



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

### IMPACTOS DOS NUDGES PARA UTILIZAÇÃO DE CONTROLE FINANCEIROS EM UMA FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA.

Leandro Mattos da Rocha(UFGD)

Elise Soerger Zaro (UFGD)

#### RESUMO

Este estudo investiga o impacto de intervenções comportamentais, conhecidas como *nudges*, no incentivo ao controle financeiro entre estudantes de Administração, Ciências Contábeis e Economia de uma instituição federal de ensino superior. Com base em conceitos da economia comportamental, foram aplicadas intervenções como a instalação de um aplicativo de gestão financeira, lembretes semanais, visitas quinzenais e discussões sobre a importância do planejamento financeiro. A pesquisa, que envolveu uma amostra de alunos, revelou que o uso de *nudges* resultou em um aumento significativo na adoção de práticas de controle financeiro, com 17,74% mais estudantes passando a gerenciar suas finanças após as intervenções. Além disso, as visitas e lembretes contribuíram para a motivação contínua dos alunos, promovendo uma maior conscientização sobre a importância da organização financeira pessoal. Esses resultados confirmam a eficácia dos *nudges* como ferramentas de baixo custo para melhorar os comportamentos financeiros dos estudantes, alinhando-se aos princípios da economia comportamental.

**Palavras-chave:** Economia Comportamental, Nudges, Controle Financeiro, Educação Financeira, Arquitetura de Escolha.

**Área Temática:** Economia Comportamental.



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

### **1 INTRODUÇÃO**

Nos últimos anos, o Brasil tem visto um aumento significativo no número de pessoas investindo na Bolsa de Valores (B3). Dados da própria B3 mostram que o número de investidores pessoa física saltou de 1 milhão em 2019 para mais de 4 milhões em 2022. De acordo com estudo publicado pela bolsa oficial do Brasil (B3), em seu próprio site, o número de investidores na B3 cresce 34% em renda fixa e 23% em renda variável em análise do ano de 2023 em comparação com 2022. Esse crescimento reflete uma maior conscientização sobre a importância de investir para o futuro.

Paralelamente, o volume de poupança também tem aumentado no país. Segundo o Banco Central, o saldo da poupança atingiu R\$ 1,1 trilhão em 2022, um recorde histórico. Isso indica que mais brasileiros estão se preocupando em construir reservas financeiras.

Apesar desses avanços positivos, ainda há muito a ser feito para que os níveis de investimento e poupança no Brasil sejam considerados satisfatórios. Dados do Banco Mundial mostram que apenas 14% dos adultos poupam em instituições financeiras formais, um percentual ainda baixo. Segundo o relatório Competências em educação financeira, divulgado pelo Banco Central (BC), 56% dos entrevistados assumiram não fazer orçamento doméstico ou familiar, e 69% afirmaram não ter poupado nenhuma parte da renda recebida nos últimos 12 meses.

Adicionalmente, a diversidade de serviços financeiros e a facilidade de acesso a eles através do uso de tecnologias e ferramentas como smartphones estimulam ainda mais o debate. O Mobile Banking, que é a utilização de dispositivos móveis para efetuar transações financeiras, se difundiu, e hoje as movimentações financeiras têm migrado dos caixas eletrônicos e do Internet Banking para o Mobile Banking (DELOITTE, 2020).

No atual cenário de investimentos, a dinâmica é intensa. Cada vez mais brasileiros estão se educando em finanças e investindo seu dinheiro, seja de forma mais agressiva ou conservadora. É um fato conhecido que, para investir com sucesso, é fundamental primeiro poupar, o que exige disciplina e metas claras. Embora a pesquisa revele um crescimento no hábito de poupar entre os brasileiros, ainda há uma grande parcela da população que não adotou essa prática essencial. Além disso, mesmo entre aqueles que já poupam, há espaço para aprimorar seus hábitos e alcançar uma gestão financeira mais eficaz.

Diversos estudos acadêmicos incentivam o uso de planilhas para o gerenciamento das finanças pessoais e do orçamento. Um exemplo disso é o estudo da Federal Trade Commission, que oferece uma "Planilha de Orçamento" destinada a auxiliar os consumidores na compreensão de seus hábitos de gastos e na gestão de suas finanças. Essa planilha é projetada para ser simples e fácil de usar, servindo como um excelente ponto de partida para aqueles que nunca elaboraram um orçamento anteriormente.

Outro exemplo relevante é a planilha de orçamento disponibilizada pelos Serviços Financeiros para Estudantes do MIT, que auxilia os estudantes de graduação na construção de um orçamento e no gerenciamento de suas finanças. A planilha inclui seções dedicadas a despesas cobradas, despesas pessoais, recursos pessoais e informações sobre auxílio financeiro, permitindo aos estudantes a criação de um orçamento mensal detalhado e abrangente.

Esses estudos e recursos sublinham a importância do planejamento financeiro e do



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

orçamento, destacando o papel fundamental que as planilhas e modelos desempenham na capacitação dos indivíduos para gerenciar suas finanças de maneira eficaz. Ao disponibilizar ferramentas simples e acessíveis, esses estudos visam encorajar as pessoas a assumirem o controle de suas finanças e a tomarem decisões informadas sobre seus hábitos de consumo.

Uma ferramenta promissora para alavancar ainda mais os níveis de investimento e poupança, e melhorar o controle financeiro, é a utilização do "nudge". Como destacado por Richard Thaler, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 2017 por suas contribuições para a economia comportamental, o "nudge" é uma aplicação desenvolvida dentro dessa área que pode ser usada para influenciar a tomada de decisão e a chamada "arquitetura da escolha".

O "nudge" consiste em sutis alterações no ambiente de escolha que influenciam o comportamento das pessoas de maneira previsível, sem restringir opções ou mudar significativamente os incentivos econômicos. Aplicado às finanças pessoais, o "nudge" pode ajudar os brasileiros a poupar e investir ainda mais.

Este artigo busca fazer uma análise de qual seria o efetivo impacto que teriam estes nudges em alunos de uma faculdade de economia, administração e de ciências contábeis, buscando demonstrar se esta ferramenta advinda da economia comportamental pode influenciar positivamente a organização e controle financeiro dos discentes.

## **2 REVISÃO TEÓRICA**

### **2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

A economia comportamental é um campo que estuda o processo decisório dos agentes, incorporando insights da psicologia para entender como características cognitivas, emocionais e contextuais influenciam as decisões econômicas. Diferentemente da teoria econômica tradicional, que assume a racionalidade plena dos agentes, a economia comportamental reconhece que os indivíduos frequentemente tomam decisões que não maximizam sua utilidade devido a limitações cognitivas e à influência de fatores psicológicos e emocionais (Simon, 1959; Tversky & Kahneman, 1974; Mullainathan & Thaler, 2001).

Segundo Malnati (2022), a economia comportamental questiona a ideia de que as pessoas sempre agem de maneira a maximizar sua utilidade e introduz a noção de que fatores psicológicos e contextuais frequentemente levam a decisões subótimas.

Dentro desse campo, a arquitetura de escolhas emerge como uma abordagem prática que visa moldar o ambiente decisório de forma a conduzir os indivíduos a escolhas que resultem em melhores resultados, sem restringir a liberdade de escolha. Esse termo, citado por Thaler e Sunstein (2008), refere-se à prática de influenciar a escolha por meio da organização do contexto em que as pessoas tomam decisões. Um exemplo frequentemente mencionado é como o arquiteto da escolha pode dispor a comida exibida nas cafeterias, colocando alimentos mais saudáveis no início da linha ou ao nível dos olhos, para tentar influenciar a preferência por esses alimentos.



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

A Economia Comportamental tem investigado como as tendências humanas (racionalidade limitada e força de vontade limitada), as emoções (dor do pagamento e viés do presente) e o contexto (escassez) podem influenciar as decisões financeiras dos indivíduos, buscando explicar por que essas decisões, às vezes, divergem do que eles desejam e planejam. Esses fatores incluem vieses cognitivos, heurísticas e a influência do ambiente sobre as escolhas dos indivíduos (Malnatti, 2022). Compreender essas influências pode ajudar os indivíduos, informando-os sobre os vieses mais comuns e podendo servir como base para propostas que beneficiem os agentes. O nudge é uma forma de orientar os indivíduos para uma escolha benéfica através de um sutil "empurrão" ou "cutucada", que influencia o processo decisório e ajuda os indivíduos a fazerem escolhas alinhadas com seus objetivos e planos.

