

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - CCSA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - GADM**

ADRIENNY SILVA BEZERRA

**Planejamento Financeiro de Longo Prazo e Vieses Comportamentais: Uma Análise da
Intenção de Adesão de Jovens Universitários a Produtos Financeiros**

**JOÃO PESSOA
2026**

ADRIENNY SILVA BEZERRA

**Planejamento Financeiro de Longo Prazo e Vieses Comportamentais: Uma Análise da
Intenção de Adesão de Jovens Universitários a Produtos Financeiros**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba - UFPB.

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Pilar da Silva Júnior

JOÃO PESSOA

2026

**Catálogo na publicação Seção de
Catálogo e Classificação**

B574p Bezerra, Adrienny Silva.

Planejamento financeiro de longo prazo e vieses comportamentais: uma análise da intenção de adesão de jovens universitários a produtos financeiros / Adrienny Silva Bezerra. - João Pessoa, 2026.
56 f. : il.

Orientação: Cláudio Pilar da Silva Júnior.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Educação financeira. 2. Finanças pessoais. 3. Planejamento financeiro. 4. Vieses comportamentais. 5. Produto financeiro de longo prazo. 6. Geração Z. I. Silva Júnior, Cláudio Pilar da. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 005(043)

ADRIENNY SILVA BEZERRA

**Planejamento Financeiro de Longo Prazo e Vieses Comportamentais: Uma Análise da
Intenção de Adesão de Jovens Universitários a Produtos Financeiros**

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso
do Bacharelado em Administração

Área da pesquisa: educação financeira, finanças pessoais, planejamento financeiro,
comportamento do consumidor e economia comportamental

Data de aprovação:

Banca Examinadora:

Documento assinado digitalmente
 **CLAUDIO PILAR DA SILVA JUNIOR**
Data: 07/08/2026 20:26:47-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Cláudio Pilar da Silva Júnior
Orientador

Documento assinado digitalmente
 **ROSIVALDO DE LIMA LUCENA**
Data: 08/08/2026 05:10:09-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena

Documento assinado digitalmente
 **ISABELA DE ARAUJO BERNARDO DOS SANTOS**
Data: 08/08/2026 09:11:15-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profa. Me. Isabela de Araújo Bernardo dos Santos

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pela presença constante ao longo das minhas caminhadas e pela força que encontrei nos momentos em que mais precisei seguir em frente.

Durante muitos anos, sonhei com este momento. Todas as vezes que eu passava em frente à Universidade Federal da Paraíba, imaginava como seria estudar aqui. Entrar na UFPB representou muito mais do que conquistar uma vaga em uma universidade pública, significou desafiar limites que pareciam ter sido definidos antes mesmo de eu poder escolher o meu próprio caminho. Hoje, concluir esta etapa é a prova de que a origem não determina o destino.

À minha mãe, Adriana, deixo minha mais profunda gratidão. Você é tudo para mim. Mesmo diante de tantos desafios, nunca deixou de ser a minha base, minha proteção e força quando me faltava coragem. Você quem me ensinou a sonhar grande, a acreditar que eu poderia ir além das circunstâncias e a não desistir dos meus sonhos. Seu amor, seu apoio e sacrifícios silenciosos estão presentes em cada conquista da minha vida. Se hoje chego até aqui, é porque nunca caminhei sem você.

Aos meus amigos Anna Maria, Danilo e Kaique, que fizeram parte da construção da pessoa que sou. Nos tornamos irmãos. Kaique, sua partida deixou um vazio impossível de preencher, mas também de muitas lembranças impossíveis de apagar. Levo comigo nossas histórias, nossas risadas e a certeza de que algumas amizades permanecem mesmo quando a vida muda os seus caminhos.

À Eloize, que a graduação colocou em meu caminho e a vida transformou em amor, minha companheira de vida. Crescemos juntas em meio às descobertas, aos desafios e às incertezas que acompanham a entrada da vida adulta. Compartilhamos sonhos, aprendizados, conquistas e, também, os momentos difíceis, mas sempre se fortalecendo para seguirmos em frente. Sou extremamente grata por ter dividido essa jornada com você.

Ao meu irmão, Gilverson, por ser presença, acolhimento e apoio nos momentos em que mais precisei. Nossa irmandade é uma das certezas mais valiosas que carrego comigo.

Ao meu orientador, pela confiança, pelos ensinamentos e pela condução deste trabalho, foi fundamental para a conclusão desta etapa.

Por fim, agradeço a todos que fizeram parte da minha história. Nenhuma conquista é construída sozinho. Cada gesto de apoio, cada palavra de incentivo e cada presença ao longo dessa jornada, foi importante. Hoje, celebro esta realização com a certeza de que ela também pertence a todos aqueles que acreditaram em mim.

RESUMO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso analisa a influência dos vieses comportamentais e dos hábitos de planejamento financeiro na adesão de jovens universitários a produtos financeiros de longo prazo. A pesquisa, de natureza quantitativa e caráter exploratório, foi conduzida por meio de um *survey* com 150 discentes do Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Os dados foram analisados utilizando estatística descritiva e testes não paramétricos (Teste U de Mann-Whitney).

Os resultados indicam que, embora a quase totalidade dos estudantes (92,0%) reconheça a importância do planejamento financeiro futuro, a adesão efetiva a produtos de longo prazo é baixa (60,7% não possuem nenhum produto). A limitação de renda emergiu como a principal barreira objetiva (37,3%), combinada à falta de conhecimento prático (25,3%) e ao impacto implícito do viés do presente. No entanto, a análise comparativa revelou que o grupo de estudantes que possui produtos de longo prazo apresenta níveis estatisticamente superiores de conhecimento técnico (diferenciação de investimentos, compreensão de juros compostos e risco), proatividade na busca de informações e hábitos mais estruturados de poupança, reserva de emergência e definição de metas. Conclui-se que o fortalecimento da adesão de jovens a investimentos de longo prazo exige a combinação de letramento financeiro prático, simplificação das soluções de mercado e desconstrução de vieses comportamentais.

Palavras-chave: Educação financeira; Finanças pessoais; Planejamento financeiro; Vieses comportamentais; Produtos financeiros de longo prazo; Geração Z.

ABSTRACT

This undergraduate thesis analyzes the influence of behavioral biases and financial planning habits on young university students' adherence to long-term financial products. The study was designed as an exploratory quantitative research and it was conducted through a survey applied to 150 students from the Center of Applied Social Sciences (CCSA) at the Federal University of Paraíba (UFPB). The data were analyzed using descriptive statistics and non-parametric tests (Mann-Whitney U Test).

The results show that although almost all students (92.0%) acknowledge the importance of future financial planning, effective adherence to long-term products is low, with 60.7% not owning any product. Income constraints emerged as the main objective barrier (37.3%),

combined with a lack of practical financial knowledge (25.3%) and the implicit impact of present bias. However, comparative analysis revealed that the group of students owning long-term financial products presents statistically higher levels of technical knowledge (investment differentiation, comprehension of compound interest, and risk), proactivity in searching for financial information, and more structured habits regarding saving, emergency reserves, and goal setting. The study concludes that increasing young adults' adherence to long-term investments requires a combination of practical financial literacy, market solution simplification, and the deconstruction of behavioral biases.

Keywords: Financial education; Personal finances; Financial planning; Behavioral biases; Long-term financial products; Generation Z.

Keywords: Financial education; Personal finances; Financial planning; Behavioral biases; Long-term financial products; Generation Z.

LISTA DE SIGLAS

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico)

SUSEP: Superintendência de Seguros Privados

B3: Bolsa, Brasil, Balcão (Bolsa de Valores do Brasil)

CVM: Comissão de Valores Mobiliários

IBMEC: Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Caracterização sociodemográfica dos participantes (n=150)

Tabela 2. Experiência prévia dos participantes com educação financeira (n = 150)

Tabela 3. Distribuição das respostas sobre os hábitos de planejamento financeiro dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n = 150)

Tabela 4: Distribuição das respostas sobre conhecimento financeiro dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n=150)

Tabela 5. Grau de conhecimento dos universitários sobre produtos financeiros voltados ao planejamento financeiro de longo prazo (n = 150)

Tabela 6: Distribuição das respostas referentes aos vieses comportamentais relacionados às decisões financeiras dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n=150)

Tabela 7. Distribuição dos produtos financeiros de longo prazo informados pelos universitários (n = 150)

Tabela 8. Comparação das respostas referentes ao conhecimento financeiro, hábitos de planejamento financeiro e vieses comportamentais entre universitários que possuem e não possuem produtos financeiros de longo prazo (n = 150)

Tabela 9. Distribuição dos produtos financeiros informados pelos universitários (n = 150)

Tabela 10. Categorização das sugestões apresentadas pelos universitários para promoção da educação financeira (n = 44)

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1. Finanças Pessoais e Planejamento Financeiro.....	16
2.2. Produtos Financeiros de Longo Prazo.....	18
2.3. Finanças e Vieses Comportamentais.....	22
3. METODOLOGIA DA PESQUISA.....	25
4. RESULTADOS.....	28
5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	38
5.1. Perfil Socioeconômico e Hábitos de Planejamento Financeiro dos Jovens do CCSA	38
5.2. Nível de Conhecimento e Familiaridade com Produtos Financeiros de Longo Prazo.....	39
5.3. A Influência dos Vieses Comportamentais na Tomada de Decisão Financeira.....	40
5.4. Fatores Determinantes para Adesão e Não Adesão a Produtos de Longo Prazo.....	42
5.5. Estratégias e Recomendações para o Estímulo ao Planejamento Financeiro de Longo Prazo.....	43
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	45
REFERÊNCIAS.....	48

1. INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização do Tema e Problema de Pesquisa

O planejamento financeiro de longo prazo compreendido como aquele focado na formação patrimonial, no alcance de objetivos intertemporais e na garantia da segurança financeira em horizontes estendidos, como a preparação para a aposentadoria (Banco Central do Brasil, 2025) tem ganhado maior relevância no contexto atual, em razão do aumento da expectativa de vida, das mudanças no mercado de trabalho e das incertezas relacionadas à previdência pública. Nesse cenário, a *Organization for Economic Co-operation and Development*, OECD (2023) destaca que o desenvolvimento de competências financeiras é essencial para que os indivíduos possam tomar decisões capazes de assegurar seu bem-estar financeiro a longo prazo.

Nesse contexto, os jovens estão atribuindo cada vez mais cedo a responsabilidade por suas escolhas financeiras, passando a lidar precocemente com decisões relacionadas ao consumo, à poupança e aos investimentos. Uma pesquisa publicada recentemente pelo Serasa (2024), realizada pelo Instituto Opinion Box, revelou que 55% dos jovens brasileiros da Geração Z (18 a 29 anos) já são os principais responsáveis por suas próprias finanças, indicando uma postura mais ativa e autônoma na gestão do orçamento pessoal. Embora os jovens estejam assumindo seus próprios recursos, não significa necessariamente que estejam desenvolvendo comportamentos voltados ao planejamento de longo prazo. É comum que as decisões financeiras sejam direcionadas para atender as demandas de desejos mais imediatos, dificultando a formação de reservas e a construção de patrimônio.

Sob a ótica das finanças comportamentais, esse comportamento ocorre porque a tomada de decisão humana nem sempre segue uma lógica estritamente racional, sendo frequentemente afetada por vieses cognitivos e heurísticos (Kahneman; Tversky, 1979; Simon, 1991). Entre esses fatores psicológicos, destaca-se o viés do presente, no qual o indivíduo tende a priorizar o consumo ou a gratificação imediata em detrimento do benefício financeiro futuro (Laibson, 1997; Cheung; Tymula; Wang, 2022). Ademais, vieses como a aversão à perda e o excesso de confiança distorcem a percepção individual sobre os riscos e retornos, levando muitos jovens a postergar ou evitarem compromissos com produtos de investimentos de longo prazo (Kahneman, 2012; Lima, 2020). Nesse sentido, o planejamento financeiro não depende exclusivamente da renda disponível, mas também de hábitos e atitudes relacionadas à gestão dos recursos, que exercem papel importante na construção da segurança financeira futura (Schuabb; França, 2020).

Nesse contexto, o planejamento financeiro deixa de ser apenas um instrumento de controle de gastos e passa a representar um processo estratégico voltado à construção patrimonial, à realização de objetivos futuros, à manutenção da estabilidade financeira e ao bem-estar na aposentadoria ao longo da vida. Segundo Schuabb e França (2020), o planejamento financeiro estabelece uma estratégia essencial para a construção da autonomia e da segurança financeira de um indivíduo.

Além disso, o gerenciamento adequado dos recursos financeiros envolve práticas como controle de gastos, formação de reservas, realização de investimentos e a utilização de produtos financeiros voltados ao longo prazo. Essas ações contribuem para uma vida financeira mais equilibrada e sustentável. Entretanto, apesar da crescente autonomia financeira observada entre os jovens, muitos ainda enfrentam dificuldades na gestão dos seus recursos, reforçando a importância da educação financeira nesse processo (Silva; Santos; Souza, 2025).

No contexto das finanças pessoais, os produtos financeiros de longo prazo são importantes para o planejamento e o alcance de objetivos futuros. Entre eles, destacam-se os consórcios e os planos de previdência complementar, que permitem a organização gradual dos recursos, a aquisição planejada de bens, a formação de reservas e a preparação para a aposentadoria. Nesse sentido, o planejamento financeiro deve considerar metas de longo prazo, contribuindo para maior segurança financeira ao longo da vida (Banco Central do Brasil, 2025). De forma complementar, a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) destaca que a educação financeira auxilia os consumidores na compreensão dos produtos e serviços disponíveis, favorecendo decisões mais conscientes e alinhadas aos seus objetivos financeiros (SUSEP, 2022).

