

**Educação financeira para além do conhecimento: estratégias de  
intervenção no comportamento de poupança**

**Coordenação de Estudos  
Comportamentais e Pesquisa (COP)  
Comissão de Valores Mobiliários - CVM**

Trabalhos para Discussão

**1ª Edição**

**Setembro**

**2017**

# **Comissão de Valores Mobiliários**

## **Presidente**

Marcelo Santos Barbosa

## **Superintendente Geral**

Alexandre Pinheiro dos Santos

## **Superintendente de Proteção e Orientação aos Investidores**

José Alexandre Cavalcanti Vasco

## **Coordenação de Estudos Comportamentais e Pesquisa**

Frederico Shu

Alexandre Kerr Pontes

Renata Massalai

Andrea Gama Santana

Ludmila Monteiro Lima da Silva

Victor Koichi Nomi

Contato: [cop@cvm.gov.br](mailto:cop@cvm.gov.br)

©2017 – Comissão de Valores Mobiliários

Versão digital disponível em:

<http://pensologoinvisto.cvm.gov.br/>

<http://www.investidor.gov.br>

As opiniões e conclusões apresentadas no trabalho são de responsabilidade inteira de seus autores e não necessariamente expressam as da Comissão de Valores Mobiliários ou de outras áreas da Autarquia.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.

Este material é distribuído gratuitamente nos termos da licença Creative Commons. Atribuição: uso não comercial, vedada a criação de obras derivadas 3.0 Brasil. Qualquer utilização não prevista nessa licença deve ter prévia autorização por escrito da Comissão de Valores Mobiliários.

Palavras-chave: viés; tomada de decisão; finanças; poupança; psicologia econômica; economia comportamental; educação financeira; comportamento financeiro; planejamento financeiro.

## Sumário

Sumário Executivo.....	3
1.0. Introdução .....	13
2.0. Objetivo Geral.....	20
2.1. Objetivos Específicos .....	20
3.0. Hipóteses.....	21
4.0. Revisão Teórica .....	21
4.1. Interfaces entre Psicologia e Economia .....	21
4.2. Behavioral Economics .....	26
4.3. Principais vieses comportamentais e intervenções para fomento de poupança... 29	
4.3.1. Viés de preferências inconsistentes no tempo e intervenções de compromissos leves e rígidos de poupança .....	33
4.3.2. Racionalidade limitada .....	41
4.3.3. Informações personalizadas .....	42
4.3.4. Intervenções “no momento certo” (Just in Time).....	42
4.3.5. Intervenções baseadas em estratégias de entretenimento .....	43
5.0. Pressupostos teóricos para compreensão do comportamento de endividamento. 44	
6.0. Teoria do Comportamento Planejado (TPB) .....	45
6.1. Teoria Social Cognitiva e Autoeficácia .....	47
7.0. Modelo Transteorético (TTM).....	49
7.1. Processos de mudança, segundo o TTM.....	52
7.1.1. Ampliar a consciência.....	52
7.1.2. Liberação social .....	52
7.1.3. Alívio dramático .....	53
7.1.4. Autoavaliação .....	53
7.1.5. Autoliberação .....	53
7.1.6. Contracondicionamento .....	54
7.1.7. Reavaliação ambiental .....	54
7.1.8. Gerenciamento de reforçamento .....	54
7.1.9. Relações de apoio .....	54
8.0. Intervenções com o emprego do TTM.....	55
9.0. Conclusão.....	57
10.0. Referências bibliográficas.....	60

## Sumário Executivo

### O PROBLEMA

*O brasileiro poupa pouco.*

O brasileiro poupa significativamente menos que a média mundial. Levantamento realizado em 2014 pelo Banco Mundial mostra que a proporção de poupadores da amostra brasileira (28%) equivale à metade do percentual relativo a todos os países (56,5%). Apenas 4% dos respondentes brasileiros guardaram recursos para a aposentadoria em doze meses, enquanto 24% exerceram esse comportamento no total mundial. Somente 36% dos brasileiros conseguiriam levantar o equivalente a 1/20 do PIB per capita frente a uma emergência, enquanto 61% da amostra mundial informaram que possuíam essa possibilidade.

Segundo a Fundação Getúlio Vargas, nos últimos anos o brasileiro tem poupado menos do que na década de 70. Comparativamente, mesmo em relação a países da mesma região, nosso padrão seria baixo. Em 2008, o Brasil era o país latino-americano de menor poupança doméstica, ao lado da Bolívia.

Dados levantados em pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção e Crédito ao Consumidor (SPC Brasil) mostram que 79% dos respondentes pertencentes às classes C, D e E não pouparam recursos financeiros nos primeiros seis meses de 2017. A proporção de não poupadores nas classes A e B foi de 62%.

### POUPANÇA IMPORTA?

*A poupança é um problema para o país e de bem-estar financeiro individual.*

A poupança influencia o desenvolvimento sustentável do país. Segundo a teoria macroeconômica, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) é dependente do investimento, o qual precisa ser financiado pela poupança. Quando a poupança interna, isto é, a poupança realizada pelo governo, pelas empresas e famílias brasileiras, não é suficiente para sustentar os investimentos a serem realizados no país, o desenvolvimento econômico torna-se dependente do acesso a recursos provenientes do exterior, sob a forma de dívida externa ou investimento direto por exemplo.

A constituição de poupança também se relaciona com o bem-estar financeiro individual. Segundo relatório de 2015 publicado pelo Consumer Financial Protection

Bureau (CFPB), órgão regulador norte-americano de proteção aos consumidores financeiros, o bem-estar financeiro pode ser decomposto nos seguintes quatro elementos, dos quais os três últimos se relacionam à poupança:

1. Controle sobre as finanças do dia-a-dia e mês-a-mês.
2. Liberdade financeira para fazer escolhas.
3. Capacidade para absorver um choque financeiro.
4. Estar no caminho para atingir as metas financeiras estabelecidas.

### **COMO RESOLVER O PROBLEMA**

#### *Educação financeira para além do conhecimento.*

A educação financeira tem sido apresentada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) como meio fundamental para informar e proteger os consumidores nas suas interações com os provedores de serviços financeiros. Segundo a OCDE, a educação financeira, como meio de incrementar o nível de letramento financeiro da população, é capaz de auxiliar os cidadãos a compreender os riscos financeiros e tomar decisões mais apropriadas para seu próprio bem-estar.

As estratégias de educação financeira com direcionamento exclusivamente pedagógico não têm sido suficientes para proporcionar mudanças no comportamento financeiro de indivíduos. Outros fatores que são determinantes para o comportamento de poupança precisam ser levados em consideração, como a construção de objetivos de poupança e do desejo de poupar, a capacidade de executar certas tarefas e ações na vida financeira, autocontrole, habilidade de planejamento intertemporal, dentre outros.

## O PROJETO

O objetivo do projeto “**Educação financeira para além do conhecimento: estratégias de intervenção no comportamento de poupança**” é elaborar, validar e aplicar um ou mais produtos/materiais educacionais por meio de pesquisas e intervenções, a fim de conscientizar, estimular e apoiar a formação de poupança, assim como a promoção de decisões de investimento conscientes e bem informadas. O propósito principal do projeto pode ser dividido nos seguintes objetivos específicos:

1. compreender o comportamento de consumo e poupança dos brasileiros de renda intermediária com potencial de poupança;
2. construir e validar métricas de comportamentos psicológicos, sociais e econômicos de comportamentos de consumo e poupança para subsidiar a construção de instrumentos de avaliação;
3. construir materiais educacionais que auxiliem a mudança de comportamento financeiro; e
4. avaliar o impacto dos produtos educacionais e sua eficácia em modificar comportamentos financeiros.

O público-alvo contemplado no projeto é de mulheres de renda intermediária com potencial de poupança, tendo em vista o papel relevante dos indivíduos do sexo feminino como gestoras financeiras de lares desse segmento social no Brasil.

*Este relatório representa a continuidade do projeto sob a forma de ampliação do conhecimento sobre o problema formulado: uma revisão bibliográfica de teorias da psicologia formuladas para compreender os mecanismos envolvidos na mudança de comportamento, bem como as barreiras e vieses que impedem a adoção de comportamentos financeiros desejáveis. O presente trabalho também inicia a etapa de preparação para a intervenção educacional a ser desenhada no âmbito do projeto.*

## **ECONOMIA E PSICOLOGIA: TOMADA DE DECISÃO** *Homo Economicus x Homo Heuristicus*

A economia tradicional presume que indivíduos possuem preferências consistentes no tempo, são afetados somente por suas próprias recompensas e não dependem do contexto no processo de tomada de decisão.

A economia comportamental tem demonstrado que indivíduos possuem preferências inconsistentes no tempo, crenças incorretas e incorrem em erros sistemáticos com uso de heurísticas quando tomam decisões.

Quando indivíduos tomam decisões em contextos de incertezas, fazem uso de simplificações (heurísticas) para definir seu curso de ação. Mesmo munidos das informações apropriadas, grande parte dos indivíduos chega a resultados insuficientes quando aplicam heurísticas. Neste sentido, a psicologia econômica busca compreender as tomadas de decisões e como elas se desviam dos pressupostos padrões, ou normativos.

Com base nos conceitos provenientes da economia comportamental e da psicologia econômica, o presente estudo identificou os seguintes vieses e barreiras que podem afetar comportamentos financeiros, notadamente relativos à poupança, bem como as intervenções encontradas na literatura científica que os abordaram e outras técnicas possíveis (Tabela 1).

Tabela 1 - Vieses e barreiras com influência nos comportamentos financeiros e intervenções correspondentes

Vieses e barreiras	Intervenções
<p><b><i>Preferências inconsistentes no tempo</i></b> (e.g., <b>desconto hiperbólico, Procrastinação</b>)</p> <p>As pessoas tendem a preferir gratificação imediata, mesmo com custos futuros para o bem-estar. Isso pode levar a inversões de preferências ao longo do tempo, como decidir poupar agora e, em momento posterior, consumir mais do que deveria.</p>	<p>Oferecer dispositivos de compromisso que permitam às pessoas restringirem as escolhas de seus “selves” futuros, aumentando a probabilidade de manter comportamentos financeiros saudáveis.</p> <p><u>Exemplo de compromisso rígido:</u> Uma poupança cuja liquidez esteja atrelada ao acúmulo de valor previamente estabelecido ou a uma data futura.</p> <p><u>Exemplo de compromisso leve:</u> Oferecer um cofre para poupança com o nome do objetivo escrito nele (p. ex., reserva para despesas de saúde). O intuito é lembrar a pessoa da destinação do dinheiro quando ela pretender sacá-lo para outros propósitos.</p> <p>Ashraf, N., D. Karlan, Yin, W., <i>Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines</i>. (2006)</p> <p>Dupas and Robinson. <i>Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments</i>. (2013)</p> <p>Brune, Lasse; Gine, Xavier; Goldberg, Jessica and Yang, Dean. <i>Commitments to Save: A Field Experiment in Rural</i></p>

	<p><i>Malawi. (2011)</i></p> <p>Burke, J. Luoto, J., &amp; Perez-Arce, F. (2014) <i>Soft versus Hard Commitments: A Test on Savings Behaviors. (2014)</i></p> <p>Beshears, J., Choi, J., Laibson D., and Madrian, B. <i>The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States. (2009)</i></p> <p>Madrian, B. and Shea, D. <i>The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. (2001)</i></p> <p>Thaler, R. H. &amp; Benartzi, S. <i>Save More Tomorrow: Using Behavioural Economics to Increase Employee Saving. (2004)</i></p> <p>Kast, F., S. Meier and D. Pomeranz. <i>Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device. (2012)</i></p> <p>Gugerty, K. Mary. <i>You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya. (2012)</i></p> <p>Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., &amp; Zinman, J. <i>Getting to the top of mind: How reminders increase saving. (2016)</i></p>
--	---

<p><b><i>Racionalidade limitada</i></b></p> <p>A racionalidade em tomadas de decisões é reduzida por falta de informações, cognição limitada e tempo finito para realizar uma decisão. As pessoas podem ter força de vontade reduzida e experimentar fadiga de decisões (redução da qualidade da decisão depois de várias escolhas seguidas).</p>	<p>Simplificar a forma como as informações são apresentadas de forma a torná-las fáceis de serem aplicadas.</p> <p><u>Exemplo:</u> Para ensinar a separar a parte pessoal dos recursos da empresa, empreendedores foram encorajados a guardar o dinheiro em gavetas diferentes.</p> <p>Drexler, Fischer and Schoar. <i>Keeping it simple Financial literacy and rules of thumb</i>. (2014)</p>
<p><b><i>Viés de status quo</i></b></p> <p>As pessoas apresentam inércia e tendem a não se desviar da opção padrão ou reverter decisões anteriores. Por exemplo: muitos indivíduos levam em consideração somente a aposentadoria do INSS, que é compulsória.</p>	<p>O INSS é um exemplo de proposta padrão de aposentadoria. É possível pensar também em inscrição automática em planos de previdência complementar, como o 401(k) testado nos EUA.</p> <p>Madrian, B. and Shea, D. <i>The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior</i>. (2001)</p> <p>Beshears, J., Choi, J., Laibson, D., and Madrian, B. <i>The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States</i>. (2009)</p>

<p><b><i>Heurística de Disponibilidade</i></b></p> <p>As pessoas julgam a probabilidade de um evento baseado em exemplos prontos que vêm à mente. Dívidas que um amigo tem ou que são tópicos do noticiário tendem a criar uma percepção individual de seu próprio risco de endividamento.</p>	<p>Apresentar um comportamento providenciando exemplos relevantes para aquela população. Mostrar exemplos de pessoas que se livraram do superendividamento.</p> <p>“Just in Time” ou “momentos ensináveis”: oferecer produto educacional no momento em que a demanda surge.</p> <p>Song, Changcheng. <i>Financial illiteracy and pension contributions: A field experiment on compound interest in China</i>. (2013)</p> <p>Fernandes, D; Lynch, J.G. &amp; Netemeyer. <i>Financial Literacy, financial education, and downstream financial behaviors</i>. (2014)</p>
<p><b>Outras barreiras/intervenções</b></p>	
<p><b><i>Informações personalizadas</i></b></p> <p>Programa de poupança oferecido em agências bancárias que fornece informações com base nos perfis individuais dos consumidores, para aumentar a probabilidade de contribuições voluntárias e o valor médio das contribuições.</p>	<p>Fuentes, O., Lafortune, J., Riutort, J., Tessada, J., &amp; Villatoro, F. <i>Personalized Information as a Tool to Improve Pension Savings: Results from a Randomized Control Trial in Chile</i>. (2016).</p>
<p><b><i>Intervenções baseadas em estratégias de entretenimento</i></b></p> <p>Ensinar conceitos a partir de jogos, vídeos, simulações, além de veicular mensagens educativas em programas populares de TV.</p>	<p>Berg, G., &amp; Zia, B. <i>Harnessing emotional connections to improve financial decisions: Evaluating the impact of financial education in mainstream media</i>. (2017).</p>

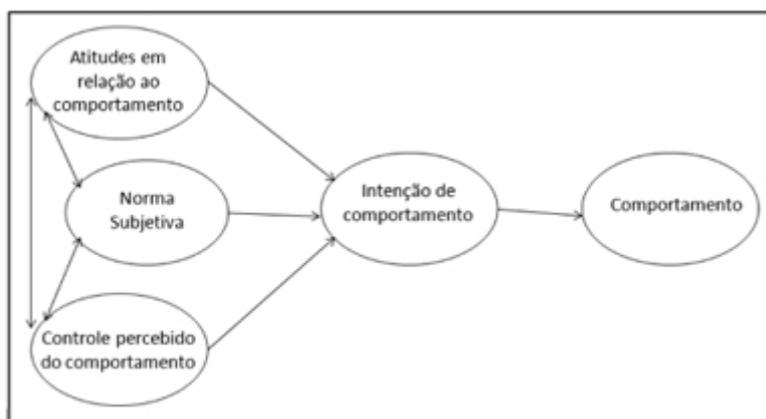
## COMO MUDAR O COMPORTAMENTO: TEORIAS

Na perspectiva psicológica, foram revisados os principais pressupostos teóricos que estudam o comportamento financeiro e explicam a mudança comportamental. Um deles é a Teoria do Comportamento Planejado, que apresenta um modelo de previsão de comportamento por meio de poucas variáveis cognitivas. Esse modelo vem sendo utilizado para prever diversos tipos de comportamento, como o de poupar dinheiro. Outro modelo teórico que auxilia na compreensão de como ocorre a mudança de comportamento é o Transteorético. Ele foca na tomada de decisão do indivíduo, ou seja, na mudança intencional por ele planejada.