### 2.2 NUDGE

Segundo Thaler e Sunstein (2009), os nudges são intervenções comportamentais soft-paternalistas que não restringem a escolha, são simples e com baixo custo de implementação. A prática de criar nudges é conhecida como "arquitetura de escolha" e vem sendo cada vez mais utilizada por instituições públicas e privadas, devido a serem intervenções simples, rápidas e econômicas. Segundo Ozdemir (2020), atualmente existem mais de 200 "unidades nudge" ao redor do mundo, inclusive em governos de diversos países como Reino Unido, Estados Unidos, Austrália, Alemanha, Singapura e Holanda.

Por exemplo, a utilização de heurísticas como atalho mental pode simplificar o processo decisório, mas também pode levar a vieses, como o viés do presente, onde o valor de benefícios futuros é subestimado em comparação aos ganhos imediatos (Benartzi & Thaler, 2007; Meier & Sprenger, 2009). Outro exemplo é a contabilidade mental, onde os indivíduos categorizam mentalmente seu dinheiro em contas distintas, o que pode resultar em decisões financeiras subótimas, como o uso inadequado do 13º salário ou a manutenção de dívidas de cartão de crédito apesar de possuir poupança (Thaler, 1985).

De acordo com Thaler e Sunstein (2009), os nudges podem ser classificados de acordo com seu formato:

a) Nudge padrão: refere-se a uma opção pré-selecionada por um arquiteto de escolha. Ou seja, uma escolha prévia é feita pelo governo ou empresa para o indivíduo, que tem total liberdade para manter esta escolha ou alterá-la facilmente. É interessante observar que uma escolha prévia é inevitável e este padrão pode ser uma escolha benéfica para o agente, aproveitando-se do seu comportamento inercial;

b) Nudge enquadramento: ocorre em um processo decisório quando se define um contexto de escolha que conduz o agente a decidir por uma determinada opção. Trata-se de uma apresentação controlada das opções que, por exemplo, pode descrever prejuízos se uma opção não for escolhida, provocando a influência da aversão à perda sobre a decisão; ou pode expor as melhores opções nos locais que as pessoas tendem a olhar. Conforme tratado na seção anterior, a maneira como são apresentadas as opções de escolha pode influenciar na decisão do agente;



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

c) Nudge normas sociais: utiliza a vontade natural do ser humano de pertencer e se adequar a grupos para tentar orientar os indivíduos a uma boa escolha. Ou seja, evidencia-se o que os outros cidadãos estão fazendo para incentivar o agente a fazer o mesmo. Leva em consideração que, diante de escolhas complexas, os indivíduos podem se orientar pelo comportamento dos outros agentes. É o chamado “comportamento de manada”;

d) Nudge da saliência: ocorre quando há ênfase na divulgação de uma informação essencial para a tomada de decisão. Esta informação anteriormente estava obscura devido, por exemplo: (1) ao agente não ter se atentado a ela; (2) ao seu cálculo ser complexo; (3) ao se misturar a muitas outras informações. O nudge pode tornar “saliente” esta informação, facilitando e orientando o agente em sua decisão.

Malnati (2022) destaca a aplicação de nudges no contexto financeiro, mostrando como pequenas mudanças no ambiente podem aumentar significativamente a poupança dos investidores. Em seu estudo, ela explora a eficácia de diferentes tipos de nudges, como lembretes automáticos e a organização de objetivos financeiros em aplicativos de gestão, que ajudam os indivíduos a se manterem consistentes com seus objetivos de longo prazo, como o aumento do patrimônio por meio de aportes recorrentes .

A utilização de nudges como ferramentas de arquitetura de escolhas mostra-se promissora em diversas áreas, especialmente na promoção de comportamentos que beneficiam tanto os indivíduos quanto a sociedade. No entanto, é importante considerar as limitações dessa abordagem, como o risco de paternalismo excessivo e a necessidade de avaliações contínuas para garantir que os nudges estejam realmente produzindo os efeitos desejados (Malnati, 2022).

### **2.3 LEMBRETE DE INVESTIMENTO**

No contexto da arquitetura da escolha, é fundamental compreender o surgimento dos chamados nudges digitais, especialmente à luz do avanço tecnológico e sua crescente influência no cotidiano da população. Esses nudges estão intrinsecamente ligados ao design de sistemas e desempenham um papel significativo na tomada de decisão dos usuários. Weinmann et al. (2016) definiram o conceito de “nudge digital” como o uso de elementos de design na interface de sistemas para orientar o comportamento das pessoas em ambientes digitais. Embora o ser humano esteja constantemente fazendo escolhas, essas decisões nem sempre são totalmente racionais, sendo também influenciadas pelo design e pela forma como as informações são apresentadas.

É importante destacar que os nudges digitais estão ganhando crescente relevância no processo decisório dos indivíduos, especialmente à medida que as decisões são cada vez mais tomadas em telas, seja por meio de websites ou dispositivos móveis, como celulares. Quando aplicados nesses ambientes, os nudges utilizam o design e a interface para influenciar as escolhas no meio digital. Assim como os nudges convencionais, esses mecanismos digitais preservam características essenciais, como a não restrição das opções de escolha e o objetivo de beneficiar o usuário (Mirsch, Lehrer, Jung, 2017).





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

Weinmann et al. (2016) destacam que o nudge de lembrete, já amplamente utilizado em formas não digitais, como despertadores e marcadores, foi elevado a um novo patamar com as ferramentas digitais, aumentando significativamente sua influência sobre o comportamento do usuário. No contexto digital, esse tipo de nudge se manifesta, por exemplo, como um lembrete de investimento, apresentado ao usuário por meio de notificações em formato de banner no aplicativo de uma assessoria de investimentos. Essa abordagem pode ser adotada também por outros aplicativos de empresas com funções similares, como bancos e corretoras.

O principal objetivo desse lembrete é incentivar o cliente a realizar aportes em sua carteira de investimentos antes de destinar sua receita a outras despesas. Este nudge digital atua como um "gatilho" mental, influenciando de maneira sutil, mas eficaz, a tomada de decisão do usuário em favor de investir e, conseqüentemente, poupar seus recursos financeiros.

### 2.4 LEMBRETE DE INVESTIMENTO

Outra aplicação disponível para o Nudge são os aplicativos de gestão financeira, de fato, cada vez mais os indivíduos estão tomando decisões em telas ao utilizar websites e dispositivos móveis, como celulares. Aplicado a esses ambientes de decisão, o "nudge digital" utiliza o design da interface do usuário e, por meio de conteúdo específico, design gráfico e textos, busca influenciar as escolhas no meio digital.

Segundo estudos de MARTIN (2020) demonstra a funcionalidade e o resultado da utilização dos aplicativos, o simples fato de visualizar o saldo restante após as movimentações financeiras na tela de abertura do aplicativo orienta o usuário na tomada de decisões sobre suas finanças. Este é o propósito do nudge, denominado nudge da saliência. Os gastos dos usuários organizados por categoria que são disponibilizados nestes aplicativos também é uma forma de influenciar, seja de forma positiva ou negativa, as decisões financeiras.

A metodologia utilizada no artigo supracitado consiste na análise da incorporação de insights da Economia Comportamental em aplicativos de gestão financeira disponíveis na "Google Play Store". Foram selecionados dez aplicativos com base no número de downloads e na "escolha do editor" da Google, uma curadoria chamada "Android Excellence". Os aplicativos foram anonimizados e identificados apenas por números (app 1, app 2, etc.). A análise focou em identificar funcionalidades que pudessem ser interpretadas como ferramentas comportamentais ou nudges, de acordo com abordagens da Economia Comportamental voltadas para decisões financeiras pessoais.

Como função e aplicação adicional do nudge, proposta pela autora, foi sugerida a adição de uma funcionalidade em que o usuário estima a despesa mensal em cada categoria e o aplicativo avisa, por meio de notificações, quando esse orçamento está se esgotando. O aplicativo também dispõe de tabelas e gráficos para melhorar a visualização. Além dessas funcionalidades, foram inseridas outras mudanças, como:

- Alerta de vencimento de pagamentos
- Inserção de metas de poupança
- Especificação de emoção relacionada às despesas e à dor do pagamento

Stockinger et al. (2015) realizaram experimentos de laboratório e campo utilizando um protótipo de app chamado "MoneySaver" para discutir como aplicativos



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

móveis podem influenciar decisões financeiras. Os autores observaram que os usuários preferem um app que os ajude a poupar e propuseram "cofrinhos" eletrônicos, chamados "piggy-banks", que funcionam como contas de contabilidade mental. Mais de 77% dos participantes confiaram em estratégias de contabilidade mental e preferiram que seus recursos fossem apresentados em "cofrinhos" separados, em vez de em um único. A contabilidade mental sugerida pelos "cofrinhos" foi um fator de sucesso que aumentou os percentuais de poupança. Quando o aplicativo sugeriu montantes para poupar como opção padrão, 50% dos usuários escolheram o valor sugerido. Em conclusão, os autores afirmam que o aplicativo influenciou as decisões de poupança das pessoas e que a Economia Comportamental oferece várias oportunidades para enriquecer essa influência.

