

Universidade de Brasília – UnB  
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FACE  
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA  
Bacharelado em Ciências Contábeis

Giuliana dos Santos Cordeiro

**A INFLUÊNCIA DO NÍVEL DE INSTRUÇÃO DOS ALUNOS DE CIÊNCIAS  
CONTÁBEIS EM SUAS DECISÕES**

BRASÍLIA – DF

2014

GIULIANA DOS SANTOS CORDEIRO

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: A influência do nível de instrução dos alunos de  
ciências contábeis em suas decisões**

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia)  
apresentado ao Departamento de Ciências  
Contábeis e Atuariais da Faculdade de  
Economia, Administração e Contabilidade  
como requisito parcial à obtenção do grau de  
Bacharel em Ciências Contábeis.

Professora Orientadora: Dra. Fernanda  
Fernandes Rodrigues.

Brasília – DF

2014

Cordeiro, Giuliana dos Santos

A Influência do nível de instrução dos alunos de ciências contábeis em suas decisões. / Giuliana dos Santos Cordeiro – 2014.

32 f.: il.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília, Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais, 2014.

Orientação: Profa. Dra. Fernanda Fernandes Rodrigues.

1. Finanças Comportamentais 2. Aversão à Perda. 3. Teoria do Prospecto.

GIULIANA DOS SANTOS CORDEIRO

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: A influência do nível de instrução dos alunos de  
ciências contábeis em suas decisões**

Profa. Dra. Fernanda Fernandes Rodrigues  
Professora-Orientadora  
Universidade de Brasília

Examinador

Brasília – DF

2014

Ao meu pai, meu maior professor, que me ensinou a importância dos estudos e me apoia incondicionalmente.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, por me iluminar e guiar sempre meus passos, me proporcionando mais essa conquista.

Aos meus familiares e colegas, pelo apoio e confiança depositada no meu potencial.

Ao meu namorado pelo companheirismo.

Aos meus professores da Universidade de Brasília, especialmente à minha orientadora Profa. Dra. Fernanda Fernandes Rodrigues pela experiência e por acreditar nesse trabalho.

## RESUMO

Este estudo tem por objetivo analisar se o grau de instrução dos alunos que cursam ciências contábeis exerce algum tipo de influência nas tomadas de decisões, assim como buscar entender de que forma isso ocorre. Dessa maneira, foi feita uma análise de algumas teorias de Finanças Comportamentais. Por meio da aplicação de questionário foram coletados dados que embasaram este trabalho. A pesquisa foi feita com 167 alunos, que foram divididos em 3 grupos de acordo com o semestre cursado, sendo assim cada grupo contou com 34, 79 e 54 integrantes, respectivamente. A maioria possuía até 25 anos de idade. Foram feitas perguntas sobre o perfil, assim como questões que procuravam buscar dados relacionados ao nível de propensão e emocional de cada um. Como resultado, de uma maneira geral, foi observado um equilíbrio entre os grupos, sendo que em algumas situações o grupo 2 se destacou mais em sua postura agressiva. Também foi possível perceber que alunos dos grupos 2 e 3 possuíam maior diversificação em suas aplicações e que grande parte acredita estar preparado para administrar seus próprios recursos, planejam suas finanças e acreditam estar sob influência do emocional.

**Palavras-chave:** Finanças Comportamentais. Teoria do Prospecto. Aversão à Perda.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1.Considerações iniciais.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2.Formulação do problema .....</b>	<b>9</b>
<b>1.3 Objetivos .....</b>	<b>10</b>
<b>1.4 Justificativa.....</b>	<b>10</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Definição e Surgimento das Finanças Comportamentais .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2 Campo das Finanças Comportamentais .....</b>	<b>12</b>
<b>2.3 Teoria da Utilidade Esperada .....</b>	<b>12</b>
<b>2.4 Teoria do Prospecto .....</b>	<b>12</b>
<b>2.5.Aversão à perda .....</b>	<b>13</b>
<b>2.6 Perfil do investidor.....</b>	<b>14</b>
<b>2.7 Modalidades de Investimentos Mais Usuais .....</b>	<b>15</b>
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>17</b>
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1 Características Financeiras.....</b>	<b>12</b>
<b>4.2 Aspectos Relacionados ao Risco .....</b>	<b>19</b>
<b>4.3 Aspectos Ligados ao Perfil Emocional .....</b>	<b>22</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>26</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>27</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>30</b>



# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Considerações iniciais

Atualmente, realizar transações financeiras se tornou mais fácil, assim como a quantidade de ofertas de investimento no mercado aumentou consideravelmente. Com essa nova realidade, as pessoas não estão mais limitadas somente às aplicações em cadernetas de poupança. Existem diversos tipos de investimentos possíveis que podem trazer uma rentabilidade maior, podendo ser mais atrativos (FERNANDES; RITTA, 2014). Como exemplo disso tem-se o investimento em títulos da dívida pública, ações, dentre outros.

No entanto, existem vários outros fatores, além dessa facilidade anteriormente citada, que acabam conduzindo e determinando o comportamento das pessoas na hora de fazer um investimento. Podem-se citar alguns desses fatores como os salários baixos e a falta de ou um mau planejamento financeiro, que evite que ocorram gastos excessivos ou desnecessários, permitindo que as pessoas poupem o suficiente para conseguir realizar investimentos. Devido a esses fatores, uma boa parcela da população não consegue economizar o suficiente para investir. Dentro do grupo de possíveis investidores, surge um sério problema: a falta de conhecimento. Sem informações adequadas fica difícil administrar os recursos disponíveis, escolher a melhor aplicação e a forma de realizá-la, assim como, o que fazer para garantir a opção mais rentável. De acordo com o Banco Central do Brasil (BCB, 2013), “devido ao desconhecimento sobre conceitos e produtos financeiros, não usamos adequadamente as possibilidades que o mercado financeiro oferece para um melhor planejamento em direção aos nossos sonhos”.

Para resolver este problema, é necessário que a pessoa saia em busca de informações. De acordo com Fernandes e Ritta (2014):

Uma das maneiras de aprender a administrar o dinheiro é buscar conhecimento sobre educação financeira. A educação financeira busca instruir os indivíduos com informações relevantes sobre o funcionamento do mercado financeiro. Ela, também, auxilia o processo de tomada de decisão no que tange à administração, aplicação ou captação de recursos.

A premissa que se chega é a de que pessoas que possuem conhecimento em contabilidade e em finanças pessoais tenderiam a tomar melhores decisões de investimento.

## 1.2 Formulação do problema

Em razão do que foi exposto acima, este trabalho tem como objetivo analisar se há mudanças significativas no modo de os alunos de ciências contábeis tomarem suas decisões financeiras à medida que vão se aproximando da conclusão do curso.

### **1.3 Objetivos**

O objetivo deste trabalho é analisar o comportamento financeiro dos alunos de Ciências Contábeis da UnB, fazendo uma comparação entre as características do comportamento citado dos alunos do primeiro ao último semestre.

### **1.4 Justificativa**

De uma maneira geral, o conhecimento financeiro que a maior parte da população possui é obtido de maneira familiar, de pai para filho. E em grande parte das vezes esse conhecimento não possui nenhum embasamento teórico ou científico. Atualmente, outra forma de transmissão desse conhecimento se dá através dos meios de comunicação, em que muitas vezes o conhecimento não é transmitido de forma adequada ou correta, causando confusões, reforçando então a necessidade de ter um aprofundamento maior em educação financeira.

Os cursos de Ciências Contábeis, em geral, ofertam disciplinas que possibilitam aos discentes noções sobre como investir recursos, de conhecer o funcionamento do mercado financeiro, passando, dessa forma, a transmitir conhecimento sobre variados assuntos como: as principais modalidades de investimento e instituições financeiras. Como as disciplinas são ofertadas ao longo do curso, o aluno entra praticamente com os conceitos básicos sobre o assunto e vai acumulando informações e conhecimento. À medida que o curso vai se aproximando do fim, teoricamente, maior deverá ser o nível de instrução desses alunos e, com isso, devem-se observar mudanças de posturas na hora das tomadas de decisões relativas a investimentos.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Definição e Surgimento das Finanças Comportamentais

Segundo Halfeld e Torres (2001), o surgimento das Finanças Comportamentais no meio acadêmico se deu no final da década de 70, com a publicação dos trabalhos de Kahneman e Tverski (1979), sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano em situações de risco. Juntamente com esse fato, estudiosos da área, entre as décadas de 80 e 90, perceberam um desgaste do mercado financeiro que acabou resultando em anomalias. Dessa forma, surge um novo ramo de pesquisas, como uma tentativa de aperfeiçoar o Modelo Moderno de Finanças buscando incorporar ao modelo estudos sobre o comportamento e a irracionalidade do homem.

