

ANÁLISE DA INFLUÊNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO CONSUMO DE PRODUTOS DOS MERCADOS DE SEGUROS, PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO DOS MORADORES DA REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE¹

Rodrigo da Silva Metzdorff²

José Antônio Lumertz³

Brenda de Borba Trajano⁴

RESUMO

A constante transformação tecnológica e a modernização regulamentar que está sendo realizada pelos órgãos de fiscalização dos mercados de seguros, previdência e capitalização, em especial por meio da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), permite aos consumidores desses setores terem maior autonomia na contratação dos produtos desses mercados. Aliando isso às mudanças no cenário econômico, como a queda da taxa de juros, faz-se necessário que os consumidores tenham maior conhecimento dos produtos e fatores que os influenciam. Deste modo, para que as pessoas estejam preparadas para essas mudanças, a educação financeira se torna um assunto cada vez mais relevante. Nesse contexto, o presente estudo teve como objetivo analisar a influência da educação no consumo de produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização dos moradores da região metropolitana de Porto Alegre. Para isso, foi realizada uma abordagem teórica, contextualizando esses mercados e seus produtos, a influência da redução da taxa de juros nos planos de previdência privada e aspectos que evidenciam a relevância da educação financeira nesse contexto. Além disso, por meio da aplicação de questionário, buscou-se o perfil dessa população. Através de análise descritiva foi visto que 89,46% dos respondentes classificaram entre médio e alto seu conhecimento em educação financeira e 23,14% afirmaram que nunca foram educados financeiramente. O grau de associação entre variáveis foi analisado através do coeficiente de correlação de Pearson, e de acordo com tais correlações infere-se que pessoas com maior poder aquisitivo possuem maior pré-disposição para consumirem produtos securitários

Palavras-chave: Seguros. Previdência. Capitalização. Educação Financeira.

¹ Trabalho de Conclusão de Curso apresentado, no primeiro semestre de 2020, ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Atuariais.

² Graduando do curso de Ciências Atuariais da UFRGS (rodrigo.metzdorff@gmail.com).

³ Orientador. Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da UFRGS (jlumertz@terra.com.br).

⁴ Coorientadora. Mestre em Controladoria e Contabilidade pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF FINANCIAL EDUCATION IN THE CONSUMPTION OF PRODUCTS IN THE MARKETS OF INSURANCE, PENSION AND CAPITALIZATION OF RESIDENTS IN THE METROPOLITAN REGION OF PORTO ALEGRE

ABSTRACT

The constant technological transformation and regulatory modernization that is being carried out by insurance, pension and capitalization regulatory agencies, especially through Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), allow consumers to have greater autonomy in contracting products. Also, changes in the economic scenario, such as the interest rates falls, requires consumers greater knowledge about the insurance products. Thus, financial education becomes increasingly relevant issue allowing people be prepared. Thus, the present study aimed to analyze the education's influence in the context of insurance, pension and capitalization products in the metropolitan region of Porto Alegre residents. Therefore, a theoretical approach was carried out in the study, contextualizing markets and their products, the influence of the interest rate reduction in the private pension plans and aspects that show the relevance of financial education in this context. In addition, through the application of a questionnaire, the profile of this population was sought. Through descriptive analysis, it was observed that 89.46% of the respondents classified their knowledge about financial education between medium and high and 23.14% stated that they were never financially educated. The degree of association between variables was analyzed through Pearson's correlation coefficient, and according to such correlations, it can be inferred that people with greater purchasing power have greater willingness to consume insurance products

Keywords: Insurance. Pension. Capitalization. Financial Education.

1 INTRODUÇÃO

A sociedade está em constante transformação, principalmente devido ao surgimento de novas tecnologias. Neste sentido, é possível destacar as recentes inovações nas áreas de seguros, previdência e capitalização, com ferramentas que permitem ganhos de escala, facilitam o acesso aos seus produtos, tornando-os mais práticos ao consumidor.

Um fato que nos leva a crer na transformação desses mercados, é o posicionamento da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP, 2019), autarquia da Administração Pública Federal, que fiscaliza os mercados de seguros, capitalização e previdência complementar aberta, que emitiu parecer favorável sobre a contratação direta de Produtos de Seguros, eliminando a função do corretor de seguro, que tem função de representar o segurado perante a seguradora. Com isso, tornou-se importante que o segurado que tem interesse na contratação de um seguro direto tenha maior conhecimento sobre os produtos da seguradora.

Nesse contexto, faz-se necessário que as empresas de seguros, previdência e capitalização conheçam o perfil financeiro dos seus consumidores, pois desta forma podem moldar e desenvolver produtos que combinem melhor com as características dos seus clientes. Para Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida Saúde Suplementar e Capitalização (CNSEG, 2019), existe um grande mercado a ser explorado e que será fruto de um trabalho árduo de educação em relação aos produtos de seguro, saúde suplementar (seguros e planos de saúde), capitalização e previdência privada.

Além da modernização desses mercados, existem outros fatores que influenciarão esses produtos, como a recente redução da taxa de juros promovida pelo Banco Central. Segundo Mercer (2020), esse fato influencia diretamente na rentabilidade dos planos de previdência privada, sendo que para cada ponto percentual de queda na taxa, tem-se um aumento em cerca de 20% no passivo atuarial. Ainda segundo Mercer (2020), um ponto de ação importante para entidades de previdência privada conseguirem manter os benefícios de aposentadoria em patamares sustentáveis é promover programas contínuos e abrangentes de educação financeira, além de outras ações no que diz respeito a diversificação dos investimentos do plano.

Diante toda essa conjuntura, é importante que a população esteja preparada para as mudanças nos setores de seguros, previdência e capitalização. Para isso, o conhecimento em finanças pessoais se torna um assunto cada vez mais relevante na vida das pessoas. A evidência desse tema é tamanha que, de acordo com a Nova Base Comum Curricular (BNCC), a Educação Financeira passou a ser obrigatória para crianças do ensino Fundamental desde dezembro de 2020.

Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), educação financeira é o processo em que os indivíduos melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que desenvolvam os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos.

Perante o exposto, este estudo visa responder à seguinte questão: Qual a influência da educação financeira no consumo de produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização dos moradores da região metropolitana de Porto Alegre? Desta forma, o objetivo do estudo é analisar a influência da educação financeira dos moradores da região metropolitana de Porto Alegre no consumo de produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, são abordadas definições dos mercados de Seguros, Previdência e Capitalização, além de apresentar alguns de seus principais produtos. Também são apresentados os impactos da redução da taxa de juros sobre os planos de previdência privada. Além de abordar a importância da educação financeira em relação ao consumo de produtos dos mercados apresentados no estudo e os perfis financeiros de consumo. E ao final, apresenta outros estudos publicados na área.

2.1 MERCADO DE SEGUROS, PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO

O setor de seguros é um tradicional segmento da economia brasileira, estando entre as atividades econômicas mais antigas do país. Segundo Amador (2003), a atividade no país teve início no século XVI, sendo a sua fiscalização iniciada em 1831. Atualmente, a fiscalização desse setor é feita pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

O seguro, de acordo com Magalhães (1997), tem por objetivo, a partir do princípio do mutualismo, criar condições para a proteção dos patrimônios e das rendas contra perda decorrentes dos infortúnios da vida. O Seguro é o produto do mercado segurador mais comum devido às diversas possibilidades de proteção ao patrimônio e a vida.

O mercado de capitalização no Brasil começou em 1929, com o decreto 18.891 que autorizava o funcionamento da primeira companhia de capitalização no país. Amador (2019) diz que a capitalização é um instrumento capaz de mobilizar as pequenas poupanças populares e transformá-las em grandes massas de reservas.

Portocarrero (2008) destaca o papel positivo do mercado de capitalização na formação de poupança financeira, pois este mercado incentiva à poupança, pessoas que não teriam motivação para poupar e permite que pessoas com menor poder aquisitivo tenham acesso a produtos financeiros.

Título de Capitalização, segundo Silva, Carvalho e Santos (2006), é uma economia programada de prazo definido feito em pagamento único ou em parcelas mensais, durante a vigência o consumidor tem direito a participar de sorteios e ao final, receber parte ou total do capital investido. Esse tipo de produto acaba sendo muito popular, pois é uma maneira de guardar dinheiro e participar de sorteios. De acordo com Federação Nacional de Capitalização (FENACAP) existem 6 modalidades de produtos de capitalização: Tradicional, Popular, Incentivo, Compra Programada, Instrumento de Garantia e Filantropia Premiável.