Além da disponibilidade desses instrumentos, é fundamental que os indivíduos possuam conhecimentos financeiros que lhes permitam compreender o funcionamento e suas características para utilizar de forma mais adequada. Em vista disso, a educação financeira desempenha um papel importante ao promover maior consciência sobre a relevância do planejamento de longo prazo e da adoção de estratégias voltadas à proteção patrimonial e à realização de objetivos posteriores. Conforme destaca Shappell *et al.* (2018), o acesso às informações financeiras pode contribuir para decisões mais conscientes e para uma gestão mais eficiente dos recursos ao correr da vida.

De acordo com a Superintendência de Seguros Privados, Susep (2023), os produtos financeiros voltados à proteção e ao planejamento financeiro contribuem para que os

indivíduos administrem riscos e organizem seus recursos de forma mais consciente. Sobretudo esse estudo, consideram-se produtos financeiros de longo prazo comercializados pelas instituições bancárias tais como: os planos de previdência privada, os consórcios, os seguros de vida, o tesouro direto e os fundos de investimentos.

Esses instrumentos apresentam finalidades distintas, mas complementares: a previdência privada favorece a formação de reservas para objetivo futuros, especialmente a aposentadoria; os consórcios possibilitam a aquisição planejada de bens; os seguros de vida resgatáveis que oferecem proteção financeira aos beneficiários diante de eventos previstos em contrato e formação de reserva; o tesouro direto permite a aplicação em títulos públicos com diferentes objetivos e horizontes de investimentos; e os fundos de investimento reúnem recursos de diversos investidores para aplicação de uma carteira diversificada de ativos. Assim, embora existam outros investimentos e de formação patrimonial, os produtos aqui selecionados se destacam por estarem amplamente disponíveis no ambiente bancário brasileiro e por serem frequentemente utilizados no planejamento financeiro de longo prazo.

Apesar da significância destes produtos, observa-se que ainda existe resistência por parte do público jovem em aderir a produtos financeiros de longo prazo, mesmo quando há o reconhecimento de sua importância para o planejamento futuro. À vista disso, essa dificuldade pode estar associada não apenas ao nível de educação financeira, mas também a fatores comportamentais e cognitivos que influenciam as decisões econômicas de um indivíduo.

Em estudo realizado com 697 adolescentes chineses, Cheung, Tymula e Wang (2022) identificaram a presença do viés do presente, caracterizado pela preferência por recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros. Segundo estes autores, esse comportamento influencia as escolhas intertemporais dos indivíduos e pode comprometer decisões relacionadas à poupança, aos investimentos e à adesão a produtos financeiros voltados ao planejamento de longo prazo.

Diante desse contexto, observa-se que, embora os jovens assumam cada vez mais cedo a responsabilidade por suas finanças, ainda há uma baixa adesão aos produtos financeiros voltados ao planejamento de longo prazo. Considerando a importância desses instrumentos para a construção do patrimônio e segurança financeira, surge o seguinte problema de pesquisa: **quais fatores influenciam as decisões de investimentos de longo prazo de indivíduos da geração Z?**

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo geral

A partir dessa problemática, o objetivo geral deste estudo é:

- Verificar de que forma os vieses comportamentais e os hábitos de planejamento financeiro influenciam a adesão dos jovens aos produtos financeiros de longo prazo.

1.2.2. Objetivos específicos

- a) Identificar os hábitos de planejamento financeiro dos estudantes dos cursos de graduação do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB;
- b) Analisar o nível de conhecimento destes jovens sobre produtos financeiros voltados ao planejamento financeiro de longo prazo;
- c) Investigar a influência de vieses comportamentais, como o viés do presente, a aversão à perda e o excesso de confiança, na tomada de decisão financeira dos jovens;
- d) Identificar os fatores que favorecem ou dificultam a adesão a produtos financeiros de longo prazo destes estudantes do CCSA;
- e) Discutir estratégias que possam estimular o planejamento financeiro de longo prazo entre os jovens citados.

1.3. Justificativa

A relevância deste estudo tem relação com a necessidade de compreender como os jovens se relacionam com o planejamento financeiro e com os instrumentos disponíveis no sistema financeiro. Considerando que as decisões financeiras nem sempre são realizadas de forma racional e consciente, torna-se importante analisar como os aspectos comportamentais podem afetar o interesse de consumo de produtos financeiros voltados ao planejamento futuro. Dessa forma, a compreensão desses fatores pode contribuir para a ampliação das discussões sobre planejamento financeiro e finanças comportamentais entre os jovens, público que se encontra em uma fase importante de formação de hábitos e tomada de decisões econômicas.

Além disso, a juventude é um período decisivo de muita importância para a consolidação de comportamentos financeiros que podem impactar a vida econômica dos indivíduos no longo prazo. As escolhas realizadas nessa fase, relacionadas ao consumo, à

poupança e à utilização de produtos financeiros, tendem a influenciar a construção da segurança financeira futura. Nesse contexto, Pabis e Silva (2024) destacam que o conhecimento financeiro constitui um fator importante para os níveis de alfabetização financeira entre universitários, reforçando a importância de compreender os fatores que influenciam o comportamento financeiro dos jovens.

Do ponto de vista prático, os resultados poderão auxiliar instituições financeiras e de ensino e programas de educação financeira na elaboração de estratégias voltadas ao incentivo de hábitos financeiros mais conscientes e sustentáveis. Além disso, o estudo oferece uma contribuição para a produção de conhecimento acerca da relação entre o planejamento financeiro, o comportamento dos jovens consumidores e a adesão a produtos financeiros de longo prazo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Finanças Pessoais e Planejamento Financeiro

As finanças pessoais fazem referência a um conjunto de decisões e atitudes relacionadas à administração dos recursos financeiros ao longo do ciclo da vida. Nesse contexto, o planejamento financeiro envolve a obtenção de objetivos, análise da situação atual e projeções para o alcance dessas metas que podem ser de curto, médio ou longo prazo. Gitman (2010) define planejamento financeiro como um processo sistemático de projeção de resultados, análise de recursos e definição de metas, no contexto organizacional. Embora direcionado à empresas, o conceito pode ser adaptado à realidade das finanças pessoais, na medida que o indivíduo também necessita planejar suas receitas, despesas e objetivos futuros de acordo com suas necessidades.

O planejamento financeiro é o elemento central nesse processo do controle das finanças pessoais, pois permite organizar ou reorganizar receitas, despesas, investimentos, como também produtos que fazem a proteção patrimonial de forma estruturada. Todos esses elementos colaboram para uma formação de patrimônio bem estruturada. A construção patrimonial de longo prazo exige disciplina financeira, capacidade de planejamento e disposição para assumir níveis de risco compatíveis com os objetivos financeiros estabelecidos.

Nesse contexto, o planejamento de longo prazo desempenha um papel fundamental na construção da segurança financeira, pois permite que os indivíduos direcionem suas decisões presentes para os objetivos futuros, como a aquisição de patrimônio, constituição de reservas financeiras e aposentadoria.

A efetividade desse planejamento está relacionada à compreensão do valor do dinheiro no tempo, conceito que parte do princípio de que uma quantia disponível hoje possui valor superior à mesma quantia recebida no futuro, devido à sua capacidade de gerar rendimentos ao longo do tempo. Dessa forma, decisões relacionadas à poupança e aos investimentos devem considerar não apenas os valores monetários envolvidos, mas também o horizonte temporal e os efeitos dos juros compostos sobre a acumulação patrimonial.

Para Assaf Neto (2014), decisões financeiras racionais consideram riscos, retorno e valor do dinheiro no tempo, em especial para os investimentos de longo prazo. Entretanto, sob a perspectiva das finanças comportamentais, as decisões financeiras nem sempre são tomadas de forma plenamente racional. Batista (2023) destaca que o comportamento do consumidor pode ser influenciado por diversos fatores, entre eles os hábitos adquiridos no convívio social.

Muitas decisões individuais refletem práticas observadas em pessoas próximas e nem sempre correspondem às reais necessidades financeiras do indivíduo.

No Brasil, o nível de conhecimento financeiro da população ainda apresenta limitações, o que pode comprometer a capacidade de tomada de decisões de forma inteligente relacionadas ao consumo de poupança, investimentos e produtos de longo prazo. Nesse contexto, o letramento financeiro torna-se fundamental para que os indivíduos compreendam conceitos econômicos básicos e desenvolvam habilidades que auxiliem na gestão adequada de seus recursos (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2022).

A importância do letramento financeiro torna-se ainda mais evidente diante da crescente responsabilidade dos indivíduos sobre as próprias decisões ao longo da vida. Em estudo sobre educação financeira nas entidades de previdência complementar, Biaty e Afonso (2020) destacam que, diante da complexidade dos produtos financeiros e previdenciários, os indivíduos necessitam desenvolver conhecimentos e habilidades que lhes permitam avaliar alternativas, compreender riscos e realizar escolhas compatíveis com seus objetivos financeiros de longo prazo. Os autores ressaltam que a educação financeira não se limita à aquisição de informações, mas constitui um instrumento essencial para promover decisões mais conscientes relacionadas ao consumo, à poupança e ao planejamento para a aposentadoria.

Potrich, Vieira e Ceretta (2013) analisaram o nível de alfabetização financeira de 534 estudantes universitários, verificaram que os participantes apresentavam comportamento financeiro considerado positivo, porém insuficiente em relação à formação de poupança e reserva financeira para situações inesperadas. Os autores identificaram ainda um nível insatisfatório de conhecimento financeiro, resultando em um grau intermediário de alfabetização financeira, o que reforça a necessidade de ações voltadas ao desenvolvimento da educação e do letramento financeiro entre os jovens.

Estudos realizados com universitários brasileiros reforçam a importância da educação financeira para a tomada de decisões relacionadas ao consumo, à poupança e aos investimentos (Vieira; Bataglia; Sereia, 2011), ao analisarem estudantes dos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis de uma universidade pública no norte do Brasil, verificaram que conhecimentos relacionados à liquidez, juros compostos, endividamento e planejamento financeiro contribuem para decisões mais conscientes sobre o uso dos recursos financeiros. Os autores também observaram que a formação acadêmica, a

experiência prática e a influência familiar exercem papel relevante no desenvolvimento do conhecimento financeiro dos indivíduos.

A educação financeira pode ser compreendida como processo de desenvolvimento de conhecimento e comportamentos que auxiliam o indivíduo na administração adequada de seus recursos. Nesse sentido, ela contribui para a construção de hábitos financeiros mais conscientes para a tomada de decisões que favoreçam o equilíbrio entre consumo, planejamento e realização de objetivos pessoais. Além disso, a educação financeira permite que as pessoas adquiram habilidades para planejar e gerir suas finanças de forma mais eficiente, reduzindo riscos de endividamento e promovendo maior autonomia econômica (Santos, 2025).

A preocupação com o desenvolvimento do letramento financeiro também se estende ao cenário internacional. De acordo com a *Organization for Economic Co-operation and Development*, a educação financeira consiste no processo pelo quais os indivíduos aprimoram sua compreensão sobre conceitos e produtos financeiros, desenvolvendo habilidades e confiança necessárias para tomar decisões informadas e melhorar o seu bem-estar financeiro. Além disso, a organização destaca que a alfabetização contribui para que os indivíduos compreendam riscos e oportunidades no sistema financeiro, favorecendo escolhas mais conscientes ao longo do ciclo da vida (OECD 2022).

2.2. Produtos Financeiros de Longo Prazo

Os produtos financeiros de longo prazo são essenciais para o planejamento financeiro pessoal. Eles ajudam a construir um patrimônio de forma consistente, a proteger a pessoa contra imprevistos e a preparar o futuro, como no caso da aposentadoria (Lusardi; Mitchell, 2014). Diferente dos investimentos de curto prazo que focam em ter o dinheiro rápido na mão para gastos imediatos. Nesse sentido, contratar esses produtos exige manter um compromisso financeiro ao longo do tempo e pensar mais no futuro do que no presente (Laibson, 1997). Neste estudo, são abordados os consórcios, a previdência complementar aberta, o seguro de vida, o Tesouro Direto e os fundos de investimentos, por constituírem alternativas amplamente ofertadas pelas instituições financeiras e frequentemente utilizadas no planejamento financeiro de longo prazo.

O sistema de consórcios consiste na reunião de pessoas físicas ou jurídicas em grupos destinados à formação de um fundo comum, administrado por empresa autorizada pelo Banco Central do Brasil, com a finalidade de viabilizar a aquisição de bens ou serviços por meio de

autofinanciamento (Brasil, 2008). Durante a vigência do grupo, os participantes realizam pagamentos periódicos e podem ser contemplados por meio de sorteio ou lance (Banco Central do Brasil, 2021). A relação desse instrumento com o planejamento de longo prazo decorre do fato de que a aquisição do bem não é imediata, exigindo organização orçamentária e previsibilidade financeira ao longo do tempo. Contudo, o engajamento contínuo em soluções dessa natureza pressupõe o desenvolvimento prévio de hábitos de poupança e controle de gastos.

Nesse contexto, ao investigarem o comportamento de consumo e a educação financeira de 103 jovens recifenses entre 18 e 29 anos, Siqueira e Silva (2021) identificaram que a falta de conhecimento financeiro e a preferência pelo consumo imediato constituem os principais obstáculos para a formação de reservas futuras, reforçando a importância de mecanismos que estimulem a visão estratégica sobre o uso dos recursos.

