

GAVRIEL ACHIEVER

**O PAPEL DA EDUCAÇÃO EM FINANÇAS E OS FATORES PSICOLÓGICOS NA
TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA POR JOVENS ADULTOS**

2024

RESUMO

Este estudo analisa a relação entre educação financeira e comportamento financeiro em jovens adultos, com foco na compreensão dos fatores psicológicos que influenciam as decisões nesta faixa etária e a discussão sobre a necessidade fundamental da sociedade em adquirir conhecimentos acerca desta temática, especialmente diante da rápida evolução dos mercados financeiros. Além disso, investiga-se como diversas variáveis socioeconômicas influenciam diretamente a alfabetização financeira, incluindo a renda e o nível educacional, além de outros fatores, como a ocupação dos pais, o ambiente comunitário e a exposição a diferentes práticas financeiras. A coleta de dados foi baseada numa busca sistemática em bases de dados acadêmicas, Scopus, utilizando termos de busca selecionados para garantir a relevância dos estudos, ". Os documentos obtidos foram analisados para identificar padrões, tendências e lacunas no conhecimento relacionado ao comportamento financeiro, educação financeira e fatores psicológicos dos jovens adultos. Além disso, foram examinadas abordagens teóricas e metodológicas em educação financeira, com ênfase em estratégias de ensino e aprendizagem, e métodos de mensuração da literacia financeira. Os resultados deste estudo fornecem insights sobre o comportamento financeiro dos jovens adultos, destacando a importância dos fatores psicológicos na tomada de decisões financeiras. Os resultados indicam como a educação pode melhorar a literacia financeira dos jovens adultos, capacitando-os a gerenciar suas finanças de forma mais eficiente e a alcançar seus objetivos financeiros a longo prazo. Por fim, espera-se que este estudo contribua para o desenvolvimento da temática, observando-se trabalhos que levem em consideração os fatores psicológicos e o comportamento dos jovens adultos.

Palavras-chave: Variáveis Socioeconômicas; comportamento financeiro; psicologia financeira.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Variáveis Socioeconômicas	16
Quadro 2 – Síntese dos procedimentos metodológicos	28
Quadro 3 - Descrição da pesquisa do Estado da Arte	30
Quadro 4 - Descrição das condições de uso das palavras-chave.....	30
Quadro 5 - Variáveis Associativas.....	39
Quadro 6 - Variáveis Financeiras.....	46
Quadro 7 - Impacto dos Fatores não Cognitivos nas Finanças Pessoais	50
Quadro 8 - Relações entre a alfabetização financeira e as variáveis.....	54

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
1.1	TEMA	6
1.2	PROBLEMA DE PESQUISA	6
1.3	OBJETIVOS	7
1.3.1	Objetivo Geral	7
1.3.2	Objetivos Específicos	7
1.4	JUSTIFICATIVA	8
2	FUNDAMENTAÇÃO	10
2.1	VARIÁVEIS SOCIOECONÔMICAS	12
2.1.1	Educação Formal	12
2.1.2	Idade	13
2.1.3	Estado Civil	13
2.1.4	Gênero	14
2.1.5	Ocupação Profissional	15
2.1.6	Impacto Familiar	15
2.1.7	Renda	16
2.2	TRAÇOS PSICOLÓGICOS E DECISÕES DE INVESTIMENTO	17
2.3	COMPORTAMENTO DE GESTÃO FINANCEIRA	19
2.3.1	Atitude Financeira	20
2.3.2	Autoeficácia Financeira	21
2.3.3	Locus de Controle Interno e Externo	22
2.4	O IMPACTO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES EM INVESTIMENTOS	22
2.5	O PAPEL DOS ANTECEDENTES CENTRADOS NO CONSUMIDOR NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL.....	25
3	METODOLOGIA	28
3.1	NATUREZA E TIPO DE PESQUISA.....	28
3.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS.....	29
3.2.1	Revisão sistemática	29
4	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SISTEMÁTICA	32
4.1	FASE DE TRANSIÇÃO PARA A VIDA ADULTA	34
4.1.1	Os três estágios de recentragem	35

4.1.2	Associações de comportamentos financeiros à satisfação financeira	37
4.1.3	Associações de satisfação financeira a sintomas depressivos	38
4.1.4	Associações de satisfação financeira a obstáculos financeiros para atingir metas	39
4.2	IMPACTOS FAMILIARES	40
4.3	MATERIALISMO	42
4.3.1	Comportamento financeiro responsável dos jovens adultos	44
4.3.2	Impulsividade cognitiva e afetiva terciária	45
4.4	FATORES NÃO COGNITIVOS	46
4.4.1	Autoestima	47
4.4.2	Otimismo	48
4.4.3	Pensamento Deliberativo	49
4.4.4	Autocontrole	49
4.5	EDUCAÇÃO FINANCEIRA	51
4.5.1	Compreendendo a Educação Financeira e Planejamento financeiro	52
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	56
	REFERÊNCIAS	56

1 INTRODUÇÃO

Os jovens adultos representam uma categoria de consumidores considerada vulnerável devido à sua relativa instabilidade financeira em comparação com os indivíduos mais idosos (Lachance, 2012). Dadas as importantes atividades econômicas que os jovens adultos estão iniciando, a gestão se torna importante em relação às práticas de consumo e qualidade de vida (Gal; McShane, 2012).

Considerando que os jovens adultos se situam em uma etapa do ciclo de vida caracterizada pelo início de atividades econômicas, como a entrada no mercado de trabalho e a celebração de matrimônios, torna-se evidente que o endividamento exerce um impacto substancial na restrição do consumo de bens e na qualidade de vida dessa faixa etária. Não obstante os efeitos adversos decorrentes dessa condição, é importante salientar que aprimorar a gestão da dívida entre os jovens adultos se depara com múltiplos desafios (Gal; McShane, 2012).

Os indivíduos pertencentes à faixa etária dos jovens adultos se encontram na posição de tomar autonomamente diversas decisões financeiras, desprovidos da assistência direta de seus pais ou de profissionais especializados em finanças. Este grupo demográfico enfrenta desafios significativos no que diz respeito à acumulação de dívidas, notadamente em contextos relacionados a compras efetuadas por meio de cartões de crédito e a obtenção de empréstimos para fins educacionais (Gal; McShane, 2012).

Conforme indicado pela Agência Financeira do Canadá (2008), aproximadamente 60% dos jovens adultos enfrentam o desafio de estar endividados. Adicionalmente, dados do Gabinete do Superintendente de Falências do Canadá revelaram que, em 2008, o número de jovens adultos na faixa etária de 18 a 24 anos que registraram pedidos de insolvência aumentou quatro vezes em relação a 1996.

Além da notável carência em conhecimentos financeiros, os jovens adultos experimentam um senso psicológico de invulnerabilidade que impacta adversamente sua habilidade de administrar riscos (Sotiropoulos; D'Astous, 2012). Mesmo que o mercado disponibilize produtos financeiros complexos e sofisticados para essa faixa etária, é expectável que aprimorar o comportamento financeiro nesse grupo seja suscetível de apresentar variações consideráveis em sua efetividade.

O aprimoramento dos comportamentos financeiros é fundamental para a melhoria da qualidade de vida, pois possibilita aos consumidores gerenciar suas vidas

e buscar a felicidade com base em fluxos financeiros sólidos. O comportamento financeiro dos consumidores possui importância para as empresas, uma vez que muitos consumidores buscam a felicidade através de práticas financeiras. No entanto, determinados comportamentos podem se tornar problemáticos durante momentos de mudança ou instabilidade, como é o caso de jovens adultos que enfrentam transições significativas (Greenberg; Hershfield, 2019).

Dessa forma, o presente trabalho aborda a temática do comportamento financeiro de jovens adultos mediante a influências psicológicas em sua tomada de decisão que atualmente é um conceito amplamente discutido no âmbito da psicologia financeira e da educação.

1.1 TEMA

A temática é explorada pela análise das influências dos fatores psicológicos - emoções, medo, ganância, ansiedade, otimismo, pessimismo e arrependimento - nas escolhas financeiras dos jovens adultos. Nesse contexto, observa-se como o gerenciamento das emoções pode desempenhar um papel crucial na tomada de decisões financeiras mais informadas. Além disso, explora publicações científicas que abordam as implicações psicológicas das crises financeiras, investimentos arriscados e estratégias de planejamento financeiro.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

A ansiedade financeira dos consumidores tem recebido, recentemente, notável atenção em estudos técnico-científicos. Conforme relatado na Pesquisa Gallup, a manutenção dos custos essenciais da vida experimentou um aumento significativo, passando de 41% em 2007 para 58% em 2011, importa ressaltar que a origem subjacente dessa ansiedade financeira não se limita apenas a eventos de natureza macroeconômica, como a crise econômica global, mas também engloba eventos de menor escala relacionados aos comportamentos financeiros individuais dos consumidores. Portanto, as preocupações financeiras não podem ser abordadas de maneira puramente objetiva, uma vez que crenças e emoções desempenham um papel significativo na geração dessa ansiedade (Hudson *et al.*, 2017).

Além disso, essas preocupações podem aumentar o nível de estresse em outros aspectos da vida, além da tomada de decisões financeiras (Parkinson; Creswell, 2011). A psicologia financeira desempenha um papel significativo na tomada de decisões e no comportamento financeiro dos indivíduos. Nos últimos anos, a capacidade de escolha financeira tem sido investigada tanto sob a perspectiva da psicologia financeira quanto da capacidade financeira (Menkhoff; Schmidt; Brozynski, 2006). Segundo Lawson e Klontz (2017), uma psicologia financeira negativa pode prejudicar a capacidade dos consumidores de aplicar o bom senso e alcançar os melhores resultados financeiros.

Por fim, como essas influências psicológicas se manifestam em situações específicas, como a gestão de dívidas, a participação em investimentos arriscados e o planejamento financeiro de longo prazo? Qual é o impacto dessas influências nas perspectivas de segurança financeira e no bem-estar psicológico dos jovens adultos ao longo do tempo? De que maneira fatores contextuais (ambiente socioeconômico, influências familiares, acesso a informações) afetam as decisões financeiras dos jovens adultos? Qual é o impacto da educação financeira na capacidade de poupança dos jovens adultos? Quais são as diferenças de comportamento financeiro entre jovens adultos de diferentes contextos socioeconômicos e culturais?

1.3 OBJETIVOS

Os tópicos abaixo descrevem os objetivos utilizados para nortear a execução das atividades de pesquisa.

1.3.1 Objetivo Geral

Compreender como fatores emocionais impactam as escolhas financeiras de jovens adultos, por meio de uma análise de publicações científicas em um repositório internacional.

1.3.2 Objetivos Específicos

a) Executar o levantamento e análise de publicações científicas quanto à psicologia financeira para jovens adultos;

b) Identificar padrões comportamentais em relação à gestão de dívidas desse grupo demográfico; e

c) Fornecer insights para o desenvolvimento de estratégias relacionadas à educação financeira.

1.4 JUSTIFICATIVA

Muitos jovens adultos enfrentam desafios financeiros, como dívidas estudantis, orçamentos apertados e dificuldades em poupar e investir. Compreender as influências psicológicas por trás dessas decisões pode ajudar a desenvolver estratégias mais eficazes para lidar com esses problemas. De acordo com as diretrizes estabelecidas pela Autoridade de Serviços Financeiros do Reino Unido (FSA, 2005), é observado que os consumidores que detêm um nível satisfatório de capacidade financeira são aptos a tomar decisões eficazes em relação à gestão financeira, demonstrando habilidades competentes na administração de recursos monetários, créditos e dívidas, bem como na avaliação das necessidades relacionadas a seguros e garantias.

Shleifer e Summers (1990) foram os primeiros a definir os limites à mediação e a psicologia como os dois pilares fundamentais sobre os quais se constrói a abordagem das Finanças Comportamentais. Os limites à arbitragem estão relacionados com a dificuldade que os investidores racionais podem enfrentar para desfazer distorções provocadas por investidores menos racionais. A psicologia, por sua vez, descreve com mais detalhe os possíveis desvios da racionalidade pura que podem responder por essas distorções.

A capacidade financeira, conforme definida, engloba elementos essenciais como conhecimento, compreensão, habilidades, motivação e autoconfiança dos consumidores, conforme abordado por Zakaria e Sabri (2013). É notável que, quando a capacidade financeira dos consumidores é substancialmente elevada, este fenômeno se correlaciona positivamente com o comportamento financeiro, refletindo práticas financeiras mais responsáveis e benéficas para os indivíduos em questão.

Este estudo justifica-se por contemplar as Finanças Comportamentais, um campo pouco explorado pelos estudos em Finanças, por contribuir com o avanço dos modelos que visam compreender a forma pela qual os investidores tomam decisões e, além disso, por demonstrar empiricamente como os fatores psicológicos, também

chamados de falhas cognitivas, dos indivíduos podem influenciar o processo de decisões financeiras.

2 FUNDAMENTAÇÃO

Estudos anteriores têm investigado diversos fatores associados à satisfação financeira, incluindo os potenciais efeitos de diferentes definições de renda (Hsieh, 2004), expectativas de renda (Vera-Toscano *et al.*, 2006), percepções de adequação da renda (Grable *et al.*, 2013), posse de ativos e endividamento (Hansen; Slagsvold; Moum, 2008), características familiares (Seghieri; Desantis; Tanturri, 2006) e influência de setores industriais (Ferrer-i-Carbonell; Gërkhani, 2011).

Uma medida comum de satisfação financeira é a satisfação financeira geral, frequentemente avaliada através de escalas Likert e utilizando indicadores únicos ou múltiplos (Joo; Grable, 2004). Este último pode ser expresso através de escalas de satisfação financeira, que consideram a autopercepção do consumidor em relação a sua situação financeira, integrando dificuldades financeiras e outros indicadores em uma escala (Prawitz *et al.*, 2006). O bem-estar financeiro pode ser medido objetivamente por indicadores relacionados à renda e à riqueza, enquanto o bem-estar financeiro subjetivo é avaliado através das percepções e avaliações individuais da situação financeira (Xiao, 2015).

Nas últimas décadas, a atenção dos formuladores de políticas financeiras de consumo, profissionais e pesquisadores tem se voltado para a questão da educação financeira do consumidor (FLEC, 2012; PACFC, 2013; CFPB, 2015). Este termo se refere a qualquer forma de instrução destinada a transmitir conhecimentos financeiros básicos aos consumidores, seja no ambiente escolar, acadêmico ou profissional. A premissa subjacente é que o aumento do nível de literacia financeira e a promoção de comportamentos financeiros positivos podem resultar em uma maior capacidade financeira e, conseqüentemente, em um melhor bem-estar do consumidor (Atkinson *et al.*, 2006; Huhmann; McQuitty, 2009; Mouna; Jarboui, 2015).

Apesar da ampliação dos serviços financeiros globalmente, é notável a carência de educação financeira adequada que capacite os indivíduos a aproveitarem plenamente esses serviços. De acordo com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 2013), a educação financeira, ou conhecimento financeiro, consiste em um método pelo qual as pessoas aprimoram sua compreensão dos conceitos e riscos associados aos produtos financeiros.

Dentro desse contexto, há um debate significativo sobre os métodos para elevar o nível de educação financeira da população. Scheresberg (2013) observou

que existem disparidades substanciais na educação financeira entre aqueles com ensino universitário ou pós-graduação (níveis mais elevados) e aqueles com educação limitada ao ensino médio (níveis mais baixos). Além disso, o número de disciplinas relacionadas à área financeira também está correlacionado com o nível de educação financeira (Amadeu, 2009).

Nos estudos empíricos, a capacidade financeira é mensurada através de diferentes abordagens, como conjuntos de comportamentos financeiros, combinações de comportamentos e resultados financeiros, e combinações de literacia financeira, comportamento e capacidade percebida (Atkinson *et al.*, 2006; Lusardi, 2011; Taylor, 2011; Xiao, Chen e Chen, 2014; Xiao *et al.*, 2015).

No que tange à estrutura conceitual, pesquisas anteriores e hipóteses, a literacia financeira é definida como o nível de conhecimento financeiro e a habilidade de aplicar esse conhecimento para melhorar a situação financeira (Lusardi; Mitchell, 2014; Huhmann, 2014). Na literatura, os termos literacia financeira e capacidade financeira são frequentemente utilizados de forma intercambiável, ambos referindo-se à capacidade de aplicar determinados níveis de conhecimento financeiro e executar comportamentos financeiros desejáveis para alcançar o bem-estar financeiro (Atkinson *et al.*, 2006; Xiao, Chen e Chen, 2014).

Estudos indicam que a educação financeira pode aprimorar a literacia financeira, fomentar comportamentos financeiros favoráveis e melhorar o bem-estar financeiro dos consumidores (Lusardi; Mitchell, 2014). No entanto, uma meta-análise recente, que examinou diversos estudos sobre educação financeira e literacia, revelou evidências divergentes quanto aos seus efeitos (Fernandes, Lynch Jr.; Netemeyer, 2014). Apesar disso, novas pesquisas continuam a corroborar os efeitos positivos da educação financeira sobre o comportamento e o bem-estar financeiro do consumidor (Ambuehl; Bernheim; Lusardi, 2014; Brown *et al.*, 2014; Wagner; Walstad, 2015; Xiao; O'Neill, 2016).

Lusardi e Mitchell (2014) elaboraram um modelo de poupança ao longo do ciclo de vida que aborda a influência da literacia financeira. Dentro desse modelo, diversos fatores, como restrições de financiamento, risco de mortalidade, características demográficas, retornos do mercado de ações e choques econômicos e de saúde, foram incorporados. Segundo este modelo, a literacia financeira é determinada internamente ao longo da vida, com os consumidores investindo em conhecimento financeiro até o ponto em que os benefícios marginais se igualam aos

custos marginais. Tais previsões sugerem que consumidores que recebem educação financeira terão maior capacidade de gerir seus recursos financeiros e melhor desempenho financeiro em comparação com aqueles que não recebem tal instrução.

Huhmann (2014) desenvolveu um modelo conceitual para identificar os determinantes da literacia financeira e descrever o mecanismo de seu desenvolvimento. Neste modelo, a literacia financeira é composta por três elementos: capacidade cognitiva básica, conhecimento prévio e proficiência na aplicação do conhecimento financeiro para alcançar resultados desejáveis. A educação financeira é considerada um dos determinantes da literacia financeira, atuando por meio da socialização do consumo, que por sua vez, melhora os três componentes da literacia financeira. Além disso, Huhmann identifica diversos fatores psicológicos que influenciam o desenvolvimento da alfabetização financeira, destacando o papel da educação financeira no aumento da capacidade dos consumidores de aprender, adquirir e aplicar conhecimentos financeiros.

2.1 VARIÁVEIS SOCIOECONÔMICAS

Estudos como o de Mitchell e Lusardi (2015) indicam que os níveis de educação financeira permanecem baixos, mesmo em países desenvolvidos, com o analfabetismo financeiro sendo particularmente agudo entre certos grupos demográficos, como mulheres e indivíduos com menor nível de instrução. Pesquisas demonstram que variáveis socioeconômicas, educação formal (Amadeu, 2009; Lusardi; Mitchell, 2011; Confuso; Monticone, 2016), idade (Research, 2003; Agarwal *et al.*, 2009), estado civil (Research, 2003; Dew, 2008; Calamato, 2010; Brown; Graf, 2013), gênero (Chen; Volpe, 1998; Kadoya; Khan, 2018), dependentes (Servon; Kaestner, 2008; Mottola, 2013), ocupação profissional (Chen; Volpe, 1998; Research, 2003; Kim; Garman, 2004), impacto familiar (Pinto; Parente; Mansfield, 2005; Clarke *et al.*, 2005; Jorgensen, 2007; Mandell, 2008), e renda (Johnson; Sherraden, 2007; Atkinson; Messy, 2012; Xue *et al.*, 2018) influenciam os níveis de educação financeira.

2.1.1 Educação Formal

Pesquisas têm indicado que maiores níveis de alfabetização financeira são observados em indivíduos com maior grau de instrução e acesso ampliado a

informações financeiras. Neste contexto, Amadeu (2009) observa que uma maior exposição a disciplinas de natureza financeira ou econômica durante o período de graduação ou em cursos especializados tem um impacto positivo nas práticas financeiras do dia a dia. Consistente com esta evidência, Lusardi e Mitchell (2011) chegaram à conclusão de que os indivíduos com menor nível educacional tendem a exibir menor probabilidade de responder corretamente a questões financeiras e são mais propensos a declarar falta de conhecimento sobre as respostas.

