

QUEM PENSA NO FUTURO POUPA MAIS? O PAPEL MEDIADOR DO CONHECIMENTO FINANCEIRO NA RELAÇÃO ENTRE ORIENTAÇÃO PARA O FUTURO E SEGURANÇA FINANCEIRA PESSOAL

Objetivo: Este estudo tem como objetivo avaliar o efeito do conhecimento financeiro e da orientação para o futuro no nível de segurança financeira pessoal e, adicionalmente, identificar se o conhecimento financeiro é uma variável mediadora da relação entre orientação para o futuro e segurança financeira pessoal.

Metodologia/abordagem: Foi realizada uma pesquisa de natureza quantitativa, descritiva, por meio de *survey* online com 378 participantes com idades entre 25 e 50 anos.

Principais resultados: A análise do modelo de mediação revelou que, quanto maior a orientação para o futuro, maior o interesse pelo conhecimento financeiro e maior a segurança financeira dos indivíduos.

Contribuições teóricas: A identificação da mediação representa uma contribuição de natureza teórica importante, pois evidencia que um fator psicológico (a orientação no tempo) não apenas interfere no comportamento de poupança dos indivíduos, como também aumenta a propensão de busca por conhecimento financeiro.

Relevância/originalidade: Compreender quais fatores estão associados à decisão de poupar é essencial para o fomento de uma cultura mais orientada à poupança, que tende a diminuir a vulnerabilidade financeira das famílias. Nesta linha, este estudo faz uma análise inédita do efeito concomitante das variáveis conhecimento financeiro e orientação para o futuro sobre a segurança financeira.

Implicações gerenciais: Os resultados são relevantes para a criação de programas de educação financeira de instituições públicas e privadas, uma vez que demonstram a importância de se conscientizar as pessoas sobre a orientação para o futuro previamente à exposição a conteúdos de educação financeira.

Palavras-chave: Comportamento do Consumidor. Orientação para o Futuro. Conhecimento Financeiro. Mediação. Segurança Financeira Pessoal.

DO FUTURE-ORIENTED PEOPLE SAVE MORE? THE MEDIATING ROLE OF FINANCIAL KNOWLEDGE IN THE RELATIONSHIP BETWEEN FUTURE ORIENTATION AND PERSONAL FINANCIAL SECURITY

Objective: The aim of this research is to evaluate the effect of financial knowledge and orientation towards the future in the level of personal financial security, and, additionally, to assess whether financial knowledge is a mediating variable in the relationship between orientation towards the future and personal financial security.

Method/approach: This quantitative study of a descriptive nature is based on an online survey that was conducted with 378 participants aged 25-50.

Main Results: The analysis of the mediation model revealed that the greater the orientation towards the future, the greater the interest in financial knowledge and the greater the individuals' financial security.

Theoretical contributions: The mediation effect represents an important theoretical contribution, since it shows that a psychological factor (the temporal orientation) not only interferes in the saving behavior of individuals, but also increases the propensity to seek financial knowledge.

Relevance/Originality: Understanding which factors are associated with the decision to save is essential for the promotion of a more savings-oriented culture, which tends to reduce the financial vulnerability of households. Thus, this study makes an original analysis of the concomitant effect of the variables financial knowledge and future orientation on personal financial security.

Managerial implications: These results are relevant for the creation of financial education programs for public and private institutions, since they highlight the importance of raising people's awareness of future orientation prior to exposure to financial education content.

Keywords: Consumer Behavior. Future Orientation. Financial Knowledge. Mediation. Personal Financial Security.

Virgínia Nicolau Gonçalves¹
Mateus Canniatti Ponchio²

¹ Doutoranda pelo Programa de Doutorado em Administração da Escola de Propaganda e Marketing de São Paulo - ESPM. São Paulo, Brasil. E-mail: virginianicolau@gmail.com

² Doutor em Administração pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas - EAESP/FGV. Professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM. São Paulo, Brasil. E-mail: mponchio@espm.br



1 INTRODUÇÃO

O hábito de poupar contribui para a formação de reservas financeiras que deixam o indivíduo mais seguro para enfrentar imprevistos, adquirir patrimônio e manter seu padrão de vida após a aposentadoria (Lusardi & Mitchell, 2014; Netemeyer, Warmath, Fernandes, & Lynch, 2018). Embora os benefícios sejam diversos, os índices de poupança permanecem baixos ao mesmo tempo em que os índices de endividamento apresentam considerável crescimento em diversos países (Brüggen, Högrevé, Holmlund, Kabadayi, & Löfgren, 2017; Karlan, 2016). Thaler e Benartzi (2004) apontaram que muitas pessoas expressam o desejo de aumentar a poupança pessoal no futuro, mas se mostram consistentemente relutantes em aumentar o nível de poupança no presente. Eles explicam que provavelmente as oportunidades de consumo atuais são percebidas como mais importantes do que as oportunidades de consumo existentes no futuro.

O *trade off* entre adiar benefícios imediatos e conquistar gratificações futuras mais significativas influencia a decisão de poupar ou consumir. Estudos sobre escolhas intertemporais financeiras – decisões que envolvem trocas entre custos e benefícios no decorrer do tempo – revelam a prevalência da escolha por benefícios imediatos e a dificuldade de se adiar a satisfação no presente (Dholakia, Tam, Yoon, & Wong, 2016; Loewenstein, Read, & Baumeister, 2003). Richard Thaler, agraciado com o Prêmio Nobel em 2017 por suas contribuições no campo de economia comportamental, reuniu uma série de evidências que atestam o efeito do contexto, do autocontrole e de outras variáveis psicológicas nas decisões de consumo e poupança (Thaler, 2015).

Além da orientação no tempo, o conhecimento financeiro também tem sido identificado como uma variável preditora do comportamento financeiro dos indivíduos. Mitchell e Lusardi (2015) evidenciaram que aqueles que têm melhor nível de conhecimento financeiro estão mais propensos a planejar, poupar, investir em ações e acumular riqueza ao longo de suas vidas. Bernheim, Garrett e Maki (2001) mostraram que indivíduos que participaram de programas de educação financeira melhoraram seu comportamento de poupança e apresentaram um patrimônio líquido mais valioso na fase adulta. Por outro lado, Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014), por meio de estudo meta-analítico, constataram que o conhecimento financeiro, isoladamente, explica apenas uma pequena variância dos comportamentos financeiros estudados; esses resultados reforçam a importância de se considerarem outras características individuais, tais como a orientação temporal, na avaliação de comportamentos financeiros.

O Brasil possui um dos menores índices de poupança do mundo, segundo relatório do Banco Mundial. Em 2016, apenas 28% da população declarou ter economizado alguma quantia nos últimos 12 meses (Banco Mundial, 2017). De acordo com o Banco Central do Brasil (2015), existem 138 milhões de contas de cadernetas de poupança no país – um número que parece alto quando comparado aos 102 milhões de brasileiros economicamente ativos – porém, 60% destas cadernetas têm menos de 100 reais. Conforme levantamentos do Serviço de Proteção ao Crédito, 73% dos brasileiros não conseguiriam cobrir seus custos por mais de 90 dias na eventualidade de suas fontes de renda cessarem e aproximadamente quatro em cada dez jovens de 18 a 30 anos não estão se preparando financeiramente para a aposentadoria (SPC BRASIL, 2015, 2017).