### Teoria do Comportamento Planejado

As intenções funcionam como indicadores da quantidade de esforço que indivíduos estão dispostos a alocar para dirigir determinados comportamentos. Existem três principais determinantes para a intenção de mudança: 1) atitude ou disposição que o indivíduo tem, favorável ou desfavorável, em relação ao comportamento em questão; 2) normas subjetivas, representadas pela percepção da pressão social para adotar determinados comportamentos; e 3) controle percebido do comportamento ou autoeficácia. Mudanças de comportamentos podem ser motivadas pela intenção de mudar, a qual é produzida por meio de alterações em um ou mais dos três elementos anteriores. A Figura 1 mostra de forma esquemática as relações entre os determinantes e o comportamento.

Figura 1 - Relações entre determinantes intencionais e o comportamento - Ajzen (1991)



## Modelo Transteorético

O Modelo Transteorético (TTM) foi desenvolvido por James O. Prochaska e seus colegas na década de 1970 e aplicado inicialmente para cessação do tabagismo e uma variedade de outros comportamentos relacionados à saúde. O TTM consiste em uma revisão e integração das principais teorias de psicoterapia então existentes, incluindo a abordagem psicanalítica, humanística, existencial, gestáltica, experiencial, cognitiva e de ciências comportamentais.

O modelo mostra como é possível evoluir por cinco diferentes estágios de mudança de comportamento, desde a completa falta de consciência até a manutenção de um hábito adquirido:

1. Pré-contemplação: o indivíduo não tem consciência da necessidade de mudança de comportamento e não pretende agir dentro dos próximos seis meses.
2. Contemplação: há intenção de mudar de comportamento nos próximos seis meses.
3. Preparação: há desejo de atuar dentro dos próximos trinta dias.
4. Ação: existem mudanças visíveis há menos de seis meses.
5. Manutenção: exercício do novo hábito por mais de seis meses.

Os proponentes dessa teoria observaram que as mudanças ocorrem conforme um certo padrão, percorrendo um conjunto geral de etapas, e não abruptamente. O TTM também apresenta, como mostrado na Figura 2, diferentes técnicas a serem aplicadas para incentivar mudanças de comportamento, conforme o estágio em que o indivíduo se encontra.

Figura 2 - Estágios e processos de mudança de comportamento, segundo o TTM  
(Prochaska, Redding e Evers *apud* Xiao, 2004)

<b>Estágio de mudança</b>	Pré-contemplação	Contemplação	Preparação	Ação	Manutenção
<b>Processo de mudança</b>	Liberação social	Ampliar a consciência		Gerenciamento de contingências	
		Alívio dramático		Contracondicionamento	
		Reavaliação ambiental		Controle de estímulos	
			Autoavaliação	Autoliberação	Relações de apoio

## 1.0 Introdução

A poupança influencia o desenvolvimento sustentável do país. Segundo a teoria macroeconômica, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) é dependente do investimento, o qual precisa ser financiado pela poupança. Quando a poupança interna, isto é, a poupança realizada pelo governo, pelas empresas e famílias brasileiras, não é suficiente para sustentar os investimentos a serem realizados no país, o desenvolvimento econômico torna-se dependente do acesso a recursos provenientes do exterior, sob a forma de dívida externa ou investimento direto por exemplo.

A constituição de poupança também se relaciona com o bem-estar financeiro individual. Segundo relatório de 2015 publicado pelo Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), órgão regulador norte-americano de proteção aos consumidores financeiros, o bem-estar financeiro pode ser decomposto nos seguintes quatro elementos:

1. Controle sobre as finanças do dia-a-dia e mês-a-mês
2. Liberdade financeira para fazer escolhas
3. Capacidade para absorver um choque financeiro
4. Estar no caminho para atingir as metas financeiras estabelecidas

Pode-se observar que possuir poupança é importante, podendo ser fundamental, para a obtenção de três (últimos) dos quatro elementos de bem-estar financeiro. Realizar escolhas depende, em certos casos, de ter capacidade financeira para arcar com os custos da decisão, p. ex., comprar uma passagem aérea em promoção e fazer a viagem ou comprar um presente sem que comprometa as finanças. Poder lançar mão de uma reserva para emergências é crucial para lidar um choque financeiro, enquanto que a poupança de longo prazo é ferramenta importante para alcançar os próprios objetivos financeiros com pouco ou sem endividamento.

O brasileiro poupa significativamente menos que a média mundial. Levantamento realizado em 2014 pelo Banco Mundial (Tabela 2) mostra que a proporção de poupadores da amostra brasileira (28%) equivale à metade do percentual relativo a todos os países (56,5%). Apenas 4% dos respondentes brasileiros guardaram

recursos para a aposentadoria em doze meses, enquanto 24% exerceram esse comportamento no total mundial. Somente 36% dos brasileiros conseguiriam levantar o equivalente a 1/20 do PIB per capita frente a uma emergência, enquanto 61% da amostra mundial informaram que possuíam essa possibilidade.

Vale notar que a proporção de mulheres que reportaram a constituição de poupança e a capacidade de levantar recursos em situação extrema é ligeiramente menor que a média, tanto no Brasil como no mundo.

Tabela 2 – Poupança e capacidade de levantar recursos para emergências  
(Global Findex, 2014)

Percentual de respondentes	Brasil		Mundo	
	Total	Mulheres	Total	Mulheres
Poupou qualquer quantia nos últimos doze meses	28,0%	24,6%	56,5%	54,2%
Poupou para a aposentadoria nos últimos doze meses	3,6%	3,0%	23,9%	22,6%
Seria <b>muito ou moderadamente possível</b> conseguir R\$ 1.360 até o próximo mês para uma emergência	35,5%	30,8%	60,9%	57,2%

Ao estratificar os mesmos resultados por nível de riqueza (Tabela 3), é possível constatar diferenças significativas de capacidade de poupança entre a parcela mais rica e a mais pobre. No caso brasileiro, a proporção de respondentes 40% mais pobres que constituíram poupança ou poderiam arcar com uma despesa emergencial representa metade do percentual referente aos 60% mais abastados. A diferença entre essas duas divisões do total mundial aparenta ser menos significativa.

Tabela 3 – Poupança e capacidade de levantar recursos para emergências por renda  
(Global Findex, 2014)

Percentual de respondentes	Brasil		Mundo	
	40% mais pobres	60% mais ricos	40% mais pobres	60% mais ricos
Poupou qualquer quantia nos últimos doze meses	18,6%	34,3%	46,9%	62,9%
Poupou para a aposentadoria nos últimos doze meses	2,1%	4,7%	18,4%	27,6%
Seria <b>muito ou moderadamente possível</b> conseguir R\$ 1.360 até o próximo mês para uma emergência	20,0%	45,9%	46,0%	70,4%

Corroborando os resultados anteriores, dados levantados em pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção e Crédito ao Consumidor (SPC Brasil) mostram que 79% dos respondentes pertencentes às classes C, D e E não pouparam recursos financeiros nos primeiros seis meses de 2017<sup>1</sup>. A proporção de não poupadores nas classes A e B foi de 62%.

Segundo a Fundação Getúlio Vargas (Carta do IBRE, Agosto 2011), nos últimos anos o brasileiro tem poupado menos do que na década de 70. Comparativamente, mesmo em relação a países da mesma região, nosso padrão seria baixo. A título de exemplo, em 2008, segundo a FGV, o Brasil era o país latino-americano de menor poupança doméstica, ao lado da Bolívia. Considerando que hábitos de consumo, poupança e investimento representam “trade-offs” que se materializam apenas ao longo do tempo, – sendo necessário grande esforço de planejamento, estabelecimento de metas e adoção de comportamentos que permitam concretizá-los – parece necessário que a sociedade desenvolva esforços para prover o indivíduo de competências cognitivas e não cognitivas que favoreçam decisões intertemporais adequadas, ajudando-o a perceber sua história como uma linha contínua de decisões com reflexos financeiros, já que as

<sup>1</sup> SPC BRASIL. Indicador de Reserva Financeira (junho de 2017).

consequências do presente se projetam no futuro e as decisões passadas, muitas vezes, condicionam ou mesmo limitam as opções disponíveis no presente.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) é uma autarquia pública federal, vinculada ao Ministério da Fazenda, que regula o mercado de capitais e supervisiona produtos de investimentos como ações, cotas de fundos de investimento, debêntures e cotas de fundos imobiliários. A CVM tem como parte de suas atribuições previstas “estimular a formação de poupanças e sua aplicação em valores mobiliários”, “promover a expansão e o funcionamento eficiente e regular do mercado de ações”, além de “estimular as aplicações permanentes em ações de companhias abertas” nacionais, de acordo com a Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, art. 4º, incisos I e II. Vale observar que o legislador possivelmente observou, na década de 70, que o reduzido nível de poupança no Brasil era um obstáculo para os investimentos em valores mobiliários e o consequente desenvolvimento do mercado de capitais. Assim, estabeleceu para a CVM o mandato de estabelecer e executar políticas públicas destinadas a incentivar a constituição de poupança, no citado diploma legal que criou a autarquia.

A educação financeira tem sido apresentada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) como meio fundamental para informar e proteger os consumidores nas suas interações com os provedores de serviços financeiros<sup>2</sup>. Segundo a OCDE, a educação financeira, como meio de incrementar o nível de letramento financeiro da população, é capaz de auxiliar os cidadãos a compreender os riscos financeiros e tomar decisões mais apropriadas para seu próprio bem-estar. Dessa forma, consumidores melhor informados e capazes de gerenciar suas finanças pessoais contribuem para a eficiência do mercado e demandam menores gastos sociais públicos, o que impulsiona o crescimento econômico. Por isso, a educação financeira integra o planejamento de políticas públicas de vários países como Reino Unido, Estados Unidos, México, Colômbia e Nova Zelândia. Essa proposta tornou-se ainda mais visível após a crise de 2008, que teve como reflexo a percepção de que os indivíduos, em geral, desconheciam ou tinham dificuldades para lidar com a complexidade do sistema financeiro e, portanto, tomavam decisões que os prejudicavam

---

<sup>2</sup> OCDE, 2009.

a longo prazo, principalmente em se falando de populações financeiramente mais vulneráveis.

A implementação da educação financeira como estratégia de transmissão de conhecimentos e de ferramentas de controle das finanças tem buscado, cada vez mais, o uso de “insights” de ciências comportamentais para compreender o modo de agir dos indivíduos em relação ao gerenciamento das finanças. Este tipo de abordagem pode ser exemplificado a partir de diferentes estratégias ao redor do mundo, como o Behavioural Insights Team<sup>3</sup>, no Reino Unido, e o Social and Behavioral Science Team<sup>4</sup>, nos Estados Unidos. Trata-se de uma ampliação do escopo de atuação, onde compreende-se que é preciso prover ferramentas que ampliem a consciência (“awareness”) dos indivíduos em relação aos comportamentos financeiros, além de promover estratégias de decisão intertemporal de consumo e poupança visando o bem-estar financeiro.

No Brasil, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) foi instituída pelo Decreto nº 7.397/10 e é implementada pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), do qual fazem parte os reguladores do sistema financeiro nacional e alguns representantes da sociedade civil. Com foco em informação, formação e orientação, a concretização da ENEF objetiva o fortalecimento da cidadania e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores, em alinhamento com iniciativas internacionais. Destaca-se, por exemplo, a Semana Nacional de Educação Financeira, realizada todos os anos geralmente no mês de maio, a qual promove diversas ações gratuitas de educação financeira por todo o país.

A CVM atua na área educacional por meio de iniciativas próprias ou em parceria com entidades autorreguladoras desde 1998, quando criou o PRODIN (Programa de Orientação e Defesa do Investidor). A autarquia promove ações educacionais por meio de diversos canais, como a Internet, as redes sociais, as publicações, a realização de seminários, concursos e palestras por meio do Centro Educacional CVM-OCDE de Letramento Financeiro para América Latina e Caribe. A CVM é membro do CONEF e instituiu o Comitê Consultivo de Educação em 2006, o qual se dedica à propor e executar iniciativas educacionais para a melhoria do nível de educação financeira da população e para o desenvolvimento do mercado de capitais.

---

<sup>3</sup> <http://www.behaviouralinsights.co.uk/>

<sup>4</sup> <https://sbst.gov/>, descontinuado em fevereiro de 2017.

Embora a CVM disponha da capacidade de articulação institucional e de inserção das iniciativas educacionais em sua atuação como órgão regulador, em função da natureza dos valores mobiliários – os quais abrangem produtos de investimento mais sofisticados – o público que participa das atividades oferecidas e interage com a autarquia é predominantemente de alta renda e possui elevado nível de escolaridade. Assim, torna-se interessante incrementar iniciativas educacionais do órgão no sentido de distribuir melhor o seu alcance na população brasileira.

Como se observa na Tabela 2, menor riqueza (que se relaciona com menor renda) está mundialmente associada a menor capacidade de poupança, já que existem despesas que independem ou variam pouco com a renda (p. ex., água e energia), enquanto no Brasil a diferença de capacidade de formação de poupança conforme o nível de posses é ainda mais significativa. Portanto, uma estratégia educacional que primeiramente possibilite aos indivíduos de menor condição socioeconômica incrementar a formação de reservas financeiras, com vistas à melhoria de seu bem-estar financeiro, representa um caminho para estimular investimentos em instrumentos do mercado de valores mobiliários no médio e longo prazo.

O presente projeto **“Educação financeira para além do conhecimento: estratégias de intervenção no comportamento de poupança”** teve seu primeiro delineamento em 2014, sob o nome “Projeto Planejamento Financeiro para Comunidades”, o qual objetivava o ensino e a orientação sobre planejamento financeiro pessoal para a população jovem moradora de comunidades urbanas de baixa e média renda, por meio de intervenção de natureza educacional. O desenho original consistia na elaboração de material didático (especificamente livros, guias e cadernos) e software gratuito que seriam disponibilizados pela Internet, para o diagnóstico, o planejamento e o monitoramento da situação financeira do usuário, que também teria o apoio de voluntários (multiplicadores) provenientes de instituições de ensino superior ou da própria comunidade por meio de aulas e dinâmicas de grupo.

Em junho de 2016, uma equipe multidisciplinar da PUC-RJ efetuou e concluiu a etapa de planejamento do projeto. A universidade realizou revisão bibliográfica que constatou uma limitada efetividade, em termos de impacto, das iniciativas de educação financeira baseadas em transmissão de conhecimentos financeiros, além de baixa adesão de participantes. Assim, apontou-se a necessidade de trabalhar modelos de maior

intensidade e que sejam inovadores e atraentes para o público-alvo. Entre outros produtos, nessa etapa foi concluída a matriz de referência dos conhecimentos financeiros a serem transmitidos e criada a diretriz pedagógica do projeto (tendo por base a Educação por Competências).

A equipe da PUC-RJ também propôs flexibilizar a definição do produto resultante do projeto, em contraste aos materiais didáticos idealizados no desenho original de 2014. Isto porque, por meio dos levantamentos e atividades executadas durante a fase de planejamento, verificou-se que um “processo investigativo interdisciplinar, colaborativo e interativo, atento à diversidade cultural e diferenças individuais” resultaria em formas que trariam mudanças efetivas e expressivas aos beneficiados. Dessa forma, a definição do produto educacional a ser elaborado, podendo assumir a forma de livro, apostila, aplicativo, software, espaço físico, portal de Internet ou outra, passou a integrar o escopo do presente projeto.

