

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS

ARTHUR VIEIRA ESTIMA

**FATORES DETERMINANTES PARA OS JOVENS COMEÇAREM A INVESTIR**

Porto Alegre

2018

**ARTHUR VIEIRA ESTIMA**

**FATORES DETERMINANTES PARA OS JOVENS COMEÇAREM A INVESTIR**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Guilherme Macedo

Porto Alegre

2018

## RESUMO

Este trabalho busca identificar quais variáveis mais impactam na decisão dos jovens para começar a investir. O aumento de iniciativas públicas e privadas voltadas para a Educação Financeira fez com que a abrangência destes programas aumentasse e alcançasse principalmente os jovens. Além disso, a situação financeira da Previdência Social assusta e deixa sob olhares de questionamento se será possível ou não contar com essa garantia social no futuro. Outro fator que vem ganhando força, principalmente no exterior, é uma metodologia de investimento baseado por objetivos. Este trabalho discute o tema, apresenta conceitos buscados na literatura sobre estes assuntos e por meio da pesquisa de campos, busca dados para entender o comportamento e o entendimento dos jovens. Conclui-se que todos estes fatores tem um impacto na disposição dos jovens a começarem a investir no mercado financeiro.

**Palavras-chave:** Educação Financeira. Previdência Social. Investimento guiado por objetivos. Situação Financeira. Mercado Financeiro. Comportamento.

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> - Projeção déficit/PIB.....	8
<b>Gráfico 2</b> - Sexo.....	22
<b>Gráfico 3</b> - Idade.....	23
<b>Gráfico 4</b> - Renda Mensal.....	23
<b>Gráfico 5</b> - Percentual de Investidores.....	24
<b>Gráfico 6</b> - Como você avalia seu nível de conhecimento em Educação Financeira? .....	25
<b>Gráfico 7</b> - Conhecimento sobre saúde financeira da Previdência Social .....	26
<b>Gráfico 8</b> - Impacto na decisão de começar a investir (Previdência Social) .....	27
<b>Gráfico 9</b> - Goals Based Investment (Investimento baseado em objetivos).....	28
<b>Gráfico 10</b> - Impacto na decisão de investir ("Goals Based Investment" - Investimento baseado em objetivos) .....	29
<b>Gráfico 11</b> - Produtos de Investimento em Renda Variável .....	30
<b>Gráfico 12</b> - Produtos de Investimento em Renda Fixa .....	31
<b>Gráfico 13</b> - Investidores Previdência Privada .....	33
<b>Gráfico 14</b> - Motivações a começar a investir.....	35
<b>Gráfico 15</b> - Com quem/onde aprendeu a investir .....	37
<b>Gráfico 16</b> - Impeditivos para começar a investir.....	38
<b>Gráfico 17</b> - Motivos que não investem .....	40
<b>Gráfico 18</b> - Motivações para investir .....	42
<b>Gráfico 19</b> - Objetivos que mais motivam a começar a investir .....	44

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1 Justificativa</b> .....	<b>9</b>
<b>1.2 Objetivos</b> .....	<b>10</b>
1.2.1 <i>Objetivo Geral</i> .....	10
1.2.2 <i>Objetivos Específicos</i> .....	10
<b>2 REVISÃO TEÓRICA</b> .....	<b>11</b>
<b>2.1 Educação financeira</b> .....	<b>11</b>
2.1.1 <i>Perfil das Iniciativas de Educação Financeira</i> .....	12
<b>2.2 Previdência Social</b> .....	<b>13</b>
<b>2.3 Investimento guiado por objetivos</b> .....	<b>15</b>
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	<b>17</b>
<b>3.1 Classificação da pesquisa</b> .....	<b>17</b>
<b>3.2 Método da pesquisa</b> .....	<b>18</b>
<b>3.3 Universo e amostra</b> .....	<b>19</b>
<b>3.4 Coleta de dados</b> .....	<b>19</b>
<b>3.5 Análise de dados</b> .....	<b>20</b>
<b>4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS</b> .....	<b>22</b>
<b>4.1 Perfil da amostra</b> .....	<b>22</b>
<b>4.2 Nível de conhecimento da amostra</b> .....	<b>24</b>
4.2.1 <i>Nível de conhecimento em Educação Financeira</i> .....	25
4.2.2 <i>Nível de conhecimento na saúde financeira da Previdência Social e impacto deste assunto na iniciativa de investir.</i> .....	26
4.2.3 <i>Nível de Conhecimento no termo “Goals-based Investment”</i> .....	28
<b>4.3 Comportamento do investidor</b> .....	<b>30</b>
<b>4.4 Comportamento do não investidor</b> .....	<b>40</b>
<b>4.5 Objetivos que mais motivam a começar a investir</b> .....	<b>44</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>47</b>
<b>5.1 Limitações do estudo</b> .....	<b>50</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>51</b>
<b>APÊNDICES</b> .....	<b>55</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Este documento apresenta o trabalho de conclusão de curso de graduação ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, tendo como temática central compreender o comportamento dos jovens quanto ao impacto do aumento de iniciativas em prol da Educação Financeira, a Crise da Previdência e a busca pela conquista dos objetivos influenciam os jovens a investirem no Mercado Financeiro.

O Mercado Financeiro no Brasil existe desde a criação do primeiro Banco do Brasil, em 1808, ainda quando o país era uma Colônia de Portugal. O desenvolvimento deste mercado foi impulsionado por alguns eventos como o fim da Segunda Guerra Mundial, quando surgiu a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), que era responsável por fiscalizar e supervisionar as Instituições Financeiras existentes. Outro evento importante foi o início do Período Ditatorial, em 1964, período em que ocorreu uma reestruturação bancária no país que ficou conhecido como a Reforma Bancária no Brasil. Foi criado o Banco Central e o Conselho Monetário Nacional nessa época. Após esse período, em 1976, a Comissão de Valores Mobiliários foi criada com o objetivo de fiscalizar, normatizar, disciplinar e desenvolver o mercado de valores mobiliários (Banco Central, 2008).

O objetivo do Mercado Financeiro é cumprir o papel de disponibilizar um ambiente em que pessoas possam negociar valores monetários. De um lado existe alguém precisando de dinheiro para realizar algum plano ou projeto e do outro aquele que está disposto a negociar seu dinheiro a um preço. Neste mercado é permitido a compra e venda de bens como: Valores Mobiliários, Mercadorias e Câmbio.

O Mercado Financeiro é um mercado onde pessoas e empresas negociam valores monetários. De um lado existe alguém precisando de dinheiro e do outro aquele que está disposto a negociar seu dinheiro a um preço. Neste mercado é permitido a compra e venda de bens como: Valores Mobiliários, Mercadorias e Câmbio. A função primordial dos mercados financeiros é aproximar os dois agentes do mercado: o poupador, que tem excesso de recursos, mas não tem oportunidade de investi-los em atividades produtivas, e o tomador, que está na situação inversa. Desse modo, os mercados viabilizam o aproveitamento das oportunidades em toda a economia. Promovem, assim, um aumento geral da produtividade, da eficiência e do bem-estar da sociedade. (Capital e Valor, 2014, *online*).

O Mercado Financeiro pode ser dividido em quatro grandes mercados: Mercado de Crédito, Mercado Monetário, Mercado Cambial e Mercado de Capitais. No Mercado de Capitais é onde ocorre as operações de compra e venda de valores mobiliários, como ações, fundos de investimento e títulos de dívida privados. Segundo Lamb (2013), a BM&F Bovespa, hoje B3, é a principal instituição brasileira de intermediação de operações do mercado de capitais. Hoje existem 680.576 de pessoas que tem CPF registrado na Bolsa Brasileira, conforme levantamento realizado pela própria BM&F Bovespa. 20.793 destes investidores estão na faixa etária de 16 a 25 anos (BM&F Bovespa, 2018).

De acordo com uma pesquisa realizada em 2017 pela ANBIMA, Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais, responsável por representar as Instituições do Mercado de Capitais, com o auxílio do Data Folha, informou que apenas 23,81% das pessoas economicamente ativas realizam investimentos. Além disso, 62,34% das pessoas que responderam a esta pesquisa informaram não possuir conhecimentos sobre investimento em produtos financeiros (ANBIMA, 2017).

Outro dado interessante é o aumento significativo de investidores do Tesouro Direto, um dos investimentos mais seguros do país dentro do Mercado Financeiro, onde você basicamente empresta recursos para o Tesouro Brasileiro e recebe juros em troca. 13,2% do total de investidores, que acumulam 2.209.928 investidores cadastrados, do Tesouro Direto estão na faixa etária de 16 a 25 anos, segundo relatório do Tesouro Direto. Número superior ao ano passado, onde apenas 12,5% dos investidores estavam nesta faixa etária (TESOURO DIRETO, 2018).

Segundo o Tesouro Nacional, podemos definir Tesouro Direto como:

O Tesouro Direto é um Programa do Tesouro Nacional desenvolvido em parceria com a BM&F Bovespa para venda de títulos públicos federais para pessoas físicas, por meio da internet.

Concebido em 2002, esse Programa surgiu com o objetivo de democratizar o acesso aos títulos públicos, ao permitir aplicações com apenas R\$ 30,00. Antes do Tesouro Direto, o investimento em títulos públicos por pessoas físicas era possível somente indiretamente, por meio de fundos de renda fixa que, por cobrarem elevadas taxas de administração, especialmente em aplicações de baixo valor, reduziam a atratividade desse tipo de investimento.

O Tesouro Direto contribuiu para a diversificação e complementação das alternativas de investimento disponíveis no mercado, ao oferecer títulos com diferentes tipos de rentabilidade (prefixada, ligada à variação da inflação ou

à variação da taxa de juros básica da economia - Selic), de prazos de vencimento e de fluxos de remuneração. Com tantas opções, fica fácil achar um título indicado para a sua necessidade. (TESOURO NACIONAL, 2013)

Existem variáveis que estão relacionadas à quantidade de pessoas que têm começado a investir ainda jovens, principalmente pelo fato de terem a oportunidade de aumentar o seu patrimônio e ter o fator tempo ao seu favor. O aumento de iniciativas em prol à Educação Financeira, a crise da Previdência e a necessidade por alcançar objetivos pessoais podem alterar a disposição dos jovens na hora de começar a investir. Entender a contribuição de cada elemento citado acima é importante para mensurar o impacto de cada elemento nas decisões dos jovens a começar a investir, podendo utilizar-se de estratégias de comunicação para influenciar este processo.

O aumento de iniciativas em prol da Educação Financeira vem crescendo no Brasil (ENEF, 2018). Escolas, Universidades públicas e privadas, Associações, Cooperativas e Órgãos da Iniciativa Privada cadastraram mais de 1300 iniciativas de educação financeira em todo o Brasil, em um mapeamento de iniciativas de educação financeira, realizado pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef). Este número de 2018 é um grande avanço na quantidade de iniciativas quando comparadas a 2013, onde o número foi 72% inferior. É importante mencionar que este acréscimo não foi somente na variável quantidade. A forma de financiamento destas iniciativas apresenta uma mudança considerável. No primeiro mapeamento realizado pela Conef, em 2013, 36% destas iniciativas eram gratuitas sem finalidade comercial quando em 2018, este número já subiu para 2018. Adolescentes e Jovens são os principais alvos destas iniciativas, onde adolescentes (12 a 18 anos) são contemplados em 44% das iniciativas e os Jovens (19 a 29 anos) 40% (AEF-Brasil, 2018).

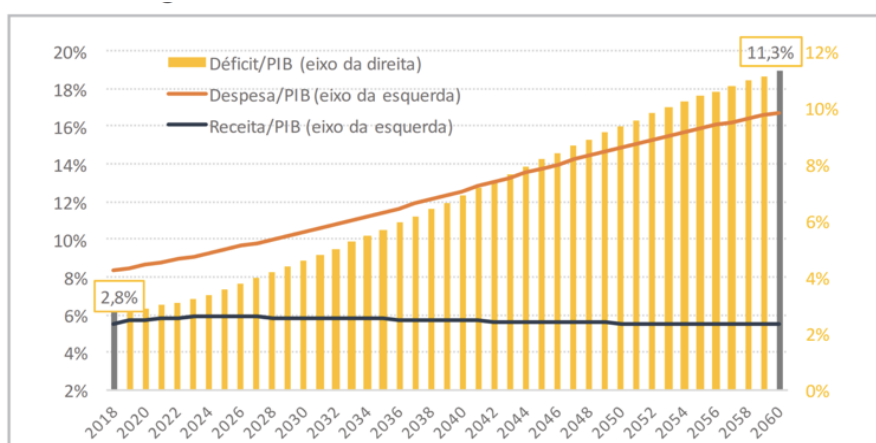
Outra variável que é latente no impacto da sua decisão de começar a investir no Mercado Financeiro é a situação da Previdência Social (PREVISC, 2017). A Previdência Social é um seguro social que o trabalhador contribui mensalmente para que tenha o benefício de receber uma renda quando decidir se aposentar, além de benefícios como o 13º salário, auxílio doença, salário maternidade, entre outros (Previdência Social, 2016). Criada na Constituição Federal, a partir da instituição do Sistema de Seguridade Social, em 1988 a Previdência Social é responsável por



garantir a aposentadoria dos brasileiros e amparar a sociedade diante de infortúnios sociais (Constituição Federal, 1988). A preocupação dos jovens, contudo, é justamente com a incerteza da capacidade de usufruir desse benefício quando chegar o momento de se aposentar (PREVISC, 2017).

O órgão do Ministério da Previdência Social, o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), que é o responsável pelos pagamentos das aposentadorias e demais benefícios dos trabalhadores brasileiros, com exceção dos servidores públicos, registrou uma despesa no ano de 2017 de R\$ 561,6 bilhões enquanto a arrecadação somou R\$ 374,8 bilhões, apresentando um déficit de R\$ 186,6 bilhões (Previdência Social, 2017). Estes números preocupam principalmente quando as projeções são analisadas. Hoje, o déficit representa 2,8% do PIB e de acordo com o Projeto de Lei de Diretrizes Orçamentárias de 2018, em 2060 este déficit representará 11,3% do PIB (Ministério da Fazenda, 2018). Reflexo de um aumento acelerado na projeção de despesas enquanto que as receitas se mantêm estáveis em proporção do PIB. Segundo estudo realizado pelo Ministério da Fazenda em novembro de 2017, para financiar este déficit será necessário aumentar a carga tributária em aproximadamente 8,5% do PIB nos próximos 40 anos, ou reduzir outras despesas, na mesma proporção. O estudo revela também, que se esse déficit fosse dividido entre crianças e jovens até 25 anos, representaria uma dívida atual de R\$ 110.274,79 por jovem ou criança brasileira (Ministério da Fazenda, 2018).

**Gráfico 1 - Projeção déficit/PIB**



Fonte: Anexo IV.6 do PLDO (2018)

Estes números assustam os jovens pelo fato de não terem a certeza se conseguirão contar com o benefício da Previdência Social. Enquanto a preocupação

com a aposentadoria e o longo prazo são fatores que impactam a vida dos jovens, o anseio por conquistar objetivos de curto e médio prazo que satisfaçam suas vidas pessoais também é uma variável que impacta na disposição do jovem para começar a investir no Mercado Financeiro.

Um termo que está ganhando força, principalmente no mercado americano é o “Goals-based Investing”, ou investimento guiado por objetivos, traduzindo para o português. O investimento guiado por objetivos amplia a necessidade de iniciar acúmulo de reservas para diferentes objetivos, o que influencia o jovem a buscar os produtos de investimento para acelerar a conquista destes objetivos (MONEY MANGEMENT, 2017). É uma mudança de paradigma no que tange o sentido de investir. O foco acaba não sendo apenas o acúmulo de capital em si, mas sim conciliar o acúmulo de capital entre os diversos objetivos que a pessoa tem durante a sua vida. Dessa forma, a necessidade de iniciar um relacionamento com os investimentos aumenta. Segundo estudo realizado por aluno da Universidade de Chicago, pessoas que estabelecem metas de curto prazo, ou caso a meta seja de longo prazo, porém com sub objetivos já instaurados, têm propensão a se manterem mais comprometidas e mudarem hábitos que as impeçam de conquistar estes objetivos (HEATH, LARRICK AND WU, 1999).

Depois de ter introduzido as variáveis que estão influenciando os jovens a começarem a investir, importante buscar compreender de que forma a saúde financeira da Previdência Social, o aumento das iniciativas para melhorar a Educação Financeira e os investimentos guiados por objetivos alteram a disposição dos jovens a terem um contato com o Mercado Financeiro e começar a investir?

## **1.1 Justificativa**

Conforme foi apresentado na seção anterior, existem variáveis que influenciam os jovens a começarem a investir no mercado financeiro.

Este trabalho se justifica por dois âmbitos: teórico e prático. Com relação ao primeiro, o autor espera explorar e expor as variáveis que influenciam os jovens a começarem a investir no Mercado Financeiro para conseguir identificar qual é a variável mais relevante nesse processo. Existem poucos estudos que buscam identificar as reais motivações, sendo assim, será um tema relevante para a

sociedade como um todo e principalmente para os jovens, pois trará uma visão da importância do investimento para o futuro. Importante, também, compreender o perfil e o impacto que as iniciativas de educação financeira geram no Brasil.