Uma investigação conduzida por Chen e Volpe (1998) que abordou a avaliação dos conhecimentos em finanças pessoais entre estudantes universitários revelou que, independentemente do nível de escolaridade alcançado, os estudantes demonstraram possuir um nível de conhecimento inadequado, particularmente em relação a investimentos.

2.1.2 Idade

No que diz respeito à variável idade, estudos predominantes sugerem que a alfabetização financeira tende a ser mais pronunciada entre adultos em estágios intermediários de seu ciclo de vida, enquanto geralmente é menor entre os jovens e os idosos (Research, 2003; Agarwal *et al.*, 2009). Lusardi e Mitchell (2011) apresentaram evidências indicando que indivíduos com idades compreendidas entre 25 e 65 anos demonstram uma taxa de acerto de cerca de 5% superior àquela observada em indivíduos com menos de 25 anos ou com mais de 65 anos. Além disso, Scheresberg (2013) observou que os jovens adultos (com idades entre 25 e 34 anos) têm sido particularmente propensos a recorrer a empréstimos de alto custo.

2.1.3 Estado Civil

O estado civil também está correlacionado com o nível de alfabetização financeira. Conforme destacado por Research (2003), Brown e Graf (2013), os indivíduos solteiros tendem a apresentar níveis significativamente mais baixos de alfabetização financeira em comparação com aqueles que são casados.

Essa associação é corroborada por Dew (2008), que identificou a dívida do consumidor como uma ameaça potencial à satisfação conjugal. Consequentemente, os casais demonstram tendências a possuir maiores níveis de alfabetização

financeira, em parte devido à necessidade de gerenciar efetivamente os aspectos financeiros compartilhados.

Em geral, a falta de alfabetização financeira aumenta o risco de tomada de decisões financeiras inadequadas, o que, ao longo do tempo, pode resultar em acúmulo de dívidas. Essas dívidas, por sua vez, representam uma ameaça ao bem-estar dos relacionamentos interpessoais (Calamato, 2010).

2.1.4 Gênero

Com relação à dimensão de gênero, as pesquisas conduzidas por Chen e Volpe (1998) corroboram a evidência de que as mulheres enfrentam maior dificuldade na realização de cálculos financeiros e exibem um nível de conhecimento financeiro inferior, resultando em desafios adicionais na capacidade de tomar decisões financeiras responsáveis.

Essas discrepâncias de gênero podem ser atribuídas, em parte, à socialização dos indivíduos. Um estudo conduzido por Edwards, Allen e Hayhoe (2007) constatou que os pais mantêm expectativas distintas para seus filhos e filhas, demonstrando expectativas mais elevadas em relação ao trabalho e à poupança para os filhos, o que os torna mais propensos a discutir questões financeiras com seus filhos do sexo masculino.

Além disso, Lusardi e Mitchell (2011) observaram que as mulheres são significativamente menos propensas a responder corretamente a questões financeiras e mais propensas a admitir desconhecimento da resposta. Essa disparidade é observada consistentemente em contextos financeiros diversos (Lusardi; Wallace, 2013). Por outro lado, as mulheres também tendem a avaliar seu próprio nível de alfabetização financeira de maneira mais conservadora, uma tendência observada tanto em países desenvolvidos quanto em desenvolvimento, como apontado por Lusardi e Mitchell (2011).

Assim, a diferença substancial entre homens e mulheres parece estar ligada ao fato de que os homens frequentemente percebem o dinheiro como uma forma de poder e acreditam que sua posse os tornará mais socialmente desejáveis, enquanto as mulheres adotam uma abordagem mais passiva em relação ao dinheiro (Calamato, 2010).

2.1.5 Ocupação Profissional

Ao examinar a influência da ocupação, Chen e Volpe (1998) chegaram à conclusão de que os indivíduos que possuem uma longa trajetória profissional acumulam uma variedade maior de experiências financeiras, o que contribui para uma maior compreensão financeira. Essa ampla experiência financeira facilita a análise de informações mais complexas e fornece uma base sólida para a tomada de decisões financeiras informadas.

Por outro lado, de acordo com as constatações de Research (2003), trabalhadores com baixa qualificação ou desempregados tendem a demonstrar um desempenho financeiro inferior, frequentemente devido à falta de exposição a questões financeiras.

Corroborando com essa visão, a literatura demonstra que o analfabetismo financeiro está correlacionado com uma performance laboral deficiente e uma produtividade reduzida dos funcionários (Kim; Garman, 2004). O tipo de regime de trabalho também pode influenciar as atitudes e comportamentos financeiros, uma vez que indivíduos com uma fonte de renda estável estão em melhores condições para organizar e planejar suas finanças pessoais (Calamato, 2010).

2.1.6 Impacto Familiar

Estudos têm corroborado a importância do papel dos pais na educação financeira de seus filhos. Servon e Kaestner (2008) identificaram que indivíduos com um único dependente têm uma probabilidade menor de exibir baixos níveis de alfabetização financeira em comparação com aqueles que têm dois ou três dependentes. Além disso, Mottola (2013) observou que famílias que têm dependentes financeiros tendem a ser mais suscetíveis a apresentar baixos níveis de alfabetização financeira.

Além disso, Jorgensen (2007) identificou que os pais exercem uma influência significativa sobre o conhecimento, as atitudes e os comportamentos financeiros de seus filhos. Essas descobertas são complementadas por Mandell (2008), que constatou uma correlação uniforme entre a alfabetização financeira dos indivíduos e os níveis educacionais de seus pais. Pinto, Parente e Mansfield (2005),

juntamente com Clarke *et al.* (2005), reforçam que a maioria dos indivíduos adquire conhecimentos sobre gestão financeira primariamente através de seus pais.

2.1.7 Renda

Em um estudo centrado na avaliação dos conhecimentos financeiros, Johnson e Sherraden (2007) constataram que os estudantes provenientes de famílias de renda mais elevada demonstraram níveis de conhecimento financeiro significativamente superior em comparação com aqueles oriundos de famílias de baixa renda. Por sua vez, Monticone (2010) identificou um efeito modesto, porém positivo, da riqueza sobre a alfabetização financeira.

Ademais, é observado que indivíduos de baixa renda têm uma maior probabilidade de abandonar os estudos, o que, em um contexto de longo prazo, contribui para a prevalência do analfabetismo financeiro dentro dessa demografia (Calamato, 2010). Este cenário é corroborado por Atkinson e Messy (2012), que constataram que baixos níveis de renda estão associados a uma menor alfabetização financeira. Por outro lado, Hastings e Mitchell (2011) oferecem evidências experimentais para sustentar a relação entre alfabetização financeira e riqueza. No Quadro abaixo estão descritas as variáveis e suas descrições.

Quadro 1 - Variáveis Socioeconômicas

Variável	Descrição	Referências
Educação Formal	Maiores níveis de alfabetização financeira são observados em indivíduos com maior grau de instrução.	Amadeu (2009), Lusardi e Mitchell (2011), Chen e Volpe (1998)
Idade	Alfabetização financeira tende a ser mais alta entre adultos de meia-idade, e menor entre jovens e idosos.	Research (2003), Agarwal <i>et al.</i> (2009), Lusardi e Mitchell (2011); Scheresberg (2013)
Estado Civil	Indivíduos solteiros apresentam menores níveis de alfabetização financeira comparados aos casados.	Research (2003), Brown; Graf (2013); Dew (2008); Calamato (2010)
Gênero	Mulheres têm mais dificuldades com finanças e níveis menores de alfabetização financeira comparado aos homens.	Chen e Volpe (1998), Edwards <i>et al.</i> (2007); Lusardi e Mitchell (2011), Lusardi e Wallace (2013), Calamato (2010)
Ocupação Profissional	Indivíduos com longa trajetória profissional têm melhor	Chen e Volpe (1998); Research (2003); Kim e

	compreensão financeira; trabalhadores pouco qualificados têm desempenho inferior.	Garman (2004), Calamato (2010)
Impacto Familiar	A educação financeira é fortemente influenciada pelos pais, e a presença de dependentes afeta negativamente a alfabetização financeira.	Servon e Kaestner (2008); Mottola (2013); Pinto <i>et al.</i> (2005); Clarke <i>et al.</i> (2005); Jorgensen (2007); Mandell (2008)
Renda	Indivíduos de famílias de renda mais alta têm maior alfabetização financeira; baixa renda está associada a menor alfabetização financeira.	Johnson e Sherraden (2007); Monticone (2010); Calamato (2010); Atkinson e Messy (2012); Hastings e Mitchell (2011)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das referências presentes no quadro (2024).

2.2 TRAÇOS PSICOLÓGICOS E DECISÕES DE INVESTIMENTO

A teoria do Comportamento de Gestão Financeira (CGF) (Shefrin; Thaler, 1988) representa uma extensão da teoria tradicional do ciclo de vida, exercendo significativa influência na compreensão do comportamento de poupança. Esta teoria parte do pressuposto de que os indivíduos percebem o dinheiro como inteiramente fungível e que um indivíduo racional e perspicaz planeja seu consumo ao longo da vida de forma meticulosa (Modigliani; Brumberg, 1954).

Indivíduos diagnosticados com depressão tendem a manifestar pensamentos pessimistas sobre o futuro e sofrem mais com o preconceito pessimista do que seus pares não deprimidos (Strunk; Lopez; Derubeis, 2006). Além disso, evidencia-se que pessoas dotadas de otimismo tendem a apresentar maior propensão à poupança, ao aumento da carga de trabalho e à realização de decisões de investimento. Todavia, indivíduos excessivamente otimistas também podem demonstrar um comportamento de Gestão Financeira Deficiente (CGF) (Puri; Robinson, 2007). Portanto, o otimismo emerge como um fator de considerável importância no contexto das decisões de investimento.

As disparidades psicológicas e comportamentais desempenham um papel crucial no processo de tomada de decisões, muitas vezes explicando o comportamento de Gestão Financeira (CGF) fundamentado em princípios racionais (Parise; Peijnenburg, 2017). Notadamente, constatou-se que a CGF serve como um mediador na explicação do bem-estar financeiro do indivíduo em conjunto com outros fatores, incluindo variáveis psicológicas (Saurabh; Nandan, 2018; She *et al.*, 2021).

Os traços psicológicos desempenham um papel essencial na regulação do comportamento em diversas dimensões, abrangendo desde aspectos afetivos até cognitivos, os quais são relevantes para as decisões de investimento (Raheja; Dhiman, 2017). Na prática, os mecanismos de mediação oferecem o nível de detalhe exigido por investidores e consultores financeiros, viabilizando, assim, uma gestão mais eficiente das decisões de investimento (Sekscinska; Rudzinska-Wojciechowska; Jaworska, 2021).

É notável a ocorrência de tomadas de decisões financeiras inadequadas por parte dos indivíduos (Strömbäck *et al.*, 2017), caracterizadas pela poupança insuficiente (Lusardi, 1999), gastos excessivos (Sotiropoulos; D'Astous, 2013) e, ocasionalmente, investimentos dos quais se arrependem posteriormente (Abendroth e Diehl, 2006). Evidências sugerem que a falta de autocontrole está entre as principais causas desses problemas, contribuindo para uma série de questões sociais, tais como dificuldades no controle de impulsos, procrastinação e gastos excessivos (Ozer; Mutlu, 2019).

Até o momento, poucos estudos direcionaram sua atenção para a influência de fatores não cognitivos, relacionados ao autocontrole e outros construtos análogos, como o pensamento deliberativo e o otimismo, sobre o comportamento financeiro, decisões de investimento e bem-estar financeiro (Strömbäck *et al.*, 2017; Younas *et al.*, 2019; Elgebeily; Guermat; Vendrame, 2021).

Por exemplo, Puri; Robinson (2007) identificaram uma associação positiva entre otimismo e comportamento financeiro, enquanto Puri e Robinson (2007) encontraram uma associação negativa entre essas variáveis. Experimentos conduzidos por Ballinger *et al.* (2011) não revelaram influência significativa do autocontrole ou de quatro tipos diferentes de comportamento impulsivo sobre o comportamento financeiro. No entanto, Moxley *et al.* (2012) encontraram uma relação positiva entre o pensamento deliberativo e as decisões humanas, ao passo que Thoma *et al.* (2015) identificaram uma associação positiva entre o pensamento deliberativo e o comportamento financeiro. Além disso, Strömbäck *et al.* (2017) observaram uma associação positiva entre autocontrole e comportamento financeiro, enquanto Elgebeily, Guermat e Vendrame. (2021) identificaram uma associação positiva entre otimismo e decisões de investimento. Por outro lado, Guzman, Paswan e Tripathy (2019) encontraram uma associação negativa entre pensamento intuitivo e comportamento financeiro, ao passo que Sekscinska, Rudzinska-Wojciechowska e

Jaworska (2021) identificaram uma associação positiva entre autocontrole e decisões de investimento.

Uma conclusão significativa advinda da literatura recente sobre finanças domésticas é a persistência de heterogeneidade entre os indivíduos (Fagereng *et al.*, 2020; Jiang; Peng; Yan, 2020; She *et al.*, 2021), sugerindo, assim, que investigações futuras devem ser realizadas em contextos diversos.

2.3 COMPORTAMENTO DE GESTÃO FINANCEIRA

O comportamento financeiro engloba todas as ações relevantes para a gestão e planejamento dos recursos monetários, tais como tomada de empréstimos, poupança, investimento, seguros e gastos (Xiao, 2008). Esses comportamentos desempenham um papel fundamental no desenvolvimento de estratégias para gerir despesas e acumular reservas financeiras (Copur; Gutter, 2019). De acordo com Hilgert, Hogarth e Beverly (2003), a maneira pela qual um indivíduo organiza suas receitas e despesas, gerencia créditos, poupa e investe, constitui um indicador de comportamento financeiro adequado. Os autores também enfatizam que tais indivíduos tendem a alocar sua renda entre necessidades de curto prazo (consumo) e de longo prazo (investimento).

Pompian (2006) argumentou que o Comportamento de Gestão Financeira (CGF), que engloba gestão de caixa, gestão de crédito, elaboração de orçamento, planejamento financeiro e outros comportamentos relacionados à administração financeira, tem um impacto direto e indireto nos níveis de autocontrole de um indivíduo. Aqueles que demonstram um comportamento financeiro positivo, especialmente no que diz respeito ao planejamento financeiro e à poupança regular, tendem a exibir níveis mais elevados de gestão financeira (Ozer; Mutlu, 2019).

Pesquisas evidenciaram que o comportamento individual está diretamente ou indiretamente associado às decisões de investimento (Strunk; Lopez; Derubeis, 2006; Thoma *et al.*, 2015). Sekscinska, Rudzinska-Wojciechowska e Jaworska (2021) identificaram uma relação positiva entre autocontrole e escolhas de investimento. Copur e Gutter (2019) constataram que o autocontrole estava correlacionado com a manutenção de contas de poupança e investimento. Thoma *et al.* (2015) observaram uma relação positiva entre o pensamento deliberativo e as escolhas de investimento.

Jiang, Peng e Yan (2020) descobriram uma associação positiva entre otimismo e escolhas de investimento.

Pompian (2006) destacou que muitas pessoas falham em reservar recursos para o futuro, negligenciando assim os objetivos de longo prazo devido à falta de disciplina pessoal para se autocontrolarem. Copur e Gutter (2019) constataram que os indivíduos orientados para o futuro tendiam a persistir na construção de ativos por meio da poupança, evidenciando, portanto, um bom comportamento de gestão financeira.

A revisão de literatura anterior indica que diversos fatores psicológicos exercem influência sobre o comportamento de gestão financeira (CGF). Os principais fatores psicológicos investigados na literatura existente no contexto do Comportamento de Gestão Financeira (CGF) incluem a atitude financeira, a autoeficácia financeira, o LOC interno e o LOC externo.

2.3.1 Atitude Financeira

A atitude financeira refere-se à disposição de um indivíduo para se preparar financeiramente para o futuro, refletindo sua propensão para poupar dinheiro e gerir despesas. Segundo a teoria da aprendizagem social, as ações comportamentais de um indivíduo são influenciadas por eventos internos, ambiente e percepção (Bandura, 1989).

As atitudes financeiras e o comportamento financeiro pessoal (CGF) correspondem, respectivamente, às percepções e às ações. A literatura existente tem investigado a relação entre atitudes financeiras e um CGF satisfatório (Kidwell; Brinberg; Turrisi, 2003; Kidwell; Turrisi, 2004; Lee; Arumugan; Arifin, 2019; Bapat, 2020). Mien e Thao (2015) observaram uma influência positiva da atitude financeira no CGF. Da mesma forma, McNair *et al.* (2016) encontraram uma associação significativa entre atitude financeira e CGF. Em contrapartida, Asandimitra e Kautsar (2019) argumentam que a atitude financeira não influencia o CGF.

A atitude financeira é uma disposição psicológica que se manifesta na avaliação do comportamento financeiro (Arifin, 2018). É definida como um estado de espírito, opinião e julgamento em relação a questões financeiras (Pankow, 2012). Um atributo psicológico intimamente relacionado e, por vezes, utilizado como sinônimo de

atitude financeira é a orientação para o dinheiro (Norvilitis *et al.*, 2006; Sundarasen; Rahman, 2017).

2.3.2 Autoeficácia Financeira

Bandura (1989) postula que o conhecimento, habilidade e realizações passadas são preditores inadequados de sucessos futuros na ausência de autoeficácia. Autoeficácia é definida como a crença que as pessoas têm em suas próprias capacidades para atingir níveis de desempenho (Bandura, 1994). Quando é necessária confiança na habilidade de uma pessoa para enfrentar tarefas desafiadoras, a autoeficácia pode ser um traço psicológico que estimula a ambição (Chatterjee; Finke; Harness, 2011). No contexto do comportamento financeiro pessoal (CGF), estudos têm indicado que a confiança de um indivíduo na gestão de suas finanças é um fator chave para promover mudanças em seu comportamento financeiro (Nguyen, 2019).

Lown (2011) desenvolveu e testou uma escala de autoeficácia financeira composta por seis itens, destinada a pesquisadores, educadores, conselheiros e consultores. Esta escala tem sido amplamente utilizada em estudos que investigam a relação entre autoeficácia financeira e CGF. Apesar da relação estabelecida entre esse traço de personalidade e a situação financeira, ainda há lacunas no entendimento de como a autoeficácia financeira influencia o CGF. Um estudo concluiu que a autoeficácia é de fato um preditor do investimento em ativos financeiros e da acumulação de riqueza ao longo do tempo (Chatterjee; Finke; Harnessl., 2011).

A teoria da autoeficácia abrange o comportamento humano de forma geral, enquanto a autoeficácia financeira focaliza especificamente o comportamento financeiro. Assim, indivíduos que têm dúvidas sobre sua capacidade de gerir suas finanças têm maior probabilidade de reduzir seus esforços, tornando-se mais suscetíveis a comportamentos financeiros prejudiciais, como compras por impulso (Gamst-Klaussen; Steel; Svartdal, 2019).

Uma descoberta interessante é que a autoeficácia financeira atua como um mediador na relação entre procrastinação e CGF negativo (Gamst-Klaussen; Steel; Svartdal, 2019). Apesar de poucos estudos terem examinado o impacto da autoeficácia financeira no CGF (Ismail *et al.*, 2017; Herawati *et al.*, 2018), Asandimitra e Kautsar (2019) identificaram uma associação positiva entre autoeficácia financeira

e CGF. No entanto, Amagir, Wilschut e Groot(2018) não encontraram relação entre essas duas variáveis.

2.3.3 Locus de Controle Interno e Externo

Indivíduos com Locus de Controle (LOC) interno atribuem os resultados da vida às suas próprias competências, habilidades e ações. Eles presumem que os resultados são previsivelmente baseados em seus próprios esforços, habilidades e motivações pessoais. Em outras palavras, aqueles com uma perspectiva interna de LOC tendem a ser orientados para objetivos e frequentemente demonstram competências na tomada de decisões financeiras responsáveis (Grable; Joo; Park, 2015). Mutlu e Ozer (2021) identificaram uma associação positiva entre LOC interno e CGF, enquanto Wahyudi, Tukan e Pinem (2020) não encontraram uma relação significativa entre LOC interno e CGF.

Por outro lado, o LOC externo refere-se à crença de que os resultados financeiros são determinados pelo acaso ou por forças externas, como fatores externos. Indivíduos com essa crença têm uma probabilidade ligeiramente menor de tomar medidas para gerir suas finanças (Zimmerman, 1995). Um estudo indica que o LOC externo parece mediar a relação entre o conhecimento financeiro e o CGF, embora não tenham sido encontrados efeitos diretos (Grable; Park; Joo, 2009). Davies e Lea (1995) observaram em sua pesquisa que o LOC externo estava correlacionado com a acumulação de dívidas. Em contraste, Perry e Morris (2005) encontraram uma associação negativa entre o LOC externo e a capacidade de uma pessoa poupar, fazer orçamentos e controlar despesas.

