



**INSTITUTO BRASILEIRO DE ENSINO, DESENVOLVIMENTO E PESQUISA
CURSO DE ECONOMIA**

**A INFLUÊNCIA DO CONHECIMENTO EM FINANÇAS E DA TEORIA DO
PROSPECTO NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS**

LUCAS EDUARDO BARBOSA DE FREITAS BITTENCOURT

Brasília – DF

2024

LUCAS EDUARDO BARBOSA DE FREITAS BITTENCOURT

**A INFLUÊNCIA DO CONHECIMENTO EM FINANÇAS E DA TEORIA DO
PROSPECTO NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Graduação em Economia, do Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP), como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovado em: ____/____/____

Banca Examinadora:

Prof. Me. Rodrigo Dela-Sávia da Fonseca – Professor Orientador
Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP)

Prof. Me. Elaine Cristina da Silva Vasconcelos
Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP)

Prof. Me. Bruno da Silva Florêncio

Brasília - DF
2024

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Curvas de Risco-Utilidade

Figura 2. Três Sistemas Cognitivos

Tabela 1. Principais características dos respondentes

Tabela 2. Conhecimento e Práticas Financeiras dos Respondentes

Tabela 3. Nível de Segurança em Relação ao Conhecimento Financeiro

Tabela 4. Preferências de Investimento dos Respondentes

Tabela 5. Relação ao Risco de Investimentos do Respondentes

Tabela 6. Resultados da "Heurística da Representatividade"

Tabela 7. Resultados da "Heurística da Disponibilidade"

Tabela 8. Resultados do "Efeito Certeza" considerando prospectos com dois cenários

Tabela 9. Resultados do "Efeito Certeza" considerando prospectos não-financeiros

Tabela 10. Resultados do "Efeito Reflexão" em prospectos negativos e positivos

Tabela 11. Resultados do "Efeito Isolamento" dos prospectos no processo de decisão

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IDP Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa

Resumo

As finanças comportamentais são um campo interdisciplinar que combina conceitos da psicologia cognitiva e da economia para entender melhor como as pessoas tomam decisões financeiras. Contrariamente à visão tradicional da economia, que assume que os agentes econômicos são totalmente racionais, as finanças comportamentais reconhecem que os seres humanos são frequentemente influenciados por vieses psicológicos que podem desviar suas decisões de um comportamento estritamente racional. O presente estudo se valeu da investigação desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), conforme descrito na Teoria do Prospecto, a fim de verificar se indivíduos que possuem maior conhecimento em finanças conseguem mitigar a influência de vieses cognitivos na tomada de decisões financeiras. Os resultados indicaram que estudantes, de modo geral, são suscetíveis às heurísticas de disponibilidade, representatividade, efeito isolamento e enquadramento. No entanto, os estudantes com maior conhecimento em finanças tendem a ser mais suscetíveis aos vieses de efeito certeza e reflexão do que aqueles com menor nível de instrução teórica na área. Adicionalmente, estudantes sem conhecimento teórico em finanças mostraram-se suscetíveis ao viés de efeito certeza com prospectos não-financeiros.

Palavras-Chave: Finanças Comportamentais, Teoria do Prospecto, Vieses Cognitivos.

Abstract

Behavioral finance is an interdisciplinary field that combines concepts from cognitive psychology and economics to better understand how people make financial decisions. Contrary to the traditional view of economics, which assumes that economic agents are fully rational, behavioral finance recognizes that humans are often influenced by psychological biases that can lead their decisions away from strictly rational behavior. The present study aimed to build on the research developed by Kahneman and Tversky (1979), as described in Prospect Theory, in order to examine whether individuals with greater financial knowledge are able to mitigate the influence of cognitive biases in financial decision-making. The results indicated that students, in general, are susceptible to the heuristics of availability, representativeness, isolation effect, and framing. However, students with greater financial knowledge tend to be more susceptible to the certainty effect and reflection biases than those with a lower level of theoretical instruction in the area. Additionally, students without theoretical knowledge in finance were found to be susceptible to the certainty effect in non-financial prospects.

Keywords: Behavioral Finance, Prospect Theory, Cognitive Biases.

Classificação JEL: C91; D01; G40; G41

1. Introdução

A compreensão do comportamento humano na tomada de decisões financeiras passou por uma evolução significativa ao longo das últimas décadas, especialmente com o advento da economia comportamental. Antes dos estudos nesse campo, a teoria econômica tradicional pressupunha que os indivíduos agiam de forma racional, maximizando seus ganhos e tomando decisões de maneira lógica.

Conforme Cusinato (2003), a Teoria da Utilidade Esperada, desenvolvida por Daniel Bernoulli em 1738, possuía como pressupostos a maximização da utilidade e na consistência das preferências ao longo do tempo, com capacidade de tomar decisões de maneira lógica.

Além disso, supunha-se que os indivíduos tinham acesso a todas as informações relevantes e podiam processá-las eficientemente ao tomar decisões, mantendo preferências estáveis e não sendo influenciados por fatores contextuais ou emocionais. Adicionalmente, em 1944, John Von Neumann e Oskar Morgenstern, na obra *Theory of Games and Economic Behavior*, estabeleceram uma base axiomática para a teoria da utilidade esperada.

Eles definiram princípios fundamentais para o comportamento em situações de incerteza, como o axioma da completude, que garante que as preferências estejam bem definidas para todas as alternativas; o axioma da transitividade, que assegura a consistência das preferências; e o axioma da independência de probabilidade, que determina que as preferências entre alternativas não sejam afetadas por opções irrelevantes.

No entanto, estudos em finanças comportamentais revelaram que muitas decisões são influenciadas por vieses cognitivos e emocionais, desafiando os pressupostos de racionalidade perfeita da teoria econômica tradicional. Os indivíduos, limitados em sua capacidade de acessar informações e tomar decisões de forma totalmente racional, frequentemente agem de maneira que contraria esses pressupostos.

Suas preferências podem ser moldadas por fatores contextuais e mudar ao longo do tempo. Esses vieses podem ter origem em heurísticas, emoções, influências sociais e cognitivas. Um exemplo clássico é a Teoria do Prospecto, de Kahneman e Tversky (1979), que identificou vieses como o efeito certeza, o efeito reflexo e o efeito isolamento, todos influenciando a maneira como as pessoas avaliam e tomam decisões sob risco.

Nessa perspectiva, o objetivo deste trabalho é questionar se os cursos de graduação em economia, que possuem uma carga horária aplicada a finanças superior aos demais cursos, conseguem mitigar a influência desses vieses cognitivos, conforme delineados pela Teoria do Prospecto. Esta análise visa contribuir para uma melhor compreensão da interação entre teoria econômica e comportamento humano.

Adicionalmente, o presente trabalho busca trazer elementos para contribuir com o debate sobre a importância de se considerar os vieses comportamentais em tomadas de decisão, tendo aplicação em diversas áreas, tais como econômicas, financeira, comunicação e política.