Outro instrumento relevante é o seguro de vida resgatável, que é um produto destinado à proteção financeira do segurado e de seus beneficiários diante da ocorrência dos riscos previstos em contrato, podendo contemplar coberturas para morte, invalidez, doenças graves e outros eventos, conforme as condições contratadas (Susep, 2023). Além da função protetiva, algumas modalidades de seguro de vida oferecem características adicionais voltadas ao planejamento financeiro. Entre elas, destaca-se o seguro de vida resgatável, no qual parte do prêmio pago pelo segurado é destinada à construção de uma reserva financeira, que pode ser resgatada total ou parcialmente nas condições estabelecidas no contrato (Prudential do Brasil, 2025).

Em razão dessas características, a modalidade combina proteção e formação de reserva, podendo ser utilizada para objetivos de longo prazo, como complementação da aposentadoria, a realização de objetivos pessoais e o fortalecimento da segurança financeira. Sendo assim, sua relação com o planejamento de longo prazo estabelece-se por atender ao princípio de gestão de riscos e patrimonial (Gitman, 2010), contudo, o produto resguarda a estabilidade financeira do indivíduo diante de imprevistos e, simultaneamente, viabiliza a acumulação gradual de recursos que podem ser direcionados para metas futuras (Susep, 2023).

Mais um instrumento amplamente utilizado no planejamento financeiro de longo prazo é a previdência complementar. Trata-se de um produto voltado à formação de poupança de longo prazo estruturada, no qual o indivíduo realiza contribuições periódicas durante a sua existência com o objetivo de constituir uma reserva financeira para complementar a renda

futura ou viabilizar projetos pessoais. Quanto maior o período de acumulação e o volume das contribuições, maior tende a ser o acúmulo de recursos (Mota, 2016).

Nesse contexto, a previdência complementar tem adquirido maior relevância no Brasil em razão das transformações ocorridas no sistema previdenciário, que reforçaram a necessidade de os indivíduos assumirem um papel mais ativo no planejamento de sua segurança financeira para a aposentadoria. Conforme discutem Lanzara e Silva (2023), a previdência complementar consolidou-se como um importante componente do sistema previdenciário brasileiro, ampliando sua função como mecanismo de proteção social e de formação de patrimônio no longo prazo. Dessa forma, a adesão a planos como Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) e o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) conecta-se diretamente à visão de longo prazo porque a capitalização dos juros compostos e os benefícios tributários exigem um tempo extenso de acumulação para maximizar o patrimônio (Biaty; Afonso, 2020). Desse modo, o engajamento nessa modalidade depende não apenas da capacidade financeira, mas da habilidade de adiar o consumo presente em prol da segurança futura.

O Tesouro Direto é um programa desenvolvido pelo Tesouro Nacional em parceria com a B3 para democratizar o acesso de pessoas físicas aos títulos públicos federais, que são considerados os ativos de menor risco de crédito do mercado por apresentarem a garantia da União. Como instrumento voltado ao planejamento financeiro, o programa destaca-se por modalidades de aplicação acessíveis ao pequeno investidor e adequadas a diferentes horizontes patrimoniais (Maques Junior, 2022).

Dentre as opções segundo dados do Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais IBMEC (2026), os títulos indexados à inflação (Tesouro IPCA+) cumprem papel central na preservação do poder de compra no longo prazo ao garantirem taxa de juros real, sendo fundamentais para a acumulação patrimonial. Ademais, o lançamento de títulos com foco em objetivos intertemporais específicos, como o Tesouro RendA+, desenhado para a complementação de renda na aposentadoria e o Tesouro Educa+, voltado ao financiamento dos estudos, reforçando o papel do programa no planejamento financeiro de longo prazo (Tesouro Nacional, 2024).

Os fundos de investimento configuram-se como outro instrumento relevante no planejamento financeiro de longo prazo. De acordo com a Comissão de Valores Mobiliários, essa modalidade opera sob a lógica de condomínio, no qual os recursos de diversos

investidores são reunidos para a constituição de uma carteira diversificada de ativos sob a responsabilidade de uma gestão profissional (CVM, 2024).

Sendo assim, a utilização desses produtos financeiros exige que os indivíduos compreendam as suas características, objetivos, riscos e formas de funcionamento. Nesse contexto, o desenvolvimento do letramento financeiro torna-se essencial para que as escolhas estejam alinhadas às necessidades e aos objetivos de longo prazo. Essa necessidade é ainda mais relevante diante da crescente complexidade dos produtos financeiros disponíveis no mercado, exigindo dos indivíduos conhecimentos que favoreçam decisões mais conscientes e adequada ao planejamento patrimonial (Biaty; Afonso, 2020).

A utilização de produtos financeiros de longo prazo está relacionada à capacidade dos indivíduos de adiar recompensas imediatas em favor de benefícios futuros. Segundo Laibson (1997), o viés do presente influencia decisões intertemporais, levando indivíduos a priorizarem o consumo imediato em detrimento da acumulação futura. Nesse contexto, estudos como Lusardi e Mitchell (2014) indicam que maiores níveis de educação financeira estão associados a melhores práticas de planejamento e formação de reservas financeiras.

Uma vez que os produtos financeiros de longo prazo estão diretamente ligados à formação de patrimônio, o papel que esses instrumentos exercem é de extrema importância para a organização da vida financeira dos indivíduos, em benefício de objetivos futuros (Gitman, 2010). A tomada de decisão do consumo desses instrumentos requer avaliação de fatores como risco, retorno, liquidez e horizonte temporal (Souza, 2007).

Nesse contexto, o conhecimento financeiro torna-se fundamental para que os indivíduos compreendam as características dos produtos disponíveis no mercado financeiro. Além do conhecimento financeiro, fatores econômicos e comportamentais também influenciam a utilização de produtos financeiros de longo prazo. Souza e Gosmann (2024) em pesquisa realizada com universitários da faculdade de Ciências Econômicas (FCE) da UFRGS demonstrou que limitações de renda, ausência de planejamento financeiro, como também, a percepção de falta de tempo para compreender esses produtos estão entre os principais fatores que dificultam sua contratação.

Em estudo realizado por Andarsari e Ningtyas (2019), ao investigarem a relação entre alfabetização financeira e comportamento financeiro, verificaram que indivíduos com maior conhecimento financeiro apresentam maior propensão ao planejamento financeiro, à formação de poupança e à utilização adequada de produtos financeiros. Corroborando com esses resultados, Souza e Gosmann (2024) identificaram, em pesquisa com universitários da

Faculdade de Ciências Econômicas (FCE) da UFRGS, que a falta de conhecimento sobre produtos financeiros consiste em um dos fatores associados à baixa adesão à previdência privada.

Embora a matriz curricular do curso de Administração forneça conceitos fundamentais de gestão financeira, a literatura demonstra que o conhecimento teórico nem sempre se traduz em atitude de poupança imediata (Conceição; Braga, 2019). Em investigação com acadêmicos de Administração, Conceição e Braga (2019) observaram que, apesar de mais de 80% dos estudantes compreenderem o impacto dos juros compostos no horizonte temporal de longo prazo, menos de 20% efetivamente mantêm um plano de previdência ou reserva continuada na prática. Esse cenário evidencia que a intenção de adesão a produtos de investimento no público universitário sofre forte influência de fatores comportamentais e orçamentários.

2.3. Finanças e Vieses Comportamentais

As finanças tradicionais pressupõem que os indivíduos tomem decisões totalmente racionais, buscando maximizar sua utilidade e escolhendo sempre a alternativa que proporciona maior benefício. Entretanto, evidências empíricas demonstram que fatores emocionais, cognitivos e sociais influenciam significativamente o comportamento financeiro, dando origem ao campo das finanças comportamentais. Essa ótica procura compreender como aspectos psicológicos interferem nas decisões econômicas e financeiras dos indivíduos.

Nesse contexto, as decisões financeiras dos indivíduos nem sempre seguem uma linha estritamente racional. Estudos da área das finanças pessoais e comportamentais demonstram que fatores psicológicos influenciam significativamente a forma como as pessoas avaliam seus riscos e alternativas de investimentos. Sendo assim, uma das principais contribuições dessa área é a teoria do prospecto, desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), no qual demonstram que os indivíduos avaliam decisões em termos de ganhos e perdas relativos a um ponto de referência, e não apenas em termos de resultados de crescimento de riqueza (Berger; Pessali, 2010). Além disso, essa teoria explica que os indivíduos não percebem as probabilidades de forma totalmente objetiva, tendendo a superestimar eventos poucos prováveis e subestimar eventos mais prováveis.

Os pressupostos da Teoria do Prospecto continuam sendo observados em pesquisas recentes realizados com universitários, alunos do curso de Administração da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ) confirmam esse comportamento, evidenciando que os indivíduos apresentam respostas assimétricas diante de ganhos e perdas e

tendem a distorcer a percepção das probabilidades durante suas decisões financeiras (Porto *et al.* 2024). Esses resultados reforçam que fatores psicológicos continuam exercendo influência significativa sobre o comportamento financeiro.

Outra contribuição importante para a compreensão das decisões financeiras é o conceito de racionalidade limitada, desenvolvido por Simon (1991). Segundo essa teoria, os indivíduos possuem fatores limitantes cognitivos e informacionais que dificultam a análise completa de todas as alternativas disponíveis antes de tomar uma decisão financeira (Rebolças; Filho, 2022). Dessa forma, as escolhas realizadas nem sempre são as melhores possíveis, mas sim aquelas consideradas satisfatórias diante das informações e do tempo disponíveis (Steingraber; Fernandez, 2013). Assim, tanto a racionalidade limitada quanto a teoria do prospecto ajudam a explicar por que as decisões relacionadas às finanças pessoais são frequentemente tomadas em situações de incerteza e sob influência da forma como cada indivíduo percebe ganhos e perdas.

Essas limitações cognitivas favorecem o uso de heurísticas e vieses cognitivos. As heurísticas consistem em atalhos mentais utilizados para facilitar decisões em situações complexas, reduzindo o esforço necessário para analisar todas as informações disponíveis. Embora sejam úteis em muitas situações, esses atalhos podem gerar erros sistemáticos de julgamentos, comprometendo a avaliação adequada dos riscos e oportunidades (Lima, 2020).

A influência dos fatores comportamentais sobre as decisões financeiras também tem sido confirmada por estudos empíricos. Aschenwald *et al.* (2023), ao investigarem 771 estudantes do ensino médio na Áustria, analisaram simultaneamente o conhecimento financeiro, os vieses comportamentais, as atitudes e os comportamentos financeiros dos participantes. Os resultados mostraram que estudantes com maior educação financeira apresentaram decisões mais consistentes, melhores hábitos de poupança e menor suscetibilidade aos vieses comportamentais. Além disso, os autores observaram que a educação financeira transmitida pelos pais exerceu influência positiva sobre o comportamento financeiro e sobre a percepção de bem-estar financeiro futuro, evidenciando que o processo de tomada de decisão depende não apenas do conhecimento técnico, mas também de fatores comportamentais e do ambiente em que o indivíduo está inserido.

Corroborando com essa perspectiva, no cenário nacional, Bruhn *et al.* (2013) avaliaram um programa abrangente de educação financeira em escolas públicas brasileiras e constataram que a intervenção pedagógica gerou melhorias significativas na proficiência financeira e na probabilidade de os jovens pouparem e realizarem orçamentos.

Complementando, os autores identificaram um efeito de transbordamento nos lares, demonstrando que o aprendizado dos filhos impulsionou o diálogo financeiro familiar e resultou em melhorias de hábitos nos próprios pais (Bruhn *et al.*, 2013).

Além das limitações cognitivas, a decisão de consumir produtos financeiros de longo prazo também é influenciada por fatores subjetivos, como valores pessoais, crenças, perfil comportamental e objetivos individuais. Dessa forma, um mesmo produto financeiro pode ser interpretado de maneiras diferentes por pessoas distintas, influenciando diretamente sua aceitação ou rejeição (Nepomuceno, 2007). Isso demonstra que a escolha por produtos financeiros não depende apenas de características técnicas, mas também da forma como cada indivíduo percebe seus benefícios e riscos.

Entre os principais vieses comportamentais presentes nas decisões financeiras destacam-se o excesso de confiança, a aversão à perda e o comportamento de manada. O excesso de confiança pode levar o indivíduo a assumir riscos excessivos ou desconsiderar informações relevantes para a gestão de suas finanças. A aversão à perda refere-se à tendência de atribuir um peso maior às perdas do que aos ganhos de mesmo valor. Já o comportamento de manada caracteriza-se pela tendência de seguir as decisões tomadas por outras pessoas, principalmente em situações de incerteza. Conforme destaca Lima (2020), esses vieses evidenciam que fatores psicológicos e emocionais exercem papel fundamental no processo de tomada de decisão.

Segundo Kahneman (2012), as pessoas tendem a sentir mais intensamente o impacto das perdas do que a satisfação proporcionada por ganhos equivalentes. A validade da Teoria do Prospecto também foi confirmada por Soares e Barbedo (2013), que replicaram o experimento desenvolvido por Kahneman e Tversky (1979) com estudantes dos cursos de Administração e da área da Saúde de uma instituição de ensino superior brasileira. Os autores verificaram que os estudantes apresentaram aversão ao risco em situações de ganhos e propensão ao risco diante de perdas, evidenciando que fatores psicológicos continuam influenciando as decisões financeiras.