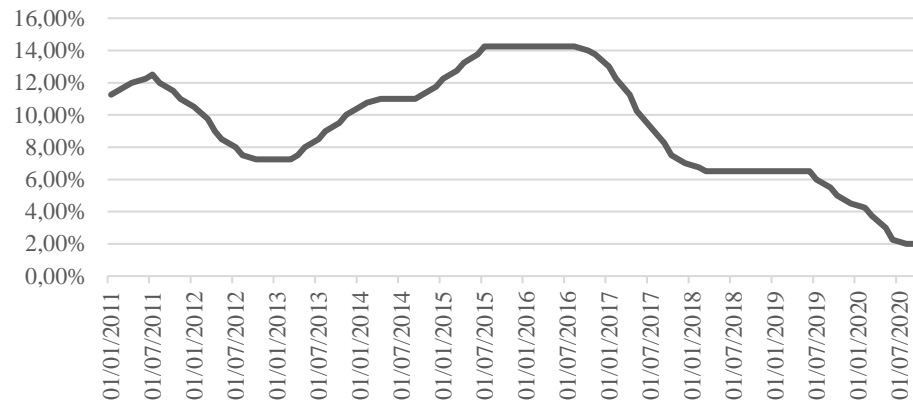
Já o mercado de previdência privada no Brasil foi regulamentado pela primeira vez em 1977, com a lei nº 6.435, que posteriormente foi revogada pela lei complementar nº 109, de 2001. De acordo com Art. 202 da Constituição Federal, o regime de previdência privada, possui caráter complementar e organizado de forma autônoma em relação ao regime geral de previdência social. Sendo ele facultativo, baseado na constituição de reservas atuariais que garantam o benefício contratado, regulado por lei complementar.

O sistema de Previdência Privada pode ser dividido em dois grupos: entidades abertas de previdência complementar (EAPC), que são fiscalizadas pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e entidades fechadas de previdência complementar (EFPC), que são fiscalizadas pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC). Segundo Pena (2008), os planos de previdência privada fechada surgiram pela administração de planos na modalidade benefício definido, evoluindo nas décadas seguintes para modalidade de contribuição definida e variável. Já os planos de previdência privada aberta, são classificados em PGBL e VGBL.

Para que esses planos tenham condições de garantir os pagamentos dos benefícios para seus participantes quando o período de pagamento chegar, faz-se necessário que os planos estejam “equilibrados” atuarialmente. Para que isso aconteça, são consideradas para os cálculos das reservas dos planos, diversas premissas atuariais, sendo classificadas entre econômicas, biométricas e genéricas (RODRIGUES, 2008).

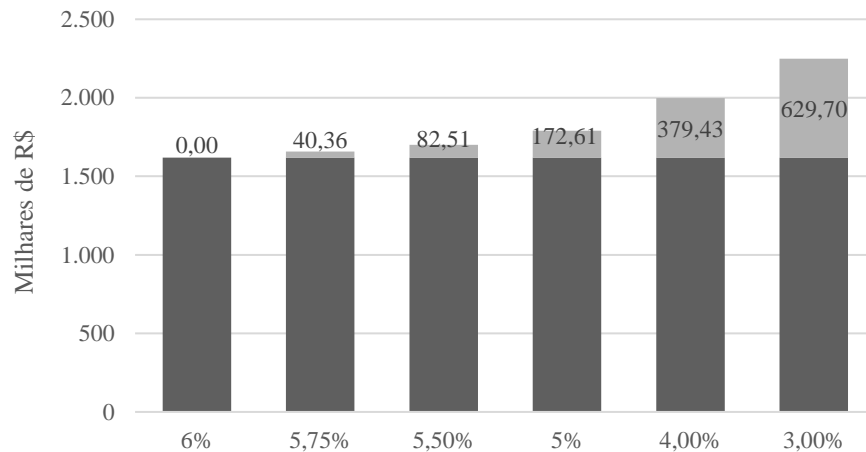
2.2 TAXA DE JUROS E O IMPACTO NOS PLANOS DE PREVIDÊNCIA

A taxa básica de juros no país é a Selic, que caiu de 14,25% em agosto de 2016 para 2% em agosto de 2020, como pode ser visto no gráfico 1 a evolução da taxa entre 2011 e 2020. Essa expressiva redução impacta diretamente da rentabilidade dos planos de previdência privada. Conforme apresentado no capítulo anterior, a taxa de juros é uma das premissas atuariais presentes na classificação de premissas econômicas. Conforme Abrapp - Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (2018), a Taxa Real de Juros corresponde a premissa utilizada para refletir a expectativa de retorno dos ativos garantidores do plano nos anos futuros.

Gráfico 1 – Evolução Taxa Selic

Fonte: Dados obtidos através do Banco Central do Brasil (2020).

O gráfico 2 simula o reflexo dessa premissa atuarial, considerando a reserva, de único participante masculino de 55 anos, para pagar um benefício mensal de R\$ 10.000,00 enquanto ele sobreviver, considerando a Tábua de Mortalidade AT-83 Masculina – SOA, 13 pagamentos anuais e uma expectativa de inflação na ordem de 4,00% a.a..

Gráfico 2 – Reserva Matemática

Fonte: Abrapp (2018)

Atualmente, como alternativa para melhorar a rentabilidade de seus planos, grande parte das entidades fechadas de previdência complementar brasileiras pelo fato de possuir grande exposição em renda fixa marcada a mercado com taxas de juros reais abaixo da meta atuarial de seus planos, logo, necessitam correr mais risco para honrar seus compromissos atuariais (PEREIRA, 2013), os investimentos renda fixa sendo títulos públicos atrelados à taxa de juros. Do mesmo modo, as entidades abertas de previdência complementar (EAPC) também estão vulneráveis a oscilação da taxa básica de juros (ARNEZ, 2015)

Para manter os fundos de previdência em patamares saudáveis, dentre as ações possíveis, é indicado que entidades de previdência promovam ações contínuas e abrangentes de educação financeira (MERCER, 2020).

2.3 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira tornou-se um assunto cada vez mais em evidência no Brasil e no mundo, devido principalmente às inovações tecnológicas e evoluções regulatórias, transferindo responsabilidades antes do estado para os indivíduos, dentre elas as escolhas referentes a seguros e planejamento de sua aposentadoria, Savoia, Saito e Santana destacam essa transferência de responsabilidade:

A principal delas é a formação da poupança previdenciária, conforme disposto na Emenda Constitucional nº 5, de 1998, que estimula os planos de previdência complementar. Da mesma forma, decisões sobre o financiamento da casa própria, o consumo e o endividamento das famílias são alteradas em função desse cenário, com informações limitadas sobre os instrumentos financeiros à população. (SAVOIA; SAITO; SANTANA, 2007)

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) enfatiza alguns pontos que justificam o porquê de a educação financeira ser uma grande preocupação política para a aposentadoria:

a natureza de longo prazo do contrato envolvido, e a subsequente exigência de incentivos ou até mesmo a compulsão de superar a miopia do indivíduo em direção a economias de longo prazo – fazendo educação relacionada com aposentadorias um desafio único, sendo uma tarefa importante incentivar os investidores a comece a economizar o mais cedo possível; a educação é particularmente exigida para as aposentadorias devido à complexidade destes produtos, envolvendo questões fiscais, premissas sobre salários futuros e longevidade, dificuldades na avaliação de ativos e passivos, etc. - uma complexidade que está além da educação financeira da maioria dos investidores e que dá origem a informações assimétricas entre provedores de aposentadorias ou financeiras intermediários e consumidores (OCDE, 2004)

Em 2010, de acordo com o decreto nº 7.397 a educação financeira passou a ser uma política de Estado no Brasil com instituição da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), com o objetivo de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores. No ano de 2020, com o decreto nº 10.393, foi instituído a nova estratégia de educação financeira e também o Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF), entre os representantes do fórum estão a Superintendência de Seguros Privado (SUSEP) e Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC), entidades que fiscalizam os mercados de seguros, previdência e capitalização.

Carraro e Merola (2018) afirmam que Educação Financeira e conscientização desde a fase inicial da vida sobre controle e utilização do dinheiro são essenciais para uma boa organização financeira no futuro. Tal fato é evidenciado com a nova Base Nacional Comum Curricular (BNCC), que tornou obrigatória a Educação Financeira para crianças do ensino Fundamental.

Um importante passo para educar a população financeiramente, é identificar o perfil financeiro de cada indivíduo. Cerbasi (2004 apud CARRARO; MEROLA, 2018) define cinco perfis financeiros de como lidar com o dinheiro: poupadores, gastadores, descontrolados, desligados e financistas. Os poupadores têm disciplina e capacidade de economizar. Os gastadores não se preocupam em formar uma reserva financeira, gastam toda a renda, às vezes um pouco mais. Os descontrolados não possuem controle de quanto de quanto recebem e quanto gastam. Os desligados gastam menos do que recebem, mas não sabem quanto e poupam apenas quando sobra. Por fim, os financistas são pessoas rigorosas no controle de suas finanças, entendem de finanças pessoais. A identificação do perfil é importante para entender, até certo modo, a alfabetização financeira do indivíduo.