A metodologia utilizada neste estudo consiste na aplicação de um questionário voltado para a coleta de dados numéricos e estatísticos sobre o perfil e o comportamento dos estudantes de graduação em situações de decisão financeira, com o intuito de capturar as heurísticas de disponibilidade e representatividade, além dos efeitos de isolamento, enquadramento, certeza e reflexão. Os resultados foram analisados por meio do teste Qui-Quadrado, com o valor-p calculado pelo método de Monte Carlo, visando verificar a significância estatística das respostas dos participantes.

Este trabalho está estruturado em seis seções. A primeira seção é destinada a introdução e contextualização ao tema. A segunda seção realiza a revisão bibliográfica que fundamentou a pesquisa, elencando as bases teóricas do trabalho. A terceira seção demonstra a metodologia utilizada. A quarta seção faz a demonstração e avaliação dos resultados obtidos na pesquisa/questionário. A quinta seção visa apresentar as conclusões da pesquisa e por fim, a última seção apresenta as referências bibliográficas.

2. Referencial Teórico

2.1 Finanças Comportamentais

As Finanças Comportamentais têm como principal objetivo identificar e compreender os vieses, ilusões cognitivas que fazem com que pessoas cometam erros sistemáticos de avaliação de valores, probabilidades e riscos. As Finanças Comportamentais consideram que os indivíduos nem sempre agem racionalmente, pois estão propensos aos efeitos das ilusões cognitivas. (Rogers, Favato, Securato, 2008)

Ricciardi e Simon (2000) enfatizam que para uma compreensão completa das Finanças Comportamentais, é necessário integrar conceitos das áreas de psicologia, sociologia e economia. Essa abordagem multidisciplinar oferece uma visão mais

abrangente dos fatores que afetam a tomada de decisão, permitindo uma análise mais precisa das decisões financeiras e comportamentais.

Enquanto as finanças tradicionais se concentram na teoria moderna de portfólio e na eficiência do mercado, investigando a racionalidade e a otimização, Ricciardi e Simon ressaltam que as finanças comportamentais exploram como os vieses cognitivos e os fatores psicológicos e sociológicos impactam as escolhas financeiras. Essa perspectiva ajuda a entender como e por que as decisões muitas vezes fogem da racionalidade esperada e como essas decisões podem ser melhoradas ao reconhecer essas influências.

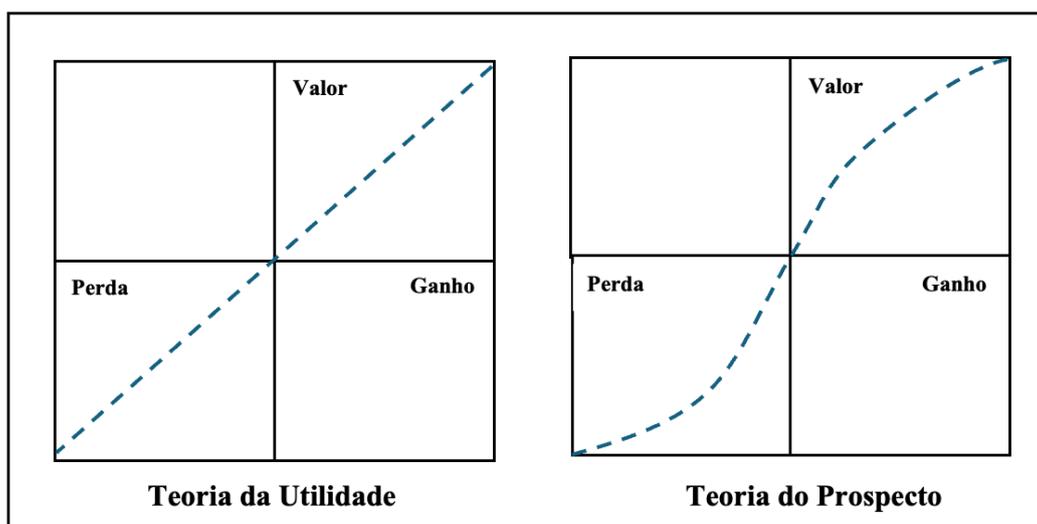
2.2 Teoria do Prospecto

Rogers, Favato e Securato (2008) explicam que a Teoria da Utilidade é um conceito central no modelo moderno de finanças, no qual os investidores avaliam o risco de um investimento com base nas mudanças que ele provoca em sua riqueza. Essa teoria parte do pressuposto de que os investidores agem de maneira perfeitamente racional em suas decisões financeiras.

Por sua vez, a Teoria do Prospecto, desenvolvida pelos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky em 1979, refuta tais modelos puramente racionais, buscando entender as escolhas reais feitas em contextos financeiros e econômicos. Fundamentada nos princípios das finanças comportamentais, utiliza experimentos e observações para identificar tendências que afetam como as pessoas avaliam ganhos e perdas e como os aspectos cognitivos e emocionais limitam a racionalidade das decisões.

As Finanças Comportamentais indicam que investidores avaliam o risco de um investimento com base em um ponto de referência, onde as perdas são mais sentidas do que os ganhos. A Teoria do Prospecto, ilustrada pela curva em “S” da Figura 1, mostra que no domínio das perdas, a curva é mais inclinada, refletindo maior aversão ao risco. Essa curva de risco-utilidade destaca a descontinuidade na origem e o declínio após esse ponto, evidenciando a sensibilidade mais acentuada às perdas em relação aos ganhos.

Figura 1 – Curvas de Risco-utilidade



Fonte: Elaborado pelo autor

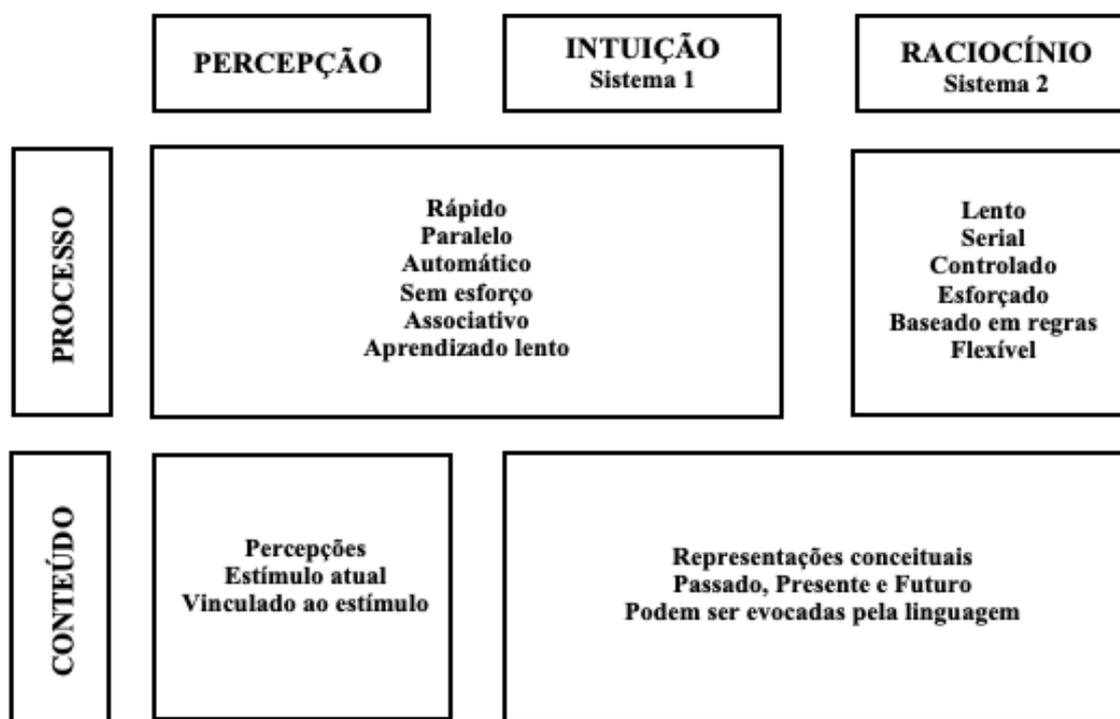
Milanez (2003) destaca que, mesmo com educação financeira, os investidores podem continuar a sofrer de vieses cognitivos, demonstrando uma confiança excessiva em suas decisões e ignorando informações que contradizem suas crenças, especialmente em períodos de otimismo exagerado, como bolhas especulativas, ou em momentos de pessimismo, como pânico financeiros.