Quanto ao conceito da matéria aqui tratada existem vários que podem ser encontrados em diversos livros e trabalhos acadêmicos, porém todos eles acabam convergindo entre si. Um deles diz considerar Finanças Comportamentais como uma corrente de estudos em finanças que flexibiliza o pressuposto da racionalidade completa, aproveitando o conhecimento acerca da forma como os indivíduos se comportam (LOBÃO, 2012).

Já para Lintner (1998, apud HAUBERT et al. 2014), é o estudo pelo qual os investidores interpretam e agem frente às informações para decidir sobre investimentos.

Segundo Halfeld e Torres (2001),

O homem das Finanças Comportamentais não é totalmente racional; é um homem simplesmente normal. Essa normalidade implica um homem que age, frequentemente, de maneira irracional, que tem suas decisões influenciadas por emoções e por erros cognitivos, fazendo com que ele entenda um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é analisado. As decisões tomadas de acordo com a formulação de um problema, em alguns casos, seguem um padrão identificável que pode e deve ser contemplado por um modelo econômico e financeiro.

De acordo com Martins (2004 apud FERNANDES; RITTA, 2014),

O ser humano é resultado mais das suas emoções do que das suas habilidades técnicas. Nenhum conhecimento levará você a um determinado objetivo se as suas emoções forem inadequadas para alcançar tal objetivo; a relação com o dinheiro não é diferente. A nossa trajetória financeira se dá em três pontos: como ganhamos, como gastamos e como conservamos dinheiro.

Nesse sentido, pode-se depreender que o assunto aqui abordado procura estudar o comportamento humano buscando entender os possíveis impactos que podem ser causados no mercado financeiro por conta das decisões tomadas.

## **2.2 Campo das Finanças Comportamentais**

As Finanças Comportamentais, na tentativa de compreender melhor o processo de tomada de decisão financeira, fundem conceitos de diversas áreas como, por exemplo, economia, finanças e psicologia, buscando construir um modelo mais detalhado ao comportamento humano nos mercados financeiros (HAUBERT et al. 2014).

Segundo Silva et al. (2008),

O campo de estudos das finanças comportamentais é justamente a identificação de como essas emoções e os erros cognitivos podem influenciar o processo de decisão de investidores e como esses padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado. O grande desafio para os pesquisadores está em provar que tais anomalias de comportamento são realmente previsíveis e podem modificar o mercado de forma definida.

Os fundamentos das Finanças Comportamentais estão centrados basicamente no trabalho de psicólogos israelenses: Amos Tversky e Daniel Kahneman, que desenvolveu a base teórica para a análise do comportamento de investidores (SILVA et al., 2008).

## **2.3 Teoria da Utilidade Esperada (TUE)**

A Teoria da Utilidade Esperada, criada por Von Neumann e Morgenstern em 1944, é um modelo matemático criado após a matemática ter ganhado notoriedade ao explicar diversas teorias (ROCHA, 2013).

Segundo Silva et al. (2008), a Teoria da Utilidade Esperada é considerada como um conceito microeconômico que integra o Modelo Moderno de Finanças. Essa teoria trabalha com a ideia de que o investidor é perfeitamente racional, avaliando, assim, o risco de um investimento de acordo com a mudança que ele proporciona em seu nível de riqueza.

De acordo com Nunes (2010), a Teoria da Utilidade Esperada é uma teoria da decisão sob incerteza, presente na maior parte dos modelos econômicos.

O comportamento dos indivíduos não é considerado em situações de risco, transformando dessa forma os indivíduos em um modelo, ou seja, simplificação da realidade. Porém, sabe-se que cada indivíduo possui suas individualidades e isso influencia significativamente a tomada de decisões (ROCHA, 2013).

## **2.4 Teoria do Prospecto**

De acordo com Melo e Silva (2010), a Teoria do Prospecto vem em contraposição à Teoria da Utilidade Esperada, como um modelo alternativo de decisão sob riscos que considera a racionalidade limitada dos agentes econômicos.

A Teoria do Prospecto surge como uma alternativa à Teoria da Utilidade, representando uma crítica a esta teoria como ferramenta do processo de tomada de decisão. (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006).

De acordo com Rocha (2013),

Os dois psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974), desenvolveram a Teoria do Prospecto, essa teoria afirma que os investidores são influenciados no momento da tomada de decisão, tornando-se avessos ao risco em uma situação de ganho e propensos ao risco em uma situação de perda. Segundo a Teoria do Prospecto as pessoas dão maior credibilidade a resultados que proporcionem ganhos certos e desvalorizam resultados que proporcionem ganhos incertos esse fato é denominado “efeito certeza”.

Conforme a Teoria do Prospecto, as pessoas dão maior credibilidade a resultados que proporcionem ganhos certos e desvalorizam resultados que proporcionam ganhos incertos (ROCHA, 2013).

Segundo Soares e Barbedo (2012), o julgamento intuitivo, utilizado pelos indivíduos em suas decisões pode ser influenciado por vieses cognitivos, ilusões, por exemplo, acarretando em decisões equivocadas não baseadas na racionalidade.

Existem três pontos importantes dessa teoria merecedoras de destaque, que são os tipos de ilusão resultantes do processo cognitivo enviesado, são elas:

- Efeito Certeza: as pessoas tendem dar peso maior às possibilidades que tem alta probabilidade de acontecer;
- Efeito Reflexão: os agentes tendem a ser avessos ao risco quando estão diante de duas possibilidades de ganho e propensos a este quando se trata de perdas.
- Efeito Isolamento: com o intuito de simplificar o processo decisório, os indivíduos desconsideram boa parte das características de cada uma das opções de escolha e centralizam sua análise em apenas alguns componentes que as distinguem.

## **2.5 Aversão à perda**

Um dos pilares das Finanças Comportamentais, o conceito de aversão à perda diz que o investidor pondera tanto os ganhos quanto as perdas, mas atribui valores psicológicos

diferentes a cada um. Para Kahneman e Tverski (1979), os investidores sentem muito mais a dor da perda do que o prazer obtido com um ganho equivalente. (SILVA et al., 2008).

Segundo Halfeld e Torres (2001), em alguns momentos a versão à perda pode ser confundida com a aversão ao risco, no entanto, a aversão à perda se sobrepõe à aversão ao risco.

Segundo Lima (2003),

A aversão à perda não é a mesma coisa que aversão ao risco. Frente a uma perda, frequentemente as pessoas topam o risco de perder ainda mais somente pela chance de não "realizar" a perda. Reproduz-se na vida real o mecanismo clássico do jogador compulsivo em uma mesa de cassino: dobra a aposta, na base do "tudo ou nada", para não ter de sair da mesa com a conta no vermelho. No que diz respeito aos ganhos, as pessoas são avessas ao risco, no entanto diante da possibilidade de perder são avessas à perda.

Em relação à aversão ao risco, estudos apontam que este não é uniforme e também não pode ser generalizado para outras atividades, podendo uma pessoa se dispor a elevado risco ao praticar determinado esporte, mas ao mesmo tempo adotar postura conservadora quando em relação aos seus investimentos (SILVA et al., 2008).

## 2.6 Perfil do Investidor

Conhecer o perfil do investidor é importante, assim como conhecer as características do investimento pretendido, pois é possível fazer uma análise de qual investimento se adéqua mais a esse perfil e aos objetivos relativos a um investimento. Isso proporciona maior segurança na aplicação do dinheiro, podendo levar a aplicações corretas com rendimentos mais elevados (HAUBERT et al., 2014).

Para Haubert et al. (2014),

Independentemente dos nossos modelos mentais e da racionalidade limitada, o aspecto mais importante para o investidor, conforme Toscano Júnior (2004), é identificar, entre os diversos tipos de investimentos, aquele que melhor atenderá sua expectativa de retorno, ou seja, qual se adapta melhor ao seu perfil. Esse perfil está relacionado à política de investimentos. É nela que o investidor identifica sua intenção quanto a um determinado ativo.

Ainda conforme Toscano (2004, apud HAUBERT et al., 2014), para interpretar melhor o perfil dos investidores dividem-se estes em três grupos: o conservador, o moderado e o agressivo.