Incentivos como esses podem influenciar diretamente na tomada de decisão financeira do usuário. Esses apps disponibilizam todas essas ferramentas juntas, ao alcance do usuário, e seu uso pode ser bastante amigável. Por isso, os apps podem oferecer vantagens em comparação a outras formas de organizar as finanças pessoais. Esses aplicativos visam minimizar as incoerências entre os planos financeiros e as ações efetivas dos usuários, potencializando melhores resultados financeiros. No entanto, o estudo observa que, apesar do potencial, o uso de nudges nesses aplicativos ainda é limitado, indicando espaço para melhorias na sua aplicação.

### **3 METODOLOGIA**

Para alcançar o objetivo do estudo que é avaliar a eficácia de intervenções comportamentais (nudges) para aumentar a prática de controle financeiro pessoal entre os estudantes, foram utilizadas intervenções que incluem incentivos em sala de aula, apoio na instalação de um aplicativo de controle financeiro, lembretes semanais e quinzenais.

#### **3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA**

População-Alvo: Alunos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Economia.

Tamanho da Amostra: 110 alunos que estão cursando o segundo semestre dos cursos Administração, Ciências Contábeis e Economia.

#### **3.2 INTERVENÇÕES**

As intervenções comportamentais foram implementadas da seguinte forma:

**Conversa em Sala de Aula:** Discussões sobre a importância do controle financeiro pessoal e como ele pode impactar a vida financeira dos alunos, além de ter sido explicado sobre a pesquisa e o presente artigo, se os discentes estariam dispostos a participar do incentivo ao controle e planejamento financeiro por meio de leves intervenções. A primeira conversa com os alunos foi no dia 13/08/2024, no curso de ciências contábeis e posteriormente no dia 15/08/2024, nos cursos de administração e economia. Foi dito aos alunos que quando falamos de finanças, poupança e controle financeiro, estamos falando da base que sustenta tanto a vida pessoal quanto a profissional. No mundo dos negócios e na economia, o sucesso não vem apenas de boas ideias, mas da capacidade de gerenciar recursos de forma eficiente e responsável. Ter um controle rigoroso das finanças permite que tomemos decisões informadas, evitamos dívidas desnecessárias e aproveitamos melhor as oportunidades de investimento. A poupança, por sua vez, é a ferramenta que nos dá



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

segurança e liberdade para enfrentar imprevistos e planejar o futuro com mais tranquilidade.

“No mercado, quem não controla as finanças é controlado por elas”. Ao desenvolverem essas habilidades, vocês não apenas se tornam profissionais mais competentes, mas também constroem uma base sólida para alcançar seus objetivos, tanto pessoais quanto profissionais. Essa é a essência do que aprendemos aqui, o que fará a diferença em suas carreiras. Dada a importância deste assunto, que foram convidados a participar desse projeto de orientação financeira.

Apoio para Instalação de Aplicativo: Orientação para a instalação de um aplicativo gratuito de controle financeiro, que permitirá aos alunos registrar e monitorar suas despesas e receitas. Após a explicação supracitada, foi apresentado aos estudantes o aplicativo de celular, “MOBILLS”, disponível de forma gratuita dentro das lojas de aplicativos do “Google Play” e “Apple Store”, disponibilizando aos alunos uma plataforma para eles conseguirem fazer o controle financeiro. Utilizando uma apresentação elaborada com o software PowerPoint como guia prático das funcionalidades e recursos do aplicativo, demonstrando aos alunos a página inicial do aplicativo. A apresentação abordará dois métodos para a organização financeira que estão disponíveis no aplicativo: a criação de uma conta manual e a criação de uma conta vinculada. Os alunos foram instruídos detalhadamente sobre como criar receitas e despesas, incluindo a localização das opções no aplicativo, os procedimentos para registrar as transações e como consultar o histórico de transações. Além disso, foi apresentado o processo para elaborar o planejamento e o orçamento dentro da plataforma, assim como a ativação das notificações e lembretes no dispositivo móvel. Sendo dito o seguinte aos discentes:

“Este aplicativo é uma forma que recomendo a vocês para que possa auxiliá-los em seu controle e planejamento financeiro, esta plataforma digital tem funcionalidades e recursos que podem ajudar a construir uma rotina e uma disciplina na poupança e nos controles de gastos, aspectos vitais para o “sucesso” financeiro e conquistas de sonhos, afinal só chega no destino com planos e caminhos, e acredito que o aplicativo recomendado seja um caminho para que vocês possam progredir nas decisões financeiras”.

Desta forma fica evidente as primeiras aplicações de nudge deste estudo, pois este aplicativo foi selecionado haja vista que ele apresenta diversos pontos relacionados com a Economia Comportamental, fazendo a utilização do Nudge de Saliência, Nudge Padrão e da Contabilidade Mental. Reproduzindo as características analisadas no artigo de MARTINS (2020) que seriam;

- ....Implantação e visualização da movimentação financeira;
- ....Elaboração de orçamentos;
- ....Alerta de vencimentos;
- ....Metas de Poupança;





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

**Despertadores Semanais:** Estabelecimento de lembretes semanais que incentivem os alunos a atualizar seus registros financeiros. Ademais, foi proposto aos alunos a programação de um despertador semanal, com o intuito de lembrá-los e avisá-los da necessidade de manter e atualizar o controle financeiro, além de incentivá-los a fazer uma análise de como está a sua atual situação econômica, sendo aconselhados a programar em um horário em que eles terão tempo livre disponível para usar o controle uma vez por semana, recomendando o sábado como possível dia para essa análise. Utilizando as seguintes palavras ao se dirigir aos estudantes:

“Peço a todos para que programem um despertador, em data que vocês estejam livres e terão tempo para conseguir fazer controle de suas finanças, utilizando o aplicativo recomendado ou algum outro método que você já utilize para organização financeira. Aproveite o momento em que o despertador o lembrar para elaborar um planejamento e orçamento para uma viagem, aquisição de um bem desejado, realização de um sonho, ou para realizar o controle e análise de custos e receitas. Recomendo este método para que funcione de lembrete e como forma de comprometimento, para ajudar na saúde financeira de vocês e como forma de avaliação do projeto aqui falado, peço para que seja programado semanalmente, recomendo aos sábados para que seja feita a utilização do método do despertador, visando o tempo livre para nossa atividade.”

Sendo este o processo mais um passo no sentido da Economia Comportamental, devido ao nudge do lembrete e de saliência, buscando orientar o comportamento para prática da organização financeira.

**Lembretes Quinzenais e mensagem padrão:** O experimentador aplicou lembretes em sala de aula a cada duas semanas, reforçando a importância da prática de controle financeiro, além do envio de mensagens padrões reforçando o compromisso do registro e análise financeira. Subsequentemente ao processo mencionado anteriormente, no dia 27/08/2024, e com a colaboração dos estudantes na implementação das atividades propostas, direcionadas à melhoria e ao incentivo contínuo do controle financeiro, foi realizada uma visita presencial. Esta iniciativa tem como objetivo acompanhar de forma mais próxima a evolução dos alunos e monitorar sua saúde financeira. Dizendo o seguinte aos alunos:

- "Olá, pessoal! Como vocês estão? Espero que todos estejam bem. Hoje, estamos aqui para dar continuidade ao nosso acompanhamento sobre o controle financeiro. Como estamos no final do mês, este é o momento ideal para vocês fazerem uma análise de como foi o mês que passou financeiramente. Reflitam sobre as despesas que vocês tiveram, as receitas que receberam e o que vocês conseguiram economizar. “Gostaria de saber, de forma geral, como vocês sentiram que foi este mês em termos de controle financeiro. Alguém gostaria de compartilhar algum desafio ou sucesso que teve?”. Depois de seguir este roteiro, foi instruído aos alunos a responderem a um outro questionário de acompanhamento, para conseguir coletar e avaliar a evolução dos alunos ao longo do processo de pesquisa e aplicação dos nudges e intervenções comportamentais, sendo dito aos discentes da seguinte forma:



## **XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais**

"Antes de seguirmos, vou aplicar um questionário bem rápido com vocês, é só um acompanhamento para eu entender melhor como está o controle financeiro de cada um. São apenas duas perguntas, e vai levar menos de 2 minutos. Tudo bem?"