A universidade concluiu que seria preciso intervir e medir variáveis psicológicas para que o projeto fosse bem-sucedido em favorecer alterações de comportamentos financeiros. Para tanto, a equipe de psicologia analisou brevemente duas teorias que explicam a mudança comportamental e apresentou a primeira proposta de instrumento de avaliação do produto final educacional a ser gerado contendo variáveis comportamentais.

O público-alvo a ser contemplado no projeto será de mulheres de renda intermediária e com potencial de poupança, corroborando a sugestão da equipe da PUC-RJ apontada no relatório de planejamento de 2016, que destaca o papel dos indivíduos do sexo feminino como gestoras financeiras de lares desse segmento socioeconômico no Brasil.

O planejamento também previu a realização de um ensaio clínico controlado aleatorizado (*Randomized Controlled Trial* - RCT) para avaliar o impacto de uma intervenção piloto utilizando o produto educacional em uma amostra do público-alvo.

Após a etapa de planejamento, a CVM assumiu a execução do projeto e deu continuidade à fase de preparação para a intervenção educacional conforme previsto. O presente relatório identificou, por meio de revisão bibliográfica, as barreiras e vieses comportamentais que afetam as decisões financeiras ligadas à poupança, as quais serão

abordados no desenho da intervenção a ser elaborado em fase futura. A revisão também reuniu e analisou, de forma mais aprofundada em relação ao trabalho da PUC-RJ, as principais teorias de mudança de comportamento e o conjunto de experiências e evidências anteriores que trabalharam atitudes e hábitos financeiros de poupança ao redor do mundo, o qual servirá de base para as soluções educacionais que serão propostas adiante.

## **2.0. Objetivo Geral**

Elaborar, validar e aplicar um ou mais produtos/materiais educacionais por meio de pesquisas e intervenções, com o objetivo de conscientizar, estimular e apoiar a formação de poupança e a promoção de decisões de investimento conscientes e bem informadas. Foco será dado a mulheres de renda intermediária com potencial de poupança, como as moradoras de comunidades urbanas.

### **2.1. Objetivos Específicos**

- Compreender o comportamento de consumo e poupança dos brasileiros de renda intermediária com potencial de poupança.
- Construir e validar métricas de comportamentos psicológicos, sociais e econômicos de comportamentos de consumo e poupança para subsidiar a construção de instrumentos de avaliação.
- Construir materiais educacionais que auxiliem a mudança de comportamento financeiro.
- Avaliar o impacto dos produtos educacionais e sua eficácia em modificar comportamentos financeiros.

### **3.0. Hipóteses**

Para pesquisar os determinantes de comportamentos de poupança serão integrados os aspectos econômicos e psicológicos para que se possa obter uma visão mais completa dos fatores que influenciam as decisões de poupança.

O projeto poderá permitir um conhecimento mais aprofundado dos determinantes dos comportamentos de poupança para que seja possível incentivar decisões financeiras benéficas para os cidadãos, pontuando os vieses e barreiras que impedem os comportamentos facilitadores do bem-estar financeiro.

As hipóteses a serem testadas no projeto serão:

1. Comportamentos financeiros estão submetidos a heurísticas que dificultam tomadas de decisões racionais.
2. É possível incentivar o comportamento de poupança através da educação financeira.
3. A psicologia, assim como outras ciências comportamentais, pode servir como ferramenta de mudança de comportamento favorecendo hábitos financeiros que visem o bem-estar financeiro.

### **4.0. Revisão Teórica**

#### **4.1. Interfaces entre Psicologia e Economia**

Enquanto disciplina, a economia buscou formular, com ou sem a utilização de elementos da psicologia, várias considerações sobre o comportamento humano. O modelo do homem econômico clássico (agente racional e maximizador de utilidade) pode ser visto como uma formalização de leis gerais da natureza humana para explicar as relações de trocas de diferentes indivíduos. Dessa forma, é comum economistas fazerem alusões a conceitos psicológicos para produzir suas teorias. Conforme colocava J. M. Clark (1918):

[...] Sustentar-se no fato das escolhas, independente de motivos por trás delas, pode parecer a retirada da economia de qualquer dependência da psicologia, mas realmente não o faz [...] O economista

pode tentar ignorar a psicologia, mas é impossível para ele ignorar a natureza humana, pois sua ciência é uma ciência do comportamento humano. Qualquer concepção de natureza humana que ele adote é uma questão de psicologia, e qualquer concepção de comportamento humano que ele adote envolve pressuposições psicológicas, explícitas ou não. Se um economista [...], não [toma emprestada uma concepção de homem do psicólogo], ele não vai evitar a psicologia. Pelo contrário, ele forçará a si mesmo a produzir a sua própria [...]. (p. 4)

Pretende-se retomar o exame dos pressupostos psicológicos dos modelos econômicos a partir de um viés metodológico. Isto não significa dizer que a economia dependeu da disciplina de psicologia para se desenvolver, mas que, em seus pressupostos, há uma constante presença de concepções de natureza humana que informaram alguns de seus esforços teóricos. Neste sentido, a breve discussão que se pretende abordar aqui seguirá duas linhas de clarificação da história metodológica da psicologia e economia.

Em primeiro lugar, buscar-se-á compreender a linha de pesquisa que se desenvolveu sobre o comportamento de escolha dentro da economia, seguindo a linha que conceituou o problema da utilidade desde o que se convencionou chamar de operacionalismo ordinal até a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979). A segunda linha de pesquisa que se pretende abordar refere-se ao uso de medidas psicológicas para a medição de variáveis econômicas. Este caminho levará ao uso de questionários para o processo investigativo do comportamento econômico. Ao fim, pretende-se concluir os limites e possibilidades de aproximação entre economia e psicologia de um ponto de vista metodológico com intuito de produzir um construto válido para a medição do comportamento de poupança a partir de variáveis psicológicas com fins de educação financeira.

Em história da economia, costuma-se compreender que a partir do conceito de preferências reveladas e da operacionalidade ordinal, a economia conseguiu blindar-se da presença da psicologia ou de referências a modelos motivacionais (cardinal) no conceito de utilidade<sup>5</sup> para construir sua teoria da escolha no consumo. Segundo Hands

---

<sup>5</sup> A utilidade pode ser entendida como o grau de satisfação que um determinado produto ou serviço oferece ao consumidor. Os esforços iniciais da utilidade cardinal buscavam mensurar a satisfação de cada

(2009), a teoria da utilidade ordinal e a teoria das preferências reveladas continuam a ser as teorias hegemônicas na disciplina econômica contemporânea, excluindo-se a economia comportamental (Behavioral Economics).

Neste sentido, torna-se importante compreender como a disciplina econômica segregou a psicologia de dentro de sua metodologia, ou ainda, conforme Hands (2009), compreender como a comunidade econômica eliminou métodos introspectivos de suas metodologias considerando-os como cientificamente inválidos. “Não foi como se a comunidade intelectual relevante, de repente, tornou-se empirista [...] mas sim que a introspecção, observações internas, não mais contavam como observações científicas válidas” (p.635).

Em uma revisão sobre o conceito de utilidade e suas variações históricas, Lewin (1996) aborda como o conceito de utilidade se apresentava como um problema metodológico pertinente da interface entre psicologia e economia do final do século XIX ao início do século XX.

A teoria da utilidade hedonista pressupunha que indivíduos se comportam de forma a maximizar o prazer e minimizar a dor. Na direção de formular uma teoria utilitária sem remeter a preferências cardinais dos sujeitos, os estudos em economia experimentaram aproximações e afastamentos da psicologia hedonista no início do século XX, onde a teoria da utilidade passou por diversas postulações que formalizaram uma conceituação a priori do sujeito utilitário (utilidade hedonista), ou buscando quantificar os aspectos motivacionais da utilidade (aproximações com a psicologia da introspecção) ou, finalmente, deixando de lado qualquer referência a aspectos motivacionais e quantificando somente o comportamento observável, ou as preferências reveladas (ordinal).

Embora Lewin (1996) afirme que a teoria das preferências reveladas se aproxima da teoria behaviorista em psicologia, esta aproximação se dá pelo operacionalismo e não pelos pressupostos contidos na teoria do comportamento humano de Watson ou Skinner. Segue-se a tese de Edwards (2009) de que a teoria ordinal do

---

produto, um estudo de psicologia introspectiva. Porém, para não remeter a entidades subjetivas, o ordinalismo passou a objetivar as preferências a partir do comportamento de consumo revelado. Desta forma, o ordinalismo mede a utilidade sem referência a um valor absoluto, mas em termos de utilidade comparada a partir das preferências reveladas: “maior que” ou “menor que”. Em microeconomia este conceito é utilizado para calcular as “curvas de indiferença”.

comportamento de consumo pressupunha o modelo clássico de utilidade sem fazer referência direta a ele. Os economistas ordinais estavam comprometidos com a ideia de soberania do consumidor e rejeitavam a função do ambiente na modelagem do comportamento e, portanto, não eram behavioristas.

Neste sentido, nota-se desde os primórdios do pensamento econômico um movimento de oscilação em relação ao saber psicológico na formulação do conceito de utilidade, gerando variações de suas premissas de objeto e acesso metodológico a ele. Entretanto, mantém-se como referencial de base ou paradigma um conceito de utilidade racional como ponto de partida.

Pode-se adensar esta discussão metodológica a partir de um novo rompimento metodológico da relação entre Psicologia e Economia, declarando-se a independência de pressupostos psicológicos. Partindo da discussão de John Neville Keynes, que dividia a economia em economia positiva (o estudo do que é, e como a economia funciona), economia normativa (o estudo do que deve ser) e a arte da economia (economia aplicada), Friedman (1966) adota a distinção entre economia positiva e normativa. Por outro lado, segundo Heukelom (2007), Teoria dos Jogos de Von Neumann e Morgenstern permitiu a construção do conceito de utilidade esperada em termos monetários, abrindo o campo a partir do qual seria possível referir-se às preferências na forma axiomática de escolhas em ambiente de incertezas e em termos matemáticos, ou seja, como fatos estilizados.

A perspectiva de Friedman (1966) retomou a definição de economia positiva de Keynes e partiu da definição de utilidade esperada de Von Neumann e Morgenstern. Propunha um modelo do funcionamento da utilidade de forma que a importância maior não estaria no seu poder descritivo de pressupostos, mas somente no seu poder preditivo. Neste sentido, pouco importaria se as pessoas não se comportassem tal qual o modelo positivo pressupunha, ou seja, que os pressupostos da teoria fossem irrealistas, desde que pudessem ser refutados ou confirmados por sua validade de predição.

Assim, os pressupostos de uma teoria seriam generalizações axiomáticas para obter precisão, escopo e conformidade com a experiência de predição. Pode-se dizer, portanto, que a metodologia positiva de Friedman, tal qual posta por ele, descreveria o comportamento do consumo individual “como se” as pessoas se comportassem de forma a maximizar a utilidade racional.

A hipótese não afirma que indivíduos explicitamente calculam e comparam utilidades esperadas. [...] A hipótese afirma, na verdade, que ao tomar uma classe particular de decisões, indivíduos se comportam como se tivessem calculado e comparado a utilidade esperada e como se soubessem as probabilidades. (Friedman and Savage, 1948, p.298)

Este tipo de metodologia proposto por Friedman blindou a economia de considerações psicológicas em duas frentes. Em primeiro lugar, a irrelevância da refutação dos pressupostos como posição epistemológica minou qualquer pesquisa que afirmasse a contradição entre o modelo utilitário e a experiência de como as pessoas de fato se comportam, já que o modelo deveria ser remetido aos seus resultados preditivos e não aos seus pressupostos.

Por outro lado, fortaleceu a desconfiança de economistas quanto ao uso de ferramentas metodológicas do campo da psicologia, nomeadamente a introspecção. Friedman argumentava que, por conta da limitação de dados e de controle experimental, a disciplina econômica deveria ser avaliada pelas suas diversas aplicações.

Considerando a tradição da economia em sua relação metodológica com a psicologia, pode-se tomar o campo da psicologia econômica como uma reabertura de aproximação nas duas frentes que foram encerradas pelo paradigma proposto por Friedman: 1) a retomada da discussão dos pressupostos a partir da teoria do prospecto que revelou inconsistências nos axiomas da teoria dos jogos; e 2) a reaproximação da economia com outras ciências humanas a partir de metodologias comportamentais, com maior ênfase na psicologia e na medição de atitudes e comportamentos.

O amplo desenvolvimento de metodologias experimentais e quase-experimentais (Campbell and Stanley, 2015), utilizadas na saúde e educação para conduzir pesquisas científicas, podem produzir conhecimentos e informar gestores para a tomada de decisão, o que pode ser considerado um ponto de aproximação metodológico<sup>6</sup>. Segundo Easterlin (2004), a ciência econômica não tem acompanhado os avanços de pesquisas nas ciências sociais com a utilização de questionários. Mesmo fazendo referências conceituais a motivações e expectativas, por exemplo, reservam grande distanciamento

---

<sup>6</sup> Pakhurst, J. The politics of evidence: from evidence based policy to the good governance of evidence.

quanto ao uso de material introspectivo que evoquem testemunhos subjetivos em suas metodologias de pesquisa<sup>7</sup>.

#### 4.2. Behavioral Economics

Sent (2004) divide a psicologia econômica em velha<sup>8</sup> e nova. Partindo-se da análise desta autora, pode-se compreender a velha psicologia econômica situada dentro de um movimento mais amplo de questionamento do homem econômico como fundamento básico a partir do qual é possível retirar os pressupostos para o estudo do comportamento humano. Neste sentido, a remontagem da teoria da escolha do consumidor delineada anteriormente não deve ser considerada como a única história possível, mas como uma exposição de um grupo de pesquisa específico que definiu uma relação metodológica de ignorar os seus pressupostos como irrelevantes e que foi bastante questionada por autores da psicologia e outras áreas afins.

Por exemplo, H. Simon (1986) foi um interlocutor de Friedman e questionava sua metodologia, inclusive gestando o conceito de “racionalidade limitada”, que foi incorporado por Kahneman e Tversky (1979). Na antropologia, Polanyi (1945) e Granovetter<sup>9</sup> (1985) podem ser considerados outros pensadores que buscaram questionar o homem econômico clássico e neoclássico dentro de seus campos específicos da antropologia. Similar à discussão entre êmico e ético, Polanyi (1945) contribuiu para a controvérsia entre formalistas e substantivistas dentro da antropologia.

---

<sup>7</sup> É importante denotar que este estudo não pretende advogar pela substituição de métodos, mas pela possível complementaridade, respeitando as diferenças no escopo e objetivo de cada disciplina. Tampouco pretende-se resolver definitivamente questões epistemológicas complexas, mas observa-se que para informar um método é preciso delinear um posicionamento em relação ao objeto.

<sup>8</sup> Sent (2004) identifica cinco grupos diferentes sob esta alcunha. Os pesquisadores da Universidade Carnegie Mellon (Richard Cyert, James March, e Herbert Simon), da Universidade de Yale (Richard Nelson e Sidney Winter), Universidade de Michigan (George Katona), Universidade de Oxford (P. W. S. Andrews, D. M. Lambertson, H. Malmgren, J. Marschak, G. B. Richardson e G. L. S. Shackle) e a Universidade de Stirling (Neil Kay, Brian Loasby, Richard Shaw, John Sutton, Andrew Tylecote e Peter Earl). A autora identifica como ponto comum entre estes grupos, apesar da diversidade em linhas de pesquisas, a busca por modelos alternativos ao foco no lucro, maximização da utilidade e equilíbrio.

<sup>9</sup> Granovetter (1985) elabora o conceito de “embeddedness”, com implicações análogas ao conceito de bounded rationality (racionalidade limitada) de H. Simon.