Entre os anos de 1940 e 2016, a expectativa de vida do brasileiro subiu mais de 30 anos, atingindo 75,8 anos em 2016 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE] (2016). Com o aumento da longevidade, cresce também a expectativa de anos de vida inativos, o que exige um aumento correspondente da taxa de poupança para sustentar o consumo na aposentadoria. Diante deste panorama, é notável a relevância social de estudos sobre os fatores que afetam a segurança financeira da população (Banco Mundial, 2017). Escolas, governos, bancos e os próprios indivíduos podem se beneficiar de resultados acadêmicos capazes de nortear medidas mais eficientes para a promoção da saúde financeira da população. Compreender quais fatores estão associados à decisão de poupar é essencial para o fomento de uma cultura mais orientada à poupança e ao investimento que tende a diminuir a vulnerabilidade financeira das famílias, resultado tanto de condições econômicas adversas como também de aspectos específicos que estão sob controle do indivíduo como renda, poupança, débitos e dívidas (Anderloni, Bacchiocchi, & Vandone, 2012).

Se economizar dinheiro é importante, torna-se relevante investigar quais fatores interferem na decisão de poupar. Nesse contexto, como a orientação para o futuro e o conhecimento financeiro ajudam a explicar a segurança financeira dos indivíduos? Para responder a essa pergunta, o principal objetivo deste estudo é avaliar a relação entre conhecimento financeiro e a orientação para o futuro no nível de segurança financeira pessoal. Os objetivos específicos são: i) identificar se indivíduos mais orientados para o futuro são mais propensos do que os indivíduos menos orientados para o futuro a apresentar maior nível de segurança financeira; ii) avaliar se níveis mais elevados de conhecimento financeiro impactam positivamente na segurança financeira; e iii) identificar se o conhecimento

financeiro é uma variável mediadora da relação entre orientação para o futuro e segurança financeira. O método empregado para respondê-los é quantitativo e as análises basearam-se em dados primários coletados por meio de *survey online* junto a 378 indivíduos.

O presente trabalho pretende ampliar o conhecimento sobre a interação entre variáveis psicográficas e cognitivas e sua respectiva influência no comportamento financeiro. A principal contribuição teórica reside na identificação do efeito mediador do conhecimento financeiro na relação entre orientação para o futuro e segurança financeira; não foram encontrados estudos que tenham investigado o efeito concomitante dessas variáveis sobre a segurança financeira. As contribuições sociais e gerenciais decorrentes desse achado referem-se à possibilidade de melhor delineamento de programas de educação financeira oferecidos por escolas, bancos e outras instituições que se revertam em aumento de bem-estar financeiro da população.

2 REFERENCIAL TEÓRICO E HIPÓTESES DE PESQUISA

O comportamento de poupar é um fenômeno complexo que envolve processos psicológicos, sociais e econômicos (Dholakia *et al.*, 2016). Alguns pesquisadores têm estudado os determinantes do comportamento de poupança a partir da análise de variáveis socioeconômicas tais como idade, educação e renda, assim como hábitos e atitudes em relação ao dinheiro (Brounen, Koedijk, & Pownall, 2016); outros focam na influência de características individuais como o autocontrole, a aversão ao risco, as preferências temporais (Rabinovich & Webley, 2007; Rolison, Hanoch, & Wood, 2017), o nível de materialismo e o estilo de vida anti-consumista (Nepomuceno & Laroche, 2015).

No começo dos anos 1950, Modigliani e Brumberg (1954) trabalharam na Teoria do Ciclo de Vida, a qual presume que os trabalhadores são capazes de adaptar o seu padrão de consumo às suas necessidades em diferentes idades e fazer provisões precisas para o período de aposentadoria. Esta teoria foi objeto de muitas evidências empíricas contrárias (Browning & Crossley, 2001), que mostraram que a população não é capaz de poupar adequadamente durante os anos de trabalho para se aposentar. A crítica fundamental a este modelo residiu na caracterização estritamente racional do comportamento que ignorava as limitações humanas.

Com o objetivo de enriquecer a compreensão do comportamento de poupar, Shefrin e Thaler (1988) propuseram a Teoria do Ciclo de Vida Comportamental incorporando três

características essenciais, o autocontrole, a contabilidade mental e o enquadramento (*framing*). Estes autores explicaram que as dificuldades associadas ao autocontrole para poupar podem ser compreendidas em termos de um conflito interno entre aspectos racionais e emocionais da personalidade dos indivíduos. Por meio de uma estrutura dual, dois *selves* coexistem apesar de suas inconsistências temporais: o planejador (*the planner*) está preocupado com o longo prazo, enquanto o executor (*the doer*) está focado no curto prazo. A Teoria do Ciclo de Vida Comportamental agregou uma contribuição relevante para o campo de estudos do comportamento financeiro: a orientação no tempo.

Dentro desta perspectiva, os consumidores podem ser incoerentes entre a intenção de poupar e o comportamento de consumir no presente, manifestação que representa falta de autocontrole e adiamento de atividades consideradas desagradáveis (Haws, Bearden, & Nenkov, 2012). Uma abordagem elaborada para explicar o hábito de poupar é a orientação pessoal para poupança (*personal saving orientation*), que consiste na “diferença individual de uma série de atividades direcionadas para poupar, algumas das quais são habituais e rotineiras, enquanto outras são oportunistas e intencionais, que o consumidor executa consistentemente e incorpora em seu estilo de vida” (Dholakia *et al.*, 2016, p. 137, tradução nossa). Além de conceber a definição de objetivos como fator essencial para o comportamento de poupar, esta perspectiva explora uma mentalidade de poupança sustentável que é adotada como orientação central nas decisões financeiras dos indivíduos. Haws *et al.* (2012) e Dholakia *et al.* (2016) afirmam que um indivíduo que se reconhece como um “poupador” e endossa tal identidade como um valor pessoal, tende a criar um conjunto de estratégias comportamentais sustentáveis e de longo prazo para agir de acordo com essa identidade.

Orientação para o Futuro

A perspectiva temporal é um aspecto tão relevante para a tomada de decisão em determinados contextos que o termo escolha intertemporal passou a ser designado para escolhas que envolvem trocas entre custos e benefícios que ocorrem em diferentes momentos no tempo (Loewenstein, Read, & Baumeister, 2003). Poupar é uma escolha intertemporal que consiste, essencialmente, em abdicar do consumo no presente em função de uma potencial capacidade de consumo maior no futuro. Zimbardo e Boyd (1999, p. 1271, tradução nossa) conceituam a perspectiva temporal como “um processo inconsciente por meio do qual o fluxo ininterrupto de experiências pessoais e sociais são

atribuídas a categorias ou enquadramentos temporais, que ajudam a dar ordem, coerência e significado a estes eventos”. Os autores afirmam que os períodos temporais, passado, presente e futuro, influenciam o modo como o indivíduo organiza e atribui significado às suas experiências.

Em geral, a orientação para o futuro tem sido relacionada a diversas consequências positivas: indivíduos mais orientados para o futuro declaram ser menos propensos a se engajar em comportamentos de compra compulsiva, mais suscetíveis a usar de forma responsável um dinheiro ganho e mais propensos a aderir a um plano de previdência privada (Howlett, Kees, & Kemp, 2008; Joireman, Kees, & Sprott, 2010; Joireman, Sprott, & Spangenberg, 2005). O horizonte de planejamento mais longo também está associado à maior quantidade poupada (Lee, Park, & Montalto, 2000; Rabinovich & Webley, 2007; Rolison *et al.*, 2017) e à busca por informações financeiras (Meier & Sprenger, 2013).