2.4 ESTUDOS RELACIONADOS

Graminha e Afonso (2019) buscam, em seu estudo, identificar as possíveis relações entre os vieses heurísticos aos quais os indivíduos estão expostos e suas escolhas na compra de um seguro de automóvel. Para isso, avaliam o nível de Aversão ao Risco, o Efeito de Enquadramento, o Efeito de Ancoragem e o Efeito de Certeza. Os resultados demonstram que as pessoas mais jovens, solteiras e do sexo masculino possuem maior propensão ao risco. O trabalho evidencia a necessidade de o mercado segurador entender o processo de tomada de decisão dos indivíduos por determinados produtos, pois esse entendimento é essencial para que o mercado otimize a alocação de seus recursos, oferecendo produtos mais adequados para as necessidades dos consumidores e assim tornando esse conhecimento uma vantagem competitiva.

Com o objetivo de estudar a previdência privada como um instrumento promotor de crescimento econômico no país, Fenner (2002) analisou o perfil do empresário comprador de planos de previdência privada e estudou a importância das instituições de previdência privada como instrumento acumulador de recursos para a alavancagem de projetos. O autor concluiu que a propensão à compra por planos de previdência está diretamente ligada ao nível de escolaridade dos empresários e ao nível de esclarecimento sobre o assunto, além disso

verificou-se que 80% dos que adquiriram planos de previdência, o efetuaram em instituições bancárias. Com isso, enfatiza a necessidade de campanhas de esclarecimento sobre previdência privada à população.

Vidal (2018) avalia por meio de um estudo da realidade do mercado previdenciário no Brasil se o conhecimento financeiro dos indivíduos é um fator determinante para o planejamento da aposentadoria. O estudo apresenta as principais iniciativas de educação financeira no Brasil e no mundo, soluções da economia comportamental para a fomentação da previdência privada. O autor apurou que aproximadamente 20% da amostra pesquisada não possuía nenhum planejamento para a aposentadoria. Vidal conclui que as pessoas com menor nível educação financeira são as que menos planejam sua aposentadoria e que existem soluções da economia comportamental como *nudges*. No caso do estudo a inscrição automática em planos de previdência complementar, é um importante instrumento para aumentar a popança previdenciária do indivíduo.

Já Pereira (2013) analisa os reflexos da redução da taxa de juros da economia para os fundos de pensão por modalidade de plano do mercado brasileiro. O estudo aponta os impactos da redução da taxa de juros a patamares inferiores à meta atuarial dos planos de previdência, sendo eles os planos de benefício definido (BD), de contribuição definida (CD) e contribuição variável (CV), para os participantes, patrocinadores e entidades, concluindo que a redução dos juros tem dois efeitos principais. No primeiro, o risco de reinvestimento aumenta. Já o segundo efeito acontece devido ao fato de que ao tentar aumentar a rentabilidade dos planos, os gestores dos fundos terão que aumentar o risco de suas carteiras, pois atualmente grande parte das EFPC possuem grande parte da carteira aplicada em renda fixa, que até pouco tempo tinha um retorno que cumpria a meta atuarial.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa realizada neste estudo classifica-se quanto aos seguintes aspectos: pela forma de abordagem do problema, quanto aos seus objetivos e quanto aos procedimentos técnicos utilizados.

No que se refere à abordagem do problema a pesquisa classifica-se como quantitativa, pois as constatações do estudo têm como base em um questionário aplicado e nas análises utilizam-se métodos estatísticos. Nesse contexto apresentado, segundo Richardson, a pesquisa quantitativa:

Caracteriza-se pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão etc. (RICHARDSON, 1999)

No estudo, analisa-se as características de um grupo e a relação entre perfil financeiro e consumo de produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização. Ou seja, quanto aos objetivos, a pesquisa caracteriza-se como descritiva, pois segundo Gil (2017) as pesquisas descritivas são aquelas que têm como objetivo descrever as características de determinada população ou fenômeno.

Quanto aos procedimentos técnicos utilizados, a pesquisa pode ser classificada como levantamento ou *survey*, pois o estudo tem como base questionários aplicados para analisar o comportamento das pessoas quanto ao seu nível de educação financeira em relação aos produtos do mercado segurador. Segundo Gil as pesquisas de levantamento:

Caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados. (GIL, 2017)

Definidos e apresentados os procedimentos metodológicos, segue-se para os procedimentos adotados para a pesquisa por questionário.

3.1 UNIVERSO DA PESQUISA

O universo escolhido para a aplicação do questionário, foi a população da Região Metropolitana de Porto Alegre, indivíduos com idade superior aos 20 anos, população corresponde a 2.844.246 pessoas, aproximadamente 26,6% da população do estado do Rio Grande do Sul, segundo a base de dados do censo do IBGE (2010).

A escolha da população se deu por conta, da importância da região metropolitana de Porto Alegre (RMPA) no Produto interno bruto (PIB) do estado do Rio Grande do Sul, que segundo o IBGE (2017) representa 42,6% do PIB do Estado.

3.2 DEFINIÇÃO DA AMOSTRA

A partir da definição da população e para que o questionário fosse aplicado, foi definida a amostra da população. Amostragem, segundo Leite (2007) constitui o que se chama de estatística indutiva ou inferência estatística que consiste em inferir conclusões importantes sobre uma população a partir da análise de resultados observados em amostras aleatórias.

A classificação de amostragem utilizada é o não-probabilístico, Babbie (1999) comenta que este método é utilizado em situações que a amostragem probabilística seria dispendiosa demais, o tipo de amostragem é por acessibilidade, que segundo Gil:

O pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que estes possam, de alguma forma, representar o universo. Aplica-se este tipo de amostragem em estudos exploratórios ou qualitativos, onde não é requerido elevado nível de precisão (GIL, 2008)

Sendo o tamanho da população (N) 2.844.246 pessoas, utilizando um nível de confiança de 95% temos o desvio do valor médio (Z) de 1,96, em uma distribuição Normal Reduzida, margem de erro (e) de 5% e proporção dos resultados que se espera (p) de 0,5, aplicando os valores na fórmula da amostra, segundo Ochoa (2013):

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p(1 - p)}{Z^2 \times p(1 - p) + e^2(N - 1)} \quad (1)$$

Com base nesse cálculo tem-se uma amostra de 384 pessoas a partir da população do universo da pesquisa. O questionário foi disponibilizado, via *software google docs*, no período entre 03/09/2020 à 06/10/2020, alcançando durante este período 406 respostas, das quais 17 precisaram ser descartadas por estarem fora do universo da pesquisa (7 respostas de pessoas de fora da região metropolitana de Porto Alegre e 10 de indivíduos com idade ≤ 20 anos). Sendo assim, 389 respostas foram válidas, atingindo o limite mínimo estimado para a amostragem.

3.2 ESTRUTURA DO QUESTIONÁRIO

Com a finalidade de atingir o objetivo da pesquisa, de analisar o perfil financeiro da população e o consumo dos produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização, o questionário foi estruturado em 11 seções, a seguir:

1. A primeira seção apresenta a pesquisa e sua finalidade.
2. A segunda seção busca analisar o perfil da população, com perguntas sobre faixa etária, estado civil, município em que reside, nível de escolaridade, ocupação profissional, renda familiar, comprometimento da renda em gastos fixos, necessidade de auxílio financeiro, se possui carro e casa própria e se tem filhos.
3. A terceira seção é respondida apenas pelas pessoas que possuem filhos, pois nela o objetivo é identificar se os filhos do respondente necessitam financeiramente dele.

4. Na quarta seção, o objetivo é identificar o perfil financeiro do respondente, como ele avalia seu conhecimento em finanças pessoais.
5. O objetivo da quinta seção é identificar os produtos de capitalização que o respondente compra e se possui algum tipo de seguro.
6. São direcionados para a seção seis, apenas os respondentes que possuem algum tipo de seguro, pois sua finalidade é identificar quais seguros eles têm e se já tiveram a necessidade de utilizá-lo.
7. Na seção sete, são direcionados apenas os respondentes que não possuem nenhum tipo de seguro, tendo como objetivo identificar o motivo pelo qual não possui seguro.
8. A oitava seção visa identificar planejamento previdenciário da população e se possuem algum tipo de previdência privada.
9. São direcionados para a seção nove apenas os respondentes que não possuem plano de previdência privada, sendo o objetivo identificar o motivo.
10. Na seção dez são direcionados apenas os respondentes que possuem plano de previdência privada, com o objetivo de identificar a administração do plano e a conhecimento sobre a política de investimento do mesmo.
11. A seção onze tem como objetivo verificar se o respondente tem a intenção de rever seus planos com relação à permanência no plano de previdência privada com a diminuição da taxa de juros

Antes de disponibilizar o questionário para a população, em um primeiro momento ele foi validado por professores. Em seguida, foi feito um teste do questionário com um pequeno grupo e somente após essas validações o mesmo foi divulgado.