Dando continuidade a visita efetuada e intervenção visando incentivá-los a prática do controle financeiro, foram ditas palavras de motivação e suporte a continuidade de todo o projeto:

- "Com o novo mês chegando e o pagamento a caminho, é muito importante que vocês coloquem em prática o controle financeiro que temos discutido. Isso significa registrar todas as receitas que vão entrar e planejar as despesas que já sabem que vão acontecer. Lembrem-se, o planejamento é a chave para evitar surpresas e garantir que vocês consigam alcançar seus objetivos financeiros. Continuar registrando diariamente suas receitas e despesas é fundamental para manter o controle. Como falamos, isso não só ajuda a ter uma visão clara das finanças, mas também contribui para a construção de hábitos financeiros saudáveis. No final de semana, vou enviar uma mensagem para lembrar vocês de fazerem o controle financeiro. Será um ótimo momento para revisar as finanças e planejar a semana seguinte. Estou confiante de que todos vocês estão no caminho certo. Conto com a dedicação de cada um para que possamos continuar crescendo e aprendendo juntos."

Esta iniciativa tem como objetivo acompanhar de forma mais próxima a evolução dos alunos e monitorar sua saúde financeira, além disso, com o telefone disponibilizado por cada aluno questionário, foi enviada uma mensagem todo sábado, conforme supracitado, utilizando uma lista de transmissão da plataforma Whatsapp, sendo uma mensagem padrão de lembrete juntamente com o despertador, funcionando como mais um nudge, no sentido de manter os alunos focados e comprometidos com a atividade.

### **3.3 COLETA DE DADOS**

A forma de coleta de dados foi feita se utilizando de questionários que foram aplicados no início e no meio do semestre, além de questionários curtos e simples de acompanhamento entre as visitas quinzenais para medir a mudança no comportamento dos alunos em relação ao controle financeiro. Os questionários, que estão detalhados no apêndice do artigo, incluem perguntas sobre hábitos financeiros, uso do aplicativo e percepção sobre a importância do controle financeiro.

### **3.4 ANÁLISE DE DADOS**

A análise dos dados coletados será realizada comparando as respostas do questionário inicial e do questionário do meio do semestre. O objetivo é verificar a alteração no número de participantes que passaram a realizar controle financeiro após as intervenções. Serão utilizadas técnicas estatísticas apropriadas para determinar a significância das mudanças observadas.

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

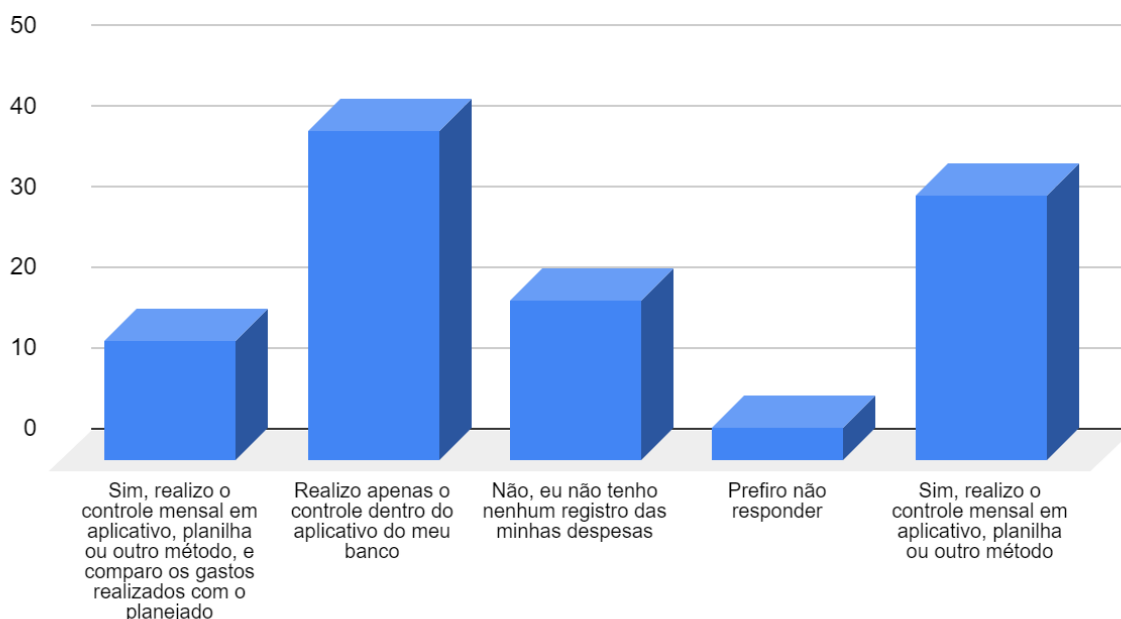
Através das respostas obtidas por meio dos questionários aplicados, foi possível identificar as mudanças no comportamento dos participantes e o quanto cada nudge aplicado foi efetivo ou suficiente para a adoção de controles financeiros.



#### 4.1 PRÁTICA DO CONTROLE FINANCEIRO

Tendo em vista as respostas dos questionários demonstrados no apêndice, se torna possível visualizar o número de alunos que já faziam o controle financeiro, sendo de diversas formas, como por planilha, aplicativo ou outra metodologia, e o quantitativo de alunos que não tinham nenhum tipo de controle ou planejamento financeiro.

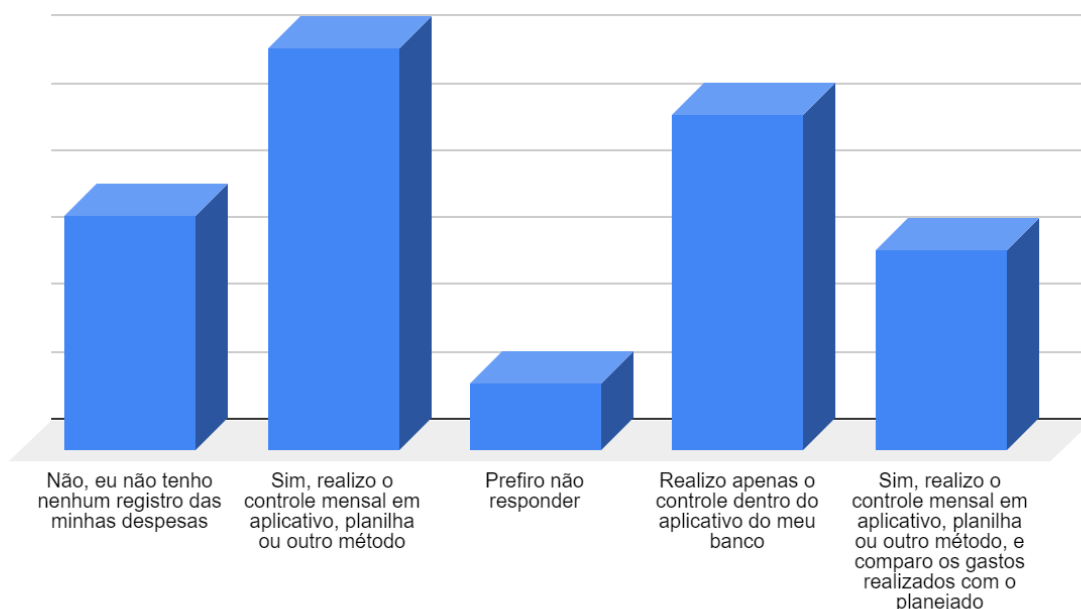
**Gráfico 1 - Registro de Despesa Inicial**



Percebe-se, portanto, que os acadêmicos que efetivamente realizam o controle financeiro por diversos meios e ferramentas totalizam 30,9% (coluna 1 e coluna 5), e sendo a alternativa de controle utilizando o aplicativo bancário e/ou similares tendo a maior participação do total com 35,5% (coluna 2), todavia pela ferramenta bancária permite somente a visualização de movimentações e saldos financeiros, não sendo uma forma muito eficaz de controle e planejamento financeiro. Temos então por esta amostragem inicial da pesquisa o total de 69,1% dos participantes que não efetuam o controle de receitas e despesas, além de planejamentos e previsões monetárias e financeiras antes das intervenções e práticas dos nudges pelo entrevistador.