O investidor considerado como conservador não admite perder e tem por objetivo preservar seu capital. O moderado pretende ganhar dinheiro aceitando correr certo risco, admitindo que sua aplicação sofra pequenas perdas ou fique um curto período sem receber

remuneração. Já o agressivo tem a característica de ser especulador, normalmente possui bastante capital e procura diversificar suas aplicações. Com isso, ele não teme perdas, assume os prejuízos e sai em busca de novos investimentos (HAUBERT et al., 2014)

Segundo Pandelo Jr (2010),

[...] existe um amplo campo a ser explorado, na identificação do perfil do investidor, na busca de que as decisões financeiras de investimentos pessoais sejam cada vez mais eficazes no que se refere a uma melhor avaliação do binômio risco x retorno. Possíveis extensões deste trabalho podem ser feitas com a construção de uma estrutura hierárquica para cada tipo de investidor (com base nas declarações do investidor ser agressivo, moderado ou conservador).

Ainda é preciso avançar bastante em termos de educação financeira, tanto os agentes econômicos quanto as instituições que vendem ou negociam investimentos, pois uma grande dificuldade prática, por exemplo, é classificar o cliente em *clusters* que reflita seu perfil de investidor (PANDELO JR, 2010).

## 2.7 Modalidades de Investimentos Mais Usuais

Existem diversas opções de investimento disponíveis no mercado financeiro, dentre elas, por exemplo, as ações, os Títulos Públicos, as Letras de Crédito e assim por diante. Porém, algumas se destacam por serem mais procuradas pelos investidores.

Uma delas é a caderneta de poupança que pode ser considerada a mais utilizada principalmente por sua facilidade, porém o retorno obtido é menor. Uma vantagem dessa opção é o seu elevado índice de liquidez (FERNANDES; RITTA, 2014). Segundo Assaf Neto (2001, apud FERNANDES; RITTA, 2014), esta modalidade é bastante conservadora e de baixa remuneração comparada a outras.

Outro tipo de aplicação que possui alta adesão são os certificados de depósitos bancários (CDB), atraentes aos investidores conservadores, por meio dos quais os bancos captam recursos devolvendo-os posteriormente adicionados de juros (FERNANDES; RITTA, 2014).

Outra opção bastante conhecida são os Títulos Públicos, que representam uma forma segura de aplicação que beneficia os entes governamentais, proporcionando recursos ao governo com o intuito de auxiliar no financiamento da dívida pública (FERNANDES; RITTA, 2014).

Segundo o Tesouro Nacional (2014),

Os títulos públicos são ativos de renda fixa, ou seja, seu rendimento pode ser dimensionado no momento do investimento, ao contrário dos ativos de renda variável (como ações), cujo retorno não pode ser estimado no instante da aplicação.

Dada a menor volatilidade dos ativos de renda fixa frente aos ativos de renda variável, este tipo de investimento é considerado mais conservador, ou seja, de menor risco.

Assim, nesse tipo de investimento, o devedor é o governo, que devolve o capital investido com os juros devidos na data de vencimento ou resgate.



### 3 METODOLOGIA

Nesta etapa serão apresentados os procedimentos metodológicos que serão aplicados nesse trabalho, que se caracteriza como qualitativo, com o objetivo de obter dados para análise.

Segundo Gil (2002), pesquisa pode ser definida como o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos.

Sabe-se que toda e qualquer classificação se faz mediante algum critério e, com relação às pesquisas, é usual classificá-las com base em seus objetivos gerais (Gil, 2002). Dessa forma esta pesquisa se caracteriza, de acordo com seu objetivo, como uma pesquisa descritiva.

As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática. (GIL, 2002).

Além de classificar a pesquisa pelo seu objetivo geral, também é importante fazer o mesmo em relação aos procedimentos técnicos utilizados. Com isso, o delineamento expressa, de maneira geral, o desenvolvimento da pesquisa, com ênfase nos procedimentos técnicos de coleta e análise de dados (GIL, 2002). Sob essa ótica, esse trabalho é classificado, segundo seus procedimentos, pelo levantamento, em que a coleta dos dados foi feita por meio da aplicação de questionário.

Para este trabalho, foi selecionada uma amostra composta por alunos de diferentes semestres do curso de Ciências Contábeis da UnB. Com isso foram criados três grupos com as seguintes divisões: o grupo 1 dos alunos do (1º ao 3º) semestre, o grupo 2 do (4º ao 6º) e o grupo 3 do (7º em diante).

A pesquisa foi realizada por meio de questionário, na qual algumas questões foram adaptadas de Andrade e Lucena (2013) e Melo e Silva (2010). A aplicação ocorreu entre os dias 17/11/14 e 21/11/14, na qual 167 foram respondidos de forma válida. Em relação às questões, as de 1 a 9 buscavam trazer algumas características do pesquisado, as de 10 a 13 procuravam analisar a propensão ao risco, assim como um possível perfil de investidor, e o último bloco de perguntas tinha por objetivo analisar a influência emocional dos alunos sobre suas decisões.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

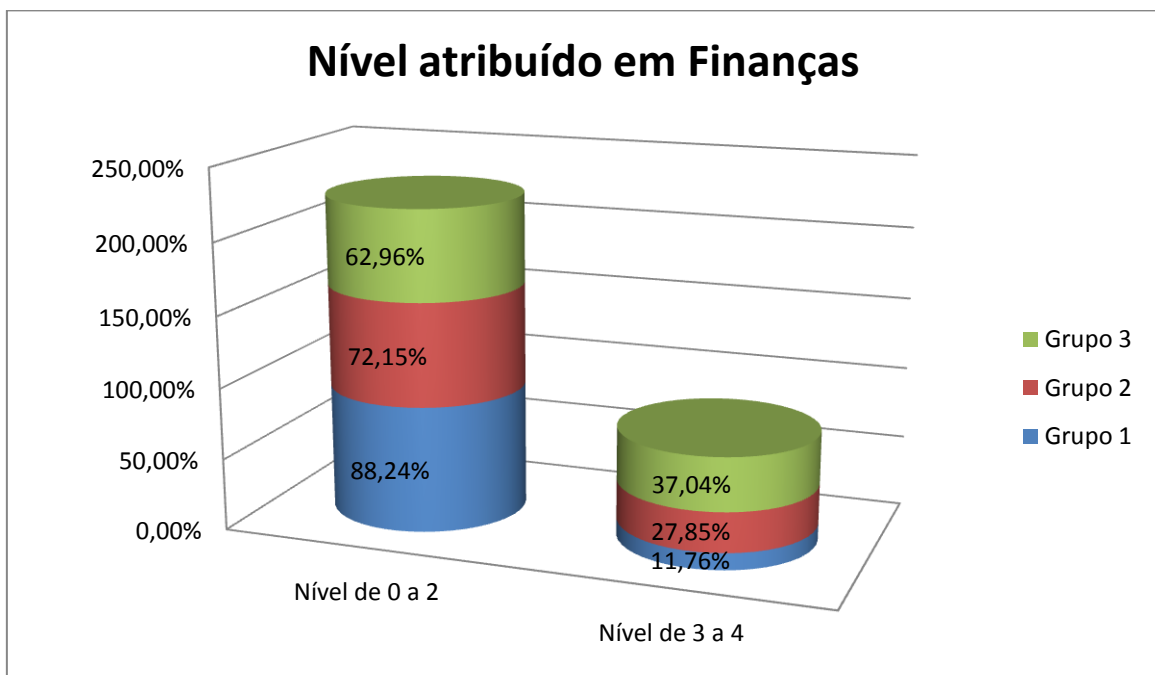
### 4.1 Características Financeiras

De acordo com a pesquisa realizada foi possível perceber que há uma leve predominância do gênero masculino, representado por 57,49% do total dos entrevistados, o que corresponde a 96 homens, assim como, 80,84% dos alunos possuem até 25 anos de idade.

Outro ponto observado foi o de que 20,36% estão no início do curso, ou seja, no 1º ao 3º semestre (grupo 1), 47,31% estão no meio do curso 4º ao 6º (grupo 2) e 32,33% no final (7º em diante). Aqueles que exercem atividade remunerada de alguma natureza representam 68,26%, sendo que desses, considerando o nível de satisfação em uma escala de 0 a 4, apenas 34,66% atribuíram os níveis 3 e 4.