A partir deste estudo será possível realizar uma pesquisa em que o principal objetivo será compreender os fatores que mais influenciam na tomada de decisão dos jovens a começarem a investir. Dessa forma, será possível recolher informações relevantes para a construção de um projeto pessoal do autor que visa proporcionar conteúdo relevante para influenciar os jovens a iniciar seus investimentos e uma ferramenta de investimento mais adequada às necessidades do público alvo, o que justifica a parte prática da motivação em escrever sobre o assunto. Utilizar informações relevantes retiradas das pesquisas, das referências bibliográficas e dos estudos ajudará a construir estratégias de comunicação para alcançar o público alvo, os jovens.

## **1.2 Objetivos**

O presente estudo busca atingir os seguintes objetivos:

### *1.2.1 Objetivo Geral*

- Identificar qual variável mais impacta e influencia o jovem a começar a investir no Mercado Financeiro.

### *1.2.2 Objetivos Específicos*

- Identificar se o conhecimento dos assuntos abordados no estudo influenciam na decisão de começar a investir.
- Analisar quais motivos são o maior impeditivo para que os jovens comecem a investir no mercado financeiro.
- Identificar quais objetivos pessoais mais influenciam os jovens a começarem a investir no Mercado Financeiro.

## **2 REVISÃO TEÓRICA**

O presente capítulo busca reunir materiais existentes sobre o tema deste estudo, com enfoque no Mercado Financeiro, educação financeira, saúde financeira da Previdência Social e investimento guiado por objetivos definindo conceitos e apresentando referências sobre o assunto em pauta. O objetivo é contextualizar e embasar o assunto delimitado, mostrar a relevância desta pesquisa e possibilitar maior consistência às análises e identificar os fatores que influenciam no ato de investir entre os jovens.

### **2.1 Educação financeira**

Segundo o Banco Central a educação financeira é o meio de prover conhecimentos e informações sobre finanças, planejamento financeiro e melhorar as decisões financeiras das pessoas (Banco Central, 2013). É considerado um instrumento que potencializa o desenvolvimento econômico da sociedade, aumentando a qualidade das decisões financeira pessoais, o que acaba impactando a diminuição da inadimplência e níveis de endividamento. A educação financeira, segundo Hill (2009), pode ser definida como a habilidade que os indivíduos apresentam de fazer escolhas adequadas ao administrar suas finanças pessoais durante o ciclo de sua vida.

Por ser um assunto que engloba toda a população, o Governo Federal instituiu, por meio do Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010, a Estratégia Nacional para Educação Financeira (ENEF). O objetivo dessa iniciativa pública é capacitar e melhorar a educação financeira nacional.

Existem dois programas da ENEF que são divididos entre setoriais e transversais. Os programas setoriais “são os programas e as ações desenvolvidas pelos membros do CONEF (Comitê Nacional de Educação Financeira). Este conjunto de ações estão alinhados às diretrizes propostas pela ENEF e entre os envolvidos estão o Ministério da Fazenda, Ministério da Educação, Previdência Social, Ministério da Justiça, Anbima, Febraban, entre outros.

Os programas transversais são as ações de educação financeira da ENEF que, pelo público beneficiário ou temática financeira priorizada, não são de

responsabilidade exclusiva de determinado órgão ou entidade. Seus objetivos requerem a conjugação de diversos temas como proteção, planejamento financeiro, poupança, investimento, crédito e defesa do consumidor.

Os programas transversais estão sob a coordenação da Associação de Educação Financeira do Brasil – AEF-Brasil. A AEF contribui com a ENEF por meio do desenvolvimento de tecnologias sociais e educacionais que podem ser reaplicadas por qualquer pessoa ou organização interessada, dando assim a escala necessária ao tema educação financeira (ENEF, 2016).

Um mapeamento realizado em abril de 2018 pela Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil) analisa as iniciativas existentes de educação financeira com o intuito de detalhar e entender estas mesmas. Foi elaborado e disparado um questionário para mais de 25 mil contatos via e-mail além de ter sido publicado em redes sociais, na qual 10.000 pessoas foram impactadas com o objetivo de identificar o perfil destas iniciativas.

### *2.1.1 Perfil das Iniciativas de Educação Financeira*

Nesta pesquisa recente, 526 iniciativas de educação financeira foram mapeadas, contra um número 72% menor em 2013, de apenas 317. Este crescimento é um bom indicador de que pessoas e organizações estão mais mobilizadas visando uma educação financeira mais abrangente na população, segundo o presidente da AEF-Brasil, Murilo Portugal.

As empresas lideram o número de iniciativas: 79% das iniciativas inscritas vieram de instituições de caráter jurídico enquanto 21% das respostas vieram de pessoas físicas sendo que metade dos cadastros das pessoas jurídicas são Instituições Públicas e apenas 21% são Instituições Privadas. O restante foram iniciativas do Terceiro Setor. Entre os profissionais inscritos como Pessoas Físicas, 48% são profissionais do setor financeiro, 43% das pessoas são da área da educação e apenas 9% são aqueles que não estão nas áreas financeiras nem educação.

A forma de que é feito o financiamento destas iniciativas mudou desde o último levantamento feito em 2013. Nesta data, 36% dos programas eram gratuitos e sem finalidade comercial, modificando esse panorama para 80% em 2018. Este é considerado um ponto muito positivo perante a visão do Governo Federal pois dessa

forma, mais pessoas têm a oportunidade de ter acesso a conteúdos sobre Educação Financeira de forma gratuita. Algumas iniciativas foram registradas como gratuita, porém com a finalidade de venda de produtos ou divulgação de patrocinar, o que representa 16% dos cadastros realizados. Apenas 4% disponibiliza o acesso ao conteúdo de forma paga.

A forma como estes conteúdos são disponibilizados para o público é diversificada, porém com grande concentração nas mídias digitais. O site ainda é o meio em que o conteúdo sobre o assunto é mais presente. 69% das iniciativas utilizam um site para divulgar novidades e esclarecimentos sobre Educação Financeira. Metade das iniciativas são realizadas nas redes sociais, como o Facebook e Twitter. De acordo com Casali (2014), as redes sociais têm um papel importante na sociedade pois são reconhecidos socialmente, dominando-se de lógicas de produção de informação.

Segundo a pesquisa, das 526 iniciativas registradas, 6,2% são responsáveis por impactar pelo menos 8 milhões de pessoas. O perfil buscado é majoritariamente alunos de escolas, faculdades e universidade, representando 88% das iniciativas registradas.

## **2.2 Previdência Social**

A Previdência Social é, conforme nos aponta o site da Previdência Social do Brasil, um seguro aos seus contribuintes, pela perda da capacidade laboral. A Previdência Social é o seguro social para a pessoa que contribui. É uma instituição pública que tem como objetivo reconhecer e conceder direitos aos seus segurados. A renda transferida pela Previdência Social é utilizada para substituir a renda do trabalhador contribuinte, quando ele perde a capacidade de trabalho, seja pela doença, invalidez, idade avançada, morte e desemprego involuntário, ou mesmo a maternidade e a reclusão (Previdência Social, 2010).

Segundo definição da própria Previdência Social, a Previdência Social é um direito social que garante renda não inferior ao salário mínimo ao trabalhador e a sua família nas seguintes situações:

I – cobertura dos eventos de doença, invalidez, morte e idade avançada;

- II – proteção à maternidade, especialmente à gestante;
- III – proteção ao trabalhador em situação de desemprego involuntário;
- IV – salário-família e auxílio-reclusão para os dependentes dos segurados de baixa renda;
- V – pensão por morte do segurado, homem ou mulher, ao cônjuge ou companheiro e dependentes. (Previdência Social, 2013)

Estes benefícios são organizados em três regimes distintos:

§ Regime Geral – Benefícios da Previdência Social (art. 201, CF/88),

O Regime Geral de Previdência Social (RGPS) tem suas políticas elaboradas pelo Ministério da Previdência Social (MPS) e executadas pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), autarquia federal a ele vinculada. Este Regime possui caráter contributivo e de filiação obrigatória. Dentre os contribuintes, encontram-se os empregadores, empregados assalariados, domésticos, autônomos, contribuintes individuais e trabalhadores rurais.

§ Regime Próprio – Servidores Públicos (art. 40, CF/88)

O Regime de Previdência dos Servidores Públicos, denominado Regime Próprio de Previdência Social (RPPS) tem suas políticas elaboradas e executadas pelo Ministério da Previdência Social (MPS). Neste Regime, é compulsório para o servidor público do ente federativo que o tenha instituído, com teto e subtetos definidos pela Emenda Constitucional nº 41/2003. Excluem-se deste grupo os empregados das empresas públicas, os agentes políticos, servidores temporários e detentores de cargos de confiança, todos filiados obrigatórios ao Regime Geral.

§ Regime Complementar – Previdência Complementar (art. 202, CF/88).

O Regime de Previdência Complementar (RPC) tem suas políticas elaboradas pelo Ministério da Previdência Social (MPS) e executadas pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc). Este Regime é facultativo, organizado de forma autônoma ao RGPS. No Brasil o RPC é organizado em dois segmentos: o segmento operado pelas entidades abertas – com acesso individual, e o segmento operado pelas Entidades Fechadas de Previdência Complementar – EFPCs, também conhecidas como fundos de pensão, que operam Planos de Benefícios destinados aos empregados de empresa ou grupo destas, denominadas

patrocinadoras, bem como aos associados ou membros de associações, entidades de caráter profissional, classista ou setorial, denominados de instituidores.

Segundo estudo realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) o envelhecimento populacional do Brasil tende a impactar as despesas da Previdência Social (Ipea, 2017). O incremento da participação de idosos total tende a aumentar a quantidade de potenciais beneficiários do sistema, o que acaba influenciando diretamente no número de pessoas que terão direito ao benefício e consequentemente gerará mais despesa para a Previdência.

Para Vaz et al. (2014) as finanças das Previdência Social necessitam de um equilíbrio em seu fluxo de caixa desde 1994 para atender a necessidade do sistema geral de previdência social. Segundo o TCU, o resultado do regime geral da previdência em 2017, apresentou um déficit de R\$ 182,4 Bilhões registrando um aumento de 21,8% em relação ao ano anterior (Secretaria da Previdência).

Segundo Marcos Mendes, chefe da assessoria especial do Ministério da Fazenda, a população brasileira já vive a consequência dos resultados ruins, em relação a saúde financeira da Previdência Social, e que tendem a piorar com o envelhecimento da população (Ministério da Fazenda, 2017).

Uma forma de reverter a situação financeira da Previdência Social seria uma reforma estrutural de custos e arrecadação, segundo pesquisador do Ipea, Luis Henrique Paiva. Ele alerta que a despesa com a previdência deve aumentar substancialmente nos próximos 45 anos (Ipea, 2018). Este resultado é um fator alarmante principalmente para os jovens de hoje, que enfrentarão as consequências quando forem se aposentar.

### **2.3 Investimento guiado por objetivos**

O investimento guiado por objetivos é uma abordagem que visa ajudar as pessoas a atingirem seus objetivos pessoais e de estilo de vida de uma maneira direta e simples, de acordo com Jeff Rogers, responsável pela área de investimentos da Ipac Investment Management. Jeff explica que utilizando os objetivos pessoais do indivíduo como fator central na decisão da escolha do produto de investimento, o resultado é uma variação no portfólio de investimento do cliente e



consequentemente um fator motivacional para começar a investir. (AMP Capital, 2017).

O conceito de investir apenas para juntar dinheiro está perdendo força no planejamento financeiro das pessoas. O método tradicional de investimento, não focando em objetivos, se caracteriza por escolher os investimentos que visam ter taxas de rentabilidade maior que algum indexador de mercado. Diferente dessa perspectiva, o investimento guiado por objetivos é uma estratégia de consolidar um portfólio de produtos visando o atingimento dos objetivos criados pelos próprios indivíduos (ELLEVEST, 2016).

Pessoas possuem objetivos e perfis diferentes (JUSTIN YEE, 2016). Para definir uma estratégia de investimento para indivíduos com objetivos diferentes, requer que a alocação dos produtos de investimento seja feita de acordo com a tolerância ao risco de cada pessoa, se adequando às metas traçadas. Este modelo de se guiar por objetivos incorpora conceitos de finanças comportamentais e ajuda os investidores a focar naquilo que faz sentido para completar seus objetivos (SEIC, 2018).

De acordo com estudo realizado por David Blanchett (2017) o Investimento guiado por objetivos pode aumentar em 15% o montante de capital investido de uma pessoa comparando com o método tradicional de investimento (Morningstar, 2017). A partir do momento que o indivíduo utiliza a metodologia de investir baseado em objetivos, fica mais fácil de canalizar a forma como se guarda dinheiro (MONEY CONTROL, 2017).

Para utilizar esta metodologia, o indivíduo deve:

I - Identificar os objetivos para os quais a pessoa deseja investir e o prazo que está buscando para alcançar esse objetivo.

II - Saber quanto de recurso monetário seria necessário para atingir esse objetivo. É preciso descobrir quanto essa meta custa hoje e adicionar uma quantia razoável de inflação no cálculo para o período de tempo em que você deseja atingir essa meta. Isto dará uma ideia justa sobre o montante necessário para atingir essa meta.

III - Entender o quanto a pessoa pode economizar ou investir para essa meta com base no apetite de risco do investidor e nos retornos esperados do investimento. Por último, identificar quais produtos de investimento formam um portfólio interessante para alcançar os objetivos. (MONEY CONTROL, 2017).

### **3 METODOLOGIA**

Segundo Gil (2008, p. 26), pode-se definir pesquisa como o processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos a fim de obter novos conhecimentos. É importante utilizarmos um método científico para fugir da confiança do nosso senso comum sobre determinados assuntos. Segundo Demo (2000), utilizar o método científico serve como contraponto para opiniões do senso comum, utilizando-o muitas vezes para derrubar o que temos por válido. Além disso, Demo (2000) ainda argumenta que conhecimento científico foge de conceitos de sabedoria ou bom senso, porque estes apreciam componentes como convivência e intuição.

Neste capítulo será discriminada a classificação da pesquisa bem como todas as etapas referentes ao planejamento e execução da mesma. A escolha da classificação, assim como outros temas referentes à pesquisa como o método, amostragem, coleta e análise de dados foram definidas visando qualificar o estudo da melhor forma possível para que sejam alcançados os objetivos geral e específicos.

#### **3.1 Classificação da pesquisa**

A pesquisa descritiva foi escolhida pois busca descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis, conforme explica Gil (2008, p. 28). A simples análise das respostas da pesquisa já nos permite entender características importantes para conseguir responder os objetivos específicos do trabalho. Na pesquisa, existem perguntas que se forem analisadas singularmente, o entendimento do resultado pode não ser o mais assertivo de todos porém quando estes resultados forem cruzados, permitem uma nova forma de compreender aquilo que está descrito.

Levantar dados demográficos da amostra é de extrema importância quando cruzamos com questões comportamentais pois nos possibilita analisar a relação entre as variáveis e acaba se aproximando de uma pesquisa explicativa, buscando

entender não apenas a existência dessa relação mas como aprofundando mais sobre o assunto.

### **3.2 Método da pesquisa**

Dois métodos foram escolhidos para a execução da pesquisa: a pesquisa de campo e a pesquisa bibliográfica. Existiu a necessidade dessas escolhas pelo fato que a pesquisa de campo permite um conhecimento maior sobre os entrevistados, buscando conhecer através de interrogações diretas o comportamento dos mesmos enquanto a pesquisa bibliográfica permite uma busca de materiais existentes sobre os assuntos que permeiam o estudo.

A pesquisa bibliográfica tem o objetivo de colocar o pesquisador em contato direto com todo material já escrito sobre o assunto da pesquisa. A pesquisa bibliográfica é então feita com o intuito de levantar um conhecimento disponível sobre teorias, a fim de analisar, produzir ou explicar um objeto sendo investigado. A pesquisa bibliográfica visa então analisar as principais teorias de um tema, e pode ser realizada com diferentes finalidades (CHIARA, KAIMEN, et al., 2008).

Gil (2008, p. 51) lista as vantagens para a elaboração da pesquisa de campo:

- a) conhecimento direto da realidade: à medida que as próprias pessoas informam acerca de seu comportamento, crenças e opiniões, a investigação torna-se mais livre de interpretações calcadas no subjetivismo dos pesquisadores;
- b) economia e rapidez: desde que se tenha uma equipe de entrevistadores, codificadores e tabuladores devidamente treinados, torna-se possível a obtenção de grande quantidade de dados em curto espaço de tempo. Quando os dados são obtidos mediante questionários, os custos tornam-se relativamente baixos;
- c) quantificação: os dados obtidos mediante levantamento podem ser agrupados em tabelas, possibilitando sua análise estatística. As variáveis em estudo podem ser quantificadas, permitindo o uso de correlações e outros procedimentos estatísticos. À medida que os levantamentos se valem de amostras probabilísticas, torna-se possível até mesmo conhecer a margem de erro dos resultados obtidos.