A partir destas referências, é estabelecida a primeira hipótese deste trabalho:

H1: Indivíduos mais (menos) orientados para o futuro apresentarão maior (menor) nível de segurança financeira pessoal.

Conhecimento financeiro

Cotidianamente, as pessoas tomam decisões que demandam algum conhecimento financeiro, tais como optar por pagar à vista ou parcelar o pagamento sob determinada taxa de juros, avaliar se é melhor alugar ou comprar um imóvel ou mesmo escolher um produto de investimento adequado aos seus objetivos. Nos últimos anos, a literatura acadêmica sobre o tema vem crescendo; persistem, no entanto, definições conceituais e operacionais divergentes para os termos alfabetização financeira, conhecimento financeiro e educação financeira (Fernandes *et al.*, 2014; Huston, 2010; Knoll & Houts, 2012).

A alfabetização financeira reflete a capacidade de realizar uma série de tarefas relacionadas ao dinheiro, incluindo poupar e gastar (Huston, 2010). O conhecimento financeiro é uma dimensão da alfabetização financeira, que representa a compreensão do indivíduo sobre conceitos financeiros fundamentais (Remund, 2010). A educação financeira, por sua vez, é uma estratégia de intervenção destinada a aumentar o capital humano de uma pessoa, especificamente no tocante ao conhecimento financeiro e / ou à sua aplicação (Huston, 2010).

Indivíduos com maior conhecimento financeiro estão mais propensos a manter uma gestão de fluxo de caixa, a poupar e a investir. Calvet,

Campbell e Sodini (2009) mostraram que as famílias suecas mais bem-educadas financeiramente apresentavam reservas financeiras maiores que as famílias menos educadas. Por meio de dados de indivíduos holandeses, Gaudecker (2015) analisou a relação entre diversificação de investimentos e conhecimento financeiro e constatou que os menos informados financeiramente estavam mais propensos a não realizar a diversificação adequada dos seus investimentos.

Bernheim, Garrett, & Maki (2001) apontam que pessoas que tiveram aulas de educação financeira na grade curricular do ensino médio melhoraram seu comportamento de poupança e mostraram maior patrimônio líquido na vida adulta. Além disso, vários estudos fornecem evidências de que a educação financeira tem efeitos positivos no comportamento de poupança dos adultos (Fry, Mihajilo, Russell, & Brooks, 2008). No Brasil, Bruhn, de Sousa Leão, Legovini, Marchetti, e Zia (2013) testaram um programa de educação financeira usando um ensaio de controle randomizado entre 868 escolas com aproximadamente 20.000 estudantes do ensino médio. O programa foi integrado ao currículo tradicional e durou 17 meses. Os resultados mostraram impactos positivos, como o aumento do conhecimento financeiro, maior poupança para compras, melhor planejamento financeiro e maior participação nas decisões financeiras dos familiares.

Existe, portanto, evidência de relação positiva entre o nível de conhecimento financeiro e comportamentos de poupança, investimentos e preparação para a aposentadoria. Formula-se, então, a segunda hipótese deste estudo:

H2: Indivíduos com mais (menos) conhecimento financeiro apresentarão maior (menor) nível de segurança financeira.

A relação entre orientação para o futuro, conhecimento financeiro e segurança financeira pessoal

Há evidências de que a orientação para o futuro e o conhecimento financeiro influenciam a segurança financeira. Howlett *et al.* (2008) mostraram que indivíduos mais orientados para consequências futuras estão mais propensos a investir no fundo de previdência 401(k) – um dos produtos de investimentos para aposentadoria mais populares dos Estados Unidos que permite diferimento de impostos até a data da retirada. Os resultados desse estudo também evidenciaram que dentre os indivíduos mais orientados para consequências futuras, o nível de conhecimento contribui para aumentar a probabilidade de investimento no fundo 401(k).

Dholakia *et al.* (2016) testaram a relação entre o conhecimento financeiro e a orientação pessoal para poupança (uma mentalidade voltada à poupança que se expressa em hábitos recorrentes direcionados a economizar) a fim de identificar se essa relação influenciava a formação de poupança individual. Os autores constataram que a alfabetização financeira do consumidor beneficiava a poupança acumulada somente para indivíduos com níveis altos de orientação pessoal para poupança. Rolison *et al.* (2017) avaliaram que a orientação para o futuro, assim como o conhecimento financeiro, eram ambos necessários para que jovens adultos se comprometessem a poupar para a aposentadoria.

Neste sentido, é esperado que o indivíduo mais voltado para o futuro tenha maior intenção de poupar e, por consequência, esteja mais inclinado a aprimorar seu conhecimento financeiro. Ou seja, quanto mais orientação para o futuro, maior o nível de conhecimento financeiro e, por sua vez, maior a segurança financeira. Esta relação leva à formulação da terceira hipótese do estudo:

H3: O conhecimento financeiro é uma variável mediadora da relação entre orientação para o futuro e segurança financeira pessoal.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa é de natureza quantitativa e descritiva; baseia-se em um levantamento do tipo *survey* com corte transversal. A construção do instrumento de coleta de dados começou com uma cuidadosa revisão da literatura para identificar escalas já desenvolvidas e validadas para os construtos de interesse: orientação para o futuro, conhecimento financeiro e segurança financeira pessoal. Além desses construtos, foram coletadas informações de natureza socioeconômica e demográfica, tais como idade, sexo, escolaridade e renda. Uma escala de respostas socialmente desejáveis também foi incluída, visto que em questionários auto preenchidos, existe uma chance de que os indivíduos respondam às questões para serem vistos da maneira como gostariam, ao invés de simplesmente oferecerem respostas honestas (Paulhus, 2002; Tourangeau & Yan, 2007).

Após a realização de um pré-teste junto a 166 respondentes e de ajustes no instrumento de pesquisa, sua versão final foi divulgada pela internet (entre outubro e novembro de 2017) entre indivíduos com idade entre 25 e 50 anos. O corte de idade, embora subjetivo, é importante para delimitar uma amostra com participantes que estejam em idade economicamente ativa e com maior probabilidade de gerir as próprias finanças. Uma faixa etária mais ampla, por outro lado, acarretaria em maior

heterogeneidade no perfil dos respondentes, o que resultaria na necessidade de coletar amostras maiores ou na concessão de poder estatístico ao testar as hipóteses de pesquisa. A amostra do estudo contou com 387 respondentes. Nove questionários foram desconsiderados em função de recusa de respostas aos indicadores de segurança financeira. As análises foram, portanto, conduzidas com uma amostra de 378 respondentes.

Operacionalização de variáveis

Orientação para o futuro

Após análise de escalas sobre orientação no tempo disponíveis na literatura – em especial a escala de consideração de consequências futuras de Strathman, Gleicher, Boninger e Edwards (1994), descartada em função dos resultados obtidos no pré-teste (baixa confiabilidade interna) – optou-se pela adaptação de questões sobre futuro e planejamento financeiro presentes no Guia de Mensuração de Educação e Inclusão Financeira [OECD] (2015). Para mensurar a orientação para o futuro, foram selecionados cinco indicadores (identificados no Apêndice A) em uma escala de verificação de cinco pontos, sendo 1: discordo totalmente e 5: concordo totalmente.