2.4 O IMPACTO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES EM INVESTIMENTOS

De acordo com Da Fonte Neto e Carmona (2006), a área de pesquisa em finanças comportamentais tem como principal foco a investigação das possíveis influências de fatores comportamentais e psicológicos sobre as decisões dos investidores e, por conseguinte, sobre o comportamento do mercado financeiro. Segundo Rogers, Ribeiro e Securato (2007), a eliminação de erros no processo decisório seria viável caso os indivíduos pudessem aprender com esses erros e,

consequentemente, evitar sua repetição em futuras decisões em ambientes de risco. Contudo, o processo de aprendizado é limitado por características inerentes ao comportamento humano, tais como dissonância cognitiva, excesso de confiança, discrepâncias entre atitude e comportamento, conservadorismo, arrependimento, falácia do apostador e ilusão do conhecimento.

Um dos vieses cognitivos, conforme descrito por Festinger (1957), é a dissonância cognitiva. Por exemplo, considere um investidor que adquire uma determinada ação com base em uma expectativa extremamente otimista em relação à valorização dos preços. No caso de uma queda acentuada no preço da ação, o investidor pode minimizar o impacto financeiro dessa queda como forma de justificar sua decisão de compra e reduzir a importância da perda decorrente do investimento. Para elucidar esses vieses cognitivos, a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979) destaca que o processo decisório não é estritamente racional, incorporando aspectos da natureza humana que podem resultar em decisões falhas.

O "efeito isolamento", conforme delineado por Tversky (1972), procura explicar os processos decisórios que contradizem a teoria da utilidade esperada, argumentando que os indivíduos têm a tendência de simplificar o processo de escolha entre alternativas ao desconsiderar os componentes idênticos e superestimar os componentes que diferenciam as escolhas. Esse fenômeno leva os agentes a simplificarem o processo decisório, negligenciando as características das opções de escolha e concentrando a análise nos componentes distintos. Isso pode resultar em escolhas inconsistentes, já que as alternativas podem ser decompostas de várias maneiras em componentes comuns e distintos.

Quanto à ancoragem e ao conservadorismo, Kahneman e Tversky (1974) argumentam que, ao fazer estimativas, as pessoas têm a tendência de começar com um número inicial, possivelmente arbitrário, e então ajustar a partir desse valor. A evidência empírica demonstra que esse ajuste geralmente é inadequado. Dessa forma, as pessoas tendem a "ancorar" excessivamente seus valores iniciais. Shefrin (2000) sugere que, devido ao conservadorismo, os analistas frequentemente não revisam adequadamente suas estimativas para refletir novas informações. Assim, informações positivas sobre lucros inesperados geralmente são seguidas por novos lucros inesperados, enquanto informações negativas inesperadas são comumente seguidas por novas perdas não previstas.

O viés mais prevalente e potencialmente catastrófico é o excesso de confiança dos indivíduos em suas próprias habilidades. Weinstein (1980) destacou que mais de 90% das pessoas tendem a superestimar suas habilidades e possibilidades, acreditando que podem desempenhar melhor do que realmente conseguem. Quando se trata de investidores, a maioria considera sua capacidade de superar o mercado como acima da média.

Um estudo conduzido por Odean (1998) demonstra claramente que a maioria dos investidores, apesar de sua crença em contrário, não consegue superar o desempenho do mercado. Ao analisar mais de 10 mil transações no mercado financeiro norte-americano, concluiu-se que as ações vendidas tiveram um desempenho 3,4% superior às ações compradas nessas negociações.

As inconsistências ou discrepâncias entre atitude e comportamento foram observadas por Wicker (1969), que sugere que as atitudes tendem a ter pouca ou nenhuma correlação com os comportamentos manifestos. Uma inconsistência tradicionalmente identificada no mercado financeiro diz respeito à prática de diversificação. King e Leape (1984) constataram que o número médio de ações que compõem a carteira dos investidores é insuficiente para uma mitigação adequada dos riscos.

O estudo conduzido por Odean (1998) revelou um padrão de resultados notáveis após uma análise de milhares de transações realizadas por investidores individuais por meio de corretoras. Os resultados indicaram que, ao venderem uma ação e, posteriormente, adquirirem outra, os investidores individuais experimentaram um desempenho inferior na ação comprada em comparação com a ação vendida, em média, aproximadamente 3,4 pontos percentuais no primeiro ano, desconsiderando os custos de transação. Esse fenômeno de operações excessivas pode ser atribuído a dois fatores principais: a propensão das pessoas em identificar padrões onde eles não existem e um excesso de confiança em seus próprios julgamentos em relação a eventos incertos.

Milanez (2003) ressalta que os vieses cognitivos podem persistir mesmo entre investidores financeiramente educados, especialmente em períodos de otimismo excessivo ou pessimismo exacerbado, como durante bolhas especulativas ou crises financeiras. Isso indica a complexidade e a persistência desses padrões comportamentais irracionais nos mercados financeiros.

2.5 O PAPEL DOS ANTECEDENTES CENTRADOS NO CONSUMIDOR NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

A literatura em finanças comportamentais reconhece as imperfeições inerentes ao funcionamento dos mercados financeiros e admite que nem sempre é viável arbitrar as discrepâncias entre os preços efetivos e os preços de equilíbrio (Shleifer; Vishny, 1997). O crescente corpo de pesquisa sobre anomalias de precificação desafia a capacidade explicativa dos modelos convencionais de precificação de ativos, corroborando assim as premissas fundamentais das finanças comportamentais.

Enquanto algumas dessas anomalias foram incorporadas em modelos expandidos de precificação de ativos (Fama; French, 1996), e outras foram atribuídas a limitações metodológicas ou vieses de amostragem (Fama, 1998), certas anomalias, como reversões de preços em longo prazo (Bondt; Thaler, 1987) e dinâmicas de preços em curto prazo (Jegadeesh; Titman, 1993), não podem ser facilmente explicadas fora do contexto das finanças comportamentais.

Dois pontos de vista contrastantes surgem em relação à forma como os indivíduos negociam ativos. Na abordagem da economia financeira convencional, espera-se que os preços de equilíbrio dos ativos reflitam todas as informações disponíveis. Essa linha de pesquisa se fundamenta na teoria da utilidade (Von Neumann; Morgenstern, 1944; Hirshleifer, 1965), na teoria moderna do portfólio (Markowitz, 1952), em modelos de precificação de ativos (Sharpe, 1964; Fama; French, 1996), em expectativas racionais (Sargent, 1987) e na hipótese de mercados eficientes (Fama, 1970/1998).

Por outro lado, a literatura sobre comportamento de escolha econômica (Becker; Murphy, 1988; Erdem e Keane, 1996) e sobre comportamento humano (Ajzen, 1991) ressalta a importância crítica do planejamento, especialmente em decisões que envolvem alocação de recursos (Anderson; Baker; Robinson, 2017). No entanto, nem todas as decisões são equivalentes em termos de requisitos de recursos, recompensas (tangíveis ou intangíveis) e riscos. Algumas têm implicações de longo prazo, enquanto outras estão mais associadas a consequências de curto prazo (Frederick; Loewenstein; O'Donoghue, 2002; Lynch Jr. *et al.*, 2010).

Dessa forma, o planejamento financeiro de curto e longo prazo (Amyx; Mowen, 1995) emerge como variáveis dependentes relevantes para estudo.

Sustentamos que o planejamento financeiro de curto e longo prazo demanda diferentes combinações de insumos psicológicos focalizados, tais como orientação eu-outro, estilo de tomada de decisão analítico-intuitivo e orientação temporal (futuro-presente). Nas seções subsequentes, são delineadas as relações entre esses fatores e as decisões de planejamento financeiro de curto e longo prazo.

A literatura sobre financiamento ao consumo concentra-se nos processos de tomada de decisão financeira das famílias relacionados com a movimentação de fundos, gestão de riscos, empréstimos e investimentos (Tufano, 2009). Entretanto, esse campo carece de uma teoria que integre essas quatro funções, e os estudos existentes oferecem soluções limitadas para as complexas escolhas de consumo e investimento enfrentadas pelos consumidores no mundo real (Ackert; Athanassakos; Church, 2015; Baker; Filbeck; Ricciardi, 2017). Um obstáculo significativo é a natureza dos bens pertencentes às famílias, com a maior parte de sua riqueza composta por ativos não transacionáveis e de difícil avaliação, como capital humano e imóveis (menos de 20% é detido em ativos de capital transacionáveis).

Por outro lado, as finanças comportamentais aplicam os princípios da psicologia cognitiva para analisar o comportamento humano sob incerteza, reconhecendo que nosso processo de tomada de decisão nem sempre é racional (Baker; Nofsinger, 2010). Estudos identificaram viés comportamentais sistemáticos, como representatividade, ancoragem e enquadramento (Tversky; Kahneman, 1986), contabilidade mental (Thaler, 1985) e excesso de confiança (Barber; Odean, 2001). A interação desse viés e seu impacto na tomada de decisão humana é explicada pela teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky (1979), posteriormente sintetizada no campo das finanças comportamentais por Barberis e Thaler (2003).

Portanto, as finanças comportamentais são apropriadas para descrever e analisar os hábitos financeiros dos consumidores (Ackert; Athanassakos; Church, 2015; Baker; Filbeck; Ricciardi, 2017). Por exemplo, embora as famílias busquem orientação de planejadores financeiros, elas não necessariamente seguem seus conselhos (Campbell, 2006). O ambiente de trabalho (Kratzer *et al.*, 1998), contextos sociais como a família (Clarke *et al.*, 2005), influenciam o comportamento financeiro. Além disso, a alfabetização financeira desempenha um papel crucial no planejamento financeiro (Lusardi; Mitchell, 2008, 2014). Por exemplo, a baixa alfabetização financeira é motivada por percepções que levam a crenças equivocadas sobre

produtos financeiros e uma menor propensão a aceitar aconselhamento financeiro (Anderson; Baker; Robinson, 2017).

A inter-relação entre planejamento financeiro e alfabetização financeira é destacada em sua definição: "a alfabetização financeira é uma medida do grau em que alguém entende os principais conceitos financeiros e possui a capacidade e confiança para gerir suas finanças pessoais por meio de decisões apropriadas e de curto prazo e planejamento financeiro sólido e de longo prazo, ao mesmo tempo considerando eventos de vida e mudanças nas condições econômicas" (Remund, 2010).

Recentemente, pesquisas têm evidenciado que o estilo cognitivo exerce influência sobre a contabilidade mental dos consumidores. Por exemplo, tem-se observado que pensadores analíticos e holísticos reagem de maneiras distintas a determinadas promoções de preços e descontos em diferentes mercados (Hossain, 2018). Apesar dessas explorações no âmbito das finanças pessoais constituírem uma base literária substancial, há lacunas na compreensão dos determinantes subjacentes ao planejamento financeiro individual e à alocação de recursos (Finke, 2005; Ackert; Athanassakos; Church, 2015).

3 METODOLOGIA

Em síntese, a presente investigação exhibe uma orientação de natureza teórica, adotando uma abordagem qualitativa. No que concerne aos seus propósitos, configura-se como um estudo descritivo, valendo-se de uma metodologia caracterizada como bibliográfica documental, conforme delineado no Quadro 2.

Quadro 2 – Síntese dos procedimentos metodológicos

Tipo	Enquadramento	
Delineamento da Pesquisa	Abordagem	Qualitativa
	Natureza	Teórica
	Objetivos	Descritivo
	Procedimentos	Revisão Sistemática/ Documental

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

3.1 NATUREZA E TIPO DE PESQUISA

Diante dos objetivos geral e específicos delineados nesta pesquisa, os quais englobam a coleta e análise de dados secundários e a incorporação das conclusões de pesquisadores no campo da psicologia financeira, a metodologia adotada é categorizada como qualitativa.

A definição de teoria proposta por Kerlinger (1979) continua relevante nos dias de hoje. Segundo o autor, uma teoria consiste em "um conjunto de construtos (variáveis latentes), definições e proposições inter-relacionadas que apresentam uma visão sistemática das características especificando as relações entre as variáveis mensuradas, com o propósito de explicar as características naturais".

A definição dos objetivos como descritivo encontra respaldo em dois pontos principais: a) a pesquisa descritiva exige do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar. Esse tipo de estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade (Triviños, 1987). b) o objetivo explicativo visa identificar fatores que determinam ou contribuem para fatores específicos (Gil, 2002), como aqueles relacionados ao tempo, localidade e padrões de publicações e as escolhas por termos específicos dado o *background* do pesquisador.

As revisões de literatura representam documentos fundamentais por si só e constituem a base para diversos tipos de trabalhos acadêmicos, bem como para uma ampla gama de teses e solicitações de financiamento. Contudo, é notável que o

processo de revisão em si não tenha sido amplamente reconhecido como uma metodologia autônoma. Com frequência, a revisão da literatura é vista apenas como uma etapa preliminar em projetos de pesquisa empírica, em vez de ser tratada como um objeto de estudo em seu próprio direito (Bandara, 2015). Além disso, também se enquadra como documental, pois utiliza fontes de informações sem tratamento científico específico, com exceção dos métodos de coleta, como bases de dados e relatórios institucionais (Da Fonseca, 2002).

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

A seleção, categorização e coleta de dados, foram estruturados para que pudessem ser apresentados em lista, conforme:

- a) A busca na SCOPUS™ resultou em um arquivo RIS (*Research Information Systems Document; Scopus_Busca*) contendo 43 referências;
- b) Dentre as 43 fontes bibliográficas consultadas, apenas 17 dispunham de documentos em formato PDF, viabilizando assim a obtenção de informações pertinentes para a pesquisa.

Para verificação das referências foi utilizado o Zotero, neste foi criada uma biblioteca com as 17 fontes em formato PDF.

3.2.1 Revisão sistemática

Com o objetivo de investigar o estado atual das pesquisas relacionadas a psicologia financeira, procedeu-se à categorização delas, identificação de tendências, identificação de lacunas e identificação de oportunidades para pesquisas futuras nesse domínio. O presente estudo empregou buscas estruturadas em bases de dados indexadas, nomeadamente o Indexador de Artigos Scopus™, utilizando palavras-chave previamente definidas com base na análise crítica da literatura pertinente à temática em questão.

Quadro 3 - Descrição da pesquisa do Estado da Arte

N.º	Objetivo	Descrição
1	Leitura de Material Base	Uso de material base para a definição das primeiras palavras-chave para busca em base de dados
2	Revisão Sistemática 01	Executada na <i>Scopus</i> TM - Título, palavras-chave. Apenas artigos e idioma inglês.

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

O material base explicitado no Quadro 3 faz referência a materiais provenientes de buscas não estruturadas que surgiram durante a exploração temática ainda na proposta de pesquisa científica. Esses materiais preliminares nortearam a definição de palavras-chaves que possibilitaram a realização das revisões sistemáticas propostas. Abaixo, pode ser observado o conjunto de palavras-chave que formalizou a busca nos indexadores e a seguir a representação e função destas no conjunto.

financ AND behavior AND young*

A nomenclatura "*Financ*" é empregada para incluir de forma abrangente as questões financeiras em geral, enquanto o termo "*Behavior*" é utilizado para referir-se ao comportamento humano nas interações financeiras. Por sua vez, "*Young*" é adotado para caracterizar o segmento populacional composto por jovens adultos. Esta terminologia se revela pertinente à compreensão e análise das dinâmicas financeiras.

Dessa forma, o artigo deve conter em seu título, palavras-chave e/ou resumo as palavras-chave no modelo obrigatório e em quantidades diversas, conforme Quadro 4:

Quadro 4 - Descrição das condições de uso das palavras-chave

N	Palavra	Condição De Resultado
1	<i>Financ*</i>	Obrigatório a presença
2	<i>Behavior</i>	Obrigatória a presença
3	<i>Young</i>	Obrigatório a presença

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

A escolha das palavras-chave e a estruturação da busca visam, primariamente, formar uma base de artigos que representem adequadamente o escopo e delimitação de pesquisa propostos, porém, as terminologias aqui representadas pelas palavras-chave podem ser utilizadas em áreas aquém daquelas da intenção inicial. Nesse processo de formação da base de artigos, não são feitos

juízos da qualificação destes em termos de área de pesquisa ou impacto, tão pouco da quantidade de citações ou do ano em que foram publicados.

O protocolo de revisão possui quatro fases distintas: preparação, busca e prospecção, avaliação e síntese de conteúdo. A preparação representa a definição temática e as palavras-chave iniciais, bem como os repositórios de artigos e horizonte de trabalho. A busca e prospecção inclui a busca de artigos relevantes que norteiam a temática, bem como aqueles que farão parte da proposta final da base de artigos. A avaliação contribui para a definição final do grupo de palavras-chave e sua adequação, essa sendo proveniente da revisão de trabalhos iniciais prospectados e, posteriormente, da qualificação da base de referências.

Por fim, a síntese de conteúdo permite a construção e qualificação teórica do trabalho, e quando oportuno, valida a necessidade de novas buscas ou a inclusão de trabalhos provenientes de fontes externas (profissionais, instituições e ambiente de pesquisa) à base de artigos. Ressalta-se que:

- a) O protocolo permite que, caso necessário, sejam feitas buscas complementares para a composição da base de artigos. Esse processo pode ser oriundo da descoberta de novas palavras-chave adequadas ao tema ou do aprofundamento e ajustes no escopo de pesquisa; e
- b) A inclusão de publicações de fontes externas à base de artigos é optativa, considerando que estes não sejam utilizados para a avaliação dos resultados da pesquisa e estejam limitados ao referencial teórico apresentado.

Ambos os pontos destacados foram observados o realce em destaque, em primeiro momento (1), foram utilizadas publicações provenientes de outras fontes para fundamentar este trabalho, sem que estas fossem incluídas na base de artigos analisadas. Em segundo momento (2) não foi considerada necessária a expansão e, portanto, foi encaminhada a estrutura para sua versão final.

Em termos específicos, o protocolo apresenta uma visão processual da busca e formação de uma base abrangente e pouco polida de artigos indexados nas bases de artigos citadas. Para a formulação final da base de artigos é necessário que seja apresentada e discutida a tomada de decisão referente aos critérios de inclusão e exclusão, ajuste temático e sistemas de tecnologia utilizados para essas validações.

4 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SISTEMÁTICA

Uma nova geração encontra-se atualmente em processo de transição para a fase adulta, caracterizada por traços distintivos que a diferenciam significativamente das suas predecessoras. Essa geração é reconhecida como os Millennials, também designados como Geração Y, uma categoria demográfica frequentemente delimitada como aquela composta por indivíduos nascidos no período situado entre 1980 e 1995.

Com uma dimensão populacional que ultrapassa a marca dos 80 milhões (Cutler, 2015), os Millennials representam a maior geração até o presente momento, destacando-se por sua notável diversidade racial, níveis de educação superior e proficiência tecnológica (Chambers, 2015).

Pesquisas anteriores (Lusardi; Mitchell; Curto, 2010; Lusardi; Mitchell, 2011; Scheresberg, 2013; Letkiewicz; Fox, 2014) destacam que mulheres, minorias étnicas e indivíduos pertencentes a estratos socioeconômicos mais baixos exibem níveis significativamente inferiores de competência financeira em comparação com outros grupos demográficos.

A escassez de compreensão em assuntos financeiros pode exercer impactos adversos sobre os comportamentos e resultados financeiros, uma vez que conceitos como taxas de juro, capitalização e diversificação de ativos representam componentes essenciais no contexto do planeamento financeiro e na busca pela acumulação de riqueza. Indivíduos que apresentam níveis reduzidos de literacia financeira demonstram uma menor probabilidade de investir em ações, uma maior inclinação para recorrer a empréstimos de elevado custo e uma menor predisposição para a poupança destinada à aposentadoria ou para fazer face a situações de emergência, conforme evidenciado em estudos anteriores (Lusardi; Mitchell, 2011; Van Rooij; Lusardi; Alessie, 2012; Scheresberg, 2013).

Ademais, constata-se que esta geração se encontra amplamente sobrecarregada por dívidas. Conforme um estudo conduzido pelo Instituto TIAA-CREF, 55% dos Millennials reportam a existência de compromissos de dívidas associadas a empréstimos educacionais, enquanto 41% apresentam obrigações hipotecárias e outros 41% mantêm empréstimos destinados à aquisição de automóveis (Scheresberg; Lusardi; Yakoboski., 2014).