### **3.3 Universo e amostra**

Gil (2008) explica universo como um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características. No caso da pesquisa realizada, podemos classificar o universo como todas pessoas que estão relacionadas com o autor do estudo nas redes sociais do mesmo. Sabendo da dificuldade de alcançar todas as pessoas, trabalhou-se com um amostra que é, segundo Gil (2008), um subconjunto do universo, por meio do qual se estimam as características desse universo ou população.

### **3.4 Coleta de dados**

Com o intuito de colher dados para realizar a análise dos resultados foi utilizado um questionário de múltipla escolha. “O respondente faz escolhas, ou pondera, diante de alternativas apresentadas” conforme cita Vergara (2009, p.52). Para Cervo e Bervian (2002) o questionário é a forma mais usada para coletar dados, pois possibilita medir os resultados com uma taxa de precisão mais elevada. Ainda segundo Cervo e Bervian, o questionário deve ser impessoal para que seja possível avaliar de forma uniforme diversas situações, mantendo o anonimato, o que possibilita os respondentes se sentirem mais confiantes.

As perguntas foram estabelecidas com critério para que fosse possível responder os objetivos propostos no trabalho. No total, o questionário conta com 18 perguntas sendo que não são todas obrigatórias. Em parte da pesquisa, procurou-se direcionar perguntas específicas para dois tipos de respondentes, os que já investiram em produtos de investimento e os que ainda não. Por não conseguir restringir que determinadas perguntas fossem direcionadas para os perfis corretamente, procurou-se adequar respostas para ambos os perfis em todas as perguntas, levando a uma exclusão posterior das mesmas nos resultados gerados pelas respostas. Tal pesquisa foi compartilhada nas redes sociais e no e-mail disponibilizado pela Comissão e Coordenação de Graduação da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. No total, foram 251 respostas coletadas no período de 19 de setembro de 2018 à 25 de setembro de

2018 . Utilizou-se da plataforma online Google Forms para a coleta dos dados e antes de ser disparado foi realizado um pré teste para que se pudesse validar a pesquisa. Quando se trata de público-alvo, o perfil buscado foram os jovens, porém não foram excluídas as pessoas que não se encaixavam neste perfil pelo motivo de descrever comportamentos das idades dos respondentes.

O questionário conta com perguntas demográficas que buscam identificar o perfil demográfico da amostra. Perguntas como sexo, idade e renda foram incluídas no questionário para posteriormente cruzar dados comportamentais dos respondentes e conseguir entender a relação entre as variáveis destas duas dimensões, demográficas e comportamentais. Além disso, foi necessário entender o nível de conhecimento da amostra em relação aos fatores abordados no estudo: educação financeira, saúde financeira da Previdência Social e o termo "Goals Based Investment" ou investimento guiado por objetivos. Após estas perguntas, viu-se necessidade em compreender se o nível de conhecimento destes fatores influenciavam no comportamento dos jovens a começar a investir. Foi, também, perguntado questões comportamentais em relação a motivações, receios, impeditivos em relação a investimentos da amostra além de outras questões abordadas no questionário.

### **3.5 Análise de dados**

Segundo Yin (2001), a análise de dados consiste no exame, categorização, classificação ou mesmo na recombinação das evidências conforme proposições iniciais do estudo. Ainda para Yin (2001), existe duas estratégias para realizar a análise de dados onde a primeira consiste em seguir as proposições que deram origem ao estudo de caso. Serve como um guia para selecionar dados, organizar o estudo e definir possíveis explicações. A segunda estratégia, Yin comenta que o investigador deve desenvolver a descrição do caso para que seja possível identificar tipos de decisões que ajudaram ou não no processo analisado.

Em relação a descrição dos dados, teve-se cuidado ao descrever as respostas obtidas e caracterizar isoladamente o comportamento de cada uma das variáveis no conjunto de observações, conforme Gil (2008) instrui. Para isso, foram utilizados da Estatística Descritiva que proporcionam o que costuma ser chamado de

análise univariada. Gil (2008, p.161) ainda pontua o que tais procedimentos possibilitam: "(a) caracterizar o que é típico no grupo; (b) indicar a variabilidade dos indivíduos no grupo, e (c) verificar como os indivíduos se distribuem em relação a determinadas variáveis." Além da análise de somente uma variável isolada, foi necessário observar como duas variáveis, ao serem cruzadas, se comportavam. Essa técnica chamada Análise Bivariada tem a vantagem de possibilitar ao pesquisador identificar interações ou relações entre as respostas (MALHOTRA et al, 2005). Para tal análise foi necessário o uso de um programa especializado em análise de dados e mercadologicamente muito reconhecido mundialmente, o Tableau. As respostas foram coletadas a partir da extração de informações que a plataforma online Google Drive disponibiliza em um banco de dados estruturado em forma de tabela. Conectando essa base de dados no Tableau foi possível gerar gráficos de forma automática e facilitando o cruzamento das variáveis desejadas, visto que todas estavam disponíveis a serem cruzadas entre si, havendo relação entre elas ou não. Tanto as análises univariadas quando bivariadas foram feitas utilizando este "software" de "*Business Intelligence*" ou inteligência de negócios.

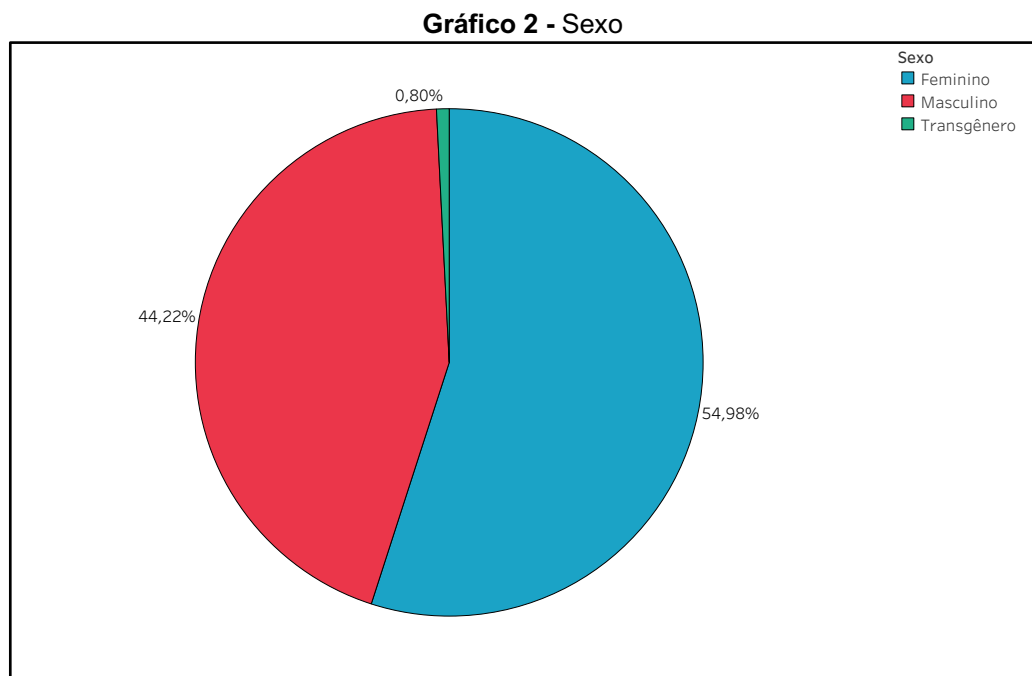
As principais correlações levaram em conta o cruzamento entre perguntas demográficas e comportamentais dos respondentes, como por exemplo o conhecimento sobre determinado assunto e questões demográficas como sexo, idade e renda. Além do cruzamento de variáveis demográficas e comportamentais, houve o correlação entre duas variáveis comportamentais com o objetivo de entender a relação entre elas e conseguir identificar a provável análise sobre estes cruzamentos.

## 4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

A seguir, são apresentados e analisados os resultados obtidos com a pesquisa realizada.

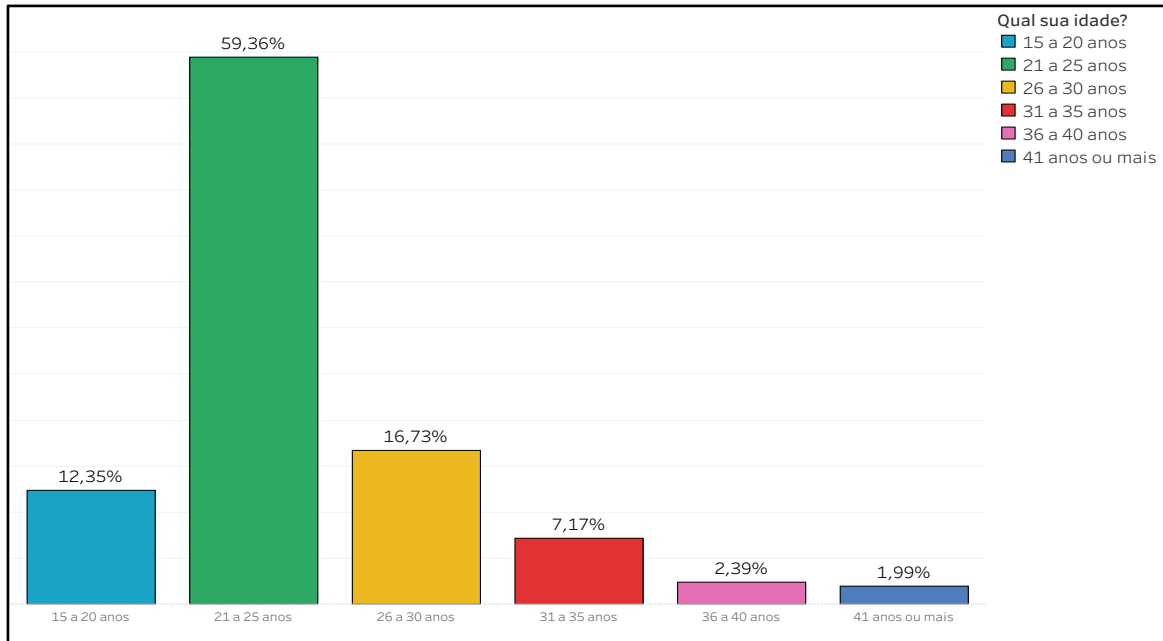
### 4.1 Perfil da amostra

Com relação ao gênero dos respondentes pode-se dizer que houve certo equilíbrio entre o sexo feminino e masculino.



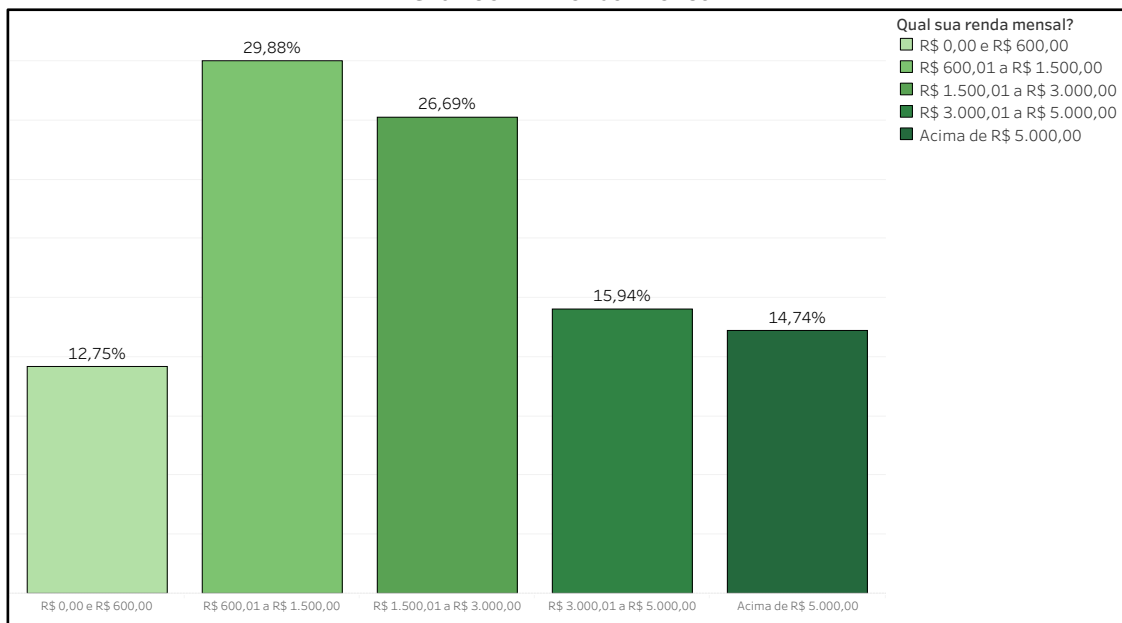
Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme apresentado no gráfico, 54,98% da amostra é composto pelo sexo feminino, 44,22% pelo sexo masculino e 0,80% pelo sexo transgênero. Este último se refere àqueles cuja identidade de gênero e/ou expressão de gênero difere do que é tipicamente associados com o sexo que foram atribuídos ao nascer.

**Gráfico 3 - Idade**

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Esta amostra é composta por adultos jovens, estando a maioria na faixa entre os 21 e 25 anos (59,36%). Logo após, estão os respondentes na faixa de 26 a 30 anos (16,73%), de 15 a 20 anos (12,35%), de 31 a 35 anos (7,17%). Já representando uma quantidade bem inferior, os respondentes de 36 a 40 anos (2,39%) e por último os de 41 ano ou mais (1,99%).

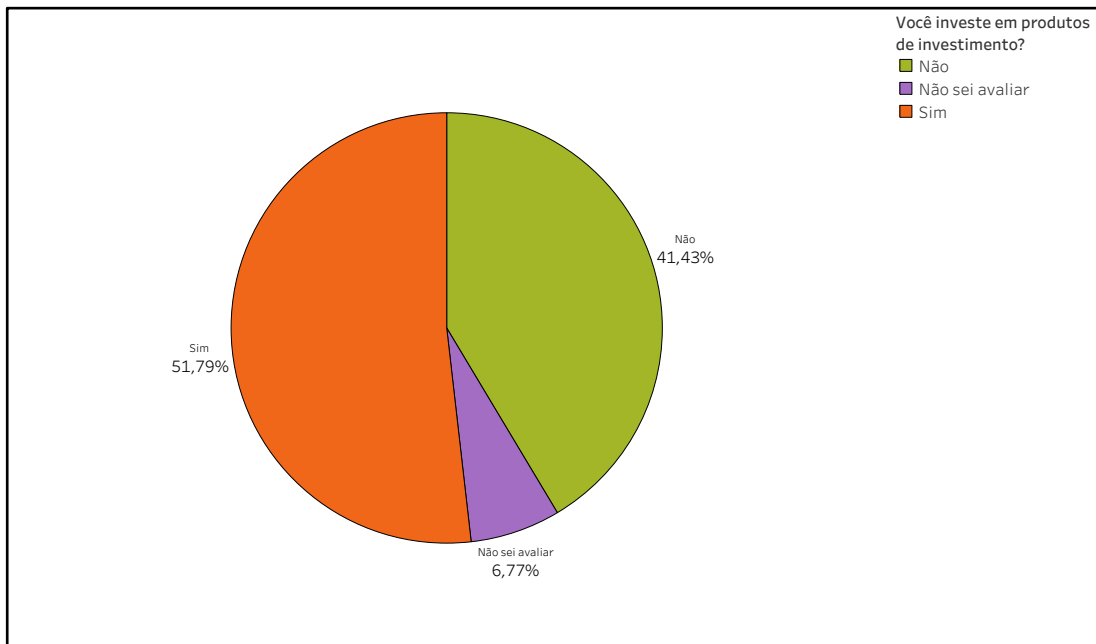
**Gráfico 4 - Renda Mensal**

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)



Em relação à renda mensal dos respondentes 29,88% das pessoas ganham entre R\$ 600,01 e R\$ 1.500,00. Na sequência estão aqueles que ganham entre R\$ 1.500,00 e R\$ 3.000,00 (26,69%) e logo após os que ganham entre R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000 (15,394%). 14,74% afirmam ter uma renda mensal acima de R\$ 5.000,00 e apenas 12,75% recebem entre R\$ 0,00 e R\$ 600,00.

**Gráfico 5 - Percentual de Investidores**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Além de questões básicas demográficas da amostra, foi possível identificar o comportamento dos respondentes em relação às práticas de investimento dos mesmos. Entre todos, 51,79% afirmam investir em produtos de investimento e 41,43% não investem. Além destes, 6,77% das pessoas que responderam a pesquisa não sabem avaliar se investem ou não em produtos de investimento.

