



Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão Pública (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)
V Curso de Especialização em Mercado Financeiro e Investimentos

KELVER RODRIGUES DE AGUIAR

FINANÇAS PESSOAIS:
Um estudo de caso com mulheres do grupo *Casa das amigas*

Brasília, DF

2018

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitor da Universidade de Brasília

Professora Doutora Helena Eri Shimizur
Decana de Pós-graduação

Professor Doutor Eduardo Tadeu Vieira
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor José Antônio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professor Doutor Paulo Augusto Pettenuzzo de Britto
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Diurno

Professor Mestre Elivânio Geraldo de Andrade
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno

KELVER RODRIGUES DE AGUIAR

FINANÇAS PESSOAIS:
Um estudo de caso com mulheres do grupo *Casa das amigas*.

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito à conclusão do curso de especialização em Mercado Financeiro e Investimentos e obtenção do certificado do curso.

Orientador:
Prof. Dr. Uverlan Rodrigues Primo

Linha de pesquisa:
Educação financeira

Área:
Finanças pessoais

Brasília, DF
2018

AGUIAR, KELVER RODRIGUES DE
FINANÇAS PESSOAIS: Um estudo de caso com mulheres do grupo Casa
das amigas: Kelder Rodrigues de Aguiar - Brasília, 2018.
. p.

Orientador(a): Prof. Dr. Uverlan Rodrigues Primo

Trabalho de Conclusão de curso (Artigo – Pós-graduação Lato Sensu) –
Universidade de Brasília, 1º/2018.
Bibliografia.

1. Educação financeira. 2. Finanças pessoais. 3. Planejamento financeiro
pessoal. I – Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade
de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão Pública da
Universidade de Brasília. II. Título.

CDD –

KELVER RODRIGUES DE AGUIAR

FINANÇAS PESSOAIS:

Um estudo de caso com mulheres do grupo Casa das amigas

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) defendido e aprovado no Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito à conclusão do curso e obtenção de certificado de Especialista em Mercado Financeiro e Investimentos, aprovado pela seguinte comissão examinadora:

Prof. Dr. Uverlan Rodrigues Primo
Orientador
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Brasília (UnB)

Prof. Dr. Abimael de Jesus Barros Costa
Examinador - Instituição

Brasília (DF), 06/06/2018

DEDICATÓRIA

Eu dedico este trabalho a todas as mulheres brasileiras.

AGRADECIMENTOS

*Agradeço a Deus por ter me dado forças para
terminar o trabalho;*

*Ao meu orientador, prof. Uverlan Rodrigues Primo,
por me apoiar nessa caminhada;*

*Aos meus colegas de turma por terem compartilhado
esses momentos de estudo comigo; e*

*Aos meus pais por ter dado a base educacional que
tenho hoje.*

EPÍGRAFE

*"Todas as pessoas tomam os limites de seu
próprio campo de visão, pelos limites do mundo."*

Arthur Schopenhauer

**FINANÇAS PESSOAIS:
Um estudo de caso com mulheres do grupo Casa das amigas**

RESUMO

A partir de meados dos anos 90 a economia brasileira começa a dar sinais de estabilidade o que favorece o controle das contas das famílias. A educação financeira começa a tomar força e importância pois agora é possível controlar receitas e despesas familiares, reduzir endividamento e investir com mais segurança. O orçamento que é uma das principais ferramentas do planejamento financeiro pode ser usado mensalmente, semanalmente diariamente ou da forma que se encaixa melhor na rotina de quem se utiliza dele. Nesse sentido, o presente trabalho teve o objetivo de investigar o nível de conhecimento das mulheres que participam da comunidade online do facebook – *Casa das amigas* acerca de finanças pessoais. Trata-se de uma pesquisa descritiva que utilizou como procedimentos a pesquisa bibliográfica e a aplicação de um questionário para as mulheres do grupo já citado. Os resultados da pesquisa apontam que, de forma geral, o público pesquisado tem um conhecimento moderado do tema proposto, pois efetuam o um certo controle financeiro. Entretanto, algumas estão com sérias dificuldades financeiras, pois estão pagando parcialmente a fatura do cartão de crédito, continuamente os gastos excedem a renda e utilizam o cheque especial todo mês.

Palavras-chaves: Educação financeira. Finanças pessoais. Planejamento financeiro pessoal.

1 INTRODUÇÃO

A partir de meados dos anos 90 surgiu no Brasil uma estabilidade econômica que dá condições dos consumidores acesso a oportunidades de crédito, financiamento e outros produtos bancários. Ao mesmo tempo, cada vez mais as mulheres entram no mercado de trabalho, mudando a forma como as famílias tradicionais lidam com diversos aspectos inclusive com o dinheiro.

Novas formas de casamento e de famílias, diferentes das tradicionais, com outros modelos conjugais, a começar pelos casamentos de duplo trabalho e dupla carreira Diniz (1999); Meirelles (2001), mudaram as relações entre homens e mulheres e levaram à necessidade de criar diferentes arranjos financeiros não só em função da entrada de dois salários, mas também quanto às decisões relativas a gastos. Os modelos tradicionais de educação, que prescreviam comportamentos específicos a homens e mulheres, passam a conviver com modelos novos, incluindo os relativos ao uso do dinheiro, que vão sendo construídos aos poucos pelos jovens casais Guimarães (2007).

Apesar das crescentes mudanças a cultura de lidar com o dinheiro dos brasileiros continua a mesma, tanto para homens quanto para mulheres, as famílias tomam decisões de financeiras exclusivamente pautadas em sua experiência e conhecimento herdados dos antepassados independentemente da sua condição social e econômica.

Com atual conjuntura econômica do país nota-se que os conhecimentos de finanças pessoais se mostram muito importante para o desenvolvimento nacional como um todo por que está intimamente ligado na gestão dos orçamentos familiares. Infelizmente a cultura brasileira está mais ligada a endividamento do que a investimentos.

De acordo com Stanley e Danko (1999) os fatores que determinam o sucesso financeiro são poucas vezes a sorte, uma herança recebida, um diploma de pós-graduação. Com muito mais frequência, é possível observar que a riqueza é resultado de um estilo de vida feito de muito trabalho, perseverança, planejamento e, sobretudo, autodisciplina. A capacidade, a iniciativa e a disposição para trabalhar duro, bem como, a capacidade para assumir riscos e sacrifícios são importantes qualidades que tornam muitas pessoas bem-sucedidas.

Para o Banco Central do Brasil (2018), a crescente sofisticação dos produtos oferecidos aos consumidores de serviços financeiros aumenta o leque de opções à disposição do cidadão brasileiro, ao mesmo tempo em que lhe atribui maior responsabilidade pelas escolhas realizadas. A inclusão econômica de milhões de brasileiros nas últimas décadas defronta o novo consumidor com instrumentos e operações financeiras complexas e variadas, sem que o cliente ou usuário do Sistema Financeiro Nacional esteja preparado para compreender os produtos e serviços financeiros disponíveis e lidar com eles no dia a dia. Não apenas é difícil o acesso a informações, mas também falta conhecimento para compreender as características, os riscos e as oportunidades envolvidos em cada decisão.

Ciente da importância do tema de finanças pessoais para a sociedade e para possíveis prospectos investidores, tendo em vista uma possível migração de população devedora para credora o presente trabalho tem por objetivo investigar o nível de conhecimento em finanças pessoais de uma amostra de mulheres.