A nova psicologia econômica pode ser definida como “irmã” da economia comportamental tal como proposta por Kahneman e Tversky (1979) e que se desenvolveu a partir de duas linhas distintas de pensamento, considerando-as metodologicamente: 1) a divisão normativo-descritiva e 2) a positivo-normativa<sup>10</sup>.

O primeiro grupo, composto por Tversky, Kahneman, Thaler, Sunstein e Sugden, faz uma distinção psicofísica entre normativo (objetivo) e descritivo (subjetivo). A partir de diversas demonstrações subsequentes de que as percepções de utilidade e probabilidade são diferentes de seus valores objetivos (determinados *a priori*), o foco desta linha de pesquisa é definir e mensurar utilidades e probabilidades subjetivas.

Kahneman argumenta pela distinção entre “utilidade decidida” e “utilidade experimentada”, em que a primeira seria o valor objetivo da utilidade monetária tal qual definido por von Neumann e Morgenstern. Já a utilidade experimentada seria a dimensão descritiva de sua teoria, onde a pesquisa busca traçar as diferentes percepções subjetivas da utilidade e a partir de que parâmetros estas decisões desviam da teoria normativa (heurísticas, representatividade, disponibilidade, ancoragem, inversão de preferências). Neste sentido, os pesquisadores do primeiro grupo advogam por um terceiro elemento de sua teoria, a prescrição<sup>11</sup>, ou seja, como persuadir ou induzir o comportamento individual na direção da teoria normativa da decisão, corrigindo os desvios da utilidade experimentada para aproximá-la da utilidade decidida.

“Normativo” significa o que é objetivamente correto e como as pessoas deveriam ou gostariam, consciente ou inconscientemente, de se comportar. “Descritivo” é como as pessoas de fato se comportam na realidade. Desvios de comportamentos da teoria normativa no mundo real podem ocorrer por várias razões e é pouco provável que sejam solucionados explicando-se a teoria para os indivíduos. Prescritivo, portanto, diz respeito a como políticas públicas devem ser

---

<sup>10</sup> A posição positivo-normativa segue os mesmo delineamentos propostos por John Neville Keynes, já expostos neste trabalho. A posição normativo-descritivo era defendida por Savage, onde partia de um sujeito de conhecimento *a priori*, cujo caráter lógico conferia a verdade do conhecimento, sem precisar estar remetido diretamente à experiência.

<sup>11</sup> Em políticas públicas, o termo empregado para as diversas intervenções com este propósito é denominado Nudge.

desenhadas para que as pessoas se comportem em maior concordância com a teoria normativa. (Heukelom, 2007, p. 16)

O segundo grupo de Economia Comportamental (EC), composto por Camerer, Fehr e Rabin, mantém a distinção entre economia positiva e normativa. Segundo essa linha de pesquisa, a psicologia foi capaz de demonstrar que a teoria da utilidade esperada (Expected Utility Theory – EUT) é incorreta enquanto uma teoria positiva dos comportamentos de decisão. Portanto, o modelo EUT deveria ser descartado de modo completo tanto positiva quanto normativamente.

Dessa forma, já que os indivíduos são descritos mais precisamente como propensos a descontar hiperbolicamente, segundo esta linha de pesquisa, os economistas deveriam ajustar seus modelos de decisão de forma a levar em conta o desconto hiperbólico. Ademais, esses economistas consideram que é preciso adotar modelos axiomáticos da psicologia experimental, porém mantendo a distinção entre psicologia e economia quanto aos seus objetos de análise e modelos de pesquisa. Entende-se que este grupo de pesquisadores retoma o conselho proposto por Clark (1918) ao adotar a psicologia proposta por pesquisadores experimentais e, a partir deste ponto, construir seus modelos econômicos. Utilizando-se das descobertas da psicologia, estes economistas acreditam que devem voltar à construção de teorias positivas que fornecem boas previsões com pressupostos mais realistas.

A integração de pesquisas de psicologia no campo da economia veio consolidar-se a partir da década de 1970, estudando o comportamento econômico dos indivíduos e grupos a partir de teorias e metodologias distintas, sendo notório seu crescimento exponencial na segunda metade do século XX, com os trabalhos de Pierre-Louis Reynaud (1967), na Europa, e George Katona (1975), na América do Norte. Além disso, as notórias contribuições de psicólogos na economia podem ser observadas quando houve a conquista do prêmio Nobel em 1978 pelo psicólogo Herbert Simon, o qual tinha formação tanto em Economia quanto em Psicologia, e em 2002, quando Daniel Kahneman e Amos Tversky também receberam o Nobel de Economia. Estes últimos desenvolveram “frameworks” teóricos sobre percepção e decisões em cenários de risco e incerteza, como a chamada Teoria do Prospecto.

Pode-se ainda mencionar alguns marcos da interdisciplinaridade entre a psicologia e os estudos do consumo, tais como a 23ª área de estudos da *American*

*Psychological Association* e a fundação da *International Association for Research in Economic Psychology* em 1982. Para além disso, houve também a criação de dois periódicos, o *Journal of Economic Psychology* (1981) e o *Journal of Consumer Psychology* (1992). Desde então, a disciplina passou a integrar a grade curricular de universidades europeias e norte-americanas, com programas de pesquisa correspondentes.

A psicologia econômica identifica um certo número de barreiras que impedem indivíduos de colocar seus conhecimentos em ação e tomar decisões financeiras satisfatórias e racionais. Estas barreiras (ou vieses) usualmente surgem do uso de heurísticas (atalhos mentais) para simplificar os processos de tomada de decisão.

H. Simon (1957) cunhou a expressão “homem administrativo” para descrever a tomada de decisão satisfatória, em contraposição ao *homo economicus* e a decisão utilitária. Propondo o termo racionalidade limitada, buscava descrever um conceito mais realista das habilidades humanas. Como os indivíduos têm capacidades cognitivas limitadas, além de informações, tempo e outros recursos, buscam alternativas de ação satisfatórias, e não de maximização, nos processos de tomada de decisão.

Kahneman (2002) buscou obter um “mapa” da racionalidade limitada através do estudo de heurísticas e vieses. Quando indivíduos tomam decisões em contextos de incertezas, fazem uso de simplificações (heurísticas) para definir seu curso de ação. Mesmo munidos das informações apropriadas, grande parte dos indivíduos chegam a resultados insuficientes quando aplicam heurísticas. Neste sentido, a psicologia econômica busca compreender as tomadas de decisões e como elas desviam dos pressupostos padrões, ou normativos.

### **4.3. Principais vieses comportamentais e intervenções para fomento de poupança**

As estratégias de educação financeira com direcionamento exclusivamente pedagógico não têm sido suficientes para proporcionar mudanças no comportamento financeiro de indivíduos (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014). A premissa de que a educação financeira levará a um maior conhecimento e, por consequência, a melhores decisões econômicas é limitada quando se observam os efeitos desses programas.

Apesar de existirem diversas pesquisas que atestam o problema de baixo letramento financeiro no mundo, a correlação entre poupança e letramento financeiro ainda é incipiente (Karlan, Ratan & Zinman, 2014). Outros fatores que são determinantes para o comportamento de poupança não necessariamente estão relacionados apenas com os conhecimentos financeiros da população.

Com intuito de providenciar e fortalecer as argumentações em torno da construção de políticas públicas baseadas em evidências para o objeto em questão – comportamento de poupança – reuniram-se estudos que fornecem elementos de análise, dados e perspectivas sobre o assunto. Uma revisão da literatura dos diferentes modelos de intervenções de incentivo à poupança aponta para uma variação muito extensa tanto no foco da intervenção como nos procedimentos adotados.

Entende-se por produto de intervenção qualquer pesquisa com delineamento experimental ou quase-experimental testando variáveis em grupos de tratamento com intuito a modificar o comportamento de poupança, independente do seu foco estratégico. Revisaram-se, principalmente, intervenções focadas em populações com menores recursos socioeconômicos. Karlan, Ratan e Zinman (2014), a partir de uma revisão bibliográfica, propõem um quadro de análise amplo sobre as dificuldades que indivíduos mais pobres possuem para fazer poupança. Em sua sistematização, os autores apontam para intervenções direcionadas a diminuir os impactos das restrições e aumentar as facilidades para o ato de poupar em populações com menos recursos a partir de cinco categorias explicativas: 1) custos de transações; 2) desconfiança nas instituições e barreiras regulatórias; 3) falta de conhecimento e informação; 4) limitações sociais; e 5) vieses comportamentais. A contribuição destes autores é a coletânea e descrição de diversos estudos sobre o impacto no comportamento de poupança em diferentes frentes de ação, além de fornecerem uma possibilidade referencial de pensar o assunto a partir do quadro de análise proposto no trabalho.

No entanto, propõe-se nesta revisão um “framework” analítico inspirado, porém diverso, daquele delineado por Karlan, Ratan e Zinman (2014). O objeto da análise restringiu-se dentro de um escopo de atuação direcionada aos objetivos desta pesquisa, ou seja, compreender o comportamento de poupança a partir do quadro teórico e analítico da educação financeira e dos possíveis “insights” que a psicologia pode fornecer sobre mudanças de comportamento de poupança. Portanto, trabalhou-se a

revisão de literatura a partir dos produtos de intervenção voltados para a educação financeira e vieses comportamentais<sup>12</sup>.

A Tabela 4 expõe os diferentes vieses comportamentais e as intervenções que buscam atingi-los, com intuito de compreender as melhores propostas de incentivar o comportamento de poupança, mesmo quando os indivíduos têm intenção de poupar ou possuem as habilidades e conhecimentos para fazê-lo. Tal revisão poderá proporcionar um entendimento de quais abordagens seriam mais eficazes para a construção de um programa de educação financeira que proporcione, além do conhecimento, estratégias para os indivíduos lidarem com suas próprias limitações em processos decisórios.

Tabela 4 - Tabela de vieses e intervenções em comportamento financeiro

<b>Processo</b>	<b><i>Homo Economicus</i></b>	<b><i>Homo Heuristicus</i></b>	<b>Estratégia de Intervenção</b>
Preferências	<p><u>Preferências consistentes</u></p> <p>- Presume um fator de desconto entre dois períodos como independentes de quando a utilidade é avaliada pelo agente econômico.</p> <p>- Presume que indivíduos maximizam uma função de utilidade global de consumo durante todo o tempo de vida.</p>	<p><u>Preferências inconsistentes</u></p> <p><i>Problemas de Autocontrole (Viés do presente):</i> As pessoas tendem a preferir gratificação imediata, mesmo com custos futuros para o bem-estar. Isto pode levar a inversões de preferências ao longo do tempo, como decidir poupar agora e, em momento posterior, consumir mais do que deveria. Também pode levar à procrastinação de tomada de decisões ou inércia.</p> <p><i>Aversão a perdas:</i> A utilidade depende de pontos de referência e não é maximizada em relação ao tempo de vida. Há peso maior nas preferências para perdas do que ganhos. (e.g. correr riscos desnecessários por receio de realizar perdas).</p>	<p>- Dispositivos de poupança de compromisso leve e rígido.</p> <p>- Opção padrão ou default (e.g. inscrição automática em programas de aposentadoria complementar ou poupança programada, com depósitos realizados no dia do recebimento do salário).</p>

<sup>12</sup> Pode-se considerar que o presente trabalho vincula-se aos estudos de poupança que analisam o aspecto da demanda, ou seja, focado em potenciais investidores, consumidores e poupadores em contraste com intervenções focadas na oferta (p. ex., produtos de poupança).

Tabela 4 (cont.)

Processo	<i>Homo Economicus</i>	<i>Homo Heuristicus</i>	Estratégia de Intervenção
Crenças	<p><u>Probabilístico</u></p> <p>- Presume que consumidores, em média, acertam a distribuição de probabilidades.</p>	<p><u>Crenças incorretas</u> Indivíduos erram sistematicamente estimativas de probabilidade.</p> <p><i>Excesso de Confiança:</i> As pessoas tendem a confiar em excesso na probabilidade de um evento ocorrer ou em suas próprias habilidades (inclusive a de julgamento)</p> <p><i>Extrapolação</i> (heurísticas de disponibilidade e representatividade): As pessoas julgam a probabilidade de um evento baseado em exemplos prontos que vêm à mente, superestimando ou subestimando probabilidades. (e.g. evitar números da loteria que foram sorteados recentemente para fazer uma aposta).</p> <p>- <i>Projeção:</i> Indivíduos erram previsões de suas próprias preferências no tempo. (e.g. estimar incorretamente as dívidas futuras e contratar um produto de investimento com restrição de liquidez).</p>	<p>- Ensinar o uso correto de estimativa de probabilidade (teorema de Bayes).</p> <p>- Apresentar escolhas com frequências simples, e não frequências relativas.</p> <p>- Usar experimentos (p. ex., lançamentos de dados) para ensinar noções de probabilidade.</p>

Tabela 4 (cont.)

<b>Processo</b>	<b><i>Homo Economicus</i></b>	<b><i>Homo Heuristicus</i></b>	<b>Estratégia de Intervenção</b>
Decisões	<p><u>Racionalidade de Decisão</u></p> <p>- Presume que decisões serão racionais, maximizarão a utilidade e independarão de alternativas irrelevantes.</p>	<p><u>Racionalidade Limitada</u> Decisões tomadas dentro de restrições de tempo, capacidade cognitiva e de informações disponíveis, e que também dependem do contexto.</p> <p><i>Contabilidade Mental:</i> o dinheiro é contabilizado de forma diferente de acordo com sua origem ou destino (prêmios e presentes não são contados como parte da renda). Indivíduos não integram decisões cujos resultados impactam igualmente o mesmo objeto, por exemplo, o próprio patrimônio ou o nível de risco assumido (e.g. contabilizar juros de dívidas e de investimentos separadamente, sem considerar que ambos afetam o mesmo patrimônio ou renda).</p> <p><i>Framing, saliência e atenção limitada:</i> como as pessoas tem atenção limitada, a saliência e a forma (framing) como uma decisão é apresentada podem afetar as informações processadas pelo indivíduo e como estas informações são computadas.</p> <p><i>Influências sociais:</i> Normas sociais podem influenciar decisões financeiras. (Decidir por uma opção porque outras pessoas a escolheram – comportamento de manada).</p>	<p>- Aumentar a saliência da poupança e conscientizar dos riscos de endividamento (divulgação de campanhas de poupança, discutir o tema em novelas populares, providenciar produtos com lembretes diários para fazer poupança).</p> <p>- Usar grupos de pares (“peers”) para incentivar poupança (e.g. Rotating Savings and Credit Association - ROSCA).</p> <p>- Sugerir a utilização de diferentes estruturas para guardar os recursos pessoais e do negócio próprio, valendo-se da contabilidade mental.</p>

#### **4.3.1. Viés de preferências inconsistentes no tempo e intervenções de compromissos leves e rígidos de poupança**

As pessoas tendem a descontar hiperbolicamente, ou seja, têm preferências a recompensas imediatas em detrimento a conquistas de longo prazo. Estas inversões de preferências ao longo do tempo podem prejudicar planos de aposentadoria ou poupanças de curto prazo. Além disso, indivíduos podem decidir postergar a tomada de

decisão ou mudanças de comportamento esperando que seus “selves” futuros decidam ou mudem, ou seja, procrastinando. Por estarem negativamente correlacionados com a propensão ao desconto hiperbólico, a paciência e o autocontrole são importantes preditores de comportamentos financeiros positivos, incluindo a poupança. Na ausência de paciência ou autocontrole, uma solução comumente empregada para incentivar a poupança foi a criação de produtos de “poupança de compromisso”, mecanismos em que estão embutidos custos objetivos ou subjetivos para a retirada da poupança. Para auxiliar os indivíduos a manterem o foco de seus objetivos e promover o autocontrole, o dispositivo de compromisso, leve ou rígido, pode ser aventado como solução para intermediar a postergação do comportamento de poupança. Em casos mais rígidos, a liquidez é restrita por um período ou até atingir uma meta pré-especificada. Os compromissos considerados leves funcionam por meio de penalidades ou gratificações subjetivas que incentivam a manutenção do saldo poupado.