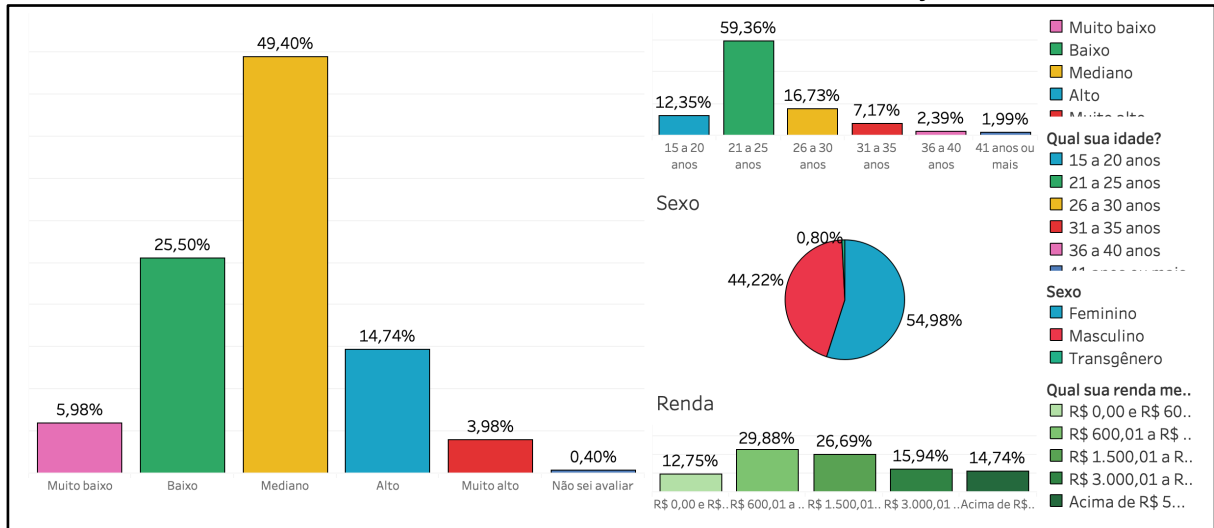
#### 4.2 Nível de conhecimento da amostra

Importante também mensurar o nível de conhecimento dos entrevistados em relação aos fatores levantados no estudo. As informações levantadas serão essenciais para a resolução dos objetivos específicos do trabalho que é verificar se o nível de conhecimento dos assuntos sobre Educação Financeira, "Goals Based

Investment" e Saúde Financeira da Previdência Social influencia na decisão dos jovens a investir.

#### 4.2.1 Nível de conhecimento em Educação Financeira

**Gráfico 6 - Como você avalia seu nível de conhecimento em Educação Financeira?**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

De forma geral, metade da amostra considera seu nível de conhecimento sobre Educação Financeira como mediano. É importante mencionar que dessa maioria 59,68% são mulheres e 40,32% são homens. Estão numa faixa etária predominantemente de 21 a 25 anos (53,23%) e 33,87% possuem uma renda de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00.

Pouco mais de um quarto dos respondentes consideram baixo seu nível de conhecimento sobre o assunto sendo que 70,31% são mulheres, 28,13% homens e apenas 1,56% são transgêneros. Na amostra, 32,81% possuem uma renda de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00, 34,38% ganham de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 e em relação à idade, 65,63% estão na faixa etária de 21 a 25 anos.

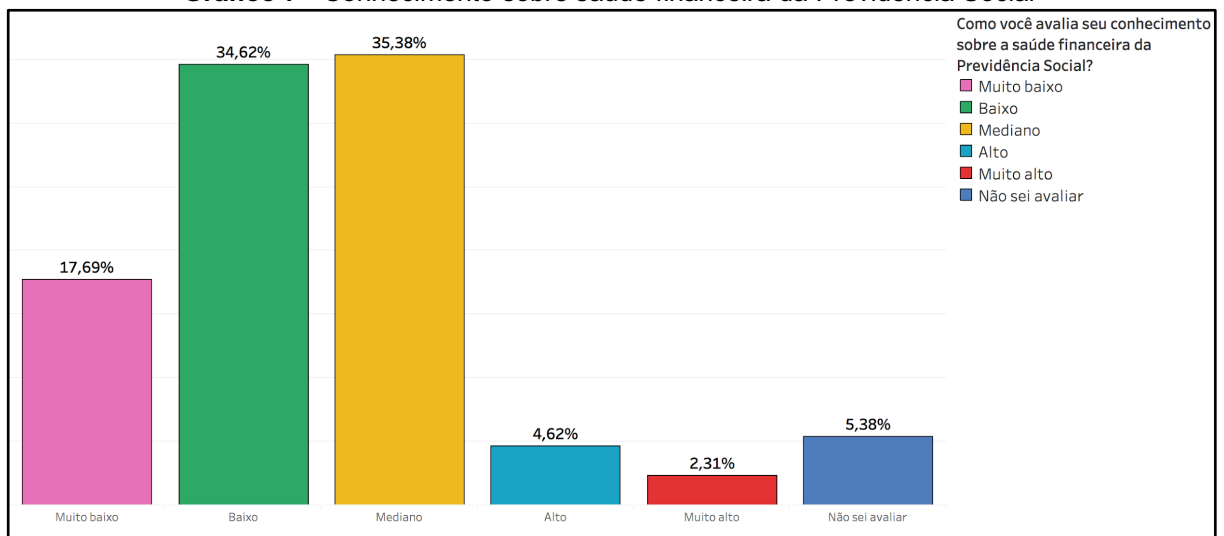
Analisando os níveis mais extremos das respostas percebe-se que as pessoas que consideram muito baixo o conhecimento sobre o assunto representam apenas 5,98% da amostra e estão na faixa etária de 21 a 25 anos. Em relação ao sexo, 60% são mulheres e 40% são homens e 46,67% têm uma renda mensal de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00. Aqueles que possuem um conhecimento muito alto, apenas 3,98%, são na sua maioria homens, representando 70%. É interessante verificar que

metade das pessoas possuem uma renda superior a R\$ 5.000,01, possibilitando uma interpretação de que aqueles que consideram seu nível de conhecimento sobre o assunto muito alto ganham mais que aqueles que o conhecimento não é tão alto.

#### 4.2.2 Nível de conhecimento na saúde financeira da Previdência Social e impacto deste assunto na iniciativa de investir.

Um número pouco representativo da amostra considera muito alto o conhecimento sobre a saúde financeira da Previdência Social, menos de 2%. Destes, 80% possuem uma renda superior a R\$ 5.000,00, 40% são mulheres, 40% homens e 20% transgêneros.

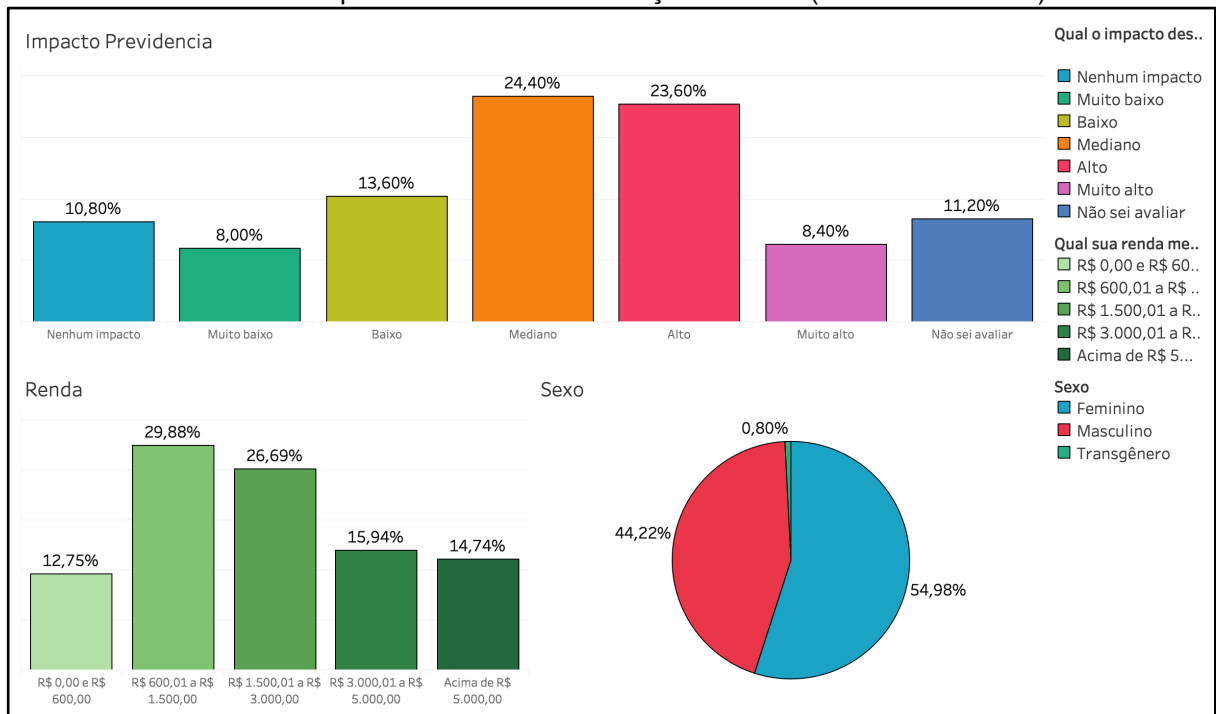
**Gráfico 7 - Conhecimento sobre saúde financeira da Previdência Social**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

As pessoas que possuem um nível de conhecimento muito baixo são na sua maioria mulheres, representando 71,43% e 26,53% são homens, sobrando apenas dois respondentes transgêneros. Aqueles que possuem uma renda mensal de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00 são a maioria, totalizando 34,69% e apenas 6,12% ganham acima de R\$ 5.000,00 mensais

Da mesma forma que a renda influencia no nível de conhecimento sobre educação financeira, percebe-se um comportamento muito parecido com a situação da previdência social. Aqueles que possuem uma renda mensal superior, possuem um conhecimento maior sobre ambos os assuntos.

**Gráfico 8 - Impacto na decisão de começar a investir (Previdência Social)**

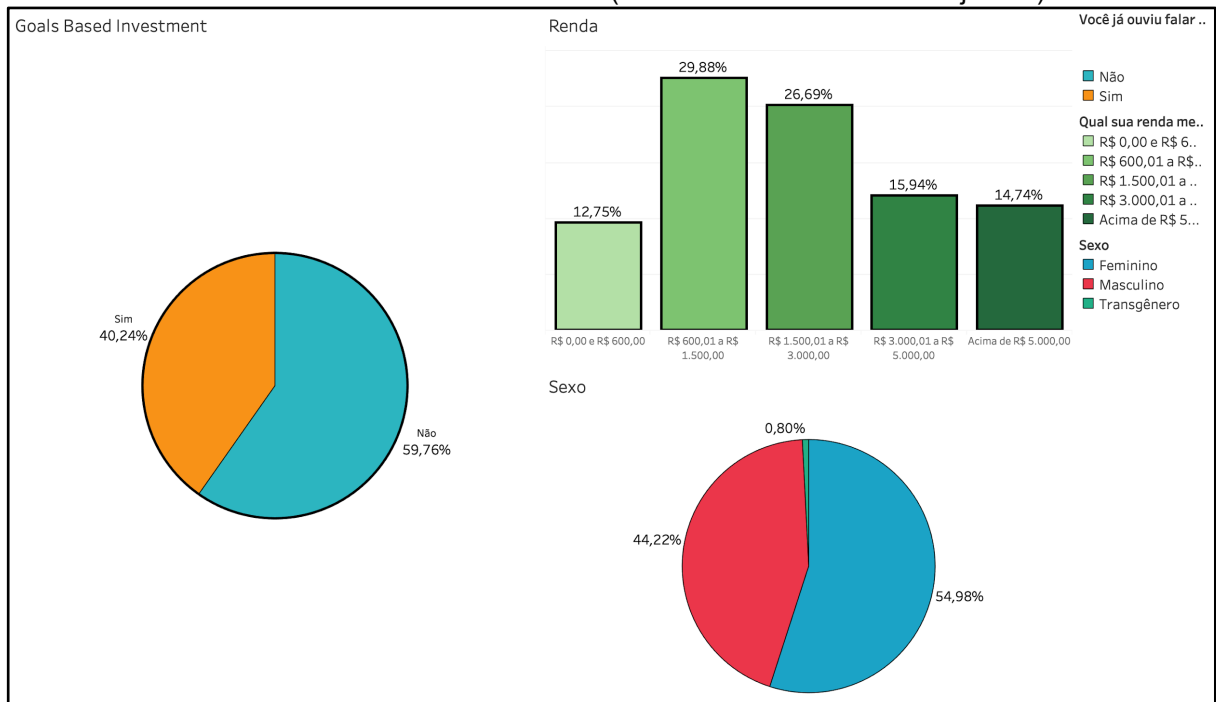
Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Analisando toda a amostra, a questão da saúde financeira da Previdência Social impacta a decisão das pessoas a começar a investir. Pouco menos de 25% das respostas aponta que existe um impacto mediano deste assunto, 23,60% considera um assunto de alto impacto e apenas 10,80% não considera nenhum pouco impactante a situação financeira da Previdência Social nas suas decisões de começar a investir.

Importante mencionar que 44,44% das pessoas que não consideram ter impacto nenhum possuem uma renda mensal de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00. O restante da amostra divide-se entre os outros níveis de renda mensal, representando pouco mais de 18% em cada faixa. Nenhum respondente possui renda menor que R\$ 600,00. Aqueles que possuem uma renda superior a R\$ 5.000,00, representando 14,74% da amostra, acreditam, na sua maioria, que este assunto possui um grau de impacto mediano e alto, ambas respostas com 27,78% de representatividade no total das respostas.

### 4.2.3 Nível de Conhecimento no termo “Goals-based Investment”

**Gráfico 9 - Goals Based Investment (Investimento baseado em objetivos)**

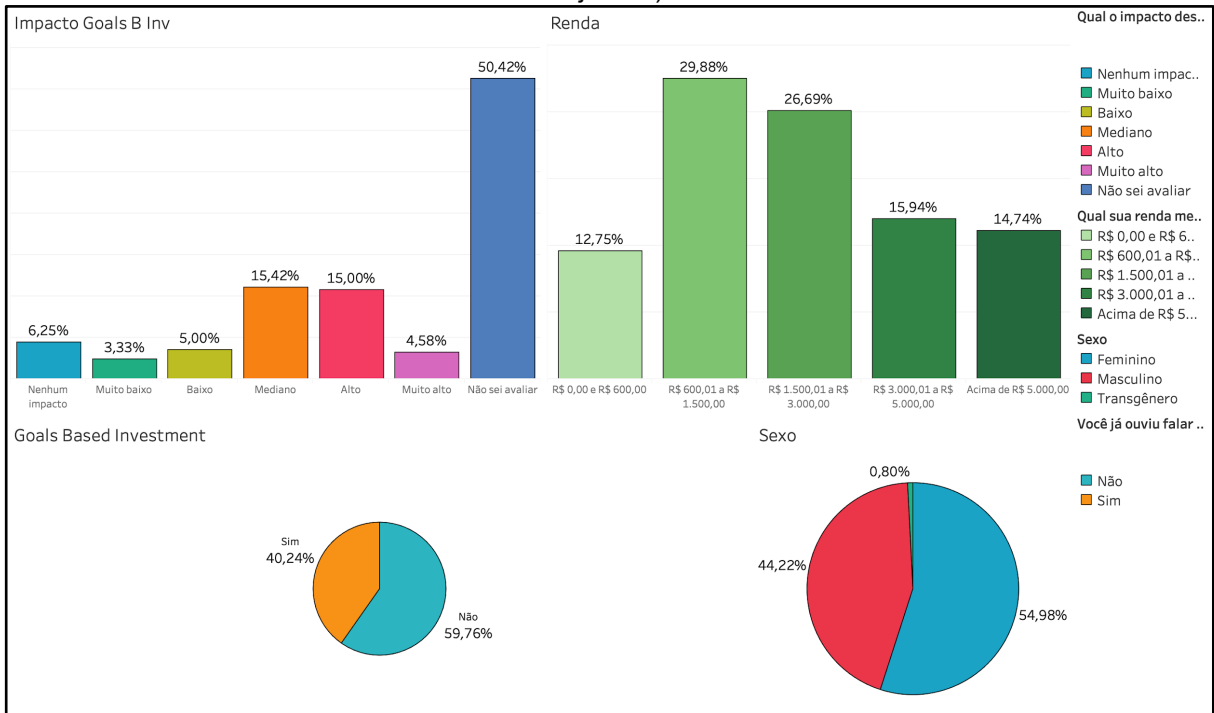


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Por ser um conceito pouco conhecido no Brasil, quase 60% dos respondentes nunca ouviram falar neste termo sendo que 58% destas pessoas são do sexo feminino, 40,67% são homens e 1,33% são transgêneros. Em relação à renda mensal da amostra que desconhece o termo, 35,33% estão na faixa de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00 e apenas 10,67% possuem uma renda superior a R\$ 5.000,00.

O sexo das pessoas que estão familiarizadas com Investimentos baseado por objetivos está bem dividido. Mais de 20% destas pessoas possuem uma renda superior a R\$ 5.000,00 e 18,81% estão na faixa dos R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00 o que possibilita afirmar que aqueles que ganham mais, possuem um conhecimento maior sobre esta estratégia de investimento.