No que diz respeito à busca de orientação financeira, é notório que aproximadamente 33% dos indivíduos pertencentes à geração dos Millennials

demonstram a propensão de buscar informações financeiras por meio das redes sociais, enquanto uma parcela significativa de 60% tende a buscar esse aconselhamento em seu círculo social, incluindo amigos, familiares e colegas de trabalho, conforme revelado em um estudo realizado pela TD Ameritrade em 2011.

Além disso, é notável que os indivíduos da Geração Y demonstram uma inclinação significativa para buscar assessoria de profissionais financeiros. Dentre eles, 38% indicam que recorreram a especialistas em busca de orientação a estratégias de poupança e investimento, enquanto 35% procuraram aconselhamento especializado relacionado a empréstimos ou hipotecas, e 15% buscaram orientação no contexto de gerenciamento de dívidas (Scheresberg; Lusardi; Yakoboski, 2014).

Adicionalmente, para agravar o fardo representado pelas dívidas, os indivíduos da Geração Y confrontam-se com a perspectiva de um futuro em que o sistema de Segurança Social poderá não ser capaz de proporcionar, em termos de montante, os benefícios de aposentadoria quando atingirem a idade de reforma (Chambers, 2015).

Um contingente de aproximadamente 52% dos indivíduos pertencentes à faixa etária dos 25 aos 34 anos, correspondente à Geração Y, manifesta preocupação acerca da possibilidade de acumular recursos financeiros em quantidade adequada para garantir um nível de vida confortável durante a aposentadoria, conforme indicado por dados apresentados na PR Newswire (2014). Todavia, é importante ressaltar que, devido à expressiva carga de dívidas que muitos Millennials enfrentam, eles frequentemente se veem impossibilitados de alocar quantias significativas de recursos para a constituição de poupanças destinadas à aposentadoria, conforme atestado por Chambers (2015).

As preocupações financeiras têm gerado elevados níveis de estresse entre os jovens adultos de hoje, com um estudo demonstrando que 76% da Geração Y enfrenta dificuldades financeiras e estresse financeiro significativamente maior em comparação com outras gerações (PwC, 2019). Além disso, as métricas de literacia financeira nessa faixa etária suscitam preocupações, já que, embora cerca de 80% dos Millennials com diploma universitário aleguem possuir um alto conhecimento financeiro, apenas 37% conseguem responder corretamente a pelo menos três das cinco questões apresentadas em um teste de conhecimento financeiro (Scheresberg; Lusardi; Yakoboski, 2014).

A geração demográfica conhecida como Millennial pode experimentar um sentimento de menor segurança financeira em comparação com gerações precedentes, como indicado por PwC (2019), e enfrentar desafios significativos em termos de alfabetização financeira. Entretanto, é notável que essa geração mantém uma perspectiva otimista em relação ao futuro. Projeções sugerem que nos próximos 30 anos, tanto a Geração Y quanto a Geração X têm a expectativa de herdar um montante considerável, estimado em 30 bilhões de dólares, em riqueza (Roberge, 2015).

Adicionalmente, é pertinente observar que a Geração Millennial apresenta uma notável disposição em comparação com gerações anteriores no que concerne à abertura para a discussão de dois tópicos que tradicionalmente são considerados tabus, nomeadamente finanças e saúde mental (Hoffower, 2020). Essa inclinação ao diálogo aberto em relação a essas temáticas posiciona-os como potenciais candidatos proeminentes para intervenções relacionadas ao aconselhamento financeiro, planejamento e tratamento terapêutico.

4.1 FASE DE TRANSIÇÃO PARA A VIDA ADULTA

Na fase de transição para a idade adulta, é comum que os sujeitos busquem e alcancem metas e aspirações que contribuem para a concretização de trajetórias de vida adulta consideradas ideais (Ebner; Freund; Baltes, 2006). A transição para a idade adulta é comumente caracterizada por uma duração considerável, sendo que tal período pode ter se estendido ainda mais na contemporaneidade (Arnett, 2006; Cot, 2014). A fim de aprofundar a compreensão dos mecanismos subjacentes à influência de fatores financeiros específicos na promoção ou obstáculos à realização de metas, torna-se imperativo empreender esforços na investigação do processo que se desenvolve ao longo da transição para a idade adulta.

Desta forma, a incorporação de comportamentos financeiros suplementares, isto é, comportamentos autorregulados e especializados relacionados à gestão financeira (Xiao, 2008), constitui uma extensão à literatura que aborda o cumprimento de objetivos durante o período de transição para a idade adulta. Em conformidade com as expectativas e demandas pessoais estabelecidas nas redes sociais, os indivíduos jovens na fase adulta têm a capacidade de estabelecer uma

ampla gama de metas pertinentes a áreas como educação, carreira, relacionamentos e desenvolvimento pessoal (Salmela-Aro, 2010). A realização dessas metas, por conseguinte, poderia fomentar o bem-estar de longo prazo, contribuindo para a formação de autoconceitos estáveis e positivos nos indivíduos (Shulman; Nurmi, 2010).

Também foi investigada a possível associação entre os comportamentos financeiros dos jovens adultos e a realização de seus objetivos de vida por meio da obtenção de satisfação financeira, destacando assim a importância desse último construto como um recurso fundamental no processo de estabelecimento e consecução de metas (Ranta; Dietrich; Salmela-Aro, 2014).

A transição para a idade adulta é frequentemente conceptualizada como uma evolução gradual que conduz os indivíduos de uma posição de dependência parental para a autonomia e independência próprias da vida adulta. Este processo pode manifestar-se através de uma variedade de trajetórias, incluindo transições da educação para a inserção no mercado de trabalho e da formação para a plena integração na vida adulta, como destacado por Cot (2014).

Apesar dos benefícios mencionados anteriormente relacionados ao desempenho de metas durante a transição para a idade adulta, os efeitos adversos da situação financeira global tornaram a realização de tais objetivos particularmente desafiadora. Pesquisas demonstram que a satisfação financeira, ou seja, o contentamento com a situação financeira global, pode representar um dos recursos centrais mais significativos no auxílio aos jovens na consecução de seus objetivos de vida (Ranta, 2014; Sorgente; Lanz, 2017).

Contudo, contextos financeiros complexos, resultantes da crise econômica global, como a escassez de oportunidades de emprego bem remunerado e níveis significativos de endividamento, têm o potencial de atrasar a realização de objetivos em diversas esferas da vida, conforme evidenciado pelo Banco de Pesquisa Centro (2019).

4.1.1 Os três estágios de recentragem

De modo específico, as avaliações afetivas se referem a avaliações inconscientes relativas aos sentimentos em relação ao próprio eu, enquanto as avaliações cognitivas envolvem estimativas conscientes da probabilidade de alcançar

objetivos (Nurmi, 1991). Aqueles que se preparam proativamente para enfrentar desafios futuros estão em uma posição vantajosa, pois adquirem recursos significativos para lidar com adversidades subsequentes (Hobfoll, 2001).

Durante uma transição prolongada para a idade adulta, influenciada pela frequência na instituição de ensino superior, é possível identificar três fases distintas que os jovens adultos podem vivenciar, abrangendo desde o primeiro ano de faculdade até cinco anos após a conclusão do curso (Tanner, 2006). O conceito de recentragem oferece um arcabouço teórico para compreender essas três fases potenciais.

Conforme preconizado pelo processo de recentragem, os três estágios potenciais de separação (Estágio 1), instabilidade e exploração (Estágio 2) e comprometimento (Estágio 3) que os jovens adultos com formação superior podem atravessar tendem a apresentar interconexões. Os comportamentos autorreguladores adquiridos durante a fase de separação, juntamente com os recursos disponíveis durante a etapa de instabilidade e exploração, constituem os fundamentos essenciais para os processos avaliativos durante a fase subsequente de comprometimento sistemático (Tanner, 2006).

Após a conclusão do processo de recentramento, os comportamentos de autogoverno na fase de separação provável podem facilitar a aquisição de recursos ao longo da fase de instabilidade e exploração, o que, por sua vez, é suscetível de promover avaliações pessoais positivas durante a etapa subsequente de comprometimento sistemático (Shulman; Kalnitzki; Shahr, 2009).

A Fase 1 corresponde aos anos de faculdade, abrangendo o primeiro ao quarto ano, entre 2008 e 2010, com participantes de 19 a 21 anos. Durante essa fase, jovens adultos com formação universitária desenvolvem comportamentos autorregulados, mantendo dependência de sistemas existentes, como família e instituições educacionais. Segundo a teoria da recentragem, a Fase 1 é um estágio de separação, iniciando quando saem de casa para a faculdade, por volta dos 18 anos, até alcançarem maior independência. (Tanner, 2006).

A Fase 2 representa a transição da educação superior para a entrada no mercado de trabalho, ocorrendo do quarto ano de faculdade até dois anos após a graduação, entre 2010 e 2013, quando a média de idade dos participantes era de 21 a 24 anos. Conforme a teoria da recentragem, a Fase 2 é caracterizada como um período de instabilidade e exploração, já que a transição da educação para a vida

profissional introduz novos papéis na vida dos jovens adultos com formação universitária, possibilitando a canalização de suas habilidades pessoais para alcançar metas como o início da carreira, estabelecimento de relacionamentos afetivos e a paternidade (Tanner, 2006; Salmela-Aro; Aunola; Nurmi, 2007; Escalas et al, 2016).

Dado o surgimento de possíveis novos papéis e metas, o estágio 2 pode igualmente ser considerado como um período caracterizado pelo aumento das responsabilidades e obrigações, com recursos de extrema relevância para a exploração de objetivos pessoais (Shulman; Kalnitzki; Shahar, 2009).

A Fase 3 inicia-se após a transição da educação para o mercado de trabalho e abrange o período de dois a cinco anos após a graduação, entre 2013 e 2016, com participantes em média entre 24 e 27 anos. Conforme a teoria da recentragem, a Fase 3 é caracterizada como o estágio de comprometimento sistemático, no qual os dois estágios subsequentes envolvendo processos de avaliação interna são ativados por jovens adultos com formação superior para avaliar o alcance de seus objetivos (Nurmi, 1991; Tanner, 2006).

4.1.2 Associações de comportamentos financeiros à satisfação financeira

A satisfação financeira, como previamente delineada, é definida como a apreensão da disponibilidade de recursos financeiros (Ranta; Dietrich; Salmela-Aro, 2014). Consideramos os comportamentos financeiros como autorregulados, pois os indivíduos planejam e adotam práticas financeiras convencionais, tais como gastos, empréstimos, poupanças e orçamentos, alinhadas com seus valores e atitudes (Xiao, 2008; Shim *et al.*, 2010; Serido et al, 2015).

Teorias e pesquisas empíricas têm sistematicamente identificado correlações positivas entre práticas financeiras responsáveis e o grau de satisfação financeira (Xiao; Chen; Chen, 2014; Li *et al.*, 2020). É notável que a literatura atual predominantemente consiste em uma compilação de estudos transversais, os quais demonstram relações próximas e concomitantes entre práticas financeiras e satisfação financeira. Em contraste, existe uma quantidade limitada de estudos longitudinais (Shim *et al.*, 2012; Ranta; Salmela-Aro, 2018; Vosylis; Klimstra, 2020).

Nesse sentido, é fundamental a necessidade de conduzir estudos longitudinais adicionais, a fim de avaliar se e em que extensões tais correlações se desenvolvem ao longo do tempo. Além disso, a investigação das relações

longitudinais entre práticas financeiras e satisfação financeira adquire particular relevância durante a transição para a idade adulta, pois esta fase marca o período em que os indivíduos tendem a adotar cada vez mais comportamentos financeiros responsáveis e se aproximam progressivamente da independência financeira (Serido *et al.*, 2020).

4.1.3 Associações de satisfação financeira a sintomas depressivos

A abordagem recorrente das finanças como um ícone proeminente de segurança e certeza (Tang, 2010) implica que a obtenção ou não de satisfação financeira por parte dos jovens adultos pode significativamente modular seus sentimentos de incerteza e instabilidade. Adicionalmente, aqueles que apresentam uma baixa satisfação financeira podem expressar preocupações acerca da capacidade de quitar suas contas ou suportar as despesas pertinentes (Conger; Conger; Martin, 2010).

Consoante à literatura vigente, a ausência de contentamento financeiro pode agravar os sintomas depressivos entre os jovens adultos (Shim *et al.*, 2009; Stein *et al.*, 2013). Os adultos jovens manifestam frequentemente uma suscetibilidade a sintomas depressivos acentuados, em virtude da incerteza e instabilidade que caracterizam suas vidas pessoais durante esse estágio (Arnett; Žukauskienė; Sugimura, 2014). Na investigação das associações entre satisfação financeira e sintomas depressivos neste estudo, delimitamos os sintomas depressivos como avaliações afetivas do alcance de metas. Esta abordagem decorre do entendimento de que os sintomas depressivos espelham as percepções negativas que os indivíduos mantêm em relação a si mesmos (Dou *et al.*, 2016).

Essas correlações podem ser elucidadas por razões específicas. Aqueles com baixa satisfação financeira frequentemente vivenciam preocupações pecuniárias e percebem desafios para assegurar um padrão de vida confortável (Xiao, 2016; Sorgente; Lanz, 2017). Pode ser necessário implementar cortes nas despesas quando os recursos financeiros são limitados (Conger; Conger; Martin, 2010), resultando na diminuição do conforto de vida e no surgimento de tensões emocionais (Leal *et al.*, 2014; Wickrama; O'Neal, 2021). Todos esses desafios têm o potencial de erodir os sentimentos de competência em jovens adultos, conseqüentemente amplificando os sintomas depressivos.

4.1.4 Associações de satisfação financeira a obstáculos financeiros para atingir metas

Utilizamos obstáculos financeiros à consecução de metas como uma representação das avaliações conscientes dos jovens adultos em relação à viabilidade de alcançar objetivos de vida específicos (ou seja, avaliações cognitivas; Nurmi, 1991).

Dado que os objetivos em diversos domínios da vida incorporam uma dimensão financeira, a realização ou não desses objetivos está, em certa medida, condicionada pela satisfação financeira (ou seja, recursos específicos para o domínio financeiro). A título de exemplo, o compromisso matrimonial pode implicar despesas financeiras adicionais, como investimento em uma cerimônia de casamento, tornando as preocupações financeiras uma responsabilidade partilhada entre os cônjuges, conseqüentemente, indivíduos com baixa satisfação financeira pode adiar a decisão de contrair matrimônio (Smock *et al.*, 2005; Addo, 2014).

Além disso, aqueles que apresentam baixa satisfação financeira frequentemente experimentam considerável ansiedade financeira, o que tem o potencial de impactar negativamente o desempenho profissional e prejudicar as relações interpessoais dos indivíduos (Archuleta; Dale; Spann, 2013). Em conjunto, a baixa satisfação financeira tende a criar obstáculos substanciais à consecução de metas financeiras.

Adicionalmente, metas associadas à aquisição de uma residência, a busca de independência financeira e a obtenção de educação podem apresentar desafios mais significativos para serem alcançadas quando os indivíduos vivenciam níveis relativamente baixos de satisfação financeira e manifestam menor confiança em sua capacidade de quitar suas obrigações financeiras (Dwyer; Hodson; McCloud, 2013; Denault; Poulin, 2019). No Quadro abaixo é apresentado um resumo das principais referências em relação às variáveis associativas e seus fatores.

Quadro 5 - Variáveis Associativas

Variável	Definição e Importância	Impacto no Comportamento Financeiro	Referências
----------	-------------------------	-------------------------------------	-------------

Os Três Estágios de Recentragem	Avaliações afetivas e cognitivas; preparação para desafios futuros	Três fases: separação, instabilidade e exploração, comprometimento sistemático	Nurmi, 1991; Hobfoll, 2001; Tanner, 2006; Shulman; Kalnitzki; Shahar, 2009; Curtidor, 2006; Salmela-Aro; Aunola; Nurmi, 2007; Escalas et al, 2016
Associações de Comportamentos Financeiros à Satisfação Financeira	Satisfação financeira como disponibilidade de recursos financeiros	Correlações positivas entre práticas financeiras responsáveis e satisfação financeira; importância de estudos longitudinais	Xiao; Chen; Chen, 2014; Coskuner, 2016; Li <i>et al.</i> , 2020; Shim <i>et al.</i> , 2012; Ranta; Salmela-Aro, 2018; Vosylis; Klimstra, 2020
Associações de Satisfação Financeira a Sintomas Depressivos	Satisfação financeira modula sentimentos de incerteza e estabilidade; baixa satisfação agrava sintomas depressivos	Sintomas depressivos devido a preocupações financeiras e desafios para manter um padrão de vida confortável	Tang, 2010; Conger; Conger; Martin, 2010; Shim <i>et al.</i> , 2009; Stein <i>et al.</i> , 2013; Arnett; Žukauskienė; Sugimura, 2014; Dou <i>et al.</i> , 2016; Xiao, 2016; Sorgente; Lanz, 2017; Leal <i>et al.</i> , 2014; Wickrama; O'Neal, 2021
Associações de Satisfação Financeira a Obstáculos Financeiros para Atingir Metas	Avaliações conscientes da viabilidade de alcançar objetivos de vida específicos	Realização de objetivos condicionada pela satisfação financeira; ansiedade financeira impacta desempenho e relações	Nurmi, 1991; Smock <i>et al.</i> , 2005; Addo, 2014; Archuleta; Dale; Spann, 2013; Dwyer; Hodson; McLoud, 2013; Denault e Poulin, 2019

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

4.2 IMPACTOS FAMILIARES

A socialização manifesta-se por meio de estratégias explícitas e implícitas. Um procedimento comum adotado pelos progenitores é a concessão de subsídios, proporcionando às crianças a capacidade de administrar recursos financeiros. Algumas vezes, os pais orientam seus filhos a trabalharem em troca de subsídios, enquanto outros oferecem tal suporte sem impor expectativas. A concessão de subsídios pode envolver diretrizes e expectativas específicas, mas em outros casos, é feita sem restrições claras (Furnham, 1999; Beutler; Dickson, 2008).

Ainda que a proximidade e o contato parental possam diminuir durante a transição para a idade adulta, a parentalidade persiste na forma de apoio emocional e financeiro (Schoeni; Ross, 2005). A eficácia das abordagens explícitas de socialização financeira é influenciada pela qualidade das relações familiares, incluindo o nível de afetividade e suporte entre os membros da família (Gudmunson; Danes, 2011).

Existem evidências indicativas de que o respaldo parental desempenha um papel na mitigação do estresse financeiro entre jovens adultos. Em uma análise das dívidas de cartão de crédito entre estudantes universitários, aqueles cujos pais estiveram envolvidos na obtenção de cartões de crédito apresentaram saldos significativamente inferiores em comparação com estudantes que adquiriram cartões de forma independente (Palmer; Pinto; Parente, 2001).

Adicionalmente, uma parentalidade positiva tem correlação com comportamentos financeiros mais responsáveis e uma redução no endividamento entre estudantes universitários (Jorgensen; Savla, 2010). A comunicação entre estudantes universitários e seus pais sobre assuntos financeiros demonstrou estar associada a práticas financeiras mais responsáveis (Shim *et al.*, 2010; Kim; LaTaillade; Kim, 2011) e níveis aprimorados de bem-estar financeiro, psicológico e subjetivo (Serido *et al.*, 2010).

Em um estudo examinando estratégias para instruir crianças sobre poupança, (Buccioli; Veronesi, 2014) observaram que quando os pais forneciam mesadas acompanhadas de aconselhamento financeiro e supervisionavam seu uso, seus filhos tendiam a apresentar uma propensão maior para a poupança, superando as crianças que apenas recebiam mesadas sem orientação ou controle. Entretanto, no mesmo estudo, (Buccioli; Veronesi, 2014) também constataram que fornecer apenas um subsídio não era suficiente para estimular a poupança. Na verdade, a

orientação e o controle financeiro sem a concessão de um subsídio exerciam um impacto mais robusto no comportamento de poupança.

Os pais são identificados como a principal fonte de aconselhamento financeiro para esta geração, sendo aproximadamente 52% classificando seus pais como a primeira opção para buscar orientação (Perry, 2015). Embora os pais se destaquem como os principais agentes de socialização, é essencial reconhecer que o processo de socialização é contínuo ao longo da vida, influenciado não apenas pelos cuidadores primários, mas também por educadores, parceiros românticos, amigos, familiares e colegas de trabalho (Gudmunson; Ray; Xiao, 2016).