Como exemplo, pode-se citar a pesquisa de Asharaf, Karlan e Yin (2006), que estudou um produto de poupança de comprometimento rígido. De um total de 1.777 clientes com contas em um banco rural filipino, foram escolhidos aleatoriamente 710 indivíduos, dos quais 202 (28,4%) aceitaram e abriram uma conta poupança denominada SEED<sup>13</sup> com duas modalidades de compromisso: uma vinculada ao valor poupado e outra ao tempo. A poupança baseada no tempo vinculava a disponibilidade de saque de recursos a uma data futura específica (p. ex., uma festa de casamento). A poupança com base no valor restringia a possibilidade de retirada até que um objetivo de saldo fosse atingido (como o montante necessário para reformar uma casa).

Nesse sentido, os clientes poderiam escolher livremente qualquer uma das duas opções, porém, uma vez tomada a decisão, não conseguiam retirar o dinheiro poupado até que atingissem os objetivos delineados no plano. Ademais, todos os clientes, independentemente do tipo de restrição que escolheram, foram encorajados a estabelecer uma meta de poupança escrita no formulário bancário para abrir a conta, bem como receberam um "Certificado de Poupança de Compromisso". Cofres também foram disponibilizados para que os clientes pudessem fazer depósitos em casa antes de remetê-los ao banco. Asharaf, Karlan e Yin (2006) reportaram que mulheres com maior propensão a inversão de preferências no tempo eram mais propensas a buscar as

---

<sup>13</sup> Save, Earn, Enjoy Deposits (Poupe, Ganhe, Aproveite Depósitos)

poupanças SEED. Os autores hipotetizaram que as mulheres filipinas, por concentrarem maiores responsabilidades de administração financeira doméstica, podem ser mais conscientes de suas inconsistências temporais e, portanto, buscaram o produto SEED.

Somente devido à oferta do produto, estima-se que houve um aumento de 47% de poupança no grupo de tratamento em relação ao grupo de controle nos seis primeiros meses, com um incremento do saldo poupado de 82% ao final de doze meses. Conforme Ashraf e colaboradores (2006), os dados também apontaram que a meta baseada em quantia é um dispositivo mais forte, uma vez que existe incentivo para continuar a poupar após o depósito inicial (caso contrário, não é possível acessar o dinheiro já depositado), enquanto que com o objetivo baseado na data não há estímulo para se realizar novos depósitos até que o prazo acordado se encerre.

Brune e colaboradores (2013) corroboram que a poupança de comprometimento é uma modalidade promissora para promover a poupança. Em pesquisa no Malawi, por exemplo, foram oferecidos aleatoriamente dois tipos de conta poupança para 3.150 fazendeiros de cultivo de tabaco organizados em 300 grupos diferentes. Para um terço dos grupos, o produto de poupança disponibilizado continha um dispositivo de compromisso leve, enquanto que para outro terço uma modalidade sem qualquer tipo de comprometimento foi ofertado. Os restantes formaram o grupo de controle na pesquisa e não lhes foi oferecido qualquer produto. Para aqueles que abriram uma conta poupança com compromisso leve, os rendimentos das vendas de tabaco eram depositados em suas contas correntes até que atingissem um valor específico – escolhido individualmente –, de onde seria direcionado para contas poupança. As contas poupança sem comprometimento recebiam os rendimentos diretamente, sem qualquer “gatilho” de transferência entre contas.

A investigação demonstrou que o acesso a qualquer uma das contas poupança aumentou o nível de recursos guardados em comparação com o grupo de controle. Além disso, aqueles que adotaram a poupança com o dispositivo de compromisso tiveram um aumento de 7,7% de terras cultivadas, um incremento de 17,1% de uso de insumos agrícolas durante a plantação, um acréscimo de 20,1% na colheita e de 13,5% de consumo familiar nos meses que se seguiram à colheita, comparando-se com o grupo de controle. Não houve diferença significativa desses indicadores entre os dois grupos de poupança.

Outra pesquisa experimental com grupos de tratamento e controle, testando modalidades de comprometimento de poupança “rígida” e “leve” foi realizada por Burke e colaboradores (2014). Os pesquisadores utilizaram um mecanismo de pesquisa para recrutar os participantes online (American Life Panel da RAND<sup>14</sup>). Uma mensagem eletrônica foi enviada a 1.532 membros cadastrados no painel online, onde duas perguntas eram realizadas: 1) “você tem uma poupança adequada?” e 2) “você gostaria de poupar mais?”.

Os respondentes que declararam positivamente para as duas perguntas foram convidados a participar de um experimento que duraria dez minutos e que renderia US\$ 50 aos participantes. Para aqueles que concordavam em participar, deveriam decidir o destino do montante recebido, cujos valores poderiam variar entre US\$ 50, US\$ 100 e US\$ 500, sorteados aleatoriamente entre os participantes (com probabilidades conhecidas por eles de 80%, 10% e 10% respectivamente). Os valores recebidos poderiam ser diretamente creditados ao respondente no início da atividade ou poderiam ser depositados em uma conta poupança com rendimentos de 30%<sup>15</sup> ao ano. Três tipos de contas poupança foram oferecidos a grupos distintos: poupança comum, uma conta com compromissos leves e uma terceira com comprometimento rígido. Nesta última, os participantes eram impossibilitados de retirar o montante depositado até o fim do experimento, seis meses depois. Os pesquisadores denominaram compromissos leves uma série de mensagens de estímulo (“nudges”) que eram entregues ao longo da participação e encorajavam o compromisso de poupar, sem que houvesse no entanto qualquer restrição para a retirada dos fundos.

A investigação apontou que o montante depositado estava diretamente relacionado às preferências de gratificação dos participantes, dos quais os indivíduos mais “impacientes” tendiam a poupar menos. A adesão ao programa de poupança foi relativamente alta para praticamente todos os tipos de conta<sup>16</sup>. Entretanto, as modalidades de compromisso leve tiveram resultados significativamente melhores

---

<sup>14</sup> <https://alpdata.rand.org/>

<sup>15</sup> Os autores informaram que as taxas exorbitantes de juros deveriam desencorajar o uso de outros produtos de poupança, garantindo o controle do experimento.

<sup>16</sup> Para explicar a alta adesão, os autores lançam a hipótese de que os participantes referenciavam os montantes como prêmios e não como posse (não incorporados como ativos financeiros). Portanto, qualquer sentimento de aversão ao risco era mitigado na administração destes fundos.

quando comparados aos outros dois grupos. Tal resultado é corroborado por várias pesquisas, as quais também apontaram que os dispositivos de compromisso podem contribuir para o aumento da poupança, por minimizar os vieses de procrastinação presentes em perfis de consumidores particularmente impacientes (Ashraf et al., 2006; Brune et al., 2011; Beshears et al., 2009; Dupas e Robinson, 2013).

Outro tipo de intervenção promissora em compromisso de poupança e educação financeira tem sido a utilização de grupos de apoio (“peer groups”) para estrategicamente superar problemas de autocontrole (Battaglini et al., 2005; Schelling, 1984). Podem-se citar como exemplo os Alcoólicos Anônimos (AA), os grupos de perda de peso e os clubes de poupança, os quais demonstraram ser eficazes para reduzir inconsistências nas preferências em decisões intertemporais por meio da pressão social que o grupo exerce, sendo possível considerar este mecanismo como de compromisso “leve” (Madrian & Shea, 2001; Thaler & Benartzi, 2004).

Kast, Meier e Pomeranz (2012) testaram a eficácia desses grupos oferecendo um programa de compromisso de poupança por meio de duas experiências de campo com 2.687 microempreendedores de baixa renda no Chile. Os participantes foram aleatoriamente designados para uma das três condições: 1) um grupo de controle em que os indivíduos apenas receberam a conta básica; 2) um grupo de autoajuda, cujos participantes também tiveram a opção de anunciar publicamente seu compromisso de poupança, que foi monitorado no seminário e reuniões; e 3) um grupo de tratamento que recebeu uma conta com remuneração elevada (juros reais de 5% versus 0,3% vigentes na conta básica), que serviu de referência para medir a eficiência do grupo de autoajuda. As reuniões de grupo se caracterizaram pela definição de metas financeiras, feedback regular, pressão de pares, responsabilização dos participantes para acompanhar os próprios objetivos, compartilhamento de informações e recompensas.

No grupo de controle, os participantes receberam acesso a uma conta poupança básica. Os participantes poderiam abrir a conta no banco por conta própria ou ir ao banco junto com seus pares. Todas as contas eram individuais. Essas contas poupança tinham uma taxa de juros anual real de 0,3% (semelhante à melhor alternativa padrão no mercado chileno). Eram atraentes em comparação com as opções geralmente disponíveis no mercado, na medida em que não tinham taxa de manutenção e aceitavam

saldo mínimo de um depósito de abertura de apenas dois dólares. As contas permitiam saques a qualquer momento.

Já no grupo de tratamento de pares, os participantes receberam acesso à mesma conta bancária básica que a do grupo de controle, acompanhada pela seguinte estrutura de grupo de pares: 1) membros do grupo que abriram uma conta tinham a opção de anunciar um objetivo de depósito semanal para o grupo nos três meses seguintes; 2) durante as seguintes reuniões de grupo, os participantes verificaram quem atingia a meta de depósito com base nos extratos que os participantes trouxeram para os encontros; 3) aqueles que atingiram seu objetivo receberam e colaram um adesivo em um folheto; e 4) aqueles que colecionaram adesivos suficientes receberam um diploma a título de prêmio não monetário. Os adesivos auxiliavam a acompanhar o progresso mas não houve incentivos financeiros para o cumprimento de objetivos.

O perfil dos participantes no estudo possuía uma renda média mensal per capita de 80.519 pesos (cerca de US\$ 161). 67% dos participantes não tinham uma conta poupança antes do estudo. A dívida média reportada dos participantes, incluindo o microempréstimo, encontrava-se em uma média de 66.000 pesos.

Os resultados do experimento revelaram que os grupos de pares de autoajuda se mostraram uma interessante ferramenta para aumentar a poupança. O número de depósitos foi 3,5 vezes maior e o saldo de poupança médio representou quase o dobro em relação aos dos grupos de controle e o de tratamento com juros elevados, sugerindo que os participantes do grupo de tratamento de pares podem ter se motivado ao observarem o sucesso de outros e pela pressão dos pares.

Um segundo teste foi conduzido um ano após a experiência do grupo de pares para testar a possibilidade de substituição do mecanismo anterior por outro tipo de serviço com maior replicabilidade: o uso de feedback e mensagem. Os participantes das reuniões de pares do primeiro experimento foram distribuídos aleatoriamente em três novos grupos: um de controle e dois de tratamento. Os participantes do grupo de tratamento 1 escolheram um dos membros para ser um “companheiro de poupança”, com o papel de monitorar seus desempenhos e encorajá-los a manter seus objetivos de poupança. Tanto o participante como o companheiro de poupança receberam mensagens de texto semanais que os parabenizavam em caso de poupança realizado na semana anterior ou os informavam da falta de depósito. Tal como o primeiro grupo, o grupo de

tratamento 2 recebeu uma mensagem de texto semanal sobre os depósitos realizados, porém não havia companheiro de poupança envolvido. A mesma mensagem também informava a proporção dos demais participantes que guardaram recursos na semana antecedente. Não foram utilizados adesivos, recompensas ou reuniões de grupo no segundo experimento. A definição de metas individuais foi mantida em todos os tratamentos e no controle.

O segundo teste apontou que serviços de mensagens podem servir como substitutos de grupos de pares, além de não apresentarem resultados significativos para a presença de um companheiro de poupança. Assim, as mensagens seriam suficientes para incentivar a poupança.

Outra pesquisa para avaliar grupos de pares de autoajuda foi realizada por Gugerty (2012), que examinou o motivo e a forma pelos quais indivíduos desenvolvem e mantêm organizações de crédito ou poupanças coletivas, também conhecidas como ROSCA (Rotating Savings and Credit Association)<sup>17</sup>. Os participantes de uma ROSCA se reúnem em intervalos regulares para contribuir com uma soma fixa, cujo total é entregue a um ou mais membros, que se alterna(m) a cada reunião. Quando todos os participantes tiverem recebido recursos, a organização pode se dissolver ou iniciar novo ciclo. Os dados de setenta associações ROSCA foram coletados no oeste do Quênia, especificamente nas cidades de Busia e Teso, cuja economia se baseia no cultivo de subsistência e no comércio local. A pesquisa apontou que o modelo de crédito e poupança ROSCA funciona como um compromisso individual capaz de mitigar o viés de escolhas inconsistentes no tempo e promover a disciplina necessária para comprometer os usuários do mecanismo com o ato de poupar.

A pesquisa desempenhada por Thaler e Benartzi (2004) propõe um plano de poupança prescritivo para funcionários de empresas, chamado “Save More Tomorrow” ou SMART. Este é um produto que atrela um compromisso de alocar parte dos futuros aumentos salariais em poupança para aposentadoria. Na análise empírica, foram utilizados os dados de todos os empregados de uma companhia em três momentos distintos no tempo. Os principais resultados mostraram que 80% dos participantes permaneceram no plano até o quarto aumento de salário e a taxa média de poupança de

---

<sup>17</sup> Não se trata de um desenho experimental de pesquisa (RCT), porém aponta resultados interessantes em relação ao uso de “peer groups” como modalidade de compromisso leve.

inscritos no programa SMART aumentou de 3,5% para 13,6% ao longo de 40 meses, ou seja, quase quadruplicou.

A pesquisa realizada por Madrian e Shea (2001) trouxe também avaliação de impacto positiva para o fomento de poupança por meio da inscrição automática em fundos de investimento de poupança 401(k) de funcionários em uma empresa de grande porte. Os resultados revelaram que a participação nos fundos 401(k) foi significativamente maior a partir da implementação da inscrição automática. Grande parcela dos trabalhadores que ingressaram na empresa após a vigência do mecanismo mantiveram o montante de depósito e a alocação padrões do fundo, o que indica inércia dos participantes e a aparente percepção do “default” como sendo recomendação de investimento.

A atenção limitada pode criar vieses de escolha que não levam em consideração outras opções. Um exemplo desse viés foi proposto por Sussman & Alter (2012) ao explicarem que consumidores geralmente dão pouca atenção a despesas futuras excepcionais (pouco frequentes ou custosas). Isso porque escolhas são dependentes do contexto, para o qual a atenção pode ser dirigida ao evidenciar os atributos de uma opção específica (Bordalo, Gennaioli & Shleifer, 2013). Portanto, pequenos lembretes podem ser utilizados como uma maneira de manter a saliência da poupança e entendidos como uma modalidade de compromisso leve.

Karlan e colaboradores (2016) testaram a hipótese de atenção limitada a partir de um modelo de intervenção que buscou aumentar a saliência da poupança por intermédio de lembretes. Três bancos diferentes na Bolívia, Peru e Filipinas designaram uma conta de poupança vinculada a objetivos a uma amostra aleatória de clientes. Alguns clientes que obtiveram a conta recebiam lembretes (tratamento), enquanto outros não (controle). Os lembretes variaram de acordo com o banco e com os tipos de mensagens considerados mais efetivos para dar saliência ao comportamento de poupança. A pesquisa demonstrou que, em todos os três bancos, indivíduos que receberam lembretes pouparam mais que o grupo de controle. Houve um aumento de 6% no total poupado e as chances de os indivíduos alcançarem seus objetivos se alavancaram em 3%. O estudo também demonstrou que os lembretes mais eficazes foram os que mencionaram uma meta ou incentivo específico, sejam vinculados a benefícios atuais ou a futuros.