No contexto das finanças pessoais, esses comportamentos podem interferir diretamente na adesão aos produtos financeiros de longo prazo. A percepção de riscos, a aversão a possíveis perdas, o excesso de confiança e a influência do comportamento coletivo podem levar muitos jovens a adiar ou evitar decisões relacionadas a formação de patrimônio, previdência e investimentos de longo prazo, principalmente entre aqueles que apresentam perfil mais conservador. Dessa forma, compreender a influência dos vieses comportamentais

torna-se fundamental para analisar os fatores que favorecem ou dificultam a adesão dos jovens aos produtos financeiros voltados ao planejamento financeiro de longo prazo.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa caracteriza-se como uma pesquisa de campo, de abordagem quantitativa e caráter exploratório, tendo como objetivo analisar os fatores que influenciam a adesão de jovens universitários a produtos financeiros de longo prazo.

O público-alvo da pesquisa foi composto por estudantes vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), por compreender um grupo que se encontra em uma fase inicial de consolidação de hábitos e tomada de decisões financeiras. Os participantes foram selecionados por conveniência, considerando sua adequação aos objetivos da pesquisa e a disponibilidade em participar do estudo.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa caracteriza-se como de campo, uma vez que os dados foram obtidos diretamente junto aos participantes. Quanto aos objetivos, classifica-se como exploratória, por buscar ampliar a compreensão acerca dos fatores comportamentais e financeiros que influenciam a adesão de jovens universitários a produtos financeiros de longo prazo, produzindo informações que podem subsidiar futuras investigações sobre a temática. Do ponto de vista do delineamento metodológico, o estudo foi conduzido por meio de um *survey*, estratégia amplamente utilizada nas Ciências Sociais Aplicadas para a coleta sistemática de dados junto a uma amostra de indivíduos por meio de questionários padronizados (Hair *et al.*, 2019).

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário estruturado, disponibilizado na plataforma *Google Forms*. O instrumento foi organizado em sete blocos temáticos, contemplando informações referentes ao perfil sociodemográfico, experiência prévia com educação financeira, conhecimento financeiro, hábitos financeiros, vieses comportamentais, produtos financeiros e investimentos, além de uma questão aberta destinada à obtenção de sugestões e recomendações dos participantes sobre educação e planejamento financeiro. A estrutura do instrumento é apresentada no Quadro 1.

Quadro 1. Instrumento de pesquisa

Nº	Questão	Dimensão
1	Gênero	Perfil sociodemográfico
2	Idade	
3	Curso	

4	Período	
5	Situação de trabalho	
6	Renda mensal	
7	Já cursou alguma disciplina relacionada à educação financeira?	Experiência prévia
8	Já realizou algum curso sobre investimentos ou educação financeira?	
9	Tenho conhecimento suficiente para administrar minhas finanças pessoais.	Educação financeira
10	Sei diferenciar investimentos de curto e longo prazo.	
11	Conheço os riscos envolvidos em diferentes tipos de investimentos.	
12	Compreendo como funcionam os juros compostos.	
13	Antes de contratar um produto financeiro procuro informações sobre ele.	
14	Considero importante realizar planejamento financeiro para atingir meus objetivos futuros.	
15	Elaboro um orçamento mensal.	Hábitos financeiros
16	Registro minhas despesas e receitas.	
17	Costumo guardar parte da minha renda.	
18	Possuo uma reserva financeira para emergências.	
19	Defino metas financeiras de curto, médio e longo prazo.	
20	Costumo poupar parte da minha renda mesmo quando ela está comprometida.	Vieses comportamentais
21	Entendo o impacto de pagar apenas o valor mínimo da fatura do cartão.	
22	Antes de contratar um empréstimo comparo diferentes instituições.	
23	Tomo decisões financeiras impulsivas diante de promoções.	
24	Já mantive um investimento com prejuízo para evitar reconhecer a perda.	
25	Costumo priorizar gastos que me dão satisfação imediata, mesmo sabendo que podem prejudicar meus objetivos futuros.	
26	A opinião de familiares ou amigos influencia minhas decisões financeiras.	
27	Tenho confiança para tomar decisões financeiras sem buscar muitas informações.	
28	Previdência privada	Produtos financeiros e investimentos
29	Consórcio	
30	Seguro de vida	
31	Tesouro Direto	
32	Fundos de investimento	
33	Você possui algum desses produtos?	
34	Caso não possua, qual o principal motivo?	

35	Este trabalho, além de compreender os hábitos e comportamentos relacionados ao planejamento financeiro de longo prazo entre estudantes universitários da UFPB, busca contribuir para o desenvolvimento de estratégias que incentivem uma melhor educação financeira e preparação para o futuro. Com base na sua experiência, você teria alguma sugestão ou recomendação que considere importante sobre esse tema?	Sugestões e recomendações
----	---	---------------------------

Fonte: Elaborado pelo autor (2026).

As questões destinadas à avaliação do conhecimento financeiro, dos hábitos financeiros e dos vieses comportamentais foram elaboradas utilizando uma escala Likert de sete pontos, variando de 1 ("Discordo totalmente") a 7 ("Concordo totalmente"). As afirmações buscaram identificar comportamentos e percepções relacionados à administração das finanças pessoais, ao planejamento financeiro, ao conhecimento sobre produtos financeiros de longo prazo e aos fatores comportamentais envolvidos na tomada de decisão financeira.

As questões referentes aos produtos financeiros e investimentos tiveram como finalidade identificar a adesão dos participantes às diferentes modalidades de produtos financeiros de longo prazo, bem como os principais motivos para a não adesão. Por fim, o instrumento contemplou uma questão aberta destinada à obtenção de sugestões e recomendações dos participantes acerca da educação e do planejamento financeiro.

Antes do preenchimento do questionário, os participantes tiveram acesso às informações referentes aos objetivos da pesquisa e ao tratamento dos dados, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018 – LGPD). A participação ocorreu de forma voluntária e somente foi possível após a autorização eletrônica dos participantes para utilização das informações fornecidas exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, garantindo-se o sigilo e o anonimato dos dados.

Após a coleta, os dados foram organizados em planilha eletrônica e submetidos à análise estatística por meio do *software* Jamovi. Inicialmente, realizou-se análise estatística descritiva das variáveis, por meio de frequências absolutas (n) e relativas (%). Os resultados foram apresentados em tabelas, permitindo caracterizar o perfil dos participantes e descrever seus hábitos financeiros, o nível de conhecimento financeiro, os vieses comportamentais e a intenção de adesão a produtos financeiros de longo prazo. Para facilitar a interpretação dos resultados descritivos, foram destacadas no texto as tendências de concordância, considerando a soma das frequências das categorias 5 a 7 da escala Likert. Entretanto, as tabelas apresentam a distribuição original das respostas nas sete categorias da escala.

Para as análises comparativas, os participantes foram agrupados de acordo com a posse de produtos financeiros de longo prazo, sendo constituídos dois grupos: participantes que não possuíam nenhum produto financeiro (0) e participantes que possuíam pelo menos um produto financeiro (1).

Inicialmente, a normalidade das variáveis foi avaliada por meio do teste de Shapiro-Wilk. Considerando que a maioria das variáveis não apresentou distribuição normal ($p < 0,05$), optou-se pela utilização de testes não paramétricos. Dessa forma, os resultados descritivos foram apresentados por meio da mediana (Md), e as comparações entre os grupos foram realizadas utilizando o teste U de Mann-Whitney. O tamanho do efeito foi estimado por meio da correlação bisserial de ordens (r), adotando-se nível de significância de 5% ($p < 0,05$).

4. RESULTADOS

A amostra foi composta por 150 estudantes universitários. Observou-se predominância do gênero feminino (59,3%). Em relação à faixa etária, a maior proporção dos participantes possuía mais de 26 anos (32,7%), seguida daqueles com idade entre 21 e 23 anos (29,3%). Quanto ao curso de graduação, houve predominância de estudantes de Administração (42,0%), seguidos por Ciências Contábeis (20,7%) e Biblioteconomia (16,0%). Em relação à situação de trabalho, a maior parte dos participantes possuía vínculo empregatício sob regime CLT (30,7%), enquanto 26,0% eram estagiários e 26,0% não exerciam atividade remunerada. Quanto à renda mensal, predominou a faixa de até um salário-mínimo (40,7%), seguida da faixa entre um e dois salários-mínimos (26,7%) (Tabela 1).

Tabela 1. Caracterização sociodemográfica dos participantes (n=150)

Variáveis	n (%)
Gênero	
Feminino	89 (59,3%)
Masculino	60 (40,0%)
Outro	1 (0,7%)
Idade	
18 a 20 anos	31 (20,7%)
21 a 23 anos	44 (29,3%)

24 a 26 anos	26 (17,3%)
Acima de 26 anos	49 (32,7%)
Curso	
Administração	63 (42,0%)
Ciências Contábeis	31 (20,7%)
Biblioteconomia	24 (16,0%)
Arquivologia	17 (11,3%)
Ciências Atuariais	8 (5,3%)
Relações Internacionais	2 (1,3%)
Ciências Sociais	1 (0,7%)
Psicologia	1 (0,7%)
Gestão Pública	1 (0,7%)
Ciências Econômicas	1 (0,7%)
Química Industrial	1 (0,7%)
Período do curso	
1º período	21 (14,0%)
2º período	9 (6,0%)
3º período	12 (8,0%)
4º período	10 (6,7%)
5º período	19 (12,7%)
6º período	13 (8,7%)
7º período	18 (12,0%)
8º período	21 (14,0%)
9º período	10 (6,7%)
10º período	17 (11,3%)
Situação de trabalho	
CLT	46 (30,7%)
Estagiário	39 (26,0%)
Não trabalho	39 (26,0%)
Servidor público	11 (7,3%)

Autônomo	7 (4,7%)
Empresário	4 (2,7%)
Outro	4 (2,7%)
Renda mensal	
Até 1 salário mínimo	61 (40,7%)
Entre 1 e 2 salários mínimos	40 (26,7%)
Entre 2 e 3 salários mínimos	17 (11,3%)
Acima de 3 salários mínimos	9 (6,0%)
Não possui renda	23 (15,3%)

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Quanto à experiência prévia com educação financeira, verificou-se que pouco mais da metade dos participantes (51,3%) já cursou alguma disciplina relacionada ao tema. Entretanto, a maioria dos estudantes (60,0%) informou nunca ter realizado cursos específicos sobre investimentos ou educação financeira (Tabela 2).

Tabela 2. Experiência prévia dos participantes com educação financeira (n = 150).

Variáveis	N (%)
Já cursou alguma disciplina relacionada à educação financeira?	
Sim	77 (51,3%)
Não	73 (48,7%)
Já realizou algum curso sobre investimentos ou educação financeira?	
Sim	60 (40,0%)
Não	90 (60,0%)

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Em relação aos hábitos de planejamento financeiro, observou-se uma distribuição heterogênea das respostas entre os participantes para todos os itens avaliados (Tabela 3). Considerando a distribuição das respostas na escala Likert, verificou-se tendência de concordância (categorias 5 a 7) para os hábitos relacionados ao registro de despesas e receitas (56,7%), ao ato de guardar parte da renda (58,0%), à elaboração de orçamento mensal (50,7%) e à existência de reserva financeira para emergências (50,7%). Esses resultados sugerem que aproximadamente metade dos participantes relatou adotar práticas básicas de organização financeira.

Em contrapartida, o hábito de definir metas financeiras apresentou menor proporção de respostas nas categorias de concordância (37,3%) e maior concentração na categoria intermediária da escala (21,3%), indicando maior indecisão ou menor frequência dessa prática entre os universitários. Além disso, o item referente à posse de reserva financeira apresentou distribuição mais heterogênea das respostas, uma vez que, apesar de a categoria 7 (concordo totalmente) concentrar a maior frequência de respostas (36,7%), observou-se também percentual expressivo de participantes na categoria 1 (discordo totalmente) (26,7%), evidenciando perfis distintos quanto à manutenção de uma reserva para emergências.

Tabela 3. Distribuição das respostas sobre os hábitos de planejamento financeiro dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n = 150).

Item	1	2	3	4	5	6	7
Elabora orçamento mensal	21	12	14	27	29	16	31
Registra despesas e receitas	21	11	14	19	31	12	42
Guarda parte da renda	22	13	13	15	25	12	50
Possui reserva financeira	40	12	10	12	16	5	55
Define metas financeiras	30	13	19	32	20	11	25

Nota: Escala Likert de sete pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) a 7 (Concordo totalmente).

A Tabela 4 apresenta a distribuição das respostas referentes ao conhecimento financeiro dos participantes. De modo geral, observou-se predominância de respostas nas categorias de maior concordância (5 a 7), especialmente nos itens relacionados à importância do planejamento financeiro e à busca por informações antes da tomada de decisões financeiras. O item "Importância do planejamento financeiro" apresentou o maior nível de concordância, com 74,7% dos participantes selecionando a categoria 7 e 92,0% concentrando suas respostas entre as categorias 5 e 7. De forma semelhante, o item "Busca por informações financeiras" apresentou elevada frequência de respostas positivas, sendo que 52,0% dos respondentes assinalaram a categoria 7.