Os pais afetuosos e solidários, que simultaneamente estabelecem regras e limites, são percebidos como detentores de autoridade. Em contraste, pais não envolvidos geralmente carecem de apoio e não estabelecem normas ou expectativas. A parentalidade permissiva caracteriza aqueles que oferecem apoio, mas carecem de disciplina ou controle sobre os filhos. Já os pais autoritários tendem a ser controladores e pouco afáveis. Múltiplos efeitos positivos têm sido associados à parentalidade autoritária, incluindo níveis elevados de desempenho acadêmico (Ashby; Schoon; Webley, 2011; Majumder, 2016; Kimmes; Heckman, 2017).

4.3 MATERIALISMO

O materialismo é conceituado como "a importância que um consumidor atribui às posses mundanas" (Belk, 1984) ou como um sistema de valores pessoais (Richins; Dawson, 1992), caracterizado pela centralidade dos bens materiais na vida. A compreensão dos desdobramentos vinculados a essa propensão tornou-se crucial, pois uma abundância de estudos de pesquisa indicou sua relação adversa com padrões de consumo e o bem-estar do consumidor (Sirgy, 1998; Ahuvia; Wong, 2002; Burroughs; Rindfleisch, 2002; Watson, 2003), especialmente em contextos envolvendo jovens adultos.

A distinção central entre as escalas de (Belk, 1984; Richins; Dawson, 1992) reside no fato de que a primeira baseia-se predominantemente em reações emocionais, enquanto a segunda adota uma abordagem fundamentada em crenças cognitivas. Tomando a definição de valores de (Rokeach, 1973) como crenças duradouras que orientam ações e julgamentos, o materialismo é considerado um valor que influencia escolhas e comportamentos, afetando a quantidade e tipo de bens e

serviços adquiridos (Richins; Dawson, 1992). Portanto, este raciocínio teórico fundamenta este estudo.

Estudos de pesquisa do consumidor (Ryan; Dziurawiec, 2001; Christopher; Marek; Carroll, 2004; Watson, 2015) têm explorado o conceito de materialismo predominantemente através das conceptualizações de duas perspectivas teóricas fundamentais desenvolvidas por (Belk, 1984; Richins; Dawson, 1992). Enquanto a definição de Belk (1984) se concentra no materialismo como uma combinação de três traços de personalidade – inveja, possessividade e falta de generosidade (Richins; Dawson, 1992; Ahuvia; Wong, 2002) delineiam três temas principais que constituem o materialismo.

Embora tenha havido uma considerável quantidade de estudos sobre a associação entre valores materialistas e comportamento de consumo (Sirgy, 1998; Ahuvia; Wong, 2002; Podoshen; Andrzejewski, 2012; Lysonski; Durvasula, 2013; Pandelaere, 2016), bem como na gestão financeira individual (Richins; Dawson, 1992; Watson, 2003; Arndt *et al.*, 2004), o papel do materialismo como um antecedente que influencia a impulsividade cognitiva e afetiva permanece escassamente investigado e não está completamente compreendido.

Adicionalmente, dado que a autoestima é frequentemente derivada da aceitação social, os materialistas atribuem valor ao sucesso por meio de bens materiais, visando gerenciar e manter as impressões desejadas transmitidas aos outros. A propensão dos materialistas para gastos está, assim, correlacionada a atitudes mais favoráveis em relação a despesas e empréstimos, influenciando, por conseguinte, seu nível de gestão financeira individual (Watson, 2003; Arndt *et al.*, 2004).

Diversos estudos indicaram que, devido à crescente necessidade de aceitação social, o materialismo entre os jovens exerce um impacto significativo no comportamento de consumo (Xu, 2008; Yang; De Wang; Niu, 2008; Demirbag; Sahadev; Mellahi, 2010), ressaltando a importância de uma análise mais aprofundada dos desdobramentos do materialismo no comportamento financeiro. A centralidade refere-se à orientação dos materialistas para a aquisição de bens e serviços. A felicidade está associada à premissa de que essas aquisições são essenciais para a satisfação, enquanto o sucesso é avaliado em termos da quantidade e qualidade dos bens acumulados (Tang *et al.*, 2014).

O termo "materialismo" refere-se primariamente à importância atribuída por um indivíduo à aquisição de bens materiais, com a sugestão de que a posse desses bens conduzirá à felicidade e satisfação com a vida (Richins; Dawson, 1992; Podoshen; Andrzejewski, 2012). Consequentemente, este traço tem sido consistentemente associado ao fenômeno do consumo (Lee; Ahn, 2016).

4.3.1 Comportamento financeiro responsável dos jovens adultos

Embora alguns autores reconheçam o impacto positivo do materialismo na economia devido ao aumento dos gastos (Richins; Rudmin, 1994; Kasser *et al.*, 2007), a propensão ao materialismo entre os jovens adultos pode transformar-se em um problema significativo, especialmente no que se refere ao endividamento excessivo. Muitas vezes, esses jovens recorrem ao endividamento para satisfazer seus desejos de consumo (Bernthal; Crockett; Rose, 2005).

A construção de comportamento financeiro responsável requer a posse de conhecimentos, habilidades e oportunidades financeiras pertinentes (Johnson; Sherraden, 2007). A prática de gestão financeira conduz a um maior controle e administração das finanças pessoais (Taylor, 2011), contribuindo para a satisfação financeira e o bem-estar financeiro (Xiao, 2008). Adicionalmente, envolve uma tomada de decisão diária de compra responsável, orientada para maximizar os benefícios do consumo, podendo ser compreendida no contexto da definição de comportamento utilitário, que se concentra principalmente em decisões de consumo racionais (Rucker; Galinsky, 2009).

O comportamento financeiro responsável é caracterizado pela capacidade de tomar decisões financeiras que visam exclusivamente ao interesse próprio e ao bem-estar geral, abrangendo aspectos como a gestão de caixa, poupança, utilização de crédito e administração do consumo (Xiao; Dew, 2011). Para que jovens adultos atinjam um comportamento financeiro responsável e efetuem decisões financeiras eficazes, é imperativo cultivar um conjunto eficaz de habilidades de gestão de dinheiro desde idades mais precoces (Bamforth; Jebarajakirthy; Geursen, 2018).

Este comportamento abrange uma variedade de ações relacionadas às finanças pessoais, incluindo autocontrole de gastos, previsões de despesas pessoais, busca de informações do consumidor, participação em programas de educação do consumidor, tomada de decisões racionais e solvência (Barbić; Lučić; Chen, 2019).

Ao mesmo tempo, eles se tornam mutuários altamente vulneráveis, principalmente devido à falta de conhecimento e à crença de que conseguirão saldar a dívida no futuro (Hauff et al., 2019). Dessa forma, considerando a enorme importância do comportamento financeiro responsável para o bem-estar econômico (Barbić; Lučić; Chen, 2019), torna-se crucial investigar e incentivar hábitos e habilidades que os jovens adultos devem desenvolver para agir de maneira responsável ao tomar decisões financeiras. Em outras palavras, é de extrema importância que os jovens adquiram habilidades de gestão financeira em uma idade precoce para agirem de maneira responsável no âmbito financeiro futuro e tomarem decisões financeiras eficientes e prósperas.

4.3.2 Impulsividade cognitiva e afetiva terciária

A propensão à compra impulsiva é caracterizada como um impulso de compra impulsionado pelos desejos do consumidor, no qual a motivação é centrada na recompensa imediata, muitas vezes negligenciando as consequências a longo prazo. Esse comportamento, frequentemente associado à falta de planejamento e ausência de deliberação, é descrito por diversos autores (Rook; Fisher, 1995; De Meza; Irlenbusch; Reyniers, 2008).

Durante o processo de tomada de decisão de compra, o consumidor mobiliza aspectos afetivos e cognitivos, sendo o primeiro estimulado por emoções como medo, excitação e satisfação, enquanto o segundo está relacionado à deliberação e ao planejamento, ou à falta deles, conforme destacado por (Verplanken; Herabadi, 2001).

A tomada de decisões de compra nem sempre é guiada pela racionalidade, sendo o comportamento impulsivo definido como a tomada de decisão irracional e motivada por emoções. Esse comportamento impulsivo de compra está intrinsecamente ligado a um comportamento financeiro irresponsável. Conforme apontado por (Jelihovschi; Cardoso; Linhares, 2018), a impulsividade também resulta em decisões financeiras ineficientes, contribuindo assim para o comportamento financeiro irresponsável. Em contraste, decisões racionais, planejamento e autocontrole durante o processo de compra estão associados a um comportamento financeiro responsável, conforme destacado por Barbić, Lučić e Chen (2019).

O Quadro abaixo expressa as variáveis, suas definições, seus impactos, considerando as principais fontes temáticas identificadas.

Quadro 6 - Variáveis Financeiras

Variável	Definição e Importância	Impacto no Comportamento Financeiro	Referências
Comportamento Financeiro Responsável	Construção requer conhecimentos, habilidades e oportunidades financeiras; decisões racionais de consumo	Melhora controle e administração das finanças pessoais; reduz vulnerabilidade ao endividamento	Johnson; Sherraden (2007); Taylor (2011); Xiao (2008); Rucker; Galinsky (2009); Bamforth; Jebarajakirthy; Geursen (2018); Barbić; Lučić; Chen (2019); Hauff <i>et al.</i> (2019)
Impulsividade Cognitiva e Afetiva	Propensão a compras impulsivas motivada por desejos imediatos; falta de planejamento e deliberação	Comportamento impulsivo resulta em decisões financeiras ineficientes; decisões racionais e autocontrole melhoram comportamento	Rook; Fisher (1995); De Meza; Irlenbusch; Reyniers(2008); Verplanken; Herabadi (2001); Jelihovschi; Cardoso; Linhares (2018); Barbić; Lučić; Chen (2019)

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

4.4 FATORES NÃO COGNITIVOS

Os estudos externos têm se concentrado predominantemente em fatores cognitivos, notadamente a alfabetização financeira (Lusardi, 2007, 2012), como influenciadores do comportamento financeiro. As habilidades cognitivas englobam atividades intelectuais, como raciocínio, pensamento e lembrança. Este estudo concentra-se na influência da autoestima, autocontrole, deliberatividade e otimização pessoal na formação do comportamento financeiro e do bem-estar financeiro. O comportamento financeiro humano relacionado à gestão de dinheiro engloba suas ações em termos de dinheiro, crédito e poupança (Xiao, 2008).

Conforme observado por (Parise; Peijnenburg, 2017), os testes de QI e numeramento são as medidas mais comumente utilizadas para avaliar as habilidades

cognitivas. Em contraste, o termo não cognitivo abrange uma variedade de elementos, incluindo características, habilidades, atributos e resultados. Diversas habilidades específicas são reconhecidas como não cognitivas, incluindo ansiedade, atitude, autoeficácia, confiança e curiosidade (Khine; Areepattamannil, 2016).

4.4.1 Autoestima

Um tema psicológico de longa data que tem sido objeto de estudo é a autoestima (Serido; Shim; Tang, 2013; Greenwald; Banaji, 1995). A autoestima é definida literalmente como a valoração que os indivíduos fazem de si mesmos, sendo um componente utilizado para analisar o autoconhecimento (Mischel; Ebbesen; Raskoff Zeiss, 1972).

Em sua monografia, (Baumeister *et al.*, 2003) resumiu os benefícios da autoestima elevada em dois temas principais: ela proporciona uma sensação de bem-estar e confiança, além de estimular a iniciativa. Indivíduos com autoestima elevada, em comparação com aqueles que possuem níveis mais baixos de autoestima, demonstram maior resistência em situações de estresse, apresentam maior propensão a comportamentos pró-sociais e são menos inclinados a comportamentos antissociais. No entanto, verificou-se que a autoestima não está diretamente associada ao desempenho acadêmico, e aumentar a autoestima pode ter efeitos contraproducentes.

Neymotin (2010), ao explorar a relação entre a autoestima e a propensão à participação em diversas práticas de planejamento financeiro, como o planejamento de aposentadoria e a manutenção de registros orçamentários e de cobranças de cartão de crédito, revelou que a autoestima desempenha um papel essencial nessas decisões. A confiança nas habilidades de gestão financeira desempenha um papel crucial na inclusão financeira, referindo-se ao acesso e utilização de serviços e produtos financeiros (Mindra *et al.*, 2017).

No âmbito do comportamento financeiro, abrangendo investimentos de risco, poupança e gestão de crédito, foi constatado que a autoestima exerce uma influência direta e indireta (por meio do conhecimento financeiro subjetivo) em uma relação positiva (Tang; Baker, 2016). Similarmente, Ramalho e Forte (2019), em sua pesquisa, identificaram que elevados níveis de autoestima estão associados a um

comportamento financeiro mais eficaz, e que a autoestima atua como mediadora na relação entre conhecimento financeiro e comportamento financeiro.

Além disso, foi descoberto que a autoeficácia efetivamente media a relação entre a alfabetização em cartão de crédito entre estudantes universitários e seu bem-estar financeiro (Limbu; Sato, 2019). Um preditor crucial do bem-estar subjetivo, conforme evidenciado por pesquisas anteriores, é a autoestima. A autoeficácia financeira influencia positivamente dimensões do comportamento financeiro, como poupança, seguros, investimentos e orçamento, que, por sua vez, contribuem positivamente para o bem-estar financeiro (Oquaye; Owusu; Bokpin, 2022).

4.4.2 Otimismo

Puri e Robinson (2007), ao investigarem a relação entre otimismo e a tomada de decisões financeiras individuais, constataram que os indivíduos otimistas demonstram maior propensão para poupar, maior envolvimento no mercado de ações, preferência por ações individuais e uma tendência a se aposentar em idades mais avançadas.

Adicionalmente, os otimistas apresentam menor nível de ansiedade e maior segurança em questões e situações financeiras, resultando em um comportamento financeiro aprimorado, conforme indicado pelo INFE da OECD (2011). Conforme destacado por Segerstrom, Carver e Scheier (2019), aqueles que antecipam eventos positivos na vida são caracterizados como otimistas, enquanto aqueles que antecipam circunstâncias desfavoráveis são considerados pessimistas.

Similarmente, identificou-se que o otimismo apresenta uma correlação negativa com a ansiedade financeira e uma correlação positiva com a segurança financeira, indicando que os indivíduos otimistas percebem maior segurança financeira e experimentam menor preocupação em relação às suas posições financeiras (Hirvonen, 2019). Contudo, em contraste com estudos anteriores que ressaltam uma associação positiva entre o otimismo individual e o comportamento financeiro, os resultados da pesquisa conduzida por (Ilanole-Calin *et al.*, 2021) revelaram que ser otimista em relação ao futuro não contribui para uma preparação efetiva, resultando na ausência de relação entre otimismo e comportamento financeiro.

4.4.3 Pensamento Deliberativo

A habilidade humana de realizar escolhas foi caracterizada mediante dois sistemas interativos: o Sistema 1 (intuição), que é rápido, automatizado e simplificado, e o Sistema 2 (pensamento deliberativo), que é mais estável, supervisionado e exige esforço. O Sistema 1 responde de forma rápida, enquanto o Sistema 2 monitora e auxilia na resolução de questões, especialmente aquelas para as quais não há uma resposta imediata, verificando e reavaliando eventuais erros do Sistema 1 (Kahneman, 2002; Kahneman; Frederick, 2005).

Um estudo de (Moxley *et al.*, 2012) sobre tomada de decisão estratégica no xadrez destacou que o pensamento deliberativo oferece suporte à tomada de decisão intuitiva, resultando em escolhas mais acertadas para os indivíduos. Os resultados indicaram que tanto especialistas quanto não especialistas beneficiam-se do pensamento deliberativo adicional, independentemente da complexidade das decisões em vários domínios, incluindo a tomada de decisões financeiras.

Investidores adotam heurísticas não convencionais, abrangendo tanto o pensamento intuitivo (rápido) quanto o pensamento deliberativo (lento), para enfrentar a racionalidade limitada do ambiente financeiro. Essa abordagem visa alcançar resultados ideais, contrastando com a abordagem neoclássica de tomada de decisão. No entanto, o pensamento rápido pode resultar em escolhas subótimas em certas circunstâncias, dependendo das oportunidades disponíveis e dos contextos de tomada de decisão (Altman, 2014).

4.4.4 Autocontrole

O autocontrole é caracterizado como a habilidade de uma pessoa em modular uma resposta apropriada diante de estímulos, evitando reações imediatas e promovendo comportamentos adaptativos. Esse domínio permite que os indivíduos evitem reações impulsivas, mantenham o foco, controlem tentações imediatas, como o consumo de alimentos indulgentes, adiem a gratificação instantânea, regulem suas emoções em situações desafiadoras e melhorem habilidades com prática consistente (Baumeister, 2002).

O endividamento excessivo do consumidor é mais efetivamente correlacionado com a carência de autocontrole do que com a falta de literacia

financeira. Indivíduos com deficiência de autocontrole na esfera financeira enfrentam diversos riscos, como retiradas de crédito e inesperados choques de crédito, contribuindo assim para o sobreendividamento (Gathergood, 2012).

No âmbito de uma pesquisa online realizada por Hirvonen (2019) na Finlândia, examinou-se como o comportamento financeiro e o bem-estar de estudantes universitários eram impactados por seu autocontrole e otimismo. Os resultados indicaram que altos níveis de autocontrole estavam associados a uma maior capacidade de economizar e preparação para o futuro, enquanto baixos níveis de autocontrole correlacionaram-se a comportamentos financeiros desafiadores. Além disso, os participantes com alto autocontrole apresentaram menor endividamento e menos problemas relacionados a compras compulsivas em comparação com aqueles com baixo autocontrole (Achtziger *et al.* 2015).

Distinções claras emergem entre os autocontroles subjetivo e objetivo. Embora uma relação positiva tenha sido estabelecida entre comportamento financeiro e bem-estar financeiro no contexto do autocontrole subjetivo, essa relação não foi observada no caso do autocontrole objetivo. Este achado sugere que a habilidade individual de resistir a tentações financeiras desempenha um papel mais crucial do que os aspectos cognitivos na promoção de comportamentos financeiros saudáveis e bem-estar financeiro (Strömbäck *et al.*, 2020).

O Quadro abaixo detalha a abordagem autoral dos fatores não cognitivos, suas definições e o impacto financeiro esperado.

Quadro 7 - Impacto dos Fatores não Cognitivos nas Finanças Pessoais

Fatores Não Cognitivos	Definição e Importância	Impacto no Comportamento Financeiro	Referências
Autoestima	Valoração de si mesmo; bem-estar, confiança, iniciativa (Baumeister <i>et al.</i> , 2003)	Participação em planejamento financeiro (Neymotin, 2010); influência em comportamentos financeiros (Tang; Baker, 2016); mediadora entre conhecimento financeiro e comportamento financeiro (Ramalho; Forte, 2019)	Serido; Shim; Tang (2013); Greenwald; Banaji (1995); Mischel; Ebbesen; Raskoff Zeiss (1972); Baumeister <i>et al.</i> (2003); Neymotin (2010); Mindra <i>et al.</i> (2017); Tang; Baker (2016); Ramalho; Forte (2019); Limbu; Sato (2019); Oquaye; Owusu; Bokpin (2022)
Otimismo	Antecipação de eventos positivos	Maior propensão para poupar e investir, menor ansiedade financeira,	Puri; Robinson (2007); OECD INFE (2011); Segerstrom; Carver;

	(Segerstrom; Carver; Scheier, 2019)	maior segurança financeira (Puri; Robinson, 2007; Hirvonen, 2019)	Scheier (2019); Hirvonen (2019); Ianole-Calin <i>et al.</i> (2021)
Pensamento Deliberativo	Sistema 1 (intuição) e Sistema 2 (deliberativo) (Kahneman, 2002; Kahneman; Frederick, 2005)	Suporta decisões intuitivas, resultando em escolhas mais acertadas (Moxley <i>et al.</i> , 2012); uso de heurísticas (Altman, 2014)	Kahneman (2002); Kahneman; Frederick (2005); Moxley <i>et al.</i> (2012); Altman (2014)
Autocontrole	Habilidade de modular respostas e evitar reações impulsivas (Baumeister, 2002)	Falta de autocontrole correlacionada com endividamento excessivo (Gathergood, 2012); altos níveis de autocontrole associados a economizar e preparação para o futuro (Hirvonen, 2019); autocontrole subjetivo mais crucial para comportamentos financeiros saudáveis (Strömbäck <i>et al.</i> , 2020)	Baumeister (2002); Gathergood (2012); Hirvonen (2019); Ahtziger <i>et al.</i> (2015); Strömbäck <i>et al.</i> (2020)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das referências do quadro (2024).