**Gráfico 10 - Impacto na decisão de investir ("Goals Based Investment" - Investimento baseado em objetivos)**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Mais da metade dos respondentes não sabem avaliar o impacto deste assunto na decisão de começar a investir pelo fato de não terem conhecimento sobre este tema. Destes, 58,68% são mulheres, 40,50% são homens e 0,83% são transgênero. Quase metade das pessoas que responderam que este conceito não causa nenhum impacto possuem uma renda entre R\$ 600,01 e R\$ 1.500,00 e apenas 6,67% estão na faixa de acima de R\$ 5.000,01.

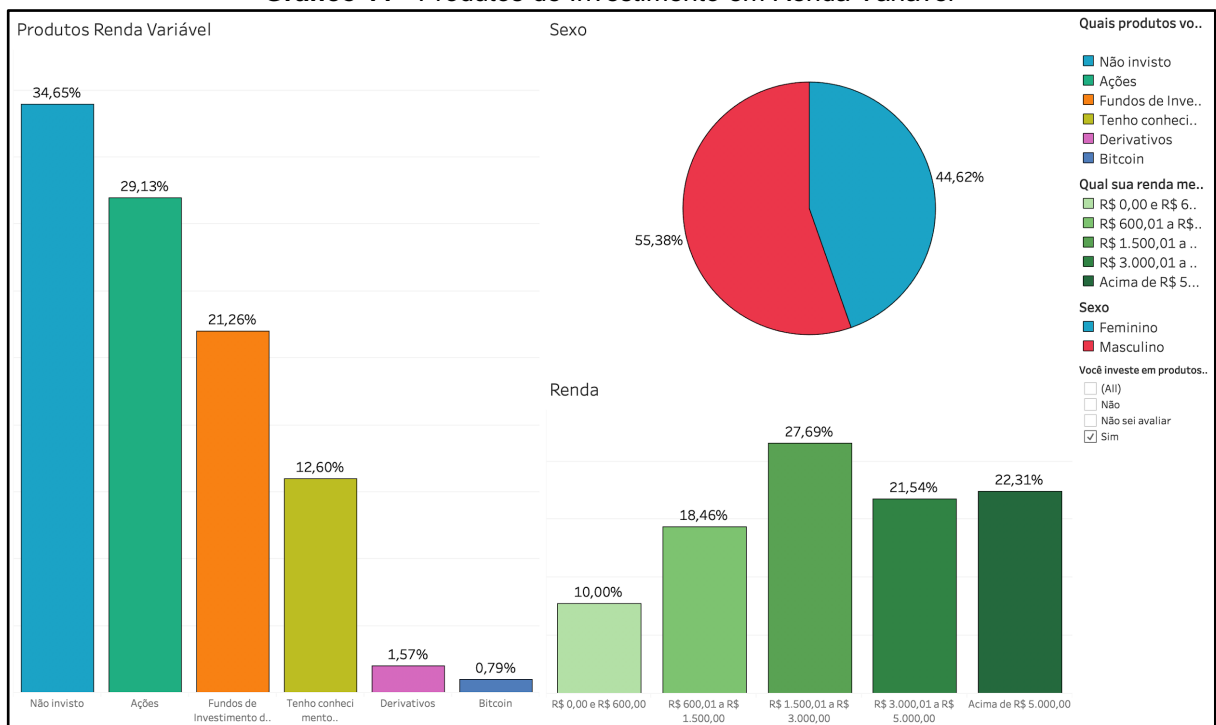
As pessoas que conhecem este termo são altamente impactadas por este conceito, representando 34,65%. Analisando a renda mensal dessas pessoas, percebe-se que 20,79% estão na faixa acima de R\$ 5.000,00 por mês e apenas 10,89% recebem até R\$ 600,00 mensais.

Percebe-se que o conhecimento do termo Investimento baseado em objetivos influencia na iniciativa de investir das pessoas. É uma estratégia que motiva os

respondentes a alcançar seus objetivos através da prática de investir em produtos financeiros.

### 4.3 Comportamento do investidor

**Gráfico 11 - Produtos de Investimento em Renda Variável**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Utilizando técnicas estatísticas de cruzamento de dados e filtrando apenas pessoas que responderam que investem em produtos financeiros, é possível analisar que mais de um terço da amostra não investe em renda variável. Investimentos de renda variável são mais suscetíveis ao risco, o que acaba, muitas vezes, afastando os investidores que não possuem tanta experiência no mercado financeiro e estes recorrem aos produtos de renda fixa.

Logo em seguida, aparecem as pessoas que investem em ações (29,13%), Fundos de Investimento de Renda Variável (21,26%), 1,57% das pessoas investem em Derivativos e 0,79% em Bitcoin. Ainda em tempo, 12,60% das pessoas responderam que possuem conhecimento sobre os produtos mas não investem. A maioria que afirmou que investe em produtos de investimento são os homens,

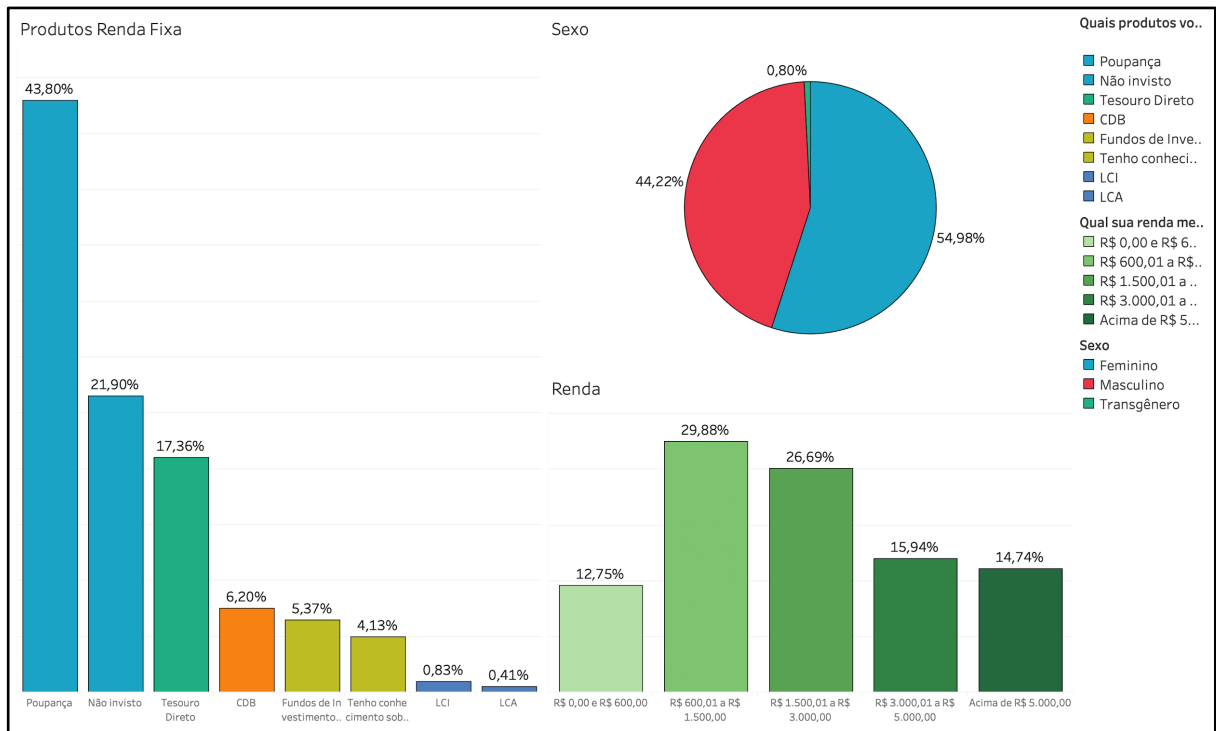
representando 55,35% enquanto 44,62% são mulheres que afirmaram não investir ou não sabem avaliar.

Quase 30% dos respondentes afirmaram que investem em ações e deste público, 75,68% são homens e 24,32% mulheres. Percebe-se que os homens têm propensão a realizar investimentos mais arrojados. A renda mensal predominante dos homens que investem está na faixa etária de renda superior a R\$ 5.000,00, representando 35,71%. As mulheres que investem em ações, a maioria (44,44%) estão na faixa de renda mensal de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 enquanto aquelas que ganham acima de R\$ 5.000,00 representam 11,11%.

Quando analisado o perfil das pessoas que investem em fundos de investimento de renda variável o panorama se altera. As mulheres investem mais neste produto do que os homens, 55,56% e 44,44% respectivamente. Analisando o público feminino, um terço das respondentes ganha mensalmente acima de R\$ 5.000,00 e 26,67% ganha entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00. Apenas 6,67% estão na faixa de renda mensal de R\$ 0,00 a R\$ 6,67%, possibilitando afirmar que a maioria das mulheres que investem em fundos de investimento de renda variável possuem uma renda mensal superior. Uma das prováveis variáveis impactantes desta análise é o valor mínimo requerido pelas instituições financeiras para iniciar um investimento nestes produtos. Considerando o público masculino, 41,67% recebem mensalmente um valor entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00 e apenas 8,33% estão na faixa de renda mensal de R\$ 0,00 e R\$ 600,00.

**Gráfico 12 - Produtos de Investimento em Renda Fixa**





Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Nitidamente a poupança é o investimento que a maioria dos respondentes selecionou para responder quais produtos que mais investem em renda fixa, com 43,8% dos respondentes. Esta modalidade de investimento é considerada como um dos produtos que menos oferece risco mas possui uma rentabilidade muito reduzida se compararmos com o Tesouro Direto, onde o risco também é muito pequeno. Além da poupança, 17,36% investe no Tesouro Direto, 6,20% em CDB (Certificado de Depósito Bancário), 5,37% em Fundos de Investimento em Renda Fixa, 0,83% em LCI, 0,41% em LCA e 4,13% das pessoas afirmam que possuem conhecimento dos produtos mas não investem. Ainda em tempo, 21,9% não investem em renda fixa.

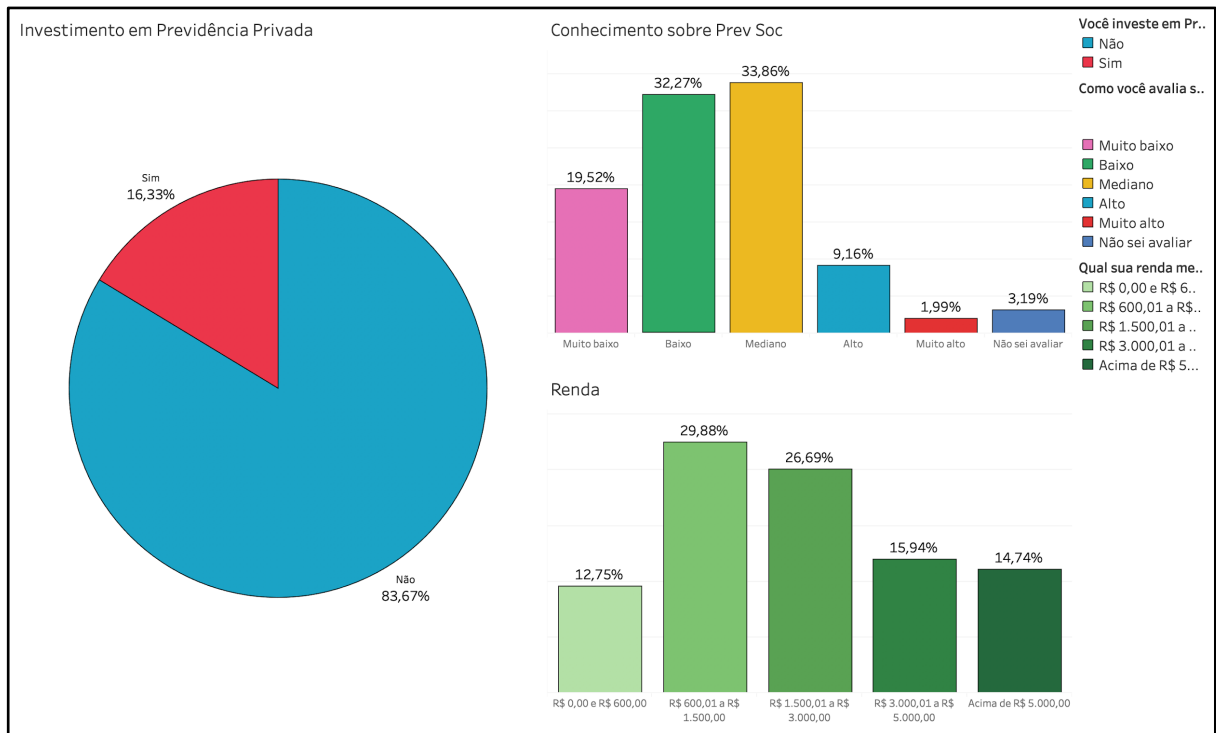
Dos investidores na poupança, 66,04% são do público feminino, 32,08% masculino e 1,89% transgêneros. Analisa-se, então que as mulheres preferem investimentos com um risco reduzido porém não possuem conhecimento ou não se motivam a investir no Tesouro Direto, onde poderiam conseguir rentabilidades maiores sobre o investimento aplicado. Se a pesquisa tivesse sido aplicada tempos atrás esses números provavelmente seriam diferentes visto que o número de investidores no Tesouro Direto vem aumentando e o volume de dinheiro na poupança diminuindo. Levando em consideração a renda mensal, 12,86% das mulheres que investem na poupança ganham acima de R\$ 5.000,00, 32,86% recebem de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 e apenas 14,29% estão na faixa dos R\$ 0,00

a R\$ 600,00. A maioria dos homens recebem mensalmente entre R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 (29,41%). Apenas 8,82% estão na faixa de renda mensal de R\$ 0,00 a R\$ 600,00 e 23,53% acima de R\$ 5.000,00.

Os homens optam mais pelos investimentos no Tesouro Direto em relação à poupança. Analisando o perfil das pessoas que investem no Tesouro Direto, 71,43% são do sexo masculino e 28,57% do público feminino. Um terço dos homens respondentes recebem acima de R\$ 5.000,00, 23,33% de R\$ 3.000,01 a R\$ 5.000,00. Dos que ganham de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00 e de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 divide-se a porcentagem de 16,67% para cada enquanto aqueles que recebem entre R\$ 0,00 a R\$ 600,00 são apenas 10%. Observando a renda das respondentes femininas, 50% ganha entre R\$ 600,01 e R\$ 1.500,00, 25% está na faixa de renda mensal de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00, 16,67% recebe entre R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00 e apenas R\$ 8,33% possui uma renda mensal superior à R\$ 5.000,00.

Os Certificados de Depósito Bancários são uma forma dos bancos se capitalizarem. Normalmente os bancos oferecem estes produtos a seus clientes para que possam utilizar estes dinheiro para emprestar a juros mais altos para outros clientes que necessitam de empréstimos. Poucas pessoas na amostra investem nestes produtos e o público é bem dividido, onde 46,67% são homens e 53,33% são mulheres.

**Gráfico 13 - Investidores Previdência Privada**



Uma análise interessante de ser feita é verificar se o conhecimento sobre a saúde financeira da previdência social impacta na quantidade de investidores do produto de Previdência Privada que é uma forma de complementar a aposentadoria futura dos investidores. A maioria dos respondentes não investe nesta modalidade de investimento, representando 83,67% da amostra enquanto apenas 16,33% investe.

Daqueles que investem, 4,88% das pessoas consideram seu conhecimento como muito alto, 19,51% avalia como alto, 39,02% como mediano, 21,95% como baixo e 14,63% como muito baixo. É fácil observar que os investidores neste produto possuem uma renda mensal superior. Mais de 40% está na faixa acima de R\$ 5.000,00 mensais, 21,95% recebe entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00, 17,07% entre R\$ 1.500,01 e R\$ 3.000,00, 12,2% entre R\$ 600,01 e R\$ 1.500,00 e apenas 4,88% desta amostra possui renda mensal entre R\$ 0,00 e R\$ 600,00.

Comparando com aqueles que não investem, apenas 1,43% consideram muito alto, 7,14% avaliam como alto, 32,86% como mediano, 34,29% como baixo e 20,48% como muito baixo. Observa-se um comportamento diferente analisando a renda das pessoas que não investem em previdência privada. Apenas 9,05% das pessoas recebem acima de R\$ 5.000,00, 14,76% recebem entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00. São 28,57% aqueles que possuem uma renda na faixa de R\$ 1.500,01 a

R\$ 3.000,00, 33,33% de R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00 e 14,29% de R\$ 0,00 a R\$ 600,00.

Percebe-se que as pessoas que investem em previdência privada possuem um conhecimento maior sobre a situação financeira da previdência social. Isso deve-se pela dúvida referente à confirmação de pagamento de aposentadoria no futuro. É notável também que aqueles que possuem uma renda mensal maior também investe mais na previdência privada.

**Gráfico 14 - Motivações a começar a investir**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

As pessoas que começam a investir possuem sempre uma motivação para que isso aconteça. Algum acontecimento, conselho, objetivo específico e diversos outros fatores. As perguntas da pesquisa foram direcionadas para que fosse possível responder os objetivos específicos propostos no trabalho. A partir do cruzamento de dados foi possível analisar que o conhecimento de educação financeira influencia nas motivações das pessoas a começar a investir.