3.3 TÉCNICAS DE ANÁLISE DOS DADOS

Realizaram-se análises descritivas a partir do conjunto de respostas obtido pelo questionário, visando verificar o perfil dos respondentes e as principais características da amostra. Em seguida, com o objetivo de medir o grau de associação entre variáveis foi utilizado o coeficiente de correlação de Pearson. Utilizando-se do *software* Microsoft Excel para as análises.

A partir das respostas coletadas, foram feitas correlações entre as variáveis. Garson (2009) descreve correlação como sendo uma medida de associação bivariada (força) do grau de relação entre duas variáveis. Figueiredo Filho (2009) diz que o coeficiente de correlação de

Pearson varia entre -1 e 1, sendo o sinal indicativo de direção negativa ou positiva do relacionamento. Com isso, calculam-se correlações entre as variáveis e pode-se construir uma matriz de correlações. Essa matriz é simétrica, com diagonal principal tendo seus valores iguais a um. Sua fórmula é a seguinte:

$$r = \frac{1}{n-1} \sum \left(\frac{x_i - \bar{X}}{s_x} \right) \left(\frac{y_i - \bar{Y}}{s_y} \right) \quad (2)$$

Onde:

x_i – primeira variável

y_i – segunda variável

n – tamanho da amostra

\bar{X} – média da amostra para a primeira variável

\bar{Y} – média da amostra para a segunda variável

s_x – desvio padrão para a primeira variável

s_y – desvio padrão para a segunda variável

A intensidade da correlação de valores, segundo Cohen (2013), entre 0,10 e 0,29 podem ser considerados pequenos, entre 0,30 e 0,49 como médios e valores entre 0,50 e 1 podem ser interpretados como grandes.

4 ANÁLISE DOS DADOS

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA

Na Tabela 1 é apresentada a descrição das variáveis caracterizadora dos indivíduos da amostra. Sendo assim, destacam-se as seguintes características quanto ao perfil:

- A maioria dos indivíduos é do sexo feminino (65,01%).
- 27,25% dos indivíduos da amostra tem entre 21 e 30 anos.
- A maioria dos indivíduos é casado (51,16%).
- 52,44% dos respondentes tem no mínimo ensino superior.
- 29,82% dos indivíduos é funcionário de empresa privada, 14,40% empresário e 13,62% aposentado.
- 14,14% dos respondentes é aposentado.

- 32,29% dos indivíduos possuem renda familiar entre R\$ 3.000 e R\$ 6.000.
- 40,10% dos respondentes residem no município de Esteio.
- 74,55% dos respondentes possuem carro.
- A maioria dos indivíduos possuem filho (59,64%).

Tabela 1 – Análise descritiva do perfil dos indivíduos

	Categoria de Análise	N	%
Sexo	Masculino	140	35,99%
	Feminino	249	64,01%
Faixa Etária	De 21 a 30 anos	106	27,25%
	De 31 a 40 anos	97	24,94%
	De 41 a 50 anos	52	13,37%
	De 51 a 60 anos	69	17,74%
	Acima 60 anos	65	16,71%
Estado Civil	Solteiro	137	35,22%
	Casado	199	51,16%
	Divorciado/Separado	41	10,54%
	Viúvo	12	3,08%
Nível de escolaridade	Ensino fundamental incompleto	5	1,29%
	Ensino fundamental completo	8	2,06%
	Ensino médio incompleto	8	2,06%
	Ensino médio completo	49	12,60%
	Ensino superior incompleto	115	29,56%
	Ensino superior completo	93	23,91%
Ocupação Profissional	Pós-graduação	111	28,53%
	Aposentado	55	14,14%
	Autônomo	50	12,85%
	Desempregado	13	3,34%
	Do lar	14	3,60%
	Empresário	56	14,40%
	Estagiário	15	3,86%
	Funcionário de Empresa Privada	116	29,82%
Funcionário Público	53	13,62%	
Renda Familiar	Até 1.000,00	1	0,26%
	1.000 a 3.000	38	9,77%
	3.000 a 6.000	126	32,39%
	6.000 a 9.000	85	21,85%
	9.000 a 12.000	55	14,14%
	Acima de 12.000	84	21,59%

Categoria de Análise		N	%
Município	Alvorada	1	0,26%
	Arroio dos Ratos	3	0,77%
	Cachoeirinha	3	0,77%
	Campo Bom	1	0,26%
	Canoas	57	14,65%
	Charqueadas	1	0,26%
	Dois Irmãos	1	0,26%
	Eldorado do Sul	3	0,77%
	Estância Velha	2	0,51%
	Esteio	156	40,10%
	Gravataí	4	1,03%
	Guaíba	4	1,03%
	Igrejinha	1	0,26%
	Ivoti	2	0,51%
	Montenegro	2	0,51%
	Novo Hamburgo	7	1,80%
	Porto Alegre	84	21,59%
	São Jerônimo	1	0,26%
	São Leopoldo	15	3,86%
	São Sebastião do Caí	1	0,26%
Sapucaia do Sul	35	9,00%	
Viamão	5	1,29%	
Carro	Sim	290	74,55%
	Não	99	25,45%
Filhos	Sim	232	59,64%
	Não	157	40,36%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na Tabela 2 é apresentada as descrições das variáveis relacionadas aos indivíduos que têm filhos. Destacando-se o fato de 62,07% dos respondentes possuem filhos que dependem financeiramente deles.

Tabela 2 – Análise Descritiva quanto aos indivíduos que têm filhos

Categoria de Análise		N	%
Quantidade de filhos	1	102	43,97%
	2	97	41,81%
	3	26	11,21%
	4	6	2,59%
	5 ou mais	1	0,43%
Filhos dependentes financeiramente	Sim	144	62,07%
	Não	88	37,93%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Nas Tabelas 3 e 4, verifica-se a Educação Financeira dos respondentes em dois aspectos, o primeiro, na Tabela 3, identifica como os indivíduos se avaliam quanto ao seu nível de conhecimento em finanças pessoais, observa-se que a maioria avalia ter um bom nível de educação financeira.

Tabela 3 – Descrição da pergunta relacionada à auto avaliação quanto ao conhecimento em finanças pessoais, sendo 1 nenhum conhecimento e 5 conhecimento sólido

Categoria de Análise		N	%
Nível de Conhecimento em Finanças Pessoais	1	13	3,34%
	2	28	7,20%
	3	129	33,16%
	4	147	37,79%
	5	72	18,51%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Já o segundo aspecto, na Tabela 4, verifica-se como os indivíduos buscaram ou receberam conhecimento relativo à educação financeira e observa-se que 53,73% buscaram informações por conta própria e 43,96% receberam orientações dos pais.

Tabela 4 – Descrição de como os respondentes buscaram ou receberam conhecimento referente à educação financeira

Categoria de Análise		N	%
Educação Financeira	Nunca fui educado financeiramente	90	23,14%
	Recebi orientação dos pais	171	43,96%
	Aprendi na escola	38	9,77%
	Participei de cursos de capacitação	73	18,77%
	Busquei informações	209	53,73%
	Aprendo com as situações	11	2,83%
	Aprendi no trabalho	2	0,51%
	Tenho Graduação na área	5	1,29%
	Não tenho interesse no assunto	17	4,37%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Nota-se que a maior parte dos respondentes do questionário são pessoas que possuem um conhecimento financeiro declarado entre médio e alto e indivíduos que buscam educação financeira.

A Tabela 5 apresenta a descrição dos perfis financeiros dos indivíduos da amostra. Observa-se que a maioria dos respondentes dizem ser Financistas (36,25%), conforme definido por Cerbasi (2004), são pessoas rigorosas no controle de suas finanças, entendem de finanças pessoais.

Tabela 5 – Descrição do perfil financeiro dos indivíduos da amostra.

Categoria de Análise		N	%
Perfil Financeiro	Descontrolado	26	6,68%
	Desligado	95	24,42%
	Financista	141	36,25%
	Gastador	29	7,46%
	Poupador	98	25,19%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na tabela 6, analisa-se o consumo dos respondentes com relação aos mercados de Seguros, Previdência e Capitalização. No que se refere ao consumo de seguros, 70,95% dos indivíduos possuem algum tipo de seguro, sendo os seguros de automóvel (53,73%), vida e acidentes pessoais (41,90%) os mais consumidos.

Com relação ao mercado de capitalização, 65,21% dos respondentes disseram não ter consumido nenhum título de capitalização nos últimos meses, sendo a modalidade Filantropia Premiável a mais popular entre os participantes da pesquisa (22,62%) que consumiram algum título de capitalização.

Já no consumo de produtos do mercado de previdência privada, verifica-se que 74,55% dos respondentes não possuem plano de previdência privada. Observa-se ainda que entre os indivíduos que têm planos de previdência privada (25,45%), 13,11% deles possuem em uma entidade de previdência complementar aberta (EAPC) e 12,34% em entidades de previdência complementar fechada (EFPC).