A presente pesquisa tem como base as mulheres que participam da comunidade *Casa das Amigas*. Esta comunidade está na rede social do Facebook e até a presente data desta pesquisa conta com 75333 membros. A comunidade é exclusiva para mulheres e segundo a descrição da própria organizadora da comunidade Carol Porto Xavier

trata-se de um grupo de amigas virtuais, dedicado a encontros, trocas de experiências do universo feminino, empreendedorismo, cultura, lazer e suporte familiar. Um espaço pensado com total dedicação e amor por suas moderadoras e sempre de portas abertas às parcerias com o empresariado do Distrito Federal.

1 . REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Planejamento financeiro

“Finanças pessoais é a ciência que estuda a aplicação de conceitos financeiros nas decisões financeiras de uma pessoa ou família. Em finanças pessoais são considerados os eventos financeiros de cada indivíduo, bem como sua fase de vida para auxiliar no planejamento financeiro. Estudos de opções de financiamento, orçamento doméstico, cálculos de investimentos, gerenciamento de contracorrente, planos de aposentadorias, acompanhamento de patrimônio e acompanhamento de gastos são exemplos de tarefas associadas a finanças pessoais. A finalidade das finanças pessoais é proporcionar educação financeira às pessoas para que possam ter uma vida financeira saudável, de forma que elas possam controlar seus gastos e planejar objetivos de consumo maiores para o futuro” (CHEROBIM, 2011)

O planejamento financeiro é fundamental para uma gestão das finanças pessoais e das famílias. É por meio dele que as pessoas irão guiar os seus investimentos, construir um patrimônio e apoiar suas decisões de consumo. Não é raro no Brasil as pessoas não realizarem um planejamento financeiro prévio antes de uma compra de maior valor. Isso pode gerar endividamento e o que é pior impossibilitar a realização de sonhos almejados pelos consumidores brasileiros.

Segundo Frankenberg (1999) informa que o cartão de crédito é:

“...um dos maiores causadores de desequilíbrios financeiros dos indivíduos e de suas famílias. Uma boa parcela das pessoas que faz intenso uso do cartão perde o real significado do endividamento excessivo, passando a pagar juros de ordem crescente e posterior capitalização desses juros.”

Frankenberg (1999) ainda acrescenta que o consumo displicente pode causar angústia e estresse:

“É óbvio que quando as despesas superam as receitas líquidas de uma família sistematicamente, alguma coisa está errada. É nesse momento que se iniciam as dificuldades da pessoa ou de um núcleo familiar. Para poder pagar as contas, novos empréstimos são levantados junto aos bancos, cheque pré-datados começam a ser emitidos e cartões de crédito são intensamente utilizados. Inicia-se assim um processo de tapar o sol com a peneira, que costuma terminar em desespero, angústia e, finalmente, em estresse. Todas as tentativas para driblar o desequilíbrio financeiro com expedientes de duvidosa eficácia de nada valem. Geralmente o problema do enfrentamento da efetiva solução é postergado para o mês seguinte, e assim por diante. Os juros vão se acumulando, somados à dívida principal, que após dois meses já incorpora juros sobre juros (o terrível efeito do juro composto). No desespero de não poder pagar a conta de um credor mais insistente, uma nova pseudo-solução é adotada, em outras palavras, um rombo é fechado, abrindo-se outro em seu lugar. O fim dessa novela sem final feliz pode terminar em algum agiota à espreita para aprisionar mais uma vítima, que irá pagar seu caos financeiro com sangue e lágrimas. O caminho está aberto para muita angústia, tensão e brigas familiares”.

Planejar significa traçar um plano, programar, projetar. E o planejamento financeiro significa, tanto para pessoas como para empresas, estabelecer e seguir uma estratégia, visando atingir objetivos. Essa estratégia pode ser voltada para curto, médio ou longo prazo. Toda empresa, para progredir a longo prazo, precisa ter um foco ou um objetivo. Assim também o indivíduo precisa saber antecipadamente as metas que pretende atingir. (MELO 2012)

Para Augustin (2008 Apud PRADO 2006), assim como as empresas usam ferramentas e modelos para planejar e obter resultados, a pessoa também pode beneficiar-se destes conhecimentos, aplicando-os para planejar melhor sua vida. Planejar a vida significa saber onde se está hoje, onde se quer ir e o que deve ser feito para atingir seus objetivos.

Uma das principais ferramentas de planejamento financeiro seja ele empresarial ou familiar é o controle orçamentário. Os orçamentos representam bons diagnósticos da situação atual da empresa ou família.

O orçamento família é uma ferramenta fundamental para controlar os gastos familiares, porém controlar por meio de uma planilha eletrônica por si só não é suficiente é necessário tratar as informações e em cima delas tomar decisões. Segundo Cerbasi (2009) se, por outro lado, você procura manter algum tipo de disciplina com os gastos ao controlar suas dívidas, mas não controla o suficiente para viabilizar sobras regulares, a situação é ainda pior. Você apenas tem mais trabalho para conduzir a vida de maneira descuidada. O controle, por si só, não passa de perda de tempo. O ideal é ter conhecimento detalhado de seus gastos mensais e agir sobre essa informação, adotando iniciativas para viabilizar uma poupança regular, para dar mais qualidade a seu consumo e para viabilizar também pequenos luxos, afinal, ninguém é de ferro. A forma mais simples de conseguir isso é lançar seus gastos em uma planilha de Orçamento Doméstico, comparar esses gastos com os de outros meses e refletir sobre suas prioridades de consumo. Gastos menos prioritários devem ser trabalhados para serem reduzidos. A tabela a seguir apresenta um modelo bastante simples desenvolvido pelo mesmo autor.

Figura 1: Orçamento doméstico

	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	...
Descrição dos nomes das contas lançadas	Relação de suas receitas líquidas – ou – Relação de suas receitas brutas (–) Relação dos tributos na fonte = Total da receita líquida no período						
	(–) Relação de suas despesas fixas com: – Habitação – Saúde – Educação – Alimentação – Transporte – Impostos – Despesas pessoais						
	(–) Relação de suas despesas eventuais						
	= Saldo disponível						
	+ Sobra de caixa no mês anterior						
	(–) Aplicações financeiras feitas no período						
	= Sobra de caixa no mês						
	= Sobra de caixa total						

Fonte: Gustavo Cerbasi – *Como organizar sua vida financeira*.

Dentre as principais funções do orçamento destaca-se as que estão vinculadas diretamente com o propósito do orçamento pessoal, que são: a) elaborar um plano geral de operações de entradas e saídas de dinheiro para servir de base às ações de família ou indivíduo, para o futuro; b) comparar os resultados auferidos com o plano anteriormente proposto; c) dar a visão do longo prazo, permitindo a sua avaliação antecipada.

Já os objetivos do orçamento consistem em: criar, antes do momento da decisão, de consumo ou de investimento, para mensurar uma série de variáveis que afetarão o alcance dos objetivos proposto; estabelecer padrões, através dos quais, os resultados reais possam ser controlados e comparados aos projetos. (BITENCOURT,2005).

1.2 Comportamento de compra e relação com os bancos

De acordo com Karsaklian (2008 Apud SENA JUNIOR, 2014) o estudo do comportamento de consumo é uma ciência aplicada originária das ciências humanas e sociais, como a economia, a psicologia, a sociologia ou ainda a antropologia. Seu objetivo é compreender os comportamentos de consumo adotando uma perspectiva pluridisciplinar.