Observando de forma geral os resultados da pesquisa, o fator da saúde financeira da Previdência Social motivou 42,18% das pessoas a começarem a investir devido à preocupação com a aposentadoria. Apenas 8,84% dos respondentes afirmaram que o que as levou a investir foi o aumento de iniciativas em prol da Educação Financeira nas redes sociais ou lugares que estas frequentam.

Por último, 48,99% das pessoas afirmaram que a sua motivação foi conseguir alcançar objetivos, sendo estes separados em três níveis: os de curto prazo, representando 17,69%, médio prazo com 17,01% e os de longo prazo com 14,29%.

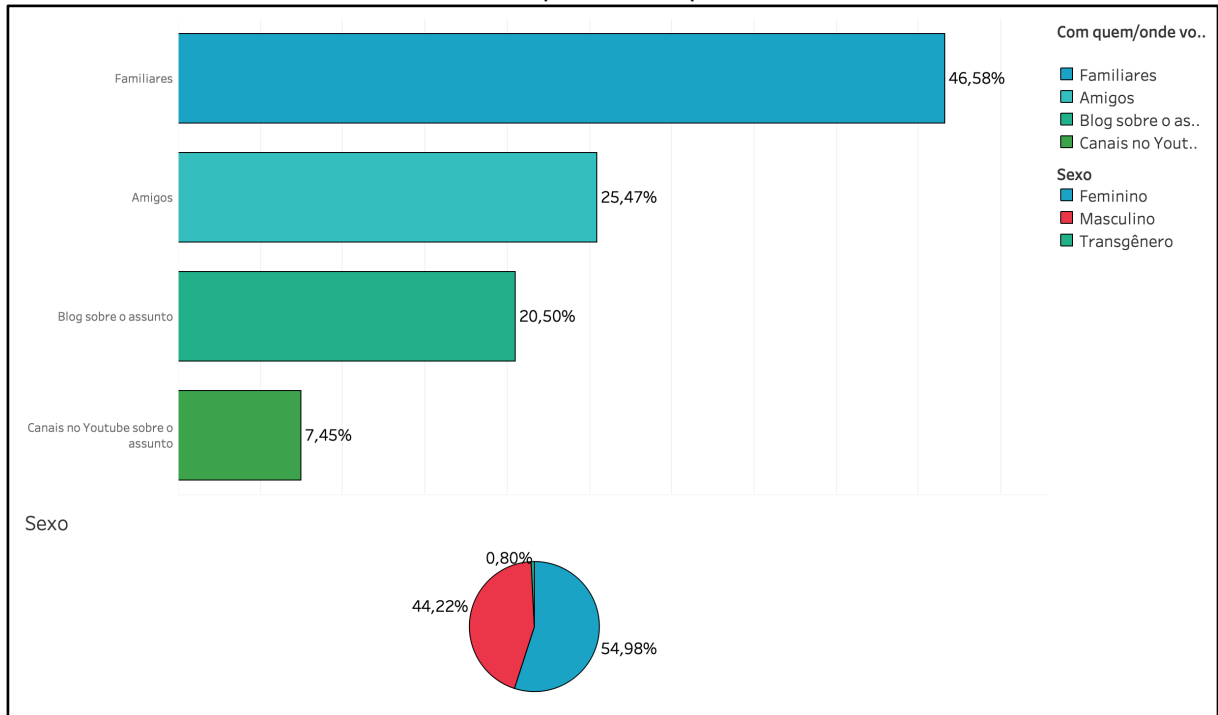
As mulheres respondentes mantêm um comportamento parecido com o do público geral porém diferem na ordem dos objetivos. Enquanto a amostra respondeu que a motivação era baseada nos objetivos de curto prazo, 22,22% das mulheres responderam que os objetivos de médio prazo, de 2 a 5 anos, foram aqueles que fizeram com que começassem a investir e 19,44% direcionou a resposta para os objetivos de curto prazo. A ordem dos demais fatores permaneceram o mesmo. Analisando o comportamento masculino, existe uma troca de prioridades em relação aos objetivos onde 16,22% dos homens iniciaram seus investimentos para alcançar objetivos de longo prazo, 14,86% os objetivos de curto prazo e 12,16% os de médio prazo. O restante da ordem permaneceu igual ao da amostra. O que motivou as pessoas de sexo transgênero a investir foram os objetivos de curto prazo.

Levando em consideração o nível de conhecimento das pessoas no assunto educação financeira vemos que o panorama se altera. Aqueles que possuem um conhecimento muito alto sobre o assunto, alcançar seus objetivos longo prazo foi o que motivou o início do relacionamento com os investimentos, representando 37,50% destes. Os objetivos de curto prazo, ao lado da preocupação com a aposentadoria olhando para a saúde financeira da Previdência Social foram os motivos que metade deste público foram influenciados a começarem a investir. Com apenas 12,5% das pessoas com um conhecimento muito alto sobre educação financeira responderam que os objetivos de médio prazo que influenciaram elas a começarem a investir. Visto que as pessoas que possuem um conhecimento muito alto neste assunto, muito bem podem definir objetivos de longo prazo que estejam atrelados à aposentadoria, fazendo sentido que a maioria tenha se motivado por este fator.

Os que possuem um conhecimento alto, se motivaram a começar a investir pela preocupação com a aposentadoria, representando 76% dos respondentes. Objetivos de longo prazo aparece com certa relevância novamente nos mais respondidos, 12%. O aumento de iniciativas de educação financeira, objetivos de curto e médio prazo representam apenas 4% cada um. Das pessoas que se consideram com um conhecimento mediano, o perfil se mantém muito parecido caso não estivéssemos utilizando essa variável para cruzamento. Quando analisamos as

peessoas com um conhecimento muito baixo, vemos um equilíbrio muito grande entre os objetivos de curto prazo, os de médio prazo, a preocupação com a aposentadoria e os objetivos de longo prazo.

**Gráfico 15 - Com quem/onde aprendeu a investir**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

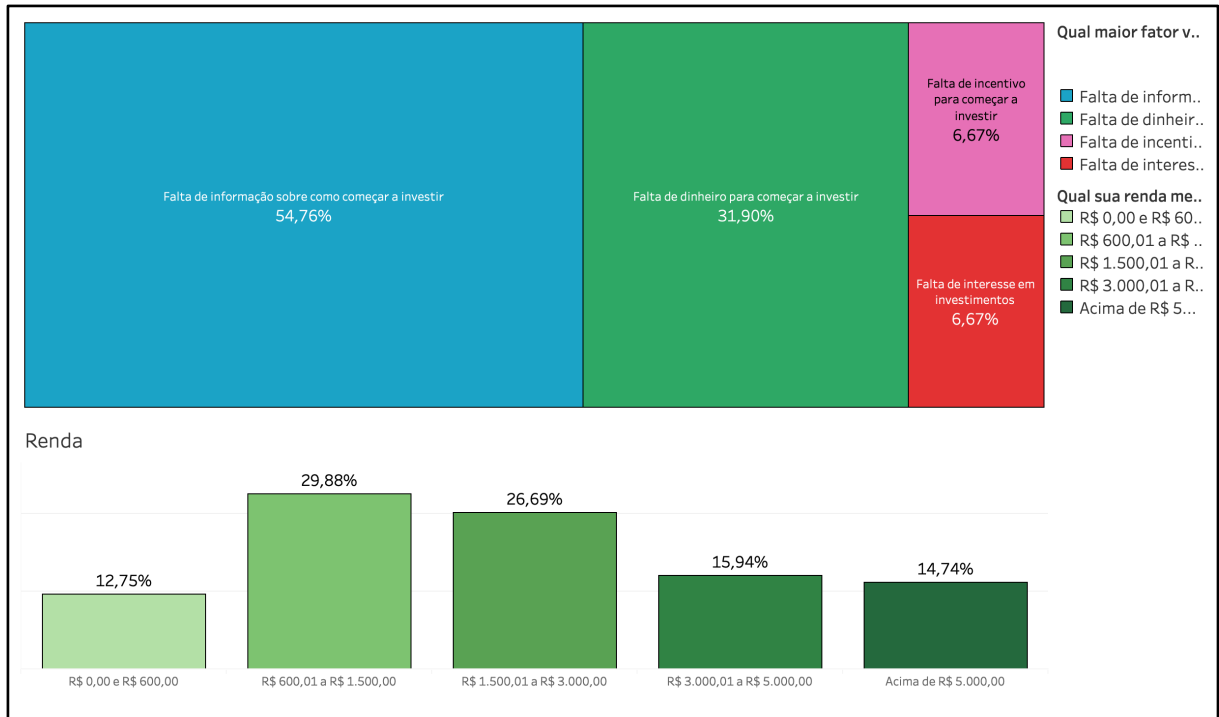
A família e os amigos sempre são um fator importantíssimo nas decisões dos indivíduos e na maioria dos casos são diretamente responsáveis pelo processo de aprendizagem da pessoa. Podemos verificar que 46,58% da amostra aprendeu a investir com a família, seguido pelos amigos, representando 25,47%.

Hoje a internet é um espaço virtual que possibilita o acesso a praticamente todas as informações existentes no mundo. É um grande aliado no processo educacional das pessoas justamente pela facilidade do acesso e permite que o conhecimento seja compartilhado de forma exponencial. Diversas iniciativas de educação financeira são através de blogs e canais de conteúdo em plataformas de vídeo. Podemos observar que estas iniciativas já impactam positivamente a quantidade de pessoas que começam a investir devido a seu conteúdo. Quase 21% dos respondentes confirmaram que aprenderam a investir através de blogs sobre o assunto. Apenas 7,45% aprenderam por vídeos no Youtube. A possível resposta para esta diferença nos números é a quantidade de conteúdo que existe em cada plataforma. A produção audiovisual demanda mais trabalho e investimento do que a

produção escrita, explicando a diferença de quantidade de iniciativas em cada ecossistema virtual.

Levando em consideração o sexo dos respondentes, é interessante analisar que as respostas dos homens são diferente dos das mulheres e dos transgêneros. Da amostra, 39,19% dos homens aprenderam com a família, número inferior ao resultado sem o sexo sendo levado em consideração. Quase um terço dos homens aprendeu através de blogs sobre o assunto de investimentos, 25,68% aprenderam com amigos e apenas 4,05% através de canais no Youtube. As mulheres mantém um padrão muito parecido com a amostra geral, mas diminuindo a relevância dos amigos e dos blogs e aumento a da família e de canais no Youtube. Nestes resultados podemos dizer que os homens aprendem a investir mais com conteúdo escrito do que com vídeos enquanto as mulheres se dividem entre os dois, representando 10,47% cada um deles.

**Gráfico 16** - Impeditivos para começar a investir



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Muitas vezes é importante entender os impeditivos para conseguir chegar numa conclusão sobre determinado assunto. Esses impeditivos são diferentes para diversos tipos de pessoas e portanto resolveu-se cruzar informações de renda mensal para identificar perfis de resposta.

No geral, as pessoas consideram a falta de informação sobre como iniciar esse processo de investimento o maior impeditivo pois mais da metade de amostra considerou este ponto. Em seguida seria a falta de dinheiro para começar a investir, representando 31,9% das respostas das pessoas. A falta de incentivo e a falta de interesse em investimentos representam apenas 6,67% cada uma.

Levando em consideração a renda mensal da amostra, vemos que o maior impeditivo em todas as faixas de renda continua sendo a falta de informação. É interessante analisar que conforme a faixa de renda mensal aumento, a falta de dinheiro para investir deixa de ser um fator tão considerável na hora de começar a investir. Pouco menos de um quarto das pessoas que recebem acima de R\$ 5.000,00 acreditam que a falta de dinheiro é o maior impeditivo. Daqueles que ganham entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00, 30,56% concordam com este fator enquanto 28,07% daqueles que estão na faixa de renda mensal de R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00 também acreditam neste ponto. Observando aqueles que possuem uma renda inferior a estes, 37,7% das pessoas que ganham entre R\$ 600,01 a R\$



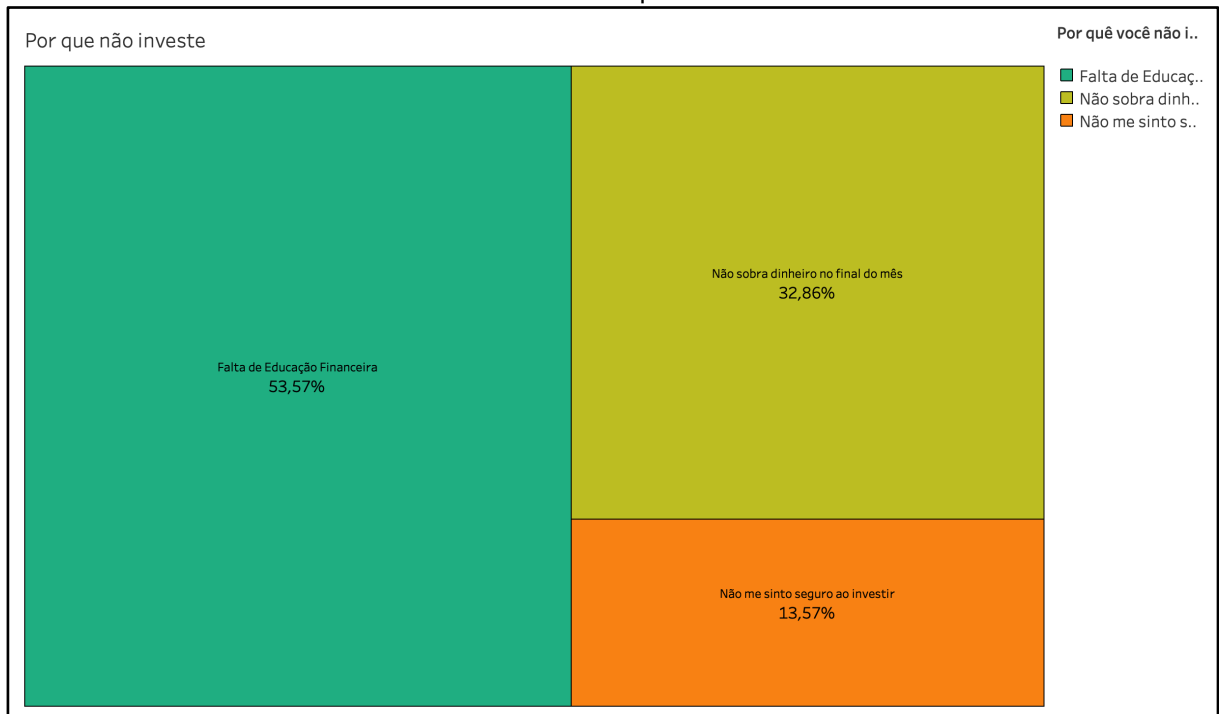
1.500,00 acreditam que a falta de dinheiro é o maior impeditivo e 40% dos respondentes com renda mensal de R\$ 0,00 a R\$ 600,00 estão de acordo com este fator.

Percebe-se que a falta de informação é o maior problema para as pessoas começarem a investir e a partir do momento em que você ganha mais dinheiro, a falta dele não se torna o maior impeditivo para o início dos investimentos. Poucas pessoas justificaram como um impeditivo a questão da falta de incentivos e falta de interesse em investimentos.

#### 4.4 Comportamento do não investidor

Após análise do comportamento das pessoas que já investem é importante entender os motivos que os levaram a não investir e o que serve de motivação para começar a realizar o primeiro investimento.

