Modelo de mensuração</i>	72
<i>4.4.1.2 Modelo de caminhos</i>	75
4.5 Síntese dos resultados.....	79
4.6 Discussão dos Resultados.....	80
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	85
REFERÊNCIAS	87
Apêndice 1 – Instrumento de coleta de dados	103

1 Introdução

O contexto no qual os cidadãos tomam decisões financeiras tem mudado significativamente. Em decorrência de uma maior importância das finanças em cada aspecto das relações econômicas e sociais (Cavalcante, Crocco, Santos, & Nogueira, 2018), a vida cotidiana sem a utilização dos serviços financeiros¹ é inconcebível para grande parte das pessoas, principalmente em países desenvolvidos (Maison, 2019). Com o aumento da expectativa de vida e a perspectiva de diminuição dos sistemas de pensão e aposentadoria, indivíduos da geração atual devem assumir maior responsabilidade pelo seu futuro financeiro (Serido & Deenanath, 2016; Lusardi, 2019).

Não obstante a importância dos serviços financeiros para o cidadão contemporâneo, cerca de 1,7 bilhão de pessoas (ou 31% da população adulta mundial) são desbancarizadas (*unbanked*), isto é, não possuem uma conta em algum banco ou outro provedor de serviços financeiros formais (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar, & Hess, 2018). O contingente populacional sem vínculo com o sistema financeiro frequentemente possui características de marginalidade social: baixa renda, baixo nível educacional, condição de imigrante (ilegal ou não), trabalho e/ou moradia informais (Sarma & Pais, 2011; Solo, 2008). Isso significa que a desbancarização tem relação com a exclusão social (Ozili, 2020a; Maison, 2019; Yangdol & Sarma, 2019).

Em um nível macroeconômico, evidências empíricas mostram que a bancarização está positivamente associada ao crescimento e ao emprego (Cull, Ehrbeck, & Holle, 2014; Sha'ban, Girardone, & Sarkisyan, 2020), sendo uma das prioridades do Grupo dos 20 [G20]. Em 2010, a Parceria Global para a Inclusão Financeira (*Global Partnership for Financial Inclusion - GPMI*) foi criada pelo G20 para promover o acesso e o uso de serviços financeiros formais e

¹ Definição *latu sensu* que se refere “aos produtos, serviços e sistemas financeiros, de pagamentos, capitais, seguros e previdência” (Banco Central do Brasil, 2018c, p.8). Será adotada em todo o trabalho.

sustentáveis (GFPI, 2016). Na França, possuir uma conta em um banco é considerado um direito de todo cidadão desde a década de 1990 (Leyshon & Thrift, 1995; Sarma & Pais, 2011). A ampliação do acesso e uso dos serviços financeiros pode contribuir com sete dos dezessete Objetivos de Desenvolvimento Sustentável [ODS], lançados pela Organização das Nações Unidas [ONU] em 2015 (BCB, 2018a).

O desbancarizado é alijado de diversos benefícios, tais como: guardar valores com segurança, usar instrumentos de pagamento eletrônicos para facilitar as transações financeiras, obter crédito acessível e receber aconselhamento financeiro especializado (Caplan, Sherraden, & Bae, 2018; Cohen *et al.*, 2015). Em um estudo conduzido pelo Centro de Estudos de Microfinanças e Inclusão Financeira da Fundação Getúlio Vargas [FGV], em parceria com a empresa de pesquisa Plano CDE, com brasileiros das classes sociais mais baixas, 27% afirmaram ter conseguido poupar nos 12 meses anteriores. Todavia, 39% dos poupadores guardaram o dinheiro em casa (FGV & Plano CDE, 2016), o que aumenta o risco de roubos ou furtos (Kamran & Uusitalo, 2016).

Serviços financeiros alternativos podem ser caros e não suprir as necessidades de longo prazo dos seus consumidores. Fornecedores ilegais de créditos, conhecidos no Brasil como agiotas, por vezes, são a única solução para interesses de curto prazo. As taxas de juros cobradas normalmente são muito altas, e eventualmente a violência é empregada para a cobrança de pagamentos caso ocorra inadimplência (Allen, Qian, & Xie, 2019). Para o BCB (2016, p. 46), “a exclusão financeira tende a impor grandes custos de oportunidade especialmente sobre aqueles que mais precisam de oportunidade”.

A posse de conta de depósito à vista (popularmente conhecida como conta corrente), conta de depósito de poupança ou conta de pagamento é, em geral, a porta de entrada para o mercado financeiro. No entanto, de acordo com a GFPI (2016, p. 6, tradução nossa), “o fato de um consumidor poder acessar serviços oferecidos por um provedor formal de serviços

financeiros não significa que ele ou ela esteja financeiramente incluído. Para isso, as condições de uso efetivo devem ser atendidas. Destarte, a dimensão “uso” da inclusão financeira se caracteriza pela intensidade, extensão e profundidade de utilização dos serviços financeiros.

Os consumidores com acesso básico ao sistema financeiro (ou seja, aqueles que detêm conta em instituição financeira), mas que usam seus serviços de forma limitada são conhecidos como sub-bancarizados (*underbanked*) (Crocco, Santos, & Figueiredo, 2013), insuficientemente atendidos ou mal servidos (*underserved*) (GFPI, 2016). Adotou-se o termo “mal servido” para se referir a esse grupo, pois considera-se o mais condizente com o ecossistema financeiro atual, composto por bancos tradicionais, bancos digitais, cooperativas, *fintechs*, entre outros.

No presente estudo, pretendeu-se compreender os fatores, do lado da demanda, que resultam em diferentes níveis de uso de serviços financeiros. As pessoas utilizam os serviços financeiros para atender às suas necessidades, seja transferência de valores, liquidez, resiliência ou para alcançar objetivos (Carboni, Hougaard, Makuvaza, & Coetzee, 2019). Logo, quando há a subutilização desses serviços, as necessidades do indivíduo podem não estar sendo supridas de forma adequada.

1.1 Justificativa

As pessoas tomam decisões financeiras, algumas são complexas e impactam seu bem-estar e de suas famílias por um longo período, mas nem sempre são tomadas de forma consistente e racional (Lefevre & Chapman, 2017; Meza, Irlenbusch, & Reyniers, 2008). Seres humanos possuem uma limitação cognitiva, profundas conexões sociais e padrões sistemáticos de pensamento. Em outras palavras, não são “programados” para lidar bem com o dinheiro (Spencer, Nieboer, & Elliott, 2015). Conseqüentemente, contraem dívidas com taxas de juros elevadas, que excedem sua capacidade de pagamento, não poupam o suficiente para a

aposentadoria, entre outras práticas deletérias à saúde financeira (Erta, Hunt, Iscenko, & Brambley, 2013; Raaij, 2016).

Nesse sentido, ser financeiramente capaz, é ter a capacidade interna de agir no seu melhor interesse financeiro, dadas as condições socioeconômicas e ambientais (World Bank, 2014). Por conseguinte, compreende os conhecimentos (letramento financeiro), atitudes, competências e comportamentos em termos de gestão dos seus recursos e compreensão, seleção e utilização de serviços financeiros que se adequem às suas necessidades. Os indivíduos que tomam decisões financeiras oportunas e interagem de forma eficaz com os provedores de serviços financeiros têm maior probabilidade de realizar as suas metas financeiras, protegendo-se contra os riscos financeiros e econômicos, melhorando o bem-estar do seu agregado familiar, bem como apoiam o crescimento econômico (World Bank, Banco Nacional de Angola, & Secretariado Executivo do Conselho Nacional de Estabilidade Financeira, 2020).

A investigação da capacidade financeira dos cidadãos permite identificar se a exclusão financeira é resultado da impossibilidade de acesso a serviços financeiros ou dificuldades de uso, incapacidade de compreensão de conceitos básicos de finanças, maus hábitos financeiros etc. Isto é, pode estar relacionada com questões que envolvem a oferta, como problemas de ineficiência do sistema bancário, gerado por assimetrias de informação e custos de transação (Crocco *et al.*, 2013), como a demanda (Atkinson & Messy, 2013; Mylonidis, Chletsos, & Barbagianni, 2019). Globalmente, cerca de um terço dos desbancarizados tem a percepção de que as contas não são necessárias, o que resulta em autoexclusão (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018).

O tema vem despertando crescente interesse em acadêmicos e governos. Em alguns países, pesquisas foram aplicadas para avaliar a capacidade financeira de suas populações (Finney, 2018; Mottola & Kieffer, 2017; Russell, Kutin, & Marriner, 2020). Entretanto, no território nacional, identificou-se apenas iniciativas que avaliam de forma desconexas os elementos que compõem a capacidade financeira das pessoas.

1.2 Objetivo Geral

Este estudo se propôs a analisar a capacidade financeira dos indivíduos, com ênfase em aspectos não sociodemográficos. Embora fatores como renda, idade e educação pareçam desempenhar um papel significativo na inclusão financeira (*Federal Deposit Insurance Corporation* [FDIC], 2018; Mylonidis *et al.*, 2019), buscou-se, especificamente, investigar as relações entre condições ambientais (econômicas), características psicológicas, conhecimentos específicos e comportamentos que inibem ou contribuem para o uso dos serviços financeiros.

A partir dos resultados da pesquisa, espera-se contribuir para a formulação de políticas públicas de proteção e promoção de práticas financeiras desejáveis, principalmente em segmentos mais vulneráveis da população, bem como fornecer subsídios que aprimorem a gestão de *marketing* das instituições financeiras.

2 Referencial Teórico

Este capítulo compreende o referencial teórico sobre exclusão financeira (2.1), comportamento financeiro e capacidade financeira (2.2), letramento financeiro (2.3), fatores psicológicos (2.4), contexto macroeconômico, vulnerabilidade e ameaça financeira percebida (2.5). A partir da revisão da literatura, são apresentadas as hipóteses da pesquisa e o modelo que testa tais hipóteses (2.6).

2.1 Exclusão financeira

O termo “exclusão financeira” foi cunhado em meados da década de 1990, a partir dos estudos conduzidos por Leyshon e Thrift (1993; 1995). Os geógrafos constataram que a reestruturação do sistema financeiro britânico levou a uma reorganização espacial das suas atividades. Agências foram fechadas, principalmente em localidades periféricas. A exclusão financeira foi entendida como um processo pelo qual certos indivíduos e comunidades tinham o acesso negado ao sistema financeiro. Se as agências estão distantes de onde os consumidores residem ou trabalham, os custos indiretos, como tarifas de transporte e tempo gasto no deslocamento, podem ser muito altos (Prina, 2015; Hayashi, 2016).

Enquanto as abordagens iniciais sobre a exclusão financeira focaram, predominantemente, na exclusão por acesso geográfico, trabalhos posteriores (Kempson & Whyley, 1999; Kempson, Whyley, Caskey, & Collard, 2000) adotaram uma perspectiva mais abrangente. Foram identificadas dimensões adicionais relacionadas ao conceito, que passaram a ser amplamente aceitas (Anderloni & Carluccio, 2007):

- I. Exclusão por acesso: por meio do processo de avaliação de risco. Por exemplo, quando o cliente é percebido como alto risco (score baixo), as taxas de juros cobradas pelos empréstimos oferecidos normalmente excedem sua capacidade de pagamento (Achugamonu, Adetiloye, Adegbite, Babajide, & Akintola, 2020);

- II. Exclusão por condição: as condições relativas aos serviços financeiros não atendem às necessidades de determinados indivíduos;
- III. Exclusão por preço: as cobranças associadas aos serviços financeiros são caras demais para algumas pessoas. É a principal causa da desbancarização apontada no Findex 2017 (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018). Na Indonésia, 37% dos desbancarizados consultados abririam uma conta em um banco se as tarifas cobradas caíssem pela metade (Cole, Sampson, & Zia, 2011);
- IV. Exclusão por *marketing*: pela maneira como as vendas e o *marketing* são direcionados. Alguns segmentos da sociedade são considerados “não bancarizáveis”, por isso despertam pouco interesse nas instituições financeiras;
- V. Autoexclusão: certos grupos da população se recusam a se aproximar dos bancos acreditando que não serão aceitos ou bem-vindos. Apenas 35% dos desbancarizados norte-americanos se sentiriam confortáveis em irem até uma agência para questionar sobre serviços financeiros (Lin *et al.*, 2019). Também estão incluídos nessa categoria aqueles que não veem vantagem em utilizar serviços financeiros formais (Anderloni & Carluccio, 2007).

As formas supracitadas de exclusão financeira estão relacionadas com fatores da oferta (I a IV) e da demanda (V) de serviços financeiros. Esta diferenciação evidenciou a importante diferença entre os indivíduos que são impedidos de acessar os serviços financeiros e aqueles que têm acesso, mas optam livremente por não os utilizar (Mylonidis *et al.*, 2019). A partir deste entendimento, o debate sobre o assunto foi ampliado para levar em consideração as pessoas que faziam pouco ou nenhum uso dos serviços financeiros (Kempson *et al.*, 2000).

Barr (2004) propôs a distinção entre desbancarizados (*unbanked*) e sub-bancarizados (*underbanked*). No primeiro grupo, estão os indivíduos que não tinham uma conta (corrente, poupança ou outro tipo) em uma instituição financeira. O segundo grupo se refere aos cidadãos

que detinham uma conta em instituição financeira, mas também recorriam aos serviços financeiros de um fornecedor alternativo, ou seja, fora do sistema bancário, como empréstimo em lojas de penhores.

O termo sub-bancarização, apesar de algumas diferenças quanto à sua acepção, tornou-se recorrente na literatura sobre finanças. Nos Estados Unidos, por exemplo, a agência *Federal Deposit Insurance Corporation* [FDIC] conduz pesquisas bianuais para avaliar a inclusividade do sistema bancário norte-americano desde 2009. Em 2017, aproximadamente um em cada cinco domicílios foi classificado como sub-bancarizado (Apaam *et al.*, 2018).

O significado de inclusão financeira acompanhou a evolução do entendimento sobre acesso e uso dos serviços financeiros. Recentemente, com base na GPMI (2016), o BCB definiu o conceito de inclusão financeira como “um estado em que todos os adultos têm acesso efetivo aos seguintes serviços financeiros providos por instituições formais: crédito, poupança (entendida em termos amplos, incluindo contas transacionais), pagamentos, seguros, previdência e investimentos” (BCB, 2018a, p. 50). O acesso efetivo “envolve a entrega conveniente e responsável de serviços que respondam às necessidades de consumidores financeiramente excluídos ou insuficientemente atendidos, a um custo acessível para os clientes e sustentável para os provedores” (BCB, 2018c, p. 7).

A demonstração de acesso efetivo é o uso. A possibilidade de acessar os serviços financeiros não se converte em uso, necessariamente. Uma pesquisa com brasileiros pertencentes às classes C, D e E (as mais baixas, que somavam cerca de 113 milhões de pessoas) indicou que 57% possuíam conta(s) em banco, mas apenas 7% as utilizavam mais de uma vez por mês. Em outras palavras, sacavam todo o recurso mensal recebido em decorrência de pagamento de salário, pensão, aposentadoria e transferências. Ademais, 48% usavam o Whatsapp®, mas somente 5% efetuavam operações bancárias pela internet (FGV & Plano CDE, 2016).

Destarte, a inclusão financeira pressupõe que os serviços financeiros sejam adequados às capacidades e aos interesses do perfil do consumidor. Isso inclui o desenho até a comercialização e pós-venda (BCB, 2018c). Para Sherraden *et al.* (2015), inclusão financeira significa, no mínimo, ter acesso a maneiras seguras de fazer e receber pagamentos, de poupar e armazenar uma reserva de emergência, ter disponível crédito de pequeno valor, bem como comprar seguros simplificados. Paas, Bijmolt e Vermut (2007) encontraram um padrão na ordem dos serviços financeiros que as pessoas adquirem e usam, refletindo os níveis de risco: (1) conta corrente, (2) conta poupança, (3) seguro de vida e previdência, (4) fundo de investimento e (5) ações e debêntures.

O acesso à poupança, por exemplo, por ser importante para as famílias de baixa renda atenuarem flutuações repentinas de renda devido a choques externos, até mesmo resultar em aumento do nível educacional dos filhos (Chiapa, Prina, & Parker; 2014; Prina, 2015). Além disso, o crescimento econômico sustentável de um país depende do nível de poupança nacional (BCB, 2016). Uma parcela da população poupa informalmente, como manter o dinheiro em casa ou compra ativos sem liquidez, o que pode ser caro, arriscado ou inconveniente (Dupas, Karlan, Robinson, & Ubfal, 2018). Uma pesquisa do BCB (2016) demonstrou que guardar o dinheiro em casa era a segunda forma mais utilizada de poupança pelos brasileiros, sendo a predominância dessa prática inversamente proporcional à renda.

O uso (consciente) do crédito permite uma maior suavização do consumo ao longo do ciclo de vida das pessoas. Segundo o BCB (2016), quase metade das famílias havia utilizado pelo menos algum tipo de crédito ou empréstimo nos 12 meses anteriores ao estudo. A pesquisa também apontou que o crédito fornecido pelos lojistas era a forma mais usada pelos brasileiros, seja pela utilização do cartão de loja (16% dos casos), seja por meio do crediário, carnê ou fiado (15% dos casos). O crédito consignado apareceu como a quarta opção mais comum de crédito.

As redes sociais, como família, amigos e colegas, podem servir como suporte em caso de necessidade: em decorrência de desemprego, escassez de recursos financeiros, endividamento, falta de acesso ao crédito formal etc. Os mercados de crédito informais são muito ativos em países em desenvolvimento, como a China. Em algumas regiões chinesas, os empréstimos interpessoais superaram os empréstimos bancários (Yuan & Gao, 2012). No Brasil, 13,7% da população acima de 15 anos havia pedido dinheiro emprestado para amigos ou familiares no último ano, o que representou 1,5 ponto percentual a menos do que a média da América Latina e do Caribe (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018). Todavia, esses recursos podem estar indisponíveis em épocas de crise econômica (BBVA Research, 2019). Ademais, pedir dinheiro emprestado para pessoas próximas possivelmente terá um impacto negativo nas suas relações em caso de inadimplência (Maison, 2019).

Um levantamento da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas [CNDL] e do Serviço de Proteção ao Crédito [SPC Brasil] mostrou que 36% dos brasileiros fizeram compras utilizando o nome de terceiros nos 12 meses anteriores, incluindo cartão de crédito (27%), crediário (4%), financiamento (4%), empréstimo (3%) e cheque (1%) (CNDL & SPC Brasil, 2019b). O percentual é maior nas classes C, D e E (38,3%), e relacionado negativamente com a faixa etária (45,8% entre 18 e 34 anos). Contraditoriamente, quase metade das pessoas que pediram o nome emprestado para fazer compras não emprestaria o seu próprio nome a terceiros. Entre aqueles que emprestaram o nome, 12% foram negativados, o que abalou o relacionamento entre as partes na metade dos casos.

A tecnologia pode ser um facilitador da inclusão financeira, trazendo inovações na oferta e entrega de serviços financeiros (Yangdol & Sarma, 2019). Vários países criaram plataformas de dinheiro móvel (*mobile money*), principalmente em regiões em que a maior parte da população era desbancarizada, como África, América Central e Sudeste Asiático. Operacionalizado pelo sistema *Short Message Service* [SMS] dos celulares, o *mobile money*

reduz os custos fixos e variáveis de transferências, além de possibilitar que os indivíduos se protejam contra choques como a perda de renda, pois permite que se alcance uma rede mais ampla de apoio social, já que a proximidade física não é necessária (Ponce & Elvira, 2018). No Brasil, um sistema de pagamento instantâneos, denominado PIX, foi lançado em 2020. O PIX permite a transmissão da ordem de pagamento e a disponibilidade de fundos para o usuário em tempo real, 24 horas por dia, sete dias por semana e em todos os dias do ano. Esse sistema poderá ser ampliado e utilizado para o pagamento de taxas e impostos (P2G e B2G), salários e benefícios sociais (G2P), convênios e serviços (G2B) (BCB, 2020a).

Os diversos tipos de pagamentos dos governos para as pessoas podem estimular a bancarização (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018). A crise econômica causada pela pandemia do coronavírus (COVID – 19) provocou uma “bancarização forçada” de milhões de brasileiros. Para fornecer acesso ao pagamento do auxílio emergencial do governo federal, a Caixa Econômica Federal [CEF], a partir da Lei 13.982/2020, abriu uma conta poupança chamada de Poupança Social Digital em nome dos cidadãos elegíveis (trabalhadores informais, microempreendedores individuais [MEI], autônomos e desempregados) e cadastrados no programa, que não possuíam conta na própria CEF.

A movimentação da Poupança Social Digital, que é isenta de tarifa mensal de manutenção, é feita pelo aplicativo Caixa Tem. Com ele, é possível efetuar: pagamentos e transferências; transações com utilização do cartão virtual de débito; e saque sem cartão em terminais de autoatendimento, lotéricas e correspondentes Caixa Aqui Transacionais. A conta permanecerá aberta por tempo indeterminado, de livre movimentação e sem restrição quanto à origem dos créditos (Caixa, 2020). Estima-se mais de 35 milhões de pessoas que receberam o benefício não tinham conta em banco. Isso significa que cerca de três a cada quatro desbancarizados brasileiros (e 17% da América Latina) ingressaram no sistema financeiro em poucos meses (Mastercard & Americas Market Intelligence, 2020).

A MP 982/2020 regulamentou a abertura de conta de Poupança Social Digital, criada pela Lei 13.982/2020. Com isso, o serviço pode ser utilizado para depósitos de benefícios sociais da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, exceto pensões e aposentadorias, e tem o limite de movimentação mensal de R\$5 mil, contado o total de depósitos e retiradas. A conta também foi utilizada para o saque emergencial de até um salário mínimo (R\$ 1.045) do Fundo Garantidor por Tempo de Serviço [FGTS], limitado ao saldo disponível nas contas ativas ou inativas do Fundo, como forma de atenuar os efeitos da pandemia do COVID-19 (Agência Senado, 2020).

Um dos desafios para a digitalização das finanças é a mudança de hábitos (Maison, 2019). O dinheiro é o meio de pagamento utilizado com maior regularidade (60%) pelos consumidores brasileiros, seguida pelo cartão de débito (22%). O dinheiro também é a segunda forma de recebimento de salário mais utilizada (30%) (BCB, 2018b). Mesmo com a possibilidade de movimentação de recursos pelo aplicativo da Poupança Social Digital, na prática o que se observou foram aglomerações de pessoas em filas em agências da CEF com o objetivo de realizar o saque dos recursos (Cardoso, 2020). Para Cardoso (2020, p.1059), “a abertura das Poupanças Sociais Digitais pode ser considerada um primeiro passo na direção da inclusão financeira (acesso), mas não deve ser vista como a inclusão financeira em si”.

Eventualmente, as contas pouco utilizadas tornam-se inativas. Globalmente, uma em cada cinco pessoas reportou não ter feito nenhum saque ou depósito em sua conta últimos 12 meses anteriores ao levantamento (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018). Contas inativas reduzem o volume de transações financeiras, e conseqüentemente, a receita das instituições financeiras e do governo, em forma de impostos (Ozili, 2020b).

Entre os fatores da demanda que podem levar à desbancarização e à subutilização dos serviços financeiros estão as questões socioculturais e psicológicas, e as barreiras educacionais

e linguísticas (Atkinson & Messy, 2013). Kamran e Uusitalo (2016) encontraram, no contexto paquistanês, uma resistência para a abertura de contas devido às crenças religiosas.

2.2 Comportamento financeiro e capacidade financeira

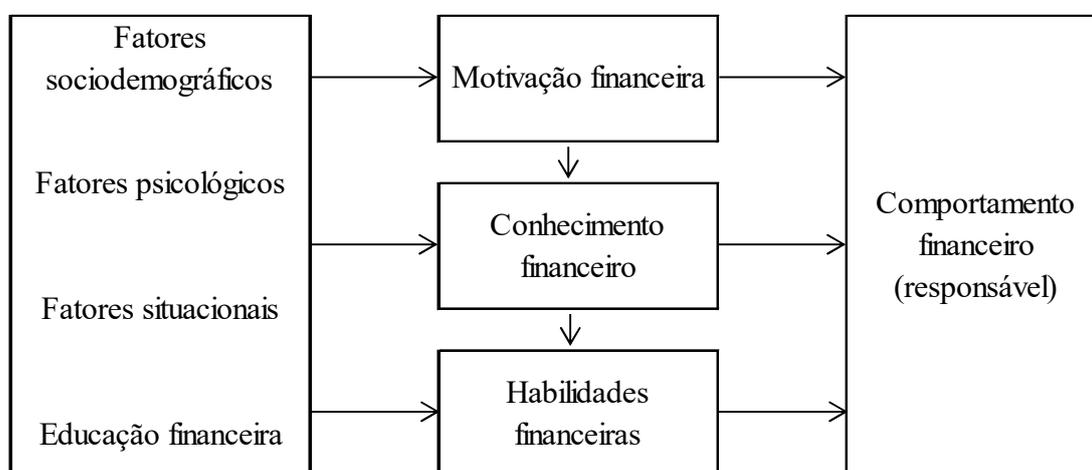
O comportamento financeiro abrange qualquer conduta relevante para o gerenciamento do dinheiro (Xiao, 2008). É influenciado por muitos fatores, divididos por Hira (2012) entre internos (micro) e externos (macro). Fatores externos incluem inflação, juros, taxas de desemprego, qualidade dos serviços financeiros, práticas dominantes de *marketing* e ambiente (pares, escola e mídia). Geralmente, as pessoas não têm nenhum tipo de controle sobre eles. Nos fatores internos, estão incluídos valores culturais e individuais, atitudes, crenças, conhecimento, habilidades, práticas, recursos financeiros pessoais, cognição, psicologia individual, história familiar etc. Esses fatores diferem de acordo com cada pessoa, e grande parte pode ser controlada de alguma forma.