4.5 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

O comportamento financeiro engloba as decisões monetárias que as pessoas frequentemente tomam em sua rotina diária, como adquirir produtos, efetuar o pagamento de empréstimos, transferir fundos para uma conta poupança ou realizar transações de venda de ações (Xiao, 2008).

A relação entre a educação financeira dos jovens e seu comportamento no planejamento financeiro tem sido objeto de análise em diversos estudos. Um estudo proeminente da última década que abordou a educação financeira e o comportamento financeiro dos jovens foi conduzido por (Scheresberg, 2013). Este estudo empregou dados do Inquérito Nacional à Literacia Financeira (2009) para investigar o conhecimento financeiro e o comportamento financeiro em uma amostra de aproximadamente 4.500 jovens adultos com idades entre 25 e 34 anos.

De acordo com (Atkinson; Messy, 2012), a alfabetização financeira é fundamentada em três dimensões distintas, porém inter-relacionadas: conhecimento, comportamento e atitudes. Lusardi (2012) define a alfabetização financeira como a "capacidade das pessoas de processar informações econômicas e tomar decisões informadas sobre planejamento financeiro, acumulação de riqueza, dívidas e pensões."

O comportamento financeiro, enquanto elemento determinante do bem-estar financeiro na vida dos jovens, reflete-se na maneira como estes gerenciam seus recursos financeiros pessoais por meio de ações. Exemplos desses comportamentos incluem padrões de pagamento com cartão de crédito, opções de financiamento de empréstimos e habilidade para orçar receitas e despesas (Mandigma, 2013).

É reiteradamente evidenciado que os jovens nem sempre possuem a capacidade de tomar decisões financeiras sólidas. Aqueles capazes de fazê-lo não enfrentarão desafios financeiros no futuro, demonstrando comportamentos financeiros saudáveis. Assim, as ações de um jovem têm impacto substancial em seu bem-estar financeiro (Gutter; Copur, 2011; Ameliawati; Setiyani, 2018).

Garg e Singh (2018) indicaram que a literacia financeira entre a maioria dos jovens globalmente ainda é incipiente, uma preocupação corroborada pelo estudo de Yakoboski e Bichsel (2019). Este último forneceu evidências de que indivíduos com níveis elevados de literacia financeira têm maior probabilidade de resistir a choques financeiros, poupar regularmente para a aposentadoria e menos probabilidade de endividamento. A falta de conhecimento financeiro também foi constatada entre crianças (Te'eni-Harari, 2016).

4.5.1 Compreendendo a Educação Financeira e Planejamento financeiro

A educação financeira, conforme conceituada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) em 2005, é um processo no qual os consumidores e investidores financeiros aprimoram sua compreensão dos produtos, conceitos e riscos financeiros. Isso é realizado por meio da obtenção de informações, instrução e/ou aconselhamento imparcial, culminando no desenvolvimento de competências e confiança necessárias para uma maior conscientização dos riscos e oportunidades financeiros. Essa conscientização capacita os indivíduos a tomar decisões informadas, saber onde buscar assistência e

empreender outras ações eficazes para aprimorar seu bem-estar financeiro (OECD, 2005).

A definição de alfabetização financeira empregada no Programa de Avaliação Internacional de Estudantes (PISA) enfatiza a confiança e motivação para aplicar conhecimentos e habilidades financeiras com o intuito de aumentar o bem-estar financeiro tanto de indivíduos quanto da sociedade (OECD, 2014b).

Devido ao envelhecimento populacional, há uma crescente necessidade de planejamento financeiro prudente em todas as fases da vida, incluindo a aposentadoria, para ampliar o bem-estar financeiro dos indivíduos. Esforços substanciais têm sido direcionados tanto pelo setor público quanto pelo privado para promover a literacia financeira. Estratégias nacionais para a educação financeira foram desenvolvidas e implementadas em mais de 50 países em todo o mundo (OECD, 2015a), enquanto a Federação Bancária Europeia organiza anualmente uma semana de educação financeira em mais de 30 países (EBF, 2018).

Contudo, há uma compreensão limitada dos fatores que influenciam um comportamento saudável na gestão das finanças pessoais. Adicionalmente, não há um consenso comum sobre as definições de literacia financeira (Nicolini *et al.*, 2013; Huhmann, 2017; Xiao e Porto, 2017) e bem-estar financeiro, tampouco sobre como esses construtos devem ser mensurados (Hastings *et al.*, 2013; Brüggem *et al.*, 2017).

Mohammed (2016) conduziu uma pesquisa para avaliar o impacto da exposição financeira por meio de canais educacionais na situação financeira de estudantes universitários. Os resultados indicaram que os jovens expostos ao conhecimento financeiro durante seus estudos universitários apresentaram uma compreensão financeira mais sólida em comparação àqueles que não foram expostos. O estudo concluiu que a introdução precoce à educação financeira pode atenuar o analfabetismo financeiro e reduzir significativamente as dificuldades financeiras entre os jovens.

De acordo com definições internacionalmente aceitas, a educação financeira constitui um processo que visa proporcionar um maior entendimento dos produtos, conceitos e riscos financeiros, além de fomentar o desenvolvimento de competências necessárias para uma seleção criteriosa e para a tomada de decisões informadas acerca de produtos e serviços financeiros. Este processo também inclui a gestão das finanças pessoais, o que, em última instância, contribui para a melhoria do bem-estar da população (Swiecka *et al.*, 2020).

A educação financeira está intrinsecamente ligada à inclusão financeira, onde uma maior literacia financeira, acompanhada de informações mais abrangentes e a disposição para tomar decisões financeiras sensatas, contribui geralmente para uma maior inclusão financeira. Segundo a definição da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) em 2022, a literacia financeira é entendida como "uma combinação de consciência, conhecimento, competências, OEDCs e comportamento necessários para tomar decisões financeiras sólidas e, em última análise, alcançar o bem-estar financeiro individual" (OECD, 2022).

A educação financeira precoce dos jovens é crucial para mitigar a vulnerabilidade social e financeira, reduzir o risco de pobreza induzida pela dívida, evitando ônus financeiros sobre pais/cuidadores que, por sua vez, podem resultar na interrupção dos estudos em caso de perda de apoio familiar. Além disso, aprimorar a literacia financeira tem o potencial de fortalecer a eficiência dos mercados financeiros (Dahiya, Özen, Yadav, 2023).

No quadro seguinte é apresentada uma síntese das relações entre a alfabetização financeira e as variáveis.

Quadro 8 - Relações entre a alfabetização financeira e as variáveis.

Variável	Definição e Importância	Impacto no Comportamento Financeiro	Referências
Consciência Financeira	Instrução no ensino médio é essencial	Melhora a estabilidade financeira	Mason; Wilson (2000); Khan; Scheule; Wu(2017)
Experiência Financeira	Experiência positiva melhora conhecimento	Aumenta a alfabetização financeira	Frijns; Gilbert; Tourani-Rad (2014)
Decisões Financeiras	Educação financeira leva a decisões melhores	Falta de conhecimento resulta em escolhas equivocadas	Hogarth (2002); Grohmann (2018)

Fonte: elaborado pelo autor a partir das referências do quadro (2024).

Dewi *et al.* (2020) empreenderam uma investigação com o objetivo de avaliar e quantificar o nível de alfabetização financeira e suas variáveis dentro do contexto da comunidade acadêmica na Indonésia. Os resultados indicaram uma necessidade premente de aprimoramento nos conhecimentos, habilidades e percepção consciente dos docentes em relação à gestão financeira pessoal, bem como em sua capacidade de tomar decisões relativas a investimentos e empréstimos.

Em um estudo conduzido por Ameer e Khan (2020), investigou-se o impacto da socialização financeira e da alfabetização financeira sobre o comportamento financeiro de adultos na Nova Zelândia. A pesquisa revelou que diferentes experiências de socialização financeira entre homens e mulheres estão associadas a níveis distintos de conhecimento financeiro e confiança na esfera financeira. Além disso, os indivíduos com formação em finanças e economia demonstraram possuir um maior conhecimento e confiança financeira na gestão de suas finanças pessoais.

Budiwati (2020) conduziu uma investigação com o propósito de examinar o impacto da educação financeira sobre o comportamento de gestão financeira, considerando o autocontrole como uma variável mediadora. Os resultados indicaram que um maior nível de educação financeira está associado a um melhor controle financeiro, resultando em uma gestão mais eficiente dos gastos e consumo, alinhados às necessidades planejadas.

Suyanto *et al.* (2021) realizaram uma pesquisa sobre o comportamento financeiro de estudantes universitários, analisando os fatores que podem influenciar esse comportamento. Constatou-se que a experiência financeira tem impacto significativo na gestão financeira dos alunos.

Por fim, Sabri *et al.* (2021) investigaram como o conhecimento financeiro, comportamento financeiro, socialização financeira e estresse financeiro afetam o nível de bem-estar financeiro dos jovens. Os resultados revelaram que o conhecimento financeiro, socialização financeira e comportamento financeiro são fatores importantes nesse contexto, enquanto o estresse financeiro apresentou uma relação negativa com o bem-estar financeiro.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa conclui que o nível de educação financeira exerce uma influência positiva na gestão de recursos financeiros e na formulação de um plano financeiro pessoal. A análise revela que a situação profissional e as fontes de renda são fatores determinantes no controle da situação financeira individual. Ademais, observa-se uma significativa influência dos fatores psicológicos nas decisões financeiras pessoais.

Os resultados indicam que a educação financeira proporciona diversos benefícios para o bem-estar financeiro, como a facilitação da aquisição de conhecimentos, o fortalecimento da confiança nas próprias habilidades e conhecimentos, além de incentivar a adoção de medidas proativas.

Destaca-se a importância dos traços psicológicos e das habilidades não cognitivas na explicação das variações individuais no comportamento financeiro. A contribuição deste estudo ao conjunto de conhecimentos reside na análise do impacto das diferenças psicológicas na previsão do comportamento financeiro. Além disso, é observado que os jovens adultos desenvolvem alfabetização e competência financeira, visto que a gestão da dívida nessa fase pode impactar diversos aspectos da vida financeira futura.

A influência de fatores externos, como mudanças econômicas e políticas, também é mencionada como uma área que requer maior exploração para uma compreensão mais completa das conclusões. Apesar das limitações, o estudo destaca diversas potencialidades, como a identificação do impacto significativo dos fatores psicológicos nas decisões financeiras e a abordagem diferenciada na gestão da dívida entre jovens adultos, fornecendo insights para políticas públicas e programas educacionais voltados ao aprimoramento do bem-estar financeiro.

A abordagem holística que considera aspectos econômicos, psicológicos e sociais pode incentivar parcerias entre os setores público, privado e organizações não governamentais para o desenvolvimento de soluções integradas. Por fim, destaca-se a importância de identificar períodos críticos, como a fase jovem-adulta, para direcionar esforços de intervenção precoce que possam ter um impacto duradouro na saúde financeira dos indivíduos. A pesquisa também sugere a realização de estudos longitudinais para uma compreensão mais aprofundada das dinâmicas temporais no comportamento financeiro.

REFERÊNCIAS

ABENDROTH, Lisa J.; DIEHL, Kristin. Now or never: Effects of limited purchase opportunities on patterns of regret over time. **Journal of Consumer Research**, v. 33, n. 3, p. 342-351, 2006.

ACHTZIGER, Anja *et al.* Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. **Journal of economic psychology**, v. 49, p. 141-149, 2015.

ACKERT, Lucy F.; ATHANASSAKOS, George; CHURCH, Bryan K. Individual psychology and investment style. **International Journal of Behavioural Accounting and Finance**, v. 5, n. 2, p. 175-201, 2015.

AMEER, R.; KHAN, R. Financial socialization, financial literacy, and financial behavior of adults in New Zealand. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 31, n. 2, p. 313–329, 2020.

ADDO, Fenaba R. Debt, cohabitation, and marriage in young adulthood. **Demography**, v. 51, n. 5, p. 1677-1701, 2014.

AGARWAL, Sumit *et al.* The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation. **Brookings Papers on Economic Activity**, p. 51-117, 2009.

AHUVIA, Aaron C.; WONG, Nancy Y. Personality and values based materialism: Their relationship and origins. **Journal of consumer psychology**, v. 12, n. 4, p. 389-402, 2002.

AJZEN, Icek. The theory of planned behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.

ALTMAN, Morris. Behavioral economics, thinking processes, decision making, and investment behavior. **Investor behavior: the psychology of financial planning and investing**, p. 43-61, 2014.

AMADEU, João Ricardo. **A educação financeira e sua influência nas decisões de consumo e investimento**: proposta de inserção da disciplina na matriz curricular. 2009.

AMAGIR, Aisa; WILSCHUT, Arie; GROOT, Wim. The relation between financial knowledge, attitudes towards money, financial self-efficacy, and financial behavior among high school students in the Netherlands. **Empirische Pädagogik**, v. 32, n. 3/4, p. 387-400, 2018.

AMBUEHL, Sandro; BERNHEIM, B. Douglas; LUSARDI, Annamaria. Financial education, financial competence, and consumer welfare. **National Bureau of Economic Research**, 2014.

AMELIAWATI, Meli; SETIYANI, Rediana. The influence of financial attitude, financial socialization, and financial experience to financial management behavior with

financial literacy as the mediation variable. **KnE Social Sciences**, p. 811–832-811–832, 2018.

AMYX, Douglas; MOWEN, John C. Advancing versus delaying payments and consumer time orientation: A personal selling experiment. **Psychology & Marketing**, v. 12, n. 4, p. 243-264, 1995.

ANDERSON, A.; BAKER, F; ROBINSON, D.T. Savings preventative measures , retirement planning and insights literacy errors financial, **Journal of Financial Economics**, v. 126, n. 2, 2017, p. 383-398.

ARCHULETA, Kristy L.; DALE, Anita; SPANN, Scott M. College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 24, n. 2, p. 50-62, 2013.

ARIFIN, Agus Zainul. Influence of financial attitude, financial behavior, financial capability on financial satisfaction. *In: 15th International Symposium on Management (INSYMA 2018)*. Atlantis Press, 2018. p. 100-103.

ARNDT, Jamie *et al.* The urge to splurge: A terror management account of materialism and consumer behavior. **Journal of consumer psychology**, v. 14, n. 3, p. 198-212, 2004.

ARNETT, Jeffrey J.; ŽUKAUSKIENĖ, Rita; SUGIMURA, Kazumi. The new life stage of emerging adulthood at ages 18–29 years: Implications for mental health. **The Lancet Psychiatry**, v. 1, n. 7, p. 569-576, 2014.

ARNETT, Jeffrey Jensen. **Emerging adulthood: Understanding the new way of coming of age**. [s.l.]: American Psychological Association, 2006.

ASANDIMITRA, Nadia; KAUTSAR, Achmad. The influence of financial information, financial self efficacy, and emotional intelligence to financial management behavior of female lecturer. **Humanities & Social Sciences Reviews**, v. 7, n. 6, p. 1112-1124, 2019.

ASHBY, Julie S.; SCHOON, Ingrid; WEBLEY, Paul. Save now, save later?. **European psychologist**, 2011.

ATKINSON, Adele *et al.* The baseline survey of financial capability in the UK. **Consumer Research Report**, 2006.

ATKINSON, Adele; MESSY, Flore-Anne. **Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study**. 2012.

BAKER, Harold Kent; FILBECK, Greg; RICCIARDI, Victor (Ed.). **Financial behavior: Players, services, products, and markets**. New York: Oxford University Press, 2017.

BRÜGEN, E. C. *et al.* Wellbeing financial : one conceptualization and research agenda ". **Journal of Business Research**, v. 79, 2017.

BAKER, Harold Kent; NOFSINGER, John R. Behavioral Finance: an Overview. *In:* BAKER, Harold Kent; NOFSINGER, John R. (Ed.). **Behavioral finance: investors, corporations, and markets**. Hoboken: John Wiley & Sons, 2010, p. 3.21

BALLINGER, T. P. *et al.* Saving behavior and cognition skills. **Experimental Economics**, v. 14, n. 3, 2011.

BAMFORTH, Jill; JEBARAJAKIRTHY, Charles; GEURSEN, Gus. Understanding undergraduates' money management behaviour: a study beyond financial literacy. **International Journal of Bank Marketing**, v. 36, n. 7, p. 1285-1310, 2018.

BANDARA, Wasana *et al.* Achieving rigor in literature reviews: Insights from qualitative data analysis and tool-support. **Communications of the Association for Information systems**, v. 37, n. 1, p. 8, 2015.

BANDURA, A. Self-efficacy. *In:* RAMACHAUDRAN, V. S. (Ed). **Encyclopedia of Human Behavior**, v. 4, p. 71-81, 1994.

BANDURA, A. Social cognitive theory. *In:* VASTA, R. (Ed.) **Annals of Child Development**, v. 6, p. 1-60, 1989.

BAPAT, Dhananjay. Antecedents to responsible financial management behavior among young adults: moderating role of financial risk tolerance. **International Journal of Bank Marketing**, v. 38, n. 5, p. 1177-1194, 2020.

BARBER, Brad M.; ODEAN, Terrance. Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. **The quarterly journal of economics**, v. 116, n. 1, p. 261-292, 2001.

BARBIĆ, Dajana; LUČIĆ, Andrea; CHEN, James Ming. Measuring responsible financial consumption behaviour. **International journal of consumer studies**, v. 43, n. 1, p. 102-112, 2019.

BAUMEISTER, Roy F. *et al.* Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?. **Psychological science in the public interest**, v. 4, n. 1, p. 1-44, 2003.

BAUMEISTER, Roy F. Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. **Journal of consumer Research**, v. 28, n. 4, p. 670-676, 2002.

BECKER, Gary S.; MURPHY, Kevin M. A theory of rational addiction. **Journal of political Economy**, v. 96, n. 4, p. 675-700, 1988.

BELK, Russell W. Three scales to measure constructs related to materialism: Reliability, validity, and relationships to measures of happiness. **Advances in Consumer Research**, v. 11, 1984.

BERNTHAL, Matthew J.; CROCKETT, David; ROSE, Randall L. Credit cards as lifestyle facilitators. **Journal of consumer research**, v. 32, n. 1, p. 130-145, 2005.

BEUTLER, Ivan; DICKSON, Lori. Consumer economic socialization. *In: Handbook of consumer finance research*. New York, NY: Springer New York, 2008. p. 83-102.

BONDT, Werner FM de; THALER, Richard H. Further evidence on investor overreaction and stock market seasonality. **The Journal of finance**, v. 42, n. 3, p. 557-581, 1987.

BROWN, Alexandra. *et al.* **State-mandated financial education and young adults' credit behavior**. Discussion Series No. 2014-68, Divisions of Research and Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, 2014.

BROWN, Martin; GRAF, Roman. Financial literacy and retirement planning in Switzerland. **Numeracy**, v. 6, n. 2, p. 6, 2013.

BUCCIOL, Alessandro; VERONESI, Marcella. Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?. **Journal of Economic Psychology**, v. 45, p. 1-17, 2014.

BURROUGHS, James E.; RINDFLEISCH, Aric. Materialism and well-being: A conflicting values perspective. **Journal of Consumer research**, v. 29, n. 3, p. 348-370, 2002.

Cot, J. E. The dangerous myth of emerging adulthood: An evidence-based critique of a flawed developmental theory. **Applied developmental science**, v. 18, n. 4, p. 177-188, 2014.

CALAMATO, Maria Paula. **Learning financial literacy in the family**. San Jose State University, 2010.

CALCAGNO, Riccardo; MONTICONE, Chiara. Financial literacy and the demand for financial advice. **Journal of Banking & Finance**, v. 50, p. 363-380, 2015.

CUTLER, N. E. Millennials and finance : the " Amazon generation ". **Journal of Service Professionals Financials**, v. 1, p. 33-39, 2015.

CAMPBELL, John Y. Household finance. **The journal of finance**, v. 61, n. 4, p. 1553-1604, 2006.

CHAMBERS, Kevin. Millennials: Facing a changing financial and retirement landscape. **Understanding Investments**, 2015. Disponível em: https://www.headwater-ic.com/files/legacy/headwateric/topics/Topics_2015-10,Millennials%20.pdf. Acesso em: 15 jun. 2024.

CHATTERJEE, Swarn; FINKE, Michael; HARNESS, Nathan. The impact of self-efficacy on wealth accumulation and portfolio choice. **Applied Economics Letters**, v. 18, n. 7, p. 627-631, 2011.

CHEN, Haiyang; VOLPE, Ronald P. An analysis of personal financial literacy among college students. **Financial services review**, v. 7, n. 2, p. 107-128, 1998.

CHRISTOPHER, Andrew N.; MAREK, Pam; CARROLL, Stephen M. Materialism and Attitudes Toward Money: An Exploratory Investigation. **Individual Differences Research**, v. 2, n. 2, 2004.