**Gráfico 17 - Motivos que não investem**



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

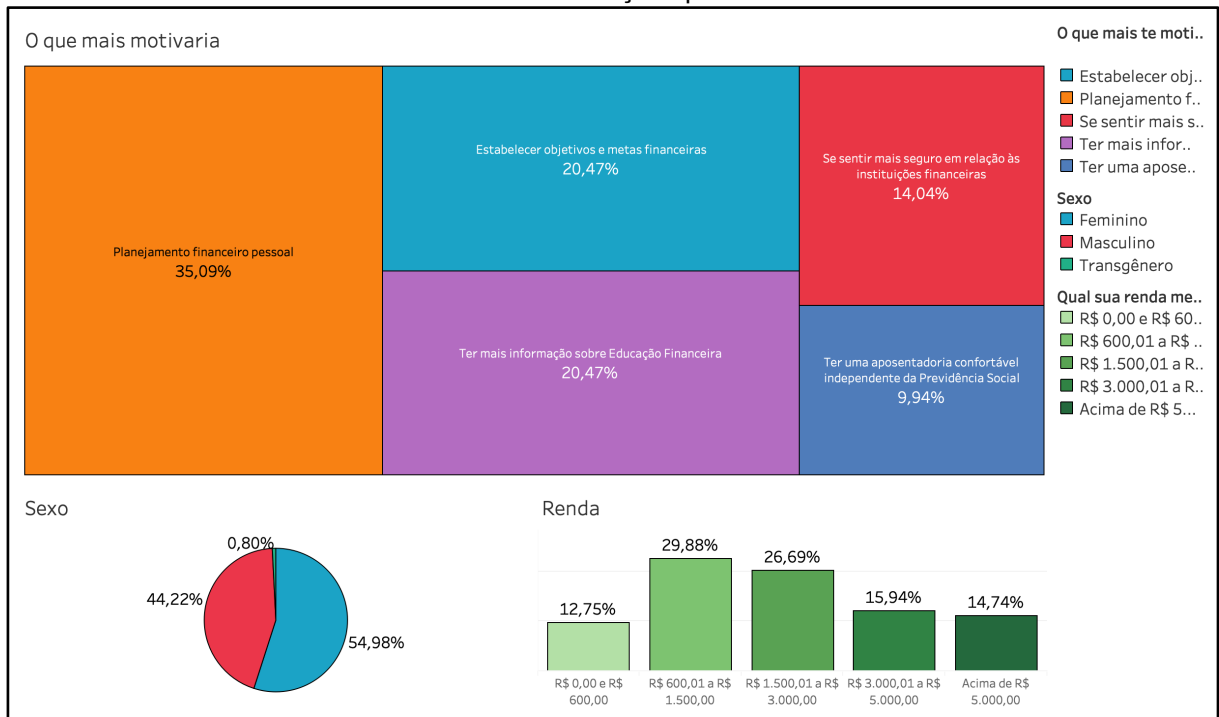
É possível verificar a falta de educação financeira é o principal motivo pelas quais as pessoas não investem. A falta do acesso à informação é o principal fato que as pessoas deixam de executar alguma ação e conseqüentemente se as pessoas

não possuem educação financeira dificilmente vão se arriscar num mercado desconhecido. Mais da metade da amostra respondeu que este fator é o principal motivo para não iniciar o acúmulo de capital utilizando produtos financeiros para tal.

Para realizar um investimento é necessário ter capital para executar tal ação. Sem dinheiro fica inviável ter uma experiência prática no mercado de investimentos e por isso 32,86% das pessoas afirmam que não investem por não sobrar dinheiro no final do mês. Não foi possível concluir que a renda dos respondentes impacta de forma significativa esta variável analisada, levando a crer que a questão do planejamento financeiro se torna algo muito mais importante do que a quantidade de renda mensal. A equação que a população deve buscar sempre será gastar menos do que se ganha para que no final do mês seja possível alocar estes recursos em produtos de investimentos.

Outro fator importante a ser analisado nas motivações das pessoas a não investirem é a segurança. Hoje a maioria dos investimentos são realizados através da internet. Frequentemente recebemos informações e notícias de que ocorrem falhas de segurança e que hackers estão ativamente buscando brechas para realizar golpes, principalmente em instituições financeiras. Outro fator que pode explicar a resposta das pessoas que assinalaram que não investem pois não se sentem seguras são as oscilações do mercado de investimento. As variações mais bruscas ocorrem normalmente nos produtos de renda variável, o que acaba proporcionando uma confiabilidade maior nos produtos de renda fixa para aqueles investidores que são mais conservadores. Apesar de ser a resposta que menos teve impacto nesta pergunta, 13,57% das pessoas possuem alguma insegurança e portanto não investem.

Gráfico 18 - Motivações para investir



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Falar sobre motivações é muito pessoal pois cada indivíduo é diferente, mas a partir do momento em que restringimos as escolhas numa pergunta é possível identificar quais são aqueles fatores que mais motivam um indivíduo a começar a investir. Nesta pergunta foi necessário cruzar variáveis de renda mensal e sexo para conseguir entender melhor o público e verificar, por perfis de pessoas, quais são suas principais motivações a começar a investir.

De forma geral, 35,09% dos respondentes, lembrando que esta questão estava destinada àqueles que não investem, afirmam que se tivessem um planejamento financeiro pessoal estariam mais motivadas a investir. Esta questão abrange muitos assuntos mas o principal é a sua própria organização. Levantar custos fixos e variáveis que existem na sua rotina mensal, verificar se a sua fonte de receita é superior a estes gastos e caso positivo, planejar em quais produtos financeiros começar a investir. Estabelecer objetivos e metas financeiras é um ponto em que quase 21% das pessoas assinalaram como uma motivação. A partir do momento em que as pessoas criam objetivos financeiros fica muito mais fácil de tangibilizar o quanto você precisa juntar em determinado tempo para alcançar esta meta. Este conceito é abordado em "Goals based investment", ou investimento guiado por objetivos onde fica explícita a necessidade de elencar prioridades e metas para que se possa começar a investir em produtos financeiros a fim de

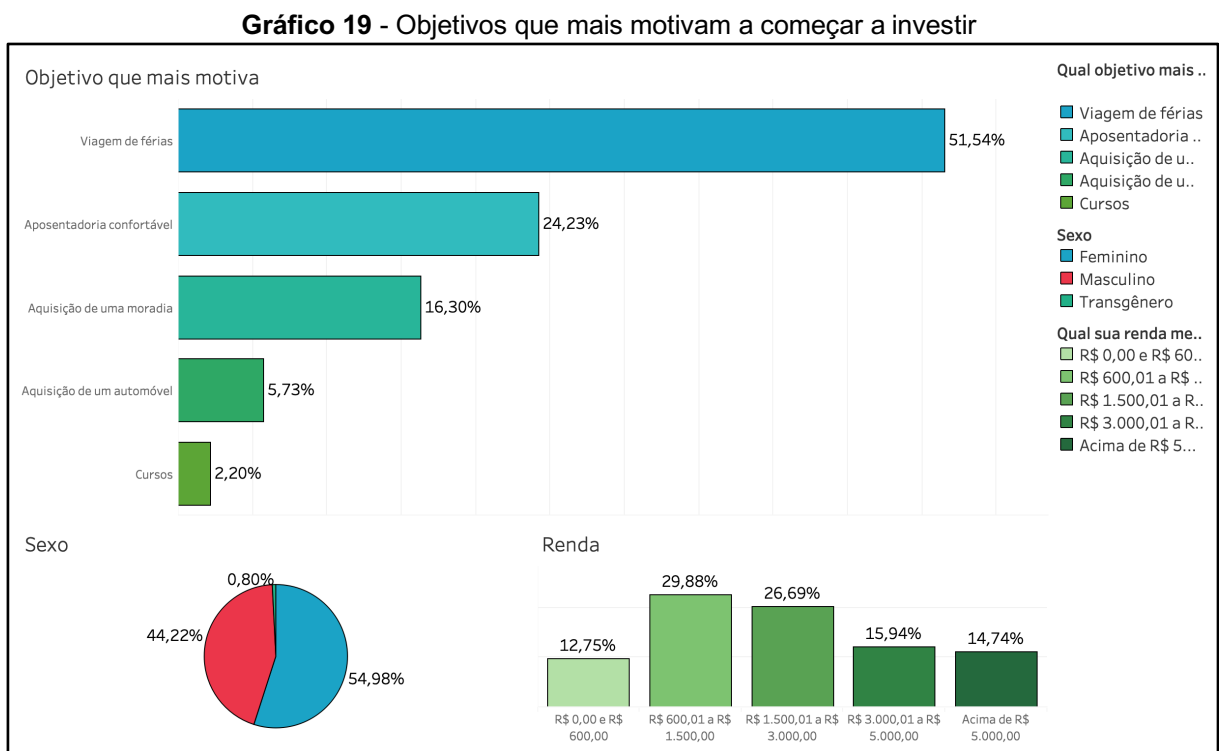
encurtar o tempo necessário para a conclusão do objetivo. Ter mais informação sobre educação financeira motivaria os respondentes a iniciar suas vidas no mercado de investimentos na mesma proporção dos objetivos e metas financeiras. Como vimos ao longo desta pesquisa, a falta de educação financeira é um impeditivo muito grande para quebrar essa barreira do primeiro investimento. Outro ponto já visto é a questão da segurança em relação às instituições financeiras. 14,04% das pessoas afirmam que se elas se sentissem mais seguras em relação a estas instituições seria um motivo para começar a investir. Por último mas não menos importante, 9,94% da amostra respondente afirmam que ter uma aposentadoria confortável independente da Previdência Social motivaria-os a entrar neste mercado de investimentos.

Se formos analisar os homens que responderam a esta pesquisa, o panorama se altera apenas nos dois últimos fatores. Ter uma aposentadoria confortável independente da Previdência Social é mais importante do que se sentir seguro em relação às instituições financeiras, representando 13,85% e 12,32% respectivamente. As mulheres também possuem um comportamento diferente. Ter mais informações sobre educação financeira é mais importante do que estabelecer objetivos e metas financeiras. Quando analisamos o perfil dos transgêneros vemos que as motivações são a segurança ao começar a investir e ter mais informações sobre educação financeira.

A variável que mais impacta na análise das motivações é a renda mensal. Um terço daqueles que possuem uma renda superior a R\$ 5.000,00 afirmam que estabelecer objetivos e metas financeiras é o que motivaria a começar a investir. Representando um terço dos respondentes também, o planejamento financeiro pessoal é o que faria com que eles comesçassem a investir. 22,22% das pessoas afirmaram ser a quantidade de informação sobre educação financeira e apenas 11,11% se motivariam por ter uma aposentadoria confortável independente da Previdência Social. A proporcionalidade dos resultados se mantêm os mesmos quando analisamos a resposta daqueles que ganham entre R\$ 3.000,01 e R\$ 5.000,00 apenas dando mais ênfase no planejamento financeiro pessoal, onde 48% apontou este fator como o que mais motivaria. Os que estão na faixa entre R\$ 1.500,01 e R\$ 3.000,00 apenas iguala o grau de importância entre se sentirem seguros e mais informação sobre educação financeira, representando cada um com 15,22%. Daqueles que ganham até R\$ 600,00, o planejamento financeiro pessoal e

ter mais informações sobre educação financeira representam 50% da amostra analisada, com a mesma divisão entre eles. 20,83% se motivariam por estabelecer objetivos e metas financeiras, 16,67% por se sentir mais seguro em relação às instituições financeiras e apenas 12,5% se motivariam por ter uma aposentadoria confortável sem depender da Previdência Social.

#### 4.5 Objetivos que mais motivam a começar a investir



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Como vimos durante o trabalho, alcançar objetivos estão ligados a iniciar um relacionamento com instituições financeiras para começar a investir. Levando isso em consideração foi possível identificar quais objetivos pessoais mais influenciam as pessoas quando se trata de investimentos. Mais da metade das pessoas que responderam a pesquisa afirmaram que viagem de férias é o principal fator motivante. Viajar está diretamente ligado com uma sensação de descanso, conhecer culturas novas e lugares desconhecidos ou não. Normalmente são objetivos de curto a médio prazo e que não demandam de um investimento tão alto quanto adquirir algum bem como imóvel ou automóvel, são objetivos mais palpáveis.

Quase um quarto da amostra, 24,23%, acredita que uma aposentadoria confortável é o fator que mais motiva para começar a investir. É um pensamento de longo prazo em que o tempo restante para alcançar este objetivo faz total diferença pois permite que o planejamento feito possa se alterar durante o passar dos anos.

Quando analisamos as respostas que abordam a aquisição de bens vemos que perde um pouco a relevância na questão motivação de começar a investir visto que 16,3% dos respondentes se motivariam a investir para comprar uma moradia. Apenas 5,73% classifica sua motivação a partir do objetivo de comprar um automóvel. Estes números de menor relevância podem ser explicados pelo contexto dos dias de hoje. A aquisição de imóvel já deixou de ser um investimento rentável comparado com outros produtos de investimento e as aspirações dos jovens mudaram comparado a 30, 40 anos atrás, quando o principal objetivo das pessoas, principalmente dos homens, era comprar a casa própria. O automóvel também vem perdendo valor na sociedade. Aplicativos de mobilidade urbana que conecta motoristas com passageiros deixou o transporte muito mais acessível, dispensando a necessidade de um carro.

O objetivo relacionado ao desenvolvimento pessoal foi o que menos motiva a amostra. Apenas 2,2% dos respondentes afirmaram que realizar cursos são os objetivos que mais motivam a começar a investir.

Utilizando variáveis demográficas para cruzar com a pergunta principal vemos que existe uma mudança de comportamento nas respostas. Comparando homens e mulheres, 45% público masculino respondeu que viagem de férias o que mais motiva a investir, seguido por uma aposentadoria confortável (37%), aquisição de moradia (8%), aquisição de automóvel (6%) e cursos 4%. As mulheres priorizam mais as viagens de férias, representando 56,8% do público feminino, 23,2% se motiva em adquirir uma moradia, 13,6% em ter uma aposentadoria confortável, 5,8% em adquirir um automóvel e apenas 0,8% possui realizar cursos como seu objetivo para começar a investir. Percebemos então que os homens priorizam alcançar o objetivo de uma aposentadoria confortável do que adquirir algum bem enquanto as mulheres se motivam mais a adquirir uma moradia.

Analisando a renda dos respondentes, aqueles que possuem uma renda mensal acima de R\$ 5.000,00 além da viagem de férias como principal objetivo, 38,24% tem o objetivo de ter uma aposentadoria confortável como principal fator motivante a começar a investir. Os que estão na faixa entre R\$ 3.000,01 e R\$

5.000,01 também colocam a viagem de férias como principal objetivo que motiva. 31,58% assinalou aposentadoria confortável, 13,16% respondeu aquisição de moradia e apenas 2,63% colocou a aquisição de cursos como objetivo que mais motiva. O comportamento das outras faixas de renda mensal muda pouco com exceção daqueles que ganham até R\$ 600,00. Suas principais motivações a começar a investir são viagem de férias (32,14%), aposentadoria confortável e aquisição de moradia com 21,43% cada, 14,29% objetiva a aquisição de um automóvel e 10,71% classifica cursos como um objetivo que motiva a começar a investir.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Visto o aumento percebido, considerando os materiais estudados na revisão teórica, dos jovens que estão entrando no mercado de investimento decidiu-se entender quais eram os fatores que estavam influenciando nesses números. Foi trazido pelo autor do estudo três fatores que pelo seu conhecimento pessoal influenciavam neste aumento, a saúde financeira da Previdência Social, o aumento de iniciativas a favor da educação financeira e o termo de investimentos guiado por objetivos.

A pesquisa permitiu identificar o que motivaria as pessoas a começarem a investir no mercado financeiro, levando em consideração que o comportamento dos homens e mulheres são diferentes. Além do gênero, a renda mensal dos respondentes foi uma variável que influenciou muito no cruzamento de dados, alterando bastante os resultados da pesquisa que envolviam mais de uma variável sendo analisada. A partir do momento em que o comportamento das pessoas que ainda não investem são estudados, a abordagem para mudar este panorama pode ser muito mais assertiva, possibilitando que interessados atuem com estas informações. Quando se trata de interessados, podemos vincular estas pessoas com as iniciativas em prol da Educação Financeira, conforme levantados na revisão teórica do estudo. A quantidade de iniciativas vêm cada ano aumento graças ao levantamento de dados sobre comportamento daqueles que não investem por algum motivo.

A falta de educação financeira é o principal motivo que as pessoas não investem, o que poderia ser resolvido com a inserção deste assunto nas escolas de ensino fundamental, médio e superior. Não sobrar dinheiro no final do mês é uma consequência desta falta de informação sobre como realizar um planejamento financeiro e a falta de confiança em realizar o primeiro investimento também. Ficou claro que aqueles que possuem níveis de conhecimento sobre educação financeira mais baixos são aqueles que ainda não começaram a investir, tanto pela falta de conhecimento sobre o assunto quanto pela falta de informação sobre como começar a investir, por mais que esta possa ser suprida com a resolução do primeiro fator. A resposta deste objetivo específico do estudo, inclusive, serve como um propósito da pesquisa em que o autor espera contribuir para a sociedade visando passar uma



clareza maior de quem são as pessoas que ainda não investem, os impeditivos, suas motivações e o porquê de ainda não investir.

No que diz respeito aos outros objetivos do trabalho, avaliando o nível de conhecimento dos respondentes em relação à saúde financeira da Previdência Social foi possível verificar que a medida o nível de conhecimento sobre este assunto aumenta, existe um impacto maior na hora de começar a investir. Este impacto se deve pela situação crítica em que a Previdência se encontra hoje, colocando em xeque a credibilidade que esta garantia terá no futuro. Como vimos na revisão teórica, é provável que em 30 anos o déficit da Previdência alcance 10% do PIB, o que reforça a necessidade de uma reforma previdenciária o quanto antes para reverter essa projeção.

O aumento de iniciativas a favor da educação financeira pode ser considerado como um influenciador na decisão de investir como podemos observar na pesquisa quando analisamos os principais motivos que fariam as pessoas começar a investir. Além disso, podemos correlacionar o aumento do número de investidores jovens com o aumento das iniciativas de educação financeira, principalmente analisando o perfil delas, explorado na revisão teórica, onde vemos que a maior parte das iniciativas são voltadas para os jovens.

Foi possível verificar que aquelas pessoas que já ouviram falar no termo "Goals Based Investment" ou investimento guiado por objetivos se sentem impactadas com este assunto na hora de começar a investir enquanto aqueles que não conhecem, não sabem avaliar este impacto. Cada vez mais as pessoas se movem por objetivos fazendo com que a busca por estes se tornem motivações para começar a investir. Divulgar e utilizar esta abordagem é uma estratégia racional para incentivar a sociedade a buscar mais informações sobre investimento e consequentemente a alcançar seus objetivos, visto a metodologia de ensino do conceito de "Goals Based Investment".