Tabela 6 – Análise Descritiva do consumo dos mercados de Seguro, Previdência e Capitalização

Categoria de Análise		N	%
Seguro	Sim	276	70,95%
	Não	113	29,05%
Tipo de Seguro	Automóvel	209	53,73%
	Vida e Acidentes Pessoais	163	41,90%
	Residencial	150	38,56%
	Responsabilidade Civil	25	6,43%
	Fiança Locatícia	7	1,80%
	Fiança Locatícia	7	1,80%
	Roubo Cartão de Crédito	6	1,54%
	Empresarial	1	0,26%
	Educacional	0	0,00%
	Título de Capitalização	Sim	147
Não		242	62,21%
Modalidade de Título de Capitalização	Filantropia Premiável	88	22,62%
	Tradicional	65	16,71%
	Incentivo	31	7,97%
	Popular	12	3,08%
	Instrumento de Garantia	7	1,80%

Categoria de Análise		N	%
Previdência Privada	Sim	99	25,45%
	Não	290	74,55%
Tipo de Entidade de Previdência Complementar	Aberta (EAPC)	51	13,11%
	Fechada (EFPC)	48	12,34%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Nas Tabelas 7 e 8, analisa-se questões referentes ao planejamento da aposentadoria dos respondentes. Na Tabela 7, verifica-se que 42,42% dos indivíduos têm como único planejamento para a aposentadoria, a contribuição para a previdência social.

Tabela 7 – Distribuição sobre o planejamento da aposentadoria dos respondentes

Categoria de Análise	N	%
contribuo/contribuí apenas para a previdência social	165	42,42%
contribuo/contribuí para a previdência social, tenho um plano de previdência privada e guardo/guardei dinheiro para a aposentadoria	51	13,11%
contribuo/contribuí para a previdência social e tenho um plano de previdência privada	50	12,85%
contribuo/contribuí para a previdência social e guardo/guardei dinheiro para ter uma previdência própria	47	12,08%
não contribuo/contribuí para a previdência social, planejo/planejei minha aposentadoria administrando meus recursos	41	10,54%
não penso nisso ainda	35	9,00%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Já na Tabela 8, analisa-se o início do planejamento da aposentadoria, no qual destaca-se o fato de 34,96% responderam que não iniciaram o planejamento da aposentadoria ainda.

Tabela 8 – Distribuição sobre o início do planejamento da aposentadoria dos indivíduos

Categoria de Análise	N	%
ainda não comecei a me organizar e planejar minha aposentadoria	136	34,96%
desde que comecei a trabalhar	108	27,76%
depois de completar 10 anos de trabalho	62	15,94%
antes de completar 10 anos de trabalho	48	12,34%
faltando menos de 5 anos para me aposentar	35	9,00%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na Tabela 9, verifica-se os principais motivos que levam os indivíduos da amostra a não terem um plano de previdência privada, sendo o principal motivo a falta de espaço no orçamento para esta finalidade (41,03%).

Tabela 9 – Análise Descritiva dos motivos por não ter previdência privada

Categoria de Análise		N	%
Motivos por não ter Previdência Privada	meu orçamento não permite, mas tenho interesse em adquirir	119	41,03%
	não penso contribuir para um plano de previdência privada	87	30,00%
	organizo minha própria previdência com investimentos	65	22,41%
	acredito que a previdência social atenderá minhas necessidades quando me aposentar	19	6,55%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na Tabela 10, verifica-se a percepção dos respondentes quanto ao impacto da redução da Taxa de Juros nos planos de previdência privada em que contribuem ou recebem um benefício.

Tabela 10 – Análise da percepção dos respondentes quanto ao impacto da redução da taxa de juros no Plano de Previdência Privado

Categoria de Análise		N	%
Impacto Redução Taxa de Juros	poderá reduzir a sua rentabilidade	75	75,76%
	poderá aumentar a sua rentabilidade	8	8,08%
	não trará nenhum impacto sobre a rentabilidade	16	16,16%
Atitude a tomar pela redução da rentabilidade	entender a situação junto a entidade que administra o meu plano antes de tomar alguma atitude	42	56,00%
	não mudar nada	27	36,00%
	trocar de plano, buscando algum que me ofereça maior rentabilidade	6	8,00%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Observa-se que parte dos indivíduos não têm conhecimento que tal impacto é negativo, conforme abordado no capítulo 2.2 do presente estudo. Sobre a rentabilidade do plano de previdência, 75,76% respondeu que reduzirá a rentabilidade. Desses indivíduos, apenas 8% respondeu que irá buscar um plano que ofereça rentabilidade maior.

4.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA

Para a análise dos dados transformou-se a grande parte das variáveis obtidas através do questionário em variáveis binárias, com exceção da renda que se utiliza a renda média das faixas etárias, no quadro abaixo apresenta-se as variáveis utilizadas com sua respectiva sigla.

Quadro 1 – Resumo variáveis utilizadas.

Sigla	Descrição
RENDA_M	Média da renda familiar
F21_30	Faixa etária de 21 a 30 anos
F31_40	Faixa etária de 31 a 40 anos
F41_50	Faixa etária de 41 a 50 anos
F51_60	Faixa etária de 51 a 60 anos
F61_XX	Faixa etária acima de 61 anos

Sigla	Descrição
EN_FUND EN_MED EN_SUP POS_GRAD FUNC_PUBL FUNC_PRIV EMPR LAR AUT DESEMP APOSENT EST_ESTG	Escolaridade nível fundamental Escolaridade nível médio Escolaridade nível superior Escolaridade nível pós-graduação Ocupação profissional funcionário público Ocupação profissional funcionário de empresa privada Ocupação profissional funcionário de empresário Ocupação profissional do lar Ocupação profissional autônomo Ocupação profissional desempregado Ocupação profissional aposentado Ocupação profissional estudante ou estagiário
CON1 CON2 CON3 CON4 CON5	Nenhum conhecimento em finanças pessoais Baixo conhecimento em finanças pessoais Razoável conhecimento em finanças pessoais Bom conhecimento em finanças pessoais Sólido conhecimento em finanças pessoais
EDFIN_SEM EDFIN_PAIS EDFIN_ESCOLA EDFIN_CURSO EDFIN_INFOS EDFIN_SOZ EDFIN_TRAB EDFIN_GRAD	Sem educação financeira Recebeu educação financeira dos pais Recebeu educação financeira na escola Recebeu educação financeira através de cursos Buscou educação financeira em livros, internet. Aprendeu com as situações Recebeu educação financeira no trabalho Graduação relacionada a finanças
DESCONTROLADO DESLIGADO FINANCISTA GASTADOR POUPADOR	Perfil financeiro descontrolado Perfil financeiro desligado Perfil financeiro financista Perfil financeiro gastador Perfil financeiro poupador
CARRO DOMICILIO_PROPRIO FILHOS_DEPEND	Tem carro Tem domicílio próprio Tem filhos dependentes financeiramente
NÃO_INICIOU MENOS_10_TRAB DEPOIS_10_TRAB INICIO_TRAB 5_APOSENT	Não iniciou o planejamento da aposentadoria Iniciou o planejamento da aposentadoria com menos de 10 anos de trabalho Iniciou o planejamento da aposentadoria após 10 anos de trabalho Iniciou o planejamento da aposentadoria quando começou a trabalhar Iniciou o planejamento da aposentadoria faltando menos de 5 anos para se aposentar
CAP SEG PREV	Consumiu algum título de capitalização Possui algum seguro Possui um plano de previdência privada

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Transformadas as variáveis do quadro 1 em binárias, correlacionou-se as através de matrizes de correlação com o objetivo de verificar quais variáveis influenciam na contratação de seguros, previdência e capitalização.

Na tabela 11, analisa-se a correlação entre as variáveis de renda e de faixa etária com a contratação de seguros, planos de previdência e títulos de capitalização.

Tabela 11 – Matriz de correlações entre renda e faixa etária com o consumo de seguros Previdência e Capitalização

	RENDA_M	F21_30	F31_40	F41_50	F51_60	F61_XX	CAP	SEG	PREV
RENDA_M	1,00								
F21_30	-0,21	1,00							
F31_40	0,03	-0,35	1,00						
F41_50	0,05	-0,24	-0,23	1,00					
F51_60	0,02	-0,28	-0,27	-0,18	1,00				
F61_XX	0,15	-0,27	-0,26	-0,18	-0,21	1,00			
CAP	-0,09	0,02	-0,11	-0,01	0,05	0,05	1,00		
SEG	0,29	-0,26	0,07	0,05	0,06	0,12	0,09	1,00	
PREV	0,22	-0,05	-0,04	0,01	0,04	0,05	0,09	0,27	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Nota-se na tabela 11 que, apesar de ser fraca, há correlação entre renda e contratação de seguros e planos de previdência privada, ou seja, a renda é uma variável a ser considerada no perfil dos contratantes desses produtos. Além disso, verifica-se uma correlação fraca entre contratação de seguros com contratação de planos de previdência privada.