2.3 O Modelo dos Dois Sistemas

O conceito dos dois sistemas cognitivos, discutido por Kahneman (2003), diferencia o pensamento humano entre o Sistema 1, que é rápido, automático, associativo e difícil de controlar, e o Sistema 2, que é mais lento, deliberado e exige esforço consciente, como ilustrado na Figura 2. Esses sistemas representam modos distintos de processamento de informações e ajudam a entender como as pessoas fazem julgamentos, especialmente sob incerteza.

A Figura 2 ilustra essa distinção ao mostrar que o Sistema 1 gera impressões intuitivas de maneira automática e involuntária, enquanto o Sistema 2 se envolve em julgamentos intencionais e monitora essas impressões. No entanto, a supervisão do Sistema 2 pode ser falha, permitindo que erros intuitivos ocorram. Esses erros, frequentemente impulsivos, podem levar a comportamentos como preferência por recompensas imediatas ou predisposição à trapaça.

Figura 2 – Três Sistemas Cognitivos



Fonte: Kahneman (2002) / Elaborado pelo autor

Segundo Frederick (2003, apud Kahneman, 2003), um exemplo ilustrativo do automonitoramento cognitivo é o seguinte: "Um taco e uma bola custam \$1,10 no total. O taco custa \$1 a mais do que a bola. Quanto custa a bola?" Muitos tendem a responder "10 centavos" devido à divisão natural de \$1,10 em \$1 e 10 centavos.

De acordo com a sua pesquisa, o autor descobriu que muitas pessoas inteligentes cedem a esse impulso imediato: 50% (47/93) dos estudantes de Princeton e 56% (164/293) dos estudantes da Universidade de Michigan deram a resposta errada. Esses respondentes ofereceram uma resposta sem verificá-la, ilustrando como o Sistema 1 é monitorado superficialmente pelo Sistema 2, já que as pessoas frequentemente confiam em julgamentos plausíveis que surgem rapidamente.

2.4 Heurísticas

As heurísticas são atalhos mentais que facilitam a tomada de decisões rápidas, aplicando regras simples para lidar com situações complexas e incertas. Embora essas estratégias possam economizar tempo e esforço, elas muitas vezes levam a erros e vieses (Tonetto et al., 2007).

Em alguns casos, os resultados dessas regras são suficientemente bons para que as pessoas continuem a usá-las, confiando nelas como atalhos mentais eficientes. No

entanto, essa confiança excessiva pode levar a uma repetição de decisões equivocadas, que se tornam automáticas e difíceis de corrigir, perpetuando um ciclo de distorções no pensamento.

Diante disso, Kahneman e Tversky (1974) descreveram três heurísticas empregadas para avaliar probabilidades e prever valores. A primeira heurística é da representatividade, que sugere que, ao avaliar a probabilidade de um evento, as pessoas tendem a usar a semelhança entre o objeto ou evento em questão e uma classe ou processo específico como base para o julgamento.

A segunda heurística é a da disponibilidade, que descreve como as pessoas avaliam a frequência de eventos ou a probabilidade de ocorrências com base na facilidade com que exemplos específicos vêm à mente. A última é a ancoragem e ajuste, que ocorre quando as pessoas iniciam suas estimativas a partir de um valor inicial, sugerido pela formulação do problema. Os ajustes feitos a partir desse ponto inicial costumam ser insuficientes, levando a estimativas enviesadas em direção ao valor original.

2.5 Viéses

De acordo com Tvede (2000, apud Milanez, 2003), a Psicologia Cognitiva abrange todos os processos pelos quais os impulsos sensoriais são transformados, reduzidos, elaborados, armazenados, recuperados e usados, com várias explicações propostas para o viés do processo cognitivo.

Nesse contexto, Kahneman e Tversky (1979) demonstram que indivíduos frequentemente preferem por resultados certos em detrimento de resultados prováveis, o que os leva a evitar riscos e optar por investimentos mais seguros em vez de explorar oportunidades potencialmente mais lucrativas. Esse comportamento é descrito como o efeito certeza.

Os autores também destacam que as pessoas tendem a focar em apenas algumas partes do problema, negligenciando uma análise abrangente da situação e deixando de considerar variáveis importantes. Esse fenômeno é conhecido como efeito isolamento e resulta em uma simplificação excessiva da decisão.

Além disso, as pessoas frequentemente têm medo de tomar decisões que possam levar a resultados negativos e causar arrependimento. Esse medo pode fazer com que os investidores adiem decisões ou continuem com estratégias de investimento conhecidas, mesmo quando há evidências de que essas estratégias não estão funcionando. Esse fenômeno é denominado efeito reflexão.

Kahneman (2002) argumenta que a maneira como a informação é apresentada também pode influenciar significativamente as decisões, mesmo que o conteúdo subjacente seja idêntico, denominando esse fenômeno como efeito de enquadramento.

Isso ocorre porque as características mais acessíveis de uma situação tendem a dominar o processo de decisão, enquanto outras são negligenciadas. Eles exemplificam esse fenômeno com o problema da "Doença Asiática", onde a formulação das opções, seja em termos de vidas salvas ou mortes, altera a preferência das pessoas entre escolhas que são, em essência, equivalentes.

Adicionalmente, o autor mostra que esses efeitos de enquadramento não se limitam à tomada de decisão, mas também afetam a resolução de problemas e outros processos cognitivos, ressaltando que a invariância, ou a capacidade de perceber uma situação de forma idêntica independentemente de sua apresentação, é difícil de alcançar devido às limitações da mente humana.

2.6 Experimentos

No estudo de Rogers, Favato e Securato (2008), os autores replicaram a metodologia de Kahneman e Tversky (1979), com adaptações na moeda e no número de participantes. A pesquisa contou com 186 respondentes, que tomaram decisões entre prospectos sob condições de certeza e incerteza. Os questionários foram aplicados a dois grupos: o primeiro, com 72 alunos de cursos tecnológicos em uma universidade particular, e o segundo, com 114 alunos de Administração e Ciências Contábeis de uma universidade federal.