Em relação ao conhecimento financeiro propriamente dito, os itens "Conhecimento para administrar as finanças", "Diferenciação de investimentos", "Conhecimento sobre riscos dos investimentos" e "Compreensão dos juros compostos" apresentaram distribuição de respostas mais heterogênea. Embora tenha sido observada predominância das categorias de concordância, verificou-se também participação expressiva de respondentes nas categorias intermediárias, indicando diferentes níveis de percepção quanto ao próprio conhecimento financeiro. De modo geral, os resultados sugerem que, embora os participantes reconheçam a

importância do planejamento financeiro e demonstrem interesse em buscar informações antes de tomar decisões, o conhecimento específico sobre conceitos e produtos financeiros apresenta maior variabilidade entre os universitários.

Tabela 4: Distribuição das respostas sobre conhecimento financeiro dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n=150).

Item	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	6 (%)	7 (%)
Conhecimento para administrar finanças	5 (3,3)	4 (2,7)	14 (9,3)	24 (16,0)	45 (30,0)	27 (18,0)	31 (20,7)
Diferenciação de investimentos	12 (8,0)	6 (4,0)	6 (4,0)	21 (14,0)	28 (18,7)	21 (14,0)	56 (37,3)
Conhecimento sobre riscos de investimentos	11 (7,3)	9 (6,0)	17 (11,3)	27 (18,0)	28 (18,7)	20 (13,3)	38 (25,3)
Compreensão de juros compostos	19 (12,7)	12 (8,0)	11 (7,3)	21 (14,0)	18 (12,0)	16 (10,7)	53 (35,3)
Busca por informações	3 (2,0)	5 (3,3)	8 (5,3)	12 (8,0)	23 (15,3)	21 (14,0)	78 (52,0)
Importância de planejamento	2 (1,3)	1 (0,7)	3 (2,0)	6 (4,0)	8 (5,3)	18 (12,0)	112 (74,7)

Nota: Escala Likert de sete pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) a 7 (Concordo totalmente).

A Tabela 5 apresenta a distribuição das respostas referentes ao grau de conhecimento dos participantes sobre produtos financeiros voltados ao planejamento financeiro de longo prazo. Verificou-se que a categoria "Conheço pouco" foi a mais frequente em todos os produtos avaliados, indicando maior familiaridade inicial do que conhecimento aprofundado sobre esses instrumentos.

Entre os produtos investigados, o seguro de vida apresentou a maior proporção de participantes que afirmaram conhecê-lo bem (36,7%), seguido pelo Tesouro Direto (32,0%) e pelos fundos de investimento (30,0%). Em contrapartida, a previdência privada registrou o menor percentual de respostas nessa categoria (20,7%).

No que se refere às respostas de desconhecimento, o Tesouro Direto concentrou a maior frequência de participantes que declararam não conhecer esse produto (26,7%), seguido pela previdência privada (23,3%) e pelo consórcio (22,0%). O seguro de vida, por sua vez, apresentou a menor proporção de respondentes nessa categoria (12,0%). Em conjunto, os

resultados evidenciam que a maior parte dos universitários possui algum grau de conhecimento sobre os produtos financeiros avaliados, embora predomine a percepção de conhecimento limitado.

Tabela 5. Grau de conhecimento dos universitários sobre produtos financeiros voltados ao planejamento financeiro de longo prazo (n = 150).

Produto financeiro	Conheço bem	Conheço pouco	Não conheço
	n (%)	n (%)	n (%)
Previdência privada	31 (20,7)	84 (56,0)	35 (23,3)
Consórcio	40 (26,7)	77 (51,3)	33 (22,0)
Seguro de vida	55 (36,7)	77 (51,3)	18 (12,0)
Tesouro Direto	48 (32,0)	62 (41,3)	40 (26,7)
Fundos de investimento	45 (30,0)	75 (50,0)	30 (20,0)

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

A Tabela 6 apresenta a distribuição das respostas referentes aos comportamentos e percepções relacionados às decisões financeiras dos participantes. Verificou-se maior concentração de respostas nas categorias de discordância para afirmações associadas a comportamentos impulsivos e à manutenção de decisões financeiras desfavoráveis, enquanto os itens relacionados ao conhecimento financeiro e à comparação de alternativas apresentaram predominância de respostas nas categorias de concordância.

Entre os comportamentos avaliados, o item "Já mantive um investimento com prejuízo para evitar reconhecer a perda" apresentou a maior frequência de respostas na categoria 1 (56,7%), seguido pelo item "Costumo priorizar gastos que me dão satisfação imediata, mesmo comprometendo meus objetivos financeiros futuros", cuja maior concentração também ocorreu na categoria 1 (29,3%). De forma semelhante, a afirmação "Tomo decisões financeiras impulsivas diante de promoções" apresentou predominância de respostas nas categorias de menor concordância, com destaque para a categoria 1 (27,3%).

Em relação às práticas relacionadas ao planejamento financeiro, a afirmação "Entendo o impacto de pagar apenas o valor mínimo da fatura do cartão de crédito" apresentou elevada concordância, com 63,3% dos participantes selecionando a categoria 7. Além disso, 64,0% dos respondentes atribuíram a categoria 5 à afirmação "Antes de contratar um empréstimo comparo diferentes instituições financeiras para obter melhores condições", indicando tendência favorável à comparação de alternativas antes da contratação.

Os itens "Costumo poupar parte da minha renda mesmo quando ela está comprometida com outras despesas", "A opinião de familiares ou amigos influencia minhas decisões financeiras" e "Tenho confiança para tomar decisões financeiras sem buscar muitas informações" apresentaram distribuição mais heterogênea das respostas, evidenciando maior variabilidade entre os participantes quanto a esses comportamentos e percepções.

Considerando os itens avaliados, observa-se predominância de respostas que indicam menor concordância com comportamentos impulsivos e relacionados à aversão à perda, ao passo que as afirmações voltadas ao conhecimento e à análise prévia de decisões financeiras concentram maior frequência nas categorias de concordância.

Tabela 6: Distribuição das respostas referentes aos vieses comportamentais relacionados às decisões financeiros dos universitários vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB (n=150)

Item	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	6 (%)	7 (%)
Hábito de poupar	41 (27,3)	19 (12,7)	21 (14,0)	17 (11,3)	18 (12,0)	13 (8,7)	21 (14,0)
Pagamento mínimo da fatura	11 (7,3)	3 (2,0)	5 (3,3)	9 (6,0)	13 (8,7)	14 (9,3)	95 (63,3)
Comparação entre instituições	10 (6,7)	3 (2,0)	19 (12,7)	21 (14,0)	96 (64,0)	1 (0,7)	0 (0,0)
Decisões impulsivas	41 (27,3)	26 (17,3)	27 (18,0)	27 (18,0)	28 (18,7)	0 (0,0)	1 (0,7)
Manutenção de investimento com prejuízo	85 (56,7)	20 (13,3)	10 (6,7)	14 (9,3)	6 (4,0)	2 (1,3)	13 (8,7)
Priorização da satisfação imediata	44 (29,3)	23 (15,3)	9 (12,7)	21 (14,0)	14 (9,3)	16 (10,7)	13 (9,7)
Influência de familiares e amigos	35 (23,3)	21 (14,0)	28 (18,7)	10 (6,7)	29 (19,3)	17 (11,3)	10 (6,7)

Nota: Escala Likert de sete pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) a 7 (Concordo totalmente).

A Tabela 7 apresenta a distribuição dos produtos financeiros de longo prazo informados pelos universitários. Observou-se que 90 participantes (60,0%) relataram não possuir nenhum produto financeiro. Entre aqueles que possuíam algum investimento, os produtos mais frequentes foram fundos de investimento (19,3%), Tesouro Direto (14,7%) e seguro de vida (14,0%), seguidos por consórcio (7,3%) e previdência privada (6,7%).

Ressalta-se que os participantes puderam selecionar mais de uma opção, de modo que as frequências dos produtos não são mutuamente exclusivas.

Tabela 7. Distribuição dos produtos financeiros de longo prazo informados pelos universitários (n = 150).

Produto financeiro	n	%*
Nenhum	91	60,7
Fundos de investimento	29	19,3
Tesouro Direto	22	14,7
Seguro de vida	21	14,0
Consórcio	11	7,3
Previdência privada	10	6,7

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Nota: Os participantes puderam assinalar mais de um produto financeiro. Assim, as frequências e os percentuais dos produtos não são mutuamente exclusivos, podendo totalizar mais de 100%.

A Tabela 8 apresenta a comparação das respostas entre universitários que possuíam e os que não possuíam produtos financeiros de longo prazo, por meio do teste U de Mann-Whitney. Verificaram-se diferenças estatisticamente significativas em nove dos dezenove itens analisados. Os participantes que possuíam pelo menos um produto financeiro apresentaram maiores medianas nos itens relacionados ao conhecimento financeiro, à busca de informações sobre produtos financeiros, ao hábito de guardar parte da renda, à constituição de reserva financeira para emergências e à definição de metas financeiras.

As diferenças foram observadas nos itens "Conhecimento para administrar as finanças" (Md = 5,50 vs. 5,00; U = 1965; p = 0,004; r = 0,272), "Diferenciação entre investimentos" (Md = 7,00 vs. 5,00; U = 1806; p < 0,001; r = 0,331), "Conhecimento sobre riscos dos investimentos" (Md = 6,00 vs. 4,00; U = 1936; p = 0,003; r = 0,283), "Compreensão dos juros compostos" (Md = 6,50 vs. 4,00; U = 1759; p < 0,001; r = 0,349), "Busca de informações sobre produtos financeiros" (Md = 7,00 vs. 6,00; U = 2167; p = 0,027; r = 0,197), "Hábito de guardar parte da renda" (Md = 6,00 vs. 4,50; U = 2122; p = 0,023; r = 0,214), "Reserva financeira para emergências" (Md = 5,50 vs. 4,00; U = 2174; p = 0,036; r = 0,195), "Definição de metas financeiras" (Md = 4,50 vs. 4,00; U = 2020; p = 0,008; r = 0,252) e "Conhecimento sobre o pagamento mínimo da fatura" (Md = 7,00 vs. 7,00; U = 2003; p = 0,002; r = 0,258). Para os demais itens, não foram observadas diferenças estatisticamente significativas (p > 0,05). Os tamanhos de efeito variaram de pequenos a moderados.

Tabela 8. Comparação das respostas referentes ao conhecimento financeiro, hábitos de planejamento financeiro e vieses comportamentais entre universitários que possuem e não possuem produtos financeiros de longo prazo (n = 150).

Item	Não possui (Md)	Possui (Md)	U	<i>p</i>	<i>r</i>
Conhecimento para administrar as finanças	5,00	5,50	1965	0,004	0,272
Diferenciação entre investimentos	5,00	7,00	1806	<0,001	0,331
Conhecimento sobre riscos dos investimentos	4,00	6,00	1936	0,003	0,283
Compreensão dos juros compostos	4,00	6,50	1759	<0,001	0,349
Busca por informações financeiras	6,00	7,00	2167	0,027	0,197
Importância do planejamento financeiro	7,00	7,00	2414	0,151	0,106
Elaboro um orçamento mensal	4,00	5,00	2517	0,478	0,068
Registro minhas despesas e receitas	5,00	5,00	2255	0,082	0,165
Costumo guardar parte da minha renda	4,50	6,00	2122	0,023	0,214
Possuo uma reserva financeira para emergências	4,00	5,50	2174	0,036	0,195
Defino metas financeiras de curto, médio e longo prazo	4,00	4,50	2020	0,008	0,252
Hábito de poupar	3,00	4,00	2460	0,350	0,089
Pagamento mínimo da fatura	7,00	7,00	2003	0,002	0,258
Comparação entre instituições	5,00	5,00	2466	0,294	0,087
Decisões impulsivas	3,00	2,50	2523	0,489	0,066
Manutenção de investimento com prejuízo	1,00	1,50	2262	0,063	0,162
Priorização da satisfação imediata	3,00	3,00	2691	0,974	0,003
Influência de familiares e amigos	3,00	3,00	2465	0,361	0,087
Confiança em tomar decisões	3,00	4,00	2421	0,329	0,093

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Nota: Md = Mediana; U = estatística do teste U de Mann-Whitney; *r* = correlação bisserial de ordens (tamanho do efeito). Valores de $p < 0,05$ indicam diferença estatisticamente significativa entre os grupos.

A Tabela 9 apresenta os principais motivos relatados pelos universitários para não possuir produtos financeiros. O motivo mais frequente foi a falta de dinheiro (37,3%), seguido por outros motivos (32,7%), falta de conhecimento (25,3%) e ausência de orientação financeira (23,3%). Também foram mencionados o receio dos riscos (14,7%), a percepção de não haver necessidade (10,0%) e a preferência pelo consumo no presente (4,0%). Como os

participantes puderam selecionar mais de uma alternativa, as frequências dos motivos não são mutuamente exclusivas.

Tabela 9. Distribuição dos produtos financeiros informados pelos universitários (n = 150).

Motivo	n	%*
Falta de dinheiro	56	37,3
Outro	49	32,7
Falta de conhecimento	38	25,3
Nunca recebi orientação financeira	35	23,3
Tenho receio dos riscos	22	14,7
Não vejo necessidade	15	10,0
Prefiro consumir no presente	6	4,0

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Nota: Os participantes puderam assinalar mais de um motivo para não possuir produtos financeiros. Assim, as frequências e os percentuais não são mutuamente exclusivos.