Posteriormente, utilizando-se dos dados coletados após as intervenções comportamentais (nudge) que incluem incentivos em sala de aula, apoio na instalação de um aplicativo de controle financeiro, lembretes semanais e quinzenais, observamos aumentos quanto ao número de discentes que passaram a ter a prática do controle financeiro, como podemos ver a seguir:

**Gráfico 2 - Registro de Despesa Final**



Torna-se possível observar neste último questionário a alteração das proporções das respostas fornecidas, temos, portanto, o quantitativo de acadêmicos que efetuam o controle e planejamento financeiro de 48,64% (coluna 2 e coluna 5), comparativamente com o anterior, observamos um aumento de 17,74% após a aplicação destes estudos e dos nudges.

#### 4.2 IMPACTO DOS NUDGES

De acordo com Thaler e Sunstein (2009), os nudges como intervenções comportamentais que não restringem a escolha, além de simples e com baixo custo de implementação, foram aplicados nesta pesquisa com o intuito de verificar o real impacto e motivação provocadas no indivíduo, buscando melhorar os hábitos financeiros de graduandos, sendo os seguintes dados obtidos por “feedback” dos mesmos, dividido por cada intervenção aplicada.

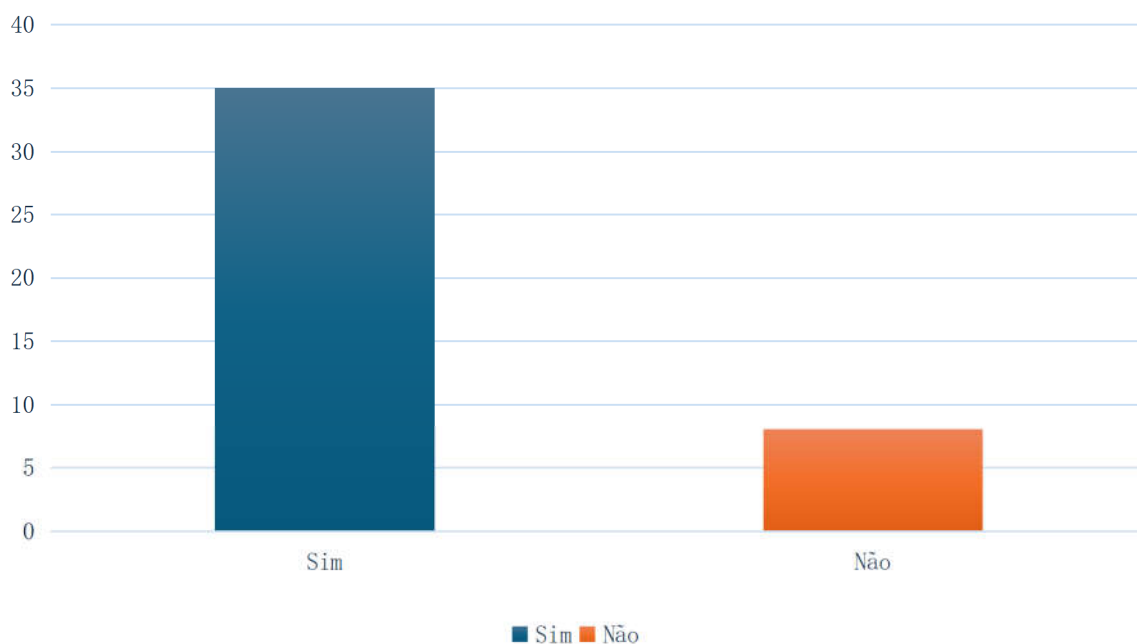
##### 4.2.1 VISITAS QUINZENAIS E DISCUSSÕES

Como forma de aplicação das intervenções comportamentais foi utilizado a abordagem de visitas recorrentes (quinzenais) e discussões sobre a importância de se ter um controle e planejamento financeiro, com o intuito de enfatizar e motivar o aluno ao comportamento desejado, além de ter a presença recorrente do entrevistador como forma de influenciar a tomada de decisão, ficando demonstrado na tabela a seguir os efeitos percebidos pelos próprios participantes:



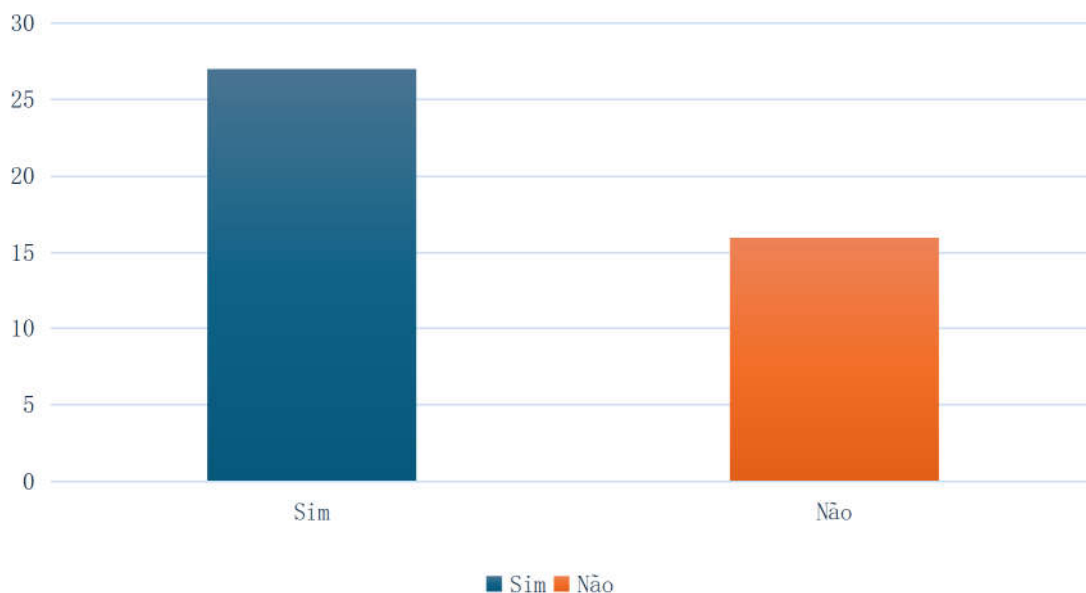
## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

GRÁFICO 3 – VISITAS AJUDARAM NO CONTROLE?



As discussões e conversas sobre o tema de saúde financeira, investimentos e objetivos também obtiveram uma reação positiva, o que demonstra ter contribuído juntamente com as visitas para a adoção do comportamento e prática desejada:

GRÁFICO 4 – DISCUSSÕES AJUDARAM NO CONTROLE?



Temos com as visitas quinzenais o impacto de 81,4% para o incentivo dos estudantes a começarem a fazer um controle financeiro, e as discussões ajudaram 62,8% a manterem a prática do registro e organização das receitas e despesas.