Segundo Barbosa (2008), a sociedade acabou criando e estabelecendo padrões de identidade e vida idealizada, que reforçam não apenas a necessidade de consumir como a individualidade daqueles que consome. O consumo passou a ser associado à identidade; e o objeto, o novo, o diferente, adquiriu conotação de melhor que o anterior, tornando efêmera a satisfação pela obtenção de um produto, substituível pelo mais recente, por meio de nova compra. Como nem todos e nem a todo instante podem consumir de acordo com a quantidade de dinheiro que possuem, optam pelas compras a prazo, que com os juros embutidos nos valores das parcelas, podem levar a não pagamentos de dívidas. Assim a inadimplência cresce vertiginosamente no país, segundo dados do Serasa Experian.

Muito se atribui o endividamento ao comportamento de compras por impulso, o que leva ao questionamento dos motivos para os quais as pessoas tomem esse tipo de atitude no momento da tomada de decisão de compra.

De acordo com Sena Junior (2014) um dos primeiros teóricos a indicar que a compra por impulso era proveniente da exposição do consumidor a um estímulo dentro do ambiente de loja foi Applembaum (1951), explicando que atava um tipo de comportamento de resposta (a obtenção do produto em si.). Stern (1962) estendeu esse conceito, através da elaboração de uma tipologia sobre esse tipo de compra:

Planejada: o consumidor compra um produto que já tinha o intuito de adquirir (a depender das condições de venda e oferta de desconto.)

Lembrada: o consumidor lembra de adquirir o produto apenas quando entre no ambiente dentro da loja (sem planejamento prévio).

Sugerida: o consumo ocorre pela sugestão de adquirir novidades.

Pura: Acontece sem nenhuma espécie de planejamento ou intenção de compra.

No início dos estudos sobre a compra por impulso, toda espécie de compra realizada de forma não planejada era considerada como sendo impulsiva. Dessa forma, um produto que fosse adquirido e que não estava na sua lista de compra até o momento que se acontecia a entrada no ambiente de loja, seria classificado nessa categoria. Nessa época, outros autores deram suporte a essa mesma concepção, entendendo compra por impulso como aquela em que o consumidor não tinha planejado realizar até o momento que antecedia a sua entrada na loja, sendo um resultado de estímulos criados, pelo ambiente no mercado de varejo (SENA JUNIOR apud APPLEBAUM, 1951, KALLAT; WILLET 1967; STERN, 1962).

Posteriormente, houve uma busca em distinguir as compras não-planejadas das impulsivas, sendo as primeiras aquelas em que o processo decisório ocorria dentro da loja, em que o cliente já possuía uma necessidade de consumo já reconhecida. Sendo assim, as impulsivas seriam aquelas em que o consumidor não teria uma necessidade pré-existente até o momento da entrada na loja (SENA JUNIOR 2014 apud COSTA 2002).

Segundo Sena Junior (2014 APUD WEINBERG e GOTTWALD, 1982)

busca-se enfatizar o consumo por impulso como sendo um resultado das emoções do indivíduo. De acordo com os autores, as compras impulsivas se aproveitam das limitações de controle cognitivo do consumidor para acionar também o seu lado afetivo e reativo, através de um estímulo situacional. Dessa forma, as compras impulsivas seriam categorizadas ente as impulsivas e as contemplativas:

Figura 2: Compra impulsiva x compra contemplativa

COMPRA IMPULSIVA	COMPRA CONTEMPLATIVA
Excitante e extraordinária	Tranquila e ordinária
Urgente	Refletida
Espontânea	Cautelosa
Experiência rápida	Experiência lenta
Quebra de um padrão	Continuidade de um padrão
Emocional	Racional
Percepção negativa	Percepção positiva
Fora do controle	Controlado

Fazer compras por impulso se mostra um problema para o orçamento de qualquer indivíduo ou família. O ideal é que todas as compras sejam realizadas com planejamento prévio. Uma boa pesquisa em sites que vendem esse mesmo produto ou serviço pode ser uma medida simples e valiosa na hora de efetuar uma aquisição. Porém não são só as compras por impulso que prejudicam o comportamento de compra das pessoas. A fidelidade há determinadas lojas também são perigosas para quem quer ter um bom relacionamento financeiro.

Segundo Cerbasi (2009) o hábito de comprar em determinadas lojas por gostar do ambiente, do vendedor ou do cafezinho que se recebe, ou mesmo dos produtos diferenciados que lá encontra, deixa clara uma fidelidade e, portanto, é necessário exigir do vendedor e do lojista a reciprocidade. Clientes fiéis merecem mais do que carinho; merecem condições melhores do que as que são dadas a clientes comuns. Quando o cliente se mostrar tão fiel a ponto de o vendedor acreditar que não concorre com outra loja, ele não precisará trabalhar para mantê-lo como cliente. Não se deve ser fiel a lojas que vendem commodities, produtos comuns encontrados em qualquer loja, como supermercados e lojas de eletrônicos. Deve-se cultivar o hábito de pesquisar e comprar na loja que lhe ofereça a melhor relação custo-benefício.

Os excessos em compras podem facilmente levar famílias ao endividamento. De acordo com a pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do consumidor de 2017 constatou que 57% do total das famílias estão endividadas, 24,2 % possuem dívidas em atraso e 9,4% não terão condições para pagar. Em relação ao ano anterior apesar do total de endividados ter caído, o número de dívidas ou contas em atraso e os que não terão condições para pagar aumentaram. Conforme pode ser observado na tabela abaixo:

Tabela 1: Síntese dos resultados (% em relação ao total de famílias)

Endividamento e inadimplência da população brasileira			
Mês/Ano	Total de endividados	Dívidas ou contas em atraso	Não terão condições de pagar
Julho de 2016	57,7%	22,9%	8,7%
Junho de 2017	56,4%	24,3%	9,6%
Julho de 2017	57,1%	24,2%	9,4%

Fonte: Pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do consumidor 2017

Dado interessante sobre a pesquisa foi que a alta do número de famílias endividadadas, na comparação com o mês imediatamente anterior, foi observada em ambas as faixas de renda. Na comparação anual, as famílias com rendimentos acima de dez salários mínimos obtiveram queda, enquanto houve estabilidade nas famílias com renda até dez salários mínimos. Para as famílias que ganham até dez salários mínimos, o percentual de famílias com dívidas foi de 59,0% em julho de 2017, ante 58,7% em junho de 2017 e 59,0% em julho de 2016. Para as famílias com renda acima de dez salários mínimos, o percentual de famílias endividadadas passou de 45,5% em junho de 2017 para 48,4% em julho de 2017. Em julho de 2016, o percentual de famílias com dívidas nesse grupo de renda era de 50,5%.

A pesquisa também apontou que para 76,8% das pessoas entrevistada o tipo de dívida mais comum foram as dívidas com cartão de crédito. Mostrando um mal-uso deste produto bancário.

A tabela abaixo mostra os demais tipos de endividamentos separados por faixa de renda: até dez salários mínimos e mais de dez salários mínimos:

Tabela 2: tipo de dívida.