Três deles (OF_02, OF_03 e OF_05) estão redigidos em ordem inversa. Depois de terem suas pontuações ajustadas para a ordem direta, calculou-se o alfa de Cronbach como índice de consistência interna para essa escala e obteve-se o valor de 0,693, considerado satisfatório pelos autores inclusive por conter três de cinco itens originalmente medidos em ordem inversa. Os coeficientes de correlação entre os itens dessa escala variaram de 0,18 a 0,44.

Conhecimento financeiro

Para mensurar o conhecimento financeiro dos participantes a escala validada por Knoll e Houts (2012) foi adaptada considerando o contexto brasileiro. O questionário se divide em dois blocos, o primeiro com questões de múltipla escolha e o segundo com afirmações de “verdadeiro/falso”, num total de 15 questões (ver Apêndice A). Foram mantidos, com as devidas adaptações, itens que abordavam os seguintes temas: juros, inflação, valor do dinheiro no tempo, investimento, diversificação de risco, gestão de dívida e poupança para aposentadoria. Foram excluídas as questões que se referiam a produtos específicos do contexto norte americano, como por exemplo o plano de previdência 401k.

A partir das respostas binárias (acerto ou erro) a cada uma das 15 questões sobre conhecimento financeiro, ajustou-se um modelo

logístico unidimensional de teoria de resposta ao item com dois parâmetros (dificuldade do item e nível de discriminação do item) para estimar o traço latente ‘conhecimento financeiro’ de cada um dos 378 respondentes. A função adotada é a seguinte:

$$P(U_{ij} = 1 | \theta_j, a_i, b_i) = \frac{e^{a_i(\theta_j - b_i)}}{1 + e^{a_i(\theta_j - b_i)}}$$

Tabela 1 – Estatísticas acerca das questões de conhecimento financeiro

Questão	Parâmetros (modelo de TRI)	
	dificuldade	discriminação
CF_01	-2,687	0,715
CF_02	-1,547	1,304
CF_03	-0,417	0,788
CF_04	2,614	0,747
CF_05	-1,039	1,780
CF_06	-1,066	1,500
CF_07	-0,891	0,742
CF_08	0,054	1,877
CF_09	-0,929	3,097
CF_10	-3,183	0,495
CF_11	0,000	1,908
CF_12	0,428	0,826
CF_13	1,980	0,619
CF_14	-0,699	1,669
CF_15	-0,442	1,526

Fonte: elaboração própria.

Nota: as redações das questões identificadas com os códigos CF_01 a CF_15 estão disponíveis no Apêndice A.

Em que, $P(U_{ij} = 1 | \theta_j, a_i, b_i)$ é a probabilidade de o indivíduo j com habilidade θ_j acertar o item i ; b_i é o parâmetro de dificuldade do item i , medido na mesma escala de habilidade; a_i é o parâmetro de discriminação do item i .

O modelo foi gerado a partir do pacote *irt* do software R (Partchev, 2010). A Tabela 1 contém estatísticas descritivas dos itens.

Segurança financeira pessoal

A variável dependente do presente estudo, segurança financeira, contempla hábitos de poupança, a formação de reserva financeira líquida para lidar com imprevistos e diversificação de investimentos. O Guia para Mensurar Educação e Inclusão Financeira (OECD, 2015) norteou a elaboração das quatro perguntas utilizadas para mensurar este construto. Como existe certo desconforto na investigação dos hábitos financeiros, as questões criadas foram de múltipla escolha e incluíram as alternativas “não sei” ou “não quero responder”. A partir das respostas às quatro perguntas foi criado um índice de segurança financeira. Esse índice corresponde à soma das pontuações atribuídas a cada resposta possível (as pontuações, respostas possíveis e perguntas estão elencadas no Apêndice A). A medida de segurança financeira desse estudo teve, portanto, natureza objetiva. A Tabela 2 a seguir contém comparações entre os perfis dos respondentes do primeiro quartil versus aqueles do quarto quartil da variável segurança financeira.

Tabela 2 – Características dos respondentes com baixa versus alta segurança financeira

	Segurança financeira		χ^2	p-valor
	1o quartil (baixa; n = 95)	4o quartil (alta; n = 95)		
Normalmente, quanto da sua renda você consegue poupar?			179,3	0,000
Não consigo poupar	82	-		
Até 10%	12	2		
Entre 10% e 20%	-	24		
Entre 20% e 30%	1	29		
Entre 30% e 40%	-	18		
Mais que 40%	-	22		
Caso você perdesse sua renda atual, por quanto tempo você conseguiria pagar suas contas com seu próprio dinheiro?			177,1	0,000
Até um mês	74	-		
Entre 1 e 3 meses	16	1		
Entre 3 e 6 meses	4	2		
Entre 6 meses e 1 ano	1	26		
Entre 1 ano e 2 anos	-	31		
Mais que 2 anos	-	35		
Qual das alternativas abaixo melhor descreve o seu hábito de poupar:			144,8	0,000
Não costumo poupar.	75	-		
Não tenho um planejamento regular.	20	26		
Consigo poupar regularmente.	-	69		
Tipos de investimento que o respondente possui:			136,8	0,000
Nenhum.	70	-		
Apenas poupança.	19	13		
Poupança e mais algum (renda fixa, ações...)	6	82		

Fonte: elaboração própria.

Para os quatro indicadores de segurança financeira relatados na Tabela 2, percebe-se clara correspondência entre a definição conceitual e os resultados observados: pessoas com pontuações mais baixas em segurança financeira, comparadas àquelas com pontuações mais elevadas, poupam menos e menos frequentemente, aguentam menos tempo pagar suas contas em caso de perda da fonte de renda, e possuem menos tipos de investimento (entre poupança, renda fixa, ações, previdência privada e outros). As duas colunas à direita da Tabela 2 trazem estatísticas de testes de qui-quadrado de independência (χ^2 observado e valor-p) que sustentam essas afirmações.

Variância comum ao método

Surveys baseadas em questionários auto preenchidos e com corte transversal estão sujeitas ao conhecido problema de variância comum ao método (CMV, ou *common method variance*). Conforme claramente apontado por Podsakoff, MacKenzie, Lee e Podsakoff (2003), não há na literatura um

único teste isento de limitações para constatar a presença de CMV. Para checar a existência desse efeito no conjunto de dados coletado para esta pesquisa, foram empregados dois diferentes testes. Primeiro, conduziu-se o teste de um fator de Harman (Podsakoff & Organ, 1986). Esse teste consiste em incluir todos os indicadores de construtos latentes num único fator usando o procedimento de análise fatorial confirmatória (AFC). As estatísticas de ajuste desse modelo foram demasiadamente pobres ($\chi^2(90) = 408,84$; p-valor = 0,000; NFI = 0,564; CFI = 0,627; RMSEA = 0,164), indicando que não há um fator geral respondendo por parte significativa da covariância entre as variáveis. Adicionalmente, empregamos a técnica denominada *common marker variable*, que consiste na seleção de uma variável (denominada ‘marcadora’) sem relação teórica esperada com as variáveis substantivas do estudo. São calculados coeficientes de correlação bivariada entre as variáveis substantivas da pesquisa, e então calculam-se coeficientes de correlação parciais entre as mesmas variáveis, deduzindo-se o efeito da variável marcadora. Se os coeficientes de correlação

parciais se mantiverem próximos aos valores obtidos no passo anterior, então não há evidência da presença de variância comum ao método (Lindell & Whitney, 2001).