Ao final do questionário, os participantes puderam apresentar sugestões relacionadas à promoção da educação financeira. A Tabela 10 apresenta a categorização das sugestões fornecidas pelos universitários ao final do questionário. Verificou-se que mais da metade dos participantes (54,5%) não apresentou sugestões adicionais. Entre aqueles que apresentaram recomendações, a categoria mais frequente foi a promoção da educação financeira nas escolas e universidades (27,3%), por meio da inclusão de disciplinas, palestras, oficinas, cursos e outras ações educativas. Também foram sugeridas estratégias relacionadas à ampliação do acesso e da divulgação de informações financeiras (11,4%). Em menor frequência, foram registradas outras sugestões (6,8%), envolvendo aspectos comportamentais, diálogo familiar, terapia, hábitos financeiros e conteúdos específicos, como criptomoedas.

Tabela 10. Categorização das sugestões apresentadas pelos universitários para promoção da educação financeira (n = 44).

Categoria	Exemplos de respostas	N	%
Educação financeira nas escolas e universidades	Inclusão de disciplinas, palestras, oficinas, cursos e ações educativas	12	27,3
Maior acesso e divulgação de informações financeiras	Democratização do conhecimento, cursos práticos, orientação gratuita, materiais educativos	5	11,4
Não apresentou sugestões	"Não", "Não tenho", "Nenhuma recomendação", "Está ótimo"	24	54,5

Outros	Consumo, diálogo familiar, terapia, hábitos financeiros e criptomoedas	3	6,8
--------	--	---	-----

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Nota: As respostas abertas foram agrupadas em categorias temáticas de acordo com a similaridade de conteúdo, sendo cada resposta classificada em apenas uma categoria.

5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

5.1. Perfil socioeconômico e hábitos de planejamento financeiro dos jovens do CCSA

A análise integrada do perfil sociodemográfico e dos hábitos financeiros dos estudantes do CCSA/UFPB permite compreender como o jovem universitário organiza seu orçamento diário diante de suas limitações orçamentárias. A amostra é formada majoritariamente por mulheres (59,3%) e por jovens de até 26 anos (62,0%), concentrados nos cursos de Administração (42,0%) e Ciências Contábeis (20,7%). Além disso, a maioria está inserida no mercado de trabalho via CLT (30,7%) ou estágio (26,0%). Essa caracterização confirma as evidências trazidas pela Serasa (2024), indicando que os jovens da Geração Z vêm assumindo precocemente a responsabilidade direta pela gestão de suas próprias finanças.

No entanto, essa autonomia financeira ocorre em meio a uma clara restrição de renda. Mais da metade dos alunos (56,0%) possui renda de até um salário-mínimo (40,7%) ou não possui renda própria (15,3%) (Tabela 1). Essa limitação de dinheiro atua como um fator condicionante. Como destacam Souza e Gosmann (2024), quando os recursos são escassos, o jovem tende a utilizar sua renda quase que integralmente para suprir necessidades imediatas e custos de subsistência, restando pouca margem orçamentária para a poupança continuada e investimentos futuros.

O resultado de 58,0% dos estudantes guardarem dinheiro/registram gastos (curto prazo), mas apenas 37,3% definirem metas estruturadas (longo prazo), reflete com precisão o Vício do Presente (*Present Bias*) e o Desconto Hiperbólico. Os indivíduos tendem a valorizar excessivamente o presente ou o futuro imediato em detrimento do futuro distante. Tarefas do dia a dia, como fazer o orçamento mensal, trazem retorno rápido, enquanto atividades como: definir metas de longo prazo, exigem renúncia presente sem benefício imediato perceptível.

Outro dado expressivo diz respeito à reserva de emergência, que revelou uma forte polarização: (36,7%) concordam totalmente em possuir uma reserva, enquanto (26,7%) discordam totalmente (Tabela 3). Essa fragilidade na manutenção de uma reserva contínua encontra ressonância no estudo de Potrich, Vieira e Ceretta (2013) com universitários. Os

autores identificaram que a dimensão de "investimento e poupança" é a mais crítica entre os acadêmicos, os quais encontram dificuldades de manter reservas financeiras devido tanto ao estágio do ciclo de vida quanto aos baixos níveis de renda.

Por fim, no que tange à formação acadêmica (Tabela 2), 51,3% dos pesquisados afirmam já ter cursado alguma disciplina de educação financeira na universidade; em contrapartida, 60,0% jamais realizaram cursos extracurriculares voltados a investimentos. Esse achado reforça os resultados de Conceição e Braga (2019) junto a estudantes universitários, ao evidenciar que a retenção do conhecimento teórico transmitido na grade curricular é relevante, mas isoladamente não assegura a mudança atitudinal necessária para a criação de hábitos contínuos de planejamento patrimonial na vida pessoal.

Essa lacuna entre o conhecimento formal e a ação atitudinal é amplamente discutida na literatura de letramento financeiro (Lusardi; Mitchell, 2014; Pabis; Silva, 2024). Como sinalizam Schuabb e França (2020), o planejamento financeiro sustentável exige mais do que renda disponível ou conhecimentos teóricos abstratos: requer o desenvolvimento contínuo de atitudes diárias voltadas à segurança futura.

A baixa adesão a cursos específicos sobre investimentos (60,0%) sugere que, embora a universidade cumpra o papel de introduzir conceitos básicos de gestão, a transição para decisões de investimento requer superação de barreiras cognitivas e aversão à complexidade (Kahneman, 2012; Lima, 2020), as quais dependem de um engajamento prático e continuado que vai além da sala de aula tradicional (Bruhn *et al.*, 2013).

5.2. Nível de conhecimento e familiaridade com produtos financeiros de longo prazo

Ao investigar a percepção dos universitários sobre o seu próprio conhecimento (Tabela 4) e a sua familiaridade com produtos específicos (Tabela 5), identificou-se uma assimetria entre o reconhecimento da importância do planejamento e o domínio técnico dos instrumentos. A quase totalidade dos participantes reconhece que planejar o futuro é essencial (92,0%) de concordância, sendo (74,7%) na pontuação máxima e afirma buscar informações antes de contratar produtos (81,3%).

Entretanto, quando avaliado o letramento conceitual específico, o nível de confiança cai. Apenas (35,3%) concordam totalmente que compreendem os juros compostos e (37,3%) afirmam saber diferenciar investimentos de curto e longo prazo (Tabela 4). Esses dados convergem com o Relatório de Letramento Financeiro do Banco Central do Brasil (2022) e com as diretrizes da OECD (2022), que destacam que a população jovem brasileira

frequentemente apresenta lacunas de conhecimento conceitual básico, o que compromete a capacidade de avaliar riscos e oportunidades no sistema financeiro.

Sob a ótica das finanças comportamentais (Kahneman, 2012; Lima, 2020), a ausência de domínio sobre conceitos matemáticos e financeiros essenciais aumenta o esforço cognitivo exigido para a tomada de decisão, fazendo com que os universitários hesitem na escolha de produtos de maior complexidade, mesmo declarando que buscam se informar.

Essa limitação fica ainda mais evidente na análise do grau de conhecimento sobre produtos financeiros de longo prazo (Tabela 5). Em todas as modalidades pesquisadas, a categoria "conheço pouco" foi a mais assinalada. A Previdência Privada destacou-se como o produto menos conhecido em profundidade apenas (20,7%) afirmam conhecer bem e (23,3%) declararam não conhecer, seguida pelo Tesouro Direto (26,7%) não conhecem e pelo Consórcio (22,0%) não conhecem. O Seguro de Vida foi o produto com maior nível de familiaridade declarada (36,7%) conhecem bem.

O desconhecimento sobre instrumentos como o Tesouro Direto e a Previdência Complementar é preocupante, visto que a literatura os aponta como pilares centrais da formação patrimonial intertemporal. Conforme salientam Biaty e Afonso (2020), produtos como o Tesouro IPCA+, Tesouro RendA+ e os planos de previdência exigem a compreensão do valor do dinheiro no tempo e a atuação dos juros compostos ao longo de décadas. A falta de clareza sobre o funcionamento desses ativos impede que o jovem perceba os benefícios tributários e a proteção contra a inflação oferecidos pelo mercado.

Da mesma forma, Siqueira e Silva (2021) observaram que o conhecimento limitado sobre consórcios e investimentos de longo prazo cria barreiras de acesso entre os jovens, fazendo com que vejam esses produtos como distantes de suas realidades. Assim, o conhecimento apenas superficial manifestado pela amostra do CCSA corrobora a tese de Pabis e Silva (2024), de que a falta de letramento prático reduz o interesse e a intenção de contratação de investimentos de longo prazo.

5.3 A Influência dos vieses comportamentais na tomada de decisão financeira

A avaliação dos fatores psicológicos e comportamentais (Tabela 6) revela importantes insights sobre como os universitários tomam decisões. Diferente das premissas das finanças tradicionais, que pressupõem total racionalidade econômica e maximização da utilidade (Gitman, 2010; Assaf Neto, 2014), os achados do CCSA demonstram a presença de heurísticas que afetam o julgamento financeiro, reforçando a premissa de racionalidade

limitada proposta por Simon (Steingraber; Fernandez, 2013) e observada na relação entre letramento e vieses em jovens (Aschenwald *et al.*, 2023).

No tocante ao Viés do Presente, definido por Laibson (1997) e Cheung, Tymula e Wang (2022) como a tendência de supervalorizar recompensas imediatas em detrimento de ganhos futuros, observou-se um comportamento autodeclarado predominantemente consciente. A maioria dos discentes discordou da afirmação de que prioriza gastos de satisfação imediata (57,3%) nas categorias 1 a 3 e de que toma decisões impulsivas em promoções (62,6%) nas categorias 1 a 3. Contudo, a baixa adesão a produtos de longo prazo (vista na Tabela 7) e a baixa definição de metas de longo prazo (Tabela 3) sugerem a presença de um viés do presente implícito: o jovem até evita o consumo impulsivo no cotidiano, mas sente dificuldade em adiar a gratificação presente para manter um compromisso financeiro de longo prazo. Essa desconexão entre a percepção de controle e o efetivo planejamento futuro é corroborada por Schuabb e França (2020), ao analisarem a negligência do planejamento para aposentadoria no Brasil, e por Silva, Santos e Souza (2025) e Siqueira e Silva (2021) ao observarem o comportamento e letramento de jovens da Geração Z.

Em relação à Aversão à Perda, conceito central da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979) e Kahneman (2012), 56,7% dos participantes discordaram totalmente da afirmação de que mantiveram investimentos com prejuízo apenas para não reconhecer a perda. Esse resultado indica que a amostra prefere liquidar ou evitar posições perdedoras para sustentar um risco prolongado. Como explicam Berger e Pessali (2010) e Rebouças Filho (2022), a Teoria da Perspectiva demonstra que a aversão à dor da perda influencia fortemente a mudança de preferências dos indivíduos. Conforme discutido por Porto *et al.* (2024) ao examinarem o efeito magnitude nas decisões de investimento e por Soares e Barbedo (2013) em pesquisas com acadêmicos brasileiros, essa assimetria na percepção do risco faz com que o estudante adote uma postura defensiva. Dessa forma, ele tende a se recusar a aplicar em produtos de investimento cujos prazos de carência ou oscilações de mercado possam representar ameaça imediata ao seu capital.

Por fim, quanto ao Excesso de Confiança e à Racionalidade Limitada (Simon, 1991; Rebouças Filho, 2022), a amostra apresentou uma postura predominantemente cautelosa. Apenas uma minoria afirmou ter confiança suficiente para tomar decisões financeiras sem buscar informações prévias (categoria 7 expressivamente baixa). Além disso, 63,3% concordam totalmente que entendem o impacto de pagar apenas o valor mínimo do cartão de crédito e 64,0% atribuíram nota máxima (5) para a prática de comparar instituições

financeiras antes de tomar empréstimos. Esses atalhos de prudência evidenciam que os jovens do CCSA reconhecem suas limitações cognitivas, contornando a racionalidade ilimitada do modelo tradicional por meio de buscas ativas por informação, conforme discutido por Steingraber e Fernandez (2013). Essa atitude analítica alinha-se aos achados de Conceição e Braga (2019), Pabis e Silva (2024) e Aquino (2025), que apontam que a formação no ensino superior em Ciências Sociais Aplicadas reduz a incidência do excesso de confiança e estimula a ancoragem das escolhas em pesquisas comparativas para mitigar erros sistemáticos de julgamento (Lima, 2020; Lusardi; Mitchell, 2014).

5.4. Fatores determinantes para adesão e não adesão a produtos de longo prazo

Os resultados confirmam uma taxa de adesão extremamente baixa a produtos de longo prazo no ambiente universitário. Conforme a Tabela 7, (60,7%) ($n = 91$) dos respondentes não possuem nenhum produto financeiro voltado ao longo prazo. Entre os (39,3%) que possuem algum produto, sobressaem-se os Fundos de Investimento (19,3%), o Tesouro Direto (14,7%) e o Seguro de Vida (14,0%), enquanto modalidades tradicionais de previdência como a Previdência Privada (6,7%) e o Consórcio (7,3%) registraram as menores frequências.

A análise dos motivos para a não adesão (Tabela 9) revela que o principal fator dificultador é a ordem orçamentária: a falta de dinheiro foi o motivo mais citado (37,3%). Em seguida, aparecem os fatores educacionais e informacionais: a falta de conhecimento (25,3%) e o fato de nunca ter recebido orientação financeira (23,3%). O receio dos riscos (14,7%) e a preferência pelo consumo no presente (4,0%) apareceram com menor frequência. Esse quadro confirma exatamente as conclusões empíricas de Souza e Gosmann (2024) em estudantes universitários: as limitações severas de renda combinadas à percepção de falta de conhecimento sobre o funcionamento das taxas e carências são os determinantes centrais da baixa adesão à previdência privada e a outros ativos de longo prazo.