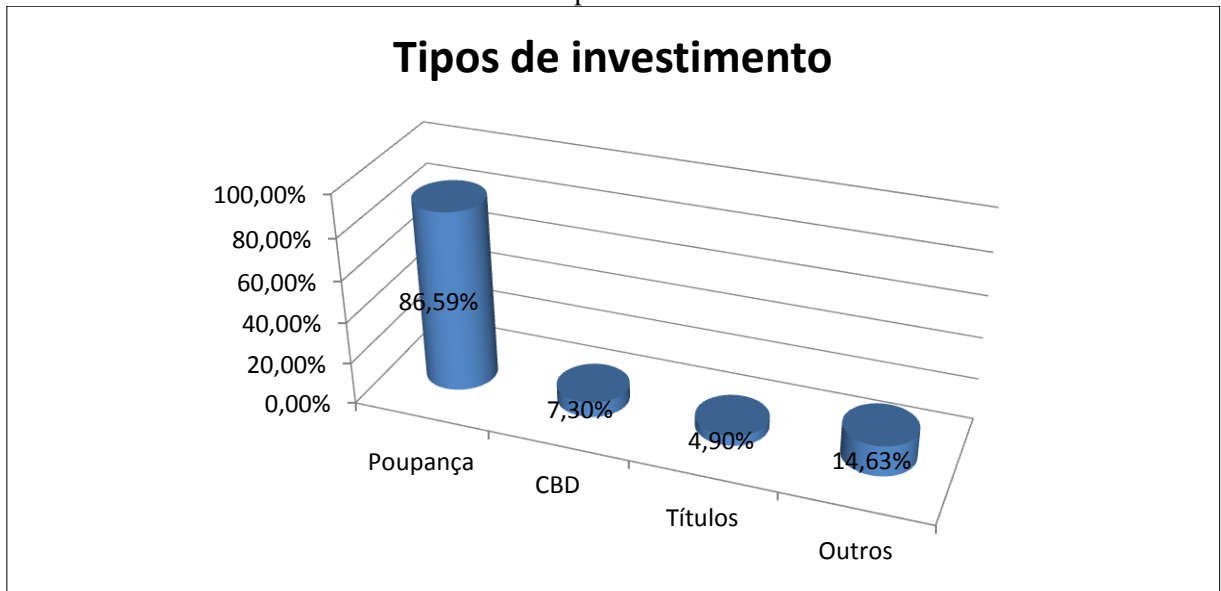
Indagados sobre seus níveis de conhecimento em Finanças, em uma escala de 0 a 4, 73,78% atribuíram nota de 0 a 2, enquanto apenas 26,22% deram notas 3 e 4, como mostra o Gráfico 1. Do total dos pesquisados, 65,27% disseram ter cursado alguma disciplina nessa área, sendo que as matérias mais listadas, segundo os alunos foram: Finanças Pessoais com 39,52%, seguida por AEF com 17,37%.

Gráfico 1 – Nível atribuído em Finanças



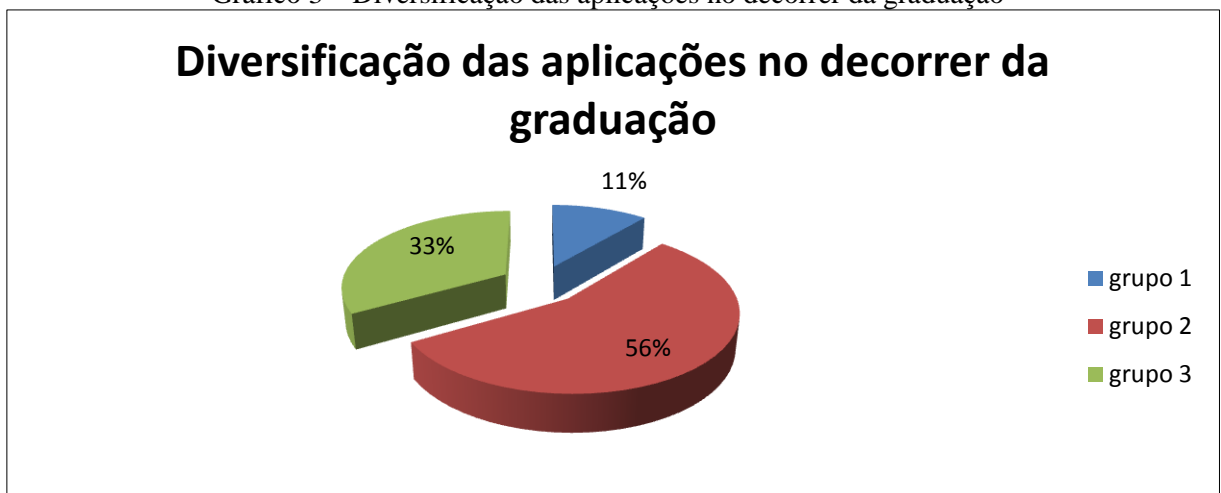
Em relação aos investimentos, 49,1% disseram possuir algum tipo de aplicação, sendo que a poupança aparece com o maior número de adesões, representando 86,59%, seguida pelo CDB 7,3%, após os Títulos 4,9% e outros 14,63% declararam possuir outro tipo de aplicação como ações, por exemplo. Essa distribuição é mostrada no Gráfico 2:

Gráfico 2 – Tipos de investimento



Dentro do grupo de investidores, apenas 10,98% possuem mais de um tipo de investimento. Sendo importante destacar que a diversidade das aplicações quase não é encontrada em alunos de semestres iniciais, aumentando nos seguintes, e recuando um pouco nos mais avançados, conforme evidencia o Gráfico 3:

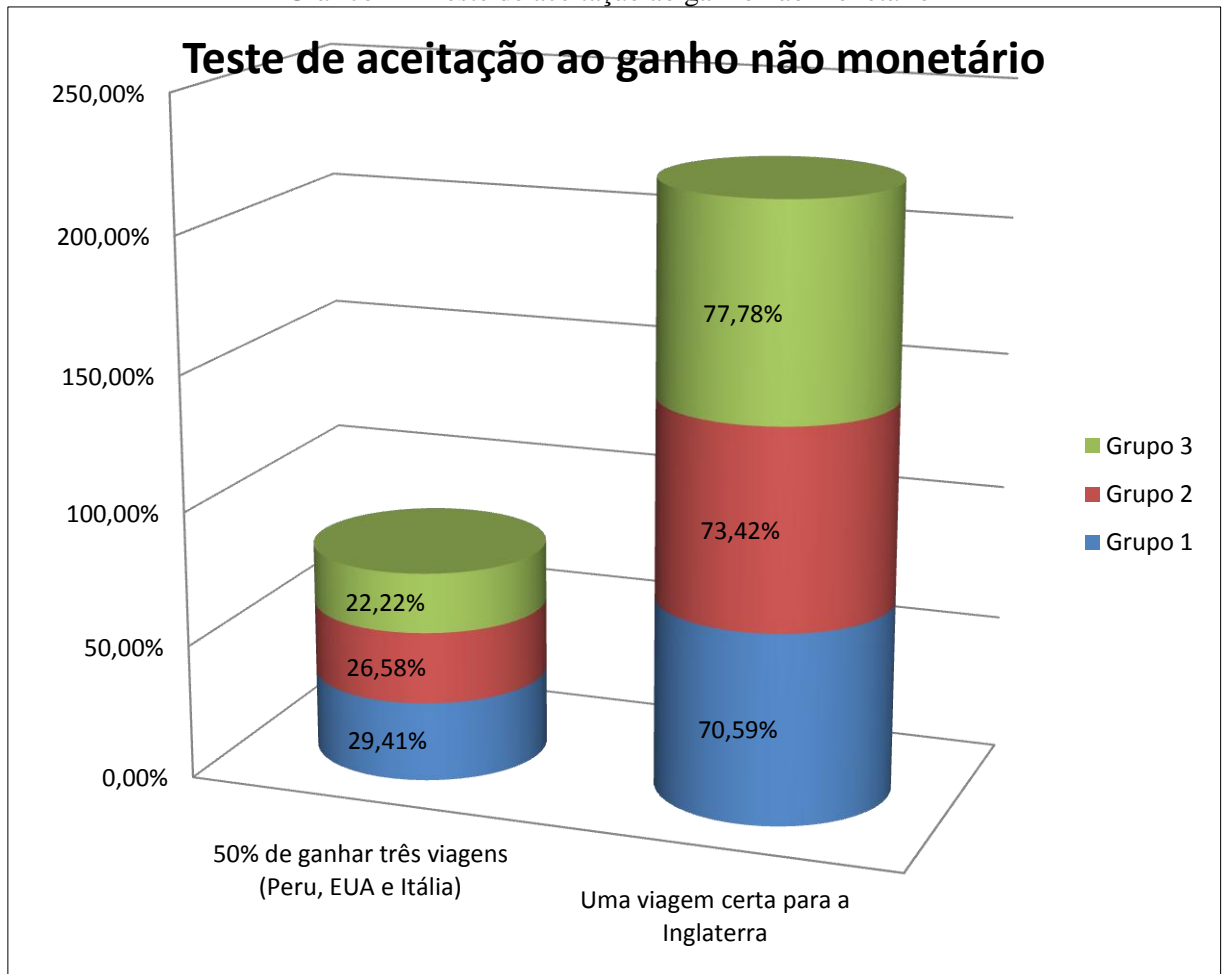
Gráfico 3 – Diversificação das aplicações no decorrer da graduação