Para assegurar uma sustentabilidade financeira ao longo de vários estágios da vida e condições econômicas distintas, é preciso ser capaz de articular e empregar estratégias específicas para a gestão dos recursos financeiros (Hira, 2016). Os custos das más decisões financeiras afetam os indivíduos, as famílias e a sociedade como um todo (Dolan, Elliott, Metcalfe, & Vlaev, 2012; Mandel & Klein, 2009). Conforme a Comissão de Valores Mobiliários [CVM], “[...] consumidores melhor informados e capazes de gerenciar suas finanças pessoais contribuem para a eficiência do mercado e demandam menores gastos sociais públicos, o que impulsiona o crescimento econômico” (CVM, 2017, p.16).

Raaij (2016) apresenta um modelo teórico com determinantes para o comportamento financeiro responsável (figura 1). Segundo o autor, o comportamento financeiro responsável deve ser estabelecido de acordo com um planejamento personalizado. Por isso, é importante que se identifique características individuais que fazem o consumidor agir de maneira subótima,

ou seja, contrariando a premissa central da teoria econômica tradicional, que pressupõe que, entre todos os bens e serviços a adquirir, o sujeito opta pelo melhor dentro de suas possibilidades de compra, bem como, que as crenças que motivam suas escolhas são imparciais (Thaler, 2019). Reiteradamente, a tomada de decisão financeira é influenciada por julgamentos impulsivos, emoções, tentações, aversão à perda e procrastinação (World Bank, 2015), com resultados que estão em desacordo com os melhores interesses pessoais.

Figura 1 - Determinantes do comportamento financeiro responsável



Fonte: Adaptado de Raaij (2016)

Um conceito que compreende o comportamento financeiro é o de capacidade financeira (*financial capability*). A capacidade financeira combina a habilidade de agir financeiramente (comportamento de gestão financeira) com a oportunidade de agir financeiramente (acesso e uso de serviços financeiros) (Sherraden, 2013). Uma pessoa financeiramente capaz não apenas adquire habilidades e conhecimentos, ela os põe em prática (Vlaev & Elliott, 2018).

Uma das primeiras iniciativas para apurar a capacidade financeira dos cidadãos ocorreu no Reino Unido. Em 2005, a *Financial Services Authority*² [FSA] encomendou ao *Personal*

² Órgão responsável pela regulação da indústria financeira britânica entre 2001 e 2013.

Finance Research Centre, da Universidade de Bristol, o desenvolvimento de um questionário que pudesse ser usado para medir o nível de capacidade financeira da população britânica. Kempson, Collard e Moore (2006) descrevem a metodologia utilizada para a identificação dos componentes da capacidade financeira, o *design* do questionário para capturar esses componentes e a criação de uma escala que medisse o construto.

Três anos mais tarde, a *Financial Industry Regulatory Authority*³ [FINRA], embarcou em um projeto semelhante, culminando com o lançamento do primeiro *National Financial Capability Study* [NFCS], em 2009 (Mottola & Kieffer, 2017). Desde então, o NFCS foi realizado a cada triênio nos Estados Unidos. De acordo com a FINRA (Lin *et al.*, 2019), a capacidade financeira abrange uma combinação de conhecimento, recursos, acesso, experiência e hábitos. Logo, é um conceito multidimensional. No último NFCS (Lin *et al.*, 2019), quatro componentes foram analisados:

- I. Equilibrar o orçamento: viver dentro do orçamento é fundamental para a capacidade financeira. A pesquisa avaliou se os respondentes tinham dificuldade em cobrir as despesas mensais e pagar suas contas, se gastavam mais do que sua renda, entre outros aspectos;
- II. Planejar: a maioria das pessoas vivencia eventos previsíveis que requerem planejamento, como economizar para a aposentadoria, manter uma reserva de emergência e separar dinheiro para a educação dos filhos;
- III. Gerenciar serviços financeiros: quais serviços financeiros os respondentes usavam e se o faziam efetivamente;

³ Corporação privada que age como uma organização de autorregulação da indústria financeira norte-americana.

IV. Conhecimento financeiro e tomada de decisão: foi avaliado o nível de letramento financeiro dos respondentes por meio de um *quiz*. Autoavaliações sobre conhecimento financeiro, comportamento e numeracia também foram aplicadas.

Aferir a capacidade financeira dos indivíduos não é uma ciência exata. Entretanto, alguns dos componentes analisados são os mesmos em diferentes estudos (Finney, 2018; Iglesias & Mejía, 2018; Roa *et al.*, 2018; Russell *et al.*, 2020). Taylor (2011) mensura a capacidade financeira a partir de uma combinação de comportamentos financeiros e resultados financeiros. Xiao e O'Neill (2016) estabelecem um índice individual de capacidade financeira composto por quatro variáveis: letramento financeiro objetivo e subjetivo, comportamentos financeiros desejáveis, ou seja, que contribuem para atingir objetivos financeiros e melhorar o bem-estar financeiro, e capacidade financeira percebida. No relatório do *Money Advice Service* [MAS]⁴ (Finney, 2018), os comportamentos financeiros capazes são influenciados por inibidores e facilitadores, divididos em conexão (engajamento financeiro e engajamento digital), habilidade (aptidões numéricas para finanças) e mentalidade (mentalidade de poupança, gastos ponderados e confiança financeira).

A gestão cotidiana das finanças pode ser tornar mais efetiva com o uso do orçamento pessoal/domiciliar (Raaij, 2016). Alguns indivíduos preferem utilizar apenas dinheiro em espécie para controlar seu orçamento, principalmente quando as receitas e despesas são imprevisíveis (Atkinson & Messy, 2013). O'Neill, Xiao e Ensle (2017) encontraram uma relação positiva e significativa entre a utilização do orçamento e diversas práticas financeiras desejáveis. Entretanto, uma pesquisa revelou que praticamente metade dos brasileiros não controla o próprio orçamento (CNDL & SPC Brasil, 2019a). O mesmo estudo demonstrou que 14,3% dos homens e 29% das mulheres sofrem para administrar suas finanças, e eventualmente

⁴ Organização que passou a medir a evolução da capacidade financeira entre a população britânica desde 2015.

deixam de pagar suas contas. O resultado do descontrole é, em fevereiro de 2020, quatro em cada dez brasileiros (60,8 milhões de adultos) estavam inscritos em cadastros de devedores (negativados) (CNDL & SPC Brasil, 2020d), o que dificulta a obtenção de crédito formal em caso de necessidade.

As pessoas economizam visando futuras despesas, sejam elas aquisições, investimentos em negócios ou educação, necessidades para a velhice ou possíveis emergências (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2018). Todavia, apenas 14,6% dos brasileiros conseguiram fazer uma reserva financeira em 2019 (CNDL & SPC Brasil, 2020c). As pessoas são propensas a adotar comportamentos adequados de gestão financeira de forma relacionada (Dew & Xiao, 2011; Kempson & Poppe, 2018). O BCB (2016) identificou uma correlação entre planejamento financeiro e o hábito de poupar. Embora a principal motivação declarada pela maioria daqueles que participaram do estudo e que não conseguiam poupar (cerca de 90%) era a falta de dinheiro excedente, esta possivelmente era causada pela ausência de planejamento financeiro. Uma pesquisa do *Consumer Financial Protection Bureau* [CFPB] com consumidores norte-americanos constatou que os cidadãos que não tinham o costume de poupar tinham uma probabilidade três vezes maior de relatar dificuldade em pagar suas contas do que aqueles que pouparam regularmente (CFPB, 2020).

Birkenmaier e Fu (2019) investigaram a associação entre o comportamento de gestão financeira, mensurado em quatro domínios (consumo, gestão do fluxo de caixa, economias e investimentos e gestão do crédito), e o acesso e uso de serviços financeiros, medido por meio de cinco domínios (contas correntes e poupança, investimentos, crédito e seguro). A análise sugeriu que ambos estavam fortemente associados, embora a direcionalidade dessa associação seja desconhecida. Morgan e Long (2020), em uma pesquisa aplicada no Laos, também identificaram uma associação entre o comportamento de gestão financeira e diferentes indicadores de inclusão financeira.

Os comportamentos de gestão financeira, individualmente ou em conjunto, podem influenciar o acesso a serviços financeiros (Apaam *et al.*, 2018; Haynes-Bordas, Kiss, & Yilmazer, 2008). Ksendzova, Donnelly e Howell (2017) encontraram uma correlação positiva entre comportamento de gestão financeira e ter economias e investimentos. De acordo com Birkenmaier e Fu (2020), consumidores que são incapazes de gerenciar seu fluxo financeiro, e que pagam contas atrasada, são mais propensos a ter problemas que afetem seu crédito e, conseqüentemente, seu acesso a serviços financeiros.

Considerando a literatura sobre comportamentos de gestão financeira e acesso e uso de serviços financeiros, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1: A gestão financeira pessoal tem uma relação positiva com a inclusão financeira.

2.3 Letramento financeiro

O conceito de letramento financeiro, ou alfabetização financeira, está em evidência desde o começo dos anos 2000. Pesquisadores, órgãos internacionais, governos, bancos e instituições de ensino vêm discutindo como ampliá-lo na sociedade (Remund, 2010). A crescente complexidade dos instrumentos financeiros requer que os cidadãos estejam preparados para tomar decisões que repercutirão em suas vidas, o que torna o letramento financeiro uma habilidade contemporânea essencial (Lusardi, 2019).

Contudo, não há um consenso sobre o significado do conceito de letramento financeiro, uma vez que diversos autores abordam o assunto de forma diversa (Potrich, Vieira, & Kirch 2015). O termo tem sido usado para se referir ao conhecimento sobre serviços financeiros e conceitos financeiros (inflação, juros compostos, diversificação etc.), a habilidades matemáticas necessárias para uma tomada de decisão financeira efetiva e ao engajamento em certas atividades, como o planejamento financeiro (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). A OCDE adotou a seguinte definição: “uma combinação da consciência, conhecimentos,

habilidades, atitudes e comportamentos necessários à tomada de decisões financeiras seguras e, em última análise, à obtenção do bem-estar financeiro individual” (Santos, Silva, & Gonzalez, 2018, p. 46).

Por outro lado, o letramento financeiro também foi conceitualizado e operacionalizado como um sinônimo de conhecimento financeiro (Ramalho & Fortes, 2019). Nesse sentido, o letramento financeiro se refere à capacidade de processamento de informações econômico-financeiras, e mensurado por meio de perguntas sobre: conceitos financeiros básicos (capitalização de juros, inflação e diversificação de risco) (Lusardi & Mitchell, 2014), conceitos financeiros mais avançados (como política monetária e funcionamento de fundos de investimentos) (Chu, Wang, Xiao, & Zhang, 2017), entre outras formas.

O letramento financeiro, como um dos componentes da capacidade financeira, é fortemente correlacionado com a adoção de comportamentos financeiros desejáveis (Lin *et al.*, 2019). Diversos estudos explorando os antecedentes dos comportamentos de gestão financeira ressaltaram a importância do letramento financeiro (Ingale & Paluri, 2020), isto é, a falta de conhecimento financeiro ajuda a explicar por que algumas famílias não exercem práticas financeiras desejáveis (Hilgert, Hogart, & Beverly, 2003). Ksendzova *et al.* (2017) encontraram uma relação positiva ($r = 0,43$) entre ambos os construtos.

Além dos comportamentos de gestão financeira, o letramento é um preditor consistente da demanda por serviços financeiros. Grohmann, Klühs e Menkhoff (2018) identificaram uma relação positiva e significativa entre duas medidas de acesso (possuir uma conta corrente e um cartão de débito), duas medidas de uso de serviços financeiros (ter economias em uma instituição financeira formal e ter usado o cartão de débito no último ano), com o letramento financeiro. Cole *et al.* (2011) detectaram uma relação entre o letramento financeiro e o uso de contas correntes na Indonésia e a aquisição de seguros na Índia. O letramento financeiro também está relacionado com a probabilidade de investimento no mercado de ações (Rooij,

Lusardi, & Alessi, 2011a; Rooij, Lusardi, & Alessi, 2012), e diversificação de portfólio (Abreu & Mendes, 2010), bem como investir voluntariamente em serviços financeiros visando a aposentadoria (Brown & Graf, 2013).

Em contrapartida, um baixo nível de letramento financeiro induz ao uso de empréstimos em mercado informais e à escolha de serviços financeiros que não contribuem para o bem-estar financeiro dos consumidores, como o título de capitalização (Santos *et al.*, 2018). Também está associado ao excesso de dívidas e ao pagamento de taxas elevadas (Lusardi & Tufano, 2015). No Brasil, apenas metade dos portadores de cartão de crédito responderam corretamente uma questão sobre juros compostos em uma pesquisa sobre letramento financeiro (Klapper & Lusardi, 2019), o que ajudar a explicar o volume de uso do crédito rotativo (BCB, 2018a).

Apesar da relevância do letramento financeiro para a vida das pessoas, evidenciada por esses e outros estudos, grande parte da população mundial não possui sequer um conhecimento básico sobre finanças, mesmo em economias avançadas, com mercados financeiros altamente desenvolvidos (Lusardi, 2019). Apenas um em cada três adultos é considerado financeiramente letrado, de acordo com os critérios estabelecidos na S&P Global FinLit Survey, embora haja uma grande diferença entre os países (Lusardi & Klapper, 2019). Enquanto nas nações do norte da Europa aproximadamente 65% da população adulta é financeiramente letrada, nos BRICS (Brasil, Rússia, Índia e China e África do Sul) essa taxa é de apenas 28%, na média.

Em 2005, a OCDE emitiu uma recomendação com princípios e boas práticas de educação e conscientização financeira (OCDE, 2019). O Brasil desenvolve a Estratégia Nacional de Educação Financeira [ENEF], instituída a partir do Decreto nº 7307, de 2010, como uma política de Estado de caráter permanente, envolvendo instituições públicas e privadas, de âmbito federal, estadual e municipal. O 2º Mapeamento Nacional de Iniciativas de Educação Financeira, conduzido pela Associação de Educação Financeira do Brasil [AEF-Brasil] em parceria a Plano CDE, identificou 1300 ações em todo o território brasileiro, de escolas de

ensino médio, universidades públicas e privadas, cooperativas, associações e órgão da iniciativa privada, sendo 80% gratuitas e sem finalidade comercial (AEF-Brasil & Plano CDE, 2018).

O Programa de Educação Financeira para Adultos, da AEF-Brasil, abrange mulheres beneficiárias do Bolsa Família, um programa do governo federal de transferência de renda, e aposentados com renda até dois salários mínimos. Forte e Rocha (2017) avaliaram a efetividade do programa educacional e constataram que houve um aumento de 68% entre as beneficiárias do Bolsa Família que haviam poupado nos últimos três meses, além de uma queda de 40% dos aposentados que se declaravam como inadimplentes, entre outros resultados positivos. Já Bruhn, Leão, Legovini, Marchetti e Zia (2016) encontraram resultados mistos na avaliação de cerca de 25 mil alunos brasileiros participantes de um programa educacional com duração de 17 meses. Houve uma melhora no letramento financeiro desses estudantes, mas também um aumento do uso de crédito caro para fazer compras.

Embora os programas de educação financeira sejam baseados no pressuposto de que mais ensino resultará em comportamentos financeiros positivos, como usar crédito sabiamente, evitar o excesso de dívidas e poupar suficientemente para a aposentadoria (Way, 2014), a eficácia dessas iniciativas é objeto de debate (Kaiser, Lusardi, Menkhoff, & Urban, 2020). Na primeira meta-análise sobre o tema, Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014) depreenderam que as intervenções educacionais para melhorar o letramento financeiro explicam apenas 0,1% da variância dos comportamentos financeiros estudados. Ademais, os efeitos decaem com o passar do tempo, o que corrobora com os resultados encontrados por Mandell e Klein (2009). Em outra meta-análise, Miller, Reichelstein, Salas e Zia (2015) concluíram que as intervenções podem ter impacto positivo em algumas áreas, como aumento da poupança, mas não em outras, como a redução da inadimplência de empréstimos. Por outro lado, um estudo meta-analítico recente indicou que os efeitos da educação financeira são economicamente significativos em tamanho,

semelhantes aos atingidos por intervenções educacionais em outros domínios, e são três vezes maiores que o efeito médio documentado em trabalhos anteriores (Kaiser *et al.*, 2020).

Fernandes *et al.* (2014) e Kaiser e Menkhoff (2017) sinalizaram que os efeitos da educação financeira são menores em indivíduos de baixa renda do que na população em geral, o que é uma importante constatação para o desenvolvimento de políticas públicas mais assertivas. Alsemgeest (2015), Carpena, Cole, Shapiro e Zia (2015) e Willis (2011) sugerem que a educação financeira deveria ser personalizada, levando em consideração fatores contextuais e não cognitivos de cada pessoa.

Ao passo que um letramento básico sobre finanças seja desejável para o dia a dia, decisões complexas deveriam ser tomadas com o auxílio de especialistas (Willis, 2011; Alsemgeest, 2015; Carpena *et al.*, 2015; Pereira, Cavalcante, & Crocco, 2019). O excesso de confiança no próprio conhecimento financeiro pode levar a erros quanto à escolha e uso dos serviços financeiros (Ramalho & Forte, 2019). Uma área emergente nas finanças pessoais é a terapia financeira, que incorpora uma perspectiva comportamental aos serviços de planejamento financeiro (Maton, Maton, & Martin, 2010).

A promoção do letramento financeiro e o aconselhamento financeiro/psicológico devem ser atividades complementares, e não substitutas, já que é necessário que se compreenda o que for oferecido (OCDE, 2019). Também é preciso ter cuidado com conflitos de interesse por parte de alguns especialistas, que fornecem conselhos com o objetivo de vender produtos ou receber comissões. Pereira *et al.* (2019) sugerem a criação de centros públicos de aconselhamento financeiro em sua proposta de plano nacional de capacitação financeira para o Brasil. Nesses centros, atuariam consultores independentes na condição de funcionários públicos, disponibilizando o atendimento de forma universal. Quando bem utilizado, o auxílio especializado beneficia o indivíduo (Carpena *et al.*, 2015), e conseqüentemente, a sociedade (OCDE, 2019).

Com base nas reflexões acerca do letramento financeiro, em um sentido restrito ao conhecimento financeiro, propõe-se as seguintes hipóteses:

Hipótese 2: O letramento financeiro tem uma relação positiva com a gestão financeira pessoal.

Hipótese 3: O letramento financeiro tem uma relação positiva com a inclusão financeira.

2.4 Fatores psicológicos

O comportamento financeiro é influenciado por uma série de fatores psicológicos, podendo ser especificamente relacionados com as finanças ou não (Maison, 2019). Alguns autores argumentam que variações na capacidade financeira dos cidadãos estão mais relacionadas com diferenças psicológicas do que informacionais (Farrel, Fry, & Risse, 2016; Meza *et al.*, 2008; Xiao, 2016).

A partir dos trabalhos seminais de Daniel Kahneman e Amos Tversky publicados na década de 1970, os pesquisadores têm identificado vários tipos de vieses que afetam de forma relevante a tomada de decisão financeira. Os vieses são desvios sistemáticos e predominantemente inconscientes de comportamento que contrariam o modelo normativo da teoria econômica neoclássica (Thaler, 2019). Os vieses estão arraigados na psique humana. Até mesmo indivíduos financeiramente letrados, como os investidores profissionais, estão suscetíveis a eles, o que contribui para a presença de anomalias nos mercados de ações, como as bolhas e o efeito manada (Alsemgeest, 2015; Nigam, Srivastava, & Banwet, 2018).

Em 2015, a CVM lançou a “Série CVM Comportamental”, com três volumes, sobre os vieses que afetam o investidor, o poupador e o consumidor (CVM, 2015a,b,c). Segundo a autarquia, “o primeiro passo para evitar erros sistemáticos de julgamento é reconhecer que estamos sujeitos a eles e até mesmo nos conscientizarmos de quando estivermos incorrendo neles” (CVM, 2015b, p.3). A lista de vieses comportamentais está em constante evolução (Lefevre & Chapman, 2017).

2.4.1 Orientação temporal e viés do presente

O conceito de orientação ou perspectiva temporal emergiu na psicologia como uma forma de entender como os indivíduos se envolvem cognitivamente com o tempo. Entretanto, os elementos básicos da perspectiva temporal, a percepção e experiência do passado, presente e futuro, originalmente apareceram em trabalhos na filosofia (como Aristóteles, Heidegger, Husserl, Kant) (Levasseur, Shipp, Fried, Rousseau, & Zimbardo, 2020).

Zimbardo e Boyd (1999) introduziram uma escala para avaliar a orientação temporal dos indivíduos, denominada *Zimbardo Time Perspective Inventory* [ZTPI]. Os autores distinguem cinco fatores relacionados com as diferentes zonas de orientação temporal: presente-hedonista; presente-fatalista; passado-negativo; passado-positivo; e futuro. Entre os fatores associados ao presente, o primeiro sugere uma orientação para o prazer momentâneo, com poucas preocupações quanto ao futuro, já o segundo, reflete uma atitude fatalista, desesperançosa em relação ao futuro e à vida.

Samuelson (1937) formulou o que acabou se tornando o modelo econômico padrão de escolha intertemporal, o modelo de utilidade (isto é, felicidade ou satisfação) descontada constante. Sua ideia básica é que o consumo vale mais agora do que mais tarde. É “descontada” uma taxa sobre o consumo futuro (Thaler, 2019). Porém, o modelo tem sido objeto de várias violações empíricas normalmente chamadas de anomalias. As anomalias são resultados que desviam significativamente do previsto/explicado pelo modelo. Por exemplo, a miopia (preferências viesadas no consumo presente) e o efeito imediatista (preferências viesadas no consumo imediato) estão relacionados com o viés do presente (Muramatsu & Fonseca, 2020).

Uma parcela da população tende a dar preferência para a gratificação imediata (Lefevre & Chapman, 2017), ou seja, há uma predisposição em subestimar o futuro, dando excessivo valor para o presente (O'Donoghue & Rabin, 1999). Apesar de o modelo de Samuelson supor

a existência do viés do presente (suposição da preferência temporal positiva), a miopia e o efeito imediatista implicam um desconto exagerado do futuro (Muramatsu & Fonseca, 2020).

Grande parte das decisões financeiras importantes suscitam análises intertemporais (Lührmann, Serra-Garcia, & Winter, 2018; Muramatsu & Fonseca, 2020). O viés do presente é uma tendência identificada pela literatura de finanças comportamentais que explica a adoção de comportamentos financeiros indesejáveis e a subutilização de produtos financeiros (World Bank, 2015; Hastings & Mitchell, 2020; Xiao & Porto, 2019). Essa preferência temporal dinamicamente inconsistente pode ser prejudicial ao planejamento adequado para a aposentadoria (Brown & Previtro, 2014; Goda, Levy, Manchester, Sojourner, & Tasoff, 2019; Hastings & Mitchell, 2020).

Indivíduos que apresentam esse viés também são mais propensos a possuir crédito de alto custo (Gathergood & Weber, 2017), como dívida no cartão de crédito (Meier & Sprenger, 2010; Erta *et al.*, 2013). No Brasil, segundo a Associação Nacional dos Executivos de Finanças Administração e Contabilidade [ANEFAC], a taxa anual média do rotativo do cartão de crédito é de 263 %, o que torna a prática custosa, colocando em risco a saúde financeira do cliente se ocorrerem atrasos no pagamento. É a mais cara entre as seis linhas de crédito para pessoas físicas pesquisadas (ANEFAC, 2021).

O viés do presente também pode levar a um menor investimento (não necessariamente monetário) na aquisição de conhecimento financeiro (Hastings *et al.*, 2013). Quanto mais orientado para o futuro o indivíduo for, maior tende a ser seu interesse pelo conhecimento (Gonçalves & Ponchio, 2018) e melhor a numeracia no contexto das taxas de juros (Klapper & Lusardi, 2019). Isso ajuda a explicar o motivo de alguns indivíduos, especialmente os muitos impacientes, permanecerem financeiramente iletrados a despeito dos benefícios aparentes proporcionados pelo conhecimento financeiro (Meier & Sprenger, 2013). No entanto, a educação financeira nas escolas pode influenciar a maneira como os jovens fazem escolhas

intertemporais. Um estudo com adolescentes sugeriu que programas educacionais financeiros de curta duração podem melhorar a compreensão e a sofisticação de tais escolhas (Lührmann *et al.*, 2018).