Para compreender o que favorece a adesão, o Teste U de Mann-Whitney (Tabela 8) revelou diferenças estatisticamente significativas ($p < 0,05$) entre o grupo que possui produtos de longo prazo e o grupo que não possui. Os participantes que possuem pelo menos um produto apresentaram medianas significativamente mais elevadas nos seguintes aspectos:

1. **Maior Conhecimento Técnico:** Maior capacidade de diferenciar investimentos ($Md = 7,00$ vs $5,00$; $p < 0,001$), maior compreensão dos juros compostos ($Md = 6,50$ vs $4,00$; $p < 0,001$) e maior domínio dos riscos envolvidos ($Md = 6,00$ vs $4,00$; $p = 0,003$).

2. **Proatividade na Busca por Informação:** Maior hábito de pesquisar sobre produtos antes da contratação (Md = 7,00 vs 6,00; $p = 0,027$).

3. **Hábitos de Planejamento Mais Estruturados:** Maior hábito de guardar parte da renda (Md = 6,00 vs 4,50; $p = 0,023$), manutenção de reserva de emergência (Md = 5,50 vs 4,00; $p = 0,036$) e definição de metas financeiras (Md = 4,50 vs 4,00; $p = 0,008$).

Esses resultados estatísticos encontram respaldo direto na literatura de finanças pessoais. Como demonstraram Andarsari e Ningtyas (2019) e Lusardi e Mitchell (2014), indivíduos com maiores níveis de alfabetização e conhecimento financeiro apresentam maior propensão a estabelecer metas, construir reservas e aderir a produtos de investimento. O conhecimento atua como um fator "desmistificador", reduzindo a percepção de risco e encorajando o estudante a sair da poupança informal para ativos de maior rentabilidade e longo prazo.

5.5. Estratégias e recomendações para o estímulo ao planejamento financeiro de longo prazo

A partir do diagnóstico das fragilidades e dos fatores dificultadores identificados, a discussão de estratégias para o estímulo ao planejamento financeiro ganha fundamentação nas propostas apresentadas pelos próprios discentes (Tabela 10) e nas recomendações da literatura especializada.

Analisando os dados quantitativos da Tabela 10, observa-se que, entre os universitários que apresentaram sugestões (45,5%) da amostra válida, a estratégia mais recomendada foi a inclusão e ampliação da educação financeira nas escolas e universidades (27,3%), por meio de disciplinas obrigatórias, oficinas práticas, palestras e cursos de extensão. A segunda estratégia mais citada focou no maior acesso e divulgação democratizada de informações financeiras (11,4%), através de orientações gratuitas e materiais educativos práticos.

A demanda dos alunos por uma formação universitária mais prática e aplicável converge com os achados do estudo experimental de Bruhn *et al.* (2013) no Brasil. Os autores demonstraram que intervenções pedagógicas estruturadas e direcionadas a jovens geram impactos positivos diretos na taxa de poupança, na elaboração de orçamentos e na mitigação de decisões impulsivas.

Para que as instituições de ensino superior (como a UFPB) e as instituições financeiras possam estimular a adesão dos jovens a produtos de longo prazo, recomendam-se as seguintes estratégias transversais baseadas na Gestão e nas Finanças Comportamentais:

- **Reforma Curricular Integrada:** Inclusão de tópicos práticos de finanças pessoais e mercado de capitais nos PPCs (Projetos Pedagógicos de Curso) de diferentes graduações, extrapolando as fronteiras dos cursos de Negócios, conforme sugerido por Pabis e Silva (2024) e Aquino (2005).
- **Oficinas Práticas de Simulação:** Criação de laboratórios de investimentos e oficinas de planejamento de aposentadoria e Tesouro Direto, reduzindo a lacuna apontada por Conceição e Braga (2019) entre a teoria de sala de aula e a operacionalização de investimentos.
- **Desenho de Produtos Adequados à Baixa Renda (Arquitetura de Escolhas):** Como a restrição de renda é a principal barreira identificada (37,3%), as instituições financeiras devem promover produtos com aportes mínimos acessíveis como ocorre no Tesouro Direto, com aplicações a partir de valores reduzidos, além de flexibilidade de carência, reduzindo o esforço cognitivo (KAHNEMAN, 2012) e combatendo a aversão à perda e o viés do presente (LAIBSON, 1997; CHEUNG; TYMULA; WANG, 2022) de forma gradual.
- **Ações de Comunicação Desmistificadores:** Promoção de campanhas informativas em linguagem simples e digital (alinhada à Geração Z) promovidas pela SUSEP (2022) e Banco Central do Brasil (2025), destacando a importância da gestão de risco e do papel dos juros compostos iniciados desde a juventude.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente Trabalho de Conclusão de Curso buscou analisar de que forma os vieses comportamentais e os hábitos de planejamento financeiro influenciam a adesão dos jovens universitários aos produtos financeiros de longo prazo. A investigação focou no contexto dos discentes vinculados ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), um público estratégico que se encontra no momento de transição para a vida adulta e consolidação de hábitos econômico-financeiros.

Para alcançar o objetivo geral, a pesquisa, inicialmente, ao mapear os hábitos de planejamento e o nível de conhecimento financeiro dos universitários, identificou-se uma assimetria relevante: embora a quase totalidade da amostra (92,0%) reconheça a importância estratégica do planejamento financeiro para o futuro, o comportamento prático ainda é tímido e focado predominantemente no curto prazo. Práticas básicas de controle, como guardar parte da renda (58,0%) e registrar receitas e despesas (56,7%), são adotadas por cerca de metade dos estudantes. Contudo, o estabelecimento formal de metas financeiras de longo prazo atinge apenas 37,3% dos pesquisados, revelando que a gestão de recursos no ambiente universitário é mais orientada à contenção do orçamento diário do que à projeção patrimonial continuada.

Em relação ao grau de conhecimento sobre produtos de longo prazo (como Previdência Privada, Tesouro Direto, Consórcios, Seguros de Vida e Fundos de Investimento), observou-se o predomínio da percepção de "conhecimento pouco" ou superficial. O Tesouro Direto e a Previdência Privada destacaram-se entre os produtos com maiores índices de desconhecimento declarados. Essa lacuna de letramento prático reflete-se diretamente nos índices de adesão: 60,7% dos estudantes investigados declararam não possuir nenhum produto financeiro de longo prazo. Entre os 39,3% que possuem algum produto, a liderança cabe aos Fundos de Investimento (19,3%) e ao Tesouro Direto (14,7%), enquanto as modalidades tradicionais de previdência privada representam apenas 6,7%.

Sob a ótica das finanças comportamentais e dos fatores condicionantes, o estudo evidenciou que a baixa adesão resulta da interação entre restrições orçamentárias e barreiras cognitivo-comportamentais. A limitação de renda emergiu como o principal obstáculo objetivo, sendo citada por 37,3% dos discentes, corroborando a premissa de que a baixa renda inicial limita a margem de manobra para alocações de longo prazo. Em paralelo, a influência do Viés do Presente e do Desconto Hiperbólico manifesta-se de forma implícita: ainda que os jovens declarem evitar gastos impulsivos e o consumo por satisfação imediata, encontram

dificuldades em manter um compromisso financeiro de longo prazo cujas recompensas parecem distantes da realidade presente.

Por outro lado, as análises comparativas inferenciais conduzidas pelo Teste U de Mann-Whitney ($p < 0,05$) revelaram diferenças estatisticamente significativas que traçam o perfil do jovem investidor. O grupo de universitários que já possui produtos de longo prazo apresentou medianas superiores e estatisticamente distintas no domínio técnico de conceitos essenciais como a diferenciação de investimentos, a compreensão dos juros compostos e o entendimento dos riscos envolvidos, além de demonstrarem maior proatividade na busca por informações, maior hábito de poupança, manutenção de reserva de emergência e definição formal de metas. Tais achados confirmam que o letramento financeiro prático atua como um elemento desmistificador do risco, encorajando o indivíduo a migrar da inércia para a contratação ativa de soluções de investimento.

Sob a perspectiva da Ciência da Administração, este estudo oferece contribuições teóricas e práticas expressivas, dialogando inclusive com investigações correlatas desenvolvidas no âmbito do CCSA/UFPB, a exemplo de Santos (2025). Enquanto Santos (2025) demonstrou que a implementação de programas estruturados de educação financeira como o *Cooperação na Ponta do Lápis* em cooperativas de crédito gera expressivos impactos comportamentais (aumento do controle de gastos para 85% dos participantes, incremento da poupança para 66,5% e planejamento de metas para 62%), o presente trabalho reforça que, no ambiente universitário, a ausência de intervenções dessa natureza consolida barreiras cognitivas e orçamentárias. A articulação entre ambos os achados evidencia que programas educativos continuados e consultivos possuem papel transformador no comportamento do consumidor financeiro, sendo capazes de aproximar o indivíduo das instituições e de hábitos sustentáveis de longo prazo.

No âmbito prático e gerencial, os dados subsidiam o desenho de estratégias tanto para instituições de ensino quanto para o mercado e o setor cooperativo. Sugere-se que as universidades promovam reformas curriculares transversais e oficinas práticas de simulação de investimentos que aproximem a teoria conceitual da execução pessoal. Para as instituições financeiras e cooperativas de crédito, indica-se a necessidade de adequação da arquitetura de escolhas, ofertando produtos com aportes mínimos reduzidos, maior flexibilidade e comunicação simplificada e pedagógica, adaptada ao perfil da Geração Z.

Apesar dos resultados consistentes, a pesquisa apresenta limitações que devem ser consideradas. O uso de amostragem não probabilística por conveniência, restrita aos discentes

do CCSA/UFPB, limita a generalização dos achados para a totalidade dos universitários brasileiros. Ademais, a coleta baseou-se em dados transversais autodeclarados, sujeitos a vieses de memória e de percepção individual.

Diante dessas limitações, recomenda-se para pesquisas futuras:

1. A realização de estudos longitudinais que acompanhem a evolução dos hábitos e a adesão a produtos financeiros à medida que esses jovens progridem na carreira e elevam sua renda disponível;
2. A ampliação do escopo amostral para estudantes de outras áreas do conhecimento (como Engenharias, Saúde e Humanidades) e de outras regiões do país, permitindo análises comparativas sobre o impacto da formação acadêmica e do contexto regional no comportamento financeiro;
3. O desenvolvimento de pesquisas experimentais que testem a eficácia de intervenções comportamentais (*nudges*) ou programas pedagógicos de educação financeira (como os modelos cooperativos analisados por Santos, 2025) na propensão à adesão a produtos de investimento de longo prazo.

Em suma, conclui-se que o fortalecimento da adesão de jovens a produtos de longo prazo não depende unicamente do aumento de renda, mas sim de uma abordagem integrada que combine letramento financeiro prático, simplificação dos instrumentos de mercado e desconstrução de vieses comportamentais, garantindo decisões mais conscientes e a construção da segurança financeira futura.

REFERÊNCIAS

ANDARSARI, Pipit Rosita; NINGTYAS, Mega Noerman. The Role of Financial Literacy on Financial Behavior. **Journal of Accounting and Business Education**, Malang, v. 4, n. 1, p. 24-33, Sept. 2019. DOI: <http://dx.doi.org/10.26675/jabe.v4i1.8524>.

AQUINO, Lohana Andrade de Araújo. **Conhecimento e comportamento dos acadêmicos: prática de educação financeira e modalidades de investimentos**. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Escola de Direito, Negócios e Comunicação, Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2025.

ASCHENWALD, Marco; HOLZKNECHT, Armando; KIRCHLER, Michael; RAZEN, Michael. **Determinants of financial literacy and behavioral bias among adolescents**. Working Papers in Economics and Statistics, n. 2023-01. University of Innsbruck, Innsbruck, 2023.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Panorama do sistema de consórcios 2021**. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2021. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/panoramaconsorcio/panorama_consortorios_relatorio_2021.pdf. Acesso em: 8 mar. 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Planejando a aposentadoria: educação financeira para o seu futuro**. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2025. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/cidadaniafinanceira/planejando-aposentadoria>. Acesso em: 19 jul. 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de letramento financeiro**. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2022. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/letramento/relatorio-de-letramento-financeiro.pdf. Acesso em: 7 mar. 2026.

BERGER, Bruno; PESSALI, Huáscar Fialho. A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no mainstream: um prospecto lakatoseano. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 1, p. 144-160, 2010. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/rep/a/YzzQHMXdjmX4vNF75fBHQb/?format=html&lang=pt>.

Acesso em: 8 mar. 2026.

BIATY, Flavia Paladino; AFONSO, Luís Eduardo. Educação Financeira em Entidades Fechadas de Previdência Complementar: um Estudo Exploratório. In: USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 17., 2017, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Universidade de São Paulo, 2017. p. 1-20.

BRASIL. Comissão de Valores Mobiliários (CVM). **Sobre fundos de investimento**. Rio de Janeiro: CVM, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/cvm/pt-br/assuntos/regulados/consultas-por-participante/fundos-de-investimento/sobre-fundos-de-investimento>. Acesso em: 20 jul. 2026.

BRASIL. **Lei nº 11.795, de 8 de outubro de 2008**. Dispõe sobre o Sistema de Consórcio. Brasília, DF: Presidência da República, 2008. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11795.htm. Acesso em: 20 jul. 2026.