Na tabela 12, analisa-se as correlações entre nível de ensino e ocupação profissional com o consumo de seguros Previdência e Capitalização.

Tabela 12 - Matriz de correlações entre nível de ensino e ocupação profissional com o consumo de seguros Previdência e Capitalização

	EN_FUND	EN_MED	EN_SUP	POS	GRAD	FUN_PUB	FUN_PRIV	EMPR	LAR	AUT	DSMP	APSNT	EST_ESTG	CAP	SEG	PREV
EN_FUND	1,00															
EN_MED	-0,08	1,00														
EN_SUP	-0,20	-0,44	1,00													
POS_GRAD	-0,12	-0,26	-0,68	1,00												
FUNC_PUBL	-0,07	-0,14	-0,16	0,31	1,00											
FUNC_PRIV	-0,09	-0,14	0,16	-0,03	-0,26	1,00										
EMPR	0,05	0,04	-0,06	0,02	-0,16	-0,27	1,00									
LAR	0,12	0,23	-0,12	-0,09	-0,08	-0,13	-0,08	1,00								
AUT	0,06	0,10	-0,04	-0,06	-0,15	-0,25	-0,16	-0,07	1,00							
DESEMP	-0,03	-0,04	0,00	0,04	-0,07	-0,12	-0,08	-0,04	-0,07	1,00						
APOSENT	0,09	0,19	-0,11	-0,06	-0,16	-0,26	-0,17	-0,08	-0,16	-0,08	1,00					
EST_ESTG	-0,06	-0,12	0,28	-0,19	-0,12	-0,20	-0,12	-0,06	-0,11	-0,06	-0,12	1,00				
CAP	0,06	0,02	0,01	-0,06	-0,05	0,06	-0,09	-0,04	-0,09	0,09	0,13	0,00	1,00			
SEG	-0,10	-0,07	-0,05	0,15	0,19	0,11	0,15	-0,06	-0,26	-0,23	0,08	-0,20	0,09	1,00		
PREV	-0,11	-0,16	-0,07	0,25	0,20	0,15	-0,05	-0,08	-0,17	-0,08	0,00	-0,11	0,09	0,27	1,00	

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Pode-se observar correlação entre previdência e pós-graduação, ou seja, pode-se inferir que a propensão à compra está relacionada ao nível de escolaridade, do mesmo modo que Fenner (2009) apontou em seu estudo sobre o perfil dos empresários que contratam de planos de previdência privada. Além disso, observa-se correlação fraca entre funcionários públicos e a contratação de seguros e planos de previdência.

Outro ponto a destacar em relação ao perfil e a contratação desses produtos, é a correlação fraca entre aposentados e compra de títulos de capitalização. Ou seja, pode-se inferir que aposentados são mais propensos a consumir títulos de capitalização.

Ao correlacionar os meios utilizados para adquirir educação financeira com o consumo de produtos de seguros, previdência e capitalização, observa-se na matriz da Tabela 13, que em

geral, não há correlação significativa entre essas variáveis. Existe, apenas, uma baixa correlação entre consumo de previdência privada para indivíduos que buscaram educação financeira por meio de cursos e informações em livros ou na internet.

Tabela 13 - Matriz de correlações entre como o indivíduo recebeu educação financeira com o consumo de seguros, previdência e capitalização

	EDFIN_SEM	EDFIN_PAIS	EDFIN_ESCOLA	EDFIN_CURSO	EDFIN_INFOS	EDFIN_SOZ	EDFIN_TRAB	EDFIN_GRAD	CAP	SEG	PREV
EDFIN_SEM	1,00										
EDFIN_PAIS	-0,34	1,00									
EDFIN_ESCOLA	-0,14	0,06	1,00								
EDFIN_CURSO	-0,20	-0,09	0,11	1,00							
EDFIN_INFOS	-0,29	-0,18	0,06	0,17	1,00						
EDFIN_SOZ	-0,02	-0,03	-0,06	-0,08	-0,15	1,00					
EDFIN_TRAB	-0,04	-0,06	-0,02	0,06	-0,01	-0,01	1,00				
EDFIN_GRAD	-0,01	-0,06	0,04	0,06	-0,08	-0,02	-0,01	1,00			
CAP	0,00	-0,06	0,05	-0,02	0,07	-0,07	-0,06	0,01	1,00		
SEG	-0,05	-0,02	-0,02	0,02	0,00	-0,03	0,05	-0,03	0,09	1,00	
PREV	-0,07	-0,09	-0,03	0,20	0,16	0,08	0,04	0,04	0,09	0,27	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na tabela 14, verifica-se apenas correlação positiva entre o perfil financista e consumo de produtos do mercado de seguros e previdência. Observa-se ainda correlação negativa entre o perfil descontrolado com o consumo de produtos desses mercados.

Tabela 14 - Correlações entre perfis financeiros com o consumo de seguros, previdência e capitalização

	DESCONTROLADO	DESLIGADO	FINANCISTA	GASTADOR	POUPADOR	CAP	SEG	PREV
DESCONTROLADO	1,00							
DESLIGADO	-0,15	1,00						
FINANCISTA	-0,20	-0,43	1,00					
GASTADOR	-0,08	-0,16	-0,21	1,00				
POUPADOR	-0,16	-0,33	-0,44	-0,16	1,00			
CAP	0,02	-0,01	-0,10	0,08	0,06	1,00		
SEG	-0,10	-0,03	0,12	-0,03	-0,02	0,09	1,00	
PREV	-0,11	0,01	0,15	-0,08	-0,07	0,09	0,27	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

De acordo correlações obtidas na matriz da tabela 15, apesar de serem fracas, observa-se que o baixo conhecimento em educação financeira (variáveis CON1 e CON2) estão negativamente correlacionados com o consumo de seguros e planos de previdência, e que o alto nível de conhecimento está correlacionado com o consumo desses produtos.

Tabela 15 - Matriz de correlações entre auto avaliação do nível de educação financeira com o consumo de seguros, previdência e capitalização

	CON1	CON2	CON3	CON4	CON5	CAP	SEG	PREV
CON1	1,00							
CON2	-0,05	1,00						
CON3	-0,13	-0,20	1,00					
CON4	-0,14	-0,22	-0,55	1,00				
CON5	-0,09	-0,13	-0,34	-0,37	1,00			
CAP	-0,03	-0,07	0,14	0,05	-0,17	1,00		
SEG	-0,13	-0,15	-0,05	0,08	0,13	0,09	1,00	
PREV	-0,04	-0,12	0,00	-0,01	0,10	0,09	0,27	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Na tabela 16, com a matriz de correlação entre planejamento da aposentadoria e consumo de planos de previdência, verificam-se dois pontos de destaque, o primeiro, já esperado, é a correlação negativa entre quem não iniciou o planejamento de sua aposentadoria com a contratação de planos de previdência. O segundo refere-se à correlação de nível moderado entre quem já iniciou o planejamento de sua aposentadoria com a contratação de planos de previdência privada.

Tabela 16 - Matriz de correlações entre planejamento da aposentadoria com o consumo e previdência privada

	NÃO_INICIOU	MENOS_10_TRAB	DEPOIS_10_TRAB	INICIO_TRAB	5_APOSENT	PREV
NÃO_INICIOU	1,00					
MENOS_10_TRAB	-0,28	1,00				
DEPOIS_10_TRAB	-0,32	-0,16	1,00			
INICIO_TRAB	-0,45	-0,23	-0,27	1,00		
5_APOSENT	-0,23	-0,12	-0,14	-0,19	1,00	
PREV	-0,32	0,10	-0,03	0,31	-0,04	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Com o objetivo de relacionar os dados obtidos com o estudo de Vidal (2018) que afirmou que os indivíduos com menor nível educação financeira são os que menos planejam sua aposentadoria, na tabela 17 correlaciona-se a auto avaliação do nível de educação financeira com o planejamento da aposentadoria.

Tabela 17 - Matriz de correlações características dos indivíduos com o consumo de seguros.

	CON1	CON2	CON3	CON4	CON5	NÃO_INICIOU	MENOS_10_TRABALHO	DEPOIS_10_TRABALHO	TRABALHO	5_APOSENTADORIA
CON1	1,00									
CON2	-0,05	1,00								
CON3	-0,13	-0,20	1,00							
CON4	-0,14	-0,22	-0,55	1,00						
CON5	-0,09	-0,13	-0,34	-0,37	1,00					
NÃO_INICIOU	0,07	0,13	0,06	-0,04	-0,14	1,00				
MENOS_10_TRABALHO	-0,03	-0,01	-0,02	0,01	0,02	-0,28	1,00			
DEPOIS_10_TRABALHO	0,00	-0,01	-0,02	-0,04	0,08	-0,32	-0,16	1,00		
TRABALHO	-0,05	-0,08	-0,06	0,05	0,09	-0,45	-0,23	-0,27	1,00	
5_APOSENTADORIA	-0,01	-0,05	0,05	0,01	-0,03	-0,23	-0,12	-0,14	-0,19	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Observa-se na tabela 17 que não há correlação entre o maior nível de educação financeira (CON5) com o planejamento da aposentadoria, porém observa-se correlação negativa entre o menor nível de educação financeira (CON1) e quem disse não ter iniciado o planejamento da aposentadoria. Correlação que complementa a afirmação do estudo de Vidal (2018), que pessoas menos educadas financeiramente são as que menos planejam sua aposentadoria.