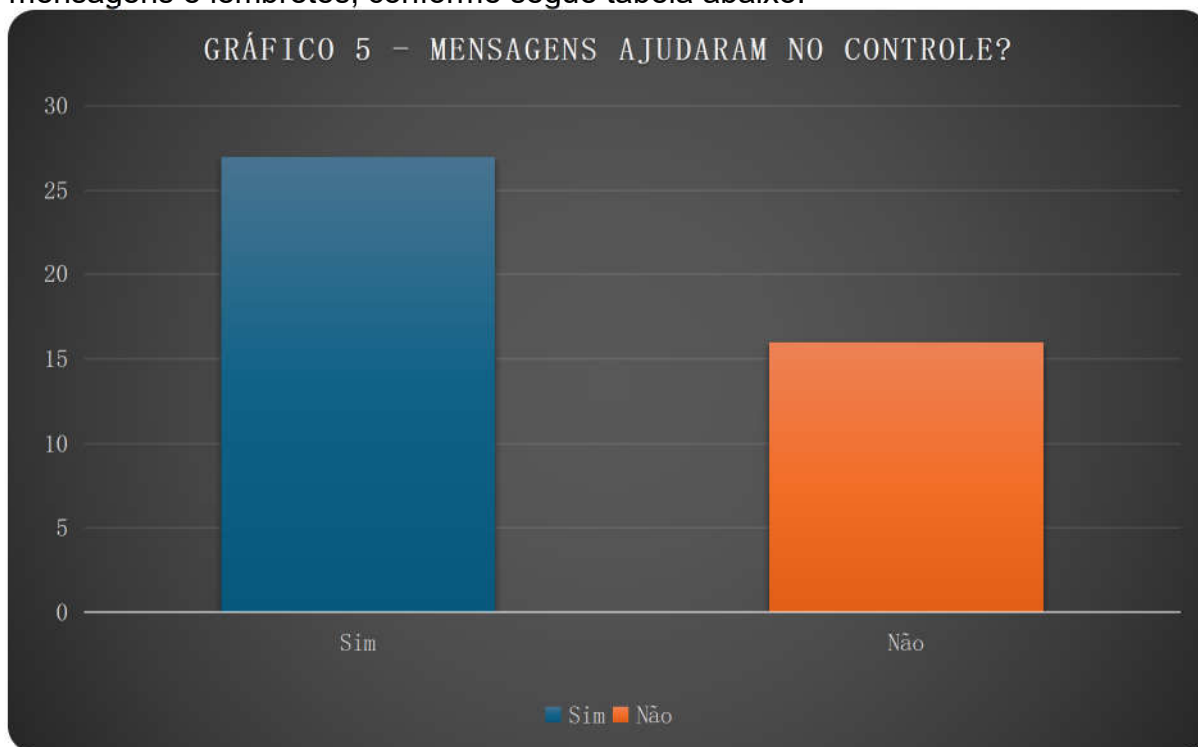
### 4.2.2 LEMBRETES E MENSAGENS SEMANAIS





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

Foram também realizados envios de mensagens padronizadas semanalmente, além da programação de despertador, com a intenção de manter os alunos focados e comprometidos com a atividade, além de acompanhar de forma mais próxima sua evolução, o qual teve resultados que demonstram um positivo impacto no hábitos dos participantes, os quais 62,8% demonstraram terem sido ajudados com as mensagens e lembretes, conforme segue tabela abaixo:



### 4.2.3 SATISFAÇÃO DO CONTROLE FINANCEIRO

Um dos objetivos das pesquisas, além de medir o impacto dos nudges e o grau de sua influência, seria também medir a satisfação que os graduandos possuem com seu controle e organização financeira, após as intervenções e conversas a respeito do tema, ficando demonstrado na tabela a seguir:





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

Ficando demonstrado neste gráfico que a maioria dos participantes tem um grau neutro de satisfação, sendo 41,9% (coluna 3), com seus controle e planejamentos, além de que foi possível constatar que os graus de satisfação positivas (coluna 1 e coluna 2) foram de 41,9% e os graus de satisfação negativos tiveram o percentual de 11,7% (coluna 4 e coluna 5), ainda temos os participantes que não tem nenhum tipo de planejamento financeiro, ficando com 4,7%.

### 5 CONCLUSÃO

Com base nos dados apurados e nas intervenções comportamentais aplicadas ao longo da pesquisa, é possível concluir que os nudges desempenham um papel significativo na promoção de melhores práticas de controle financeiro entre os estudantes de Administração, Ciências Contábeis e Economia. O estudo demonstrou que o uso de intervenções sutis, como lembretes semanais, visitas quinzenais, instalação de aplicativos e discussões em sala de aula, pode incentivar mudanças positivas nos hábitos financeiros dos discentes.

Antes da aplicação das intervenções, uma parcela significativa dos estudantes não realizava nenhum tipo de controle financeiro ou planejamento. No entanto, após a implementação dos nudges, houve um aumento considerável no número de participantes que passaram a adotar essas práticas. Os resultados indicaram um crescimento de 17,74% na adesão ao controle financeiro, evidenciando a eficácia dos nudges aplicados.

Além disso, os dados mostraram que as visitas quinzenais e as discussões sobre o tema de finanças pessoais tiveram um impacto relevante na motivação dos alunos, auxiliando 81,4% dos participantes a iniciar ou melhorar o controle de suas finanças. O uso de lembretes semanais e mensagens padronizadas também se mostrou eficaz, com 62,8% dos alunos relatando que esses estímulos os ajudaram a manter o foco e a disciplina nas suas finanças.

Do ponto de vista teórico, esses resultados corroboram a literatura existente sobre a eficácia dos nudges, particularmente no campo da economia comportamental. Thaler e Sunstein (2009) afirmam que essas intervenções, por serem de baixo custo e não coercitivas, podem influenciar de maneira significativa o comportamento dos indivíduos, sem restringir suas escolhas. A aplicação dos conceitos de "arquitetura de escolha" e "nudges digitais" provou ser uma abordagem eficiente para promover a educação financeira e incentivar o controle financeiro entre os alunos.

Em suma, o estudo revelou que os nudges são ferramentas poderosas para melhorar a organização financeira dos estudantes, destacando a importância de intervenções comportamentais no ambiente acadêmico. Essas descobertas abrem caminho para futuras pesquisas sobre a aplicação de nudges em outras áreas de comportamento econômico e sugerem que estratégias semelhantes podem ser ampliadas para beneficiar ainda mais a sociedade em geral.



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

### REFERÊNCIAS

<https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/200/noticia>

[https://www.b3.com.br/pt\\_br/noticias/numero-de-investidores-na-b3-cresce-34-em-renda-fixe-e-23-em-renda-variavel-em-12-meses.htm](https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/numero-de-investidores-na-b3-cresce-34-em-renda-fixe-e-23-em-renda-variavel-em-12-meses.htm)

<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2024/03/01/brasileiros-voltam-a-poupar-menos-em-2023.ghtml>

OZDEMIR, S. Digital nudges and dark patterns: the angels and the archfiends of digital communication. *Digital Scholarship in the Humanities*, Oxford, v. 35, n. 2, p. 417 – 518, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1093/llc/fqz014>.

AGATHA MARTIN, Karina. *Decisões Financeiras e o Uso de Aplicativos: Um Estudo à Luz da Economia Comportamental*. 2020. Doutorado do PPGDE - Universidade Federal do Paraná, 2020.

DELOITTE. Pesquisa Febraban de tecnologia bancária 2020. Mobile banking é canal preferido dos brasileiros para pagamento de contas e transferências bancárias, 2019. Disponível em: <https://portal.febraban.org.br/noticia/3301/pt-br/>.

STOCKINGER, T.; KOELLE, M.; LINDEMANN, P.; KRANZ, M. DIEWALD, S. MÖLLER, A. ROALTE, L. Towards leveraging Behavioral Economics in mobile application design. In: REINERS, T.;

[https://bdm.unb.br/bitstream/10483/35088/1/2022\\_GiovannaPaulaSouzaMalnati\\_tcc.pdf](https://bdm.unb.br/bitstream/10483/35088/1/2022_GiovannaPaulaSouzaMalnati_tcc.pdf)

WEINMANN, Markus; SCHNEIDER, Christoph; BROCKE, Jan vom. Digital Nudging. *Business & Information Systems Engineering*, [S. l.], ano 2016, p. 433-436, 3 out. 2016. DOI 10.1007/s12599-016-0453-1. Disponível em: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s12599-016-0453-1.pdf>.

MIRSCH, T.; LEHRER, C.; JUNG, R. Digital nudging: altering user behavior in digital Environments. In: 13th International Conference on Wirtschaftsinformatik, 2017, St. Gallen, Suíça. Disponível em: <https://wi2017.ch/images/wi2017-0370.pdf>.

<https://sfs.mit.edu/manage-your-money/budgeting/budgeting-worksheet/>

Nudging public budget officers: A field-based survey experiment

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/pbaf.12345>

H. Theories of decision-making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, Pittsburgh, v. 49, n. 3, 1959.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk? *Econometrica*, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

MULLAINATHAN, S.; THALER, R. Behavioral Economics. In: Smelser, N.J.; and Paul B. Baltes, P.

B. (Org.) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, v. 20, p. 1094-1100.



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

BENARTZI, S.; THALER, R. Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic Perspectives*, Pittsburgh, v. 21, n. 3, p. 81-104, 2007.

MEIER, S.; SPRENGER, C. D. Present-biased preferences and credit card borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, Nashville, v. 2, n. 1, p. 193-210, 2010.

### APÊNDICES

#### Mensagens Semanais (feitas pelo autor)



Olá, pessoal! Espero que estejam bem. Passando aqui para lembrar da importância de mantermos o controle e planejamento financeiro em dia. Lembrem-se de tirar um tempinho na semana para registrar suas despesas e receitas. Uma boa dica é colocar um despertador no celular para ajudar a não esquecer, como combinamos!