Caso a maioria da população de um país apresente o viés do presente, será observado “[...] um reduzido nível de poupança, o qual, se resultar em restrição do grau de investimento interno (caso a poupança externa não seja suficiente ou acessível), reduz o desenvolvimento de novas tecnologias, comprometendo a situação do país em longo prazo” (Muramatsu & Fonseca, 2020, p.96). Por isso, de acordo com as autoras, é importante que se compreenda tanto as condições econômicas, culturais, sociais e institucionais que favorecem as anomalias da miopia e do efeito imediatista quanto as políticas capazes de neutralizar tais vieses. Um levantamento realizado pelo Instituto de Pesquisas Datafolha concluiu que o brasileiro é imediatista e tem baixa tendência à poupança (Pinto, 2017). Apenas 35% dos entrevistados afirmaram poupar para o futuro. O nível calculado de “paciência” do brasileiro é de 0,26, ou seja, a metade da média de 45 países.

Diante daquilo que foi exposto neste tópico, sugerem-se as seguintes hipóteses:

Hipótese 4: O viés do presente tem uma relação negativa com a gestão financeira pessoal.

Hipótese 5: O viés do presente tem uma relação negativa com o letramento financeiro.

2.5 Contexto macroeconômico, vulnerabilidade e ameaça financeira percebida

Fatores que estão além do controle individual, como o contexto macroeconômico, influenciam significativamente o comportamento financeiro dos cidadãos (CFPB, 2016, Silinskas, Ranta, & Wilska, 2021). As medidas de contenção adotadas para diminuir a propagação do coronavírus afetaram áreas vitais da economia, como trabalho, negócios e atividades produtivas, levantando dúvidas sobre a capacidade do indivíduo em manter sua segurança financeira (Adamus & Grežo, 2021). A deterioração do ambiente econômico e das

finanças pessoais pode afetar profundamente o psicológico dos indivíduos. Uma pesquisa constatou que estar com as contas em atraso há pelo menos três meses afeta a saúde mental de oito em cada dez consumidores (CNDL & SPC Brasil, 2020b).

Marjanovic, Greenglass, Fiksenbaum e Bell (2013) chamaram de Ameaça Financeira Percebida [AFP] (*perceived financial threat*) a mistura de medo, incerteza e preocupação sobre a segurança e a estabilidade das finanças pessoais. Este construto pertence a um grupo conceitualmente similar, como preocupação financeira e ruminação (*financial worry and rumination*) (Brujin & Antonides, 2020), e tensão financeira (*financial strain*) (Holmgren, Sundström, Levinsson, & Ahlström, 2018).

Os conceitos de AFP e de vulnerabilidade financeira são relacionados, mas mensurados de forma diferente. O primeiro afere emoções, enquanto o segundo avalia a condição do indivíduo objetivamente (Lemoine *et al.*, 2016). Arellano, Cámara e Desmet (2019) estabeleceram o nível de vulnerabilidade das pessoas de acordo com o tempo que conseguiriam cobrir seus custos de vida no caso de ficarem sem renda. O estudo indicou que a grande maioria da população brasileira era financeiramente vulnerável, mesmo antes da pandemia, principalmente mulheres, jovens e idosos. Salignac, Marjolin, Reeve e Muir (2019) apresentaram uma metodologia para medir a vulnerabilidade financeira, composta por: recursos econômicos, acesso a recursos financeiros, conhecimento financeiro e comportamento, e capital social. A partir da pontuação em cada um dos componentes, a situação do indivíduo é classificada entre severa, alta, baixa vulnerabilidade financeira ou financeiramente resiliente.

A AFP está associada positivamente com estresse, ansiedade e depressão (Viseu *et al.*, 2015), exaustão emocional (Marjanovic *et al.*, 2015), ideação suicida e confusão cognitiva (Fiksenbaum, Marjanovic, Greenglass, & Garcia-Santos, 2017a), e negativamente com a satisfação com a vida, de uma forma geral (Faleiro, 2017). Alguns traços psicológicos, como tendência a se preocupar, baixas autoestima e autoeficácia, levam a uma maior AFP

(Marjanovic *et al.*, 2015). Em uma pesquisa na França, Lemoine, Darriet, Kmiec e Roland-Lévy (2016) notaram que a AFP não estava relacionada com a renda, e sim com a percepção da gravidade da crise econômica combinada com as dificuldades passadas e expectativas quanto ao futuro das finanças do indivíduo. Em outras palavras, mesmo pessoas com renda alta podem se sentir ameaçadas pelo contexto em que estão inseridas.

As pessoas podem se envolver em uma variedade de estratégias e comportamentos no intuito de reduzir a ansiedade sobre sua situação financeira (French & Vigne, 2019). O enfrentamento (*coping*) se refere à maneira como o indivíduo lida com a situação adversa ou estressora. De acordo com Lazarus e Folkman (1984, p. 141, tradução nossa), o enfrentamento pode ser conceitualizado como “os esforços cognitivos e comportamentais em constante mudança usados para manejar demandas específicas internas e/ou externas que são avaliadas como sobrecarregando ou excedendo os recursos da pessoa”. Os autores distinguem os mecanismos de enfrentamento em duas categorias funcionais: o ativo ou adaptativo, focado na resolução da situação causadora do estresse, e o passivo ou desadaptativo, quando há a percepção de que a circunstância estressora não é possível de ser modificada. Para Gil (2005), os mecanismos de enfrentamento são divididos em três estilos: I) orientado para o problema, quando há um aumento dos recursos cognitivos disponíveis resolver situação causadora da angústia; II) orientado para emoção, focado em reduzir o impacto emocional do evento estressor; e III) orientado para a prevenção, se referindo ao fortalecimento psicológico do indivíduo, preparando-o para enfrentar situações adversas.

Fiksenbaum, Marjanovic e Greenglass (2017b) desenvolveram uma escala para avaliar a disposição de um indivíduo em mudar seu comportamento financeiro (aumentar renda, cortar despesas e reduzir as dívidas) nos 12 meses seguintes. Os autores concluíram que a AFP estava positivamente relacionada com os três elementos da escala. Em um estudo com duas amostras de universitários canadenses, também foram identificadas relações positivas ($r = 0,4$ e $r = 0,48$)

entre os construtos (Marjanovic, Fiksenbaum, & Greenglass, 2018). Adamus e Grežo (2021) conduziram uma pesquisa durante a primeira onda da pandemia de COVID-19 na Eslováquia. Os resultados encontrados estão em linha com Fiksenbaum *et al.* (2017b) e Marjanovic *et al.* (2018).

Por outro lado, em períodos de tensão/pressão financeira, algumas pessoas adotam estratégias de enfrentamento desadaptativas, como negação, autoacusação e resignação (Holmgren *et al.*, 2018). Elas deixam de praticar comportamentos financeiros desejáveis, como pagar em contas em dia e ficar dentro do orçamento (Dew & Xiao, 2013), se endividam ou tentam a sorte com apostas, jogos de azar, loterias e caça-níqueis (Lusardi, Schneider, & Tufano, 2011; Holmgren *et al.*, 2018; Wiersma, Alessie, Kalwij, Lusardi, & Rooij, 2020).

As respostas aos estressores financeiros dependem se a situação é vista como temporária ou permanente (French & Vigne, 2019). Segundo Marjanovic *et al.* (2018) e Adamus e Grežo (2021), a AFP se correlaciona com dificuldades econômicas agudas (recentes) mais do que dificuldades crônicas. Entretanto, a AFP pode causar efeitos que dificultam que um indivíduo escape da pobreza. Quanto maior a intensidade e o tempo que esse sentimento é experimentado, maior é a probabilidade de ter as habilidades cognitivas, como quociente de inteligência [QI], atenção/concentração, capacidade de raciocínio e autocontrole, impactadas negativamente (Mani, Mullainathan, Shafir, & Zhao, 2013). Em Mullainathan e Shafir (2013), uma série de estudos revelou que simplesmente levantar preocupações financeiras para um sujeito em condição de pobreza prejudica seu desempenho cognitivo mais do que estar seriamente privado de sono. Os autores constataram que esses efeitos correspondem a uma queda média entre 13 e 14 pontos no QI. Não se trata de uma diferença inata entre pobres e ricos, mas de uma mesma pessoa em condições distintas.

A escassez de recursos (possuir menos do que se julga necessário) muda a forma como as pessoas alocam sua atenção. Enquanto alguns problemas geram engajamento, outros são

negligenciados (Spencer *et al.*, 2015). Isso pode explicar comportamentos como contrair empréstimos com zelo insuficiente, sem estimar se os custos superam os benefícios, por exemplo (Shah, Mullainathan, & Shafir, 2012), valorizar excessivamente o presente em detrimento do futuro e ter aversão ao risco (Haushofer & Fehr, 2014). Muitas das estratégias adotadas para o enfrentamento das dificuldades financeiras são efetivas e satisfatórias no curto prazo, mas correm o risco de piorar a situação logo depois (Gennetian & Shafir, 2015). A escassez cria uma mentalidade que perpetua a escassez (Mullainathan & Shafir, 2013).

As circunstâncias em torno da pobreza, tais como instabilidade de renda e despesas, pouca ou nenhuma reserva financeira e ausência de seguros, desafiam a capacidade de atender às necessidades básicas familiares em caso de eventos adversos (Shafir, 2017). Há pequena margem de erro para as decisões financeiras (Bertrand, Mullainathan, & Shafir, 2006; Raaij, 2016).

A inexistência de histórico de crédito contribuir para a manutenção da AFP. Indivíduos que conseguem obter um empréstimo têm maior chance de se recuperar de uma crise financeira (Arellano *et al.*, 2019). Os consumidores mal servidos podem ter dificuldade em acessar uma linha de crédito por diversos fatores, incluindo a falta de um histórico que indique capacidade de quitar os compromissos financeiros adequadamente (Atkinson & Messy, 2013). Conseqüentemente, pode restar como opção, em caso de necessidade de recursos, o mercado informal ou instituições não bancárias, possivelmente com altas de taxas de juros (Russell *et al.*, 2020).

Ter uma alta capacidade financeira é particularmente importante durante recessões econômicas, quando uma grande parcela da população sente ansiedade e estresse sobre seu bem-estar financeiro (Taylor, Jenkins, & Sacker, 2011). Estratégias apropriadas, como uma gestão financeira pessoal competente, poderiam atenuar o sentimento negativo dos estressores

econômicos causados pela crise financeira (Faleiro, 2017; Veiga, Avelar, Moura, & Higuchi, 2019).

Com base naquilo que foi abordado em relação ao ambiente macroeconômico e os mecanismos de enfrentamento individual à situação financeira adversa, elabora-se as seguintes hipóteses:

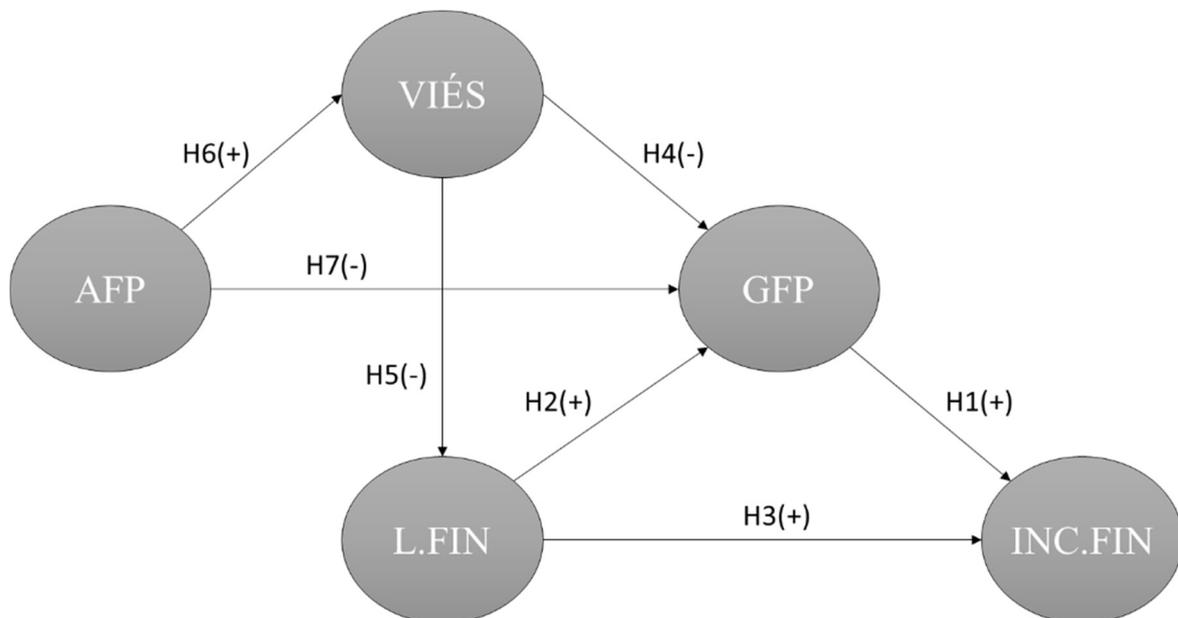
Hipótese 6: A ameaça financeira percebida tem uma relação positiva com o viés do presente;

Hipótese 7: A ameaça financeira percebida tem uma relação negativa com a gestão financeira pessoal.

2.6 Modelo e hipóteses de pesquisa

O modelo, apresentado na figura 2, sintetiza a estrutura desta pesquisa, demonstrando as relações entre as variáveis.

Figura 2 - Modelo de pesquisa



Fonte: dados da pesquisa

As hipóteses testadas neste estudo foram:

- **H1:** a gestão financeira pessoal [GFP] tem uma relação positiva com a inclusão financeira [INC.FIN];
- **H2:** o letramento financeiro [L.FIN] tem uma relação positiva com a gestão financeira pessoal [GFP];
- **H3:** o letramento financeiro [L.FIN] tem uma relação positiva com a inclusão financeira [INC.FIN];
- **H4:** o viés do presente [VIÉS] tem uma relação negativa com a gestão financeira pessoal [GFP];
- **H5:** o viés do presente [VIÉS] tem uma relação negativa com o letramento financeiro [L.FIN];
- **H6:** a ameaça financeira percebida [AFP] tem uma relação positiva com o viés do presente [VIÉS];
- **H7:** a ameaça financeira percebida [AFP] tem uma relação negativa com a gestão financeira pessoal [GFP].

3 Método

Realizou-se uma pesquisa de natureza descritiva e quantitativa, de corte transversal, do tipo levantamento (*survey*), para investigar a capacidade financeira dos mal servidos pelas instituições financeiras formais, com ênfase no uso dos serviços financeiros, entendidos como requisito para haver a inclusão financeira, e seus antecedentes. A inclusão financeira é um meio, e não um fim em si mesmo, para o indivíduo atender a uma necessidade ou propósito específicos (Klapper, Lusardi, & Oudheusden, 2015).

Inicialmente, foi realizado um pré-teste com indivíduos de diferentes padrões de comportamento financeiro e perfis sociodemográficos, com o intuito de avaliar a adequação do instrumento de coleta quanto à disposição e compreensão das questões, extensão, bem como outros aspectos pertinentes. Foi necessário a execução de pequenos ajustes visando o refinamento do questionário que viria a ser aplicado.

A técnica amostral adotada na coleta de dados foi não probabilística, por conveniência, uma vez que o objetivo do estudo foi testar hipóteses do modelo, e não fazer inferências para a população de interesse. Os participantes da pesquisa forneceram suas informações por meio de autopreenchimento de questionário impresso e on-line, operacionalizado com a plataforma Qualtrics®, e entrevista presencial com roteiro estruturado. A coleta dos dados foi efetuada entre dezembro/2020 e fevereiro/2021, totalizando 366 questionários, com participantes de 36 cidades diferentes, sendo 28 do Rio Grande do Sul, cinco de Santa Catarina, dois de São Paulo e um de Rondônia. A cidade com a maior representatividade na pesquisa foi Carazinho, situada no Planalto Médio do Rio Grande do Sul, com 161 respondentes. Dos 366 questionários, 12 foram eliminados como consequência da pergunta filtro (conforme o tópico 3.2.1), e 14 foram descartados por estarem incompletos, o que resultou em 340 questionários válidos.

O tamanho mínimo da amostra foi definido de acordo com Hair, Hult, Ringle e Sarstedt (2017), por meio do G*Power 3.1.9.7® (Faul, Erdfelder, Buchner, & Lang, 2009). Foram

utilizados dois parâmetros: o poder do teste (poder = $1 - \beta$ erro prob. II) e o tamanho do efeito (f^2). Cohen (1988) e Hair *et al.* (2017) recomendam o uso do poder = 0,8, f^2 mediano = 0,15, e que o construto com o maior número de preditores (setas) deve ser o escolhido como referência. Neste estudo, a gestão financeira pessoal recebe três setas (vide figura 2), e o cálculo foi executado seguindo esse parâmetro. O *software* indicou um tamanho mínimo amostral de 77 casos. Ringle, Silva e Bido (2014) sugerem que, para o modelo ser mais consistente, deve ser utilizado usar o dobro ou o triplo desse valor. Assim sendo, seguindo a recomendação dos autores, a amostra deveria ser composta por, no mínimo, entre 154 e 231 casos, o que superado com uma margem grande.

3.1 Caracterização dos grupos da amostra

A amostra foi dividida inicialmente em dois grupos, englobando indivíduos com diferentes estágios de relacionamento com instituições financeiras: mal servidos (ou sub-bancarizados) e financeiramente incluídos. Foi classificado como mal servido o respondente que estivesse de acordo com algum dos critérios a seguir, adaptados de Crocco *et al.* (2013), e detalhados no quadro 1:

I) não possuir qualquer tipo de conta em seu nome, ou de forma conjunta com um terceiro, em banco ou outro provedor de serviços financeiros (por exemplo, cooperativa, *fintech* e instituição de microfinanças), mas ter utilizado crédito informal e/ou fornecido por lojistas, tais como cartão de loja, carnê, crediário ou fiado direto na loja, empréstimo com empregador, conhecido, amigo ou parente, ou com agiota; ou

II) possuir conta corrente e/ou conta poupança (incluída a Poupança Social Digital), mas não tiver adquirido qualquer outro produto financeiro que tenha incidência de Imposto de

Operações Financeiras⁵ [IOF], conforme o Decreto nº 6.306, de 2007 (excluindo ouro ativo financeiro e moeda estrangeira), bem como não possuir cartão de crédito próprio, nem ter investido em ações, previdência privada ou consórcio.

No grupo denominado financeiramente incluídos, constaram os respondentes que atenderam a qualquer um dos seguintes critérios:

III) possuir conta corrente e/ou conta poupança, assim como cartão de crédito; ou

IV) possuir conta corrente e/ou conta poupança, sem cartão de crédito próprio, mas ter utilizado outro produto financeiro que tenha incidência de IOF, ou ter investido em ações, previdência privada ou consórcio.

Quadro 1 - Critérios para a divisão de grupos na amostra, por uso de produtos financeiros

Grupo	Critérios de inclusão	Critério de exclusão
Mal servido	I) Utilizar produto de crédito informal e/ou utilizar produto de crédito não bancário, tais como cartão de loja, carnê, crediário ou fiado direto na loja, empréstimo com empregador, conhecido, amigo ou parente, ou agiota.	Não possuir ou usar qualquer produto bancário.
	II) Possuir conta corrente e/ou conta poupança.	Não possuir cartão de crédito.
		Não ter utilizado cheque especial, crédito rotativo, empréstimo consignado, empréstimo pessoal, financiamento de veículos, ou crédito imobiliário.
Financeiramente incluído	III) Possuir conta corrente e/ou poupança, bem como possuir cartão de crédito.	Não há.
	IV) Possuir conta corrente e/ou poupança, bem como ter utilizado cheque especial, crédito rotativo, empréstimo consignado, empréstimo pessoal, financiamento de veículos, ou crédito imobiliário ou ter investido em CDB, ações, previdência privada, ou consórcio.	Não possuir cartão de crédito.

Fonte: adaptado de Crocco *et al.* (2013)

⁵ Nesta pesquisa: cheque especial, crédito rotativo, empréstimo consignado, empréstimo pessoal, financiamento de veículos, crédito imobiliário, CBD e fundos de investimentos. Os três últimos apresentam condições específicas geradoras de IOF, mas serão consideradas todas as menções aos mesmos, sem distinção.

3.2 Variáveis: definições e medidas

Iniciou-se a concepção do instrumento de coleta de dados com uma cuidadosa revisão da literatura, com o intuito de identificar escalas ou índices já desenvolvidos e validados para as variáveis de interesse: pergunta filtro (3.2.1), inclusão financeira (3.2.2), comportamento financeiro (3.2.3), ameaça financeira percebida (3.2.4), letramento financeiro (3.2.5), viés do presente (3.2.6) e indicadores sociodemográficos (3.2.7). Nesta seção, são apresentadas as medidas utilizadas para mensurar cada um deles.

3.2.1 Pergunta filtro

Optou-se por iniciar o questionário com uma pergunta que permitiu identificar se o respondente se encaixava no público-alvo do estudo. Sujeitos que não participavam, ao menos parcialmente, do controle das finanças domésticas não seriam capazes de responder parte das questões, o que inviabilizaria a análise dos resultados.

Quadro 2 - Pergunta filtro

Questão	Itens
Quem costuma cuidar das contas e despesas na sua casa?	a) Somente eu
	b) Eu e outra pessoa
	c) Outra pessoa (caso marque essa opção, favor desconsiderar o preenchimento deste questionário)

Fonte: adaptado de Miotto (2013)

3.2.2 Inclusão financeira

Na literatura corrente, não há um consenso sobre como se mensurar a inclusão financeira (Morgan & Long, 2020). Em artigos empíricos, autores descreveram ou utilizaram uma miríade de indicadores, como propriedade de conta bancária, dormência/habilidade de usar/poupar em uma conta, oferta/uso de serviços financeiros alternativos, contratação de empréstimo hipotecário, utilização de empréstimos informais entre amigos e familiares, uso de caixas

automáticos, propriedade/uso de cartão de crédito, uso de outras modalidade de créditos, investimentos, previdência privada, seguros, entre outros (Caplan *et al.*, 2020).

Entre as medidas de inclusão financeira correspondentes ao lado da demanda de serviços financeiros, Crocco *et al.* (2013) avaliam o uso de contas (corrente e poupança), contas depósitos a prazo e utilização de serviços financeiros com incidência de IOF. Segundos os autores, os dois últimos captam o acesso a serviços financeiros mais sofisticados. Neste estudo, foram utilizadas as seguintes medidas de inclusão financeira:

Quadro 3 - Medidas de inclusão financeira

Questão	Medida	Itens
Você, sozinho ou em conjunto com outra pessoa, possui atualmente uma conta em um banco ou em outro tipo de instituição financeira?	Posse de produto: 1) Transação/Pagamento 2) Poupança	a) Sim. Qual tipo? () Corrente () Poupança () Ambas
		b) Não
Você recebeu o Auxílio Emergencial do Governo Federal em razão da pandemia de coronavírus (COVID-19)?	Posse de produto: 2) Poupança	a) Sim
		Você utilizou o aplicativo Caixa Tem para realizar transações? () Sim () Não
Você possui cartão de débito ou crédito?	Posse de produto: 1) Cartão de Débito 3) Cartão de Crédito	b) Não
		a) Nenhum dos dois
		b) Apenas de débito
		c) Apenas de crédito
Nos últimos 6 meses, você utilizou alguma dessas formas de crédito? Você pode marcar mais de uma alternativa se julgar necessário.	(fora da medida de inclusão financeira)	d) Cartão múltiplo
	Aquisição de produto com incidência de IOF: 3) Crédito	a) Cheque pré-datado
		b) Cheque especial
		c) Crédito do cartão de crédito
		d) Empréstimo consignado
		e) Empréstimo pessoal
		f) Financiamento de veículos
		g) Crédito imobiliário
	Uso de produtos informais/ não bancários: 3) crédito	h) Empréstimo por penhora
		i) Cartão de loja
		j) Carnê, crediário, ou fiado na loja
		k) Empréstimo direto com empregador
		l) Empréstimo com conhecido, amigo ou parente
		m) Empréstimo com agiota
		n) Tentou empréstimo e não conseguiu
o) Não solicitou/utilizou		

(continuação)

Nas vezes em que você poupou, quais destas formas você usou para guardar o dinheiro? Você pode marcar mais de uma alternativa.	(fora da medida de inclusão financeira)	a) Guardei em casa
		b) Pedi para familiar guardar
		c) Comprei joias, ouro ou moeda estrangeira
		d) Deixei dinheiro na própria conta-corrente
		e) Coloquei o dinheiro na poupança
		f) Fiz título de capitalização
	Aquisição de produto com incidência de IOF: 4) Investimento	g) Fiz CDB
		h) Apliquei em fundos de investimentos
	Aquisição de produto sem a incidência de IOF 4) Investimento	i) Apliquei em ações
		(fora da medida de inclusão financeira)
	Aquisição de produto sem a incidência de IOF 4) Investimento	k) Fiz/apliquei em previdência privada
		l) Fiz/apliquei em consórcio
	(fora da medida de inclusão financeira)	m) Comprei animais, mudas, sementes, e/ou outros produtos
	n) Outra forma. Qual?	

Fonte: adaptado de BCB (2016)

Complementarmente, foi solicitada uma informação sobre a frequência de retirada de dinheiro da conta mais utilizada, seja corrente ou poupança. Além disso, questionou-se sobre a necessidade recente de suporte financeiro social, por meio da seguinte pergunta: “Nos últimos 12 meses, você utilizou o nome de terceiros para fazer compras (cartão de crédito, crediário, financiamento, empréstimo ou cheque)?” (CNDL & SPC Brasil, 2019b). As repostas referentes ao suporte social não foram utilizadas nas análises deste estudo.