Os testes aplicados focaram em conceitos básicos de risco e retorno, evidenciando que os dois grupos tinham diferentes níveis de instrução financeira. No entanto, a análise dos resultados revelou que ambos exibiram vieses semelhantes em suas escolhas. A pesquisa confirmou o "Efeito Reflexão", onde as escolhas em cenários de ganhos e perdas variam, e o "Efeito Isolamento", que mostrou como os participantes simplificam decisões ao focar em elementos específicos dos prospectos.

Embora houvesse uma diferença nos níveis de conhecimento financeiro, os autores não identificaram o "efeito educação financeira". O comportamento dos estudantes com maior instrução foi similar ao dos com menor instrução, sugerindo que, apesar do conhecimento, os vieses cognitivos ainda influenciam as decisões financeiras.

De forma semelhante, o estudo de Barros e Felipe (2015) replicou a metodologia de Kahneman e Tversky (1979), com adaptações necessárias ao contexto brasileiro. No

entanto, os respondentes desse estudo eram exclusivamente alunos de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Ouro Preto, que decidiram entre alternativas sob condições de certeza e incerteza.

A pesquisa envolveu 150 estudantes presentes durante a aplicação do questionário. O estudo analisou decisões financeiras hipotéticas, considerando cenários de ganho ou perda, para investigar como os comportamentos dos participantes eram influenciados por essas condições.

Os questionários foram analisados sob duas perspectivas principais: primeiro, para verificar a aversão ao risco em cenários de ganhos e perdas, confirmando os efeitos da Teoria do Prospecto, como o "Efeito Certeza" e o "Efeito Reflexão". Em seguida, analisou-se a diferença de comportamento entre homens e mulheres nas tomadas de decisão, revelando que as mulheres tendem a apresentar maior aversão ao risco em cenários de ganhos.

Os resultados indicaram que, mesmo com conhecimento financeiro, os participantes exibiram vieses cognitivos que impactaram suas decisões. O "Efeito Isolamento" também foi observado, quando os indivíduos simplificaram as decisões focando apenas em elementos específicos das opções. Esses achados estão alinhados com as Finanças Comportamentais, mostrando que os vieses cognitivos podem superar o conhecimento técnico na hora de tomar decisões financeiras.

Este trabalho tem como objetivo compreender o impacto do conhecimento em finanças e dos fatores psicológicos na tomada de decisões financeiras, buscando identificar como esses elementos influenciam o comportamento econômico dos indivíduos. Adicionalmente, pretende-se contribuir para o avanço dos estudos em vieses cognitivos e economia comportamental, ampliando o entendimento sobre como esses vieses afetam as decisões financeiras e oferecendo insights para futuras pesquisas na área.

3. Metodologia

Este estudo segue uma abordagem hipotético-dedutiva e técnicas de investigação experimental, realizando pesquisa de forma aplicada, com abordagem mista, tanto quantitativa, com o objetivo de obter dados numéricos e estatísticos sobre o comportamento dos indivíduos, quanto qualitativa, para entender o comportamento na tomada de decisões financeiras. O questionário utilizado na pesquisa encontra-se no apêndice A.

Foi realizada a coleta de dados com estudantes universitários, restringindo o escopo à análise do comportamento dos estudantes do Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP), abrangendo alunos do 1º ao 10º semestre da graduação. A amostra consistiu em 150 estudantes. Ressalta-se que não foi exigido identificação dos estudantes e foi explicitado no questionário que não haveriam respostas certas ou erradas, já que se tratam de preferências pessoais.

O questionário tinha como objetivo dividir e analisar os participantes em dois grupos. O Grupo 1 incluía estudantes de graduação de cursos como Administração, Direito, Publicidade, Relações Internacionais, Ciência da Computação, Arquitetura, Psicologia e Engenharia de Software, que não têm disciplinas relacionadas a finanças na grade curricular ou possuem uma carga horária reduzida no conhecimento conceitual em finanças.

O Grupo 2 era composto por estudantes de Economia, cujo curso inclui disciplinas voltadas para um conhecimento conceitual mais aprofundado em finanças, com o objetivo de verificar se esses estudantes são menos impactados por vieses devido ao seu conhecimento em finanças.

A análise foi conduzida por meio de um questionário composto por 24 questões, dividido em duas seções. A primeira seção do questionário visa compreender o perfil dos estudantes, controlando variáveis relacionadas ao conhecimento em finanças e ao comportamento com o dinheiro. A segunda seção foca em questões sobre a tomada de decisão dos alunos, especificamente em relação a situações envolvendo condições hipotéticas de certezas ou incertezas, e perdas ou ganhos financeiros.

As questões apresentadas pretendem capturar diversos vieses cognitivos, uma vez que a escolha racional seria aquela que considera todos os fatores e probabilidades de forma objetiva. A Questão 1 foi desenvolvida para abordar a presença da heurística da representatividade.

As Questões 2 e 10 buscam identificar a manifestação do efeito certeza. No que diz respeito à Questão 3, esta foi projetada para capturar a influência da heurística da disponibilidade. Nas Questões 2, 4, 7, 9 e 10 foram elaboradas para evidenciar o efeito reflexão. Já as Questões 5 e 6 foram formuladas para avaliar o efeito certeza em contextos não-financeiros. Por fim, as Questões 8 e 10 foram estruturadas para capturar o efeito isolamento.

4. Resultados da Pesquisa

A amostra do questionário foi composta por 150 estudantes universitários. A Tabela 1 apresenta as principais características dos respondentes, incluindo informações sobre gênero, faixa etária, renda mensal, ocupação e dependência financeira. A maioria dos respondentes pertence ao gênero masculino, apesar da diferença não ser significativa. A faixa etária predominante entre os respondentes foi de até 20 anos, representando 64% da amostra.

Tabela 1 – Principais características dos respondentes

Variáveis	Categorias	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Gênero	Masculino	53,30%	47,01%	75,76%
	Feminino	46,70%	52,99%	24,24%
Faixa etária	Até 20 anos	64,00%	71,79%	36,36%
	De 21 a 30 anos	32,00%	23,08%	63,64%
	De 31 a 40 anos	1,33%	1,71%	0,00%
	Acima de 40 anos	2,67%	3,42%	0,00%
Renda Mensal	Não trabalho	25,30%	30,77%	6,06%
	Até R\$ 500,00	5,30%	5,98%	3,04%
	R\$ 500,01 até R\$ 1.000,00	12,70%	14,53%	6,06%
	R\$ 1.000,01 até R\$ 1.500,00	16,70%	16,24%	18,18%
	R\$ 1.500,01 até R\$ 2.500,00	12,70%	11,11%	18,18%
	Acima de R\$ 2.500,00	27,30%	21,37%	48,48%
Ocupação	Somente estudando	40,70%	45,30%	24,24%
	Estudando e trabalhando	59,30%	54,70%	75,76%
Dependente Financeiro	Não possui dependente	96,00%	94,87%	100,00%
	Possui dependente	4,00%	5,13%	0,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

A Tabela 2 apresenta dados sobre o conhecimento e as práticas financeiras dos entrevistados, abordando temas como a realização de cursos de finanças, o estudo de Economia Comportamental, experiência na área financeira e o hábito de planejar e acompanhar o orçamento mensal.