BRASIL. Tesouro Nacional. **Tesouro Direto**. Brasília, DF: Tesouro Nacional, 2024. Disponível em: <https://www.tesourotransparente.gov.br/temas/divida-publica-federal/tesouro-direto>. Acesso em: 20 jul. 2026.

BRUHN, Miriam; LEÃO, Luciana de Souza; LEGOVINI, Arianna; MARCHETTI, Rogelio; ZIA, Bilal. **The Impact of High School Financial Education**: Experimental Evidence from Brazil. Washington, D.C.: The World Bank, 2013. (Policy Research Working Paper, n. 6723). Disponível em: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/753501468015879809>. Acesso em: 20 jul. 2026.

CHEUNG, Stephen L.; TYMULA, Agnieszka; WANG, Xueting. Present bias for monetary and dietary rewards. **Experimental Economics**, 2022. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10683-022-09749-8>. Acesso em: 25 fev. 2026.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). **Títulos públicos**. Investidor.gov.br. Brasília, DF: CVM, 2022. Disponível em:

<https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/tipos-de-investimentos/titulos-publicos>. Acesso em: 20 jul. 2026.

CONCEIÇÃO, Arlles Santos; BRAGA, Robson. A influência da educação superior nas decisões financeiras de consumo e investimento de universitários. In: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 16., 2019, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA-USP, 2019. Disponível em: <https://www.congressousp.fipecafi.org>. Acesso em: 20 jul. 2026.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

HAIR, Joseph F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBMEC. **Guia Completo**: Investimento no Tesouro Direto para o Investidor Financeiro. Blog Ibmecc, 2026. Disponível em: <https://www.ibmec.br/blog/conteudo-gratuito/guia-completo-investimento-tesouro-direto-investidor-financeiro>. Acesso em: 20 jul. 2026.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Tradução de Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. Disponível em: <https://fernandonogueiracosta.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/kahneman-daniel-rapido-e-devagar-duas-formas-de-pensar.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2026.

LAIBSON, David. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. **Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 443-478, 1997.

LANZARA, Arnaldo Provasi; SILVA, Bruno Salgado. **As reformas previdenciárias no Brasil e a expansão da previdência complementar**. Revista Brasileira de Ciências Sociais, v. 38, n. 111, e3811011, p. 1-20, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1590/3811011/2023>.

LEITE, Caio Silva Brettas; DUQUE, Guilherme Pereira; SANTOS, Mariana Araújo. **Fundos de investimentos**: métricas de avaliação de investimento em fundos de ações. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) – Departamento de Engenharia de Produção, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2020.

LIMA, Alexandre Samuel Barreto. **Heurísticas e vieses cognitivos do investidor brasileiro: uma perspectiva de finanças comportamentais**. 2020. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro Universitário Álvares Penteado (FECAP), São Paulo, 2020.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. **Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5-44, mar. 2014. DOI: 10.1257/jel.52.1.5.

MARQUES JÚNIOR, Fernando Muniz de Medeiros. **Tesouro Direto e cenários macroeconômicos: uma análise do desempenho dos títulos públicos no período de 2003 a 2020**. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba, João Pessoa, 2022. *Disponível em: <https://repositorio.ifpb.edu.br/handle/177683/2722>. Acesso em: 20 jul. 2026.*

MOTA, Karla Roberta Revert. **Envolvimento do consumidor de produtos e serviços bancários**. 2016. 62 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Ciências Empresariais, Universidade FUMEC, Belo Horizonte, 2016.

NEPOMUCENO, Marcelo Vinhal. **Relações entre valores pessoais e atitudes frente a produtos bancários**. 2007. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Universidade de Brasília, Brasília, 2007.

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. **PISA 2022 Results (Volume IV): Financial Literacy**. Paris: OECD Publishing, 2022. *Disponível em: [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/financial-education/Flyer%20PISA%20\(4\).pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/financial-education/Flyer%20PISA%20(4).pdf). Acesso em: 8 mar. 2026.*

PABIS, Maria Gabriela; SILVA, Antônio João Hocayen da. Fatores intervenientes na alfabetização financeira de graduandos de Ciências Sociais Aplicadas. **Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, v. 14, n. 3, p. 114-132, 2024.

PORTO, Paulo Victor Cunha; KLOTZLE, Marcelo Cabus; PINTO, Antônio Carlos Figueiredo; SILVA, Paulo Vitor Jordão da Gama. Efeito magnitude nas decisões de investimentos. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 34, n. 1, e8203, 2024.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; CERETTA, Paulo Sergio. Nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários: afinal, o que é relevante?

RECADM: Revista Eletrônica de Ciência Administrativa, Campo Largo, v. 12, n. 3, p. 314-333, set./dez. 2013.

PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A. **Seguro Vida Inteira**: condições gerais. Rio de Janeiro: Prudential, 2025. *Disponível em: <https://www.itau.com.br/media/dam/m/436d9a4450ccc376/original/cg-seguro-vida-inteira-prudential.pdf>*. Acesso em: 20 jul. 2026.

REBOUÇAS FILHO, Pedro José. **Racionalidade no processo de tomada de decisão financeira à luz da teoria da perspectiva**. 2022. 115 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Municipal de São Caetano do Sul, São Caetano do Sul, 2022.

SANTOS, André Erick dos *et al.* Investimentos em títulos do Tesouro Nacional brasileiro: um estudo sobre o sistema Tesouro Direto. In: ENCONTRO LATINO AMERICANO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, 14., 2010, São José dos Campos. **Anais...** São José dos Campos: Univap, 2010. *Disponível em: https://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2010/anais/arquivos/0220_0114_01.pdf*. Acesso em: 20 jul. 2026.

SANTOS, Bárbara Horrany Pereira dos. **Os resultados da implementação de um programa de educação financeira em uma cooperativa de crédito**: a percepção dos associados. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2025.

SCHUABB, Thaís Cravo; FRANÇA, Lucia Helena de Freitas Pinho. Planejamento financeiro para aposentadoria: uma revisão sistemática da literatura brasileira. **Estudos e Pesquisas em Psicologia**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 1, p. 73-98, 2020.

SERASA. **55% dos jovens da Geração Z são os principais responsáveis pelas suas próprias finanças, revela Serasa**. São Paulo: Serasa, 2026. *Disponível em: <https://www.serasa.com.br/imprensa/jovens-da-geracao-z-sao-os-principais-responsaveis-pel-as-suas-proprias-financas-revela-serasa/>*. Acesso em: 18 fev. 2026.

SHAPPELL, Eric *et al.* Personal Finance Education for Residents: A Qualitative Study of Resident Perspectives. **AEM Education and Training**, v. 2, n. 1, p. 22-27, 2018. DOI: 10.1002/aet2.10090.

SILVA, Bianca Conceição da; SANTOS, Vanessa Corrêa dos; SOUZA, Sandra Joyce Silva de. **Análise da educação financeira dos jovens da geração Z de São Paulo**. 2025.

SIQUEIRA, Amanda Karolina de; SILVA, Maria Clara da. **O impacto da educação financeira no comportamento de consumo do jovem recifense**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Centro Universitário UNIBRA, Recife, 2021. Disponível em: <https://www.grupounibra.com/repositorio/ADMIN/2021/o-impacto-da-educacao-financeira-n-o-comportamento-de-consumo-do-jovem-recifense36.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2026.

SOARES, H. F. G.; BARBEDO, C. H. da S. Desempenho acadêmico e a Teoria do Prospecto. **Revista de Administração Contemporânea (RAC)**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 1, p. 64-82, jan./fev. 2013.

SOUZA, Alceu. **Decisões de investimento: análise econômica de projetos**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

SOUZA, Leonardo Tavares de. **Adesão de jovens à previdência privada: um estudo com estudantes da FCE/UFRGS sobre fatores influenciadores e barreiras**. Orientadora: Máris Caroline Gosmann. 2024. 22 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Atuariais) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2024.

STEINGRABER, Ronivaldo; FERNANDEZ, Ramon Garcia. A racionalidade limitada de Herbert Simon na microeconomia. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, São Paulo, n. 34, p. 123–162, fev. 2013.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). **Educação financeira: Meu Futuro Seguro**. Brasília, DF: SUSEP, 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/meu-futuro-seguro/educacao-financeira>. Acesso em: 19 jul. 2026.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). **Seguro de pessoas**. Brasília, DF: SUSEP, 2023. Disponível em:

https://www.gov.br/susep/pt-br/copy_of_planos-e-produtos/seguros/seguro-de-pessoas.

Acesso em: 8 mar. 2026.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). **Seguro de vida e acidentes pessoais**. Brasília, DF: SUSEP, 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/susep/pt-br/assuntos/meu-futuro-seguro/seguros-previdencia-e-capitalizacao/seguros/seguro-de-vida-e-acidentes-pessoais>. Acesso em: 20 jul. 2026.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Instrumento de Coleta de Dados (Questionário)

Título do Estudo: Planejamento Financeiro de Longo Prazo e Vieses Comportamentais: Uma Análise da Intenção de Adesão de Jovens Universitários a Produtos Financeiros

Autora: Adrienny Silva Bezerra

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Pilar da Silva Júnior

Instituição: Universidade Federal da Paraíba (UFPB) - Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA)

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Prezado(a) discente, você está convidado(a) a participar do estudo para o TCC em Administração da UFPB, que analisa como os hábitos e os vieses comportamentais influenciam a adesão de jovens a produtos financeiros de longo prazo. Sua participação é voluntária, anônima e resguardada pela Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018 - LGPD).

() Concordo voluntariamente em participar da pesquisa.

1. Perfil Sociodemográfico

1. **Gênero:** () Feminino () Masculino () Outro
2. **Idade:** () 18 a 20 anos () 21 a 23 anos () 24 a 26 anos () Acima de 26 anos
3. **Curso de Graduação:** () Administração () Ciências Contábeis () Biblioteconomia () Arquivologia () Outro

4. **Período do Curso:** () 1º a 2º () 3º a 4º () 5º a 6º () 7º a 8º () 9º ou superior
5. **Situação de Trabalho:** () CLT () Estagiário(a) () Servidor(a) Público(a) () Autônomo(a) () Empresário(a) () Não trabalho
6. **Renda Mensal Pessoal:** () Não possuo renda () Até 1 salário mínimo () Entre 1 e 2 salários mínimos () Entre 2 e 3 salários mínimos () Acima de 3 salários mínimos

2. Experiência Prévia com Educação Financeira

7. **Já cursou alguma disciplina sobre educação financeira?** () Sim () Não
8. **Já fez algum curso extracurricular/palestra sobre investimentos ou finanças?** () Sim () Não

3. Conhecimento e Hábitos Financeiros

(Para as questões de 9 a 27, considere a escala de 1 a 7, onde **1 = Discordo Totalmente** e **7 = Concordo Totalmente**)

9. Tenho conhecimento suficiente para administrar minhas finanças pessoais.
10. Sei diferenciar investimentos de curto e longo prazo.
11. Conheço os riscos envolvidos em diferentes tipos de investimentos.
12. Compreendo como funcionam os juros compostos.
13. Antes de contratar um produto financeiro, procuro informações sobre ele.
14. Considero importante realizar planejamento financeiro para atingir meus objetivos futuros.
15. Elaboro um orçamento mensal para minhas finanças.
16. Registro regularmente minhas despesas e receitas.
17. Costumo guardar parte da minha renda mensalmente.
18. Possuo uma reserva financeira para emergências.
19. Defino metas financeiras de curto, médio e longo prazo.

4. Vieses Comportamentais nas Decisões Financeiras

(Considere a escala de 1 a 7, onde **1 = Discordo Totalmente** e **7 = Concordo Totalmente**)

20. Costumo poupar parte da minha renda mesmo quando ela está comprometida.
21. Entendo o impacto de pagar apenas o valor mínimo da fatura do cartão de crédito.
22. Antes de contratar um empréstimo, comparo taxas de diferentes instituições.
23. Tomo decisões financeiras impulsivas diante de promoções.
24. Já mantive um investimento com prejuízo para evitar reconhecer a perda.
25. Costumo priorizar gastos de satisfação imediata, mesmo sabendo que podem prejudicar metas futuras.
26. A opinião de familiares ou amigos influencia minhas decisões financeiras.

27. Tenho confiança para tomar decisões financeiras sem buscar muitas informações.

5. Produtos Financeiros de Longo Prazo

28. Qual o seu grau de conhecimento sobre cada um dos produtos abaixo? (Responda: Conheço bem / Conheço pouco / Não conheço)

- ☐ Previdência Privada
- ☐ Consórcio
- ☐ Seguro de Vida
- ☐ Tesouro Direto
- ☐ Fundos de Investimento

29. Você possui algum desses produtos? (Assinale todas as opções aplicáveis)

- ☐ () Nenhum
- ☐ () Previdência Privada
- ☐ () Consórcio
- ☐ () Seguro de Vida
- ☐ () Tesouro Direto
- ☐ () Fundos de Investimento

30. Caso NÃO possua produtos de longo prazo, qual o principal motivo? (Assinale as opções aplicáveis)

- ☐ () Falta de dinheiro / renda insuficiente
- ☐ () Falta de conhecimento sobre os produtos
- ☐ () Nunca recebi orientação financeira
- ☐ () Tenho receio dos riscos envolvidos
- ☐ () Não vejo necessidade no momento
- ☐ () Prefiro consumir no presente
- ☐ () Outro

6. Sugestões e Recomendações

31. Com base na sua experiência, que sugestão ou recomendação você considera importante para incentivar a educação financeira e o planejamento de longo prazo entre os universitários?