## 4.2 Aspectos relacionados ao Risco

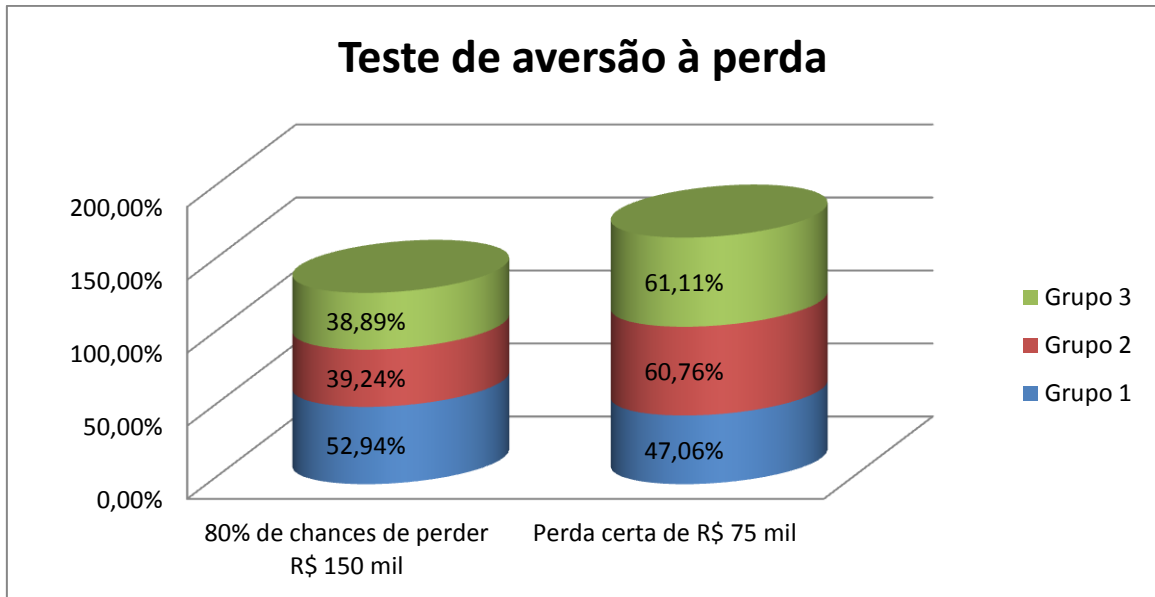
Em relação à propensão ao risco, os resultados apontam que apenas 25,75% dos pesquisados preferem assumir o risco inerente a um possível ganho não monetário, nesse caso viagens, contra 74,25% que preferiram ter um retorno menor garantido, assumindo uma postura mais conservadora como mostra o Gráfico 4:

Gráfico 4 – Teste de aceitação ao ganho não monetário



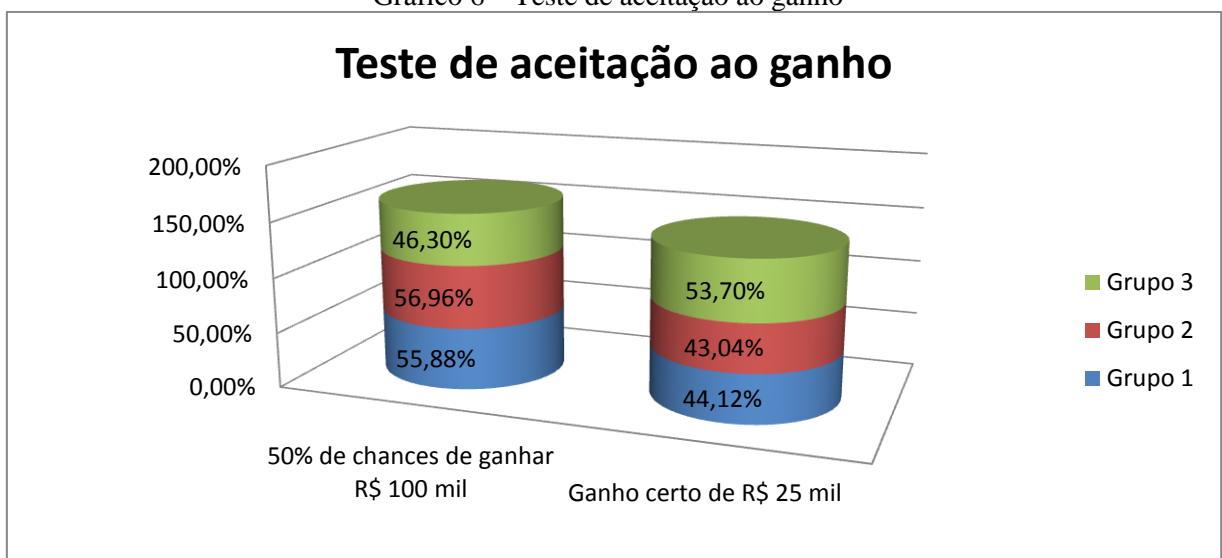
De acordo com o questionamento feito na qual se procurava conhecer o nível de aversão à perda dos participantes, em que se tinha que escolher entre uma operação na qual a perda era certa no valor de R\$ 75 mil ou em outra que tivesse 80% de chance de se perder R\$ 150 mil, o resultado mostrou que 58,08% optaram pela perda certa de R\$ 75 mil, enquanto 41,92% preferiram arriscar perder menos, mas com essa decisão acabaram aceitando ter uma perda certa maior. Os resultados podem ser vistos no Gráfico 5:

Gráfico 5 – Teste de aversão à perda



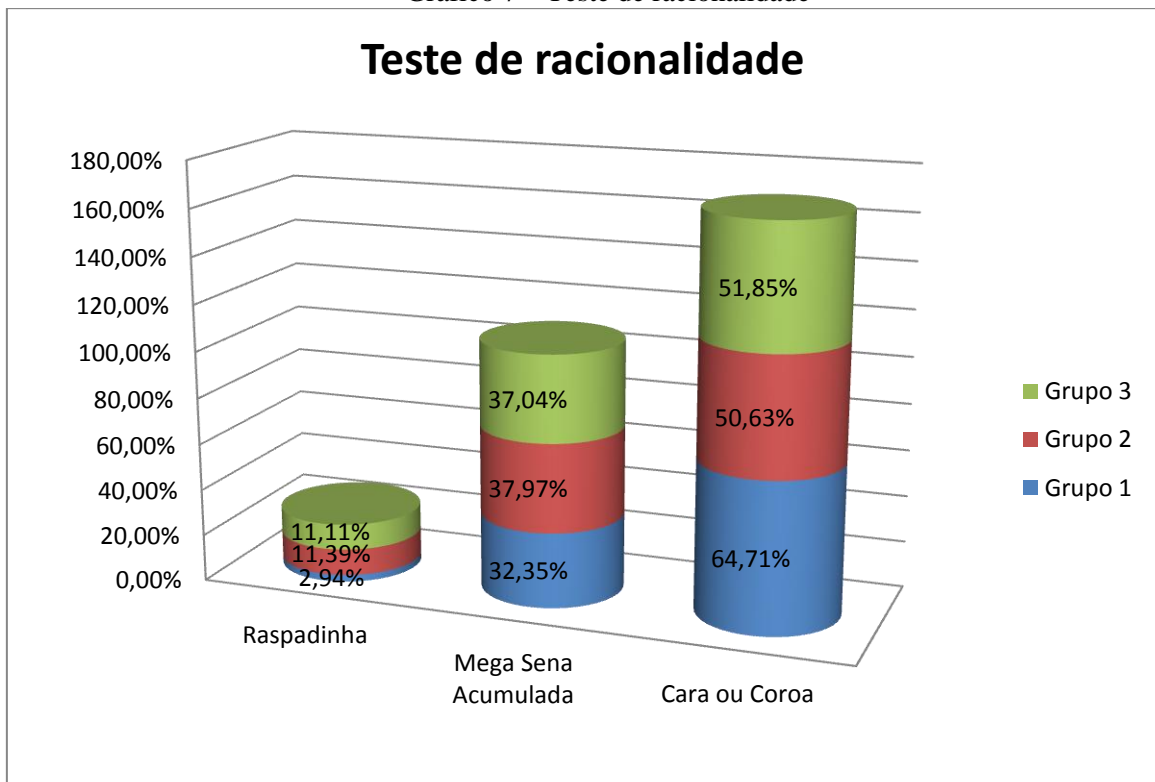
Já quando o assunto é aceitação ao ganho, os pesquisados tinham duas alternativas. Uma com 50% de probabilidade de ganhar R\$ 100 mil e outra com o ganho certo de R\$ 25 mil. O Gráfico 6, mostra que 53,29% preferiram correr mais riscos na expectativa de ter um retorno maior, demonstrando uma postura mais agressiva, enquanto 46,71% preferem mais segurança, mesmo que isso signifique retorno menor, sendo dessa forma mais conservadores. Uma análise feita entre os grupos apresentados anteriormente mostrou que tanto os alunos do grupo 1 quanto os do grupo 2 se mostraram de forma mais agressiva, em contraposição ao grupo 3.