Adotamos o construto de respostas socialmente desejáveis para essa análise, por não haver qualquer expectativa teórica de que deva correlacionar-se com os construtos de segurança financeira, orientação para o futuro ou conhecimento financeiro. O uso de uma escala de respostas socialmente desejáveis tem como finalidade identificar esse tipo de fenômeno, o qual pode introduzir ruídos aos dados coletados e comprometer a validade dos construtos mensurados na pesquisa (Mick, 1996). Quando os respondentes, assim como neste estudo, preenchem os questionários de forma anônima e online, espera-se que o efeito negativo das respostas socialmente desejáveis não seja verificado. De fato, nossas análises apontam que não há efeito de respostas socialmente desejáveis – há ausência de correlação significativa entre esse construto e os construtos da pesquisa.

4 ANÁLISES E RESULTADOS

A pesquisa contou com uma amostra de 378 participantes com idades entre 25 e 50 anos,

intervalo no qual imagina-se ser relevante aos indivíduos pensarem sobre gestão financeira voltada para segurança financeira. A média de idade dos respondentes foi de 33 anos (desvio-padrão de 6,05 anos). Houve predominância de participantes mulheres em relação aos homens (73,8% e 26,2%, respectivamente). Em relação ao nível de escolaridade, 3,2% possuem ensino médio, 7,7% ensino superior incompleto, 25,7% possuem superior completo, e 63,5% possuem pós-graduação completa ou em curso.

Em relação à ocupação, 50,8% dos respondentes declararam-se empregados, 27,2% são empreendedores ou autônomos, 12,4% estavam desempregados e 9,5% apresentaram outros vínculos de trabalho. No que tange à renda familiar mensal, 27,8% dos participantes possuem renda inferior a 5 salários mínimos (menos que R\$4.685,00), 34,9% têm renda entre 5 e 10 salários mínimos (de R\$ 4.685,00 a R\$ 9.370,00), 17,7% entre 10 e 15 salários mínimos (de R\$ 9.370,00 a R\$ 14.055,00), 6,6% entre 15 e 20 salários (de R\$ 14.055,00 a R\$ 18.740,00) e 13,0% possuem renda superior a 20 salários mínimos (acima de R\$18.740,00).

A Tabela 3 apresenta coeficientes de correlação linear entre as variáveis quantitativas do estudo.

Tabela 3 – Coeficientes de correlação linear entre as variáveis quantitativas do estudo

Variável	Coeficiente de correlação linear (significância)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) Idade	1,00			
(2) Orientação para o futuro	0,078 (n.s.)	1,00		
(3) Conhecimento financeiro	0,130 *	0,201 **	1,00	
(4) Segurança financeira	0,090 (n.s.)	0,528 **	0,339 **	1,00

Fonte: elaboração própria.

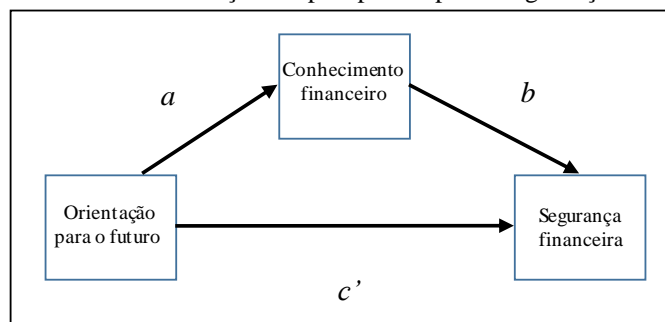
Notas: (*) significativa ao nível de 5%; (**) significativa ao nível de 1%; (n.s.) não significativa.

Teste das hipóteses

Foi utilizado um modelo de mediação simples para avaliar a relação entre orientação para

o futuro, conhecimento financeiro e segurança financeira.

Figura 1 – Modelo de mediação simples para explicar segurança financeira



Fonte: elaboração própria.

No modelo de mediação da Figura 1, o efeito total da variável independente orientação para o futuro e da variável mediadora conhecimento financeiro sobre a variável dependente segurança financeira é igual à soma do efeito direto (representado pelo caminho c') com o efeito indireto (representado pelo caminho ab). O efeito indireto provê um número que sintetiza a quantidade de mediação (Hayes, 2013) e serve como base para o teste da H3. Em função da variabilidade amostral em termos de idade, sexo e renda, essas variáveis foram

incluídas como controle no modelo da Figura 1. A Tabela 4 provê os coeficientes desse modelo. As variáveis quantitativas orientação para o futuro, conhecimento financeiro, segurança financeira e idade foram padronizadas (padronização Z; média igual a 0 e desvio-padrão igual a 1); a variável sexo foi codificada como uma *dummy* (0: mulher; 1: homem); e a variável renda foi codificada como uma *dummy* (0: renda até 10 salários mínimos; 1: renda maior que 10 salários mínimos).

Tabela 4 – Coeficientes do modelo de mediação para explicar segurança financeira

Antecedente	Consequente				Consequente			
	Conhecimento financeiro				Segurança financeira			
	Coef.	Erro Padrão	valor-p		Coef.	Erro Padrão	valor-p	
Orient. Fut.	<i>a</i>	0,165	0,047	0,001	<i>c'</i>	0,482	0,042	0,000
Conhec. Fin.					<i>b</i>	0,170	0,045	0,000
Idade		0,047	0,048	0,329		-0,013	0,042	0,760
Sexo (<i>dummy</i>)		0,406	0,109	0,000		0,078	0,097	0,424
Renda (<i>dummy</i>)		0,575	0,101	0,000		0,411	0,092	0,000
constante		-0,321	0,064	0,000		-0,174	0,058	0,003
R ² = 17,48%				R ² = 37,28%				
F (4, 373) = 19,76; p = 0,000				F (5, 372) = 44,22; p = 0,0000				

Fonte: elaboração própria.

A análise do modelo de mediação revela que, quanto maior o conhecimento financeiro, maior a segurança financeira (o caminho b tem coeficiente igual a 0,170, positivo e significativo) e quanto maior a orientação para o futuro, maior a segurança financeira (o caminho c' tem coeficiente igual a 0,482, positivo e significativo). Dessa forma, há evidência para sustentar as hipóteses H1 e H2.

Postula-se que a orientação para o futuro leva a um maior interesse por conhecimento financeiro que, por sua vez, converte-se em maior segurança financeira. Essa relação, correspondente à hipótese H3, foi testada por meio da análise da significância do efeito indireto ab . Esse efeito é estatisticamente diferente de zero, como revelado pelo intervalo com 95% de confiança gerado pelo procedimento de *bootstrapping* (0,010 e 0,056 sendo os limites inferior e superior desse intervalo, respectivamente). O procedimento de *bootstrapping* foi gerado a partir de 10.000 réplicas por meio do aplicativo MEDMOD (Hayes, 2013). Em linha com o resultado do intervalo de confiança por *bootstrapping*, o p-valor do teste de Sobel para o caminho ab foi igual a 0,012.

Quanto às variáveis de controle, a primeira saída de regressão da Tabela 4 revela que, mantendo

constantes os níveis de orientação para o futuro, idade e renda, os homens possuem maior conhecimento financeiro que mulheres (coeficiente da variável sexo igual a 0,406, significativo ao nível de 0,001); de forma análoga, mantendo constantes a orientação para o futuro, a idade e o sexo, pessoas com maior renda familiar possuem maior conhecimento financeiro que aquelas com menor renda familiar (o coeficiente da variável renda é igual a 0,575, significativo ao nível de 0,001). Não foi encontrada relação significativa entre idade e conhecimento financeiro, quando essa relação é testada na presença das demais variáveis.