3.2.3 Comportamento financeiro

Alguns autores tratam o comportamento financeiro como um construto, desenvolvendo escalas para medi-lo. A escala de gestão financeira pessoal, elaborada por Dew e Xiao (2011), tem quatro subescalas: gestão de fluxo de caixa (fator 3), gestão de crédito (fator 4), economias e investimentos (fator 1) e seguros (fator 2), que explicam 59% da variância da escala. Ao todo, são 15 itens que avaliam o envolvimento do indivíduo em cada atividade nos últimos seis meses

(ou 12 meses para os comportamentos de seguro). As respostas variam entre 1 (nunca) e 5 (sempre). A escala completa apresenta o alfa de Cronbach de 0,81. Foi utilizada a versão em língua portuguesa da escala, traduzida e validada no contexto brasileiro por Veiga *et al.* (2019), com a inclusão da opção “não se aplica” nas respostas das assertivas D, E, F, e G, o que difere da escala original, mas que foi feito de maneira semelhante em Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västjäll e Tinghög (2017).

A subescala de gestão de crédito foi excluída da análise da escala, já que os sub-bancarizados, conforme definição adotada nesta pesquisa, não utilizam esse tipo de produto financeiro. Logo, não seria possível estabelecer uma comparação na avaliação do construto entre os dois grupos. Todavia, os dados referentes à mesma foram coletados e poderão ser utilizados em estudos futuros. Com relação à subescala de seguros, optou-se por excluí-la do questionário, pois um baixo percentual da população é segurado no país (Arellano *et al.*, 2019). Os itens que compõem a escala de gestão financeira pessoal são demonstrados a seguir:

Quadro 4 - Escala de gestão financeira pessoal

Subescala	Itens
Gestão de caixa	a) Comparei preços de produtos nas compras. b) Paguei todas as contas em dia. c) Mantive registro de despesas mensais. d) Fiquei dentro do orçamento ou plano de despesa.
Gestão de crédito (não analisada nesta pesquisa)	e) Paguei as contas de cartão no mês devido. f) Atingi limites de cartões de crédito. (R) g) Fiz apenas pagamentos mínimos de empréstimos. (R)
Economias e investimentos	h) Mantive ou criei um fundo para emergências. i) Economizei parte de salários recebidos. j) Economizei para meta de longo prazo. k) Economizei num fundo ou plano para aposentadoria. l) Comprei ações, títulos ou apliquei em fundo.

(R): item reverso

Fonte: adaptado de Strömbäck *et al.* (2017) e Veiga *et al.* (2019)

3.2.4 Letramento financeiro

As três questões que mensuraram o nível de letramento financeiro (entendido no estudo como sinônimo de conhecimento financeiro) da amostra foram aplicadas pela primeira vez nos Estados Unidos, no *Health and Retirement Study*, de 2004 (Lusardi & Mitchell, 2011). Desde então, foram reconhecidas como “*Big Three*” (Três Grandes), e adotadas em diversas pesquisas ao redor do mundo (Lusardi, 2019). Além de avaliar o letramento financeiro populacional agregado, essas questões também são úteis para identificar subgrupos vulneráveis e áreas de tomada de decisão financeira que necessitam ser aprimoradas.

As perguntas foram concebidas a partir de quatro princípios: simplicidade, relevância, brevidade e capacidade para diferenciar. A primeira questão avalia a capacidade do respondente de fazer um cálculo simples relacionado à composição das taxas de juros. A segunda questão mede seu entendimento sobre inflação. Por fim, a terceira questão é um teste conjunto de conhecimento sobre ações, fundo mútuo de ações e diversificação de risco (Lusardi & Mitchell, 2014). Foi escolhida a versão em língua portuguesa da escala, constante em Potrich, Vieira e Ceretta (2016), que contém pequenas alterações em relação à escala original, e facilitam a compreensão das questões.

Quadro 5 - Questões para mensurar o letramento financeiro

Questão	Itens
Suponha que você tenha R\$100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 2% ao ano. Após 5 anos, quanto você acha que teria na sua conta se você deixasse o dinheiro guardado?	a) Mais de R\$102,00
	b) R\$102,00 exatamente
	c) Menos de R\$ 102,00
	d) Não sabe
Imagine que a taxa de juros em sua conta poupança foi de 1% ao ano e que a inflação foi de 2% ao ano. Após um ano, o quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro dessa conta?	a) Mais do que hoje
	b) Exatamente o mesmo
	c) Menos do que hoje
	d) Não sabe
Você acha que a seguinte afirmação é verdadeira ou falsa? A compra de uma única ação de empresa geralmente e oferece um retorno mais seguro do que um fundo mútuo de ações?	a) Verdadeiro
	b) Falso
	c) Não sabe

Fonte: adaptado de Potrich *et al.* (2016)

3.2.5 Viés do presente

A escala que tem como objetivo identificar o viés do presente na amostra foi aplicada por Antonides *et al.* (2011), sendo o construto chamado de orientação temporal de curto prazo. Segundo os autores, suas assertivas avaliam preferências do consumidor por focar no curto prazo, negligência com o futuro, importância do presente e preguiça. O alfa de Cronbach é de 0,75. Foi utilizada a versão em língua portuguesa, conforme Miotto (2013).

Quadro 6 - Escala de orientação temporal de curto prazo

Questão	Itens
Abaixo encontram-se um conjunto de afirmações que se referem aos seus sentimentos sobre si próprio. Por favor, classifique cada uma delas, sendo 1 = não parece nada comigo, 2 = não parece comigo, 3 = parece mais ou menos comigo, 4 = parece comigo e 5 = parece totalmente comigo.	a) Eu foco apenas no curto prazo.
	b) Não me preocupo com o futuro.
	c) Eu vivo mais para o dia de hoje do que para o dia de amanhã.
	d) Minha conveniência é muito importante quando vou tomar decisões.

Fonte: adaptado de Miotto (2013)

3.2.6 Ameaça Financeira Percebida

A escala de ameaça financeira percebida foi desenvolvida por Marjanovic *et al.* (2013) para avaliar os níveis de medo, incerteza e preocupação sobre a estabilidade e a segurança das finanças pessoais. Foi concebida para abranger toda a amplitude do conceito de ameaça financeira com o mínimo de itens necessários. Utilizou-se a versão da escala em língua portuguesa aplicada por Faleiro (2017). São cinco perguntas cujas respostas avaliam o nível de concordância do respondente com cada uma delas, variando entre 1 (nada) e 5 (muitíssimo). Uma alta média reflete um alto nível de ameaça financeira. A confiabilidade da escala é alta (alfa de Cronbach = 0,90).

Quadro 7 - Escala de ameaça financeira percebida

Questão	Itens
Por favor, indique como se sente em relação à sua situação financeira atual, através das respostas às questões abaixo, sendo 1= nada, 2 = um pouco, 3 = moderadamente, 4 = bastante e 5 = extremamente	a) Quão inseguro(a) se sente?
	b) Quão em risco se sente?
	c) Quão ameaçado(a) se sente?
	d) Quanto se preocupa com isso?
	e) Quanto pensa nisso?

Fonte: Faleiro (2017)

3.2.7 Indicadores sociodemográficos

Ao final do questionário, os participantes foram solicitados a fornecer algumas informações de natureza sociodemográfica: município de residência, sexo, idade, estado civil, nível de escolaridade, principal fonte de renda domiciliar e renda familiar.

Quadro 8 - Indicadores sociodemográficos

Questões	Itens
Qual a cidade onde você mora?	-
Qual o seu sexo?	-
Qual a sua idade?	-
Qual o seu estado civil?	-
Qual seu nível de escolaridade?	a) Fundamental incompleto ou completo
	b) Médio completo
	c) Superior completo
	d) Pós-graduação completa
Qual a principal fonte de renda no seu domicílio?	a) Salário
	b) Aposentadoria ou pensão
	c) Benefícios ou subsídios do governo
	d) Ganhos próprios ou provenientes do negócio da família
	e) Auxílio de membros da família que não vivem na casa
	f) Auxílio de outra(s) pessoa(s)
Qual a sua renda familiar (somadas as rendas de todos que moram com você, incluindo salários, benefícios e todas as outras rendas)?	a) Até 2 salários mínimos (até R\$ 2900)
	b) Mais de 2 a 3 salários mínimos (R\$ 2901 a R\$ 3135)
	c) Mais de 3 a 6 salários mínimos (R\$ 3136 a R\$ 6270)
	d) Mais de 6 a 10 salários mínimos (R\$ 6271 a R\$ 10450)
	e) Mais de 10 a 15 salários mínimos (R\$ 10451 a R\$ 15675)
	f) Mais de 15 a 25 salários mínimos (R\$ 15676 a R\$ 26125)
	g) Mais de 25 salários mínimos (mais de R\$26126)

Fonte: adaptado de Campara *et al.* (2016) e IBGE (2019)

3.3 Análise dos dados

Os dados referentes aos questionários autopreenchidos no Qualtrics® foram extraídos em formato de planilha do Microsoft Excel®. Nessa planilha, foram inseridos manualmente os dados dos respondentes dos questionários físicos, com a utilização dos mesmos códigos fornecidos pela plataforma para cada variável. Após a consolidação da planilha, foram feitas a estatística descritiva do conjunto de dados, bem como testes de correlações entre as variáveis sociodemográficas, esses por meio do IBM SPSS Statistics 25®.

Posteriormente, como tratamento de preparação dos dados para análise, avaliou-se a presença de dados omissos. Optou-se por tratá-los utilizando a técnica de substituição pela média dos valores presentes em cada variável. Hair *et al.* (2017) recomendam seu uso quando há níveis baixos de dados faltantes (menores que 5% por indicador), o que foi observado na amostra, com exceção apenas do indicador GFP4 – “Fiquei dentro do orçamento ou plano de despesa”, com 5,29%. Para efeitos comparativos, também foi testada a técnica de exclusão *case wise* (ou *list wise*). Nela, são removidos os casos da análise que apresentem valores em falta em qualquer dos indicadores usados no modelo. Contudo, observou-se que haveria uma diminuição expressiva do tamanho da amostra, que passaria de 340 para 287 sujeitos. Ainda que ficasse acima do nível recomentado por Ringle *et al.* (2014), descartou-se essa opção, com o objetivo de reter o número máximo possível de casos.

Para análise dos dados, utilizou-se a Modelagem de Equações Estruturais [MEE] (*Structural Equation Models*). A MEE é uma técnica de modelagem estatística multivariada de caráter geral, e “pode ser vista como uma combinação de análise fatorial e regressão (ou a ampliação dessas para a análise de trajetórias ou caminhos)” (Neves, 2018, p.7). Sua variante baseada nos Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Square* - PLS-SEM) é o método mais adequado para modelar relações complexas com relacionamentos múltiplos de dependência e independência entre variáveis latentes (Nascimento & Macedo, 2016). A abordagem PLS-SEM

foi conduzida neste estudo por meio do *software* SmartPLS v.3.3.3®. As etapas percorridas para validação do modelo foram baseadas em Ringle *et al.* (2014) e Hair *et al.*, (2017), e seus resultados são demonstrados no próximo capítulo.

4. Análise dos Resultados

O presente capítulo está organizado na seguinte ordem: (4.1) caracterização da amostra, (4.2) indicadores de inclusão financeira, (4.3) descrição das variáveis, (4.4) análise do modelo estrutural, (4.5) síntese dos resultados e (4.6) discussão dos resultados.

4.1 Caracterização da amostra

Os respondentes foram divididos de acordo com alguns critérios sociodemográficos: sexo, idade, estado civil, nível de escolaridade, principal fonte de renda domiciliar e renda familiar. Os resultados são apresentados no quadro a seguir:

Quadro 9 - Indicadores sociodemográficos dos participantes da pesquisa

Variável	Opções de resposta	Número de respondentes (n)	%
Sexo	Masculino	127	62,3
	Feminino	212	37,1
	Branco/nulo	2	0,6
Idade	18 a 24 anos	24	7,1
	25 a 39 anos	100	29,4
	40 a 59 anos	139	40,9
	60 anos ou mais	75	22
	Branco/nulo	2	0,6
Estado civil	Solteiro(a)	91	26,8
	Casado(a)*	196	57,6
	Divorciado(a)	38	11,2
	Viúvo(a)	13	3,8
	Branco/nulo	2	0,6
Nível de escolaridade	Fundamental incompleto ou completo	84	24,7
	Médio completo	114	33,5
	Superior completo	66	19,4
	Pós-graduação completa	70	20,6
	Branco/nulo	6	1,8
Principal fonte de renda domiciliar	Salário	185	54,4
	Aposentadoria ou pensão	63	18,5
	Benefícios ou subsídios do governo	13	3,8
	Ganhos próprios ou provenientes de negócio da família	51	15
	Auxílio de membros da família que não vivem na casa	4	1,2
	Auxílio de outra(s) pessoa(s)	4	1,2
	Branco/nulo	20	5,9

(continuação)

Renda familiar	Até 2 salários mínimos	88	25,9
	Mais de 2 a 3 salários mínimos	73	21,5
	Mais de 3 a 6 salários mínimos	83	24,4
	Mais de 6 a 10 salários mínimos	45	13,2
	Mais de 10 a 15 salários mínimos	27	8
	Mais de 15 a 25 salários mínimos	15	4,4
	Mais de 25 salários mínimos	5	1,5
	Branco/nulo	4	1,1

*Nota: Foram incluídos nessa categoria os indivíduos que citaram: união estável, ajuntado(a), amasiado(a)

Fonte: dados da pesquisa

O sexo feminino é maioria na amostra, cerca de 11 pontos percentuais superior à sua representatividade na população brasileira (IBGE, 2018). A idade dos respondentes varia entre 18 e 82 anos, sendo a média de 47 anos. A idade média das mulheres é de 44 anos, e a dos homens de 51 anos. A maior parte dos respondentes é casada (57,6%), e tem como nível de escolaridade o ensino médio completo ou menor (58,2%). Além disso, o salário é a principal fonte de renda domiciliar para 54,4%, e 47,4% possuem renda familiar de até três salários mínimos.

As variáveis foram submetidas ao teste de correlação por postos de Spearman. As maiores correlações ocorrem entre o nível de escolaridade e renda familiar ($r(331) = 0,621$; $p < 0,01$), sugerindo a tendência na amostra de que quanto mais escolarizado o indivíduo for, maior será sua renda familiar. Cabe destacar também as correlações entre sexo e escolaridade ($r(333) = 0,139$; $p < 0,05$), indicando uma tendência de maior escolaridade entre as mulheres, e entre faixa etária e escolaridade ($r(333) = -0,245$; $p < 0,01$), ou seja, indivíduos mais jovens tendem a possuir maior escolaridade.

4.2 Indicadores de inclusão financeira

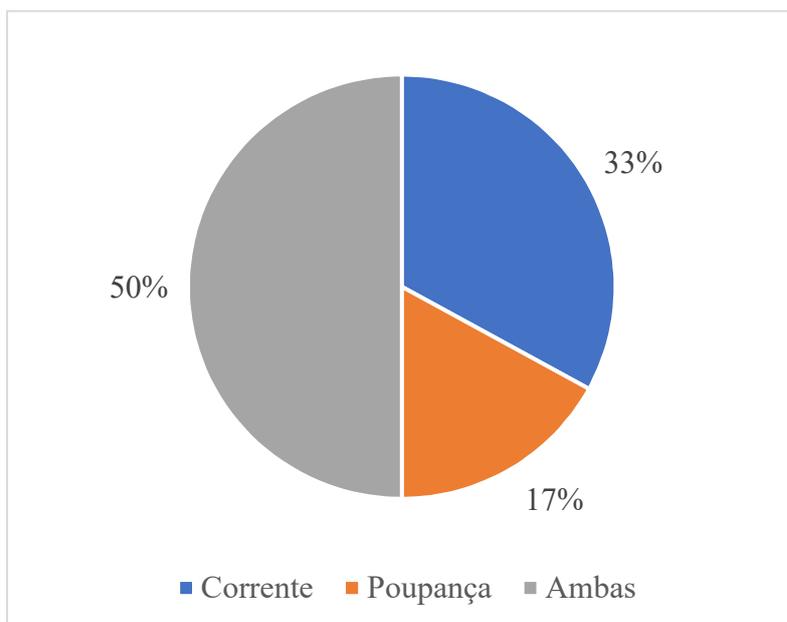
Neste tópico, são demonstrados os resultados da avaliação dos indicadores de inclusão financeira subsequentes: conta em instituição financeira (4.2.1), posse de meios eletrônicos de

pagamento (4.2.2), uso de crédito (4.2.3), e formas de poupar e investir (4.2.4). Ademais, será explicado o critério para a formação do índice de inclusão financeira (4.2.5).

4.2.1 Conta em instituição financeira

Em relação à questão sobre a posse de conta em banco ou em outro tipo de instituição financeira, 313 respondentes indicaram que possuíam, e 26 que não possuíam. Todavia, infere-se que alguns participantes se equivocaram ao marcar a segunda alternativa, pois suas respostas em outras questões contradizem o que foi assinalado nesta. A despeito dessa ressalva, a posse por tipo de conta na amostra ficou representada conforme a figura 3:

Figura 3 - Posse de conta em instituição financeira, por tipo



Fonte: dados da pesquisa

A metade dos respondentes com conta possui tanto conta corrente, como conta poupança. A pesquisa também questionou se o participante havia recebido o auxílio emergencial do governo federal brasileiro. Cerca de um em cada quatro respondentes recebeu, e destes, 57% utilizaram o aplicativo Caixa Tem para efetuar transações, ou seja, 43% preferiram sacar o dinheiro em espécie em agências e/ou lotéricas. A média de idade daqueles

que não usaram o aplicativo é ligeiramente superior à média da amostra (50 anos x 47 anos), mas a escolaridade é consideravelmente mais baixa; 81% possuem no máximo o ensino médio completo, contra 58% na amostra. Entre os 26 participantes que revelaram não possuir nenhum tipo de conta, 15 receberam o auxílio emergencial. Isso significa que cada um foi contemplado, com exceção dos beneficiários do Bolsa-Família, com uma Poupança Social Digital, que pode ser utilizada livremente para transações financeiras (com uma limitação de valor para movimentação mensal). Depreende-se que o acesso a esses tipos de conta poupança não foi suficiente para se converter em uso dos serviços financeiros.

Quanto à frequência média mensal com que o dinheiro é retirado da conta que é mais utilizada pelo respondente, 38,6% assinalaram a alternativa d) seis vezes ou mais. Destes, mais de 90% possuem cartão de crédito. Outros 31,5% retiram normalmente o dinheiro uma ou duas vezes por mês. Neste grupo, 45,4% não possuem cartão de débito, tampouco de crédito. Segundo Allen, Demirgüç-Kunt, Klapper e Peria (2016), a pouca utilização da conta é um indício de sub-bancarização, e é mais comum em países em desenvolvimento. Para avaliar se a frequência média mensal de saída de recursos da conta estava relacionada com a inclusão financeira na amostra, foi realizado um teste t independente com mal servidos e financeiramente incluídos. As alternativas foram numeradas da seguinte maneira: (a) zero = 1, b) uma a duas vezes = 2, c) três a cinco vezes = 3, e d) seis ou mais vezes = 4. O teste indicou resultados significativos de diferenças de médias entre os dois grupos ($M_{ms} = 2,04$; $M_{fi} = 3,28$; $t(340) = -12,98$, $p = 0,000$).

4.2.2 Posse de meio eletrônicos de pagamento

A indústria brasileira de cartões vem crescendo à taxa de dois dígitos nos últimos anos. A epidemia de Covid-19, que em um primeiro momento resultou na contração das atividades econômicas, e conseqüentemente das operações com cartões, gerou uma elevação do uso dos

meios de pagamentos eletrônicos a partir de meados de 2020 (Neto, 2021). Apesar da evolução do mercado nacional de cartões, cerca de 23% dos respondentes da pesquisa relataram não deter cartão de débito tampouco de crédito. Entre os mal servidos, a maioria (62%) não dispõe de cartão de débito (e nem de crédito, por definição da pesquisa).

O cartão de crédito é um meio eletrônico de pagamento muito útil para organizar as despesas e facilitar o controle, pois possibilita registrar todos os gastos em uma única conta (BCB, 2016). Também é a opção de crédito formal mais utilizada no país (BCBa, 2018). São aproximadamente 140 milhões de cartões ativos no país, ou 2 a cada 3 brasileiros (Neto, 2021). No grupo financeiramente incluído da amostra, o produto está disseminado (87% possuem cartão crédito ou múltiplo).

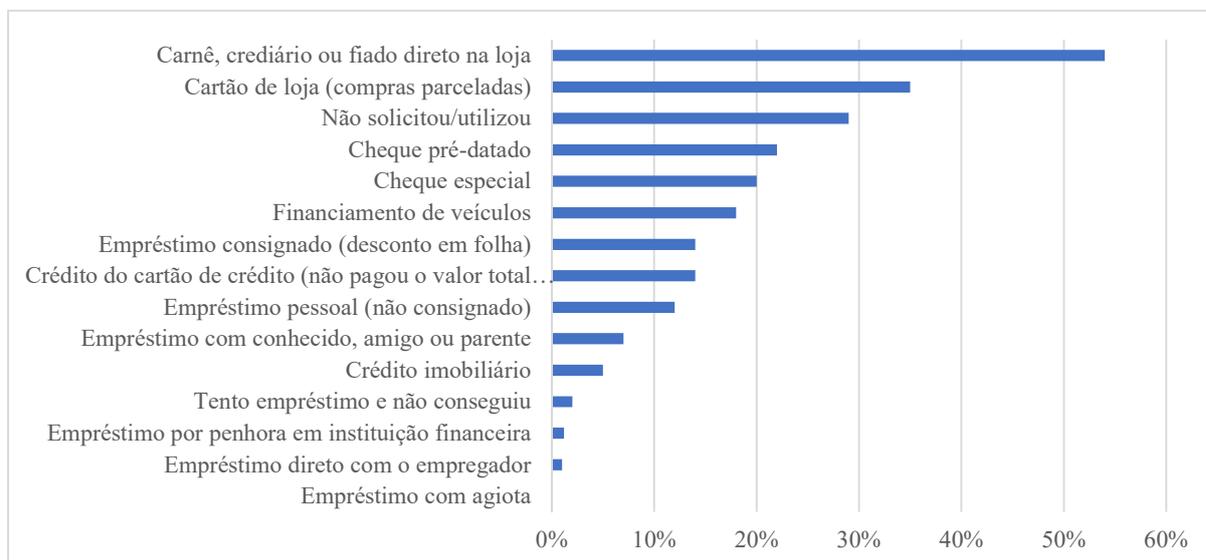
4.2.3 Uso de crédito

Os dados da pesquisa revelaram que 241 respondentes (71% da amostra) utilizaram pelo menos um tipo de crédito nos seis meses anteriores à coleta. É um índice elevado, que reflete o aumento do endividamento das famílias brasileiras em decorrência da pandemia do coronavírus. De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo [CNC], houve um acréscimo de 2,8% no total de famílias endividadas no país em 2020, alcançando 66,5%, o maior resultado anual da série histórica (CNC, 2021).

Na amostra, a forma mais utilizada pelos tomadores de crédito foi o crédito oferecido pelos lojistas, seja por meio de crediário/carnê/fiado direto nas lojas (54%), seja pelo uso do cartão da loja (35%). Tais preferências estão em linha com o que foi detectado em outros estudos nacionais (BCB, 2016; 2018a). Levando em consideração a totalidade dos mal servidos, cerca de 30% utilizaram o cartão de loja para efetuar compras parceladas, o que evidencia que as necessidades desses consumidores não estão sendo atendidas pelas instituições financeiras

bancárias. A figura 4 apresenta os resultados dos dados referentes às modalidades de créditos utilizadas:

Figura 4 - Modalidades utilizadas pelos tomadores de crédito nos últimos seis meses



Fonte: dados da pesquisa

Uma forma de crédito peculiar à realidade brasileira, o cheque pré-datado, foi a terceira mais mencionada na pesquisa (22% do conjunto de tomadores de crédito). O cheque especial (20%), foi a principal escolha entre os produtos providos por instituições financeiras, seguido do financiamento de veículos (18%). O empréstimo consignado (ou em consignação), uma modalidade de crédito com descontos das prestações diretamente na folha de pagamento ou de benefício previdenciário do contratante, e que tem como grande vantagem oferecer taxas de juros baixas (Fortuna, 2015), foi a sexta opção mais citada. O crédito do cartão de crédito (rotativo), que tem uma taxa de juros média superior a 260% ao ano (ANEFAC, 2021), foi utilizado por 14% dos usuários de crédito da amostra. Já o empréstimo por penhora, oferecido exclusivamente pela Caixa Econômica Federal, foi contratado por apenas três respondentes no período referido.

O BCB mensura o endividamento da população brasileira em relação à quatro indicadores: inadimplência, exposição a três modalidades de crédito concomitantes (cheque

especial, crédito pessoal sem consignação e crédito rotativo), e comprometimento de renda acima de 50% e renda disponível abaixo da linha da pobreza após o pagamento de dívidas (BCB, 2020b). O endividamento de risco é caracterizado pela ocorrência simultânea de dois ou mais desses indicadores. Ainda que a identificação de endividados de risco esteja fora do escopo do trabalho, constatou-se que 11 indivíduos usaram três ou mais modalidades de crédito formal e/ou bancário nos seis meses anteriores à coleta, sendo quatro especificamente os que compõem o referido indicador, um patamar semelhante ao identificado pelo BCB.