### **4.3.2. Racionalidade limitada**

Segundo Kahneman (2003), o funcionamento do pensamento humano é composto por dois sistemas: um racional e outro mais intuitivo e simplificado. Quando as pessoas fazem uso de heurísticas, estão empregando atalhos mentais que simplificam os elementos considerados na decisão. No entanto, conforme afirmam Kahneman e Tversky (1975), muitas vezes o uso desses atalhos pode ajudar a tomar decisões complexas e por isso nem sempre é desvantajoso. Esse ponto de vista é ampliado e discutido por Gigerenzer e Todd (1999), os quais entendem que a racionalidade limitada – enquanto conceito que assume a existência e a influência das restrições de tempo, informação, capacidade cognitiva e outros recursos no processo humano de tomada de decisão – é operacionalizada pelo uso de heurísticas, as quais podem ser entendidas como uma caixa de ferramentas adaptativa em decisões que envolvem incertezas.

Na República Dominicana, Drexler, Fischer & Schoar (2014) conduziram um experimento de avaliação de impacto de dois programas distintos de educação financeira: um programa tradicional, que ensinava contabilidade, e outro que trabalhava com regras de bolso. No segundo programa, ao invés de se ensinar princípios, conceitos e práticas financeiras, foram transmitidas regras simples como manter separados em gavetas distintas o dinheiro da empresa e o pessoal, ou seja, promovendo o uso de heurísticas vantajosas para práticas específicas.

O treinamento com regras de bolso melhorou significativamente a probabilidade de os microempresários adotarem práticas financeiras positivas, de 6 a 12 pontos percentuais dependendo da prática avaliada, como separar os recursos das pessoas física e jurídica, manter registros contábeis e calcular formalmente o lucro. O programa simplificado também influenciou positivamente a chance de ter qualquer tipo de poupança apesar da significância ser marginal. Os lucros dos microempreendedores participantes em semanas de menores vendas também melhoraram, quando comparados aos rendimentos de quem não recebeu qualquer treinamento, demonstrando maior precaução com a variabilidade de rendimentos. O impacto do treinamento com regras simples foi ainda maior para empreendedores com menores níveis de habilidades cognitivas ou com práticas financeiras originais desfavoráveis.

### **4.3.3. Informações personalizadas**

A Innovations for Poverty Action - IPA, com a Superintendencia de Pensiones do Chile, implementou uma intervenção no referido país. Foram instalados quiosques em diversas agências de serviços bancários aptos a providenciar informações personalizadas ou genéricas de forma aleatória. As informações generalizadas comunicavam os indivíduos a respeito dos benefícios de contribuições de previdência e sugestões de como aumentar o retorno futuro dessas contribuições. No programa personalizado, os participantes recebiam projeções, com base em seus perfis, que simulavam como diferentes decisões de emprego, idade de aposentadoria e contribuição voluntária afetavam os rendimentos futuros de aposentadoria. Uma avaliação de impacto apontou que a experiência personalizada, comparada à interação genérica, aumentou a probabilidade de contribuições voluntárias e o valor médio das contribuições (Fuentes et al, 2016).

### **4.3.4. Intervenções “no momento certo” (Just in Time)**

Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014) advogam pela observação de “teachable moments”, i.e., o momento certo, para o planejamento de intervenções educacionais. Considerando os dados analisados pelos autores, os programas de educação financeira com maior eficiência são aqueles que fazem uso de momentos de demanda para introduzir programas focados no problema em questão. Um exemplo dessa modalidade de intervenção foi investigada por Song (2015).

Em 2009, quando o governo chinês lançou um programa de subsídios para o sistema de previdência em áreas rurais, grande parte das famílias fizeram contribuições abaixo do esperado, utilizando-se como referência o modelo do ciclo de vida. Em uma pesquisa experimental, Song (2015) buscou avaliar se as baixas contribuições derivavam do pouco entendimento da população sobre o conceito de juros compostos. Mais de mil famílias foram selecionadas aleatoriamente para receber educação financeira, enfatizando-se o conceito. As famílias foram divididas em três grupos, dos quais dois eram de tratamento, com intervenções distintas, além de um grupo de controle.

As intervenções focavam em aspectos distintos de informação. Um tipo de intervenção explicava o benefício esperado para cada nível de contribuição, enquanto no outro os participantes eram apresentados ao conceito de juros compostos e aos benefícios da contribuição. Antes do estudo a adesão ao programa de previdência já se encontrava em nível elevado, de 93%, e a contribuição média era RMB 104. Após o tratamento, não houve aumento significativo de adesão porém ambos os grupos de tratamento aumentaram os valores médios de suas contribuições, sendo que o grupo que recebeu treinamento em juros compostos experimentou crescimentos mais significativos, de 40% em relação ao grupo de controle.

#### **4.3.5. Intervenções baseadas em estratégias de entretenimento**

Na Colômbia, a Fundación Capital buscou utilizar estratégias de entretenimento para ensinar conceitos e habilidades financeiras por meio de jogos, vídeos e simulações em um aplicativo chamado LISTA. O público-alvo da intervenção era composto de beneficiários de um programa de transferência de renda (Más Familias en Acción). Cada beneficiário recebeu um tablet com o aplicativo e podia utilizá-lo por um dia, manuseando da forma que achasse mais interessante. Era obrigatório repassar o aparelho para outro participante do programa ao fim desse período para permitir a rotatividade do uso. O estudo de avaliação de impacto apontou que os beneficiários do programa LISTA, em relação ao grupo controle, tinham maior probabilidade de possuir poupança informal, objetivos para a poupança e maior confiança em bancos. (Innovations for Poverty Action<sup>18</sup>)

Outro exemplo de programa de educação financeira com uso de entretenimento foi realizado na África do Sul, onde um conjunto de instituições decidiu utilizar uma telenovela extremamente popular e de alto alcance de público, chamada Scandal! (Escândalo), para veicular mensagens educativas. O grupo criou um personagem na novela que apresentava comportamentos associados com problemas financeiros: empréstimos excessivos, apostas e contratos desvantajosos (leasing). Eventualmente, o personagem conseguiu ajuda ligando para a linha de serviços da National Debt Mediation Association (NDMA), uma das instituições colaboradoras do projeto. Nos episódios em que havia menção da NDMA, o telefone da instituição era demonstrado na

---

<sup>18</sup> <http://www.poverty-action.org/printpdf/14831>

tela para que os telespectadores pudessem ligar para obter auxílio com suas dívidas. Os participantes que foram encorajados a assistir ao programa obtiveram 69% maior chance de tomar empréstimos por meios formais, 23% menor chance de contratar leasing e 17% menor chance de realizar apostas. Houve um aumento significativo de chamadas ao serviço da NDMA, contudo este efeito teve curta duração, sem mudanças detectáveis quatro meses após o experimento (Berg and Zia, 2017).

### **5.0. Pressupostos teóricos para compreensão do comportamento de endividamento**

O comportamento de poupança é formado a partir de questões culturais, dinâmicas sociais, institucionais e econômicas, além das variáveis individuais aqui discutidas. No entanto, é interessante também abordar o endividamento devido a seus reflexos no bem-estar financeiro. Xiao (2008) corrobora que a forma de gestão financeira possui influência direta no nível de endividamento.

Segundo Winerman (2004), as atitudes correlacionam-se mais fortemente com a dívida que outros fatores psicológicos. Ainda segundo esse autor, consumidores com atitudes tolerantes em relação à dívida são também os que mais se endividam para ter acesso a bens e serviços, o que é consistente com os achados anteriores de Boddington e Kemp (1999), em que há correlação significativa entre a atitude frente ao endividamento e a tolerância maior à dívida. Considerando o aspecto financeiro, Silva (2008) constatou que o aumento do nível de conhecimento financeiro provoca mudança na atitude em relação ao endividamento. Denegri (2010) também aponta em pesquisas que o comportamento de gestão financeira possui influência direta no nível de endividamento do consumidor. Ele afirma que a maior facilidade de obter crédito nos últimos anos tornou as pessoas mais tolerantes e conformadas com o endividamento, sendo esse portanto um mecanismo habitual de acesso aos bens e serviços desejados.

Em pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2016), 9% dos entrevistados relataram não ter condição financeira para quitar suas dívidas e 59% ressaltaram ter algum tipo de dívida por meio de cheque especial, pré-datados ou empréstimos pessoais. Costa (2008) aborda que o endividamento no Brasil se deu principalmente pela expansão do uso do cartão de crédito, observando que em 2007 já existiam 83 milhões de cartões, dos quais 15 milhões estavam em posse de

trabalhadores com renda de até quinhentos reais. Desse modo, a propensão ao endividamento relaciona-se com a capacidade de gestão financeira e a concessão de crédito.

Nesse sentido, vale enfatizar que uma decisão financeira que resulte em endividamento, especialmente se este é contraído sob condições menos favoráveis, exigirá meses ou anos de comprometimento de renda a serem administrados pelo indivíduo. Da mesma forma, aqueles que optam por poupar e investir, seja para a aposentadoria como para atender a emergências ou realizar projetos de vida, deverão observar determinadas atitudes ao longo do tempo para conseguir a realização de seus objetivos. Tanto em um caso como no outro é necessário planejamento financeiro, não apenas com o objetivo de estabelecer uma estratégia para lidar com a dívida ou para poupar, mas também com a finalidade de lidar com “acidentes” de percurso que exijam correções de rumo na vida financeira.

A seguir serão abordados os principais modelos teóricos que têm sido utilizados para promover mudança de comportamento para provimento do bem-estar financeiro. Também serão apresentadas pesquisas que revelam o impacto positivo do uso dos modelos e sua relevância científica.

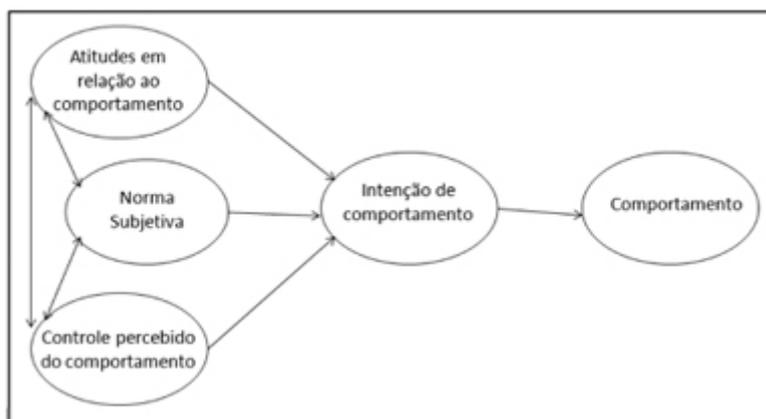
## **6.0. Teoria do Comportamento Planejado (TPB)**

A Teoria do Comportamento Planejado ou *Theory of Planned Behavior* - TPB (Ajzen, 1991) é uma extensão teórica da primeira proposição do mesmo autor, a teoria da ação planejada. Essa complementação tornou-se necessária pela limitação do primeiro modelo em compreender comportamentos onde não há completo controle de volição, ou seja, nem sempre o modo de agir pode ser atribuído ao controle voluntário.

Os conceitos de atitudes e traços de personalidade são amplamente utilizados para prever e explicar o comportamento humano. A teoria do comportamento planejado postula um papel central para as intenções e seus determinantes na capacidade de prever e explicar comportamentos. As intenções funcionam como indicadores da quantidade de esforço que indivíduos estão dispostos a alocar para dirigir determinados comportamentos.

Segundo Ajzen (1991), existem três principais determinantes para a intenção: 1) atitude; 2) normas subjetivas; e 3) controle percebido do comportamento (autoeficácia). O conceito de “atitude” pretende dar visibilidade ao componente judicativo que as pessoas têm de um determinado comportamento, ou seja, a disposição que o indivíduo tem, favorável ou desfavorável, em relação ao comportamento em questão. As “normas subjetivas” referem à percepção da pressão social para adotar determinados comportamentos. O terceiro componente que informa as disposições de intenção está atrelado ao controle percebido do comportamento. Essa dimensão relaciona-se com a capacidade que os indivíduos possuem de avaliar suas ações: a avaliação pessoal do grau de dificuldade ou facilidade de implementar uma ação e a capacidade de antecipar os possíveis obstáculos. A Figura 3 ilustra as relações propostas entre os determinantes intencionais e o comportamento, conforme Ajzen (1991):

Figura 3 - Relações entre determinantes intencionais e o comportamento - Ajzen (1991)



Considerando que o conceito de controle percebido do comportamento é uma derivação do conceito de autoeficácia, buscar-se-á a definição desse conceito valendo-se dos autores que o construíram, Bandura principalmente. A aproximação entre os dois conceitos é declarada por Ajzen (1991)<sup>19</sup> e, portanto, entende-se que esse tipo de abordagem conflui com as considerações teóricas da Teoria do Comportamento Planejado, sem desviar de seus fundamentos.

<sup>19</sup> “A presente concepção de controle percebido do comportamento é, no entanto, compatível com o conceito de autoeficácia percebida de Bandura. Muito de nosso conhecimento a respeito do papel do controle percebido do comportamento deriva do sistemático programa de pesquisa de Bandura e associados” (Ajzen, 1991, p.184).

## 6.1. Teoria Social Cognitiva e Autoeficácia

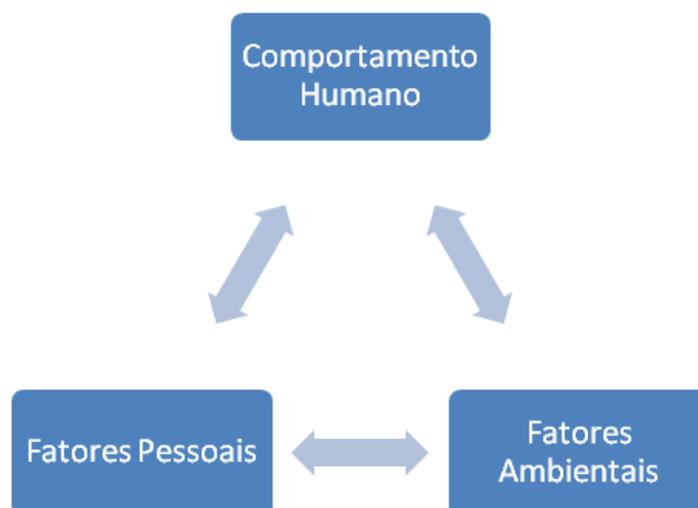
Bandura (1995, 1999, 2008) propõe um modelo teórico para possibilitar a mudança de comportamento a partir do conceito de agência. Segundo essa perspectiva, as pessoas são capazes de se auto-organizar reflexiva e proativamente. Assim, os indivíduos são capazes de ajustar habilidades aprendidas avaliando a efetividade de ações e ajustando-as a partir do monitoramento de suas consequências.

Não se trata, portanto, de considerar pessoas passivamente reagindo ao meio, tampouco agindo como completamente isoladas do mesmo. Seguindo o modelo, os comportamentos são, ao mesmo tempo, influenciados pelo meio e por fatores cognitivos não observáveis. Assim, é possível compreender que os indivíduos são agentes de sua própria ação, capazes de extrair crenças subjetivas de seu meio e antecipar comportamentos adequados de acordo com suas avaliações cognitivas. Bandura (2008, p. 98) propõe os seguintes focos para a mudança de comportamento:

1. Aperfeiçoar os processos emocionais, cognitivos ou motivacionais.
2. Melhorar capacidades e habilidades comportamentais.
3. Alterar as condições sociais dos indivíduos.

Nesse modelo, portanto, existe uma relação recíproca entre os fatores comportamentais, as capacidades cognitivas individuais e fatores ambientais. Para avaliar uma mudança de comportamento, é necessário que se sejam levados em consideração todos os três fatores e o modo de interação entre eles. Como resultado, existe uma reciprocidade triádica entre indivíduo, ambiente e comportamento, conforme se pode visualizar na Figura 4.

Figura 4 - Relações entre fatores de mudança de comportamento



Nesse sentido, há em cada indivíduo uma capacidade de planejar estratégias de ação, antecipando resultados a partir de critérios de julgamento de eficácia. As ações e critérios de julgamento podem ser reajustados de acordo com a apreciação individual dos resultados. O modo como as pessoas produzem autorregulação dependerá da coerência e precisão de sua auto-observação e automonitoramento, ou seja, a correspondência entre a realidade e o julgamento que indivíduos fazem de suas próprias ações e de suas consequências. A capacidade cognitiva que os indivíduos têm de avaliar seu repertório comportamental e as consequências de suas ações no ambiente denomina-se autoeficácia.