Organizar suas finanças é um passo essencial para alcançar seus objetivos e garantir mais tranquilidade no futuro. Como diz Warren Buffett: **'Não economize o que sobra depois de gastar, mas gaste o que sobra depois de economizar.'** Vamos juntos nessa jornada de educação financeira! 💪

14:35 ✓✓



Oi, pessoal! Tudo bem? Quero reforçar a importância de continuarmos firmes no controle e planejamento financeiro. É fundamental dedicar um momento da semana para anotar todas as suas despesas e receitas. Se ainda não fizeram, lembrem de configurar um alarme no celular para não deixar passar esse compromisso com vocês mesmos!

Manter suas finanças organizadas é um passo essencial para atingir seus objetivos e viver com mais segurança e tranquilidade. Como disse Peter Lynch: 'Saber o que você possui e por que você o possui é a chave para o sucesso financeiro.' Vamos juntos continuar nesse caminho de aprendizado e crescimento! 💪

13:51 ✓✓





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais



Oi, pessoal! Passando por aqui para lembrar da importância de mantermos o controle financeiro sempre em dia. Separar um tempinho na semana para registrar seus gastos e ganhos faz toda a diferença. Se ainda não fizeram, que tal ativar um lembrete no celular para garantir que não esqueçam de se organizar?

Cuidar das suas finanças é fundamental para alcançar suas metas e viver com mais tranquilidade no futuro. Como diz Dave Ramsey: 'Você deve ganhar o controle sobre o seu dinheiro ou a falta dele controlará você.' Vamos seguir firmes nesse compromisso de planejamento e crescimento financeiro! 💪 "

20:36 ✓

### QUESTIONÁRIOS APLICADOS

<https://zenodo.org/records/13770626?token=eyJhbGciOiJIUzUxMiJ9.eyJpZCI6IjY1NTIhYTlmLWUzZWltNDIyNS04MTk4LTEwYzRiMGY2ZGM5YyIsImRhdGEiOnt9LCJyYW5kb20iOiIxODVmMTFhZTdkYjA1YzdmZGEwOWRiZDUzNTRINzRhNSJ9.j5191dvvSGkewAlcdTu5P18ONeYz5HjjH44THeaU3wIzINZK7knkjWGR1UYpyiSTOitN1NISwsi-9CoClxH0xw>





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

### QUESTIONÁRIO INICIAL

#### Projeto EDUCAFINANP: Orientação Financeira

\* Indica uma pergunta obrigatória

Email:\*

Celular (Whatsapp)\*

Você está sendo convidado a participar do Projeto EDUCAFINANP com intuito de Orientar financeiramente os participantes. Os participantes do estudo são alunos regulares dos cursos da FACE/UFGD. O questionário será aplicado através de um formulário eletrônico.

Ao aceitar participar da pesquisa deverá:

1. Eletronicamente aceitar participar do projeto
2. Responder ao questionário on-line.

Não é obrigatório responder a todas as perguntas se assim você o desejar. Você não terá despesas e nem será remunerados pela participação do projeto.

O risco da pesquisa é mínimo por envolver apenas a resposta ao questionário online, o qual foi elaborado com o intuito de que o tempo gasto para seu preenchimento seja mínimo, em torno de 5 a 10 minutos.

Para garantir a confidencialidade e a privacidade dos indivíduos, a caracterização dos mesmos será feita por codificação de sua identidade. Todos os dados obtidos na pesquisa serão utilizados exclusivamente com finalidades de orientação conforme previsto no consentimento do participante.

O(a) senhor(a) poderá se retirar do projeto a qualquer momento, sem qualquer necessidade de justificativa. Solicitamos a sua autorização para o uso de seus dados para análise e orientação financeira.

A sua privacidade será mantida através da não identificação do seu nome.\*

Sim

Não

Próxima

#### Projeto EDUCAFINANP: Orientação Financeira Questões

Qual é a sua renda mensal atual?

- A) Menos que R\$ 1000,00
- B) R\$ 1000,00 até R\$ 1500,00
- C) R\$ 1500,01 até R\$ 2000,00
- D) R\$ 2000,01 até R\$ 3000,00
- E) R\$ 3000,01 até R\$ 5000,00



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

F) Acima de R\$ 5000,00

Prefiro não responder

Você realiza algum outro tipo de atividade além da sua atividade principal, para ter uma renda extra?

A)..Não, não realizo nenhuma outra atividade e não tenho a intenção de realizar

B)..Não, mas tenho a intenção de realizar alguma atividade de renda extra

C). Sim, eu esporadicamente realizo atividade extras(revenda de produtos, prestação serviço, etc.)

D). Sim, eu regularmente realizo atividade extras(revenda de produtos, prestação serviço, etc.)

E)..Prefiro não responder

Você faz o registro e controle de suas despesas periodicamente?

A)..Não, eu não tenho nenhum registro das minhas despesas

B)..Realizo apenas o controle dentro do aplicativo do meu banco

C). Sim, realizo o controle mensal em aplicativo, planilha ou outro método

D). Sim, realizo o controle mensal em aplicativo, planilha ou outro método, e comparo os gastos realizados com o planejado

E)..Prefiro não responder

Com que frequência você gasta mais do que ganha?

A)..Regularmente, não consigo controlar minhas despesas

B)..Às vezes, mas tento ajustar minhas despesas

C). Raramente, mas acontece ocasionalmente

D). Nunca, sempre vivo dentro do meu orçamento

E)..Prefiro não responder

Com que frequência você paga suas contas atrasadas, por falta de conhecimento da data de vencimento ou controle?

A)..Costumo atrasar o pagamento das contas

B)..Normalmente pago com atraso

C). Pago minhas contas em dia

D). Nunca atraso o pagamento das contas

E)..Prefiro não responder

Como você lida com o controle de despesas supérfluas (Compras Impulsivas, Bebidas Alcoólicas, refeições fora de casa, serviços de assinatura)?

A)..Não tenho controle sobre minhas despesas supérfluas



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

- B)..Tento controlar, mas acabo gastando com coisas desnecessárias
- C). Consigo controlar a maioria das despesas supérfluas
- D). Tenho um controle rígido e evito gastos supérfluos
- E)..Prefiro não responder

Você possui uma reserva de emergência equivalente a pelo menos três meses de despesas?

- A)..Não tenho reserva de emergência
- B)..Tenho menos de um mês de despesas como reserva
- C). Tenho entre um e três meses de despesas como reserva
- D). Tenho mais de três meses de despesas como reserva
- E)..Prefiro não responder

Você faz investimentos regularmente (poupança, conta virtual com rendimento, ações)?

- A)..Não, nunca fiz nenhum investimento
- B)..Faço investimentos esporadicamente
- C). Faço investimentos regularmente, mas em pequena escala(menos de 3% da receita)
- D). Faço investimentos regularmente e em grande escala (pelo menos 10% da receita)
- E)..Prefiro não responder

Quais tipos de investimento você possui? Marque todas que se aplicam.

Não tenho nenhum tipo de investimento

Poupança

Títulos Públicos (LTN, NTN-B, LFT, NTN-F, NTN-C, NTN-Principal)

Títulos de Renda Fixa (ex.: Debêntures, LCA, LCI, CDB)

Fundos de Renda Fixa DI

Previdência Privada

Fundos Multimercados

Fundos de Ações

Fundos Imobiliários

Ações

Mercado Futuro - BM&F

Derivativos

Conta digital



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

Outros

Prefiro não responder

Você possui um plano de aposentadoria?

- A)..Não tenho nenhum plano de aposentadoria
- B)..Contribuo para o INSS
- C). Contribuo para um plano privado de aposentadoria
- D). Contribuo para o INSS e tenho um plano privado de aposentadoria
- E)..Prefiro não responder

Outro:

Você possui algum tipo de patrimônio ou bem durável?

- A)..Não possuo nenhum patrimônio ou bem durável
- B)..Possuo apenas um patrimônio ou bem durável de baixo valor (celular, computador, etc.)
- C). Possuo apenas um patrimônio ou bem durável de médio valor (moto, eletrodomésticos, etc.)
- D). Possuo apenas um patrimônio ou bem durável de alto valor (carro, imóvel, etc.)
- E)..Possuo uma combinação de patrimônios ou bens duráveis de diferentes valores
- F)..Prefiro não responder

Você possui um plano para quitar suas dívidas?