Tipo de dívida (% de famílias)			
Julho de 2017			
Tipo	Total	Renda familiar mensal	
		Até 10 SM	+ de 10 SM
Cartão de crédito	76,8%	77,7%	72,7%
Cheque especial	6,4%	5,8%	8,9%
Cheque pré-datado	1,3%	1,0%	2,0%
Crédito consignado	5,7%	5,4%	6,5%
Crédito pessoal	11,0%	10,8%	11,7%
Carnês	15,4%	16,9%	8,5%
Financiamento de carro	10,1%	8,3%	18,6%
Financiamento de casa	8,0%	6,2%	16,4%
Outras dívidas	2,2%	2,5%	0,9%
Não sabe	0,1%	0,1%	0,2%
Não respondeu	0,1%	0,1%	0,0%

Fonte: Pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do consumidor 2017

O cartão de crédito representa quase 80% dos tipos de dívidas das famílias levando a crê que uma reeducação por parte das famílias quanto ao uso deste produto bancário teria ganhos significativos no orçamento das famílias.

Segundo o Leandro Jantsch (2017, apud JOHNSTON; OH, 2014) o crédito ao consumidor constitui uma parte significativa do sistema bancário e o cartão de crédito se desenvolve neste cenário como uma forma de pagamento dominante e em expansão. Como efeito adverso, uma das consequências principais é a tendência de aumento da inadimplência nas empresas emissoras de cartão. Estratégias agressivas de marketing podem incentivar a utilização além da capacidade de pagamento, aumentando o risco de crédito do portador e resultando em inadimplência e perdas acima do previsto.

Cerbasi (2009) é enfático quanto ao uso do cartão de crédito e crédito rotativo, r ser uma das alternativas de crédito mais caras do mercado em qualquer lugar do mundo, vale o mesmo raciocínio adotado para o cheque especial. Nunca deve ser usado. Se for percebido que não há capacidade de pagar o valor total da fatura na data do vencimento (essa é a principal regra para o uso saudável do cartão), deve-se solicitar um empréstimo no valor necessário para quitá-la. Com isso, evita-se outra dívida cara, e de rápida multiplicação, e assume-se uma dívida mais barata, paga em prestações conhecidas e selecionadas pelo usuário de acordo com o espaço no orçamento para liquidá-la.

Para realizar compras maiores é necessário ter planejamento e controle, pois o uso inadequado do crédito bancário por muitas vezes pode acabar resultando em endividamento nas famílias, como mostrado na pesquisa realizada pela CNC. Algo simples para por em prática nesses momentos de decisão de compra é traçar um plano definindo objetivos de consumo. Segundo Cerbasi (2009): Os objetivos de consumo devem ser de curto, médio e longo prazos. É muito importante que os objetivos sejam acordados com a família, assim, os familiares poderão contribuir e incluir objetivos importantes para sua realização. Deve-se listar por escrito, esses objetivos, com os seguintes itens:

- a) listar todos os objetivos;
- b) estimar os custos de cada objetivo;
- c) definir o prazo em que se deseja realizar cada objetivo, colocando a data em que cada um será realizado (dia/mês/ano);
- d) estabelecer a prioridade de cada objetivo, com notas de 1 a 5, sendo 1 o objetivo com maior prioridade e 5 o de menor prioridade; assim, terá definido, em consenso

com sua família, o que é mais importante para todos, como, por exemplo, viajar, trocar o carro ou garantir a independência financeira.

1.3 Investimentos

O conceito de investimento está intimamente ligado a multiplicação de recursos financeiros. Ao fazer um tipo qualquer de investimento, seja ou não através do mercado financeiro esperasse que tenha um certo retorno pecuniário sobre esse investimento. Os potenciais desse investimento geralmente estão ligados ao risco envolvido na operação financeira.

De acordo com Augustin (2008 apud FERREIRA, 2006), a fiança pessoal é o processo de planejar, organizar e controlar o dinheiro, tanto em curto quanto em médio e longo prazo. É importante salientar que o planejamento financeiro tem relação direta com o planejamento econômico e com o conceito de aplicação e rendimento.

Augustin complementa que aplicação pode ser conceituada como o “emprego de capital para produzir rendimentos (AUGUSTIN apud RIOS, 2006) e o rendimento pode ser entendido como o valor que provém da aplicação, seja ela com lucro ou juros. O rendimento, para a pessoa, é aquilo que ela recebe sem ter trabalhado para obter. Podem ser provenientes de investimentos, como recebimento de aluguéis, aplicações financeiras, juros, outros salários entre outros.

O mercado financeiro está repleto de produtos financeiros. E a depender da necessidade do investidor existirá um produto ou mais adequado para cada necessidade. Quando se fala em investimentos sempre é mencionado em uma criação de capital de emergência. Usado para uma possível ruptura de emprego ou negócio. Cerbasi 2009 nomeou

como “Patrimônio Mínimo de Sobrevivência” é aquele que se precisa ter para simplesmente poder dar um rumo na vida em caso de desemprego, doença ou planos frustrados em atividade de negócios. É com essa reserva que manterá o padrão de consumo até que as coisas se normalizem. Tal reserva deve ser constituída por investimentos de liquidez, ou seja, por um patrimônio que não esteja sendo desfrutado por sua família, como moradia e automóvel. Se o único patrimônio da família se constitui de bens em situação de desfrute, isso indica que eles foram adquiridos precocemente e são o principal fator de risco de vida financeira familiar. Para formar um patrimônio mínimo de sobrevivência ou uma reserva de emergência será necessário acumular 6 vezes o valor de gasto mensal familiar.

Alguns produtos para constituir reserva de emergência:

CDB e RDB: Os Certificados de Depósito Bancário (CDB) e os Recibos de Depósito Bancário (RDB) são títulos privados representativos de depósitos a prazo feitos por pessoas físicas ou jurídicas. Podem emitir CDB os bancos comerciais, múltiplos, de investimento, de desenvolvimento e a Caixa Econômica Federal. Podem emitir RDB, além desses, as sociedades de crédito, financiamento e as cooperativas de crédito a seus associados. São protegidos pelo Fundo garantidor de Crédito (Banco Central).

Títulos Públicos: Os títulos públicos federais são instrumentos financeiros de renda fixa (pré-fixados ou pós-fixados) emitidos pelo Governo Federal para obtenção de recursos junto à sociedade, com o objetivo primordial de financiar suas despesas. Os títulos da dívida pública podem ser emitidos com três finalidades: financiar o déficit orçamentário; realizar operações para fins específicos, definidos em lei; e refinanciar a dívida pública.

Também deve-se levar em consideração investimentos para garantir uma aposentadoria mais confortável. É sabido que a previdência social não garante a manutenção do padrão de vida até por que as contribuições têm um teto limite. Os produtos mais comuns são os planos de previdência complementar, o PGBL e o VGBL. Há quem faça planos de previdência mais independentes realizando compras regularmente de títulos público ou ações, como um plano de longo prazo. O que pode dar muito certo, porem irá exigir do investidor uma maior controle e consistência nos aportes financeiros regulares.

VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres) e PGBL (Plano Gerador de Benefícios Livres) são planos por sobrevivência (de seguro de pessoas e de previdência complementar aberta, respectivamente) que, após um período de acumulação de recursos (período de diferimento), proporcionam aos investidores (segurados e participantes) uma renda mensal - que poderá ser vitalícia ou por período determinado - ou um pagamento único. O primeiro (VGBL) é classificado como seguro de pessoa, enquanto o segundo (PGBL) é um plano de previdência complementar.