Por fim, a segunda saída de regressão da Tabela 4 também revela que pessoas com maior renda, em comparação àquelas com menor renda, possuem maior segurança financeira mesmo mantendo-se constantes a orientação para o futuro, o conhecimento financeiro, a idade e o sexo (o coeficiente da variável renda é igual a 0,411, significativo ao nível de 0,001). No contexto desse modelo, idade e sexo não são preditores significantes de segurança financeira. A Figura 2 sintetiza os resultados dos testes das hipóteses deste estudo.

Figura 2 – Síntese dos testes das hipóteses do estudo

HIPÓTESE	RESULTADO
H1: Indivíduos mais (menos) orientados para o futuro apresentarão maior (menor) nível de segurança financeira.	Hipótese sustentada. O caminho <i>c'</i> da Figura 1 é estatisticamente significativo (vide saída da Tabela 4 – coeficiente da variável orientação para o futuro igual a 0,482, significativo ao nível de 0,001).
H2: Indivíduos com mais (menos) conhecimento financeiro apresentarão maior (menor) nível de segurança financeira.	Hipótese sustentada. O caminho <i>b</i> da Figura 1 é estatisticamente significativo (vide saída da Tabela 4 – coeficiente da variável conhecimento financeiro igual a 0,170, significativo ao nível de 0,001).
H3: O conhecimento financeiro é uma variável mediadora da relação entre orientação para o futuro e segurança financeira.	Hipótese sustentada. O caminho <i>ab</i> da Figura 1 é estatisticamente significativo (intervalo de confiança por <i>bootstrapping</i> de 0,010 a 0,056 e p-valor do teste de Sobel igual a 0,012).

Fonte: elaboração própria.

No que tange à renda, os resultados encontrados vão ao encontro de outras pesquisas que evidenciaram a relação desta variável com a gestão e o conhecimento financeiro. Há evidências de que indivíduos com mais recursos disponíveis, em comparação àqueles com renda mais baixa, possuem maior probabilidade de reportar o comportamento de poupança (Hilgert, Hogarth, & Beverly; 2003; Kennickell, Starr-McCluer, & Surette, 2003). Além disso, rendas mais baixas estão associadas a níveis mais elevados de endividamento, fluxo de renda instável e maior demanda de consumo reprimida (Lamounier & Souza, 2010), fatores que interferem diretamente na capacidade de formar reservas e, conseqüentemente, na segurança financeira.

O maior conhecimento financeiro dos homens também está em consonância com estudos anteriores que mostraram que a performance dos homens nestes testes é sutil, porém recorrentemente melhor do que a performance das mulheres (Lusardi & Mitchell, 2008; Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010; Smith & Stewart, 2008). Diferentemente da inexistência da relação entre idade e conhecimento

financeiro encontrada neste estudo, Lusardi *et al.* (2010) reportaram que jovens adultos, entre 23 e 28 de idade, apresentavam um nível baixo de conhecimento financeiro nas questões sobre taxa de juros, inflação e diversificação de riscos; assim como Scheresberg (2013) mostrou que indivíduos com idades entre 30 e 34 anos, de uma amostra na faixa de 25 a 34 anos, apresentavam quatro pontos percentuais a mais de probabilidade de responder corretamente às perguntas sobre inflação e diversificação de riscos.

Buscando evidência adicional de validade dos achados desta pesquisa, montou-se um modelo de regressão logística binária em que os mesmos preditores de ‘segurança financeira’ (quais sejam: orientação para o futuro, conhecimento financeiro, idade, sexo e renda) foram utilizados para explicar a variável resposta ‘possuir aplicação de previdência privada’ (0: respondente não possui aplicação de previdência privada; 1: respondente possui aplicação de previdência privada). As estatísticas de ajuste do modelo são oferecidas na Tabela 5.

Tabela 5 – Modelo de regressão logística binária para explicar a posse de aplicação em previdência privada

Variável resposta		Valor	Contagem
Você possui previdência privada?		1 (sim)	105 (Evento)
		0 (não)	273
		Total	378

Preditor	Coefficiente	Valor-p	Razão de Chance	LC. 95% inf.	LC. 95% sup.
Constante	-1,418				
Orientação para o futuro	0,196	0,122 ^a	1,217	0,947	1,564
Conhecimento financeiro	0,437	0,002	1,548	1,164	2,058
Idade	0,358	0,003	1,431	1,126	1,818
Sexo (<i>dummy</i>)	0,269	0,332 ^a	1,309	0,762	2,246
Renda (<i>dummy</i>)	0,659	0,012	1,932	1,158	3,223

Fonte: elaboração própria.

(^a): em função da multicolinearidade, os coeficientes das variáveis orientação para o futuro e sexo tornam-se significantes (valores-p de 0,007 e 0,015, respectivamente) na ausência dos demais preditores do modelo.

Entende-se que a posse de aplicação em previdência privada represente um comportamento alinhado à maior segurança financeira. A partir do sinal dos coeficientes das variáveis preditoras do modelo (Tabela 5), percebe-se que, quanto mais orientados para o futuro, maior o conhecimento financeiro, maior a idade e maior a renda, maior é a probabilidade de que o indivíduo possua aplicação em previdência privada. Homens, em comparação às mulheres, possuem maior probabilidade de posse de previdência privada. Estes achados estão em linha com os resultados descritos anteriormente. Recomendam-se, no entanto, estudos adicionais específicos para a compreensão do comportamento de compra de produtos de previdência privada para que as evidências aqui oferecidas possam ser corroboradas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal objetivo deste estudo foi avaliar a relação entre conhecimento financeiro e a orientação para o futuro no nível de segurança financeira pessoal. A revisão da literatura permitiu a formulação de três hipóteses, as quais foram corroboradas pelas análises dos resultados. A análise da orientação no tempo mostrou que indivíduos mais voltados para o futuro apresentaram níveis mais elevados de segurança financeira pessoal, confirmando a hipótese H1. A capacidade do indivíduo de projetar sua vida financeira no longo prazo mostra-se um fator relevante para sua decisão de abdicar do consumo no presente e formar reservas que lhe darão maior segurança financeira para enfrentar situações de emergência e para se manter durante a aposentadoria, em consonância com pesquisas anteriores (Joireman et al., 2005; Lusardi, 1999).

Ainda em linha com estudos precedentes (Hastings, Mitchell, & Chyn, 2011; Lusardi & Mitchell, 2014), indivíduos com níveis mais elevados de conhecimento financeiro também apresentaram maior nível de segurança financeira, o que suporta a hipótese H2. Neste sentido, o conhecimento financeiro também cumpriu um papel de mediação na relação entre as variáveis de orientação para o futuro e segurança financeira, sustentando, por fim, a hipótese H3. A identificação da mediação representa uma contribuição de natureza teórica relevante, na medida em que lança luz sobre o fato de que um aspecto de natureza psicológica, a orientação para o futuro, tem não apenas um efeito direto sobre comportamentos que levam à maior segurança financeira, mas também um efeito indireto sobre a segurança financeira por meio do (maior) conhecimento financeiro. Se por um lado o endividamento e a inadimplência estão associados

ao materialismo, ao baixo autocontrole e à baixa educação financeira (Ponchio & Aranha, 2008; Hennigen, 2010), o presente estudo permite inferir que o comportamento de poupança está associado à orientação para o futuro e à busca por conhecimento financeiro, sendo que tais variáveis se relacionam em um efeito de mediação aumentando a segurança financeira dos indivíduos.