Por fim, na tabela 18, analisa-se a correlação entre contratação de seguro e características dos respondentes.

Tabela 18 - Matriz de correlações características dos indivíduos com o consumo de seguros.

	CARRO	DOMICILIO_PROPRIO	FILHOS_DEPEND	SEG
CARRO	1,00			
DOMICILIO_PROPRIO	0,36	1,00		
FILHOS_DEPEND	0,26	0,18	1,00	
SEG	0,37	0,17	0,03	1,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Observa-se correlação moderada entre contratação de seguros com quem tem carro, e observa-se ainda a ausência de correlação entre ter seguro e ter filhos que dependem financeiramente, ou seja, a amostra indica que mesmo os indivíduos que possuem filho dependente financeiro não contratam seguro de vida.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo geral analisar a influência da educação financeira dos moradores da região metropolitana de Porto Alegre no consumo de produtos do mercado de seguros, previdência e capitalização a partir do questionário aplicado à amostra. No estudo analisou-se quais variáveis correlacionam-se com a contratação de produtos desses setores e observou-se correlação positiva, entre os respondentes que afirmaram ter um sólido conhecimento financeiro com a contratação de seguros e planos de previdência e também a correlação negativa entre os respondentes que afirmaram ter pouco ou nenhum conhecimento em educação financeira com a contratação desses produtos.

Nesse sentido, o estudo pôde verificar entre os indivíduos questionados que o nível de educação financeira influencia na contratação destes produtos. Adicionalmente, pode-se concluir que a demanda por produtos de seguros e previdência está relacionada com níveis mais altos de educação financeira, enquanto que a demanda por produtos de capitalização está ligada aos níveis mais baixos. Portanto, o aumento nos níveis de educação financeira da população, principalmente com a sua obrigatoriedade na base curricular, poderá contribuir para a demanda de produtos de previdência e seguros e penalizar a procura por produtos de capitalização.

Verificou-se, ainda, correlação positiva, entre o consumo de produtos dos setores de seguros e previdência e as variáveis de renda, com coeficiente de correlação de Pearson igual a 0,29 e 0,22 respectivamente. Observou-se, ainda, a correlação, com coeficiente igual a 0,29, entre as variáveis consumo de produtos de previdência e consumo de seguros. De acordo com tais correlações infere-se que pessoas com maior poder aquisitivo possuem maior predisposição para consumirem produtos securitários.

Como sugestão para futuros trabalhos, recomenda-se a realização de estudo com a inclusão de novas variáveis que identifiquem e avaliem o nível de educação financeira, visto que na presente pesquisa foi considerada a avaliação dos próprios indivíduos sobre o seu nível de educação financeira. Visando aumentar a confiabilidade das respostas e variáveis, já que o indivíduo pode superestimar o seu nível de conhecimento, faz-se esta recomendação de estudo futuro.

Além das sugestões feitas anteriormente, recomenda-se a realização de estudo utilizando teorias da economia comportamental que fundamentem a contratação de produtos dos mercados de seguros, previdência e capitalização. Como foi abordado no estudo, confirma-se que o assunto é de suma importância, para isso se faz necessário mais estudos sobre a temática.

REFERÊNCIAS

ABRAPP. **Riscos Atuariais com foco o Equilíbrio dos Planos de Benefícios**. São Paulo, 2018. Disponível em:

<http://www.abrapp.org.br/Documentos%20Pblicos/guia%20de%20riscos%20atuariais.pdf>.

Acesso em: 16 out. 2020.

AMADOR, Paulo. **A Atividade Seguradora no Brasil-fundamentos, história, regulamentação e prática**. Rio de Janeiro: FENASEG, 2003.

AMADOR, Paulo. **Capitalização – Uma história de prosperidade**. 2. ed. Rio de Janeiro. Fenacap: 2019.

ARNÉZ, Thaís Barbiani. **Política monetária e poupança no Brasil: uma avaliação dos impactos da taxa Selic sobre a posição financeira dos planos de previdência complementar**. 2015.

BABBIE, Earl. **Métodos de Pesquisa de Survey**. Tradução de Guilherme Cezarino – Belo Horizonte Editora UFMG, 1999.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estatísticas**. 2020. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas>. Acesso em: 31 out. 2020.

BRASIL. **Lei Complementar nº 109, de 29 de maio de 2001**. Dispõe sobre o Regime de Previdência Complementar e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp109.htm. Acesso em: 13 out. 2020.

BRASIL. **Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010.** Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF, dispõe sobre a sua gestão e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/decreto/d7397.htm. Acesso em: 18 out. 2020.

BRASIL. **Decreto nº 10.393, de 10 de junho de 2020.** Institui a nova Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira - FBEF.. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2020/Decreto/D10393.htm#art10. Acesso em: 18 out. 2020.

CARRARO, W. B. W. H.; MEROLA, A. **Percepções Adquiridas numa Capacitação em Educação Financeira para Adultos.** Revista Gestão & Planejamento, v. 19, n. 1, p. 414-435, 2018.

COHEN, Jacob. **Statistical power analysis for the behavioral sciences.** Academic press, 2013.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS GERAIS, PREVIDÊNCIA PRIVADA E VIDA SAÚDE SUPLEMENTAR E CAPITALIZAÇÃO (CNSEG). **Propostas do Setor Segurador Brasileiro: 2019-2020.** Rio de Janeiro: CNSEG, 2019. Disponível em: <http://cnseg.org.br/data/files/D1/67/0B/E5/F7E7A61069CEB5A63A8AA8A8/Propostas%20do%20SETOR%20SEGURADOR%20BRASILEIRO%20-%202019%20%202022.pdf>. Acesso em: 07 set. 2020.

DA SILVA, Edmilson Gama; DE CARVALHO, Marcos Eduardo; DOS SANTOS, Ryvo Matias Pires. **Capitalização: histórico, conceitos, perspectivas.** Escola Nacional de Seguros, FUNENSEG, 2006.

FEDERAÇÃO NACIONAL DE CAPITALIZAÇÃO (FENACAP). **O que é capitalização?** Disponível em: <https://fenacap.org.br/conheca-a-fenacap/sobre-o-setor/o-que-e-capitalizacao.html>. Acesso em: 11 out. 2020.

FENNER, Enio Carlos. **Perfil do empresário comprador de planos de previdência privada.** Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Florianópolis, 2002.

GARSON, G. David. **Statnotes: Topics in multivariate analysis**. Retrieved December, v. 4, 2006. Disponível em: <https://faculty.chass.ncsu.edu/garson/PA765/correlation.htm>. Acesso em: 28 nov. 2020..

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GRAMINHA, Pedro Brandão; AFONSO, Luís Eduardo. Kahneman e Tversky visitam as ciências atuariais: a decisão da compra de seguros de automóveis com base nos fundamentos da economia comportamental. **Anais**. São Paulo: EAC/FEA/USP, 2019. Disponível em: https://congressosp.fipecafi.org/anais/Anais2019_NEW/ArtigosDownload/1397.pdf.

MAGALHÃES, Raphael de Almeida. **O mercado de seguros no Brasil**. Rio de Janeiro: Funenseg, 1997.

OCDE - Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **OECD's Financial Education Project**. OCDE, 2004. Disponível em: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/39197801.pdf>. Acesso em: 18 out. 2020.

OCHOA, Carlos. **Qual é o tamanho da amostra que eu preciso?** Netquest, 2013. Disponível em: <https://www.netquest.com/blog/br/blog/br/qual-e-o-tamanho-de-amostra-que-preciso>. Acesso em: 04 out. 2020.

PENA, Ricardo. **Previdência Complementar no Brasil: história, evolução e desafios**. Revista Fundos de Pensão, n. 340, 2008. Disponível em: <http://www1.previdencia.gov.br/docs/pdf/previd-complementar-no-brasil-historia-evolucao-e-desafios.pdf>. Acesso em 12 out. 2020.

PEREIRA, Mauricio Marcellini. **Impactos da redução nas taxas de juros da economia para os fundos de pensão**. Dissertação (mestrado) – Universidade de Brasília. Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação, Brasília, 2013.

PORTOCARRERO, Helio. **Títulos de capitalização e poupança financeira**. Revista Conjuntura Econômica, v. 62, n. 5, p. 64-67, 2008.