A principal diferença entre os dois reside no tratamento tributário dispensado a um e outro. Em ambos os casos, o imposto de renda incide apenas no momento do resgate ou recebimento da renda. Entretanto, enquanto no VGBL o imposto de renda incide apenas sobre os rendimentos, no PGBL o imposto incide sobre o valor total a ser resgatado ou recebido sob a forma de renda.

No caso do PGBL, os participantes que utilizam o modelo completo de declaração de ajuste anual do I.R.P.F podem deduzir as contribuições do respectivo exercício, no limite máximo de 12% de sua renda bruta anual. Os prêmios/contribuições pagos a planos VGBL não podem ser deduzidos na declaração de ajuste anual do I.R.P.F e, portanto, este tipo

de plano seria mais adequado aos consumidores que utilizam o modelo simplificado de declaração de ajuste anual do I.R.P.F ou aos que já ultrapassaram o limite de 12% da renda bruta anual para efeito de dedução dos prêmios e ainda desejam contratar um plano de acumulação para complementação de renda. (SUSEP 2018)

Abaixo segue outros tipos de investimentos dos quais Gustavo CEBARSI (2016) em que investir com suas respectivas vantagens, desvantagens e tipo de risco.

Ações: Participações nos resultados de empresas, que distribuem dividendos (parte de seus resultados) quando ocorrem lucros. No mercado brasileiro, muitas vezes se negociam ações muito mais pelo potencial de valorização do seu preço no mercado do que pelo próprio dividendo.

Risco: Expectativas ruins sobre a empresa fazem com que os investidores se desinteressem das ações, podendo reduzir drasticamente seu preço. Isso pode acontecer pela simples divulgação de uma má notícia pela empresa.

Vantagens: Quando operadas com bom conhecimento de mercado, podem trazer grande valorização do patrimônio.

Desvantagens: Exigem conhecimento do comportamento do mercado, da empresa, da economia e da política, além de oferecer elevado risco.

Poupança: O mais simples e popular dos investimentos e de acordo com a legislação atual, a remuneração dos depósitos de poupança é composta de duas parcelas:

I - a remuneração básica, dada pela Taxa Referencial - TR, e

II - a remuneração adicional, correspondente a:

a) 0,5% ao mês, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for superior a 8,5%; ou 70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, vigente na data de início do período de rendimento, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for igual ou inferior a 8,5%.

Frankenberg (1999) complementa, no qual a poupança é a forma mais usual de aplicação de dinheiro em nosso país, isso porque ela concede segurança e liquidez, apesar de, às vezes, não superar os índices da inflação.

Ao contrário do que muitos pensam a poupança também tem algum risco. Se o banco em que o investidor tem poupança quebrar, há um fundo criado pelos bancos que serve como uma espécie de seguro e devolve até R\$ 250.000,00 ao correntista prejudicado. Com o tento de 1 milhão por CPF ou CNPJ, a cada período de 4 anos.

Vantagens: é o único investimento popular sobre o qual não incide imposto de renda, possui baixo risco, a taxa é igual em todos os bancos e é de conhecimento público. Além disso, não se paga tarifa nenhuma para manter uma conta de poupança.

Desvantagens: Oferece baixa rentabilidade, perdendo para muitas aplicações de baixo risco do mercado.

Fundas de Renda Fixa: Fundo nos quais os participantes (cotistas) investem seu dinheiro comprando cotas (participações no capital) de uma espécie de empresa montada especificamente para juntar as diversas quantias de patrimônio com o objetivo de adquirir títulos, em geral emitidos pelo governo e com características similares ao CDB, com taxas

predefinidas. Na prática, o investidor é sócio de uma empresa e paga uma taxa a um banco ou gestor para que administre essa empresa.

Riscos: o maior é de o fundo não ser bem administrado e, em consequência disso, oferecer rentabilidade, abaixo do que potencialmente pode oferecer. Isso, em geral, não ocorre quando o fundo é administrado por uma instituição de tradição e grande porte. Na eventualidade de a instituição financeira quebrar, o cotista não perde dinheiro, pois o fundo é apenas administrado pela instituição. Quando isso acontece, outra instituição é nomeada pelos principais cotista para administrar o fundo.

Vantagens: é uma forma de investir em papéis seguros, com a conveniência do serviço a que já estamos acostumados em nosso banco.

Desvantagens: quando administrados por grandes bancos de varejo (nos quais a maioria das pessoas possui contracorrente), em geral oferecem baixa rentabilidade e taxas de administração extremamente elevadas. Há casos de taxas de administração que corroem mais de um terço de toda a rentabilidade anual do fundo.

Fundo de renda variável: fundos que atuam com características mistas dos fundos de renda fixa e fundos de ações procurando contrabalancear os riscos excessivos de alguns deles.

Riscos: costuma ser menor que o dos demais fundo de risco. E sua rentabilidade também costuma ser menos instável. São alternativas interessantes para quem não quer apenas as opções mais conversadoras de investimentos.

Vantagens: podem trazer rentabilidade acima da média em momentos de estabilidade. Não há tanto risco quanto em ações e derivativos não “engessam” a rentabilidade, como acontece na renda fixa.

Desvantagens: Incidência de taxa de administração elevadas e ocorrência de perda quando há mudanças abruptas de mercado, acompanhando movimentos das ações e dos juros com intensidade mais moderada.

Imóveis: o mais tradicional dos investimentos, com reduzidos riscos de perda.

Riscos: por serem ativos físicos, estão sujeitos a ação do tempo, invasões, grilagem e eventual decadência da localidade geográfica.

Vantagens: segurança e tangibilidade.

Desvantagens: Não há garantia de que o imóvel seja alugado nem que haja interessados na recompra, o que pode gerar custos consideráveis para o investidor.

O grau de conhecimento sobre seu investimento é determinante para colher os resultados que se espera dele. Da caderneta de poupança aos derivativos, dos imóveis aos negócios próprios, nenhum investimento está imune a ajustes e contrações de seus mercados. Porém, a ciência e a prática oferecem incontáveis análises e ferramentas para detectar sinais de que o investimento pode ter deixado para trás a vitalidade de outros (CERBASI 2009).

2. PROCEDER METODOLÓGICO

A metodologia adotada é de uma pesquisa descritiva, por meio de um questionário aplicado às mulheres participantes da comunidade casa das amigas no Facebook sobre Educação financeira. A pesquisa bibliográfica dá suporte na aplicação do questionário que por sua vez é a principal ferramenta para analisar o conhecimento dos pesquisados a respeito do tema em análise.

O objetivo da pesquisa descritiva, para Michel (2005, p. 36), é “analisar, com a maior precisão possível, fatos ou fenômenos em sua natureza e características, procurando observar, registrar e analisar suas relações, conexões e interferências”. Também os fatos e fenômenos devem ser coletados em seu ambiente natural e serão descritos e analisados “à luz das influências que o ambiente exerce sobre eles” (MICHEL, 2005, p. 36).