Baixas taxas de poupança tornam as famílias mais vulneráveis financeiramente (Banco Mundial, 2017). As análises deste trabalho contribuem para a formação de programas de educação financeira, uma vez que suas conclusões apontam a relevância da orientação temporal na decisão de poupar. Em linhas gerais, os resultados mostram que é profícuo fazer com que as pessoas projetem sua vida no longo prazo, pois esta inclinação para o futuro tende a aumentar o interesse pelo conhecimento em finanças e, por consequência, gerar uma segurança financeira individual maior. Tais implicações fazem sentido para os programas de educação financeira desenvolvidos por escolas, bancos e outras instituições. A correlação entre as variáveis sociodemográficas sexo e renda familiar em relação às variáveis de conhecimento financeiro e segurança financeira pessoal suscitam a possibilidade de uma demanda por abordagens distintas para mulheres e indivíduos com rendas mais baixas. Mitchell e Lusardi (2015) afirmaram que programas de educação financeira podem ser mais bem-vindos entre as mulheres, uma vez que elas além de apresentarem menor nível de conhecimento financeiro, estão mais propensas que os homens a assumir que não sabem uma resposta.

Por fim, vale ressaltar que o presente estudo possui a limitação de ter trabalhado com a variável de segurança financeira declarada pelos próprios participantes, ao invés de contemplar dados reais. Novos estudos, por exemplo apoiados por instituições financeiras, podem explorar com autorização dos clientes os dados reais de poupança, investimento e aposentadoria privada. Outra possibilidade interessante de desenvolvimento seria a realização de experimentos manipulando as variáveis de orientação para o futuro e conhecimento financeiro. Vale ressaltar que há declarada dificuldade de manipular características individuais tais como conhecimento financeiro e orientação temporal; no entanto, há exemplos de estudos experimentais bem-sucedidos que envolveram construtos semelhantes (ver Meier & Sprenger, 2013 e Dholakia *et al.*, 2016). Experimentos nesta linha, além de testar novamente as hipóteses do presente trabalho, examinam a possibilidade de treinamento dos indivíduos nestes fatores, com o objetivo de direcionar a elaboração de futuros programas de educação financeira.

REFERÊNCIAS

- Anderloni, L., Bacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284-296.
- Banco Central do Brasil. (2015). *Relatório de Inclusão Financeira*, n. 3. Brasília, DF.
- Banco Mundial. (2017). Saving for old age. *Policy Research Working Paper*, 7693.
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3), 435-465.
- Brounen, D., Koedijk, K. G., & Pownall, R. A. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of International Money and Finance*, 69, 95-107.
- Browning, M., & Crossley, T. F. (2001). The life-cycle model of consumption and saving. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 3-22.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: a conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Bruhn, M., de Souza Leão, L., Legovini, A., Marchetti, R., & Zia, B. (2013). The impact of high school financial education: Experimental evidence from Brazil. *World Bank Policy Research Working Paper* 6723.
- Calvet, L. E., Campbell, J. Y., & Sodini, P. (2009). Measuring the financial sophistication of households. *American Economic Association*, 99(2), 393-398.
- Dholakia, U., Tam, L., Yoon, S., & Wong, N. (2016). The ant and the grasshopper: understanding personal saving orientation of consumers. *Journal of Consumer Research*, 43(1), 134-155.
- Fernandes, D., Lynch Jr., J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behavior. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Fry, T. R., Mihajilo, S., Russell, R., & Brooks, R. (2008). The factors influencing saving in a matched savings program: Goals, knowledge of payment instruments, and other behavior. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(2), 234-250.
- Gaudecker, H., (2015). How does household portfolio diversification vary with financial literacy and financial advice? *The Journal of Finance*, 70(2), 489-507.
- Hastings, J., Mitchell, O., & Chyn, E. (2011). Financial Literacy and Pension Fund Fees. TIAA - CREF Institute. Disponível em: <http://www.tiaa-crefinstitute.org/pdf/research/trends/_issues/ti_financialpension0211.pdf>. Acesso em: 10 de setembro de 2017.
- Haws, K. L., Bearden, W. O., & Nenkov, G. Y. (2012). Consumer spending self-control effectiveness and outcome elaboration prompts. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(5), 695-710.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis*. New York: The Guilford Press, 507 p.
- Hennigen, I. (2010). Superendividamento dos consumidores: uma abordagem a partir da Psicologia Social. *Revista Mal Estar e Subjetividade*, 10(4), 1173-1202.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.
- Howlett, E., Kees, J., & Kemp, E. (2008). The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in long-term financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 223-242.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2016). Breve análise da evolução da mortalidade no Brasil: Tábuas Completas de Mortalidade do Brasil – 2016. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/populacao/9126-tabuas-completas-de-mortalidade.html?&t=downloads>>. Acesso em: 30 de agosto de 2017.
- Joireman, J., Kees, J., & Sprott, D. (2010). Concern with immediate consequences magnifies the impact of compulsive buying tendencies on college students' credit card debt. *Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 155-178.

- Joireman, J., Sprott, D. E., & Spangenberg, E. R. (2005). Fiscal responsibility and the consideration of future consequences. *Personality and individual differences*, 39(6), 1159-1168.
- Karlan, D. (2016) Committed to savings: Using behavioral economics to motivate members. Traduzido e reimpresso no *Guia de Economia Comportamental e Experimental*, 1ª edição, p.104-109. Disponível em: <<http://www.economicomportamental.org/guia-economia-comportamental.pdf>>. Acesso em: 15 de setembro de 2017.
- Kennickell, A. B., Starr-McCluer, M., & Surette, B. J. (2003). Recent changes in US family finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*.
- Knoll, M. A., & Houts, C. R. (2012). The financial knowledge scale: An application of item response theory to the assessment of financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 381-410.
- Lamounier, B., & Souza, A. (2010). A classe média brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade. Rio de Janeiro/Brasília, DF: Elsevier/CNI.
- Lee, S. L., Park, M. H., & Montalto, C. P. (2000). The effect of family life cycle and financial management practices on household saving patterns. *International Journal of Human Ecology*, 1(1), 79-93.
- Lindell, M. K., & Whitney, D. J. (2001). Accounting for common method variance in cross-sectional research designs. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 114-121.
- Loewenstein, G., Read, D., & Baumeister, R. F. (Eds.). (2003). *Time and decision: Economic and psychological perspectives of intertemporal choice*. New York: Russell Sage Foundation.
- Lusardi, A. (1999). Information, expectations, and savings for retirement. *Behavioral dimensions of retirement economics*, 81, 115.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98, 413-417.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.
- Meier, S., & Sprenger, C. D. (2013). Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 159-174.
- Mick, D. G. (1996). Are studies of dark side variables confounded by socially desirable responding? The case of materialism. *Journal of Consumer Research*, 23(2), 106-119.
- Mitchell, O. S., & Lusardi, A. (2015). Financial literacy and economic outcomes: Evidence and policy implications. *The Journal of Retirement*, 3(1), 107-114.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: *An interpretation of cross-section data*. Franco Modigliani, 1.
- Nepomuceno, M. V., & Laroche, M. (2015). The impact of materialism and anti-consumption lifestyles on personal debt and account balances. *Journal of Business Research*, 68(3), 654-664.
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J., Jr. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), forthcoming <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>.
- OECD. (2015). OECD/INFE toolkit to measure financial literacy and inclusion. Disponível em: <<http://www.oecd.org/finance/>>. Acesso em: 17 de setembro de 2017.
- Partchev, I. (2010). irtoys: Simple interface to the estimation and plotting of IRT models. [Software] R package. Disponível em: <http://CRAN.R-project.org/package=irtoys>
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. In: *The Role of Constructs in Psychological and Educational Measurement*, H. I. Braun, D. N. Jackson, and D. E. Wiley, (Eds.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 49-69.
- Podsakoff, P. M., & Organ, D. W. (1986). Self-reports in organizational research: Problems and prospects. *Journal of Management*, 12(4), 531-44.

- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology, 88*(5), 879-903.
- Ponchio, M. C., & Aranha, F. (2008). Materialism as a predictor variable of low income consumer behavior when entering into installment plan agreements. *Journal of Consumer Behaviour, 7*(1), 21-34.
- Rabinovich, A., & Webley, P. (2007). Filling the gap between planning and doing: Psychological factors involved in the successful implementation of saving intention. *Journal of Economic Psychology, 28*(4), 444-461.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs, 44*(2), 276-295.
- Rolison, J. J., Hanoch, Y., & Wood, S. (2017). Saving for the future: Dynamic effects of time horizon. *Journal of Behavioral and Experimental Economics, 70*, 47-54.
- Scheresberg, C. B. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. *Numeracy, 6*(2), 5.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic inquiry, 26*(4), 609-643.
- Smith, B. A., & Stewart, F. (2008). Learning from the experience of Organization for Economic Co-operation and Development countries: Lessons for policy, programs, and evaluations. *Overcoming the Saving slump: How to increase the effectiveness of financial education and saving programs*, 345.
- SPC BRASIL (2015). Um terço dos brasileiros não tem poupança para realizar sonhos. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/pesquisas/559>>. Acesso em: 12 de outubro de 2017.
- SPC BRASIL (2017). Quatro em cada dez jovens brasileiros não se preparam para a aposentadoria, mostram SPC Brasil e CNDL. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/2499>>. Acesso em: 12 de outubro de 2017.
- Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S., & Edwards, C. S. (1994). The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior. *Journal of personality and social psychology, 66*(4), 742.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. WW Norton & Company.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy, 112*(S1), S164-S187.
- Tourangeau, R., & Yan, T. (2007). Sensitive questions in surveys. *Psychological Bulletin, 133*(5), 859-83.
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1271-1288.

APÊNDICE A

Escala de orientação para o futuro

[OF_01] Antes de comprar algo, eu analiso cuidadosamente se vou conseguir pagar.

[OF_02] Eu procuro viver para o presente e deixar o amanhã se resolver.

[OF_03] Eu acho mais satisfatório gastar dinheiro do que poupá-lo para o longo prazo.

[OF_04] Eu estabeleço metas financeiras de longo prazo e me esforço para alcançá-las.

[OF_05] O dinheiro existe para ser gasto.

Questões para mensurar conhecimento financeiro

[CF_01] Suponha que você tenha R\$ 100 em uma conta de poupança e a taxa de juros seja de 6% ao ano. Caso você mantenha o dinheiro nessa conta, após 5 anos quanto você acha que será o saldo: [mais que R\$ 112; menos que R\$ 112; R\$ 106; não sei]

[CF_02] Imagine que a taxa de juros em sua conta poupança seja de 6% ao ano e a inflação seja de 8% ao ano. Após 1 ano, quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro nesta conta? [exatamente o que consigo comprar hoje; mais do que compro hoje; menos do que compro hoje; não sei]

[CF_03] Suponha que um amigo herde R\$ 10.000 hoje e o irmão dele herde R\$ 10.000 daqui a três anos. Quem é mais rico por causa da herança? [há empate; o irmão dele; seu amigo; não sei]

[CF_04] Se a taxa de juros sobe, o que deve acontecer com os preços de títulos públicos pré-fixados? [cairão; continuarão iguais; subirão; não sei]

[CF_05] Normalmente, qual ativo exhibe as maiores flutuações de valor ao longo do tempo? [poupança; renda fixa; ações; não sei]

[CF_06] Quando um investidor distribui seu dinheiro entre diferentes ativos, faz o risco de perder dinheiro: [diminuir; aumentar; não sei]

[CF_07] Suponha que você deve R\$ 3.300 em seu cartão de crédito. Você paga uma parcela mínima de R\$ 300 cada mês. A uma taxa de juros de 10% ao mês, quantos anos levaria para eliminar essa dívida? [menos de um ano; cerca de dois anos; a dívida nunca será paga; não sei]

[CF_08] A compra de ações de uma empresa geralmente fornece um retorno mais seguro do que um fundo mútuo de ações. [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_09] Títulos de renda fixa são normalmente mais arriscados do que ações. [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_10] Os preços de imóveis no Brasil nunca diminuem. [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_11] Um fundo mútuo combina o dinheiro de muitos investidores para comprar uma variedade de ações, e não uma única ação. [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_12] Existem limites de contribuição anuais sobre a quantidade que se pode deduzir do imposto de renda para aplicar em previdência privada (PGBL). [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_13] Ao completar 70 anos de idade, uma pessoa é obrigada a retirar pelo menos parte de sua aplicação em previdência privada (PGBL). [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_14] Se você investir R\$ 1000 em um fundo de ações, é possível haver menos de R\$ 1000 quando você retirar seu dinheiro. [verdadeira; falsa; não sei]

[CF_15] Uma hipoteca de 15 anos normalmente requer pagamentos mensais mais elevados do que uma hipoteca de 30 anos, mas o total de juros pagos ao longo da vida do empréstimo será menor. [verdadeira; falsa; não sei]

Questões para mensurar segurança financeira

[SEG_FIN_01] Normalmente, quanto da sua renda você consegue poupar? [0: não consigo poupar; 1: até 10%; 1,5: entre 10% e 20%; 2: entre 20% e 30%; 3: entre 30% e 40%; 4: mais que 40%; não sei; não quero responder]

[SEG_FIN_02] Caso você perdesse sua renda atual, por quanto tempo você conseguiria pagar suas contas com seu próprio dinheiro? [0: até um mês; 1: entre 1 e 3 meses; 2: entre 3 e 6 meses; 3: entre 6 meses e um ano; 4: entre 1 ano e 2 anos; 5: mais que 2 anos; não sei; não quero responder]

[SEG_FIN_03] Qual das alternativas abaixo melhor descreve o seu hábito de poupar? [1: “não costumo poupar, frequentemente gasto o equivalente ou mais que a minha renda”; 2: “poupo a quantia que sobra no fim do mês – não tenho um planejamento regular”; 3: “consigo poupar regularmente porque separo um valor específico todos os meses”; “não sei”; “não quero responder”]

[SEG_FIN_04] Quais desses investimentos você possui atualmente? Você pode assinalar mais de uma alternativa. [lista incluindo poupança, renda fixa, ações, previdência privada...] Pontuação: 0: nenhuma das opções; 1: apenas uma das opções; 2: ao menos duas opções.