Tabela 2 - Conhecimento e Práticas Financeiras dos Respondentes

Descrição	Resposta	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Você já fez algum curso sobre finanças ou relacionado a conhecimento financeiros?	Sim	41,30%	31,62%	75,76%
	Não	58,70%	68,38%	24,24%
Você já estudou em algum momento sobre o tema Economia Comportamental?	Sim	28,70%	14,53%	78,79%
	Não	71,30%	85,47%	21,21%

Você trabalha ou já trabalhou na área financeira?	Sim	18,00%	10,26%	45,45%
	Não	82,00%	89,74%	54,55%
Você realiza o seu orçamento financeiro mensalmente, ou seja, planeja e acompanha suas finanças a cada mês?	Sim	56,00%	52,14%	69,70%
	Não	44,00%	47,86%	30,30%

Fonte: Elaborado pelo autor

No Grupo 1, 68,38% dos entrevistados nunca estudaram finanças formalmente. Além disso, 89,74% dos participantes desse grupo nunca tiveram experiência profissional na área financeira. No geral, apenas 18% dos respondentes afirmaram trabalhar ou já terem trabalhado no setor financeiro, evidenciando uma lacuna significativa entre o conhecimento formal e a experiência prática no campo das finanças.

Ainda na etapa inicial do questionário, os respondentes foram questionados sobre seu nível de confiança em relação ao próprio conhecimento financeiro. A maior parte dos participantes, 40%, afirmou não se sentir muito segura e gostaria de adquirir mais conhecimentos sobre finanças.

Em seguida, 38,7% declararam se sentir razoavelmente seguros, 14% se consideraram nada seguros, e apenas 7,3% dos respondentes disseram se sentir muito seguros, acreditando possuir um conhecimento amplo sobre finanças. A Tabela 3 apresenta o nível de segurança dos entrevistados em relação ao seu conhecimento financeiro, destacando os percentuais de participantes que se consideram desde "nada seguros" até "muito seguros" sobre seu conhecimento financeiro.

Tabela 3 – Nível de Segurança em Relação ao Conhecimento Financeiro

Descrição	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Nada seguro – Eu gostaria de possuir um nível muito melhor de educação financeira	14,00%	17,09%	3,03%
Não muito seguro – Eu gostaria de saber um pouco mais sobre finanças	40,00%	45,30%	21,21%
Razoavelmente seguro – Eu conheço a maioria das coisas que eu precisaria saber sobre o assunto	38,70%	34,19%	54,55%
Muito seguro – Eu possuo conhecimentos bastante amplos sobre finanças	7,30%	3,42%	21,21%

Fonte: Elaborado pelo autor

Com esses dados, os respondentes do Grupo 1 evidenciam pouca experiência tanto teórica quanto prática em finanças. Em contrapartida, o Grupo 2 demonstra um nível mais elevado de conhecimento teórico, mas sua experiência prática se encontra mais equilibrada, com os participantes praticamente divididos em termos de atuação ou não na

área financeira. Isso sugere que, embora o Grupo 2 tenha maior formação acadêmica em finanças, sua aplicação prática ainda varia consideravelmente.

A Tabela 4 apresenta as preferências de investimento dos respondentes, que incluem opções de investimento como ações, fundos de risco médio, poupança e bens como carro e imóvel. Essas escolhas refletem diferentes níveis de tolerância ao risco e prioridades financeiras entre os participantes.

Tabela 4 - Preferências de Investimento dos Respondentes

Descrição	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Ações, pois agrada-me a possibilidade altos ganhos, mesmo sabendo do risco elevado de perdas	17,30%	14,53%	27,27%
Fundos de investimento de risco médio, pois quero um rendimento razoável, ainda que com algum risco	56,70%	58,12%	51,52%
Poupança, pois priorizo a segurança em relação ao rendimento	11,30%	11,11%	12,12%
Bens (Carro, moto, imóvel...), pois a segurança para mim é a coisa mais importante.	14,70%	16,24%	9,09%

Fonte: Elaborado pelo autor

Os respondentes demonstraram um perfil mais moderado, com a maioria optando por fundos de investimento de risco médio (56,7%). Em seguida, 17,3% dos participantes mostraram uma abordagem mais agressiva, preferindo ações de maior risco. Uma parcela de 14,7% adotou uma postura mais conservadora, escolhendo ativos físicos, como bens móveis e imóveis.

Na última parte da primeira seção do questionário, foi introduzida uma questão (Tabela 5) para explorar a relação dos respondentes com o risco e suas atitudes em relação aos investimentos. Conforme mencionado anteriormente, a maioria dos estudantes demonstra um perfil de investimento que varia de moderado a agressivo, o que também se reflete em suas percepções sobre o risco.

Tabela 5 - Relação ao Risco de Investimentos do Respondentes

Descrição	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Venderia imediatamente, não quero me expor ao risco de ativos muito inconstantes no curto prazo	6,70%	8,55%	0,00%
Entendo que corro este risco para determinados ativos, mas não para todo o meu patrimônio	67,30%	67,52%	66,67%
Entendo que meu patrimônio está sujeito a flutuações dessa magnitude e não está 100% protegido	26,00%	23,93%	33,33%

Fonte: Elaborado pelo autor

No geral, aproximadamente 67,3% dos respondentes reconhecem estar expostos a riscos, embora não com todo o seu patrimônio. Em contraste, 26% estão dispostos a aceitar flutuações e riscos mais elevados em relação ao seu patrimônio total. Por outro lado, uma minoria de 6,7% opta por evitar qualquer exposição a riscos, demonstrando uma aversão maior à possibilidade de perdas. Os dados sugerem que, em sua maioria, os estudantes tendem a ser mais propensos a assumir riscos.

As Tabelas 6 a 11 apresentam as frequências observadas na Seção 2 do questionário, que abordou os prospectos, comparando simultaneamente a amostra geral, o Grupo 1 e o Grupo 2. Um asterisco ao lado da frequência de respostas em cada problema indica que a preferência pelo prospecto é significativa ao nível de 5%, conforme identificado pelo teste Qui-Quadrado. Esse teste foi realizado utilizando o software R, com o valor-p simulado pelo método de Monte Carlo.

Na Tabela 6, observa-se a identificação da heurística da representatividade, que influenciou os participantes a optarem pela profissão de uma pessoa descrita como criativa, inovadora e que busca constantemente novos desafios. Diante de três opções de profissões, os resultados mostraram-se consistentes entre os grupos: 87,18% do Grupo 1 e 84,90% do Grupo 2 escolheram a profissão 'Publicitária', refletindo uma preferência clara e comum entre os participantes.