O questionário é um conjunto de perguntas, que a pessoa lê e responde sem a presença de um entrevistador. Ele pode ser enviado via correio, fax, Internet, etc., sendo devolvido, geralmente, pela mesma via. Os questionários podem ser de quatro tipos diferentes:

a) Estruturado não disfarçado: o respondente sabe qual é o objetivo da pesquisa, e o questionário é padronizado, usando principalmente questões fechadas.

b) Não estruturado: não disfarçado, neste caso usa-se mais questões abertas e o respondente sabe qual é o objetivo da pesquisa.

c) Não estruturado disfarçado: usa técnicas projetivas (completar sentenças, etc.) para conseguir as informações, sem que o respondente saiba a finalidade da pesquisa (BOYD J.& WETFALL, 1964).

d) Estruturado disfarçado: tenta através da tabulação e cruzamento de informações, descobrir a importância de um assunto para a pessoa, indiretamente (MATTAR, 1996).

O tipo de questionário adotado na pesquisa foi o estruturado não disfarçado por se enquadrar melhor ao objetivo proposto no estudo.

As vantagens do uso do método do questionário em relação às entrevistas são (MARCONI & LAKATOS, 1996; MATTAR, 1996): utiliza-se menos pessoas para ser executado e proporciona economia de custo, tempo, viagens, com obtenção de uma amostra maior e não sofre influência do entrevistador. Dentre as desvantagens pode ser citada (MARCONI & LAKATOS, 1996; MATTAR, 1996): baixo índice de devolução, grande quantidade de perguntas em branco; dificuldade de conferir a confiabilidade das respostas; demora na devolução do questionário e a impossibilidade do respondente tirar dúvidas sobre as questões o que pode levar a respostas equivocadas.

A população objeto do estudo foi composta pelo universo de mulheres que participam da comunidade “casa das amigas” na rede social Facebook, que até o momento da pesquisa totalizam 76.131 pessoas. Dessas, 234 preencheram o questionário, proporcionando uma amostra. A pesquisa foi realizada em de 6 a 8 de maio de 2018.

O questionário é composto de 30 questões que foram baseadas no referencial teórico deste trabalho e tem por objetivo analisar o perfil dos servidores da UnB no que se refere ao nível de conhecimento em finanças pessoais. O meio de divulgação da pesquisa foi através de formulário online do Google. Cabe salientar das limitações com o tamanho da amostra devido ao tempo reduzido de aplicação.

3. RESULTADOS, ANÁLISES E DISCUSSÃO

Este capítulo tem o objetivo de apresentar os resultados da pesquisa aplicada (questionário no apêndice) consequentemente fazendo correlação com o referencial teórico. Os dados abaixo estão apresentados também em forma de tabela no apêndice do trabalho para facilitar a compreensão do conteúdo e estão também acrescentados da pergunta chave.

A tabela 3, que consta no apêndice deste trabalho representa o perfil das entrevistadas. Como a pesquisa é direcionada para o público feminino, 100% das entrevistadas são mulheres. As faixas etárias mais predominantes entre as pesquisadas são de 21 a 30 anos apresentando 36,9% das entrevistadas e entre 31 a 40 anos com 34,3% das pesquisadas. Portanto as duas faixas etárias representam 80,2% do total. Também pode se observar que 45,9% das entrevistadas têm filhos das quais 24,5% do total das entrevistadas tem apenas um e 22,65% têm dois filhos. Aproximadamente metade delas têm formação superior (49,79%) e 34,34% possuem pelo menos uma especialização ou título de mestrado ou doutorado. No que se refere a renda a maior parte delas (51,5%) têm ganhos mensais acima de R\$ 6.000,00 (seis mil reais) e estão divididas na sua maioria em autônomas (28,78%), empregadas celetistas (28,44%) e servidoras públicas (25,78%).

Já na tabela 4 trata-se da análise de conhecimento de finanças pessoais e realização de orçamento doméstico. Foi verificado que 17,6% das entrevistadas já fizeram algum tipo de curso ou treinamento em finanças pessoais. Um número menor do que o das pessoas que classificaram seu nível de conhecimento em finanças pessoais em “4” e “5” que representou 22,4% do total. Porém não superior do que o das pessoas que classificaram como “1” e “2” o seu nível de conhecimento em finanças pessoais que juntos totalizou 41,4% do total de respostas.

Ao serem questionadas sobre se é feito orçamento na família, 59,2% afirmaram que sim e 40,8% não. Dos quais 29% se utilizam de planilha eletrônica para realizar o seu orçamento, 6,56% utilizam aplicativos de celular, 44,57% fazem este controle por meio de anotações e as demais (19,87%) responderam como nenhuma das alternativas.

Ao serem questionadas sobre com que frequência controlam as suas finanças 45% responderam mensalmente, 19,9% semanalmente, 13,4% diariamente, 17,7% nunca fazem controle e 4% responderam outras formas como “quando as contas chegam”, “muito raramente”, “esporadicamente” ou “quando recebem ticket alimentação”.

Pode-se inferir da tabela 5 que é proporcional o uso de cartão de crédito e debito na realização de compras e pagamentos das entrevistadas. Ambas com 39,5%. Pode-se inferir também que 16% usam dinheiro em espécie para realizar as mesmas compras. As demais, 4,7% fazem pagamento de forma diferente, predominantemente usam das mesmas formas porem de forma mista. Interessante dado é a frequência que os gastos excedem a renda. Para as entrevistas isso ocorre sempre para 17,7%, as vezes para 48,7% e nunca para 33,6%. E tão interessante quanto é saber o que feito nesses casos, ou seja, que medidas são tomadas quando ou gasto excedem a renda. Para 45,4% a solução para esta situação é recorrer a um endividamento maior junto a uma instituição financeira por meio de utilização do cheque especial (57,41%) ou por meio de um empréstimo bancário (42,59%). 32,8 % recorrem a família e amigos, 16 % Reservas financeiras e 5.9 % deixam para o próximo mês.

Os dados também enunciam que há o predomínio das pesquisadas que pagam o valor total da fatura do cartão de crédito, entretanto tem-se uma pequena parcela, 7%, que efetua o pagamento parcial. Porém as pesquisadas responderam que pagam apenas valor parcial do cartão de crédito na maioria das vezes (6,8%), às vezes (19,2%) e raramente (74%).

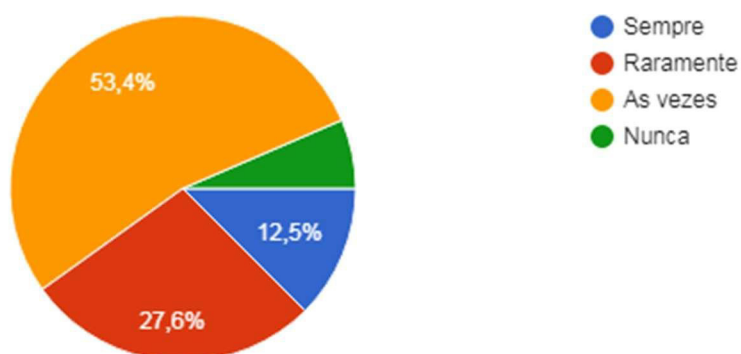
CERBASI (2009, p. 91) ensina que por ser uma das alternativas de crédito mais caras do mercado em qualquer lugar do mundo, vale o mesmo raciocínio adotado para o cheque especial. Nunca deve ser usado. Se for percebido que não há condições de pagar o valor total da fatura na data do vencimento (essa é a principal regra para o uso saudável do cartão), deve-se solicitar um empréstimo no valor necessário para quitá-la. Com isso, evita-se outra cara, e de rápida multiplicação, e assumirá uma dívida mais barata, paga em prestações conhecidas e selecionadas por você de acordo com o espaço no orçamento para liquidá-la. Em nenhum momento deve-se utilizar o crédito rotativo do cartão de crédito, caso a pessoa não consiga pagar o valor total da fatura no dia do vencimento é recomendado pegar um empréstimo com uma taxa mais barata para saldar o cartão.