Gráfico 6 – Teste de aceitação ao ganho



Em outra questão elaborada com possíveis investimentos de baixo valor, existiam três possíveis aplicações, sendo elas: Raspadinha, Mega Sena acumulada e Cara ou Coroa. Constatou-se, conforme o Gráfico 7, que 53,89% preferiram apostar no Cara ou Coroa, em que a probabilidade de ganhar é a maior das 3 opções (50%), enquanto 36,53% apostaram na Mega Sena acumulada, com risco maior assim como sua expectativa de retorno, e apenas 9,58% preferiram tentar a sorte com a raspadinha.

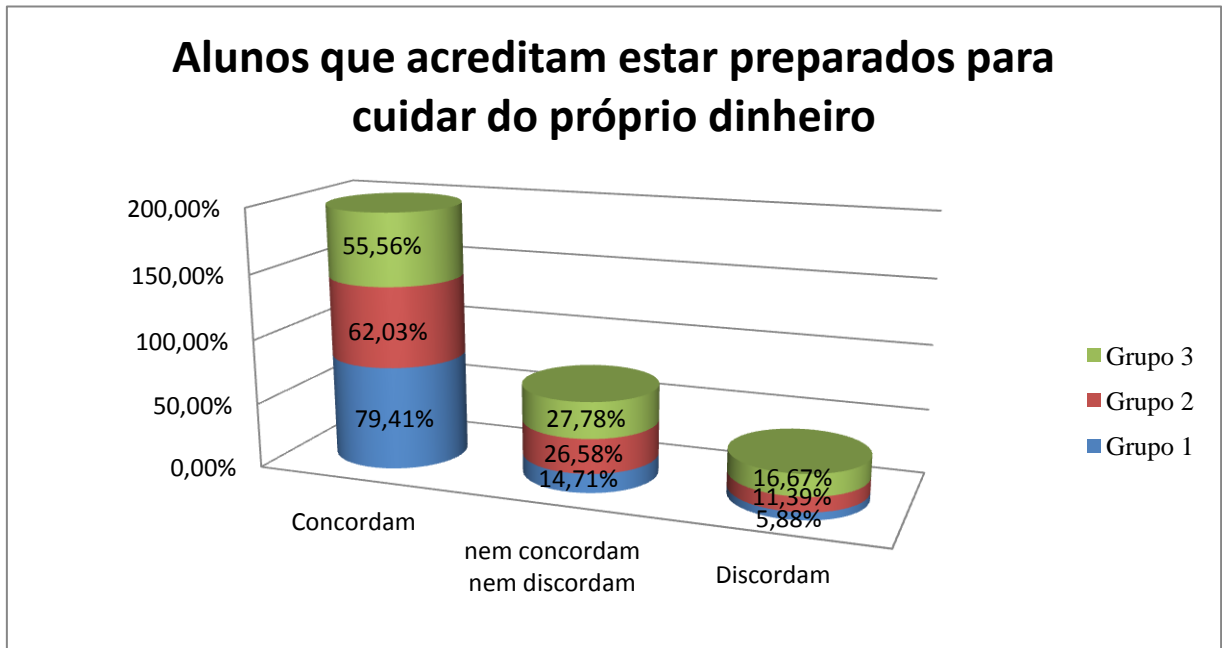
Gráfico 7 – Teste de racionalidade



### 4.3 Aspectos Ligados ao Perfil Emocional

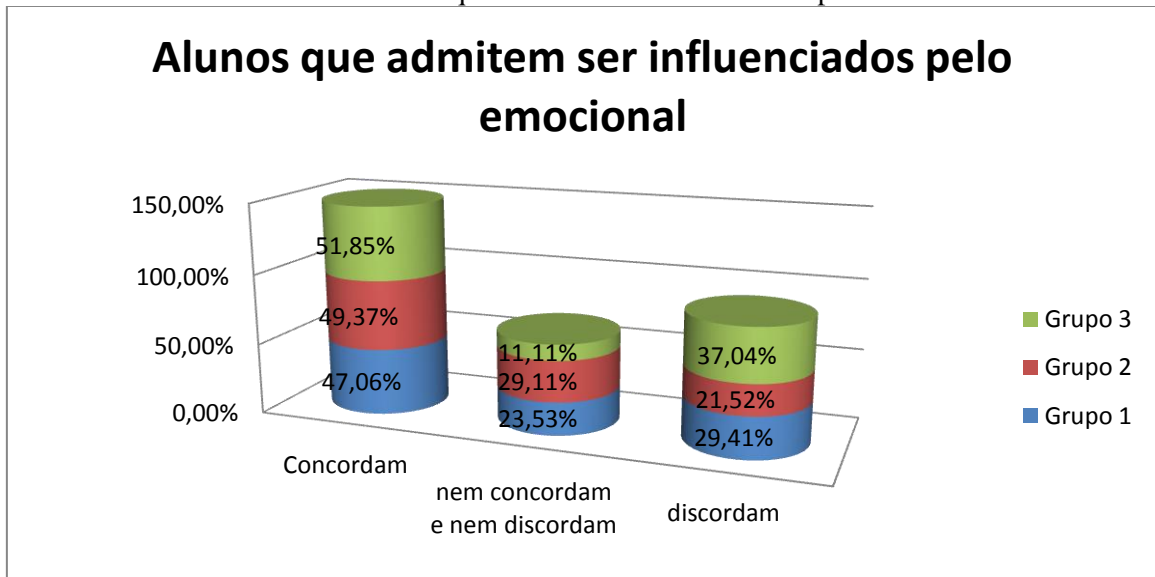
Esta etapa da pesquisa teve como objetivo avaliar o lado emocional dos alunos em relação às suas decisões financeiras. Com isso foram propostas algumas questões assertivas, em que foi montada uma escala de 1 a 5, na qual os extremos representam as opções concordo totalmente e discordo totalmente respectivamente. As questões apresentadas procuraram saber as opiniões dos alunos como, por exemplo, se eles acreditam estar preparados para gerir seu próprio dinheiro. Como resposta, observou-se que 63,47% consideram de alguma forma estar preparados, enquanto 24,55% não concordaram e nem discordaram, e apenas 11,98% dizem não se sentir preparados, conforme mostra o Gráfico 8:

Gráfico 8 – Alunos que acreditam estar preparados para gerir o próprio dinheiro



Quando se pergunta se o emocional possui algum tipo de influência em suas decisões financeiras, 49,7% acreditam que sim, enquanto, 22,16% mantêm posição neutra e 28,14% discordam, como mostra o Gráfico 9 a seguir:

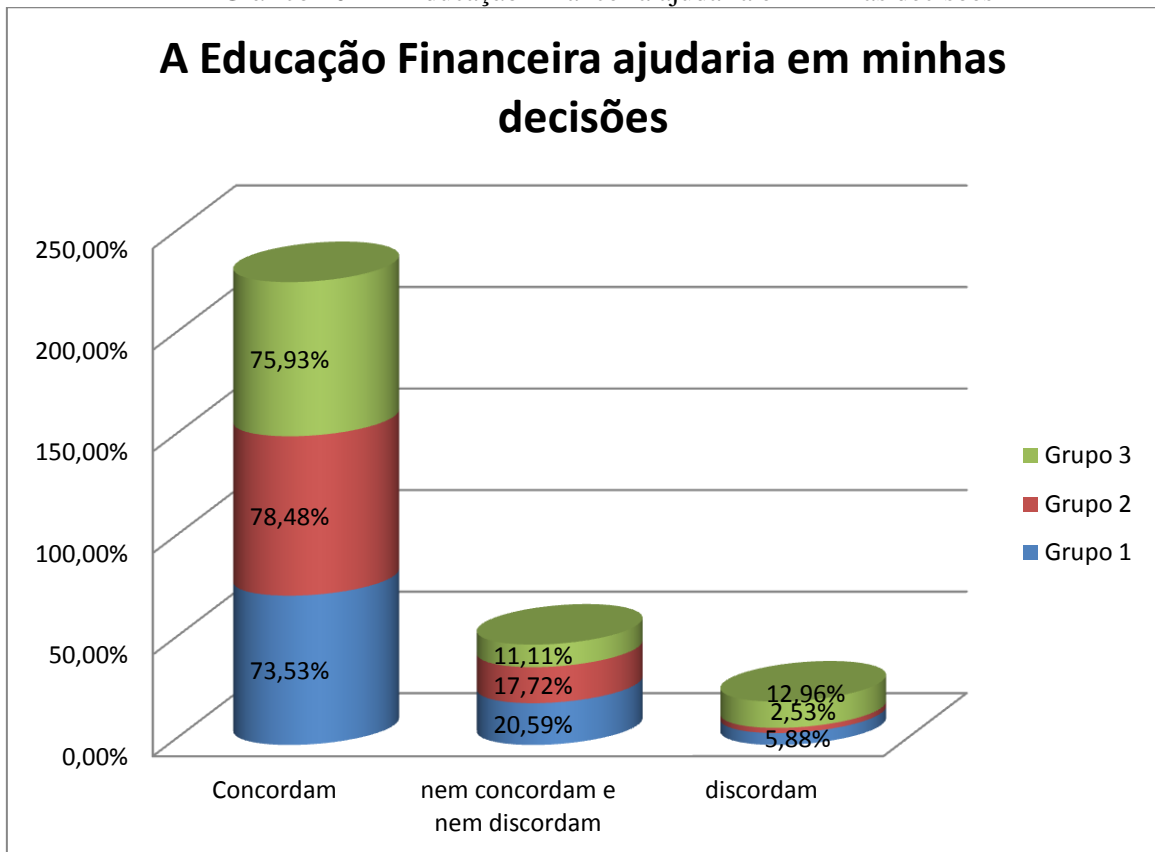
Gráfico 9 – Alunos que admitem ser influenciados pelo emocional



Os alunos também foram questionados se, caso tivesse um nível maior de educação financeira, esta evitaria a influência de fatores não racionais em suas escolhas. Com isso, a

resposta obtida foi que 76,65% concordam com a premissa citada, 16,17% não possuem uma opinião definida, enquanto 6,59% não concordam como mostram os dados no Gráfico 10:

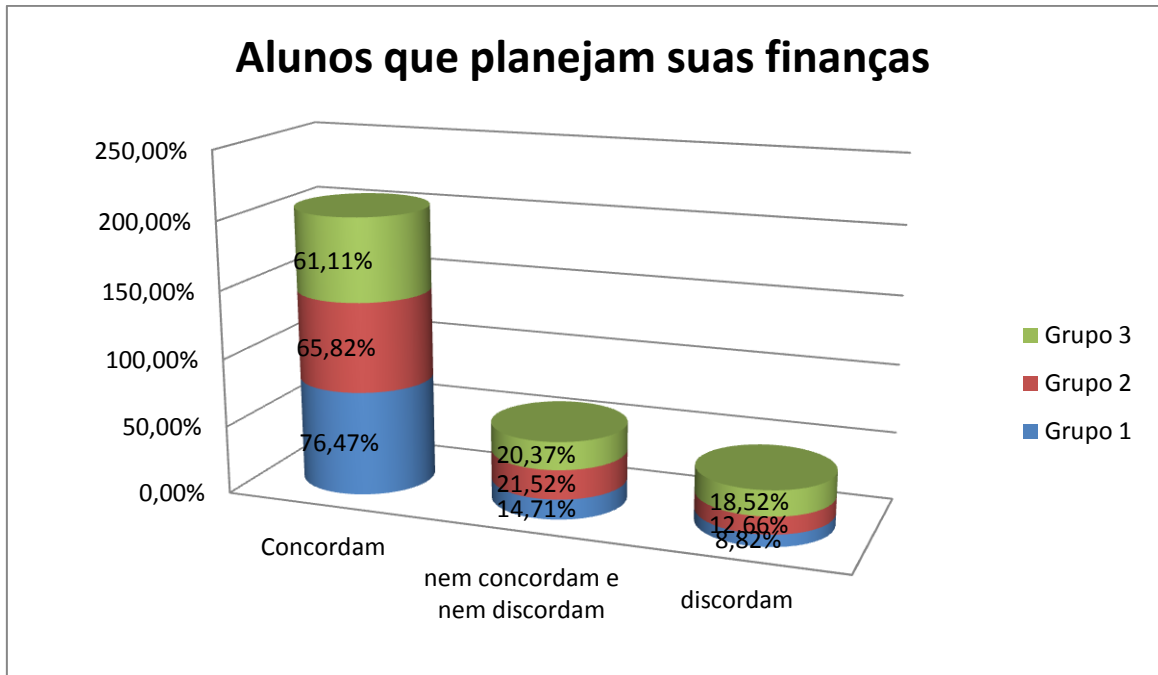
Gráfico 10 – A Educação Financeira ajudaria em minhas decisões



Em outra questão formulada, o intuito era identificar a quantidade de alunos que planejavam suas finanças pessoais. Neste caso, 66,47% afirmam planejar, enquanto 19,76% não afirmam, mas também não negam, e apenas 13,77% assumem não fazer planejamentos, conforme Gráfico 11:

Gráfico 11– Alunos que planejam suas Finanças





## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como visto no trabalho, por meio de algumas teorias, as Finanças Comportamentais, se constitui em um ramo que procura estudar o ser humano em alguns aspectos. Esse assunto vem evoluindo e cada vez mais vem colocando em xeque a racionalidade completa, como era apregoada anteriormente e defendida pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE). A Teoria do Prospecto vem justamente mostrar que, como seres irracionais, somos bastante influenciados por nossos sentimentos, nos levando a tomar decisões baseadas em diversos fatores, como momento e experiência, por exemplo, não sendo tomada em grande parte das vezes a opção mais racional.

Da pesquisa realizada com os alunos de contábeis da UnB, foi possível ver aqueles que estavam da metade para o final do curso possuíam maior diversificação das aplicações feitas, passando não mais a optar somente pela poupança, o que leva a crer que a formação obtida na graduação ajuda na hora da escolha desses investimentos. De acordo com a teoria vista, no caso de aversão à perda o grupo 1 se manteve de acordo com a teoria do efeito reflexão em contraposição aos grupos 2 e 3, que contrariaram esta, já no teste de aceitação ao ganho, ocorreu que o grupo 3 foi o único grupo no qual o efeito acima foi observado .

Os pesquisados se mostraram de uma maneira geral mais conservadores, preferindo não correr riscos, sendo que os integrantes do grupo 3 se apresentaram de maneira mais agressiva em relação aos ganhos, em contraposição aos grupos 1 e 2. Ao que diz respeito à racionalidade, por meio da questão proposta, foi possível perceber que uma grande parte acabou escolhendo a resposta mais racional, a da cara e coroa. Em relação ao preparo para cuidar da própria finança, a maioria considera estar preparado. Já em relação à influência do emocional é aceita por quase metade dos indagados, representando uma porcentagem relativamente baixa. Os indecisos possuem uma boa representatividade.

Quanto aos benefícios da Educação Financeira também houve concordância da maioria. Também é bastante expressiva a quantidade de alunos que consideram planejar suas finanças. Analisando os grupos de uma maneira geral é perceptível certo equilíbrio entre eles. Sendo que o Grupo 3 se mostrou em algumas oportunidades um pouco mais propenso ao risco que outros grupos.