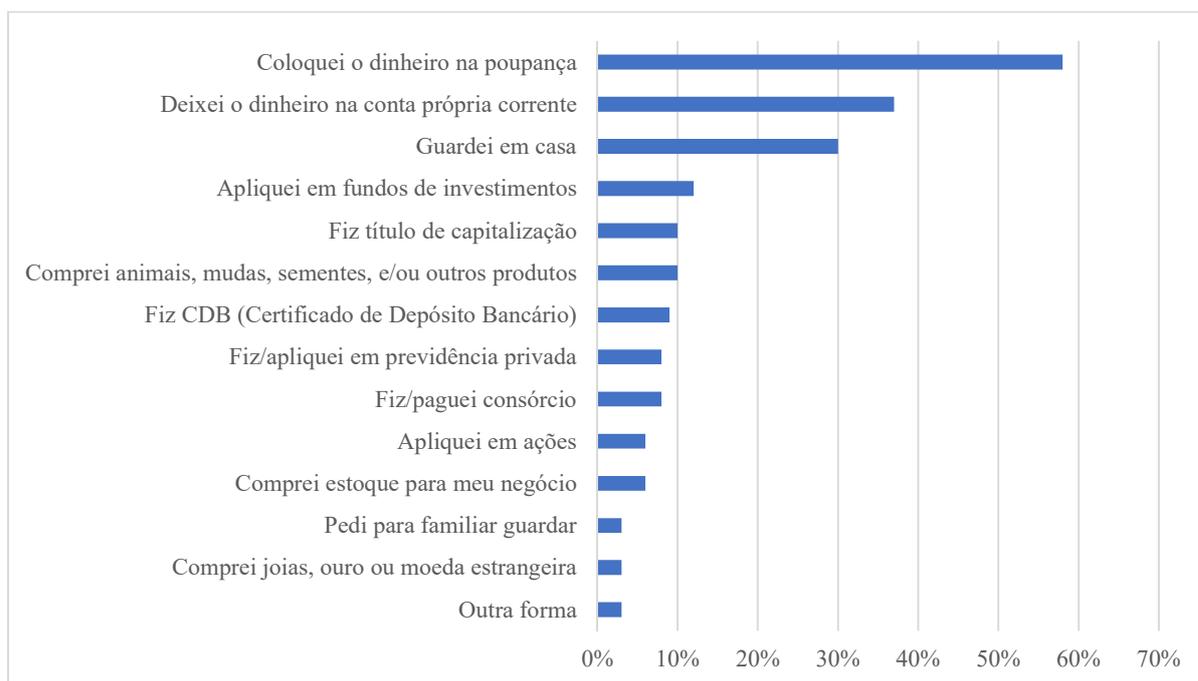
Os bancos apareceram como o principal canal de concessão para as operações de crédito empréstimo consignado, empréstimo pessoal, financiamento de veículos e crédito imobiliário. A cada cinco respondentes, quatro optaram pelas instituições bancárias para contratá-los. O segundo canal mais utilizado foi a cooperativa, principalmente devido ao empréstimo pessoal e ao financiamento de veículos, representando 18% das contratações dessas modalidades. As financeiras figuraram como a terceira opção mais citada. Ressalta-se que, segundo a ANEFAC (2021), essas instituições financeiras praticaram taxas de juros médias no empréstimo pessoal de 106,97% no período de março/2020 a fevereiro/2021, mais do que o dobro se comparado aos bancos (45,92%).

Com relação aos créditos informais, 5% da amostra recorreram a conhecido, amigo ou parente para obter recursos financeiros. A parcela é inferior à relatada em Santos *et al.* (2018) e em Demirgüç-Kunt *et al.* (2018), de 11,2% e 13,7%, respectivamente. Esse comportamento não significa necessariamente a falta de acesso a serviços financeiros formais, mas a confiança excessiva na família e nos amigos pode exercer pressão financeira sobre esses grupos. Por outro lado, a alternativa “empréstimo com agiota” não foi mencionada nenhuma vez pelos participantes da pesquisa. Deve-se ter cautela na interpretação deste resultado. A negativa absoluta de sua utilização pode estar relacionada com a hesitação em se admitir a prática.

4.2.4 Formas de poupar e investir

Entre aqueles que declararam ter poupado ou guardado dinheiro alguma vez, que corresponde a 81,8% da amostra, a forma mais citada foi a caderneta de poupança (58,3%). É um investimento simples e tradicional, em que se pode aplicar pequenas somas e ter liquidez, apesar da perda da rentabilidade para saques fora da data de aniversário da aplicação. Sempre que a taxa Selic for igual ou inferior a 8,5% – e tem sido desde set/2017 –, o rendimento da poupança será equivalente a 70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, mais variação da Taxa Referencial (Fortuna, 2015). De acordo com Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais [ANBIMA] (2020), ainda que se mantenha como o investimento predileto dos brasileiros, a poupança vem perdendo participação nos últimos anos entre os produtos financeiros mais usados pelos investidores.

Uma parcela dos respondentes poupou os recursos financeiros sem buscar nenhuma rentabilidade. Cerca de 30% dos poupadores guardaram o dinheiro em casa e 37% deixaram o dinheiro na própria conta corrente. Outros produtos oferecidos pelas instituições financeiras, como os fundos de investimento, os títulos de capitalização (que não são puramente uma aplicação financeira, mas um misto disso com loteria), o CDB, a previdência privada e o consórcio, foram a escolha de 12%, 10%, 9%, 8% e 8% daqueles que pouparam, respectivamente. A figura abaixo resume as formas de poupança utilizadas pelos componentes da amostra:

Figura 5 - Modalidades utilizadas pelos poupadores e investidores

Fonte: dados da pesquisa

Concluiu-se que o perfil de investimento da maioria dos indivíduos que participou da pesquisa é conservador, ou seja, prioriza liquidez e segurança, e não rentabilidade. Apenas 6% aplicaram em ações, mas ainda assim é o dobro da média nacional (ANBIMA, 2020). Aproximadamente 44% dos poupadores utilizaram alguma opção informal e/ou não bancária. Uma das alternativas mais citadas foi “comprei animais, mudas, sementes, e/ou outros produtos”, o que pode estar relacionada com as características econômicas da região onde os dados foram coletados, majoritariamente. Entre os sete respondentes que assinalaram “outra forma”, três adquiriram imóveis e um investiu em criptomoedas.

4.2.5 Composição do índice de inclusão financeira

Segundo Hair *et al.* (2017), não é recomendado o uso de dados binários codificados como a variável dependente final dos modelos PLS-SEM. Por isso, foi necessário estabelecer um índice de inclusão financeira que subdividisse os dois grupos: mal servidos e financeiramente incluídos. O critério utilizado foi baseado em Xu (2020), que atribui um ponto

para cada uma das medidas: a posse de conta, a utilização de crédito, poupança (em um sentido amplo) e de meio de pagamento eletrônico. Dessa forma, o índice individual de inclusão financeira pode variar entre zero e quatro.

Para compor o índice de inclusão financeira (INC.FIN) utilizado no presente estudo, os subgrupos foram divididos da seguinte maneira:

- I. Mal servido, não possui cartão de débito: 67 indivíduos;
- II. Mal servido, possui cartão de débito: 41 indivíduos;
- III. Financeiramente incluído, possui cartão de crédito e/ou usou crédito(s) com incidência de IOF ou efetivou investimento(s), incluindo CDB, fundos, ações, previdência privada e consórcio: 166 indivíduos;
- IV. Financeiramente incluído, possui cartão de crédito e/ou usou crédito(s) com incidência de IOF e efetivou investimento(s), incluindo CDB, fundos, ações, previdência privada e consórcio: 66 indivíduos.

4.3 Descrição das variáveis do modelo estrutural

Nesta seção, serão descritos os resultados das análises das variáveis independentes, como também das variáveis simultaneamente dependentes e independentes que compõem o modelo estrutural: gestão financeira pessoal (4.3.1), letramento financeiro (4.3.2), viés do presente (4.3.3) e ameaça financeira percebida (4.3.4).

4.3.1 Gestão financeira pessoal

Conforme mencionado anteriormente, a escala de gestão financeira pessoal proposta por Dew e Xiao (2011) é constituída por quatro subescalas: economias e investimentos (fator um), seguros (fator dois), gestão de caixa (fator três) e gestão de crédito (fator quatro). A subescala de seguros foi excluída da pesquisa ainda em sua fase de concepção. A subescala de crédito

esteve presente no questionário aplicado, mas sua análise não fez parte do escopo deste estudo. Portanto, a escala de gestão financeira pessoal utilizada no modelo é formada pelas subescalas de gestão de crédito e de economias e investimentos. A análise descritiva da escala presente no modelo consta na tabela 1:

Tabela 1 - Escala de gestão financeira pessoal

	Código	Média	Mediana	Desvio Padrão
Gestão de caixa	-	4,00	4,50	1,19
a) Comparei preços de produtos nas compras.	GFP1	4,25	5	1,07
b) Paguei todas as contas em dia.	GFP2	4,42	5	0,93
c) Mantive registro de despesas mensais.	GFP3	3,45	4	1,56
d) Fiquei dentro do orçamento ou plano de despesa.	GFP4	3,87	4	1,21
Economias e Investimentos	-	2,31	2	1,25
h) Mantive ou criei um fundo para emergências.	GFP8	2,68	3	1,58
i) Economizei parte de salários recebidos.	GFP9	2,84	3	1,50
j) Economizei para meta de longo prazo.	GFP10	2,61	2	1,53
k) Economizei num fundo ou plano para aposentadoria.	GFP11	1,96	1	1,51
l) Comprei ações, títulos ou apliquei em fundo.	GFP12	1,48	1	1,11
Gestão Financeira Pessoal	GFP	3,15	3,25	1,22

Fonte: dados da pesquisa

Constatou-se que os comportamentos de gestão de caixa são praticados com maior regularidade pelos respondentes do que os comportamentos de economias e investimentos. Esse resultado (que não pode ser extrapolado para a população brasileira) é similar ao encontrado em diferentes regiões, como Turquia (Gunay, Boylu, & Oğuz, 2015), Suécia (Strömbäck *et al.*, 2017) e Estados Unidos (Szendrey & Fiala, 2018).

No Brasil, nove em cada dez aposentados dependem da previdência pública (INSS) para se sustentar. Em 2019, apenas 7% dos brasileiros economicamente ativos afirmaram que o dinheiro para a aposentaria viria de uma previdência privada, e outros 14% declararam que os recursos seriam provenientes de aplicações financeiras (ANBIMA, 2020). Em linha com essa perspectiva, observou-se uma média baixa no comportamento “economizei num fundo ou plano

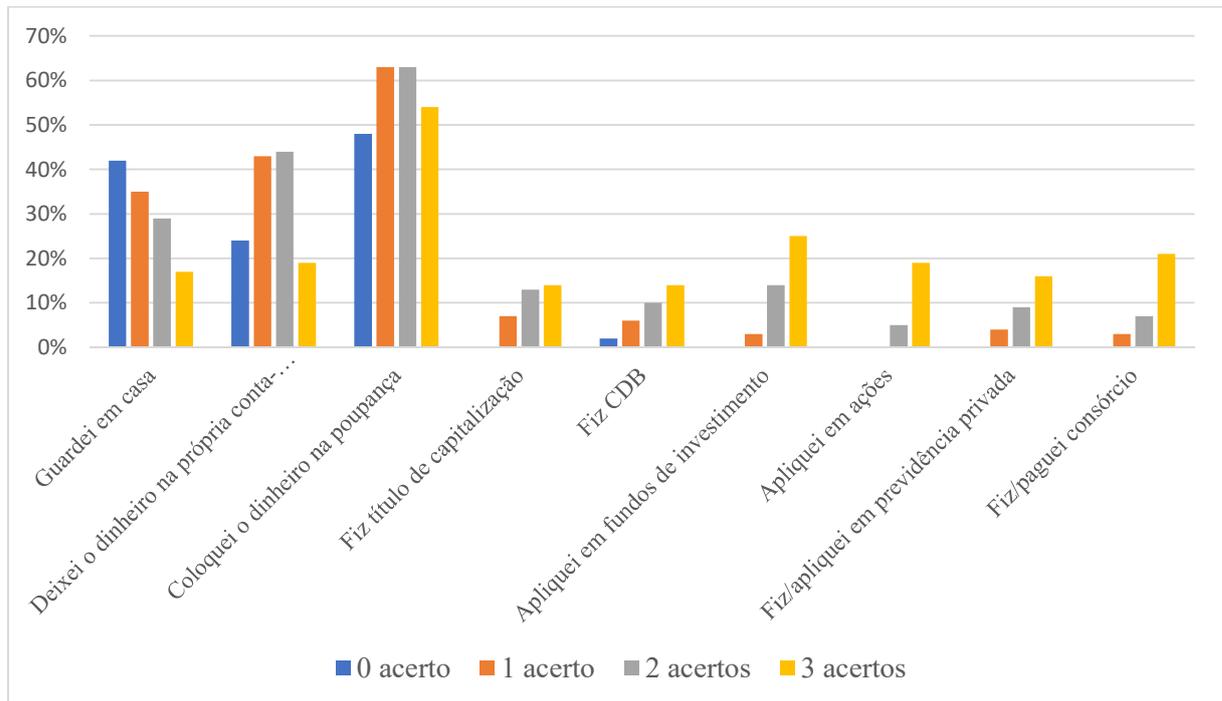
para aposentadoria”. Mais de 60% dos participantes da pesquisa apontaram a alternativa “nunca” como resposta para a assertiva.

4.3.2 Letramento financeiro

A pesquisa mensurou este quesito por meio de três perguntas, conhecidas como “*Big Three*”, desenvolvidas por Lusardi e Mitchell (2011a). Na primeira questão, que diz respeito à percepção sobre juros, 61% da amostra assinalaram a resposta correta. Na segunda questão, que analisa a percepção sobre inflação, o índice de acerto foi semelhante, de 60%. Já na última questão, que avalia a compreensão sobre risco, apenas um em cada três respondentes marcou a alternativa certa. Se comparada com a pesquisa de abrangência nacional, conduzida pela ANBIMA (2020), amostra teve um patamar de acertos inferior: 61% x 72%, 60% x 50% e 33% x 58%, nessa ordem.

Também foi mensurado o número de acertos que cada respondente obteve. Cerca de 25% acertaram apenas uma questão, 33% duas questões, e 21% as três questões. Outros 21% erraram todas as questões. No projeto FLat World, de Lusardi (2019), a Suécia obteve um patamar semelhante de acerto das três questões pela sua população. Se fosse uma nação, a amostra figuraria na 13ª posição entre 16 países, à frente de Rússia, Romênia e Chile. O número de acertos nas questões é utilizado como base para o cálculo do índice composto de letramento financeiro (Klapper & Lusardi, 2019). Por conseguinte, o valor atribuído para cada participante da pesquisa varia entre zero e três.

O letramento financeiro está associado ao investimento em ativos mais complexos (Lusardi, 2019), o que foi detectado na pesquisa, conforme a figura 6:

Figura 6 - Número de acertos *versus* formas de poupar ou investir

Fonte: dados da pesquisa

O percentual de investidores em ativos mais complexos, como ações, fundos de investimentos e previdência privada, cresce concomitantemente ao aumento do número de acertos no teste de letramento financeiro. No grupo com zero acerto, nenhum respondente investiu em qualquer um desses produtos financeiros. Por outro lado, no grupo que acertou todas as questões, 19%, 25% e 16%, respectivamente, investiram nesses ativos. Além disso, do grupo com apenas um acerto em diante, cai o percentual de indivíduos que pouparam sem obter rentabilidade, casos do dinheiro guardado em casa ou deixado na conta corrente.

4.3.3 Viés do presente

A escala de orientação temporal de curto prazo, desenvolvida por Antonides *et al.* (2011), avaliou se os participantes da pesquisa demonstravam possuir o viés do presente. Quanto maior a média, maior é a tendência pela preferência do indivíduo pelo curto prazo em suas ações. Os resultados são apresentados abaixo:

Tabela 2 - Escala de orientação temporal de curto prazo

	Código	Média	Mediana	Desvio Padrão
Orientação temporal de curto prazo	VIES	2,69	2,50	1,24
a) Eu foco no curto prazo.	VIES1	2,58	2	1,25
b) Não me preocupo com o futuro.	VIES2	2,28	2	1,33
c) Eu vivo mais para o dia de hoje do que para o dia de amanhã.	VIES3	2,38	2	1,27
d) Minha conveniência é muito importante quando vou tomar decisões.	VIES4	3,52	4	1,13

Fonte: dados da pesquisa

O brasileiro é considerado um povo bastante imediatista (Pinto, 2017). Porém, a média do construto na amostra (ainda que não represente os habitantes do país como um todo) está em níveis semelhantes ao observado por Strömbäck *et al.* (2017), de 2,72, e que contou com a participação de suecos ($n = 2063$). Já Muehlbacher e Kirchler (2019) aferiram uma média de 3,41 em uma população não identificada ($n = 373$), mas em uma escala com valores de um a sete. Logo, os autores verificaram um patamar ligeiramente inferior ao da amostra.

4.3.4 Ameaça financeira percebida

A ameaça financeira percebida é definida por Marjanovic *et al.* (2013) como a mistura de medo, incerteza e preocupação sobre a segurança e a estabilidade das finanças pessoais. Mesmo antes do início da pandemia de COVID-19, uma parcela significativa das populações se preocupava sobre suas finanças (Brujin & Antonides, 2020). Seria razoável esperar uma alta AFP, uma vez que os contextos sanitário e econômico estão fora do controle das pessoas. A aplicação da escala de ameaça financeira percebida objetivou compreender o impacto subjetivo desta situação adversa nos participantes do estudo, e obteve os resultados subsequentes:

Tabela 3 - Escala de ameaça financeira percebida

	Código	Média	Mediana	Desvio Padrão
Ameaça Financeira Percebida	AFP	2,87	2,60	1,18
a) Quão inseguro(a) se sente?	AFP1	2,76	3	1,09
b) Quão em risco se sente?	AFP2	2,63	2	1,14
c) Quão ameaçado(a) se sente?	AFP3	2,44	2	1,20
d) Quanto se preocupa com isso?	AFP4	3,27	3	1,21
e) Quanto pensa nisso?	AFP5	3,24	3	1,26

Fonte: dados da pesquisa

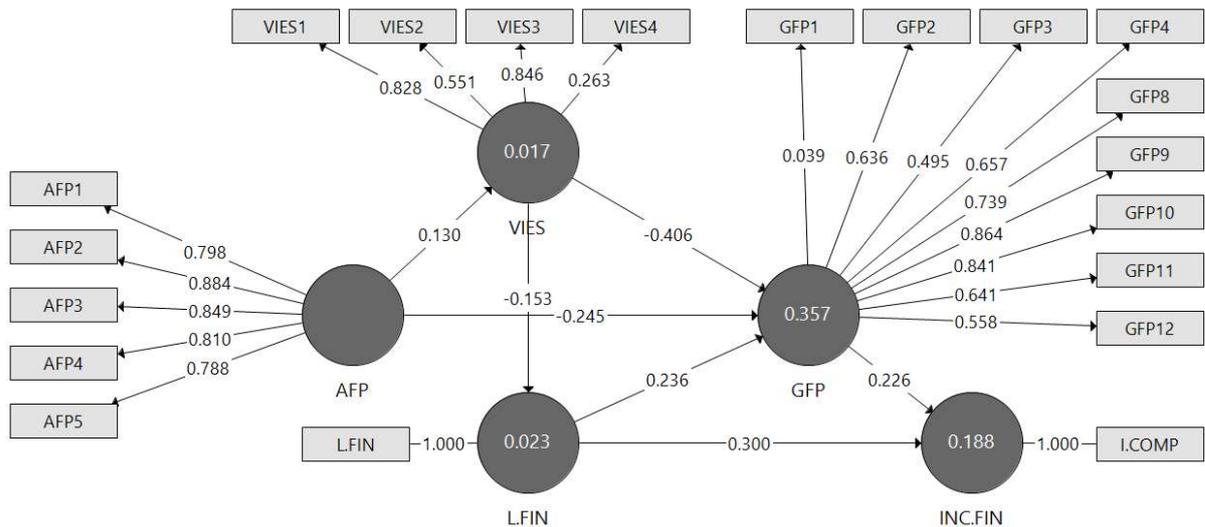
A partir da análise dos dados, especialmente da mediana, notou-se que a amostra pode ser dividida em dois grupos de tamanhos equivalentes. A média aferida entre os respondentes é menor do que aquela mensurada por Alcover, Salgado, Nazar, Ramírez-Vielma e González-Suhr (no prelo), de 3,04, e conduzida durante a pandemia em outro país da América do Sul, o Chile. Os motivos que fazem um indivíduo ter uma percepção de ameaça financeira maior do que outro está fora do escopo do trabalho, mas estudos indicam que algumas características da personalidade podem potencializar os sentimentos de ameaça financeira (Admus & Grežo, 2021; Mann, Krueger, & Vohs, 2020).

4.4 Análise de caminhos

A análise de caminhos (ou de trajetórias) é uma extensão da análise de regressão linear de mínimos quadrados, e permite estimar efeitos diretos e indiretos de variáveis independentes sobre variáveis dependentes. As variáveis podem ser latentes (construto), mensurada por análise fatorial confirmatória a partir de duas ou mais variáveis, ou observada, que pode ser mensurada sem erro (de forma direta) (Neves, 2018). Os diagramas de caminhos, que são representações gráficas da relação complexa entre um conjunto de variáveis mensuradas, são compostos por dois elementos: (1) o modelo estrutural, também chamado de modelo interno (*inner model*), que descreve a relação entre as variáveis, e (2) os modelos de mensuração, que descrevem a relações entre as variáveis latentes e suas medidas (indicadores) (Hair *et al.*, 2017). A figura

abaixo apresenta o diagrama de trajetórias gerado pelo algoritmo do SmartPLS® com base nos dados da pesquisa.

Figura 7 - Diagrama de caminhos



Fonte: dados da pesquisa

Os construtos que agem somente como variáveis independentes são referidos como variáveis exógenas, e estão do lado esquerdo do modelo (Hair *et al.*, 2017). Neste estudo, a Ameaça Financeira Percebida [AFP] é a única variável classificada dessa forma. Quando as variáveis servem somente como variáveis dependentes ou como variáveis dependentes e independentes, elas são chamadas de variáveis endógenas (Hair *et al.*, 2017). Os construtos Viés do Presente [VIÉS] e Gestão Financeira Pessoal [GFP], bem como as variáveis Letramento Financeiro [L.FIN] e Inclusão Financeira [INC.FIN], foram classificados assim.

4.4.1 Análises do ajuste do modelo

As análises do ajuste do modelo são feitas em dois momentos. Primeiramente, se avalia o modelo de mensuração (1), e após os ajustes destes se avalia o modelo de caminhos (2) (Hair *et al.*, 2017). Os critérios utilizados estão resumidos no quadro 10:

Quadro 10 - Síntese do ajuste do modelo de equações estruturais

Indicador/ procedimento	Propósito	Valores referenciais/ critério	Referências
1.1 AVE	Avaliar a validade convergente	AVE > 0,5	Henseler, Ringle e Sinkovics (2009)
1.2 Cargas Fatoriais	Elevar a AVE (ou CC)	Carga fatorial < 0,4: eliminar 0,4 ≤ carga fatorial < 0,7: eliminar apenas se aumentar a AVE (ou CC) até o nível recomendado	Hair <i>et al.</i> (2017)
1.3 Alfa de Cronbach e Confiabilidade (AC) Composta (CC)	Verificar a confiabilidade do modelo	AC > 0,7 0,7 > CC > 0,9	Hair <i>et al.</i> (2017)
1.4 HTMT	Avaliar a validade discriminante	HTMT < 0,85	Henseler, Ringle e Sarstedt (2015)
2.1 VIF	Examinar problemas de colinearidade	0,2 > VIF > 0,5	Hair <i>et al.</i> (2017)
2.2 Teste T de Student	Analisar as significâncias das correlações e regressões	t ≥ 1,96	Hair <i>et al.</i> (2017)
2.3 Coeficientes de Determinação de Pearson (R²)	Mensurar a porção da variância das variáveis endógenas que é explicada pelo modelo estrutural.	R ² =2% classificado como efeito pequeno, R ² =13% como efeito médio e R ² =26% como efeito grande.	Cohen (1998)
2.4 Tamanho do efeito ou Indicador de Cohen (f²)	Julgar o quanto cada construto é “útil” para o ajuste do modelo	Valores de 0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes.	Cohen (1998)
2.5 Validade Preditiva (Q²) ou indicador de Stone-Geisser	Apreciar a acurácia do modelo ajustado	Q ² > 0	Chin (2010)

Fonte: adaptado de Ringle *et al.* (2014) e Hair *et al.* (2017)

4.4.1.1 Modelo de mensuração

O primeiro aspecto dos modelos de mensuração a ser apreciado, segundo Ringle *et al.*, (2014) deve ser as Validades Convergentes, obtidas pelas observações das Variâncias Médias Extraídas (*Average Variance Extracted* – AVE). Utiliza-se o critério de Fornell e Larcker (1981). Um valor de AVE > 0,5 indica Validade Convergente suficiente, o que significa que a variável latente é capaz de explicar mais do que a metade da variância de seus indicadores na média (Henseler *et al.*, 2009). A verificação da tabela fornecida pelo *software* mostra que os construtos GFP e VIES apresentam valores da AVE < 0,5.