O conceito de autoeficácia é a contribuição mais comumente utilizada dessa teoria, tanto pela sua característica de ferramenta para acessar as crenças individuais como pelo seu potencial preditivo, pelo qual a capacidade individual de avaliação de crenças na ação e suas consequências antecipa a capacidade de mudança. A autoeficácia refere-se à autopercepção da capacidade de agência, bem como à crença possuída por qualquer pessoa de que pode realizar uma determinada atividade e de antecipar seus resultados. Assim, a autoeficácia pode ser compreendida como uma ferramenta capaz de promover mudanças, quando ela é o foco da intervenção, e prever alterações, quando o conceito é aplicado como meio de avaliação do potencial que um indivíduo tem de passar do pensamento ao ato.

Contudo, é possível observar que a variação da capacidade de autoeficácia de cada indivíduo está adstrita a um domínio de crenças e ações (Lown, 2011). Com isso, pretende-se evidenciar o fato de que pessoas que possuem uma boa avaliação autorrefletida de seus comportamentos face a um determinado conjunto de problemas, por exemplo, atividades laborais, podem não ter essa mesma capacidade para outro campo de ação, como a gestão da vida financeira. Neste sentido, torna-se necessário pensar os possíveis alinhamentos do conceito com seu potencial de regulação de comportamentos financeiros, possibilitando a utilização dessa ferramenta para promover o bem-estar financeiro.

A escala de autoeficácia geral é instrumento amplamente utilizado para avaliar as crenças e atitudes dos indivíduos. Esta escala já foi traduzida e validada em mais de 32 idiomas e utilizada nos mais diversos estudos para diferentes comportamentos. Contudo, a construção de uma escala de autoeficácia deveria, necessariamente, ser adaptada para o domínio específico em que está sendo implementada. Lown (2011) propõe um modelo de avaliação de autoeficácia financeira adaptada para este domínio, porém tal construto ainda não foi traduzido e validado no Brasil, embora já tenha sido utilizado em outros estudos (Lim et al, 2014; Lown et al, 2015; Russel et al, 2016; Mindra et al, 2017).

## **7.0. Modelo Transteorético (TTM)**

Prochaska e colaboradores (1982) investigaram diferentes modelos de mudanças comportamentais, tanto em iniciativas pessoais como em contextos terapêuticos. Em busca de uma alternativa mais pragmática, Prochaska e colaboradores (1994) revisaram as teorias existentes em psicoterapia, incluindo psicanálise, humanista-existencial, gestalt-terapia, cognitiva e comportamental e avaliaram a eficácia das diferentes práticas para a mudança de comportamentos.

Além disso, ao observarem que as mudanças ocorriam conforme um certo padrão, percorrendo um conjunto geral de etapas, realizaram pesquisas para testar a sua aplicabilidade em intervenções terapêuticas (Prochaska, Velicer, Guadagnoli, Rossi, & DiClemente, 1992). Nesse sentido, foi desenvolvido o modelo de mudança comportamental denominado Modelo Transteorético ou Transteórico (*Transtheoretical*

*Model* - TTM), hoje utilizado em uma grande variedade de comportamentos relacionados à saúde, como o abuso de álcool e controle de peso. Este modelo envolve, ao mesmo tempo, uma descrição do processo de mudança através de diferentes etapas, assim como um conjunto de intervenções e técnicas desapropriadas de outras teorias e práticas psicológicas.

Conforme o TTM, a evolução das mudanças depende da consciência que a pessoa tem do hábito que necessita mudar, p. ex., aliviar o consumo diante de mudanças de renda ou choques financeiros deve passar necessariamente pela compreensão de que se está comprometido com um comportamento não vantajoso, de consumo excessivo. Tal modelo demanda mobilização e empenho pessoais, que ocorrem de forma intertemporal, gradativo e de percurso não linear, prevendo-se possibilidades de reincidências. Os proponentes do TTM identificaram que esses processos podem envolver vários tipos de iniciativas e práticas, tais como: tomada de consciência, reavaliação de si mesmo, engajar-se em relações de ajuda, gerenciar recompensas e reforços, reavaliação do ambiente, entre outras.

Os diferentes estágios de conscientização até a prontidão para mudança são: (1) pré-contemplação, (2) contemplação, (3) preparação, (4) ação e (5) manutenção (Prochaska et al., 1994). Cada estágio representa a dimensão temporal da modificação do comportamento, ou seja, mostra quando a alteração ocorre e qual é seu grau de motivação para realizá-la (Prochaska, DiClemente & Norcross, 1992).

O estágio da pré-contemplação é a fase da negação, durante a qual o indivíduo acredita que está bem e que a mudança de comportamento não é necessária. No segundo estágio, da contemplação, a pessoa sabe que precisa mudar, mas ainda não conhece os meios para isso. Na fase de preparação, o indivíduo já tem um plano de mudar num futuro imediato. O estágio de ação compreende o ponto em que a pessoa de fato começa a agir rumo ao caminho da mudança. Na fase de manutenção, a pessoa tem esforço de persistir nas ações com esforço e disciplina para não sofrer uma recaída.

Tendo em vista que as recaídas são frequentes, a vigilância é uma necessidade e assim a manutenção pode geralmente durar anos até que a tentação de voltar ao comportamento antigo não esteja mais presente no repertório comportamental. Portanto, no último estágio pode-se dizer que há êxito quando a mudança já se consolidou e não há mais recaída.

Prochaska, Norcross e DiClemente (1994) defendem que os programas bem-sucedidos em inspirar e apoiar mudanças devem ser projetados para atender às necessidades das pessoas no estágio em que se encontram.

Em suma, nota-se que cada abordagem terapêutica tem seu valor para promover a mudança comportamental e, desse modo, o TTM integra cada corrente com as respectivas forças desses sistemas. A Tabela 5 lista o conjunto de processos primários de mudança (conceitual) de cada teoria e as técnicas para cada um deles (intervenções).

Tabela 5 - Revisão de principais psicoterapias e seus aspectos de intervenção  
Fonte: Prochaska, Norcross e Diclemente (1992)

<b>Teoria</b>	<b>Autores</b>	<b>Processo primário de mudança</b>	<b>Técnicas representativas</b>
<b>Psicanálise</b>	Sigmund Freud Carl Jung	Ampliar a consciência Excitação emocional	Análise de resistência Associação-livre Interpretação dos sonhos
<b>Humanismo/ existencialismo</b>	Carl Rogers Rollo May	Liberação social Comprometimento Relações de apoio	Clarificação e reflexão Empatia e acolhimento Livre experiência
<b>Gestalt-terapia</b>	Fritz Perls Arthur Janov	Autoavaliação Excitação emocional	Escolha e feedback Confrontação Foco
<b>Cognitivo</b>	Albert Ellis Aaron Beck	Contracontrole Autoavaliação	Educação Identificação de crenças disfuncionais Reestruturação cognitiva
<b>Análise do Comportamento Aplicada</b>	B.F. Skinner Joseph Wolpe	Controle ambiental Recompensa Contracontrole	Assertividade Treino de relaxamento Gerenciamento de contingências Treino de autocontrole

O TTM tem uma concepção pragmática da mudança de comportamento e, portanto, pretende-se como síntese conceitual dos processos de mudança de comportamento. Ademais, também busca consolidar diferentes técnicas de processos terapêuticos integrando-as em um só construto teórico. A seguir, descrevem-se os diferentes processos de mudança integrados às técnicas analíticas desenvolvidas por Prochaska (1979) relativos a comportamentos financeiros.

## **7.1. Processos de mudança, segundo o TTM**

### **7.1.1. Ampliar a consciência**

A criação de consciência foi descrita por Freud como tornar consciente o que é inconsciente. A maioria das terapias tem por objetivo amplificar o processo de autoconhecimento. Nesse sentido, entende-se por amplificação de consciência o processo por meio do qual os indivíduos se tornam cada vez mais conscientes de si e da natureza de seus problemas. Os novos conhecimentos e ideias que apoiam o bem-estar financeiro (por meio de artigos, blogs, livros, aulas etc.) são possíveis ferramentas para despertar o autoconhecimento e maior compreensão de comportamentos financeiros.

### **7.1.2. Liberação social**

Este processo envolve mudanças ambientais que podem servir de suporte para a mudança de comportamento. A liberação social é uma força externa cuja percepção depende do estágio de mudança em que a pessoa se encontra, podendo ressentir-se ou sentir-se empoderado de acordo com a concepção individual que enquadra o problema. A divisão espacial de locais públicos entre áreas de fumantes e não fumantes pode ser encarada como um problema para alguém que não deseja parar de fumar. Nesse sentido, as mudanças ambientais dependem de forças coletivas que podem ser independentes de vontades individuais. A construção de uma política pública de educação financeira e de incentivo à poupança pode ser citada como um exemplo prático de mudança ambiental.

### **7.1.3. Alívio dramático**

Com processos paralelos à ampliação de consciência, o alívio dramático refere-se ao entendimento do problema a partir de sentimentos e emoções – ou catarse –, e constitui a base de muitas psicoterapias. Experimentar emoções negativas consequentes de dívidas ou choques financeiros é um importante catalisador para salientar a necessidade de poupança. Por outro lado, experiências positivas provenientes da sensação de estar no controle da própria vida financeira também podem funcionar como experiências emocionais intensas. Espera-se que a potência de auto-observação ocorra antes de algum choque emocional, preferencialmente através de ferramentas que inspirem emoções, como a arte ou os exemplos da vida cotidiana.

### **7.1.4. Autoavaliação**

Trata-se de um processo de avaliação emocional e racional do problema e das expectativas de gratificação a serem obtidas com a mudança. Compreende-se que a autoavaliação permite não só a crença na possibilidade de mudança, mas também o investimento afetivo nas possibilidades de melhora por meio do enfrentamento de um problema. Esse conceito aproxima-se da dimensão de crença individual de avaliação de um comportamento presente na concepção de autoeficácia de Bandura (1998). Questionamentos socráticos sobre a autoimagem frente a comportamentos financeiros podem representar uma técnica interventiva eficaz para conduzir à autoavaliação.

### **7.1.5. Autoliberação**

A autoliberação ocorre com comprometimento, i.e. a construção da aceitação da responsabilidade no processo de mudança. O primeiro tipo de comprometimento é privado, em que há um compromisso individual com a mudança. O segundo tipo envolve tornar público o compromisso, anunciando aos outros o que se pretende mudar. Apesar de o comprometimento individual ter menor carga emocional em casos de recaídas, ele diminui a força da resolução quando comparado ao compromisso social.

Tornar público o compromisso, conforme já mencionado alhures, é um comprometimento leve sustentado na pressão entre pares.

#### **7.1.6. Contracondicionamento**

Contracondicionamento é o termo técnico para a substituição de atividades indesejáveis por outras desejáveis, ou seja, trata-se, para se chegar a uma mudança do modo de agir, de uma progressiva substituição de comportamentos. Por exemplo, para diminuir custos com alimentação, pode-se preparar o almoço antecipadamente e levar para o trabalho ao invés de comer fora, aliviando o consumo ao longo do tempo.

#### **7.1.7. Reavaliação ambiental**

A reavaliação ambiental é similar ao contracondicionamento, porém o foco da ação está orientado na substituição de ambientes e não na própria interioridade. Por exemplo, alguém com dificuldade em resistir ao uso de cartão de crédito pode restringir antecipadamente o seu limite ou deixá-lo em casa antes de ir a ambientes que despertam o desejo de consumo.

#### **7.1.8. Gerenciamento de reforçamento**

Aplicar punições não é um método bem sucedido para promover mudança de comportamento e raramente é usado em terapia. Em contraste e em termos de mudança de comportamento, as recompensas possuem uma eficácia e longevidade maior na manutenção de novos repertórios comportamentais. O elogio é uma simples forma de recompensa, a qual também pode abranger o atingimento de objetivos financeiros de longo prazo, como a compra de uma casa.

#### **7.1.9. Relações de apoio**

Obter apoio de familiares, amigos e profissionais é um dos mais frequentes processos de mudança listados em psicoterapias. No entanto, muitas pessoas não

possuem as habilidades mínimas para auxiliar no processo de mudança, como escutar e refletir. Em todo caso, na ausência de confluência entre os desejos de mudanças e o apoio nas relações mais próximas, há sempre a alternativa de busca por ajuda profissional.

A Figura 5 relaciona os estágios de mudança de comportamento conforme o TTM e os processos primários de mudança (já apresentados na Tabela 5) aplicáveis a cada estágio.

Figura 5 - Estágios e processos do Modelo Transteórico  
(Prochaska, Redding e Evers *apud* Xiao, 2004)

<b>Estágio de mudança</b>	Pré-contemplação	Contemplação	Preparação	Ação	Manutenção
<b>Processo de mudança</b>	Liberação social	Ampliar a consciência		Gerenciamento de contingências	
		Alívio dramático		Contracondicionamento	
		Reavaliação ambiental		Controle de estímulos	
			Autoavaliação	Autoliberação	Relações de apoio

## 8.0. Intervenções com o emprego do TTM

A educação financeira é importante para promover mudanças nos comportamentos de gestão financeira para que uma pessoa ou família atinjam seus objetivos, ao fornecer ferramentas que possam promover bem-estar financeiro. É desafiante encontrar formas de estimular e medir as mudanças no comportamento, porém o TTM tem sido promissor nesse quesito. Neste sentido, um exemplo que podemos citar é o Money 2000, programa de educação do consumidor implementado por funcionários do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos entre 1996 e 2002 (Xiao et al. 2004). Shockey e Seiling (2004) descrevem como o programa Money 2000 foi desenvolvido usando como base o modelo TTM, contextualizando a eficácia do programa face à evidência de que os americanos não poupam o suficiente para manter seu estilo de vida na aposentadoria, além das dívidas enfrentadas diante do fácil acesso a crédito para consumo, poupança inadequada para emergências e falta de autocontrole.

O Money 2000 acessava o estágio de mudança em que os participantes se encontravam a partir de quatro perguntas lançadas no momento do engajamento ao programa: 1) tenho intenção de mudar nos próximos seis meses; 2) tenho intenção de mudar no próximo mês; 3) já tomei iniciativa sobre o meu problema nos últimos seis meses; e 4) já solucionei meu problema há mais de seis meses atrás. Respostas negativas a todas as perguntas indicava o estágio de pré-contemplação e cada resposta positiva seguinte correspondia aos seguintes estágios de mudança: contemplação (1), preparação (1 e 2), ação (1, 2 e 3) e manutenção (sim para todas). Além disso, o programa adotou as seguintes ações para auxiliar os participantes em diferentes estágios.

**Conscientização:** Os participantes foram incentivados a pensar sobre diferentes tópicos financeiros a partir de diversas estratégias de conscientização aliadas à divulgação do próprio produto: uma “newsletter” trimestral discutindo tópicos financeiros, pacotes de matérias jornalísticas, divulgação nos estados e nacional do Money 2000 e seus objetivos (diminuição de dívidas e aumento de poupança). Outras estratégias do programa envolviam estudo individual, panfletos, cursos, vídeos, conferências, pôsteres, web sites etc.

**Liberação social:** O Money 2000 ofereceu apoio social para quem desejava mudar de comportamento financeiro. Com relatórios semestrais de progresso, o projeto buscava encorajar e prover estrutura para a melhoria do planejamento financeiro dos participantes.

**Alívio dramático:** O Money 2000 relatou histórias de sucesso de participantes em artigos de jornais e divulgou os resultados agregados do programa nos relatórios semestrais para engajar emocionalmente os inscritos no programa.

**Autoavaliação:** Por meio de um programa chamado PowerPay, os participantes puderam solicitar uma análise do dinheiro poupado e configurar um pagamento mensal de dívidas remanescentes.