Como sugestão, deveriam ser realizadas pesquisas em que alunos de outros cursos fossem pesquisados no sentido de avaliar o modo com que estes administram suas finanças e a maneira com que lidam com os riscos inerentes aos diferentes tipos de investimentos, com o intuito de comparar esse comportamento com os alunos de contábeis.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, Jefferson; LUCENA, Wenner. **A Influência da Educação Financeira e os Fatores Emocionais: Um Estudo com Alunos de Contabilidade e Engenharia**. Disponível em: [http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/arquivos\\_artigos/artigos/915/20140423125745.pdf](http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/arquivos_artigos/artigos/915/20140423125745.pdf). Acesso em 24 Nov. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira Gestão de Finanças Pessoais (Conteúdo Básico)**. Disponível em: [http://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno\\_cidadania\\_financeira.pdf](http://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf). Acesso em 10 Out. 2014.

FERNANDES, Simone da S.; RITTA, Cleyton de O. **Finanças Comportamentais: Um Estudo com os Alunos de Ciências Contábeis de uma Universidade de Santa Catarina**. Disponível em: <http://periodicos.unesc.net/index.php/seminariocsa/article/viewFile/665/657>. Acesso em 10 Out. 2014.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. **Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro**. Disponível em: [http://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590\\_S0034-75902001000200007.pdf](http://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590_S0034-75902001000200007.pdf). Acesso em 20 Out. 2014.

HAUBERT, Fabrício L.C. et al. **Finanças Comportamentais: uma investigação com Base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses**. Disponível em [https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2014v16n38p183/pdf\\_11](https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2014v16n38p183/pdf_11). Acesso em 21 Out. 2014

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo F. C; KRAUTER, Elizabeth. **Paradoxos em Finanças: Teoria Moderna Versus Finanças Comportamentais**. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rae/v46n1/v46n1a05.pdf>. Acesso em 21 Out.2014.

LIMA, Murillo Valverde. **Um estudo sobre Finanças Comportamentais**. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/raeel/v2n1/v2n1a03>. Acesso em 21 Nov. 2014.

LOBÃO, Júlio. **Finanças Comportamentais. Quando a Economia Encontra a Psicologia**. 1.ed. Coimbra. Actual. 2012.

MELO, Clayton Levy Lima de; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Finanças Comportamentais: um estudo da influencia da faixa etária, gênero e ocupação na aversão a perda**. Disponível em <<http://www.redalyc.org/pdf/2352/235216395001.pdf>>. Acesso em 21 Out. 2014.

NUNES, Patrícia et al. **Finanças Comportamentais: Uma pesquisa comparativa sob ótica dos estudos de Tversky e Kahneman (1974) e Kahneman e Tversky (1979)**. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/13semead/resultado/trabalhosPDF/7.pdf>>. Acesso em 21 Out. 2014.

PANDELO JR, Domingos Rodrigues. **Análise do perfil do investidos com base em análise de suas percepções subjetivas de risco e retorno**. Disponível em: <<http://www.cesumar.br/pesquisa/periodicos/index.php/revcesumar/article/viewArticle/1064>>. Acesso em 18 Nov.2014.

ROGERS, Pablo; et al.. **Finanças Comportamentais no Brasil: Um Estudo Comparativo**. Disponível em: <<http://www.pablo.prof.ufu.br/artigos/usp5.pdf>>. Acesso em 18 Nov. 2014.

ROCHA, Joseilton Silveira da. **Estudo sobre a Teoria Comportamental em ementas dos Cursos de Ciências Contábeis e de Economia ofertados por instituições de ensino superior**. Disponível em: < <http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/15363>>. Acesso em 21 Out. de 2014.

SILVA, Wesley Vieira; et. al. **Finanças Comportamentais: análise do perfil comportamental do investidor e do propenso investidor**. Disponível em: <[http://www.researchgate.net/publication/49603071\\_FINANAS\\_COMPORAMENTAIS\\_A\\_NLISE\\_DO\\_PERFIL\\_COMPORAMENTAL\\_DO\\_INVESTIDOR\\_E\\_DO\\_PROPENSO\\_INVESTIDOR\\_doi\\_10.5329RECADM.20080702001](http://www.researchgate.net/publication/49603071_FINANAS_COMPORAMENTAIS_A_NLISE_DO_PERFIL_COMPORAMENTAL_DO_INVESTIDOR_E_DO_PROPENSO_INVESTIDOR_doi_10.5329RECADM.20080702001)>. Acesso em 21 Out. 2014

SOARES, Henrique Fonseca Genelhu and BARBEDO, Claudio Henrique da Silveira. **Desempenho acadêmico e a Teoria do Prospecto: estudo empírico sobre o comportamento decisório.** Disponível em:

<<http://www.scielo.br/pdf/rac/v17n1/v17n1a05.pdf>>. Acesso em 21 Nov. 2014

TESOURO NACIONAL. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/o-que-sao-titulos-publicos->. Acesso em 21 Nov. 2014

## APÊNDICE

### APÊNDICE – Questionário Aplicado

#### Perfil do investidor

1. Gênero:

a) ( ) Masculino b) ( ) Feminino

2. Faixa etária:

a) ( ) Até 20 anos

b) ( ) De 21 a 25 anos

c) ( ) De 26 a 30 anos

d) ( ) Acima de 31 anos

3. Período:

a) ( ) 1º ao 3º semestre      b) ( ) 4º ao 6º semestre      c) ( ) 7º semestre em diante

4. Em relação à ocupação

a) ( ) Não trabalho

b) ( ) Faço estágio não remunerado

c) ( ) Faço estágio remunerado

d) ( ) Exerço trabalho voluntário não remunerado

e) ( ) Exerço trabalho remunerado

5. Caso exerça algum tipo de trabalho remunerado, de 0 a 4 qual o nível de satisfação salarial?

a) ( ) 0      b) ( ) 1      c) ( ) 2      d) ( ) 3      e) ( ) 4

6. Você tem algum tipo de investimento?

a) ( ) sim      b) ( ) não

Se sim, qual?

I. ( ) Poupança

II. ( ) CDB

III. ( ) Títulos Públicos

IV. Outro: \_\_\_\_\_

7. Numa escala de 0 a 4, qual o nível de conhecimento acadêmico em Finanças você acredita ter?

- a) ( ) 0      b) ( ) 1      c) ( ) 2      d) ( ) 3      e) ( ) 4

8. Durante a graduação você já cursou alguma disciplina relacionada às Finanças?

- a) ( ) sim      b) ( ) não

Caso tenha cursado, qual (is) \_\_\_\_\_.

9. Você já trabalhou ou fez estágio em alguma área relacionada às Finanças?

- a) ( ) sim      b) ( ) não

#### **Aspectos relacionados à propensão ao risco**

10. Você prefere:

- a) ( ) 50% de chance de ganhar três viagens sendo elas para o Peru, os EUA e Itália.  
b) ( ) Uma viagem certa para a Inglaterra.

11. Qual das alternativas lhe parece mais atraente?

- a) ( ) Entrar numa operação onde a probabilidade de perder R\$ 150 mil seja 80%.  
b) ( ) Entrar numa operação em que você irá perder R\$ 75 mil.

12. Qual das alternativas lhe parece mais atraente?

- a) ( ) Uma operação em que a probabilidade de ganhar R\$ 100 mil seja 50%.  
b) ( ) Uma operação em que você irá ganhar R\$ 25 mil.

13. Em qual destas opções você aplicaria R\$ 10,00 reais?

- a) ( ) Raspadinha      b) ( ) Mega Sena acumulada      c) ( ) Cara ou coroa

#### **Aspectos emocionais do investidor**

Assinale a sessão a seguir de acordo com o grau de concordância onde 1 representa concordo totalmente, 2 concordo, 3 nem concordo nem discordo, 4 discordo e 5 discordo totalmente.

Assertivas	Concordo totalmente	Concordo	Nem concordo nem discordo	Discordo	Discordo Totalmente
Sinto-me totalmente preparado para gerir meu próprio dinheiro.	1	2	3	4	5
Meus sentimentos influenciam minhas decisões financeiras.	1	2	3	4	5
A educação financeira evitaria a influência de fatores não racionais nas minhas decisões financeiras.	1	2	3	4	5
Já comprei algo que não precisava porque alguém tinha um.	1	2	3	4	5
Já comprei algo mais caro por estar na frente de amigos e me sentir constrangido em comprar algo mais barato.	1	2	3	4	5
Já comprei algo mais caro só por causa da estética, sem levar em conta o custo-benefício.	1	2	3	4	5
Não consigo poupar, gasto dinheiro com qualquer besteira.	1	2	3	4	5
Já comprei apenas pelo prazer da posse.	1	2	3	4	5
Não planejo minhas finanças pessoais.	1	2	3	4	5
O medo já me levou a tomar decisões financeiras das quais me arrependi depois.	1	2	3	4	5