Tabela 6 - Resultados da "Heurística da Representatividade"

Problema	Prospecto	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 1	Publicitária	86,70%*	87,18%*	84,90%*
	Advogada	8,00%	9,40%	12,10%
	Cientista de Dados	5,30%	3,42%	3,00%

Fonte: Elaborado pelo autor

Além disso, essa escolha foi estatisticamente significativa, indicando que a tendência observada entre os grupos não ocorreu por acaso, mas sim de forma consistente e previsível. A análise revelou que a preferência pela profissão de publicitária foi significativa ao nível de 5%. Isso demonstra uma concordância substancial entre os participantes, independentemente de suas diferentes formações ou experiências.

Esses dados sugerem que ambos os grupo, utilizam a heurística da representatividade para fundamentar seus julgamentos, especialmente quando confrontados com descrições que evocam estereótipos.

A Tabela 7 apresenta a heurística da disponibilidade, na qual os participantes foram convidados a estimar a probabilidade de completar um quebra-cabeça em menos de uma hora, após receberem a informação de que 70% das pessoas conseguem fazê-lo nesse tempo. Esse resultado destaca como as informações mais recentes e facilmente acessíveis na memória podem influenciar suas escolhas e percepções.

Tabela 7 - Resultados da "Heurística da Disponibilidade"

Problema	Prospecto	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 3	10%	2,70%	2,56%	3,00%
	30%	10%	11,97%	3,00%
	50%	20%	18,80%	24,20%
	70%	57,30%*	56,41%*	60,60%*
	90%	10%	10,26%	9,10%

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados indicaram que ambos os grupos foram significativamente impactados pela heurística da disponibilidade. Os participantes do Grupo 1 apresentaram uma taxa de 56,41% e os do Grupo 2, uma taxa de 60,60%, escolhendo a opção de 70% como a estimativa mais provável. A diferença entre os grupos foi estatisticamente significativa, demonstrando uma tendência comum a ambos em confiar na informação fornecida.

Esses achados reforçam a ideia de que as informações recentes e salientes têm um papel decisivo no processo de tomada de decisão dos indivíduos. Ao se depararem com dados que evocam memórias facilmente acessíveis, os participantes demonstraram uma maior propensão a basear suas escolhas nessa informação, evidenciando a influência marcante da heurística da disponibilidade.

Quando confrontados com apostas envolvendo prospectos com dois cenários (Problemas 2 e 10), os resultados variam conforme o grupo (Tabela 8). No Problema 2, 69,70% do Grupo 2 escolheu a opção segura, indicando uma abordagem conservadora. Já o Grupo 1 preferiu o risco, com 74,36% optando pela chance de um ganho maior.

Tabela 8 - Resultados do "Efeito Certeza" considerando prospectos com dois cenários

Problema	Prospecto	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 2	Ganhar R\$ 4.000,00:80%	40,00%	74,36%*	30,30%
	Ganhar R\$ 3.000,00:100%	60,00%*	25,64%	69,70%*

Questão 10	Ganhar R\$ 4.000,00:20%	75,30%*	73,50%*	81,82%*
	Ganhar R\$ 3.000,00:25%	24,70%	26,50%	18,18%

Fonte: Elaborado pelo autor

No Problema 10, sem uma garantia absoluta, ambos os grupos demonstraram uma preferência pelo prospecto de maior valor, com 81,82% do Grupo 2 e 73,50% do Grupo 1 escolhendo essa alternativa. Isso sugere que, na ausência de uma opção segura, os participantes tendem a assumir mais riscos.

Esses resultados indicam que, apesar do conhecimento financeiro, alunos de economia são mais influenciados pelo contexto das escolhas. Indivíduos sem conhecimento prévio de finanças (Grupo 1) mostraram um comportamento mais alinhado à racionalidade da teoria da utilidade esperada.

Por sua vez, os alunos de economia (Grupo 2) agiram de forma mais conservadora em situações de certeza e agressivas em situações de risco. Essa controvérsia sugere que o estudo em finanças favorece a identificação do “Efeito Certeza” na tomada de decisão.

Comparando os resultados dos Grupos 1 e 2 para os Problemas 5 e 6, considerando prospectos não-financeiros (Tabela 9), observa-se uma diferença com os resultados encontrados na Tabela 8. Quando a certeza está disponível (Questão 5), ambos os grupos tendem a escolhê-la. No entanto, à medida que a garantia diminui (Questão 6), o comportamento muda, e os participantes, especialmente aqueles do Grupo 1, se mostram mais dispostos a correr riscos.

Tabela 9 - Resultados do "Efeito Certeza" considerando prospectos não-financeiros

Problema	Prospecto	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 5	50% viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 50% nada.	27,30%	24,79%	36,36%
	100% viagem de uma semana para a Inglaterra	72,70%*	75,21%*	63,64%
Questão 6	5% viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 95% nada	55,30%	52,14%	33,33%
	10% viagem de uma semana para a Inglaterra; 90% de nada	44,70%	47,86%	66,67%

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados sugerem que, em contextos não-financeiros, o Grupo 1 tende a apresentar o Efeito Certeza. Esses achados reforçam a ideia de que o contexto e a formulação das opções são determinantes importantes para a tomada de decisão, afetando

tanto aqueles com quanto sem formação em finanças, demonstrando que os respondentes têm perfis de risco diferentes quanto a recompensa envolve ou não dinheiro.

Na Tabela 10, foram comparados problemas com prospectos positivos (questões 2, 8 e 10) e prospectos negativos (questões 4 e 7), conforme a proposta de Kahneman e Tversky (1979), que argumentam que ganhos e perdas influenciam o comportamento de formas distintas, impactando a tomada de decisão de maneira diferenciada. Segundo Rogers, Favato e Securato (2008), no domínio das perdas, há uma maior propensão ao risco, enquanto no domínio dos ganhos, prevalece a aversão ao risco.

Tabela 10 - Resultados do "Efeito Reflexão" em prospectos negativos e positivos

Problema	Prospecto	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 2	Ganhar R\$ 4.000,00:80%	40,00%	74,36%*	30,30%
	Ganhar R\$ 3.000,00:100%	60,00%*	25,64%	69,70%*
Questão 4	Perder R\$ 4.000,00:80%	62,70%*	62,40%*	63,64%
	Perder R\$ 3.000,00:100%	37,30%	37,60%	36,36%
Questão 7	Perder R\$ 4.000,00:20%	52,70%	54,70%	45,46%
	Perder R\$ 3.000,00:25%	47,30%	45,30%	54,54%
Questão 9	Ganhar R\$ 6.000,00:0,1%	81,30%*	79,49%*	87,88%*
	Ganhar R\$ 3.000,00:0,2%	18,70%	20,51%	12,12%
Questão 10	Ganhar R\$ 4.000,00:20%	75,30%*	73,50%*	81,82%*
	Ganhar R\$ 3.000,00:25%	24,70%	26,50%	18,18%

Fonte: Elaborado pelo autor

No entanto, ao analisar os resultados em busca de evidências do "Efeito Reflexão", observou-se que o Grupo 2, composto por estudantes de economia, que teoricamente deveria adotar uma postura mais racional, apresentou propensão ao risco em situações de perda e aversão ao risco em situações de ganho, evidenciando esse viés comportamental.