Tabela 4 - Validade Convergente dos modelos de mensuração

Variável	Alfa de Cronbach	rho_A	Confiabilidade Composta	Variância Média Extraída (AVE)
AFP	0.885	0.897	0.915	0.683
GFP	0.800	0.856	0.852	0.423
INC.FIN	1.000	1.000	1.000	1.000
L.FIN	1.000	1.000	1.000	1.000
VIES	0.590	0.714	0.735	0.443

Fonte: dados da pesquisa

Nessas situações, deve-se eliminar indicadores com cargas fatoriais (correlações) de menor valor para elevar a AVE do construto. Hair *et al.* (2017) sugerem que os indicadores com carga fatorial $< 0,4$ devem ser excluídos do respectivo construto. O VIES4, bem como o GFP1 se enquadram nessa categoria. Após a eliminação dos mesmos, observou-se que houve um aumento das AVEs de 0,423 para 0,475 no GFP, e de 0,443 para 0,569 no VIES. Por conseguinte, a AVE do GFP ainda estava abaixo do patamar recomendado por Henseler *et al.* (2009). Indicadores com carga entre 0,4 e 0,7 devem ser eliminados apenas se resultar em aumento de AVE (ou Confiabilidade Composta) até o nível indicado. Optou-se pelo descarte do indicador GFP12. Com isso, obteve-se os seguintes valores de AVE:

Tabela 5 - Validade convergente ajustada dos modelos de mensuração

Variável	Alfa de Cronbach	rho_A	Confiabilidade Composta	Variância Média Extraída (AVE)
AFP	0.885	0.892	0.915	0.684
GFP	0.834	0.855	0.877	0.511
INC.FIN	1.000	1.000	1.000	1.000
L.FIN	1.000	1.000	1.000	1.000
VIES	0.629	0.702	0.793	0.569

Fonte: dados da pesquisa

O segundo aspecto a ser avaliado, após garantir a Validade Convergente, foi a Confiabilidade da Consistência Interna. O critério tradicionalmente utilizado é o Alfa de Cronbach [AC], que é baseado em intercorrelações das variáveis. Entretanto, esse indicador é sensível ao número de itens na escala, e geralmente tende a subestimar a Confiabilidade da

Consistência Interna (Hair *et al.*, 2017). Devido às limitações do Alfa de Cronbach, é tecnicamente mais apropriado o uso da Confiabilidade Composta. Valores entre 0,7 e 0,9 são considerados satisfatórios. Valores acima de 0,9, como no caso da AFP (0,915), não são desejáveis, exceto em variáveis compostas por apenas um indicador (item). Porém, a Confiabilidade Composta tende a superestimar a Confiabilidade da Consistência Interna. Por isso, segundo Hair *et al.* (2017), a verdadeira confiabilidade normalmente está entre o Alfa de Cronbach e a Confiabilidade Composta, ou seja, de cerca de 0,9 no referido indicador.

O terceiro aspecto observado nos modelos de mensuração foi a Validade Discriminante, que é entendida como um indício de que as variáveis são independentes umas das outras (Hair *et al.*, 2017). Tradicionalmente, os pesquisadores têm confiado em duas medidas de Validade Discriminante: as cargas cruzadas (*cross loadings*) e o critério de Fornell-Larcker. Todavia, de acordo com Henseler *et al.* (2015), ambas abordagens falham em detectar problemas de forma confiável. Por esse motivo, os autores sugerem o uso do Rácio Heterotrait-Monotrait [HTMT]. O valor máximo deve ser de 0,9 em modelos que incluam construtos que são conceitualmente similares, e de 0,85 em modelos com construtos que são conceitualmente mais distintos.

Tabela 6 - Rácio Heterotrait-Monotrait

Variável	AFP	GFP	INC.FIN	L.FIN	VIES
AFP					
GFP	0.398				
INC.FIN	0.278	0.323			
L.FIN	0.188	0.344	0.377		
VIES	0.192	0.631	0.266	0.194	

Fonte: dados da pesquisa

Conforme a tabela 6, todas as variáveis apresentaram valores inferiores a 0,85. Henseler *et al.* (2015) sugerem a realização do procedimento chamado *bootstrapping* para testar a significância estatística do HTMT. Neste procedimento não paramétrico, subamostras são criadas com observações retiradas aleatoriamente (com substituição) do conjunto de dados

original. O número de subamostras deve ser grande (por exemplo, 5000). Um intervalo de confiança contendo o valor 1 indica falta de Validade Discriminante (Hair *et al.*, 2017). Para um intervalo de confiança de 95%, obteve-se os seguintes resultados:

Tabela 7 - Resultados do *Bootstrapping*

Relação	Coefficiente de caminho (β)	2.5%	97.5%
AFP -> GFP	-0.264	-0.351	-0.168
AFP -> VIES	0.132	0.006	0.229
GFP -> INC.FIN	0.204	0.092	0.309
L.FIN -> GFP	0.207	0.117	0.292
L.FIN -> INC.FIN	0.314	0.217	0.406
VIES -> GFP	-0.424	-0.499	-0.329
VIES -> L.FIN	-0.155	-0.248	-0.058

Fonte: dados da pesquisa

Como pode ser notado, nenhuma das combinações de variáveis latentes apresentou o valor 1 no intervalo de confiança de 95%, o que assegurou a Validade Discriminante. Desse modo, a avaliação dos modelos de mensuração foi finalizada. No próximo tópico, serão demonstrados os resultados da análise do modelo de caminhos.

4.4.1.2 Modelo de caminhos

A primeira etapa da análise foi investigar a existência de problemas de colinearidade, pois a estimativa dos coeficientes de caminho no modelo estrutural é baseada em regressões *Ordinary Least Squares* [OLS], e assim como em uma regressão múltipla regular, esses coeficientes podem ser tendenciosos (Nascimento & Macedo, 2016). A medida utilizada é o Fator de Inflação de Variância (*Variance Inflation Factor* - VIF) (Hair *et al.*, 2017). Foi necessário analisar o VIF de cada conjunto de construtos preditores separadamente para cada subparte do modelo estrutural. No modelo, as variáveis AFP, VIES e L.FIN em conjunto explicam a GFP. Da mesma forma, a GFP e o L.FIN atuam como preditores da INC.FIN. Ademais, checkou-se problemas de colinearidade entre as variáveis VIES e L.FIN e entre AFP

e VIES. Os valores da VIF devem estar abaixo do limite de 5, o que foi observado em todos os casos.

Tabela 8 - Variance Inflation Factor do modelo interno

Variável	AFP	GFP	INC.FIN	L.FIN	VIES
AFP		1.044			1.000
GFP			1.113		
INC.FIN					
L.FIN		1.052	1.113		
VIES		1.035		1.000	

Fonte: dados da pesquisa

Depois de se descartar a existência de problemas de colinearidade entre as variáveis, a próxima etapa da análise foi avaliar a significância dos coeficientes de caminho do modelo estrutural, que representam as relações hipotéticas entre os construtos. Os coeficientes têm valores padronizados entre aproximadamente -1 e +1 (podem ser maiores, mas normalmente estão entre esses limites) (Hair *et al.*, 2017). Valores próximos a +1 representam relações positivas fortes (e vice-versa para valores negativos) que são estatisticamente significativas, ou seja, diferente de zero na população. Quanto mais próximo de zero, mais fracas são as relações. Valores extremamente baixos, próximos a zero, geralmente não são estatisticamente significativos.

A significância de um coeficiente depende de seu erro padrão, que é obtido pelo *bootstrapping* (entre outras formas). O procedimento também permite calcular os valores dos testes *t* de Student e os valores de *p* para todos os coeficientes do modelo estrutural. Quando o valor do teste *t* é maior que o valor crítico, conclui-se que o coeficiente é significativo a uma certa probabilidade de erro (nível de significância). Os valores críticos geralmente utilizados em teste bicaudais são 1,65 (nível de significância = 10%), 1,96 (nível de significância = 5%), 2,57 (nível de significância = 1%) (Hair *et al.*, 2017). Em *marketing*, pesquisadores usualmente assumem um nível de significância de 5%.

Tabela 9 - Testes T e Valores de P

Caminho	Amostra original (O)	Média da amostra (M)	Desvio Padrão (STDEV)	Estatística T ((O/STDEV))	Valores de P
AFP -> GFP	-0.260	-0.261	0.047	5.542	0.000
AFP -> VIES	0.126	0.132	0.056	2.232	0.026
GFP -> INC.FIN	0.202	0.203	0.056	3.614	0.000
L.FIN -> GFP	0.208	0.207	0.045	4.594	0.000
L.FIN -> INC.FIN	0.313	0.312	0.048	6.483	0.000
VIES -> GFP	-0.422	-0.426	0.042	9.941	0.000
VIES -> L.FIN	-0.154	-0.156	0.049	3.136	0.002

Fonte: dados da pesquisa

O nível de significância escolhido foi de 5%, por conseguinte todos os valores do teste t deveriam ser acima do valor de referência de 1,96, e os valores de p deveriam ser abaixo de 0,05. As relações foram consideradas significativas, já que os valores observados atenderam aos critérios estabelecidos.

A medida mais frequentemente utilizada para avaliar o modelo estrutural é o coeficiente de determinação (R^2). Os R^2 aferem a porção da variância das variáveis endógenas que é explicada pelo modelo estrutural (Ringle *et al.*, 2014). Seus valores variam entre 0 e 1, com os patamares mais altos indicando maior nível de precisão preditiva. Cohen (1988) sugere que, no âmbito ciências comportamentais, um $R^2= 0,02$ seja classificado como efeito pequeno, $R^2= 0,13$ como efeito médio e $R^2= 0,26$ como efeito grande. Todavia, um $R^2= 0,20$ pode ser considerado alto em disciplinas como comportamento do consumidor (Hair *et al.*, 2017).

Tabela 10 - Coeficientes de determinação

Variável latente	R quadrado	R quadrado ajustado
GFP	0.363	0.357
INC.FIN	0.179	0.174
L.FIN	0.024	0.021
VIES	0.016	0.013

Fonte: dados da pesquisa

O coeficiente de determinação da variável dependente inclusão financeira foi calculado em 0,179. Isso significa que as variáveis gestão financeira pessoal e letramento financeiro têm um efeito médio na variância do índice de inclusão financeira utilizado no estudo, de acordo com o critério de Cohen (1988). Já o coeficiente de determinação da gestão financeira pessoal é considerado alto, indicando que as variáveis ameaça financeira percebida, viés do presente e letramento financeiro, em conjunto, são preditores relevantes do construto.

Além de avaliar a significância dos coeficientes de caminho e os valores de R^2 , é importante reportar e discutir o tamanho do efeito (f^2), bem como a relevância preditiva (Q^2). O f^2 , ou indicador de Cohen, é obtido pela inclusão e exclusão de variáveis do modelo (um a um). Estima-se o quanto cada variável é “útil” para o ajuste do modelo. O f^2 é avaliado pela razão entre a parte explicada pelo modelo e a parte não explicada ($f^2 = R^2 / (1 - R^2)$) (Ringle *et al.*, 2014). Obteve-se os valores constantes na tabela abaixo:

Tabela 11 - Valores de f^2

Variável exógena	AFP	GFP	INC.FIN	L.FIN	VIES
AFP		0.102			0.016
GFP			0.045		
INC.FIN					
L.FIN		0.064	0.107		
VIES		0.270		0.024	

Fonte: dados da pesquisa

De acordo com Cohen (1988), os valores de 0,02, 0,15 e 0,35, representam pequeno, médio e grande efeitos, respectivamente, da variável exógena na variável endógena. Valores menores que 0,02 indicam que não há efeito. Para inclusão financeira, o f^2 calculado é de 0,045 para a GFP e 0,107 para o VIES, respectivamente, ou seja, ambos são considerados pequenos.

Dando sequência na verificação da precisão preditiva, analisou-se os valores de Q^2 , de Stone-Geisser. Essa medida avalia quanto do modelo se aproxima do que se esperava dele (acurácia do modelo ajustado) (Ringle *et al.*, 2014). Como critério de avaliação, os valores

obtidos devem ser maiores do que zero. O procedimento utilizado para calcular o Q^2 é o *Blindfolding*. Na sua janela de configuração, deve ser escolhido a omissão de distância. Valores de cinco a dez são sugeridos para a maioria das pesquisas (Hair *et al.*, 2017). A divisão do número de observações da amostra pela distância escolhida não pode resultar em um número inteiro. Escolheu-se o $D = 7$ ($340/7 = 48,6$), e todas as variáveis atenderam ao critério, suportando a relevância preditiva do modelo para a variável endógena, conforme a tabela 12.

Tabela 12 - Valores de Q^2

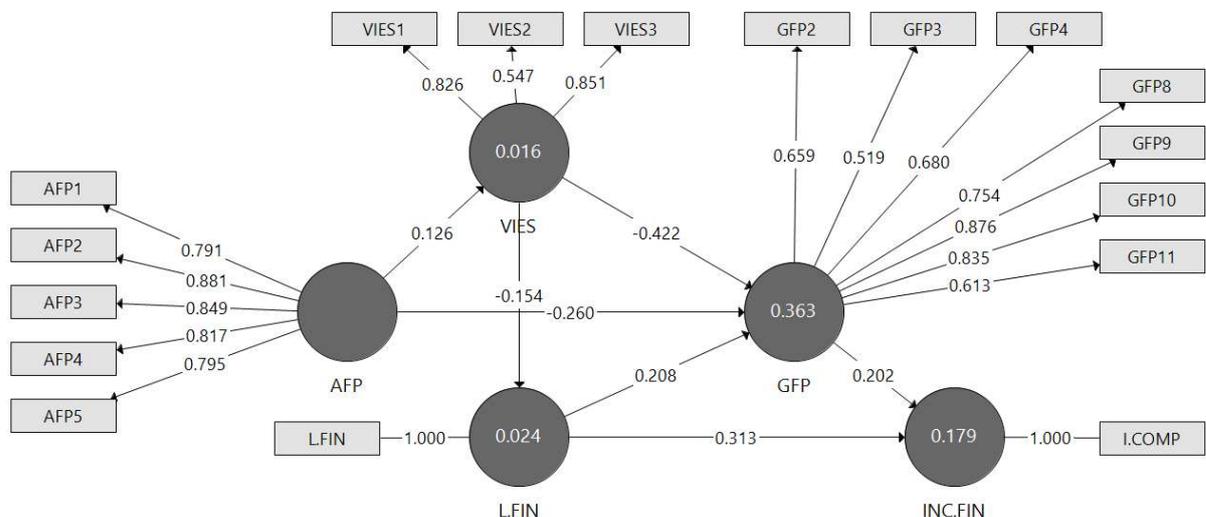
Variável	SSO	SSE	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
AFP	1.700.000	1.700.000	
GFP	2.380.000	1.949.715	0.181
INC.FIN	340.000	283.024	0.168
L.FIN	340.000	333.412	0.019
VIES	1.020.000	1.014.235	0.006

Fonte: dados da pesquisa

4.5 Síntese dos resultados

Para melhor visualização das hipóteses, a figura 8 apresenta o modelo final elaborado a partir dos ajustes efetuados.

Figura 8 - Modelo final



Fonte: dados da pesquisa

Considerando os resultados obtidos a partir das análises do modelo de mensuração e do modelo de caminhos, chegou-se às seguintes decisões sobre as hipóteses:

Hipótese	Relação	Coefficiente de caminho (β)	Valor- <i>t</i>	Decisão
H1 (+)	GFP → INC.FIN	0.202	5.610***	Aceita
H2 (+)	L.FIN → GFP	0.208	3.567***	Aceita
H3 (+)	L.FIN → INC.FIN	0.313	6.433***	Aceita
H4 (-)	VIÉS → GFP	-0.422	10.083***	Aceita
H5 (-)	VIÉS → L.FIN	-0.154	3.062**	Aceita
H6 (+)	AFP → VIÉS	0.126	2.244*	Aceita
H7 (-)	AFP → GFP	-0.260	5.610***	Aceita

*** $p < .001$; ** $p < .01$; * $p < .05$

Fonte: dados da pesquisa

4.6 Discussão dos Resultados

O construto GFP englobou dois conjuntos de comportamentos essenciais para a capacidade financeira: viver dentro do orçamento e planejamento para o futuro (Lin *et al.*, 2019). Os dados obtidos ($\beta = 0,202$; $p < 0,001$) comprovam que quanto mais frequente a prática destes comportamentos financeiros, maior tende a ser a inclusão financeira, mensurada por meio do índice baseado em Xu (2020). A identificação desta relação está em linha com os resultados de outras pesquisas (Birkenmaier & Fu, 2020; Ksendzova *et al.*, 2017; Morgan & Long, 2020). Isso significa que o grupo com mal servidos apresentou, na média, um comportamento de gestão financeira menos desejável do que o grupo com financeiramente incluídos.

O letramento financeiro, que neste estudo foi entendido como sinônimo de conhecimento financeiro, também tem relação positiva ($\beta = 0,313$; $p < 0,001$) com a inclusão financeira. Ademais, foi demonstrado que quanto mais o indivíduo conhece sobre conceitos básicos de finanças, maior a probabilidade de adoção de investimentos mais complexos, como previdência privada, ações e fundos, e menor a tendência de aplicação na caderneta de poupança. As formas de investimento escolhidas devem estar de acordo com o perfil do

investidor, sobretudo em relação à sua tolerância ao risco (Fortuna, 2015). Com base no conhecimento sobre juros, inflação e diversificação, pode-se selecionar o serviço financeiro mais adequado à necessidade do indivíduo e/ou de sua família. A combinação de um bom conhecimento financeiro com a adoção de comportamentos financeiros desejáveis é um dos fatores ($R^2 = 0,179$) que contribuem para a inclusão financeira.

Comparativamente, o efeito do letramento financeiro sobre a inclusão financeira é maior do que o efeito da gestão financeira pessoal. Entretanto, o letramento financeiro também tem uma relação positiva com a gestão financeira pessoal ($\beta = 0,208$; $p < 0,001$). Ainda que não haja consenso sobre quais iniciativas educacionais são mais eficientes para aumentar o conhecimento sobre finanças, e consequentemente, a prática de comportamentos financeiros desejáveis pela população (Kaiser *et al.*, 2020), os governos, as empresas, as instituições de ensino e a sociedade civil devem trabalhar em conjunto para ampliar a oferta de ações de educação financeira para os cidadãos.

Características psicológicas, como a orientação temporal de curto prazo, também conhecida como viés do presente, influenciam a gestão financeira pessoal, porém negativamente. Neste estudo, a relação com maior intensidade foi identificada entre os dois construtos ($\beta = - 0,422$; $p < 0,001$). Depreende-se que os indivíduos que valorizam excessivamente o presente tendem a ter dificuldades em pagar suas contas e ficar dentro do orçamento (caso tenha um), e a não ter o hábito de poupar, seja para formar reservas de emergências, para objetivos de longo prazo, como adquirir um bem, para a educação dos filhos, ou para a aposentadoria. Assim sendo, intervenções podem ser necessárias para estimular a adoção de comportamentos financeiros responsáveis (Karlan, Ratan, & Zinman, 2014). Richard Thaler e Cass Sunstein propuseram um artifício denominado *nudge* (traduzido livremente para empurrãozinho ou cutucada), que tenta “influenciar as escolhas de um modo que melhore as vidas dos que escolhem, segundo o julgamento deles mesmos” (Thaler, 2019, p. 337). Com

isso, equívocos previsíveis que os cidadãos cometem podem ser antecipados e políticas públicas concebidas com objetivo de reduzi-los.

Devido às questões éticas, deve-se adotar regras claras de conduta e transparência para a aplicação dos *nudges* (Thaler, 2019). No contexto do planejamento para a aposentaria, a inscrição automática (regras *default*) em planos de previdência privada se mostrou extraordinariamente eficaz para promover e aumentar a poupança. Essa estratégia pode ser introduzida no âmbito das empresas, desde que observadas as questões legais. Outro *nudge*, como o lembrete por mensagem de texto ou e-mail, pode ser utilizado para alertar as pessoas quanto ao atraso no pagamento de contas, o que evita o pagamento de taxas adicionais e juros (Sunstein, 2014).

O viés do presente também está relacionado com o letramento financeiro. Estudos prévios (Gonçalves & Ponchio, 2018; Hastings *et al.*, 2013) demonstraram que os indivíduos que apresentam essa orientação temporal tendem a investir menos na aquisição de conhecimento financeiro, o que também foi detectado nesta pesquisa ($\beta = -0,154$; $p < 0,01$). Considerando o impacto tanto na gestão financeira pessoal, como no letramento financeiro, o viés do presente deve ser tratado como um empecilho na direção ao aumento da capacidade financeira. Para a formação de cidadãos mais orientados para o futuro, intervenções educacionais nas escolas podem surtir um efeito positivo (Lührmann *et al.*, 2018).

Como sugestão, as instituições provedoras de serviços financeiros poderiam adicionar a avaliação dessa característica psicológica na análise do perfil de seus clientes, desde que previamente autorizado por eles. Caso seja detectado o viés do presente, os serviços financeiros oferecidos devem levar em consideração esse aspecto. Por exemplo, aplicações programadas (mecanismos de compromisso) em CDB e previdência privada ajudariam no controle de gastos desnecessários, e contribuiriam para a formação de reservas financeiras de emergência e para a

aposentadoria. Isto beneficiaria o cliente, assim como a instituição financeira, visto que aumentaria a disponibilidade de recursos para suas operações.

Por fim, avaliou-se as relações entre a ameaça financeira percebida com o viés do presente e com a gestão financeira pessoal. No primeiro caso, constatou-se que a relação é positiva ($\beta = 0,126$; $p < 0,05$), isto é, quanto mais intenso esse sentimento, maior a tendência de se valorizar o presente em detrimento do futuro. No segundo caso, verificou-se que a relação é negativa ($\beta = - 0,260$; $p < 0,001$). Este resultado é o oposto ao que foi relatado por Marjanovic *et al.* (2018) e Adamus e Grežo (2021). Infere-se que, na média, as estratégias de enfrentamento (*coping*) que os participantes da pesquisa com os maiores índices de ameaça financeira percebida adotaram na pandemia de COVID-19 envolveram a adoção de comportamentos financeiros indesejáveis.

A pesquisa não analisou se a ameaça financeira percebida era sentida como consequência de uma situação pontual ou se era recorrente/crônica. A adoção habitual de comportamentos financeiros indesejáveis, como gastar mais do que a renda, traz dificuldades adicionais para a situação financeira do indivíduo e de sua família, pois pode se tornar um ciclo vicioso. Com o foco em resolver problemas de curto prazo e na gratificação imediata, não conseguem formar reservas financeiras para o futuro (Gonçalves & Ponchio, 2018). Sem reservas financeiras, e com dificuldade em pagar as contas, a situação de vulnerabilidade e ameaça financeira percebida são mantidas, ao menos que haja aumento na renda familiar ou o recebimento de recursos financeiros extraordinários.

Estudos recentes demonstram que o processo de formação da capacidade financeira para a idade adulta deve ser iniciado ainda na infância (CFPB, 2016; Money & Pensions Service, 2019). As crianças começam a adquirir os “blocos de construção” da capacidade financeira ainda na pré-escola, e continuam a desenvolvê-los quando adolescentes e jovens adultos. Segundo o CFPB (2016), esses blocos podem ser divididos em: I) função executiva: está

relacionada com orientação para o futuro, perseverança, planejamento e estabelecimento de metas; II) normas e hábitos financeiros: leva a uma gestão financeira eficaz, e III) conhecimento financeiro e habilidades de tomada de decisão: suportam estratégias deliberadas de tomada de decisão financeira.

A partir desta perspectiva, e das relações investigadas no âmbito deste estudo, entende-se que a maior parte dos esforços concernentes à capacitação financeira deve ser direcionados para a formação dos indivíduos, devido aos resultados a longo prazo. Iniciativas educacionais, seja para crianças, adolescentes ou adultos, não devem focar apenas em conhecimento, e sim em todos os aspectos que envolvem ser financeiramente capaz. Cidadãos preparados para agir no melhor de seus interesses aumentam seu bem-estar financeiro e beneficiam a sociedade como um todo.

5 Considerações finais

O presente estudo se propôs a avaliar a capacidade financeira de um grupo de indivíduos, com ênfase em aspectos não sociodemográficos. Os elementos analisados fizeram parte de outras pesquisas semelhantes, como Finney (2018), Lin *et al.* (2019) e World Bank *et al.* (2020). Constatou-se que os fatores que compõem a capacidade financeira são interconectados, reforçando a necessidade de uma abordagem multidimensional para seu aprimoramento na sociedade.

O trabalho contribuiu com a literatura pela forma integrada de análise desses fatores. O país carece de investigações sobre a capacidade financeira de sua população a partir de uma abordagem holística. Evidenciou-se que comportamento financeiro desejável não é necessariamente impulsionado somente pelo letramento financeiro. Traços psicológicos, como o viés do presente, também desempenham um papel importante (e mais relevante do que o próprio letramento financeiro). As reações individuais ao ambiente externo (econômico) também influenciam a prática de tais comportamentos, em intensidade intermediária entre ambos. O uso de serviços financeiros não são um fim em si, mas ferramentas para satisfazer uma necessidade específica, seja para facilitar as transações financeiras cotidianas, para obter recursos em momentos adversos, ou planejar um futuro com maior segurança material.