**Comprometimento:** Um componente importante do Money 2000 era o requerimento para que participantes declarassem publicamente os objetivos individuais de redução de dívidas e de constituição de poupança, como forma de compromisso. Os

objetivos eram analisados por uma equipe local que providenciava opções de encorajamento equivalentes.

**Contracontrole:** No Money 2000, os participantes receberam diversos artigos com dicas sobre como reduzir dívidas e aumentar poupança. O conjunto de sugestões foi considerado como uma das mais valiosas contribuições do programa, de acordo com os próprios participantes.

## 9.0. Conclusão

A utilização mundial de “insights” provenientes das ciências comportamentais em políticas públicas é crescente, em virtude de sua efetividade, simplicidade e baixo custo. O princípio fundamental que norteia essa tendência consiste em elaborar soluções que considerem a existência de heurísticas e vieses dominantes nas tomadas de decisão humanas, sobretudo em relação a escolhas financeiras. Nesse sentido, as intervenções de educação financeira têm incorporado técnicas e teorias oriundas de áreas como psicologia e ciências sociais, em vez de assumir um modo de agir puramente racional por parte dos indivíduos, a fim de conseguir efetiva mudança de comportamento financeiro do público-alvo.

O presente estudo procurou, por meio de revisão bibliográfica, identificar os principais determinantes que influenciam as decisões de poupança, notadamente os vieses e barreiras psicológicas que impedem os comportamentos facilitadores do bem-estar financeiro.

Também foram reunidas as experiências e intervenções da utilização dos principais modelos teóricos para mudança comportamental conforme o levantamento de revisão bibliográfica realizada e a aplicabilidade dos mesmos para atuação sobre comportamentos de poupança em segmentos de menor condição socioeconômica, que servirão de base para as próximas fases do projeto em tela consideradas mais relevantes do ponto de vista do potencial de contribuição para a eficácia da(s) intervenção(ões) educacional(is) propostas futuramente no projeto, em termos de constituição de poupança por parte do público-alvo.

Conforme a compilação aqui realizada, pôde-se observar que um dos instrumentos mais utilizados para a formação de poupança é o dispositivo de compromisso, seja ele rígido ou leve. Entretanto, nota-se que o comprometimento rígido, apesar de suas vantagens, pode ser contraproduutivo dependendo da necessidade de liquidez de cada pessoa. Nesse sentido, conclui-se que, para pensar um produto de poupança vinculado à educação financeira, é preciso levar em consideração o motivo da poupança: aposentadoria (nesse caso, participações automáticas e compromissos rígidos são bem sucedidos), proteção frente a choques financeiros (compromissos leves – como grupos de pares – e lembretes são ferramentas promissoras), dentre outros.

Tomando como referência as teorias comportamentais, pode-se afirmar que é preciso considerar os hábitos e crenças da população brasileira que impedem a formação de poupança. Além do baixo letramento financeiro, é possível apontar, como possíveis fatores determinantes, a saliência do consumo em detrimento ao comportamento de poupança. Em outras palavras, o incentivo ao consumo tem maior visibilidade e discussão, seja em termos de produtos financeiros que facilitem a compra de bens e serviços ou de conjunto de hábitos e crenças apresentados culturalmente para salientar a obtenção de novos e mais modernos bens. Assim, a educação financeira pode funcionar incentivando a busca de conhecimentos financeiros (melhores produtos, compreensão de juros etc.) e dando ênfase a comportamentos benéficos para a administração da vida financeira (poupança para choques financeiros, manuseio intertemporal da renda para aliviar o consumo etc.), além de auxiliar na motivação para a poupança por meio da proposição de metas e objetivos que exigem planejamento financeiro.

Como definido na etapa de planejamento (embora em maior escala), o projeto prosseguirá com a concepção e elaboração de produto(s) educacional(is) para o público-alvo selecionado – indivíduos de renda intermediária com potencial de formação de reservas financeiras – além da validação dos instrumentos de avaliação de impacto e busca de parceiro(s) para a execução do teste-piloto do protótipo a ser construído.

Além de reunir subsídios para a execução do projeto em questão, espera-se que o presente trabalho contribua para a discussão dos aspectos ligados à formação de poupança pelos indivíduos de menor condição socioeconômica, dada a importância da constituição de reservas financeiras para a melhoria do bem-estar e redução da vulnerabilidade financeira.

É importante frisar que o projeto enfrentará nas próximas etapas possíveis limitações relacionadas à possibilidade de não se obter informações precisas quanto à renda e a ativos detidos pelo público-alvo, p. ex., a constatação de renda e patrimônio formais e informais. Observou-se que várias intervenções para fomento do comportamento de poupança aqui relatadas lançaram mão de parcerias com instituições financeiras para utilização de dados em pesquisa quase experimental, porém é importante levar em conta no caso brasileiro os “defaults” envolvidos, como o sigilo bancário. Outra importante limitação diz respeito a questões culturais e diversidades regionais em nosso país que possam estar ou não correlacionadas ao nível de letramento financeiro.

## 10.0. Referências bibliográficas

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50, 179-211.

Ashraf, N., Karlan, D., Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines, *Quarterly Journal of Economics*, 121(2): p.635-672.

Banco Mundial. (2014). Annual Report 2014. Disponível em: <http://www.worldbank.org/annualreport2014>. Recuperado em: 12 set. 2017.

Bandura, A. (Ed.). (1995). *Self-efficacy in changing societies*. Cambridge university press.

Bandura, A. (1999). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Asian journal of social psychology*, 2(1), 21-41.

Bandura, A. (2008) *Teoria Social Cognitiva: conceitos básicos*. Porto Alegre: Artmed.

Battaglini, Marco, Roland B'énabou, and Jean Tirole, "Self-Control in Peer Groups," *Journal of Economic Theory*, 2005, 123 (2), 105–134.

Berg, G., & Zia, B. (2017). Harnessing emotional connections to improve financial decisions: Evaluating the impact of financial education in mainstream media. *Journal of the European Economic Association*, jvw021.

Beshears, J., Choi, J., Laibson D., and Madrian, B. (2009). The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States. In *Social security policy in a changing environment* (pp. 167-195). University of Chicago Press.

Boddington, Lyn; Kemp, Simon. Student debt, attitudes towards debt, impulsive buying, and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, v. 28, n. 2, p. 89, 1999

Bordalo, Gennaioli & Shleifer. (2013) Salience and Consumer Choice. *Journal of Political Economy*, 2013, vol. 121, no. 5

Brasil. Estratégia Nacional de Educação Financeira – Plano Diretor da ENEF. 2011a. Disponível em <http://www.vidaedinheiro.gov.br/legislação/Default.aspx>. Acesso em fevereiro 2016.

Brasil. Ministério da Educação e do Desporto. Secretaria de Educação Fundamental. Referencial curricular nacional para a educação infantil / Ministério da Educação e do Desporto, Secretaria de Educação Fundamental. — Brasília: MEC/SEF, 1998. Acesso em novembro de 2016. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/component/tags/tag/35987>.

Brune, Lasse; Gine, Xavier; Goldberg, Jessica and Yang, Dean, (2011) Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi. World Bank Policy Research Working Paper Number 5748.

Burke, J. Luoto, J., & Perez-Arce, F. (2014) *Soft versus Hard Commitments: A Test on Savings Behaviors*. Working Paper, CA: RAND Corporation, 2014.

Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (2015). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Ravenio Books.

Costa, Fernando Nogueira da. Bancos e crédito no Brasil: 1945-2007. História e Economia, revista interdisciplinar, São Paulo, v. 4, n. 2, 2008.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC). Pesquisa Nacional CNC: Endividamento e Inadimplência. 2016. Disponível:[http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/analise\\_peic\\_mai\\_2016.pdf](http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/analise_peic_mai_2016.pdf). Acessado em 12 de setembro de 2017.

Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology. *Journal of Political Economy*, Vol. 26, No. 1 (Jan.), pp. 1-30. The University of Chicago Press.

Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). (2015) Financial well-being: The goal of financial education.

[http://files.consumerfinance.gov/f/201501\\_cfpb\\_report\\_financial-well-being.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf)

DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, Vol. 47, No. 2. pp. 315-372.

Denegri, M.; Cabezas, D.; del Valle, C., González, Y. e Sepúlveda; J. Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica*, v. 11, n. 2, p. 497-509, 2011.

Dupas P, Robinson J. “Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments” *American Economic Review*. 2013;103:1138–1171.

Drexler A, Fischer G, Schoar A. “Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb” 2013. London School of Economics/Centre for Economic Policy Research Working Paper, available at:<http://personal.lse.ac.uk/fischerG/Assets/KIS-DFS-March2013.pdf>.

Easterlin, Richard A. (2004), *The Reluctant Economist: Perspectives on Economics, Economic History and Demography*, Cambridge, Cambridge University Press

Erta, K.; Hunt, S.; Iscenko, Z. & Brambley, W. (2013). Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority. Occasional paper No. 1. Financial Conduct Authority. <https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/occasional-paper-1.pdf>

Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF (2010). Pesquisa de Avaliação do Programa Piloto – Dados da 1ª Aplicação. Centro de Políticas Públicas e Avaliação da Educação – CAED.

Edwards, J. M. (2009). Joyful economists : remarks on the history of economics and psychology from the happiness studies perspective. *Economies and Finances*. Université Panthéon-Sorbonne- Paris I. English.

Fernandes, D; Lynch, J.G & Netemeyer (2014). Financial Literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.

Friedman, M. (1957) *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press

\_\_\_\_\_. (1966) *The Methodology of Positive Economics*. In: *Essays in Positive Economics*. (Chicago: Univ. of Chicago Press), pp. 3-16, 30-43.

Friedman & Savage. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*. Vol 56, n. 4, p. 279-304

Fundação Getulio Vargas (2008). Instituto Brasileiro de Economia Acesso em 12 set. Disponível em: <http://portalibre.fgv.br>

Gigerenzer, G., & Todd, P. M. (1999). Fast and frugal heuristics: The adaptive toolbox. In *Simple heuristics that make us smart* (pp. 3-34). Oxford University Press.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structures: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, volume 91, issue 3, (Nov.), 481-510.

GLOBAL FINDEX. (2014). Financial Inclusion. Acesso em: 12 setembro, 2017. Disponível em: <http://www.worldbank.org.br>.

Gugerty, K. Mary (2012). You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya. *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 55, No. 2 (January 2007), pp. 251-282

Fuentes, O., Lafortune, J., Riutort, J., Tessada, J., & Villatoro, F. (2016). Personalized Information as a Tool to Improve Pension Savings: Results from a Randomized Control Trial in Chile. Working Paper. Instituto de Economía Pontificia Universidad Católica de Chile.

Hands, W. (2009). Economics, psychology and the history of consumer choice theory. *Cambridge Journal of Economics*, 34, 633–648

Heukelom, F. (2007). Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics. Tinbergen Institute Discussion Paper No. 07-003/1. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=956887>

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American economic review*, 93(5), 1449-1475.

Kahneman, D & Tversky, A. (1975). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. In *Utility, probability, and human decision making* (pp. 141-162). Springer Netherlands.

\_\_\_\_\_. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 313-327.

Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. *Management Science*, 62(12), 3393-3411.

Karlan, D., Ratan, A., Zinman, J. (2014). Savings by the poor and for the poor: A research review and agenda, *Review of Income and Wealth*, 60(1): p.36-77.

Kast, F., S. Meier and D. Pomeranz. (2012). Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device. NBER Working Paper No. 18417. National Bureau of Economic Research; Dupas, P. and J.

Katona, G. (1975) *Psychological economics*, Elsevier Scientific Publishing Company, New York.

Lewin, S. B. (1996) Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 3 (Sep.), pp. 1293-1323

Lim, HanNa and Heckman, Stuart J. and Montalto, Catherine Phillips and Letkiewicz, Jodi. (2014). Financial Stress, Self-Efficacy, and Financial Help-Seeking Behavior of College Students . *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 25, No. 2, 2014, 148-160.

Lown, J. M., Kim, J., Gutter, M. S., & Hunt, A. T. (2015). Self-efficacy and savings among middle and low income households. *Journal of Family and Economic Issues*, 36(4), 491-502.

Madrian, B. and Shea, D. The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior (2001)

OCDE. Financial Literacy and Consumer Protection: Overlooked Aspects of the Crisis. 2009. Disponível em <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-markets/43138294.pdf>

Polanyi, K. (1945) The great transformation: the political and economic origins of our time.

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. (2016). Planejamento e Lançamento do Projeto de Planejamento Financeiro para Comunidade ou

Multiplicadores de Planejamento Financeiro para Nova Classe Média Uma análise das novas formas de participação dos bancos no ambiente de negócios na era digital (Relatório de Pesquisa/2016), Rio de Janeiro, RJ, Pontifícia Universidade Católica.

Prochaska, J. O. (1979). *Systems of psychotherapy: A transtheoretical analysis*. Homewood, IL: Dorsey.

\_\_\_\_\_. *Changing for Good*. New York: Paperback, 1994.

Prochaska, J. O.; DiClemente, C. *Transtheoretical therapy: Toward a more integrative model of change*. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, v. 20, p. 161-173, 1982.

Prochaska, J. O.; DiClemente, C., & Norcross, J. (1992). *In search of how people change – applications to addictive behaviors*. *American Psychologist*, 47(9), 1102–1114.

Prochaska, J., Redding, C., & Evers, E. (1996). *The Transtheoretical Model and stages of change*. In: Glanz, K., Lewis, F., Rimer, B. (Eds). *In: Health Behavior and Health Education: Theory, Research, and Practice*. 2nd ed. California: Jossey– Bass.

Rachel Mindra, Musa Moya, Linda Tia Zuze, Odongo Kodongo, (2017) "Financial self-efficacy: a determinant of financial inclusion", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 35 Issue: 3, pp.338-353

Reynaud, P. L. *A psicologia econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967.

Robinson. 2013. *Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments*. *American Economic Review* 103: 1138–71.

Russell, R, Kutin, J, Green, R, Banks, M and Di Iorio, A. (2016). *Women and Money in Australia: Across the Generations*, RMIT, Melbourne, Australia

Silva, Sonia Bessa da Costa Nicacio. *Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção ao endividamento de estudantes de pedagogia*. 2008. 318 f. Tese. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008

Serviço de Proteção e Crédito ao Consumidor (SPC Brasil). (2017). *Indicador de reserva financeira*. Acesso em: 12 set. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas>.

Schelling, Thomas C., "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice," *American Economic Review*, 1984, 74 (2), 1–11.

Sent, E. (2004). *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics*. *History of Political Economy*. 36(4): 735-760.

Simon, H. (1947) *Administrative behavior: A Study of Decision- making Processes in Administrative Organization*, 1st ed., New York: The Macmillan Company.

\_\_\_\_\_. (1957) *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, New York: John Wiley and Sons

\_\_\_\_\_. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. (Oct.), pp. S209-S224.

Shockey, S. S., & Seiling, S. B. (2004). Moving into action: Application of the Transtheoretical Model of Behavior Change to financial education. *Financial Counseling and Planning*, 15(1), 41-52.

Song, Changcheng. Financial Illiteracy and Pension Contributions: A Field Experiment on Compound Interest in China (March 6, 2015). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2580856> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2580856>

Sussman B Abigail; Adam L. Alter (2012). Underestimating and Overspending on Exceptional Expenses. *Journal of Consumer Research*

Thaler, R. H. & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioural Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112, 164–187.

Xiao, J. J., Newman, B.M., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R. L. & Johnson, J. L. (2004). Applying the Transtheoretical Model of Change to Consumer Debt Behavior. *Financial Counseling and Planning*, Volume 15 (2), 89- 100.

Xiao, J. J (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In: *Handbook of consumer finance research*. Springer New York, p. 69-81.

Winerman, L. Maxed out: Why do some consumers and others steer clear. *Monitor on Psychology*, v. 35, n. 6, p. 62, 2004.