CLARKE, Maribeth C. *et al.* The acquisition of family financial roles and responsibilities. **Family and Consumer Sciences Research Journal**, v. 33, n. 4, p. 321-340, 2005.

MESSY, Flore-Anne; MONTICONE, Chiara. Financial education policies in Asia and the Pacific. 2016.

CONGER, Rand D.; CONGER, Katherine J.; MARTIN, Monica J. Socioeconomic status, family processes, and individual development. **Journal of marriage and family**, v. 72, n. 3, p. 685-704, 2010.

COPUR, Zeynep; GUTTER, Michael S. Economic, sociological, and psychological factors of the saving behavior: Turkey case. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 40, p. 305-322, 2019.

NETO, Jayme Wanderley da Fonte; CARMONA, Charles Ulises De Montreuil. Relação entre eficiência de mercado e o problema de agência em fundos de investimentos. *Contabilidade Vista & Revista*, v. 17, n. 1, p. 99-112, 2006. DAHIYA, Manju; ÖZEN, Ercan; YADAV, Kisan. The Financial Literacy of College Students: Evidence From India. **Journal of Social Sciences and Humanities**, 2023.

DE MEZA, David; IRLLENBUSCH, Bernd; REYNIERS, Diane. Financial capability: A behavioural economics perspective. **Consumer research**, v. 69, p. 192-193, 2008.

DEWI, V. I. *et al.* Literacy financial and its variables : evidence from Indonesia. **Economics and Sociology**, v. 13, n. 3, p. 133–154, 2020.

DICKINS, D. *et al.* Financial literacy in family firms: An exploratory examination and opportunity for business owners and student learning. **The journal of applied management and entrepreneurship**, v. 21, n. 3, p. 57–72, 2016.

DEMIRBAG, Mehmet; SAHADEV, Sunil; MELLAHI, Kamel. Country image and consumer preference for emerging economy products: the moderating role of consumer materialism. **International marketing review**, v. 27, n. 2, p. 141-163, 2010.

DENAULT, Anne-Sophie; POULIN, François. Trajectories of participation in organized activities and outcomes in young adulthood. **Applied Developmental Science**, v. 23, n. 1, p. 74-89, 2019.

DEW, Jeffrey. Debt change and marital satisfaction change in recently married couples. **Family Relations**, v. 57, n. 1, p. 60-71, 2008.

DEW, Jeffrey; XIAO, Jing Jian. The financial management behavior scale: Development and validation. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 22, n. 1, p. 43, 2011.

DOU, Kai *et al.* Core self-evaluation, regulatory emotional self-efficacy, and depressive symptoms: Testing two mediation models. *Social Behavior and Personality: an international journal*, v. 44, n. 3, p. 391-399, 2016.

DWYER, Rachel E.; HODSON, Randy; MCCLOUD, Laura. Gender, debt, and dropping out of college. *Gender & Society*, v. 27, n. 1, p. 30-55, 2013.

EBNER, Natalie C.; FREUND, Alexandra M.; BALTES, Paul B. Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: from striving for gains to maintenance and prevention of losses. *Psychology and aging*, v. 21, n. 4, p. 664, 2006.

EDWARDS, R.; ALLEN, M. W.; HAYHOE, C. R. Financial attitudes and family communication about students' finances: The role of sex differences. *Communication reports*, v. 20, n. 2, p. 90–100, 2007.

ELGEBEILY, Eman; GUERMAT, Cherif; VENDRAME, Vasco. Managerial optimism and investment decision in the UK. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, v. 31, p. 100519, 2021.

ERDEM, Tülin; KEANE, Michael P. Decision-making under uncertainty: Capturing dynamic brand choice processes in turbulent consumer goods markets. *Marketing science*, v. 15, n. 1, p. 1-20, 1996.

FAGERENG, Andreas *et al.* Heterogeneity and persistence in returns to wealth. *Econometrica*, v. 88, n. 1, p. 115-170, 2020.

FAMA, Eugene F. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. *Journal of financial economics*, v. 49, n. 3, p. 283-306, 1998.

FAMA, Eugene F. Session Topic: Stock Market Price Behavior Session Chairman: Burton G. Malkiel Efficient Capital Markets: A Review Of Theory And Empirical Work. *The journal of Finance*, v. 25, n. 2, p. 383-417, 1970.

FAMA, Eugene F.; FRENCH, Kenneth R. Multifactor explanations of asset pricing anomalies. *The journal of finance*, v. 51, n. 1, p. 55-84, 1996.

FERNANDES, Daniel; LYNCH JR, John G.; NETEMEYER, Richard G. Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management science*, v. 60, n. 8, p. 1861-1883, 2014.

FFE (2018), “ European Money Week 2018: promoting The education financial ”, March 7 , available at : www.ebf.eu/ebf-media-centre/european-money-week-2018-promoting-financial-education/

FERRER-I-CARBONELL, Ada; GËRXHANI, Klarita. Financial satisfaction and (in) formal sector in a transition country. *Social Indicators Research*, v. 102, p. 315-331, 2011.

FESTINGER, Leon. A theory of dissonance cognitive. Evanston: Row, 1957.

FINKE, Michael. Bad choices in efficient markets: a justification for the study of personal finance. **Journal of Personal Finance**, v. 4, n. 4, p. 48, 2005.

FREDERICK, Shane; LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted. Time discounting and time preference: A critical review. **Journal of economic literature**, v. 40, n. 2, p. 351-401, 2002.

FRIJNS, Bart; GILBERT, Aaron; TOURANI-RAD, Alireza. Learning by doing: The role of financial experience in financial literacy. **Journal of Public Policy**, v. 34, n. 1, p. 123-154, 2014.

FSA. Food Standards Agency. **Survey of maize-based retail products for mycotoxins**. Food Survey Information Sheet 72/05. 2005.

FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Normas de apresentação tabular**. 3. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. Disponível em: <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv23907.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2024.

FURNHAM, Adrian. Economic socialization: A study of adults' perceptions and uses of allowances (pocket money) to educate children. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 17, n. 4, p. 585-604, 1999.

GAL, David; MCSHANE, Blakeley B. Can small victories help win the war? Evidence from consumer debt management. **Journal of Marketing Research**, v. 49, n. 4, p. 487-501, 2012.

GAMST-KLAUSSEN, Thor; STEEL, Piers; SVARTDAL, Frode. Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy. **Frontiers in psychology**, v. 10, p. 442909, 2019.

GARG, Neha; SINGH, Shveta. Financial literacy among youth. **International journal of social economics**, v. 45, n. 1, p. 173-186, 2018.

GATHERGOOD, John. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. **Journal of economic psychology**, v. 33, n. 3, p. 590-602, 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. Editora Atlas SA, 2002.

GRABLE, John E. *et al.* Evaluating the link between perceived income adequacy and financial satisfaction: A resource deficit hypothesis approach. **Social indicators research**, v. 114, p. 1109-1124, 2013.

GRABLE, John E.; JOO, So-Hyun; PARK, Jooyung. Exploring the Antecedents of Financial Behavior for Asians and Non-Hispanic Whites: The Role of Financial Capability and Locus of Control. **Journal of Personal Finance**, v. 14, n. 1, 2015.

GRABLE, John E.; PARK, Joo-Yung; JOO, So-Hyun. Explaining financial management behavior for Koreans living in the United States. **Journal of consumer affairs**, v. 43, n. 1, p. 80-107, 2009.

GREENBERG, Adam Eric; HERSHFELD, Hal E. Financial decision making. **Consumer Psychology Review**, v. 2, n. 1, p. 17-29, 2019.

GREENWALD, Anthony G.; BANAJI, Mahzarin R. Implicit social cognition: attitudes, self-esteem, and stereotypes. **Psychological review**, v. 102, n. 1, p. 4, 1995.

GROHMANN, Antonia. Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class. **Pacific-Basin Finance Journal**, v. 48, p. 129-143, 2018.

GUDMUNSON, Clinton G.; DANES, Sharon M. Family financial socialization: Theory and critical review. **Journal of family and economic issues**, v. 32, p. 644-667, 2011.

GUDMUNSON, Clinton G.; RAY, Sara K.; XIAO, Jing Jian. Financial socialization. **Handbook of consumer finance research**, p. 61-72, 2016.

GUZMAN, Francisco; PASWAN, Audhesh; TRIPATHY, Niranjana. Consumer centric antecedents to personal financial planning. **Journal of Consumer Marketing**, v. 36, n. 6, p. 858-868, 2019.

HANSEN, Thomas; SLAGSVOLD, Britt; MOUM, Torbjørn. Financial satisfaction in old age: A satisfaction paradox or a result of accumulated wealth?. **Social Indicators Research**, v. 89, p. 323-347, 2008.

HASTINGS, J. S.; MADRIAN. Literacy financial , education financial and results economics ". **Annual Review of Economics**, v. 5, n. 1, 2013.

HASTINGS, J.; MITCHELL, O. S. **Financial literacy: implications for retirement security and the financial market**. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 2011.

HOFFOWER, H. Millennials are destigmatizing 2 topics their parents viewed as taboo — and it says a lot about the world they've grown up in. **Business Insider**, 22 jan. 2020.

HUHMANN, B. A. Literacy matters in marketing. **International journal of bank marketing**, v. 35, n. 5, p. 750–760, 2017.

HAUFF, Jeanette Carlsson; GÄRLING, Tommy; LINDBLÖM, Ted. Why Study Young Adults' Indebtedness?. *Indebtedness in Early Adulthood: Causes and Remedies*, p. 3-20, 2019.

HERAWATI, Nyoman Trisna *et al.* Factors that influence financial behavior among accounting students in Bali. **International Journal of Business Administration**, v. 9, n. 3, p. 30-38, 2018.

- HILGERT, Marianne A.; HOGARTH, Jeanne M.; BEVERLY, Sondra G. Household. Financial management: The connection between knowledge and behavior. **Fed. Res. Bull.**, v. 89, p. 309, 2003.
- HIRSHLEIFER, Jack. Investment Decision under Uncertainty: choice—theoretic approaches. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 79, n. 4, p. 509-536, 1965.
- HIRVONEN, Joonas. **Financial behavior and well-being of young adults: effects of self-control and optimism**. 2018.
- HOBFOLL, Stevan E. The influence of culture, community, and the nested-self in the stress process: Advancing conservation of resources theory. **Applied psychology**, v. 50, n. 3, p. 337-421, 2001.
- HOGARTH, Jeanne M. Financial literacy and family & consumer sciences. **Journal of Family and Consumer Sciences**, v. 94, n. 1, p. 14, 2002.
- HOSSAIN, Mehdi Tanzeeb. How cognitive style influences the mental accounting system: role of analytic versus holistic thinking. **Journal of Consumer Research**, v. 45, n. 3, p. 615-632, 2018.
- HSIEH, Chang-Ming. Income and financial satisfaction among older adults in the United States. **Social indicators research**, v. 66, p. 249-266, 2004.
- HUDSON, Crystal *et al.* African American financial socialization. **The Review of Black Political Economy**, v. 44, n. 3-4, p. 285-302, 2017.
- HUHMANN, Bruce A.; MCQUITTY, Shaun. A model of consumer financial numeracy. **International Journal of Bank Marketing**, v. 27, n. 4, p. 270-293, 2009.
- HUHMANN, Bruce. Social and psychological influences on financial literacy. *In: The Routledge companion to financial services marketing*. **Routledge**, 2014. p. 45-61.
- IANOLE-CALIN, Rodica *et al.* Understanding sources of financial well-being in Romania: A prerequisite for transformative financial services. **Journal of Services Marketing**, v. 35, n. 2, p. 152-168, 2021.
- ISMAIL, Shafinar *et al.* The role of financial self-efficacy scale in predicting financial behavior. **Advanced Science Letters**, v. 23, n. 5, p. 4635-4639, 2017.
- JEGADEESH, Narasimhan; TITMAN, Sheridan. Returns to buying winners and selling losers: Implications for stock market efficiency. **The Journal of finance**, v. 48, n. 1, p. 65-91, 1993.
- JELIHOVSCHI, Ana PG; CARDOSO, Ricardo L.; LINHARES, Alexandre. An analysis of the associations among cognitive impulsiveness, reasoning process, and rational decision making. **Frontiers in Psychology**, v. 8, p. 250280, 2018.
- JIANG, Z.; PENG, C.; YAN, H. Personality differences and investment decision-making. **SSRN Electronic Journal**, 2020.

JOHNSON, Elizabeth; SHERRADEN, Margaret S. From financial literacy to financial capability among youth. *J. Soc. & Soc. Welfare*, v. 34, p. 119, 2007.

JOO, So-hyun; GRABLE, John E. An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of family and economic Issues*, v. 25, p. 25-50, 2004.

JORGENSEN, Bryce L.; SAVLA, Jyoti. Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family relations*, v. 59, n. 4, p. 465-478, 2010.

JORGENSEN, B. L. **Financial literacy of university students: parental and peer influences**. Blacksburg, Virginia: (2007).

KIM, J.; GARMAN, E. T. Financial stress, pay satisfaction, and workplace performance. *Compensation Benefits Review*, v. 36, n. 1, p. 69–76, 2004.

KADOYA, Yoshihiko; KHAN, Mostafa Saidur Rahim. Can financial literacy reduce anxiety about life in old age?. *Journal of Risk Research*, v. 21, n. 12, p. 1533-1550, 2018.

KAHNEMAN, Daniel. **Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgement and choice**. 2002.

KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. A heuristic judgment model. *The Cambridge handbook of thinking and reasoning*, 2005. p. 267–93.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 363-391, 1979.

KASSER, Tim *et al.* Some costs of American corporate capitalism: A psychological exploration of value and goal conflicts. *Psychological Inquiry*, v. 18, n. 1, p. 1-22, 2007.

KERLINGER, Fred Nichols. **Behavioral research: A conceptual approach**. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1979.

KHAN, Muhammad Saifuddin; SCHEULE, Harald; WU, Eliza. Funding liquidity and bank risk taking. *Journal of banking & finance*, v. 82, p. 203-216, 2017.

KHINE, Myint Swe; AREEPATTAMANNIL, Shaljan (Ed.). *Non-cognitive skills and factors in educational attainment*. Springer, 2016.

KIDWELL, Blair; BRINBERG, David; TURRISI, Robert. Determinants of money management behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 33, n. 6, p. 1244-1260, 2003.

KIDWELL, Blair; TURRISI, Robert. An examination of college student money management tendencies. **Journal of Economic Psychology**, v. 25, n. 5, p. 601-616, 2004.

KIM, Jinhee; LATAILLADE, Jaslean; KIM, Haejeong. Family processes and adolescents' financial behaviors. **Journal of family and economic issues**, v. 32, p. 668-679, 2011.

KIMMES, Jonathan G.; HECKMAN, Stuart J. Parenting styles and college enrollment: A path analysis of risky human capital decisions. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 38, p. 614-627, 2017.

KING, Mervyn A.; LEAPE, Jonathan I. **Wealth and portfolio composition: theory and evidence**. National Bureau of Economic Research, 1984.

KRATZER, Constance Y. *et al.* Financial education in the workplace: Results of a research study. **Journal of Compensation and Benefits**, v. 14, p. 24-27, 1998.

LACHANCE, Marie J. Young adults' attitudes towards credit. **International Journal of Consumer Studies**, v. 36, n. 5, p. 539-548, 2012.

LAWSON, Derek R.; KLONTZ, Bradley T. Integrating behavioral finance, financial psychology, and financial therapy theory and techniques into the financial planning process. **Journal of Financial Planning**, Vol. 30 No. 7, pp. 48-55, 2017.

LEAL, Rita *et al.* Economic stressors and symptoms of psychological distress: Data from a Portuguese sample. *In: Stress and anxiety: Applications to social and environmental threats, psychological well-being, occupational challenges, and developmental psychology*, p. 17-23, 2014.

LEE, David; ARUMUGAM, Dhamayanthi; ARIFIN, Nooradhanawati Binti. A study of factors influencing personal financial planning among young working adults in Kuala Lumpur, Malaysia. **International Journal of Recent Technology and Engineering**, v. 7, n. 5, p. 114-119, 2019.

LEE, Michael SW; AHN, Christie Seo Youn. Anti-consumption, materialism, and consumer well-being. **Journal of Consumer Affairs**, v. 50, n. 1, p. 18-47, 2016.
LETKIEWICZ, Jodi C.; FOX, Jonathan J. Conscientiousness, financial literacy, and asset accumulation of young adults. **Journal of Consumer Affairs**, v. 48, n. 2, p. 274-300, 2014.

LI, Xiaomin *et al.* Financial behaviors, financial satisfaction, and goal attainment among college-educated young adults: A mediating analysis with latent change scores. **Applied Developmental Science**, v. 26, n. 3, p. 603–617, 2022.

LIMBU, Yam B.; SATO, Shintaro. Credit card literacy and financial well-being of college students: A moderated mediation model of self-efficacy and credit card number. **International Journal of Bank Marketing**, v. 37, n. 4, p. 991-1003, 2019.

LOWN, Jean M. Development and validation of a financial self-efficacy scale. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 22, n. 2, p. 54, 2011.

LUSARDI, Annamaria. Americans' financial capability. **National Bureau of Economic Research**, 2011.

LUSARDI, Annamaria. Information, expectations, and retirement savings. *In*: AARON, H. (Ed.). **Behavioral Dimensions of Retirement Economics**. Washington, DC: Brookings Institution Press and Russell Sage Foundation, 1999.

LUSARDI, Annamaria. Numeracy, financial literacy, and financial decision-making. **National Bureau of Economic Research**, 2012.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. **Journal of monetary Economics**, v. 54, n. 1, p. 205-224, 2007.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. **National Bureau of Economic Research**, 2011.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Financial literacy and retirement planning in the United States. **Journal of pension economics & finance**, v. 10, n. 4, p. 509-525, 2011.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Planning and financial literacy: How do women fare?. **American economic review**, v. 98, n. 2, p. 413-417, 2008.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. **American Economic Journal: Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S.; CURTO, Vilsa. Financial literacy among the young. **Journal of consumer affairs**, v. 44, n. 2, p. 358-380, 2010.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELLI, Olivia S. Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education: The problems are serious, and remedies are not simple. **Business economics**, v. 42, p. 35-44, 2007.

LYNCH JR, John G. *et al.* A generalizable scale of propensity to plan: The long and the short of planning for time and for money. **Journal of consumer research**, v. 37, n. 1, p. 108-128, 2010.

LYSONSKI, Steven; DURVASULA, Srinivas. Consumer decision making styles in retailing: evolution of mindsets and psychological impacts. **Journal of Consumer Marketing**, v. 30, n. 1, p. 75-87, 2013.

MAJUMDER, Md Alauddin. The impact of parenting style on children's educational outcomes in the United States. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 37, n. 1, p. 89-98, 2016.

MANDIGMA, M. S. Relationship of financial capability (FC) with knowledge, skills, and attitude: Evidence from Philippine Comprehensive University. **World Journal of Social Sciences**, v. 3, n. 3, p. 28-45, 2013.

MANDELL, L. **Financial literacy of high school students. Handbook of Consumer Finance Research**. New York: Springer, 2008.

MUTLU, Y. et al. The moderating effect of financial literacy on the relationship between locus of control and financial behavior". **Journal of economic Psychology**, v. 16, n. 4, p. 663–679, 1995.

MARKOWITZ, Harry. Portfolio selection, **Journal of Finance**, Vol. 7 No. 1, 1952.

MASON, Caroline L. J.; WILSON, Richard M. S. Conceptualising financial literacy. **Occasional paper**, v. 7, p. 3-40, 2000.

MCNAIR, Simon *et al.* Individual-level factors predicting consumer financial behavior at a time of high pressure. **Personality and Individual Differences**, v. 99, p. 211-216, 2016.

MENKHOFF, Lukas; SCHMIDT, Ulrich; BROZYNSKI, Torsten. The impact of experience on risk taking, overconfidence, and herding of fund managers: Complementary survey evidence. **European economic review**, v. 50, n. 7, p. 1753-1766, 2006.

MILANEZ, Daniel Yabe. **Finanças comportamentais no Brasil**. 2003. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MINDRA, Rachel *et al.* Financial self-efficacy: a determinant of financial inclusion. **International Journal of Bank Marketing**, v. 35, n. 3, p. 338-353, 2017.

MISCHEL, Walter; EBBESEN, Ebbe B.; RASKOFF ZEISS, Antonette. Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. **Journal of personality and social psychology**, v. 21, n. 2, p. 204, 1972.