- A)..Não tenho nenhum plano para quitar minhas dívidas
- B)..Tenho um plano, mas estou lutando para cumpri-lo
- C). Tenho um plano e estou progredindo de acordo com o planejado
- D). Não tenho dívidas
- E)..Prefiro não responder

Qual é o valor total das suas dívidas?

- A)..Não tenho dívidas
- B)..Menos que R\$ 1.000,00
- C). R\$ 1.000,00 até R\$ 5.000,00
- D). R\$ 5.000,00 até 10.000,00
- E)..R\$ 10.000,00 até 50.000,00
- F)..Acima de R\$ 50.000,00
- G). Não sei o total das minhas dívidas



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

H). Prefiro não responder

Você possui algum dependente financeiro?

A)..Não possuo nenhum dependente financeiro

B)..Possuo apenas um dependente financeiro (filho, cônjuge, etc.)

C). Possuo apenas dois dependentes financeiros

D). Possuo apenas três dependentes financeiros

E)..Possuo quatro ou mais dependentes financeiros

F)..Prefiro não responder

Você possui algum tipo de conhecimento ou informação financeira?

A)..Não possuo nenhum conhecimento ou informação financeira

B)..Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira básica (saber o que é juros, inflação, etc.)

C). Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira intermediária (saber o que é imposto de renda, taxa Selic, etc.)

D). Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira avançada (saber o que é análise técnica, mercado futuro, etc.)

E)..Prefiro não responder

Você tem um planejamento financeiro para atingir seus objetivos?

A)..Não tenho nenhum planejamento financeiro

B)..Tenho objetivos, mas não tenho um plano para alcançá-los

C). Tenho um plano financeiro básico

D). Tenho um plano financeiro detalhado e monitoro regularmente meu progresso

E)..Prefiro não responder

Você tem um plano para atingir a independência financeira?

A)..Não tenho um plano para atingir a independência financeira

B)..Tenho um plano vago, mas sem detalhes específicos

C). Tenho um plano detalhado com metas e prazos definidos

D). Já alcancei a independência financeira

E)..Prefiro não responder

Qual é o seu grau de conhecimento sobre a sua situação financeira atual?

A)..Não tenho ideia de como estou financeiramente

B)..Tenho uma noção básica, mas não conheço todos os detalhes

C). Tenho uma compreensão clara da minha situação financeira





## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

D). Conheço todos os detalhes da minha situação financeira

E)..Prefiro não responder

### QUESTIONÁRIO FINAL

#### Resultados - Orientação Financeira Educafinanp

Email:\*

Celular (Whatsapp)

Curso:

A)..Administração

B)..Economia

C). Ciências Contábeis

Você já fazia algum tipo de controle e planejamento financeiro antes das intervenções?

Sim

Não

As visitas em sala de aula explicando a importância do planejamento e controle financeiro incentivaram você a começar a fazer esse controle?

Sim

Não

As mensagens semanais com incentivos e motivações ajudaram você a fazer o controle financeiro?

Sim

Não

As conversas quinzenais sobre controle financeiro ajudaram você a manter o controle e planejamento financeiro?

Sim

Não

Você tem um planejamento financeiro para atingir seus objetivos atualmente?

Sim

Não

Qual é o seu nível de satisfação com o seu controle e planejamento financeiro atual?

A)..Muito satisfeito

B)..Satisfeito



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

- C). Neutro
- D). Insatisfeito
- E)..Muito insatisfeito
- F)..Não tenho planejamento financeiro

Você faz o registro e controle de suas despesas periodicamente?

- A)..Não, eu não tenho nenhum registro das minhas despesas
- B)..Realizo apenas o controle dentro do aplicativo do meu banco
- C). Sim, realizo o controle mensal em aplicativo, planilha ou outro método
- D). Sim, realizo o controle mensal em aplicativo, planilha ou outro método, e comparo os gastos realizados com o planejado
- E)..Prefiro não responder

Com que frequência você gasta mais do que ganha?

- A)..Regularmente, não consigo controlar minhas despesas
- B)..Às vezes, mas tento ajustar minhas despesas
- C). Raramente, mas acontece ocasionalmente
- D). Nunca, sempre vivo dentro do meu orçamento
- E)..Prefiro não responder

Com que frequência você paga suas contas atrasadas, por falta de conhecimento da data de vencimento ou controle?

- A) Costumo atrasar o pagamento das contas
- B) Normalmente pago com atraso
- C) Pago minhas contas em dia
- D) Nunca atraso o pagamento das contas
- E) Prefiro não responder

Como você lida com o controle de despesas supérfluas (Compras Impulsivas, Bebidas Alcoólicas, refeições fora de casa, serviços de assinatura)?

- A)..Não tenho controle sobre minhas despesas supérfluas
- B)..Tento controlar, mas acabo gastando com coisas desnecessárias
- C). Consigo controlar a maioria das despesas supérfluas
- D). Tenho um controle rígido e evito gastos supérfluos
- E)..Prefiro não responder

Você possui uma reserva de emergência equivalente a pelo menos três meses de despesas?

- A)..Não tenho reserva de emergência



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

- B)..Tenho menos de um mês de despesas como reserva
- C). Tenho entre um e três meses de despesas como reserva
- D). Tenho mais de três meses de despesas como reserva
- E)..Prefiro não responder

Você faz investimentos regularmente(poupança, conta virtual com rendimento, ações)?

- A)..Não, nunca fiz nenhum investimento
- B)..Faço investimentos esporadicamente
- C). Faço investimentos regularmente, mas em pequena escala(menos de 3% da receita)
- D). Faço investimentos regularmente e em grande escala (pelo menos 10% da receita)
- E)..Prefiro não responder

Você possui um plano de aposentadoria?

- A)..Não tenho nenhum plano de aposentadoria
- B)..Contribuo para o INSS
- C). Contribuo para um plano privado de aposentadoria
- D). Contribuo para o INSS e tenho um plano privado de aposentadoria
- E)..Prefiro não responder

Você possui algum tipo de patrimônio ou bem durável?

- A)..Não possuo nenhum patrimônio ou bem durável
- B)..Possuo apenas um patrimônio ou bem durável de baixo valor (celular, computador, etc.)
- C). Possuo apenas um patrimônio ou bem durável de alto valor (carro, imóvel, etc.)
- D). Possuo uma combinação de patrimônios ou bens duráveis de diferentes valores
- E)..Prefiro não responder

Você possui um plano para quitar suas dívidas?

- A)..Não tenho nenhum plano para quitar minhas dívidas
- B)..Tenho um plano, mas estou lutando para cumpri-lo
- C). Tenho um plano e estou progredindo de acordo com o planejado
- D). Não tenho dívidas
- E)..Prefiro não responder

Qual é o valor total das suas dívidas?



## XIV SICONF - Simpósio de Contabilidade e Finanças de Dourados - Finanças Comportamentais

- A)..Não tenho dívidas
- B)..Menos que R\$ 1.000,00
- C). R\$ 1.000,00 até R\$ 5.000,00
- D). R\$ 5.000,00 até 10.000,00
- E)..R\$ 10.000,00 até 50.000,00
- F)..Acima de R\$ 50.000,00
- G). Não sei o total das minhas dívidas
- H). Prefiro não responder

Você possui algum dependente financeiro?

- A)..Não possuo nenhum dependente financeiro
- B)..Possuo apenas um dependente financeiro (filho, cônjuge, etc.)
- C). Possuo apenas dois dependentes financeiros
- D). Possuo apenas três dependentes financeiros
- E)..Possuo quatro ou mais dependentes financeiros
- F)..Prefiro não responder

Você possui algum tipo de conhecimento ou informação financeira?

- A)..Não possuo nenhum conhecimento ou informação financeira
- B)..Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira básica (saber o que é juros, inflação, etc.)
- C). Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira intermediária (saber o que é imposto de renda, taxa Selic, etc.)
- D). Possuo apenas um conhecimento ou informação financeira avançada (saber o que é análise técnica, mercado futuro, etc.)
- E)..Prefiro não responder

Qual é o seu grau de conhecimento sobre a sua situação financeira atual?

- A)..Não tenho ideia de como estou financeiramente
- B)..Tenho uma noção básica, mas não conheço todos os detalhes
- C). Tenho uma compreensão clara da minha situação financeira
- D). Conheço todos os detalhes da minha situação financeira
- E)..Prefiro não responder