Em contraste, o Grupo 1, formado por estudantes sem formação em finanças, exibiu um comportamento mais alinhado à Teoria da Utilidade Esperada, demonstrando um padrão de decisão mais racional e menos influenciado por vieses emocionais. Esses achados sugerem que o conhecimento financeiro não garante decisões totalmente racionais, estando todos sujeitos à influência de fatores emocionais e cognitivos.

Considerando o problema 8 e 10, conforme mostrado na Tabela 11, observa-se que, embora sejam problemas equivalentes, diferem na apresentação dos prospectos. No problema 8, a situação é decomposta em dois estágios, levando os participantes a

analisarem as opções de maneira distinta, resultando em uma diferença estatisticamente significativa nas escolhas. A formulação diferenciada dos prospectos influencia qualitativamente o comportamento dos respondentes em relação às suas preferências.

Tabela 11 - Resultados do "Efeito Isolamento" dos prospectos no processo de decisão

Problema	Fase 1	Fase 2	Prospecto Final	Geral (150)	Grupo 1 (117)	Grupo 2 (33)
Questão 8	75%: 0 / 25%: Passar para Fase 2	Ganhar R\$ 4.000: 80%	Ganhar R\$ 4.000,00:20%	41,30%	44,44%	30,30%
		Ganhar R\$ 3.000,00:100%	Ganhar R\$ 3.000,00:25%	58,70%*	55,56%	69,70%*
Questão 10	-	-	Ganhar R\$ 4.000,00:20%	75,30%*	73,50%*	81,82%*
	-	-	Ganhar R\$ 3.000,00:25%	24,70%	26,50%	18,18%

Fonte: Elaborado pelo autor

No problema 8, os participantes tendem a preferir consistentemente o prospecto B, com essa preferência sendo estatisticamente significativa para o Grupo 2 e para a amostra geral, mas não para o Grupo 1. Em contraste, no problema 10, onde as opções são formuladas de maneira mais direta, a maioria qualitativamente opta pelo prospecto A, contradizendo o comportamento observado no problema 8, evidenciando o viés de enquadramento (Framing).

Esses resultados sugerem que a forma como as informações são estruturadas influencia significativamente as decisões, indicando uma violação da suposição de que as escolhas se baseiam apenas nas probabilidades dos resultados finais dos prospectos. Isso destaca a importância do contexto e da apresentação das informações na tomada de decisões, revelando que os julgamentos dos agentes podem ser moldados pela formulação dos problemas.

Com base nos resultados, constatou-se que ambos os grupos são influenciados por heurísticas, indicando que seus julgamentos e suas decisões podem ser fortemente moldados pelos contextos em que se encontram, independentemente do conhecimento técnico em finanças, fatores emocionais e situacionais influenciam significativamente a forma como os indivíduos tomam decisões financeiras.

Embora a análise das questões 4, 5 e 8 tenha mostrado que o teste Qui-Quadrado não foi estatisticamente significativo para pelo menos um dos grupos, e as questões 6 e 7 também não apresentaram significância estatística em ambos os grupos, é possível concluir que eles tendem a responder de maneira distinta. No geral, os resultados sugerem comportamentos diferenciados entre os grupos analisados.

O Grupo 1, composto por estudantes de cursos diversos que não possuem uma formação extensa em finanças, seguiu um padrão de decisão mais próximo à Teoria da Utilidade Esperada, considerando os Efeitos de Certeza e Reflexão. Esses participantes focaram em maximizar seus lucros e tomaram decisões de maneira mais racional, sugerindo que, sem um forte embasamento financeiro, suas escolhas tendem a seguir uma lógica mais previsível e alinhada aos princípios tradicionais de maximização de valor.

Em contraste, o Grupo 2, formado exclusivamente por estudantes de economia, que possuem uma sólida base teórica em finanças, demonstrou um comportamento alinhado aos princípios das Finanças Comportamentais, sendo mais suscetível a vieses comportamentais, além de influências emocionais e cognitivas. Esses resultados destacam que, mesmo com maior conhecimento técnico, fatores psicológicos ainda desempenham um papel significativo na tomada de decisão.

5. Conclusão

A teoria econômica tradicional postula que os indivíduos agem de maneira racional, buscando maximizar seus ganhos e tomando decisões financeiras de forma lógica e consistente. Essa abordagem está alinhada com a Teoria da Utilidade Esperada, que assume que as preferências dos indivíduos são estáveis ao longo do tempo e que eles processam informações de maneira eficiente.

No entanto, as Finanças Comportamentais demonstram que as decisões financeiras são frequentemente influenciadas por emoções e vieses cognitivos, contrariando os pressupostos de racionalidade da teoria econômica tradicional. Essas influências fazem com que as escolhas sigam padrões que divergem da lógica racional prevista.

Neste estudo, evidenciou-se que a Teoria do Prospecto e as finanças comportamentais são essenciais para compreender como os indivíduos tomam decisões financeiras de maneira não totalmente racional. Mesmo entre estudantes de economia, que possuem uma base teórica sólida em finanças, os vieses cognitivos persistem e continuam a influenciar suas escolhas de forma significativa.

Adicionalmente, esses vieses podem ser ainda mais intensificados pelo conhecimento financeiro. Isso sugere que, embora esse conhecimento forneça uma estrutura robusta para a tomada de decisões, ele também pode aumentar a suscetibilidade dos indivíduos às influências emocionais e heurísticas.

Os resultados mostraram que tanto o Grupo 1, formado por estudantes de diversas áreas, quanto o Grupo 2, composto por estudantes de economia, apresentaram comportamentos alinhados a vieses previstos pela Teoria do Prospecto, como os efeitos isolamento e enquadramento, evidenciando que a forma de apresentação das informações influencia o julgamento dos estudantes na tomada de decisões.

No entanto, os estudantes de economia, demonstraram maior suscetibilidade a esses vieses, como os efeitos de certeza e reflexão. Isso reforça a ideia de que o treinamento em finanças, por si só, não é suficiente para mitigar completamente os efeitos das influências cognitivas e emocionais.

Além disso, os resultados indicaram que estudantes sem o conhecimento teórico em finanças foram suscetíveis ao viés de efeito certeza em prospectos não-financeiros, sugerindo que seu comportamento difere quando a tomada de decisão não envolve diretamente questões monetárias.

A pesquisa também destacou que heurísticas, como a da disponibilidade e da representatividade, desempenham papéis importantes na forma como as pessoas avaliam riscos e tomam decisões. Embora esses atalhos mentais ajudem a processar informações rapidamente, eles frequentemente levam a julgamentos enviesados.

Diante desses achados, conclui-se que a educação financeira, embora essencial, precisa ser complementada por uma compreensão mais profunda dos fatores psicológicos que influenciam a tomada de decisões. Abordagens educacionais que integrem conhecimentos de psicologia e técnicas para reconhecer e controlar vieses cognitivos podem ser mais eficazes em promover decisões financeiras mais equilibradas e racionais.