Como contribuição gerencial, o estudo demonstrou que, conhecendo mais a fundo seus clientes, as instituições financeiras podem oferecer os serviços financeiros mais adequados a cada perfil comportamental. Por conseguinte, aumentará sua capacidade e bem-estar financeiros.

A pesquisa não avaliou o uso do PIX, o sistema de pagamentos instantâneos do Brasil, que passou a operar em novembro de 2020. Em fevereiro de 2021, foram feitas 275 milhões de transação com o sistema (Neto, 2021). O PIX contribuirá para a eletrônica dos pagamentos e para a inclusão financeira. É possível que alguns dos consumidores mal servidos da amostra

que nunca tenham tido qualquer tipo de cartão passem a utilizar o PIX, substituindo o uso do dinheiro em suas transações.

Entre as limitações de pesquisa, está o fato de que a amostra não representa a população brasileira. Estudos probabilísticos de abrangência nacional podem corroborar ou refutar os resultados encontrados. Ademais, entende-se que há a possibilidade de que os indivíduos participantes tenham respondido às questões para ser julgados da maneira como gostariam, ao invés de simplesmente oferecerem respostas honestas (Gonçalves & Ponchio, 2018), principalmente entre os participantes que foram entrevistados (presencialmente). Outros aspectos psicológicos também influenciam os comportamentos financeiros (Maison, 2019), mas não fizeram parte do escopo desta investigação. Outrossim, o acesso aos serviços financeiros pode ter relação com fatores do lado da oferta.

Sugere-se, para pesquisas futuras, a avaliação dos dados que foram coletados, mas não fizeram parte desta pesquisa, como o uso do nome de terceiros para fazer compras e a subescala de crédito (restrita aos consumidores financeiramente incluídos). Também podem ser feitas análises específicas de uso de cada tipo de serviços financeiro. Os dados sociodemográficos, em conjunto com os fatores já explorados, podem ser utilizados para análises de *clusters* e segmentação, alterando o foco explicativo da capacidade financeira.

Referências

- Abreu, M., & Mendes, V. (2010). Financial Literacy and Portfolio Diversification. *Quantitative Finance*, 10(5), 515-528. DOI: 10.1080/14697680902878105
- Achugamonu, U. B., Adetiloye, K. A., Adegbite, E. O., Babajide, A. A., & Akintola, F. A. (2020). *Cogent Social Sciences*, 6(1), 1-15. DOI: 10.1080/23311886.2020.1730046
- Adamus, M., Grežo, M. (2021). Individual Differences in Behavioural Responses to the Financial Threat Posed by the COVID-19 Pandemic. *Personality and Individual Differences*, 179. DOI: 10.1016/j.paid.2021.110916
- Agência Senado (2020). *Governo cria conta digital para depositar benefícios sociais a cidadãos*. Recuperado em 15 junho, 2020, de <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/06/15/governo-cria-conta-digital-para-depositar-beneficios-sociais-a-cidadaos>
- Alcover, C., Salgado, S., Nazar, G., Ramírez-Vielma, R., González-Suhr, C. (no prelo). Job insecurity, financial threat and mental health in the COVID-19 context: The buffer role of perceived social support. *medRxiv*. DOI: 10.1101/2020.07.31.20165910
- Allen, F., Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. S. M. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1-30. DOI: 10.1016/j.jfi.2015.12.003
- Allen, F., Qian, M., & Xie, J. (2019). Understanding Informal Financing. *Journal of Financial Intermediation*, 39, 19-33. DOI: 10.1016/j.jfi.2018.06.004
- Alsemgeest, L. (2015). Arguments for and against financial literacy education: where to go from here? *International Journal of Consumer Studies*, 39(2), 155-161. DOI: 10.1111/ijcs.12163
- Anderloni, L., & Carluccio, E.M. (2007). Access to Bank Accounts and Payment Services. In: L. Anderloni, M.D. Braga, & E.M. Carluccio (Eds.). *New Frontiers in Banking Services* (pp. 5-105). Berlin: Springer.
- Apaam, G., Burnhouse, A., Chu, K., Ernst, K., Fritzdixon, K., Goodstein, R., Lloro, A., Opoku, C., Sharma, D., & Weinstein, J. (2018). *2017 FDIC National Survey of Unbanked and Underbanked Households*. Recuperado em 7 junho, 2020, de <https://www.fdic.gov/householdsurvey/2017/2017report.pdf>
- Arellano, A., Cámara, N., & Desmet, N. (2019). Financial Resilience of Brazilian Households. *BBVA Research*.
- Associação de Educação Financeira do Brasil & Plano CDE (2018). *2º Mapeamento Nacional das Iniciativas de Educação Financeira*. Recuperado em 12 maio, 2020, de https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento_2018.pdf
- Associação Brasileira das Entidades dos Mercado Financeiros e de Capitais (2020). *Raio X do Investidor Brasileiro* (3a ed.). Recuperado em 2 fevereiro, 2020, de Raio X do Investidor 2020 | Especial (anbima.com.br)

- Associação Nacional dos Executivos de Finanças Administração e Contabilidade (2021). *Pesquisa de Juros: fevereiro 2021*. Recuperado em 28 março, 2021, de https://3783fb27-40b2-47fab2d-4ffef8b3c87b.filesusr.com/ugd/21624f_d0134bdaa8ec4a7fb757fe21bdca4213.pdf
- Atkinson, A., & Messy, F. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INPE Evidence, Policies and Practices [OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, nº 34]. *OECD Publishing*. DOI: 10.1787/20797117
- Banco Central do Brasil (2016). *Uso e qualidade de serviços financeiros no Brasil: uma análise sobre os resultados de pesquisa realizada pelo Banco Central*. Brasília: Banco Central do Brasil Recuperado em 2 setembro, 2020 de https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/serie_cidadania_financeira_3_uso_qualidade_servicos.pdf
- Banco Central do Brasil (2018a). *Relatório de Cidadania Financeira*. Brasília: Banco Central do Brasil. Recuperado em 5 março, 2020 de <https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/index.html>.
- Banco Central do Brasil (2018b). *O brasileiro e sua relação com o dinheiro: pesquisa 2018*. Brasília: Banco Central do Brasil. Recuperado em 7 março, 2020, de https://www.bcb.gov.br/content/cedulasemoedas/pesquisabrasileirodinheiro/Apresentacao_brasileiro_relacao_dinheiro_2018.pdf
- Banco Central do Brasil (2018c). *O que é cidadania financeira? Definição, papel dos atores e possíveis ações*. Brasília: Banco Central do Brasil Recuperado em 14 junho, 2020, de https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/conceito_cidadania_financeira.pdf
- Banco Central do Brasil (2020a). *Pagamentos instantâneos*. Recuperado em 29 maio, 2020, de <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/pagamentosinstantaneos>
- Banco Central do Brasil (2020b). *Série cidadania financeira: estudos sobre educação, proteção e inclusão*. Brasília: Banco Central do Brasil. Recuperado em 27 fevereiro, 2020, de <https://www.bcb.gov.br/cidadaniafinanceira>
- Barr, M. S. (2004). Banking the Poor. *Yale Journal on Regulation*, 21(1), 121-237.
- Bertrand, M., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2006). Behavioral Economics and Marketing in Aid of Decision Making Among the Poor. *Journal of Public Policy and Marketing*, 16(1), 8-23. DOI: 10.1509/jppm.25.1.8
- Birkenmaier, J., & Fu, A. J. (2019). Does Consumer Financial Management Behavior Relate to Their Financial Access? *Journal of Consumer Policy*, 42, 333-348. DOI: 10.1007/s10603-019-09418-z
- Birkenmaier, J. & Fu, A. J. (2020). Financial Behavior and Financial Access: A Latent Class Analysis. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(2), 179-192. DOI: 10.1891/JFCP-18-00067
- Brown, M., & Graf, R. (2013). Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland. *Numeracy*, 6(2), 1-23. DOI: 10.5038/1936-4660.6.2.6

- Bruhn, M., Leão, L. de S., Legovini, A., Marchetti, R., & Zia, B. (2016). The Impact of High School Financial Education: Evidence from a Large-Scale Evaluation in Brazil. *American Economic Journal*, 8(4), 256-295. DOI: 10.1257/app.20150149
- Brujin, E. de, Antonides, G. (2020). Determinants of financial worry and rumination. *Journal of Economic Psychology*, 76. DOI: 10.1016/j.joep.2019.102233
- Caixa Econômica Federal (2020). *Poupança Social Digital Caixa*. Recuperado em 15 junho, 2020, de <http://www.caixa.gov.br/voce/poupanca-e-investimentos/poupanca-social-digital/Paginas/default.aspx>
- Caplan, M., Birkenmaier, J., Bae, J. (2020). Financial exclusion in OECD countries: A scoping review. *International Journal of Social Welfare*, 1-14. DOI: 10.1111/ijsw.12430
- Caplan, M., Sherraden, M. J., & Bae, J. (2018). Financial Capability as Social Investment. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 45(4), 147-167.
- Carboni, I., Hougaard, C., Makuvaza, L., & Coetzee, W. (2019). *A client needs-centred approach to financial inclusion measurement*. Recuperado em 29 janeiro, 2021, de https://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/2019-08/AFI_FID_i2i_CS19_AW_digital.pdf
- Cardoso, B. B. (2020). A implementação do Auxílio Emergencial como medida excepcional de proteção social. *Revista de Administração Pública*, 54(4), 1052-1063. DOI: 10.1590/0034-761220200267
- Carpena, F., Cole, S., Shapiro, J., & Zia, B. (2015). The ABCs of Financial Education: Experimental Evidence on Attitudes, Behavior, and Cognitive [Policy Research Working Paper nº 7413]. *World Bank*, Washinton, D.C.
- Cavalcante, A., Crocco, M. A., Santos, F. B. dos, & Nogueira, M. (2018). Financialization and Space: Theoretical and Empirical Contributions. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 20(2), 193-220. DOI: 10.22296/2317-1529.2018v20n2p193
- Chiapa, C., Prina, S., & Parker, A. (2014). The Effects of Financial Inclusion Beyond Financial Outcomes. *Aspirations*.
- Chin, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In Vinzi V. Esposito, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Eds.), *Handbook of partial least squares: Concepts, methods and applications in marketing and related fields* (pp. 655–690). Berlin: Springer.
- Chu, Z., Wang, Z., Xiao, J. J., & Zhang, W. (2017). Financial literacy, Portfolio Choice and Financial Well-being. *Social Indicators Research*, 132(2), 799-820. DOI: 10.1007/s11205-016-1309-2
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- Cohen, N., Davis, K., Tantia, P., Wright, J., Chandrasekhar, C., Spence, T. (2015). *Reimagining Financial Inclusion*. Recuperado em 7 novembro, 2019, de <https://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2015/11/Reimagining-Financial-Inclusion-Final-Web-1.pdf>

- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2011). Prices or Knowledge? What drives demand for financial services in Emerging Markets? *The Journal of Finance*, 66(6), 1933-1967. DOI: 10.1111/j.1540-6261.2011.01696.x
- Comissão de Valores Mobiliários (2015). Vieses do Investidor. *Série CVM Comportamental*, 1. Recuperado em 8 junho, 2020, de <https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Serie-CVMComportamental/CVMComportamental-Vol1-ViesesInvestidor.pdf>
- Comissão de Valores Mobiliários (2015). Vieses do Pougador. *Série CVM Comportamental*, 2. Recuperado em 8 junho, 2020, de https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Serie-CVMComportamental/CVMComportamental_vol2_ViesesPougador.pdf
- Comissão de Valores Mobiliários (2015). Vieses do Consumidor. *Série CVM Comportamental*, 3. Recuperado em 8 junho, 2020, de https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Serie-CVMComportamental/CVMComportamental_Vol3_ViesesConsumidor.pdf
- Comissão de Valores Mobiliários (2017). *Educação financeira para além do conhecimento: estratégias de intervenção no comportamento de poupança*. Recuperado em 25 agosto, 2020, de https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Estudos/Relat_COP_CVM_-Educ_fin_para_alem_do_conhecimento-v1.pdf
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2021). *O perfil do endividamento das famílias brasileiras em 2020*. Recuperado em 1 abril, 2021, de <https://static.poder360.com.br/2021/01/endividamento-2020n-cnc-29jan2021.pdf>
- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2019a). *Educação Financeira e Gestão do Orçamento Familiar*. Recuperado em 22 junho, 2020, de <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/6153>
- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2019b). *Pedido de Empréstimo do Nome a Terceiros*. Recuperado em 22 junho, 2020, de <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/6841>
- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2020a). *Educação Financeira 2020*. Recuperado em 16 junho, 2020, de <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7171>
- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2020b). *Consequências da Inadimplência*. Recuperado em 16 junho, 2020, de <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7266>
- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2020c). *Retrospectiva 2019 x Expectativas do Consumidor em 2020*. Recuperado em 16 junho, 2020, de <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7127>

- Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas & Serviço de Proteção ao Crédito (2020d). *Inadimplência de Pessoas Físicas*. Recuperado em 17 junho, 2020 de <https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/noticia/7274>
- Consumer Financial Protection Bureau (2016). *Building blocks to help youth achieve financial capability: A new model and recommendations*. Recuperado em 1 julho, 2020, de https://files.consumerfinance.gov/f/documents/092016_cfpb_BuildingBlocksReport_ModelAndRecommendations_web.pdf
- Consumer Financial Protection Bureau (2020). *Perceived Financial Preparedness, Savings Habits, and Financial Security*. Recuperado em 15 março, 2021, de https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_perceived-financial-preparedness-saving-habits-and-financial-security_2020-09.pdf
- Crocco, M. A., Santos, F., & Figueiredo, A. (2013). Exclusão financeira no Brasil: uma análise regional exploratória. *Revista de Economia Política*, 33(3), 505-526. DOI: 10.1590/S0101-31572013000300008
- Cull, R., Ehrbeck, T., & Holle, N. (2014). Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence [Focus Note nº 92]. *Consultative Group to Assist the Poor*, Washington, D.C.
- Decreto n. 7397, de 22 de dezembro de 2010. *Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF, dispõe sobre a sua gestão e dá outras providências*. Brasília, DF. Recuperado em 10 maio, 2020, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7397.htm
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington: World Bank.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior scale: development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43-87.
- Dew, J. P., & Xiao, J. J. (2013). Financial declines, financial behaviors, and relationship satisfaction during the recession. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 1-20. DOI: 10.4148/jft.v4i1.1723
- Dolan, P., Elliott, A., Metcalfe, R., & Vlaev, I. (2012). Influencing Financial Behavior: From Changing Minds to Changing Contexts. *Journal of Behavioral Finance*, 13(2), 126-142. DOI: 10.1080/15427560.2012.680995
- Dupas, P., Karlan, D., Robinson, J., & Ubfal, D. (2018). Banking the Unbanked? Evidence from Three Countries. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10(2), 257-297. DOI: 10.1257/app.20160597.
- Erta, K., Hunt, S., Iscenko, Z., & Brambley, W. (2013). Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority [Ocasional Paper nº1]. *Financial Conduct Authority*, London, UK.
- Faleiro, R. D. M. (2017). *A Psicologia Positiva no Estudo do Impacto da Crise Financeira*. Tese de doutorado, Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, Universidade do Algarve, Faro, Portugal.

- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, *41*, 1149-1160. DOI: 10.3758/BRM.41.4.1149
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, *60*(8), 1861-2109. DOI: 10.1287/mnsc.2013.1849
- Fiksenbaum, L., Marjanovic, Z., Greenglass, E., & Garcia-Santos, F. (2017a). Impact of economic hardship and financial threat on suicide ideation and confusion. *Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, *151*(5), 477-495. DOI: 10.1080/00223980.2017.1335686
- Fiksenbaum, L., Marjanovic, Z., & Greenglass, E. (2017). Financial threat and individuals' willingness to change financial behavior. *Review of Behavioral Finance*, *9*(2), 128-147. DOI: 10.1108/RBF-09-2016-0056
- Forte, C. M. de J., & Rocha, F. S. (2017). Financial Education for Adults - Women beneficiaries of the Bolsa Família Program (BFP) and Retirees with income of up to two minimum salaries. *International Journal for Innovation Education and Research*, *5*(12), 18-38. DOI: 10.31686/ijer.vol5.iss12.844
- Fortuna, E. (2015). *Mercado financeiro: produtos e serviços* (20a ed.). Rio de Janeiro: Qualitymark Editora.
- Finney, A. (2016). *Defining, measuring and predicting financial capability in the UK: Technical report*. London: Money Advice Service. Recuperado 22 abril, 2020, de <https://www.fincap.org.uk/en/insights/financial-capability-in-the-uk--results-from-the-2018-survey>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *American Marketing Association*, *18*(1), 39-50.
- French, D., & Vigne, S. (2019). The causes and consequences of household financial strain: A systematic review. *International Review of Financial Analysis*, *62*, 150-156. DOI: 10.1016/j.irfa.2018.09.008
- Fundação Getúlio Vargas & Plano CDE (2016). *Segmentação em inclusão financeira no Brasil*. Recuperado em 11 março, 2020, de https://cemif.fgv.br/sites/cemif.fgv.br/files/planocde_fgv_jpmcf_segmentacaoofinanceira.pdf
- Gathergood, J., & Weber, J. (2017). Financial Literacy, Present Bias and Alternative Mortgage Products. *Journal of Banking & Finance*, *78*, 58-83. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2017.01.022
- Gennetian, L. A., & Shafir, E. (2015). The Persistence of Poverty in the Context of Financial Instability: A Behavioral Perspective. *Journal of Policy Analysis and Management*, *34*(4), 904-936. DOI: 10.1002/pam.21854
- Gil, S. (2005). Personality Traits and Coping Styles as Mediators in Risky Sexual Behavior: A Comparison of Male and Female Undergraduate Students. *Social Behavior and Personality*, *33*(2), 149-158. DOI: 10.2224/sbp.2005.33.2.149

- Global Partnership for Financial Inclusion (2016). *Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion: The Evolving Landscape*. Recuperado em 21 abril, 2021, de <http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/GPFI%20White%20Paper%20final%20pre-publication%20version%20March%202016.pdf>>
- Goda, G. S., Levy, M., Manchester, C. F., Sojourner, A., & Tasoff, J. (2019). Predicting retirement savings using survey measures of exponential-growth bias and present bias. *Economic Inquiry*, 57(3), 1636-1658. DOI: 10.1111/ecin.12792
- Gonçalves, V. N., & Ponchio, M. C. (2018). Quem Pensa no Futuro Poupa Mais? O Papel Mediador do Conhecimento Financeiro na Relação entre Orientação para o Futuro e Segurança Financeira Pessoal. *Brazilian Journal of Marketing*, 17(4), 472-486. DOI: 10.5585/remark.v17i4.3789
- Grohmann, A., Klühs, T., & Menkhoff, L. (2018). Does Financial Literacy Improve Financial Inclusion? Cross Country Evidence. *World Development*, 111, 84-96. DOI: 10.1016/j.worlddev.2018.06.020
- Gunay, G., Boylu, A. A., & Oğuz, A. (2015). Determinants of Financial Management Behaviors of Families. In Z. Copur (Ed.), *Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry* (pp. 244-262). Hershey, PA: IGI Global.
- Hair, J. F., Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017) *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling* (2a ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347-373. DOI: 10.1146/annurev-economics-082312-125807
- Hastings, J. S., & Mitchell, O. S. (2020). How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors. *Journal of Pension Economics & Finance*, 19(1), 1-20. DOI: 10.1017/S1474747218000227
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 344(6186), 862-867. DOI: 10.1126/science.1232491
- Hayashi, F. (2016). Access to Electronic Payments Systems by Unbanked Consumers. *Economic Review*, 101(3), 51-76.
- Haynes-Bordas, R., Kiss, D. E., & Yilmazer, T. (2008). Effectiveness of Financial Education on Financial Management Behavior and Account Usage: Evidence from a 'Second Chance' Program. *Journal of Family and Economic Issues*, 29, 362-390. DOI: 10.1007/s10834-008-9115-x
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43, 115-135. DOI: 10.1007/s11747-014-0403-8
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International Marketing*, 20, 277-320. DOI: 10.1108/S1474-7979(2009)0000020014

- Hilgert, M. A., Hogarth, J., & Beverly, S. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- Hira, T. K. (2012). Promoting sustainable financial behaviour: implications for education and research. *International Journal of Consumer Studies*, 36, 502-507. DOI: 10.1111/j.1470-6431.2012.01115.x
- Hira, T. K. (2016). Financial Sustainability and Personal Finance Education. In J. J. Xiao (Ed.). *Handbook of Consumer Finance Research* (2a ed., pp. 291-300). Cham: Springer.
- Holmgren, R., Sundström, E. N., Levinsson, H., & Ahlström, R. (2018). Coping and financial strain as predictors of mental illness in over-indebted individuals in Sweden. *Scandinavian Journal of Psychology*, 60(1), 50–58. DOI: 10.1111/sjop.12511
- Iglesias, M., & Mejía, D. (2018). *Encuesta de medición de capacidades financieras en Argentina: 2017*. Recuperado em 11 setembro, 2020, de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1341>
- Ingale, K. K., & Paluri, R. A. (2020). Financial literacy and financial behaviour: a bibliometric analysis. *Review of Behavioral Finance*. DOI: 10.1108/RBF-06-2020-0141
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2018). *Projeções da população: Brasil e unidades da federação*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2019). *Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018: primeiros resultados*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2020). Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors [Working Paper No. 27057]. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA. DOI: 10.3386/w27057
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When? *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611-630. DOI: 10.1093/wber/lhx018
- Kamran, S., & Uusitalo, O. (2016). Vulnerability of the unbanked: evidence from a developing country. *International Journal of Consumer Studies*, 40, 400-409. DOI: 10.1111/ijcs.12277
- Karlan, D., Ratan, A. L., & Zinman, J. (2014). Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda. *The Review of Income Wealth*, 60(1), 36-78. DOI: 10.1111/roiw.12101
- Kempson, E., Collard, S., & Moore, N. (2006). Measuring financial capability: An exploratory study for the Financial Services Authority. In European Credit Research Institute (Ed.), *Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* (pp. 39-76). Brussels: ECRI.
- Kempson, E., & Whyley, C. (1999). *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion*. Bristol: The Policy Press.
- Kempson, E., Whyley, C., Caskey, J., & Collard, S. (2000). *In or out? Financial exclusion: a literature and research review*. London: Financial Services Authority.