MERCER. **Como investir considerando um cenário de juros baixos e as novas regras de previdência?** Mercer, 2020. Disponível em: <https://info.mercer.com/rs/521-DEV-513/images/paper-desafios-de-investimentos-mercator.pdf>. Acesso em: 04 out. 2020.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; DE ANGELIS SANTANA, Flávia. **Paradigmas da educação financeira no Brasil**. Revista de Administração Pública-RAP, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, 2007.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). **Seguros**. Brasília: SUSEP, 2019. Disponível em: <http://www.susep.gov.br/setores-susep/noticias/noticias/CARTA%20CIRCULAR%20SUSEP%202-%202019.pdf>. Acesso em: 07 set. 2019.

SUSEP desenvolve conteúdo sobre seguros e capitalização para a plataforma de educação financeira do banco central do brasil. **Susep**, 2018. Disponível em: <http://www.susep.gov.br/setores-susep/noticias/noticias/susep-desenvolve-conteudo-sobre-seguros-e-capitalizacao-para-a-plataforma-de-educacao-financiera-do-banco-central-do-brasil>. Acesso em: 03 out. 2020.

VIDAL, Luís Fernando Morais. **Economia comportamental e alfabetização financeira no Brasil: impactos na previdência privada**. [115 f.]. Dissertação (Programa de Mestrado Profissional em Comportamento do Consumidor) - Escola Superior de Propaganda e Marketing, São Paulo, 2018.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ENTREVISTADOS

Educação Financeira e perfil dos consumidores dos mercados de Seguros, Previdência e Capitalização

Seção Perfil

Qual a sua faixa etária?

- Abaixo de 20 anos
- De 21 a 30 anos
- De 31 a 40 anos
- De 41 a 50 anos
- De 51 a 60 anos
- Acima de 60 anos

Informe seu sexo.

- Feminino Masculino

Estado civil

- Solteiro Casado Viúvo Divorciado/Separado

Qual cidade você reside?

Qual seu nível de escolaridade?

- Ensino fundamental incompleto
- Ensino fundamental completo
- Ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Ensino superior incompleto
- Ensino superior completo
- Pós graduação

Qual seu status profissional (ocupação) atual?

- Aposentado

- Autônomo
- Desempregado
- Do lar
- Empresário
- Estudante
- Estagiário
- Funcionário de Empresa Privada
- Funcionário Público

Quantas pessoas moram no seu domicílio? (incluindo você)

Qual a faixa salarial que melhor combina com a da sua família (incluindo você)?

- Até 1.000,00
- 1.000 a 3.000
- 3.000 a 6.000
- 6.000 a 9.000
- 9.000 a 12.000
- Acima de 12.000

Quanto da sua renda está comprometido em gastos/despesas fixas?

- até 25%
- 25% a 50%
- 50% a 75%
- mais de 75%

Você já precisou buscar auxílio financeiro ou empréstimo?

- Sim Não

Você possui carro?

- Sim Não

Sobre seu domicílio, ele é...

- próprio
- alugado

cedido

dos meus familiares

Você tem filhos?

Sim Não

Seção Filhos

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram ter filhos

Quantos filhos você tem?

Qual a idade do seu filho mais novo?

Eles dependem financeiramente de você?

Sim Não

Seção Educação Financeira

Como você avalia seu conhecimento sobre finanças pessoais? (sendo 1 para nenhum conhecimento e 5 para conhecimento sólido)

1 2 3 4 5

Qual estilo financeiro combina com você?

DESCONTROLADO: não sabe quanto dinheiro entra nem percebe quando sai da conta. A cada mês, parece que o dinheiro dura menos. Está sempre cortando gastos, mas nunca é o suficiente.

DESLIGADO: gasta menos do que ganha, mas não sabe exatamente quanto. Poupa o que sobra, quando sobra. Viaja ou troca de carro quando atinge um valor mais alto nos investimentos. Se não têm dinheiro na conta, parcela a compra.

FINANCISTA: é rigoroso com o controle de gastos, com o propósito de economizar. Nem sempre o objetivo é poupar; às vezes pretende acumular para poder comprar mais pagando menos.

GASTADOR: gasta toda a renda, às vezes um pouco mais. Destaca-se pelas roupas caras, não se sente incomodado em encarar um financiamento se o objetivo é ser feliz.

() **POUPADOR**: sabe que é importante guardar e, por isso, não se importa nem um pouco em restringir ao máximo os gastos atuais, para poupar o que for possível e conquistar a independência com muito dinheiro.

Sobre sua educação financeira, você diria que... (você pode marcar mais de uma opção)

- () Nunca fui educado financeiramente Recebi orientação dos pais
- () Aprendi na escola
- () Participei de cursos de capacitação
- () Busquei informações (internet, livros, professores, familiares, amigos) Não tenho interesse no assunto
- () Outro:

Sobre o impacto da notícia abaixo:

Economia

Copom faz novo corte e derruba a Selic para 2% ao ano

Em nona queda consecutiva, a medida incentiva investimentos, mas especialistas alertam para aumento do risco fiscal

Por **Luís Furtado** - Atualizado em 8 ago 2020, 18h57 - Publicado em 8 ago 2020, 18h29

Sendo 1 para se você desconhece o impacto e 5 se tiver total conhecimento sobre o impacto nas suas finanças

- () 1 () 2 () 3 () 4 () 5

Seção Capitalização

Nos últimos meses...(possível marcar mais de uma opção)

- () investi em título de capitalização comprei uma Tele Sena
- () usei um título de capitalização como garantia comprei Tri Legal
- () participei de sorteio em uma live no Youtube
- () participei de sorteio que incentivava o consumo de algum produto de uma grande empresa
- () nenhuma das anteriores

Você possui algum tipo de seguro?

- () Sim () Não

Seção Seguros I

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram ter seguro

Qual/Quais desses seguros você possui?

- Seguro de Vida e Acidentes Pessoais
- Seguro Prestamista
- Seguro de Automóvel
- Seguro Residencial
- Seguro Fiança Locatícia
- Seguro Educacional
- Seguro Responsabilidade Civil
- Outro:

Você já precisou utilizá-lo

- Sim Não

Seção Seguros II

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram não ter seguro

Qual o principal motivo por você não ter um seguro?

- muito caro
- não é importante
- não preciso
- não tem retorno
- já tive e quando precisei tive problemas para usá-lo

Você pensa em contratar algum seguro?

- Sim Não

Se sim, qual tipo de seguro?

- Seguro de Vida e Acidentes Pessoais
- Seguro Prestamista
- Seguro de Automóvel
- Seguro Residencial

- Seguro Fiança Locatícia
- Seguro Educacional
- Seguro Responsabilidade Civil
- Não tenho interesse em contratar seguro

Seção Previdência I

Sobre a minha aposentadoria...

- não penso nisso ainda
- contribuo/contribuí apenas para a previdência social
- contribuo/contribuí para a previdência social e guardo/guardei dinheiro para ter uma previdência própria
- contribuo/contribuí para a previdência social e tenho um plano de previdência privada
- não contribuo/contribuí para a previdência social, planejo/planejei minha aposentadoria administrando meus recursos
- contribuo/contribuí para a previdência social, tenho um plano de previdência privada e guardo/guardei dinheiro para a aposentadoria

Comecei a planejar minha aposentadoria...

- desde que comecei a trabalhar
- antes de completar 10 anos de trabalho
- depois de completar 10 anos de trabalho
- faltando menos de 5 anos para me aposentar
- ainda não comecei a me organizar e planejar minha aposentadoria

Sobre os planos de previdência privada disponíveis no mercado

- 1 2 3 4 5

Você contribui para algum plano de Previdência Privada (Fundação, PGBL, VGBL...)?

- Sim Não

Seção Previdência II

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram não ter um plano de previdência fechada

Não tenho nenhum plano de previdência privada porque...

- () meu orçamento não permite, mas tenho interesse em adquirir
- () acredito que a previdência social atenderá minhas necessidades quando me aposentar
- () organizo minha própria previdência com investimentos
- () não penso contribuir para um plano de previdência privada

Seção Previdência III

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram ter um plano de previdência fechada

Sobre a administração do plano de previdência privada que você contribui, é feita por: *

- () Banco
- () Entidade de Previdência Fechada/Fundação Entidade de Previdência Aberta

Sobre a política de investimentos do seu plano de previdência, sendo 1 para nenhum conhecimento e 5 conhecimento sólido.

- () 1 () 2 () 3 () 4 () 5

Sobre o impacto da redução de taxa de juros no seu plano de previdência...

- () poderá reduzir a sua rentabilidade
- () poderá aumentar a sua rentabilidade
- () não trará nenhum impacto sobre a rentabilidade

Seção Previdência IV

Respondem essa seção apenas os respondentes que disseram que a taxa de juros poderá reduzir a rentabilidade

Com a possível diminuição da rentabilidade do seu plano de previdência, devido a redução da taxa de juros, você pretende...

- () não mudar nada
- () cancelar o plano
- () entender a situação junto a entidade que administra o meu plano antes de tomar alguma
- () atitude trocar de plano, buscando algum que me ofereça maior rentabilidade