Portanto, este estudo contribui para a literatura ao evidenciar a persistência dos vieses cognitivos mesmo em indivíduos com maior conhecimento financeiro, sugerindo a necessidade de uma formação mais holística, que contemple tanto aspectos técnicos quanto comportamentais.

Como sugestão para pesquisas futuras, recomenda-se a aplicação do modelo a estudantes de mestrado e doutorado, que possuem uma experiência acadêmica mais avançada, e a profissionais do mercado financeiro com uma experiência prática consolidada. Além disso, sugere-se expandir o estudo para incluir outras instituições acadêmicas com perfis semelhantes, a fim de aumentar o nível de avaliação e obter uma compreensão mais abrangente sobre a influência de vieses cognitivos em diferentes contextos profissionais e acadêmicos.

Referências

BARROS, T. S.; FELIPE, I. J. D. S. Teoria do Prospecto: Evidências Aplicadas em Finanças Comportamentais. *Revista de Administração FACES Journal*, v. 14, n. 4, p. 75-95, 2015.

COSTA, Lorena Ferreira; SILVA, Myrna Cinara Souza. Teoria do prospecto e as influências heurísticas no processo de tomada de decisão de alunos universitários. 2021. 34f. Artigo (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Universitário Fametro, Fortaleza, 2021.

CUSINATO, R. T. Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos. 2003. 181 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Princeton: Princeton University, 2002.

KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality psychology for behavioral economics, Dec, 2003.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, v. 185, p. 1124-1131, 1974.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, p. 263-291, March, 1979.

MILANEZ, D. Y . Finanças comportamentais no Brasil. 2003. 53 f. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

Ricciardi, Victor and Simon, Helen K., "What is Behavioral Finance?" in *Business, Education & Technology Journal*, Vol. 2, No. 2, pp. 1-9, Fall 2000.

ROGERS, Pablo; FAVATO, Verônica; SECURATO, José Roberto. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo à luz das finanças comportamentais. In: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS. 2008.

Tonetto, L. M., Kalil, L. L., Melo, W. V., Schneider, D. G., & Stein, L. M. (2006). O papel das heurísticas no julgamento e tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia (Campinas)*, 23(2), 181-189.

Apêndice A - Questionário da Pesquisa

Seção 1:

1. Sexo:

- Masculino
- Feminino

2. Idade:

- Até 20 anos
- Entre 21 a 30 anos
- Entre 31 a 40 anos
- Acima de 40 anos

3. Curso:

- Economia
- Administração
- Publicidade
- Arquitetura
- Ciência da Computação
- Psicologia
- Direito
- Relações Internacionais
- Engenharia de Software

4. Qual semestre você está cursando na universidade?

- 1º semestre
- 2º semestre
- 3º semestre
- 4º semestre
- 5º semestre
- 6º semestre
- 7º semestre
- 8º semestre

- 9º semestre
- 10º semestre

5. Atualmente você está:

- Somente estudando
- Estudando e trabalhando

6. Você possui algum dependente financeiro (filhos, etc)?

- Sim
- Não

7. Você trabalha ou já trabalhou na área financeira?

- Sim
- Não

8. Você já fez algum curso sobre finanças ou relacionado a conhecimento financeiros?

- Sim
- Não

9. Você já estudou em algum momento sobre o tema Economia Comportamental?

- Sim
- Não

10. Você realiza o seu orçamento financeiro mensalmente, ou seja, planeja e acompanha seus finanças a cada mês?

- Sim
- Não

11. Em qual faixa de valor se enquadra sua renda mensal líquida pessoal?

- Não trabalho
- Até R\$ 500,00
- R\$ 500,01 à R\$ 1.000,00

- R\$ 1.000,01 à R\$ 1.500,00
- R\$ 1.500,01 à R\$ 2.500,00
- Acima de R\$ 2.500,00

12. Como você se sente em relação ao jeito que gerencia suas finanças pessoais?

- Nada seguro – Eu gostaria de possuir um nível muito melhor de educação financeira
- Não muito seguro – Eu gostaria de saber um pouco mais sobre finanças
- Razoavelmente seguro – Eu conheço a maioria das coisas que eu precisaria saber sobre o assunto
- Muito seguro – Eu possuo conhecimentos bastante amplos sobre finanças

13. Se você tivesse recursos para investir, sem ter um prazo definido para resgatar, em qual das alternativas abaixo você investiria?

- Ações, pois agrada-me a possibilidade altos ganhos, mesmo sabendo do risco elevado de perdas
- Fundos de investimento de risco médio, pois quero um rendimento razoável, ainda que com algum risco
- Poupança, pois priorizo a segurança em relação ao rendimento
- Bens (Carro, moto, imóvel...), pois a segurança para mim é a coisa mais importante.

14. Com relação aos riscos envolvidos nestes investimentos, como reagiria se ficasse sabendo que após certo período, o investimento apresentou retorno negativo?

- Venderia imediatamente, não quero me expor ao risco de ativos muito inconstantes no curto prazo
- Entendo que corro este risco para determinados ativos, mas não para todo o meu patrimônio
- Entendo que meu patrimônio está sujeito a flutuações dessa magnitude e não está 100% protegido

Seção 2:

- 1. Maria é uma pessoa extrovertida, comunicativa e adora trabalhar em equipe. Ela é criativa, gosta de resolver problemas de forma inovadora e sempre está em busca de novos desafios. Considerando essa descrição, qual profissão é mais provável para Maria?**
 - Publicitária
 - Advogada
 - Cientista de Dados

- 2. Qual das duas alternativas você prefere?**
 - Ganhar R\$ 4.000,00 com probabilidade de 80%
 - Ganhar R\$ 3.000,00 com certeza (100% de probabilidade)

- 3. Um amigo lhe disse que 70% das pessoas conseguem resolver um quebra-cabeça em menos de uma hora. Com essa informação em mente, qual percentual você estima como a probabilidade de resolver o quebra-cabeça em menos de uma hora?**
 - 10%
 - 30%
 - 50%
 - 70%
 - 90%

- 4. Qual das opções abaixo você prefere?**
 - Perder R\$ 4.000,00 com probabilidade de 80%
 - Perder R\$ 3.000,00 com certeza (100% de probabilidade)

- 5. Qual das duas alternativas você prefere?**
 - 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 50% de chances de não ganhar nada.
 - 100% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra

- 6. Qual das duas alternativas você prefere?**

() 5% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 95% de chances de não ganhar nada

() 10% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra; 90% de chances de não ganhar nada

7. Qual das alternativas você prefere?

() Perder R\$ 4.000,00 com probabilidade de 20%

() Perder R\$ 3.000,00 com probabilidade de 25%

8. Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.

() Ganhar R\$ 4.000,00 com 80% de probabilidade

() Ganhar R\$ 3.000,00 com certeza (100% de probabilidade)

9. Qual das duas alternativas você prefere?

() Ganhar R\$ 6.000,00 com probabilidade de 0,1%

() Ganhar R\$ 3.000,00 com probabilidade de 0,2%

10. Qual das duas alternativas você prefere?

() Ganhar R\$ 4.000,00 com probabilidade de 20%

() Ganhar R\$ 3.000,00 com probabilidade de 25%