- Kempson, E., & Poppe, C. (2018). Understanding Financial Well-Being and Capability: A Revised Model and Comprehensive Analysis [Professional Report No. 3]. *Consumption Research Norway*, Oslo, Norway.
- Klapper, L., Lusardi, A., & Oudheusden, P. van (2015). *Financial Literacy Around the World: Insights from the Standards & Poor's Rating Services Global Financial Literacy Survey*. Recuperado em 15 abril, 2020, de https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x47626
- Klapper L., & Lusardi A. (2019). Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 1–26. DOI: 10.1111/fima.12283
- Ksendzova, M., Donnelly, G. E., & Howell, R. T. (2017). A Brief Money Management Scale and Its Associations with Personality, Financial Health, and Hypothetical Debt Repayment. *Journal of Financial Counselling and Planning*, 28(1), 62-75. DOI:10.1891/1052-3073.28.1.62
- Lazarus, R., & Folkman, S. (1984). *Stress appraisal and coping*. New York: Springer.
- Lefevre, A., & Chapman, M. (2017). Behavioural Economics and Financial Consumer Protection [OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, nº 42]. *OECD Publishing*. DOI: 10.1787/0c8685b2-em
- Lei n. 6.306, de 14 de dezembro de 2007. Regulamenta o Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários - IOF*. Brasília, DF. Recuperado em 6 janeiro, 2020, de Decreto nº 6306 (planalto.gov.br)
- Lei n. 13.982, de 2 de abril de 2020. Altera a Lei nº 8.742, de 7 de dezembro de 1993, para dispor sobre parâmetros adicionais de caracterização da situação de vulnerabilidade social para fins de elegibilidade ao benefício de prestação continuada (BPC), e estabelece medidas excepcionais de proteção social a serem adotadas durante o período de enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (Covid-19) responsável pelo surto de 2019, a que se refere a Lei nº 13.979, de 6 de fevereiro de 2020*. Brasília, DF. Recuperado em 15 junho, 2020, de L13982 (planalto.gov.br)
- Lemoine, J., Darriet, E., Kmiec, R., & Roland-Levy, C. (2016). Financial Threat during the Economic Crisis: Connections with the Social Representation of the Economic Crisis and the Willingness to Act. *International Review of Social Psychology*, 29(1), 113–126. DOI: 10.5334/irsp.84
- Levasseur, L., Shipp, A. J., Freid, Y., Rousseau, D. M., & Zimbardo, P. G. (2020). New perspectives on time perspective and temporal focus. *Journal of Organizational Behavior*, 41(3), 235-243. DOI: 10.1002/job.2435
- Leyshon, A., & Thrift, N. (1993). The Restructuring of the U.K. Financial Services Industry in the 1990s: a Reversal of Fortune? *Journal of Rural Studies*, 9(3), 223-241. DOI: 10.1016/0743-0167(93)90068-U
- Leyshon, A., & Thrift, N. (1995). Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States. *The Royal Geographical Society (with the Institute of British Geographers)*, 20(3), 312-341. DOI: 10.2307/622654

- Lin, J. T., Bumcrot, C., Ulicny, T., Mottola, G., Walsh, G., Ganem, R., Kieffer, C., & Lusardi, A. (2019). *The State of U.S. Financial Capability: The 2018 National Financial Capability Study*. Recuperado em 27 abril, 2020, de https://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2018_Report_Natl_Findings.pdf
- Lührmann, M., Serra-Garcia, M., Winter, J. (2018). The Impact of Financial Education on Adolescents' Intertemporal Choices. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(3), 309-332. DOI:10.1257/pol.20170012
- Lusardi, A. (2019). Financial Literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1-8. DOI: 10.1186/s41937-019-0027-5
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2011a). Financial Literacy around the World: an Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508. DOI: 10.1017/S1474747211000448
- Lusardi, A., Schneider, D. J., & Tufano, P. (2011b). Financially fragile households: Evidence and implications. *Brookings Papers on Economic Activity*, 42(1), 83–150.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt Literacy, Financial Experiences and Overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 332-368. DOI: 10.1017/S1474747215000232
- Maison, D. (2019). *The Psychology of Financial Consumer Behavior*. Cham: Springer International Publishing.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior. *Journal of Counseling and Planning*, 20(1), 15-24.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976-980. DOI: 10.1126/science.1238041
- Mann, F. D., Krueger, R. F., & Vohs, K. D. (2020). Personal economic anxiety in response to COVID-19. *Personality and Individual Differences*, 167, 1–7. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110233
- Marjanovic, Z., Fiksenbaum, L., & Greenglass, E. (2018). Financial threat correlates with acute economic hardship and behavioral intentions that can improve one's personal finances and health. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 77, 151–157. DOI: 10.1016/j.socec.2018.09.012
- Marjanovic, Z., Greenglass, E. R., Fiksenbaum, L., & Bell, C. M. (2013). Psychometric evaluation of the Financial Threat Scale (FTS) in the context of the great recession. *Journal of Economic Psychology*, 36, 1-10. DOI: 10.1016/j.joep.2013.02.005
- Marjanovic, Z., Greenglass, E. R., Fiksenbaum, L., De Witte, H., Garcia-Santos, F., Buchwald, P., Peiró, J. M., & Mañas, M. A. (2015). Further psychometric evaluation of the Financial Threat

- Scale (FTS) in four European, non-student samples. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 55, 72-80. DOI: 10.1016/j.socec.2014.12.001
- Mastercard & Americas Market Intelligence (2020). *A Aceleração da Inclusão Financeira durante a Pandemia de COVID-19: Trazendo à tona oportunidades escondidas*. Recuperado em 20 abri, 2021, de [ami_201016_mastercard_financial_inclusion_during_covid_pt_short_03.pdf](#)
- Maton, C. C., Maton, M., & Martin, W. M. (2010). Collaborating with a Financial Therapist: The Why, Who, What, and How. *Journal of Financial Planning*, 23(2).
- Medida Provisória n. 982, de 13 de junho de 2020. Dispõe sobre a conta do tipo poupança social digital.* Brasília, DF. Recuperado em 15 junho, 2020, de <https://www.congressonacional.leg.br/materias/medidas-provisorias/-/mpv/142499>
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 193-210. DOI: 10.1257/app.2.1.193
- Meier, S. & Sprenger, C. (2013). Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 159-174. DOI:10.1016/j.jebo.2012.02.024
- Meza, D., de, Irlenbusch, B., & Reyniers, D. (2008). *Financial Capability: a Behavioural Economics Perspective* [Consumer research nº 69]. *The Financial Services Authority*, London
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., & Zia, B. (2015). Can You Help Someone Become Financially Capable? A Meta-Analysis of the Literature. *The World Bank Research Observer*, 30(2), 220-246. DOI: 10.1093/wbro/lkv009
- Miotto, A. P. S. C. (2013). *Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas: uma investigação com consumidoras da classe C*. Tese de doutorado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil.
- Money & Pensions Service (2019). *Investigating Links Between Childhood Financial Capability and Young Adult Outcomes: Recontact Study 2017-2018 Summary of Findings*. Recuperado em 3 abril, 2021, de [investigating-links-between-childhood-financial-capability-and-young-adult-outcomes-recontact-study-2017-2018-summary-of-findings.pdf](#)
- Morgan, P. J., & Long, T. Q. (2020). Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Laos. *Journal of Asian Economics*, 68, 1-20. DOI: 10.1016/j.asieco.2020.101197
- Mottola, G. R., & Kieffer, C. N. (2017). Understanding and Using Data from the National Financial Capability Study. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 46(1), 31-39. DOI: 10.1111/fcsr.12227
- Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2019). Individual Differences in Mental Accounting. *Frontiers in Psychology*, 10, 1-15. DOI: 10.3389/fpsyg.2019.02866
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why Having too Little Means so Much*. New York: Henry Holt and Company.

- Mylonidis, N., Chletsos, M., & Barbagianni, V. (2019). Financial exclusion in the USA: Looking beyond demographics. *Journal of Financial Stability*, 40, 144-158. DOI: 10.1016/j.jfs.2017.09.004
- Nascimento, J. C. H. B., do, Macedo, M. A. da S. (2016). Modelagem de Equações Estruturais com Mínimos Quadrados Parciais: um Exemplo da Aplicação do SmartPLS® em Pesquisas em Contabilidade. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 10(3), 289-313. DOI: 10.17524/repec.v10i3.1376
- Neto, R. C. (2021, março). Meios Eletrônicos de Pagamentos e Agenda BC#. *14º Congresso de Meios Eletrônicos de Pagamentos (CMEP)*. São Paulo, SP, Brasil, 23-25. Recuperado em 18 abril, 2020, de Ap_RCN_CMEP_23.3.pdf (bcb.gov.br)
- Neves, J. A. B. (2018). *Modelo de equações estruturais: uma introdução aplicada*. Brasília: ENAP.
- Nigam, R. M., Srivastava, S., & Banwet, D. K. (2018). Behavioral Mediators of Financial Decision Making – A Meta-Analysis. *Review of Behavioral Finance*, 10(1), 2-41. DOI: 10.1108/RBF-07-2016-0047
- Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2019). PISA 2018 Financial Literacy Framework. In *PISA 2018 Assessment and Analytical Framework*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/a1fad77c-en
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it Now or Later. *American Economic Review*, 89(1), 103-124. DOI: 10.1257/aer.89.1.103
- O'Neill, B., Xiao, J. J., & Ensle, K. (2017). Positive Health and Financial Practices: Does Budgeting Make a Difference? *Journal of Family and Consumer Sciences*, 109(2), 27-36. DOI: 10.14307/JFCS109.2.27
- Ozili, P. K. (2020a). Social inclusion and financial inclusion: international evidence. *International Journal of Development Issues*, 19(2), 169-186. DOI: 10.1108/IJDI-07-2019-0122
- Ozili, P. K. (2020b). Financial inclusion research around the world: A review. *Forum for Social Economics*. DOI: 10.1080/07360932.2020.1715238
- Paas, Leo J., Tammo H. A. Bijmolt, and Jeroen K. Vermunt (2007). Acquisition patterns of financial products: A longitudinal investigation. *Journal of Economic Psychology*, 28, 229–241. DOI: 10.1016/j.joep.2006.06.006.
- Pereira, F., Cavalcante, A., & Crocco, M. (2019). Um plano nacional de capacitação financeira: o caso brasileiro. *Economia e Sociedade*, 28(2), 541-561. DOI: 10.1590/1982-3533.2019v28n2art10
- Pinto, A. E. de S. (2017). *Levantamento revela imediatismo e baixa tendência a poupança do brasileiro*. Recuperado em 3 setembro, 2020, de <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/12/1942232-levantamento-revela-imediatismo-e-baixa-tendencia-a-poupanca-do-brasileiro.shtml>
- Ponce, C. del, Elvira, P. (2018). Modelo Peru: A mobile money platform offering interoperability towards financial inclusion, *EMCompass*, nº 54, 1-9. Recuperado em 25 maio, 2020, de

<http://documents.worldbank.org/curated/en/239411532462331038/Modelo-Peru-A-mobile-money-platform-offering-interoperability-towards-financial-inclusion>

- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Kirch, G. (2015). Determinantes da Alfabetização Financeira: Análise da Influência de Variáveis Socioeconômicas e Demográficas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), 362-377. DOI: 10.1590/1808-057x201501040
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Ceretta, P. S. (2016). Nível de Alfabetização Financeira dos Estudantes Universitários: afinal o que é relevante? *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 12(3), 314-333. DOI: 10.5329/RECADM.2013025
- Prina, S. (2015). Banking the poor via savings accounts: Evidence from a field experiment. *Journal of Development Economics*, 115, 16-31. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2015.01.004
- Raaij, W. F. (2016). *Understanding consumer financial behavior: Money management in an age of financial illiteracy*. Nova York: Palgrave Macmillan. DOI: 10.1057/9781137544254
- Rabin, M. (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, 46 (4-5), 657-685. DOI: 10.1016/S0014-2921(01)00207-0
- Ramalho, T. B., & Forte, D. (2019). Financial literacy in Brazil – do knowledge and self-confidence relate with behavior? *RAUSP Management Journal*, 54(1), 77-95. DOI: 10.1108/RAUSP-04-2018-0008
- Ringle, C. M., Silva, D., da, Bido, D. (2014). Modelagem de Equações Estruturais com a Utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73. DOI: 10.5585/remark.v13i2.2717
- Roa, M. J., Garrón, I., & Barboza, J. (2018). Financial Decisions and Financial Capabilities in the Andean Region. *The Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 296-323. DOI: 10.1111/joca.12187
- Rooij, M. van, Lusardi, A., & Alessie, R. J. M. (2011). Financial Literacy and Stock Market Participation. *Journal of Financial Economics*, 101, 449-472. DOI: 10.1016/j.jfineco.2011.03.006
- Rooij, M. van, Lusardi, A., & Alessie, R. J. M. (2012). Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth. *The Economic Journal*, 122, 449-478. DOI: 10.1111/j.1468-0297.2012.02501.x
- Russell, R., Kutin, J., & Marriner, T. (2020). Financial Capability Research in Australia. Recuperado em 2 julho, 2020, de <https://financialcapability.gov.au/files/financial-capability-research-in-australia.pdf>
- Salignac, F., Marjolin, A., Reeve, R., Muir, K. (2019). Conceptualizing and Measuring Financial Resilience: A Multidimensional Framework. *Social Indicators Research*, 145, 17-38. DOI: 10.1007/s11205-019-02100-4
- Samuelson, P. A. (1937). A Note of Measurement Utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161.
- Santos, D. B., Silva, W. M. da, & Gonzalez, L. (2018). Déficit de Alfabetização Financeira Induz ao Uso de Empréstimos em Mercados Informais. *Revista de Administração de Empresas*, 58(1), 44-59. DOI: 10.1590/S0034-759020180104

- Sarma, M., & Pais, J. (2011). Financial Inclusion and Development. *Journal of International Development*, 23(5), 613-625. DOI: 10.1002/jid.1698
- Serido, J.; & Deenanath, V. (2016). Financial Parenting: Promoting Financial Self-Reliance of Young Consumers. In: J. J. Xiao (Ed.). *Handbook of Consumer Finance Research* (2a ed., pp. 291-300). Cham: Springer.
- Silinskas, G., Ranta, M., & Wilska (2021). Financial Behaviour under Economic Strain in Different Age Groups: Predictors and Change Across 20 Years. *Journal of Consumer Policy*, 1-23. DOI: 10.1007/s10603-021-09480-6
- Sha'ban, M., Girardone, C., & Sarkisyan, A. (2020). Cross-country variation in financial inclusion: a global perspective. *The European Journal of Finance*, 26(4-5), 319-340. DOI: 10.1080/1351847X.2019.1686709
- Shafir, E. (2017). Decisions in poverty contexts. *Current Opinion in Psychology*, 18, 131-136. DOI: 10.1016/j.copsyc.2017.08.026
- Shah, A. J., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some Consequences of Having Too Little. *Science*, 338(6187), 682-685. DOI: 10.1126/science.1222426
- Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. In J. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice* (pp. 3–43). New York, NY: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S., Huang, J., Frey, J. J., Birkenmaier, J., Callahan, C., Clancy, M. M., & Sherraden, M. (2015). Financial capability and asset building for all [Grand Challenges for Social Work Initiative Working Paper No. 13]. *American Academy of Social Work and Social Welfare*, Cleveland, USA.
- Solo, T. M. (2008). Financial exclusion in Latin America – or the social costs of not banking the urban poor. *Environment & Urbanization*, 20(1), 47-66. DOI: 10.1177/0956247808089148
- Spencer, N., Nieboer, J. & Elliott, A. (2015). *Wired for Imprudence: Behavioural hurdles to capability and challenges for financial education*. Recuperado em 18 abril, 2020, de https://www.thersa.org/globalassets/pdfs/reports/rsa_wired_for_imprudence.pdf
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög. (2017). Does Self-control Predict Financial Behavior and Financial Well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38. DOI: 10.1016/j.jbef.2017.04.002
- Sunstein C. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588. DOI: 10.1007/s10603-014-9273-1
- Szendrey, J., & Fiala, L. (2018). “I Think I Can Get Ahead!” Perceived Economic Mobility, Income, and Financial Behaviors of Young Adults. *Journal of Financial Counselling and Planning*, 29(2), 290-303. DOI: 10.1891/1052-3073.29.2.290
- Taylor, M. P. (2011). Measuring Financial Capability and its Determinants Using Survey Data. *Social Indicators Research*, 102(2), 297-314. DOI: 10.2307/41476483

- Taylor, M. P., Jenkins, S. P., & Sacker, A. (2011). *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 710-723. DOI: 10.1016/j.joep.2011.05.006
- Thaler, R. H. (2019). *Misbehaving: a construção da economia comportamental* (G. Schlesinger, Trad.). Rio de Janeiro: Intrínseca.
- Veiga, R. T., Avelar, C., Moura, L. R. C., & Higuchi, A. K. (2019). Validação de Escalas para Investigar a Gestão Financeira Pessoal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 21(2), 332-348. DOI: 10.7819/rbgn.v21i2.3976
- Viseu, J. N. R., Jesus, S. N. de, Leal, R., Valle, P., Santos, J., Matavelli, R. D., & Greenglass, E. (2015). The Economic Recession and Mental Health: Analysis of the Portuguese Situation. *Psicologia, Saúde & Doenças*, 16(2), 174-176. DOI: 10.15309/15psd160204
- Vlaev, I., & Elliott, A. (2018). Defining and Influencing Financial Capability. In R. Ranyard, *Economic Psychology* (189-205). Haboroken: The British Psychological Society and John Wiley & Sons.
- Way, W. L. (2014). Contextual Influences on Financial Behavior: A Proposed Model for Adult Financial Literacy Education. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 141, 25-35. DOI: 10.1002/ace.20082
- Wiersma, J., Alessie, R. J., Kalwij, A., Lusardi, A., & Rooij, M., van (2020). Skating on thin ice: New evidence on financial fragility [DNB Working Paper, 670]. *De Nederlandsche Bank*, Amsterdã.
- Willis, L. E. (2011). The Financial Education Fallacy. *American Economic Review*, 101(3), 429-434. DOI: 10.1257/aer.101.3.429
- World Bank (2014). *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2015). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank, Banco de Angola, & Secretariado Executivo do Conselho Nacional de Estabilidade Econômica (2020). *Fortalecendo a Capacidade e a Inclusão Financeira em Angola: Um Inquérito baseado na Procura*. Washington, DC: World Bank.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69–81). New York: Springer.
- Xiao, J. J. (2016). Consumer Financial Capability and Wellbeing. J. J. Xiao (Ed.). *Handbook of Consumer Finance Research* (2a ed., pp. 3-17). Cham: Springer.
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2016). Consumer Financial Education and Financial Capability. *International Journal of Consumer Studies*, 40, 712-721. DOI: 10.1111/ijcs.12285
- Xiao, J. J., & Porto (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2(2), 1-14. DOI: 10.1002/cfp2.1048

- Xu, X. (2020). Trust and financial inclusion: A cross-country study. *Finance Research Letters*, 35. DOI: 10.1016/j.frl.2019.101310
- Yangdol, R., & Sarma, M. (2019). Demand-side Factors for Financial Inclusion: A Cross-country Empirical Analysis. *International Studies*, 56(2-3), 163-185. DOI: 10.1177/0020881719849246
- Yuan, Y., & Gao, P. (2012). Farmers' financial choices and informal credit markets in China. *China Agricultural Economic Review*, 4(2), 216-232. DOI: 10.1108/17561371211224791
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1271-1288. DOI: 10.1037/0022-3514.77.6.1271

Apêndice 1 – Instrumento de coleta de dados

Prezado(a) respondente. Esta pesquisa destina-se ao estudo dos hábitos financeiros da população. Solicitamos que assinale a resposta que você julgar mais apropriada em relação a cada uma das perguntas. Não existem respostas certas ou erradas. O que é relevante é a sua opinião sincera. A informação fornecida é estritamente confidencial e anônima.

O tempo de preenchimento deste questionário é de cerca de 10 minutos.

O sucesso desta pesquisa depende muito da tua colaboração, desde já agradecemos!

- 1) Quem costuma cuidar das contas e despesas na sua casa?
 - a) Somente eu.
 - b) Eu e outra pessoa.
 - c) Outra pessoa (caso marque essa opção, favor desconsiderar o preenchimento deste questionário).

- 2) Você, sozinho ou em conjunto com outra pessoa, possui atualmente uma conta em um banco ou em outro tipo de instituição financeira?
 - a) Sim. Qual tipo? () Corrente () Poupança () Ambas
 - b) Não.

- 3) Você recebeu o Auxílio Emergencial do Governo Federal em razão da pandemia de coronavírus (COVID-19)?
 - a) Sim. Você utilizou o aplicativo Caixa Tem para realizar transações? () Sim () Não
 - b) Não.

- 4) **Considere a conta que você mais utiliza.** Em um mês normal, aproximadamente quantas vezes o dinheiro é retirado de sua conta? Isso inclui saques em dinheiro, compras ou pagamentos eletrônicos, cheques ou qualquer outro momento em que o dinheiro é removido de sua conta por você ou outros?
 - a) Zero
 - b) Uma a duas vezes
 - c) Três a cinco vezes
 - d) Seis ou mais vezes

- 5) Você possui cartão de débito ou crédito?
 - a) Nenhum dos dois
 - b) Apenas de débito
 - c) Apenas de crédito
 - d) Cartão múltiplo (débito e crédito)

6) **Nos últimos 12 meses**, você utilizou o nome de terceiros para fazer compra? Por exemplo: cartão de crédito, crediário, financiamento, empréstimo ou cheque.

- a) Sim
- b) Não

7) **Nos últimos 6 meses**, você utilizou alguma dessas formas de crédito? Você pode marcar mais de uma alternativa se julgar necessário.

- a) Cheque pré-datado
- b) Cheque especial
- c) Crédito do cartão de crédito (não pagou o valor total da fatura)
- d) Empréstimo consignado (desconto em folha)
- e) Empréstimo pessoal (não consignado)
- f) Financiamento de veículos
- g) Crédito imobiliário
- h) Empréstimo por penhora em instituição financeira
- i) Cartão de loja (compras parceladas)
- j) Carnê, crediário, ou fiado direto na loja
- k) Empréstimo direto com o empregador
- l) Empréstimo com conhecido, amigo ou parente
- m) Empréstimo com agiota
- n) Tentou empréstimo e não conseguiu
- o) Não solicitou/utilizou

8) Caso você tenha utilizado algum das seguintes créditos da questão acima: **empréstimo consignado, empréstimo pessoal, financiamento de veículos e crédito imobiliário**, onde foi/foram contratado(s)?

- a) Não utilizei nenhum deles
- b) Banco
- c) Cooperativa
- d) Financeira (exemplo, Crefisa, Vazoli, help!, Omni etc.)
- e) Correspondente bancário (lotérica)

9) Por favor, **indique como se sente em relação à sua situação financeira atual** através das respostas às questões abaixo, sendo 1=nada, 2= um pouco, 3= moderadamente, 4= bastante e 5= extremamente.

a) Quão inseguro(a) se sente?	1	2	3	4	5
b) Quão em risco se sente?	1	2	3	4	5
c) Quão ameaçado(a) se sente?	1	2	3	4	5
d) Quanto se preocupa com isso?	1	2	3	4	5
e) Quanto pensa nisso?	1	2	3	4	5

10) Por favor, indique com que frequência você se envolveu nas seguintes atividades **nos últimos 6 meses**, sendo 1=nunca, 2= raramente, 3= às vezes, 4= frequentemente, 5= sempre e NA= não se aplica.

a) Comparei preços de produtos nas compras.	1	2	3	4	5	-
b) Paguei todas as contas em dia.	1	2	3	4	5	-
c) Mantive registro de despesas mensais.	1	2	3	4	5	-
d) Fiquei dentro do orçamento ou plano de despesa.	1	2	3	4	5	NA
e) Paguei as contas de cartão no mês devido.	1	2	3	4	5	NA
f) Atingi limites de cartões de crédito.	1	2	3	4	5	NA
g) Fiz apenas pagamentos mínimos de empréstimos.	1	2	3	4	5	NA
h) Mantive ou criei um fundo para emergências.	1	2	3	4	5	-
i) Economizei parte de salários recebidos.	1	2	3	4	5	-
j) Economizei para meta de longo prazo.	1	2	3	4	5	-
k) Economizei num fundo ou plano para aposentadoria.	1	2	3	4	5	-
l) Comprei ações, títulos ou apliquei em fundo.	1	2	3	4	5	-

11) Nas vezes em que você poupou, quais destas formas você usou para guardar o dinheiro?

Você pode marcar mais de uma alternativa.

- a) Guardei em casa
- b) Pedi para familiar guardar
- c) Comprei joias, ouro ou moeda estrangeira
- d) Deixei o dinheiro na conta própria corrente
- e) Coloquei o dinheiro na poupança
- f) Fiz título de capitalização
- g) Fiz CDB (Certificado de Depósito Bancário)
- h) Apliquei em fundos de investimentos
- i) Apliquei em ações
- j) Comprei estoque para meu negócio
- k) Fiz/apliquei em previdência privada
- l) Fiz/paguei consórcio
- m) Comprei animais, mudas, sementes, e/ou outros produtos
- n) Outra forma. Qual? _____

12) Abaixo, encontram-se um conjunto de afirmações que se referem aos seus sentimentos sobre si próprio. Por favor, classifique cada uma delas, sendo 1= não parece nada comigo, 2= não parece comigo, 3= parece mais ou menos comigo, 4= parece comigo e 5= parece totalmente comigo.

a) Eu foco apenas no curto prazo.	1	2	3	4	5
b) Não me preocupo com o futuro.	1	2	3	4	5
c) Eu vivo mais para o dia de hoje do que para o dia de amanhã.	1	2	3	4	5
d) Minha conveniência é muito importante quando vou tomar decisões.	1	2	3	4	5

13) Suponha que você tenha R\$100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 2% ao ano. Após 5 anos, quanto você acha que teria na sua conta se você deixasse o dinheiro guardado?

- a) Mais de R\$102,00
- b) R\$102,00 exatamente
- c) Menos de R\$ 102,00
- d) Não sabe

14) Imagine que a taxa de juros em sua conta poupança foi de 1% ao ano e que a inflação foi de 2% ao ano. Após um ano, o quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro dessa conta?

- a) Mais do que hoje
- b) Exatamente o mesmo
- c) Menos do que hoje
- d) Não sabe

15) Você acha que a seguinte afirmação é verdadeira ou falsa? A compra de uma única ação de empresa geralmente oferece um retorno mais seguro do que um fundo mútuo de ações?

- a) Verdadeiro
- b) Falso
- c) Não sabe

16) Qual a cidade onde você mora? _____

17) Qual o seu sexo? _____

18) Qual a sua idade? _____

19) Qual o seu estado civil? _____

20) Qual o seu nível de escolaridade?

- a) Fundamental incompleto ou completo
- b) Médio completo
- c) Superior Completo
- d) Pós-graduação completa

21) Qual a principal fonte de renda no seu domicílio?

- a) Salário
- b) Aposentadoria ou pensão
- c) Benefícios ou subsídios do governo
- d) Ganhos próprios ou provenientes do negócio da família
- e) Auxílios de membros da família que não vivem na casa
- f) Auxílio de outra(s) pessoa(s)

22) Qual a sua renda familiar (somadas as rendas de todos que moram com você, incluindo salários, benefícios e todas as outras rendas)?

- a) Até 2 salários mínimos (até R\$ 2090)
- b) Mais de 2 a 3 salários mínimos (R\$ 2091 a R\$ 3135)
- c) Mais de 3 a 6 salários mínimos (R\$ 3136 a R\$ 6270)
- d) Mais de 6 a 10 salários mínimos (R\$ 6271 a R\$10450)
- e) Mais de 10 a 15 salários mínimos (R\$10451 a R\$ 15675)
- f) Mais de 15 a 25 salários mínimos (R\$ 15676 a R\$ 26125)
- g) Mais de 25 salários mínimos (mais de R\$ 26126)