Também foi questionado quanto ao uso do limite do cheque especial. Dentre as interrogadas, 11,4% responderam sim, usam todo mês, 11,8% sim, de vez em quando, 36,2% possuem, mas não usam e 40,6% não possuem cheque especial. Outro dado importante é quanto as compras por impulso. Ao serem questionadas sobre este comportamento 12,5% afirmaram que sempre compram por impulso, 27,5% raramente, 53,4% Às vezes e apenas 6,5% afirmaram que nunca compram por impulso. No mesmo sentido a tomada de decisão de compra se dá de forma planejada para 55,4%, lembrada 19,5%, sugerida para 6,9% e pura para 18,2%.

Gráfico 1: Frequência de compras por impulso

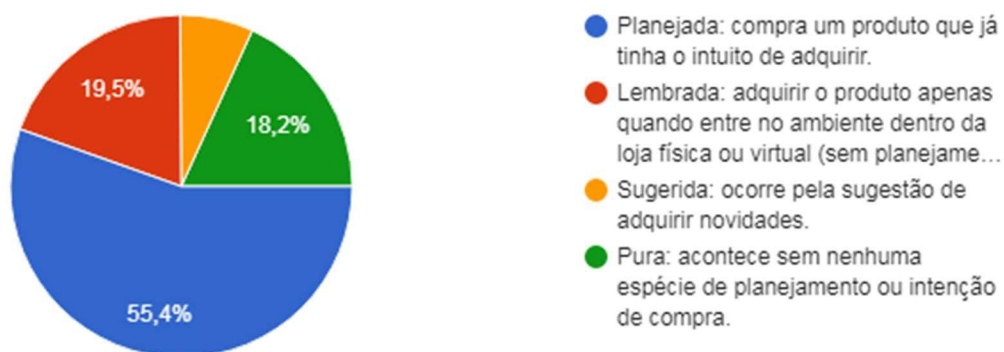
Com que frequência você realiza compras por impulso?

232 respostas

**Gráfico 2:** Tomada de decisão

Como se dá a tomada de decisão de comprar?

231 respostas



A terceira parte da tabela comparativa de dados, tabela 6, trata-se da consciência financeira das entrevistadas. O primeiro questionamento foi o que mais precisa da sua atenção agora nas suas finanças. Uma pergunta aberta na qual elas poderiam apresentar suas próprias conclusões sobre quais pontos necessitariam de maior atenção. Para 20,26% poupança e investimentos é o que mais precisa de atenção agora, 27,25% acreditam que as compras e

gastos em excesso devem ter mais atenção, 14,54% responderam dívidas bancárias e cartão de crédito, 13,66% organização e controle de contas, 19,82% não responderam e 3,96% outras questões.

Ainda quanto a sua própria percepção financeira 47,01% afirmaram que gastam seu dinheiro com planejamento e Sabedoria e 52,99% falaram que gastam sem planejamento e as vezes de qualquer maneira. Quanto a capacidade de lidar sozinha com dinheiro a maioria, 56,5% classificaram-se em “4” e “5” em uma escala de 1 a 5 o que representa um entendimento que estão fazendo a coisa certa segundo elas mesmas. Nesse mesmo sentido, 61,5% afirmaram que relação com o dinheiro gera harmonia no lá.

Foi identificado que 51,7% das entrevistadas possuem algum tipo de empréstimo, financiamento ou obrigação bancária. E que 43% do total das entrevistadas classificaram o nível de incomodo com essa obrigação em “1” e “2”. Ainda quanto a endividamento 57,5% não conhecem a taxa cobrada pelo banco no crédito rotativo, 59,6% desconhecem a taxa cobrada no cheque especial e 60% não sabem a taxa de empréstimo ou financiamento cobrado na contratação. No anexo está listada a relação de taxa cobrada pelas instituições financeiras dos respectivos tipos de dividas (crédito pessoal, crédito rotativo e credito do cheque especial).

A análise dos dados nota-se que o tipo de investimento mais presente entre as entrevistadas é a poupança com 41,7% seguido de imóveis com 12,8%, fundos de renda fixa com 11,9%, CDB e previdência complementar, ambas com 10,6%, títulos públicos com 5%, fundos de renda variável com 2,8%, ações com 2,3% e uma pessoa com bitcoin.

Por fim, ao serem perguntadas se gostaria de aprender mais sobre planejamento financeiro pessoal 94,4% delas responderam sim. O que mostra o real interesse em melhorar os seus conhecimentos a respeito do tema.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desta pesquisa foi analisar como as mulheres que participam do grupo *Casa das amigas*, comunidade do facebook gerenciam as suas finanças pessoais. Verificou-se que, de forma geral, elas têm um conhecimento moderado acerca do tema proposto, porquanto boa parte delas realizam um controle financeiro por meio de planilhas, anotações e outros meios.

Constatou-se, também, que a grande maioria faz o pagamento da fatura do cartão de crédito de forma total e tem como principal meio de pagamento o cartão de débito e crédito. Entretanto, quando os gastos superam a renda, recorrem principalmente ao empréstimo bancário, ao cheque especial ou solicitam dinheiro emprestado com familiares e amigos para estabilizarem as finanças. Percebeu-se, ainda, que metade das pesquisadas pagam algum tipo de empréstimo que tem juros embutidos e que das quais mesmo com empréstimo para pagar, 22.69% também têm investimentos concomitante. No total 57,9% das respondentes possuem algum tipo de investimento.

No entanto, identificou-se que algumas estão com sérias dificuldades financeiras, pois estão pagando parcialmente a fatura do cartão de crédito (7%), continuamente os gastos excedem a renda (17,7%) e utilizam o cheque especial todo mês (26,1%), porém menos de 2% do grupo pesquisado encontra-se simultaneamente nas três condições. A educação financeira pode contribuir muito para orientar as pessoas a não cometerem erros primários como usar o cheque especial como salário e pagar apenas o mínimo da fatura do cartão de crédito.

Haja vista que 94,4% das entrevistadas têm interesse em aprender mais sobre planejamento financeiro pessoal e que apenas 17,6% alegaram ter participado de algum curso

nessa área, essa pesquisa apresenta como limitação a quantidade de questionários respondidos, pois alcançou uma pequena parte das mulheres que participam da comunidade online, não totalizando a integralidade da população.

Para futuras pesquisas, sugere-se testar o conhecimento em finanças pessoais em outros grupos online com mais especificidades, como grupos de homens ou mulheres empreendedoras, apenas servidoras públicas de determinada carreira ou órgão, grupos de estudantes e etc.

5. REFERÊNCIAS

AUGUSTIN, Eziane Samara. *Planejamento pessoal e sua ligação com o planejamento Estratégico Organizacional*. 163 p. 2008. Dissertação de mestrado em Engenharia da Produção, área de Concentração em Gerência de produção. UFSM -RS

SENA JUNIOR, Otávio Bezerra de. *Fatores que afetam o comportamento de compras impulsivas de cupons de hospedagem em sites de compras coletivas*. 94 p. 2014. Dissertação de mestrado em turismo - Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal - RN

JANTSCH, Leonardo. *Análise de risco de crédito no uso do cartão de crédito*. 80p. 2017. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis Universidade do Vale do Rio dos Sinos – São Leopoldo – RS.