MITCHELL, Olivia S.; LUSARDI, Annamaria. Financial literacy and economic outcomes: Evidence and policy implications. **The journal of retirement**, v. 3, n. 1, p. 107, 2015.

MODIGLIANI, Franco; BRUMBERG, Richard. Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. **Post-keynesian economics**, v. 1, n. 338-436, 1954.

MOHAMED, Omaira Eltahir Babikir. Financial education in building financial literacy among sudanese youth. **Intl. J. Innovation Edhuc, Res**, v. 3, p. 90-1, 2016.

MOUNA, Amari; JARBOUI, Anis. Financial literacy and portfolio diversification: an observation from the Tunisian stock market. **International Journal of Bank Marketing**, v. 33, n. 6, p. 808-822, 2015.

MOXLEY, Jerad H. *et al.* The role of intuition and deliberative thinking in experts' superior tactical decision-making. **Cognition**, v. 124, n. 1, p. 72-78, 2012.

NEYMOTIN, Florence. Linking self-esteem with the tendency to engage in financial planning. **Journal of Economic Psychology**, v. 31, n. 6, p. 996-1007, 2010.

NGUYEN, Hoa Thi. Development and validation of a women's financial self-efficacy scale. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 30, n. 1, p. 142-154, 2019.

NICOLINI, G.; CUDE, B. J.; CHATTERJEE, S. Financial literacy: A comparative study across four countries. **International journal of consumer studies**, v. 37, n. 6, p. 689–705, 2013.

NORVILITIS, Jill M. *et al.* Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. **Journal of applied social psychology**, v. 36, n. 6, p. 1395-1413, 2006.

NURMI, Jari-Erik. How do adolescents see their future? A review of the development of future orientation and planning. **Developmental review**, v. 11, n. 1, p. 1-59, 1991.

ODEAN, Terrance. Volume, volatility, price, and profit when all traders are above average. **The journal of finance**, v. 53, n. 6, p. 1887-1934, 1998.

OECD INFE. **Measuring financial literacy: questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy**. OECD. 2011. Disponível em: <https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2024.

Organization for Cooperation and Development Economic.OECD . (2013). Literacy financial and inclusion : Results of the OECD/INFE survey between countries and by gender . OECD Center, Paris, France.

OECD (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2014b), *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015a), “ OECD/INFE 2011 Financial Literacy Survey Analysis Guide ”, OECD INFE, Paris.

OECD. *Financial Literacy Framework - OECD*. 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/pisa/sitedocument/PISA-2021-Financial-LiteracyFramework.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2024.

OQUAYE, Maureen; OWUSU, Godfred Matthew Yaw; BOKPIN, Godfred Alufar. The antecedents and consequence of financial well-being: a survey of parliamentarians in Ghana. **Review of Behavioral Finance**, v. 14, n. 1, p. 68-90, 2022.

OZER, Gokhan; MUTLU, Ummuhan. The effects of personality traits on financial behaviour. **Journal of Business Economics and Finance**, v. 8, n. 3, p. 155-164, 2019.

PACFC. PRESIDENT'S ADVISORY COUNCIL ON FINANCIAL CAPABILITY. **Final report President's Advisory Council on Financial Capability**. 2013.

PALMER, Todd Starr; PINTO, Mary Beth; PARENTE, Diane H. College students' credit card debt and the role of parental involvement: Implications for public policy. **Journal of Public Policy & Marketing**, v. 20, n. 1, p. 105-113, 2001.

PANDELAERE, Mario. Materialism and well-being: The role of consumption. **Current Opinion in Psychology**, v. 10, p. 33-38, 2016.

Pankow, Debra. **Values, Attitudes and Goals Financial**. Specialist in Family Economics, NDSU, 2012.

PARISE, Gianpaolo; PEIJNENBURG, Kim. Understanding the determinants of financial outcomes and choices: The role of noncognitive abilities. **BIS Working Paper**, n. 640, 2017.

PARKINSON, Monika; CRESWELL, Cathy. Worry and problem-solving skills and beliefs in primary school children. **British Journal of Clinical Psychology**, v. 50, n. 1, p. 106-112, 2011.

PERRY, C.J. **Serving the Millennial generation** – The challenge and opportunity for financial services companies. 2015.

PERRY, Vanessa G.; MORRIS, Marlene D. Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. **Journal of consumer affairs**, v. 39, n. 2, p. 299-313, 2005.

PODOSHEN, Jeffrey S.; ANDRZEJEWSKI, Susan A. An examination of the relationships between materialism, conspicuous consumption, impulse buying, and brand loyalty. **Journal of Marketing Theory and Practice**, v. 20, n. 3, p. 319-334, 2012.

POMPIAN, Michael M. **Behavioral financial and wealth management**. Hoboken. 2006.

PRAWITZ, Aimee *et al.* InCharge financial distress/financial well-being scale: Development, administration, and score interpretation. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 17, n. 1, 2006.

PURI, Manju; ROBINSON, David T. Optimism and economic choice. **Journal of financial economics**, v. 86, n. 1, p. 71-99, 2007.

PWC. **2019 Employee Financial Well-Being Survey Results**. 2019. Disponível em: <https://www.theexperience.work/wp-content/uploads/2018/06/pwc-2019-employee-wellness-survey.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2024.

- RAHEJA, Saloni; DHIMAN, Babli. Influence of personality traits and behavioral biases on investment decision of investors. **Asian Journal of Management**, v. 8, n. 3, p. 819-826, 2017.
- RAMALHO, Thiago Borges; FORTE, Denis. Financial literacy in Brazil—do knowledge and self-confidence relate with behavior?. **RAUSP Management Journal**, v. 54, p. 77-95, 2019.
- RANTA, Mette; DIETRICH, Julia; SALMELA-ARO, Katariina. Career and romantic relationship goals and concerns during emerging adulthood. **Emerging Adulthood**, v. 2, n. 1, p. 17-26, 2014.
- RANTA, Mette; SALMELA-ARO, Katariina. Subjective financial situation and financial capability of young adults in Finland. **International Journal of Behavioral Development**, v. 42, n. 6, p. 525-534, 2018.
- REMUND, David L. Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. **Journal of consumer affairs**, v. 44, n. 2, p. 276-295, 2010.
- RESEARCH, Roy Morgan. ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia: Final Report May 2003. **ANZ Banking Group**, 2003.
- RICHINS, Marsha L.; DAWSON, Scott. A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. **Journal of consumer research**, v. 19, n. 3, p. 303-316, 1992.
- RICHINS, Marsha L.; RUDMIN, Floyd W. Materialism and economic psychology. **Journal of Economic Psychology**, v. 15, n. 2, p. 217-231, 1994.
- ROBERG Eric. **Engaging Millennials: The Rubik's Cube of Financial Planning**. 2015. Disponível em: https://www.fi360.com/uploads/conference/Roberge_F945_B.pdf. Acesso em: 15 jun. 2024.
- ROGERS, Pablo; SECURATO, José Roberto; RIBEIRO, Kárem Cristina de Sousa. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, 2007.
- ROKEACH, Milton. **The nature of human values**. Free press, 1973.
- ROOK, Dennis W.; FISHER, Robert J. Normative influences on impulsive buying behavior. **Journal of consumer research**, v. 22, n. 3, p. 305-313, 1995.
- RUCKER, Derek D.; GALINSKY, Adam D. Conspicuous consumption versus utilitarian ideals: How different levels of power shape consumer behavior. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 45, n. 3, p. 549-555, 2009.
- RYAN, Lisa; DZIURAWIEC, Suzanne. Materialism and its relationship to life satisfaction. **Social Indicators Research**, v. 55, p. 185-197, 2001.

SABRI, Mohamad Fazli *et al.* The influence of financial knowledge, financial socialization, financial behaviour, and financial strain on young adults' financial well-being. **International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences**, v. 11, n. 12, p. 566-586, 2021.

SERVON, L. J.; KAESTNER, R. Consumer financial literacy and the impact of online banking services on the financial behavior of low-income bank customers. **our best interests: women, financial literacy and credit card behavior**, v. 42, p. 271–305, 2008.

SHE, L. *et al.* Psychological beliefs and financial well-being among working adults: the mediating role of financial behavior". **International Journal of Social Economy**, v. 49, n. 2, 2022.

SHIM, S.; SERIDO, J.; TANG, C. The ant and the grasshopper revisited : The benefits psychological current savings and behaviors financial future - oriented. **Journal of Psychology Economics**, v. 33, n. 1, p. 155–165, 2012.

SMOCK, P. J.; MANNING, W. D.; PORTER, M. All it is there , except money ” : like money Shapes marriage decisions between cohabitants. **Journal of Marriage and Family**, v. 67, n. 3, p. 680–696, 2005.

SALMELA-ARO, Katariina. Personal goals and well-being: How do young people navigate their lives?. **New directions for child and adolescent development**, v. 2010, n. 130, p. 13-26, 2010.

SALMELA-ARO, Katariina; AUNOLA, Kaisa; NURMI, Jari-Erik. Personal goals during emerging adulthood: A 10-year follow up. **Journal of adolescent Research**, v. 22, n. 6, p. 690-715, 2007.

SARGENT, Thomas. Rational Expectations. In EATWELL, M. N. (Ed.). **The New Palgrave: A Dictionary of Economics**, v. 4, pp. 76-79, 1987.

SAURABH, Kumar; NANDAN, Tanuj. Role of financial risk attitude and financial behavior as mediators in financial satisfaction: Empirical evidence from India. **South Asian Journal of Business Studies**, v. 7, n. 2, p. 207-224, 2018.

SCHERESBERG, Carlo de Bassa. Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. **Numeracy**, v. 6, n. 2, p. 5, 2013.

SCHERESBERG, Carlo de Bassa; LUSARDI, Annamaria; YAKOBOSKI, Paul J. College-educated millennials: An overview of their personal finances. **TIAA-CREF Institute and the Global Financial Literacy Excellence Center**, p. 1-38, 2014.

SCHOENI, Robert F.; ROSS, Karen E. **Material assistance from families during the transition to adulthood**. The University of Chicago Press, 2005.

SEGERSTROM, Suzanne C.; CARVER, Charles S.; SCHEIER, Michael F. Optimism. **The happy mind: Cognitive contributions to well-being**, p. 195-212, 2017.

SEGHIERI, Chiara; DESANTIS, Gustavo; TANTURRI, Maria Letizia. The richer, the happier? An empirical investigation in selected European countries. **Social Indicators Research**, v. 79, n. 3, p. 455-476, 2006.

SEKŚCIŃSKA, Katarzyna; RUDZINSKA-WOJCIECHOWSKA, Joanna; JAWORSKA, Diana. Self-control and investment choices. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 34, n. 5, p. 691-705, 2021.

SERIDO, Joyce *et al.* Financial behavior change and progress toward self-sufficiency: A goal-framing theory application. **Emerging Adulthood**, v. 8, n. 6, p. 521-529, 2020.

SERIDO, Joyce *et al.* Financial parenting, financial coping behaviors, and well-being of emerging adults. **Family Relations**, v. 59, n. 4, p. 453-464, 2010.

SERIDO, Joyce; SHIM, Soyeon; TANG, Chuanyi. A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. **International Journal of Behavioral Development**, v. 37, n. 4, p. 287-297, 2013.

SHARPE, William F. Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. **The journal of finance**, v. 19, n. 3, p. 425-442, 1964.

SHEFRIN, Hersh M.; THALER, Richard H. The behavioral life-cycle hypothesis. **Economic inquiry**, v. 26, n. 4, p. 609-643, 1988.

SHEFRIN, Hersh. **Beyond greed and fear: understanding behavioral finance and the psychology of investing**. New York: Harvard Business School Press, 2000.

SHIM, Soyeon *et al.* Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. **Journal of youth and adolescence**, v. 39, p. 1457-1470, 2010.

SHIM, Soyeon *et al.* Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. **Journal of applied developmental psychology**, v. 30, n. 6, p. 708-723, 2009.

SHULMAN, Shmuel; KALNITZKI, Esther; SHAHAR, Golan. Meeting developmental challenges during emerging adulthood: The role of personality and social resources. **Journal of Adolescent Research**, v. 24, n. 2, p. 242-267, 2009.

SHULMAN, Shmuel; NURMI, Jari-Erik. Understanding emerging adulthood from a goal-setting perspective. **New directions for child and adolescent development**, v. 2010, n. 130, p. 1-11, 2010.

SIRGY, M. Joseph. Materialism and quality of life. **Social indicators research**, v. 43, p. 227-260, 1998..

SORGENTE, Angela; LANZ, Margherita. Emerging adults' financial well-being: A scoping review. **Adolescent research review**, v. 2, p. 255-292, 2017.

SOTIROPOULOS, Veneta; D'ASTOUS, Alain. Attitudinal, self-efficacy, and social norms determinants of young consumers' propensity to overspend on credit cards. **Journal of Consumer Policy**, v. 36, p. 179-196, 2013.

SOTIROPOULOS, Veneta; D'ASTOUS, Alain. Social networks and credit card overspending among young adult consumers. **Journal of Consumer Affairs**, v. 46, n. 3, p. 457-484, 2012.

STEIN, Catherine H. *et al.* The United States economic crisis: Young adults' reports of economic pressures, financial and religious coping and psychological well-being. **Journal of family and economic issues**, v. 34, p. 200-210, 2013.

STRÖMBÄCK, Camilla *et al.* Subjective self-control but not objective measures of executive functions predicts financial behavior and well-being. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 27, p. 100339, 2020.

STRÖMBÄCK, C. *et al.* Does self-control predict financial behavior and financial well-being?". **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 14, p. 30–38, 2017.

SUYANTO, S. *et al.* The impact of socialization financial and literacy financial us behaviors financial : a study empirical at Indonesia . The Journal of Finance. **Economics and Business Asians**, v. 8, n. 7, p. 169–180, 2021.

STRUNK, Daniel R.; LOPEZ, Howard; DERUBEIS, Robert J. Depressive symptoms are associated with unrealistic negative predictions of future life events. **Behaviour research and therapy**, v. 44, n. 6, p. 861-882, 2006.

SUNDARASEN, Sheela Devi D.; RAHMAN, Muhammad Sabbir. Attitude towards money: Mediation to money management. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**, v. 21, n. 1, p. 80-96, 2017.

SWIECKA, Beata *et al.* Financial literacy: The case of Poland. **Sustainability**, v. 12, n. 2, p. 700, 2020.

TANG, Ning; BAKER, Andrew. Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 54, p. 164-176, 2016.

TANG, Thomas Li-Ping *et al.* Materialism and the Bright and Dark Sides of the Financial Dream in Spain: The Positive Role of Money Attitudes—The Matthew Effect. **Applied Psychology**, v. 63, n. 3, p. 480-508, 2014..

THAO, T. P. Factors affecting personal financial management behaviors: Evidence from Vietnam". **Proceedings of the Second Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics , Finance and Social Sciences (AP15Vietnam Conference)**, v. 10, p. 1–16, 2015.

TANG, Thomas Li-Ping. Money, the meaning of money, management, spirituality, and religion. **Journal of Management, Spirituality & Religion**, v. 7, n. 2, p. 173-189, 2010.

TANNER, Jennifer Lynn. **Recentering during emerging adulthood**: A critical turning point in life span human development. 2006.

TAYLOR, Mark. Measuring financial capability and its determinants using survey data. **Social Indicators Research**, v. 102, p. 297-314, 2011.

TD AMERITRADE. **TD Ameritrade 's Annual Investor Index Survey**: Millennials More Collaborative When Seeking Financial Advice. 2011. Disponível em: <http://www.amtd.com/newsroom/press-releases/press-release-details/2011/TD-Ameritrades-AnnualInvestor-Index-Survey-Series-Millennials-More-Collaborative-When-Seeking-Financial-Guidance/default.aspx>. Acesso em: 15 jun. 2024.

TE'ENI-HARARI, Tali. Financial literacy among children: the role of involvement in saving money. **Young Consumers**, v. 17, n. 2, p. 197-208, 2016.

THALER, Richard. MENTAL ACCOUNTING AND CONSUMER CHOICE, **Marketing Science**, v. 4, n. 3, 1985.

THOMA, Volker *et al.* Good thinking or gut feeling? Cognitive reflection and intuition in traders, bankers and financial non-experts. **PloS one**, v. 10, n. 4, p. e0123202, 2015.

TUFANO, Peter. Consumer finance. **Annu. Rev. Financ. Econ.**, v. 1, n. 1, p. 227-247, 2009.

TVERSKY, Amos. Elimination by aspects: A theory of choice. **Psychological review**, v. 79, n. 4, p. 281, 1972.

VAN ROOIJ, Maarten CJ; LUSARDI, Annamaria; ALESSIE, Rob JM. Financial literacy, retirement planning and household wealth. **The Economic Journal**, v. 122, n. 560, p. 449-478, 2012.

VERPLANKEN, Bas; HERABADI, Astrid. Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking. **European Journal of personality**, v. 15, n. 1_suppl, p. S71-S83, 2001.

VERA-TOSCANO, E.; ATECA-AMESTOY, V.; SERRANO-DEL-ROSAL, R. Construindo finanças satisfação". **Pesquisa de Indicadores Sociais**, v. 77, n. 2, 2006.

VON NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar. Theory of games and economic behavior: 60th anniversary commemorative edition. *In*: **Theory of games and economic behavior**. Princeton university press, 2007.

VOSYLIS, Rimantas; KLIMSTRA, Theo. How does financial life shape emerging adulthood? Short-term longitudinal associations between perceived features of emerging adulthood, financial behaviors, and financial well-being. **Emerging Adulthood**, v. 10, n. 1, p. 90-108, 2022.

WAGNER, Jamie; WALSTAD, William B. The effects of financial education on short-term and long-term financial behaviors. **Journal of Consumer Affairs**, v. 53, n. 1, p. 234-259, 2019.

WAHYUDI, Wahyudi; TUKAN, Brigitta Azalea Pulo; PINEM, Dahlia. Analysis of the effect of financial literacy, financial technology, income, and locus of control on lecturer financial behavior. **AFEBI Management and Business Review**, v. 5, n. 1, p. 37-46, 2020.

WATSON, David C. Materialism and the five-factor model of personality: a facet-level analysis. **North American Journal of Psychology**, v. 17, n. 1, 2015.

WATSON, John J. The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. **Journal of economic psychology**, v. 24, n. 6, p. 723-739, 2003.

WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. **Journal of personality and social psychology**, v. 39, n. 5, p. 806, 1980.

WEST, J. (2012). Participation rates of financial advisors and low net worth investors. **Journal of Financial Services Marketing**, 17(1), 50–66.
<https://doi.org/10.1057/fsm.2012.4>

WICKER, Allan W. Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. **Journal of Social issues**, v. 25, n. 4, p. 41-78, 1969.

WICKRAMA, Kandauda AS; O'NEAL, Catherine Walker. Couple processes of family economic hardship, depressive symptoms, and later-life subjective memory impairment: Moderating role of relationship quality. **Aging & mental health**, v. 25, n. 9, p. 1666-1675, 2021.

XIAO, Jing Jian. **Applying Behavioral Theories to Financial Behavior**. New York, NY: Springer, 2008.

XIAO, Jing Jian. **Handbook of consumer finance research**. New York, NY: Springer New York, 2008.

XIAO, Jing Jian; CHEN, Cheng; CHEN, Fuzhong. Consumer financial capability and financial satisfaction. **Social indicators research**, v. 118, p. 415-432, 2014.

XIAO, Jing Jian; O'NEILL, Barbara. Consumer financial education and financial capability. **International Journal of Consumer Studies**, v. 40, n. 6, p. 712-721, 2016.

XUE, Rui *et al.* Financial literacy amongst elderly Australians. **Accounting & Finance**, v. 59, p. 887-918, 2019.

YAKOBOSKI, Paul J.; BICHSEL, Jacqueline. **Financial well-being and retirement readiness in the higher education workforce**. College and University Professional Association for Human Resources and TIAA Institute (October 2019), 2019.

YANG, Chyan; DE WANG, Yau; NIU, Han Jen. The effects of idolatry and personality traits on impulse buying: An empirical study. **International Journal of Management**, v. 25, n. 4, p. 633, 2008.

YOUNAS, Waqar *et al.* Impact of self-control, financial literacy and financial behavior on financial well-being. **The Journal of Social Sciences Research**, v. 5, n. 1, p. 211-218, 2019.

ZAKARIA, Nurul Farhana; SABRI, Mohamad Fazli. Review of financial capability studies. **International Journal of Humanities and Social Science**, v. 3, n. 9, p. 197-203, 2013.

ZIMMERMAN, Marc A. Psychological empowerment: Issues and illustrations. **American journal of community psychology**, v. 23, p. 581-599, 1995.