Respondendo ao último objetivo específico proposto no trabalho, as pessoas se motivam por objetivos que satisfaçam mais sua vontade de conhecer novos lugares, culturas e passar por novas experiências. As viagens de férias foi a opção mais escolhida entre os objetivos que mais motivam os respondentes a começar a investir. Foi interessante observar que a aposentadoria confortável é um objetivo que motiva bastante os homens se for comparado às mulheres. Por outro lado, as mulheres valorizam mais a aquisição de uma moradia como forma de motivação

para começar a investir. A aquisição de automóvel e cursos acabou não sendo objetivos pessoais que influenciaram tanto.

Não foi possível identificar qual a variável mais impacta os jovens a começar a investir, inclusive, será anotado como uma limitação do estudo o fato de não ter conseguido analisar o impacto destas três variáveis de forma conjunta e uniforme na amostra. De qualquer forma, o estudo traz diversas contribuições para a sociedade como um todo, pois além de traçar o perfil daqueles que não investem, traz informações relevantes sobre os produtos de investimento que constituem a carteira dos investidores. Além disso, identificou-se com quem e onde as pessoas aprenderam a investir, podendo estabelecer estratégias para replicar estes incentivos em quem ainda não investe.

A partir da contextualização do mercado financeiro foi possível identificar o aumento do número de pessoas que investem. Verificou-se que o contexto e o perfil das iniciativas de educação financeira abrangeram mais pessoas em suas ações e em conjunto com isso, a péssima situação financeira da Previdência Social fez com que, tendo conhecimento sobre este déficit previdenciário, os jovens reagissem de forma positiva a estes fatores, aumentando o número de pessoas investindo. A metodologia dos investimentos guiados por objetivos ainda é muito pouco praticada no Brasil porém conseguimos identificar que mesmo não conhecendo os conceitos desta metodologia, as pessoas se motivam por objetivos pessoais.

Os resultados da pesquisa sugerem que continue aumentando as iniciativas de educação financeira no país pois é um fator que influencia muito os jovens a começarem a investir. Além disso, atrelar alcançar metas e objetivos pessoais com investimentos, a fim de encurtar o tempo de alcance dos mesmos. A situação da Previdência Social deve ser mais explorada em salas de aula, redes sociais e debates entre os jovens pois não se atentar a estes problemas pode causar surpresas negativas quando os jovens de hoje forem se aposentar.

O trabalho contribuiu de forma positiva para a vida pessoal e profissional do autor pois permitiu que existisse um conhecimento maior sobre o perfil das pessoas que investem e que ainda não investem. Como mencionado na justificativa do trabalho, o autor irá utilizar os conhecimentos obtidos com o estudo para construir um projeto pessoal que visa melhorar a educação financeira da sociedade. É desejo do autor que este estudo seja divulgado para o maior número de pessoas para que

todos possam entender quais são as motivações, impeditivos e comportamentos dos jovens no que tange investimentos.

### **5.1 Limitações do estudo**

A principal limitação do estudo foi não conseguir mensurar qual fator mais influencia os jovens a começarem a investir. Quando a análise das respostas foi iniciada, percebeu-se que não seria possível verificar o fator mais impactante entre as três propostas no estudo, tendo apenas como avaliar entre "Goals Based Investment" e a Saúde Financeira da Previdência Social.

## REFERÊNCIAS

AEF Brasil. **Relatório Anual 2016**. Disponível em <<http://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/04/Relat%C3%B3rio-Anual-2016.pdf>>. Acesso em 26 de jun. 2018.

ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais). **Menos de um quarto dos brasileiros investe em produtos financeiros**. <[http://www.anbima.com.br/pt\\_br/imprensa/menos-de-um-quarto-dos-brasileiros-investe-em-produtos-financeiros.htm](http://www.anbima.com.br/pt_br/imprensa/menos-de-um-quarto-dos-brasileiros-investe-em-produtos-financeiros.htm)> Acesso em 22 de mai. 2018.

ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais). **A Relação do brasileiro com o dinheiro**. <[http://www.anbima.com.br/pt\\_br/especial/relacao-do-brasileiro-com-o-dinheiro.htm](http://www.anbima.com.br/pt_br/especial/relacao-do-brasileiro-com-o-dinheiro.htm)> Acesso em 22 de mai. 2018.

Banco Central do Brasil. **Caderno Cidadania Financeira**. Disponível em <[https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno\\_cidadania\\_financeira.pdf](https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf)>. Acesso em 22 de jun. 2018.

BLANCHETT, David and FINKE, Michael S., ***Annuitized Income and Optimal Asset Allocation*** (September 22, 2017). 2018 *Academic Research Colloquium for Financial Planning and Related Disciplines*.

BOVESPA. **Participação dos investidores**. Disponível em: <[http://www.bmfbovespa.com.br/pt\\_br/servicos/market-data/consultas/mercado-avista/participacao-dos-investidores/volume-total/](http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/servicos/market-data/consultas/mercado-avista/participacao-dos-investidores/volume-total/)>. Acesso em 01 jun. 2018.

Capital e Valor. **Como o mercado financeiro funciona?** Disponível em <<http://www.capitalevalor.com.br/artigo.php?id=5>>. Acesso em 10 de jun. 2018

CASALI, Caroline. **Circulação de saberes sobre jornalismo na sociedade em midiaticização**. Tese. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós Graduação em Ciências da Comunicação, São Leopoldo, RS, 2014. Disponível em <<http://biblioteca.asav.org.br/vinculos/000010/0000101d.pdf>> Acesso em 10 de jun. 2018.

CERVO, A. L. BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHIARA, Ivone Di; KAIMEN, Maria Júlia; CARELLI, Ana Esmeralda. **Normas de documentação aplicadas à área de Saúde**. Rio de Janeiro: Ed. E-papers, 2008.

CONEF (Comitê Nacional de Educação Financeira). **2º Mapeamento de Iniciativas de Educação Financeira Abr/2018**. Disponível em [http://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento\\_2018.pdf](http://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento_2018.pdf) Acesso em 20 de mai. 2018

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Organização do texto: Juarez de Oliveira. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1990. 168 p. (Série Legislação Brasileira).

DEMO, P. **Metodologia do conhecimento científico**. São Paulo: Atlas, 2000.

Ellevest. **What is goals-based investing?** Disponível em [https://ellevest.zendesk.com/hc/en-us/articles/212259138-What-is-goal-based-investing->](https://ellevest.zendesk.com/hc/en-us/articles/212259138-What-is-goal-based-investing-). Acesso em 26 de jun. 2018.

ENEF. **Estratégia Nacional de Educação Financeira**. 2018. Disponível em: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/>. Acesso em: 28 nov. 2018.

ENEF. **Relatório anual**. 2016. Disponível em: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/04/Relat%C3%B3rio-Anual-2016.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2018.

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6a Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HILL, N. **Quem pensa enriquece**. São Paulo: Fundamento Educacional, 2009.

Ipea. **Ipea faz retrato alarmante da situação da previdência social**. Disponível em <http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2018/02/ipea-faz-retrato-alarmante-da-situacao-da-previdencia-social.html>. Acesso em 25 de jun. 2018

Ipea. **O que o deficit da previdência significa para a população em geral?** Disponível em [http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=32248&Itemid=9](http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=32248&Itemid=9). Acesso em 26 de jun. 2018.

LAMB, Roberto. **Fundamentos de Administração Financeira**. Porto Alegre: Amgh Editora, 2013.

MALHOTRA, Naresh K. et al. **Introdução à Pesquisa de Marketing**. São Paulo, Prentice Hall, 2005.

Ministério da Fazenda. **Ações gratuitas de educação financeira duplicaram em todo o país**. Disponível em <<http://www.fazenda.gov.br/noticias/2018/maio/acoes-gratuitas-de-educacao-financeira-duplicaram-em-todo-o-pais>>. Acesso em 23 de jun. 2018

Ministério da Fazenda. **O futuro chegou**. Disponível em <<http://www.fazenda.gov.br/sala-de-imprensa/artigos/2017/o-futuro-chegou>>. Acesso em 22 de jun. 2018.

Money Control. **3 steps to create wealth through goal-based investing: Sampath Reddy**. 2017. Disponível em <<https://www.moneycontrol.com/news/business/markets/3-steps-to-create-wealth-through-goal-based-investing-sampath-reddy-2463155.html>>. Acesso em: 13 out. 2018.

Money Management. **Why goals based investing enhances modern portfolio theory**. Disponível em <<https://www.moneymanagement.com.au/features/why-goals-based-investing-enhances-modern-portfolio-theory>>. Acesso em 26 de jun. 2018.

MORNINGSTAR. **Goals Based Planning**. Disponível em <<http://corporate1.morningstar.com/goals-based-planning-2/#!/page8>>. Acesso em 26 de jun. 2018

Previdência Social. **Perguntas frequentes sobre a previdência social**. Disponível em <<http://www.previdencia.gov.br/perguntas-frequentes/previdencia-social/>>. Acesso em 22 de jun. 2018.

Previdência Social. **RGPS Previdência Social Fecha 2017 com déficit de R\$182,4 bilhões**. Disponível em <<http://www.previdencia.gov.br/2018/01/rgps-previdencia-social-fecha-2017-com-deficit-de-r-1824-bilhoes/>>. Acesso em 26 de jun. 2018

PREVISC. **Por que você deve iniciar um plano de previdência privada com 20 anos**. Disponível em <<http://www.previsc.com.br/blog/por-que-voce-deve-iniciar-um-plano-de-previdencia-privada-com-20-anos/>>. Acesso em 22 de jun. 2018.

SEIC. **Goals Based Investing**. Disponível em <<https://seic.com/en-gb/goals-based-investing>>. Acesso em 26 de jun. 2018.

TESOURO (Tesouro Nacional). **Aspectos Fiscais da Seguridade Social no Brasil**. Disponível em <<http://www.tesouro.fazenda.gov.br/documents/10180/0/Relat%C3%B3rio+da+Previd%C3%Aancia+editado/>> Acesso em 23 de jun. 2018

TESOURO (Tesouro Nacional). **Balanço do Tesouro Direto – maio 2018**. Disponível em <<http://www.tesouro.gov.br/documents/10180/639446/Balan%C3%A7o+TD+-+Maio+18/0edbf6e2-f04b-4808-8940-366498e74b3b>> Acesso em 23 de jun. 2018

TESOURO (Tesouro Nacional). **Tesouro Direto bate novo recorde de investidores**. Disponível em <<http://www.tesouro.fazenda.gov.br/-/tesouro-direto-bate-novo-recorde-de-investidores>> Acesso em 01 abr. 2018

VAZ, F. T., et al. Análise da Seguridade Social 2013 - **Estudos da Seguridade Social**. Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Receita Federal do Brasil 14ª Edição. 158 p.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 11a Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Wu, G., Heath, C., & Larrick, R. P. (1999). ***A value function-based model of goal behavior***. *University of Chicago Graduate School of Business working paper*.

YEE, Justin. ***Different people goals***. Disponível em <<https://www.linkedin.com/pulse/different-people-goals-justin-ye/>>. Acesso em 26 de jun. 2018.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

## APÊNDICES

### ANEXO A - QUESTIONÁRIO DA PESQUISA DE CAMPO

11/10/2018

Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

#### Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

Estou realizando um estudo para identificar quais fatores são determinantes para o jovem começar a investir.

Alguns dos fatores que estou utilizando para o estudo:

- Saúde financeira da previdência social
- Crescimento de iniciativas de educação financeira
- Investimento baseado em objetivos

\*Obrigatório

1. Qual sua idade? \*

Marcar apenas uma oval.

- 15 a 20 anos
- 21 a 25 anos
- 26 a 30 anos
- 31 a 35 anos
- 36 a 40 anos
- 41 anos ou mais

2. Qual sua renda mensal? \*

Marcar apenas uma oval.

- R\$ 0,00 e R\$ 600,00
- R\$ 600,01 a R\$ 1.500,00
- R\$ 1.500,01 a R\$ 3.000,00
- R\$ 3.000,01 a R\$ 5.000,00
- Acima de R\$ 5.000,00

3. Sexo \*

Marcar apenas uma oval.

- Masculino
- Feminino
- Transgênero

4. Como você avalia seu nível de conhecimento em Educação Financeira? \*

Marcar apenas uma oval.

- Muito baixo
- Baixo
- Mediano
- Alto
- Muito alto
- Não sei avaliar



11/10/2018

Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

**5. Você investe em produtos de investimento? \****Marcar apenas uma oval.*

- Sim  
 Não  
 Não sei avaliar

**Se você respondeu sim, gostaria de entender quais produtos você investe e o que motivou você a começar a investir.**

Se respondeu não, busque a resposta que melhor se aplique

**6. Quais produtos você investe em Renda Variável? \****Marque todas que se aplicam.*

- Ações  
 Derivativos  
 Fundos de Investimento de Renda Variável  
 Tenho conhecimento sobre os produtos mas não invisto  
 Não Conheço  
 Não invisto  
 Outro: \_\_\_\_\_

**7. Quais produtos você investe em Renda Fixa? \****Marque todas que se aplicam.*

- Poupança  
 Tesouro Direto  
 CDB  
 LCA  
 LCI  
 Fundos de Investimento de Renda Fixa  
 Tenho conhecimento sobre os produtos mas não invisto  
 Não conheço  
 Não invisto  
 Outro: \_\_\_\_\_

**8. Você investe em Previdência Privada? \****Marcar apenas uma oval.*

- Sim  
 Não

11/10/2018

Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

**9. Por qual(is) motivo(s) você começou a investir? \****Marque todas que se aplicam.*

- Preocupação com a aposentadoria olhando para a saúde financeira da Previdência Social
- Aumento de iniciativas de Educação Financeira nas redes sociais/lugares que frequento
- Conseguir alcançar meus objetivos de curto prazo (até 2 anos)
- Conseguir alcançar meus objetivos de médio prazo (entre 2 e 5 anos)
- Conseguir alcançar meus objetivos de longo prazo (acima de 5 anos)
- Não invisto
- Outro: \_\_\_\_\_

**10. Com quem/onde você aprendeu a investir? \****Marque todas que se aplicam.*

- Familiares
- Amigos
- Blog sobre o assunto
- Canais no Youtube sobre o assunto
- Podcast sobre o assunto
- Não invisto
- Outro: \_\_\_\_\_

**11. Qual maior fator você considera um impeditivo na hora de começar a investir? \****Marcar apenas uma oval.*

- Falta de informação sobre como começar a investir
- Falta de interesse em investimentos
- Falta de incentivo para começar a investir
- Falta de opções no mercado para começar a investir
- Falta de dinheiro para começar a investir
- Não invisto
- Outro: \_\_\_\_\_

**Se você não investe em produtos financeiros, gostaria de entender quais são os desafios e empecilhos para você começar a investir**

Se você investe, assinale que a opção "Eu invisto".

**12. Por que você não investe em produtos financeiros? \****Marque todas que se aplicam.*

- Falta de Educação Financeira
- Não sobra dinheiro no final do mês
- Não me sinto seguro ao investir
- Falta de opções no mercado
- Falta de acessibilidade à informação
- Eu invisto
- Outro: \_\_\_\_\_

11/10/2018

Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

**13. O que mais te motivaria a começar a investir? \****Marcar apenas uma oval.*

- Estabelecer objetivos e metas financeiras
- Ter mais informação sobre Educação Financeira
- Se sentir mais seguro em relação às instituições financeiras
- Planejamento financeiro pessoal
- Ter uma aposentadoria confortável independente da Previdência Social
- Eu invisto
- Outro: \_\_\_\_\_

**14. Entre estes assuntos, qual mais motivaria ou motiva você a começar a investir? \****Marque todas que se aplicam.*

- Viagem de férias
- Aquisição de um automóvel
- Aquisição de uma moradia
- Aposentadoria confortável
- Cursos
- Outro: \_\_\_\_\_

**Nesta última parte, gostaria de entender seu conhecimento sobre alguns assuntos****15. Como você avalia seu conhecimento sobre a saúde financeira da Previdência Social \****Marcar apenas uma oval.*

- Muito baixo
- Baixo
- Mediano
- Alto
- Muito alto
- Não sei avaliar

**16. Qual o impacto deste assunto na sua decisão de começar a investir?***Marcar apenas uma oval.*

- Nenhum impacto
- Muito baixo
- Baixo
- Mediano
- Alto
- Muito alto
- Não sei avaliar

11/10/2018

Trabalho de Conclusão de Curso - Fatores determinantes para o jovem começar a investir

**17. Você já ouviu falar no termo "Goals-based Investment? (Investimento baseado em objetivos) \****Marcar apenas uma oval.* Sim Não**18. Se sim, qual o impacto deste assunto na sua decisão de começar a investir?***Marcar apenas uma oval.* Nenhum impacto Muito baixo Baixo Mediano Alto Muito alto Não sei avaliar

Powered by