BITENCOURT, Cleusa Marili Gollo. *Finanças pessoais versus finanças empresariais*. P. 86. 2005. Dissertação de mestrado (Área de concentração: economia). UFRGS – Porto Alegre – RS.

CHEROBIM, ANA PAULA MUSSI SZABO. *Finanças Pessoais: Conhecer para enriquecer!!* Ana Paula Mussi Szabo Cherobim, Márcia Maria dos Santos Bortolucci Espejo, organizadoras. – 2.ed. – São Paulo: Atlas, 2011.

MICHEL, M. H. *Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais*. São Paulo: Atlas, 2005.

MARCONI, M. D. A.; LAKATOS, E. M. *Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

STANLEY, Thomas J.; DANKO, William D. *Milionario Mora Ao Lado*, O. Editora Manole Ltda, 1999.

MICHEL, M. H. *Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais*. São Paulo:

Atlas, 2005.

BOYD, H. W. J.; WETFALL, R. *Pesquisa mercadológica: texto e caso*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1964.

MATTAR, F. N. *Pesquisa de marketing: edição compacta*. São Paulo: Atlas, 1996.

FRANKENBERG, Louis. *Seu futuro financeiro: você é o maior responsável*. 4ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

DINIZ, G. R. S. *Homens e mulheres frente à interação casamento-trabalho: aspectos da realidade brasileira*. In T. F. carneiro (org.) *Casal e família: entre a tradição e a transformação*. Rio de Janeiro: Ed. Nau, 1999, p 31-54.

MEIRELLES, v. M. *Feminino superlativo: mulher, família e carreira*. 2001. 132 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2001.

GUIMARÃES, C. M. B. o MEU, O SEU, O NOSSO: *O processo de construção conjunta do "Compromisso Financeiro" do casal de dupla carreira em fase de aquisição do ciclo vital*. 2007, 230 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007

BARBOSA, L. *Sociedade de Consumo*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 2008, 68 p.

CERBASI, Gustavo. *Como organizar sua vida financeira: inteligência financeira pessoal na prática*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

_____ *Dinheiro: os segredos de quem tem*. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.

MELO, Murilo Silva. *Planejamento Financeiro, por que é importante*. Disponível em: < <http://dinheirointeligente.com.br/website/artigo.asp?cod=1741&idi=1&id=16877> > Acesso em: 19/05/2018.

Superintendência de seguros privados. *Perguntas mais frequentes sobre planos por sobrevivência - pgbl e vgbl* < <http://www.susep.gov.br/setores-susep/seger/coate/perguntas-mais-frequentes-sobre-planos-por-sobrevivencia-pgbl-e-vgbl> > Acesso em: 19/05/2018.

Fundo Garantidor de Crédito. *Limitação da garantia até R\$ 1 milhão de reais.* < <https://www.fgc.org.br/garantia-fgc/fgc-nova-garantia> > Acesso em: 19/05/2018

Banco Central do Brasil. <https://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/aplica.asp > Acesso em : 18/05/2018.

Pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do Consumidor - 2017 < http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/analise_peic_julho_2017.pdf > Acesso em: 17/05/2018.

APÊNDICE

Apêndice 1: Formulário

Este é um convite para você preencher o formulário:

Finanças Pessoais para Mulheres

Prezada, este questionário visa a elaboração do trabalho de conclusão de curso de Mercado Financeiro e Investimento da UnB do aluno Kelder Rodrigues de Aguiar. A sua identificação pessoal será resguardada, pois a análise do levantamento será baseada no conjunto das informações apenas para fins acadêmicos. Pedimos ser sincero(a) em suas respostas. Desde já agradecemos.

Endereço de e-mail *

Gênero

- ☐ Feminino
- ☐ Outro:

Faixa etária

- ☐ Até 20 anos
- ☐ De 21 a 30 anos
- ☐ De 31 a 40 anos
- ☐ De 41 a 50 anos
- ☐ De 51 a 60 anos
- ☐ De 61 a 70 anos

Nível de formação

- ☐ Fundamental ou inferior
- ☐ Nível médio
- ☐ Nível superior
- ☐ Especialização
- ☐ Mestrado, doutorado, pós-doutorado

Origem da sua renda.

- ☐ Emprego Celetista
- ☐ Cargo público
- ☐ Autônomo
- ☐ Rendimentos financeiros
- ☐ Dependendo dos meus parentes
- ☐ Outro:

Posição na família onde você mora atualmente.

- ☐ Filha
- ☐ Mãe
- ☐ Avó
- ☐ Sou independente (moro só)

- ☐ Outro:

Caso seja mãe, quantos filhos você tem?

- ☐ 1
○ ☐ 2
○ ☐ 3
○ ☐ 4 ou mais
○ ☐ Não se aplica

Renda Mensal

Renda mensal (equivale à soma da renda de todos os membros da família).

- ☐ R\$ 2.000,00
○ ☐ R\$ 2.001,00 a R\$ 4.000,00
○ ☐ 6.001,00 a 8000,00
○ ☐ 8.001,00 a 10.000,00
○ ☐ 10.001,00 a 15.000,00
○ ☐ 15.001,00 ou renda superior

Você já fez algum curso de Finanças Pessoais?

- ☐ Sim
○ ☐ Não

Como você classificaria seu conhecimento de finanças pessoais, levando em consideração que 1(um) seria nenhum conhecimento e 5 seria muito conhecimento a respeito do tema.

	1	2	3	4	5	
nenhum conhecimento	☐	☐	☐	☐	☐	muito conhecimento

Você/família faz orçamento financeiro doméstico?

- ☐ Sim
○ ☐ Não

Se você respondeu Sim para pergunta anterior, como é feito o controle?

- ☐ Planilha eletrônica exemplo (EXCEL)
○ ☐ Aplicativos de celular
○ ☐ Anotações
○ ☐ Nenhuma das alternativas
○ ☐ Outro:

Qual a frequência que você/família controla suas finanças?

- ☐ Diariamente
○ ☐ Semanalmente
○ ☐ Mensalmente
○ ☐ Nunca
○ ☐ Outro:

Quanto às compras e aos pagamentos. Qual o meio que você mais utiliza?

- ☐ Dinheiro
○ ☐ Cartão de débito

- ☐ Cartão de crédito
- ☐ Cheque
- ☐ Outro:

Seus gastos excedem a sua renda?

- ☐ Sempre
- ☐ Às vezes
- ☐ Nunca

Caso na questão anterior a sua resposta tenha sido “sempre” ou “às vezes”, como você cobre o excesso de gastos (quando o fato ocorre)?

- ☐ Empréstimo bancário
- ☐ Cheque especial
- ☐ Família
- ☐ Amigos
- ☐ Nenhuma das alternativa
- ☐ Outro:

Caso faça uso de cartão de crédito, em relação à fatura, você paga o valor?

- ☐ Total
- ☐ Parcial
- ☐ Não se aplica

No caso de Parcial:

- ☐ Na maioria das vezes
- ☐ Às vezes
- ☐ Raramente

Caso tenha uma conta bancária. Você utiliza o limite do cheque especial?

- ☐ Sim, todo mês.
- ☐ Sim, de vez em quando.
- ☐ Possuo, mas não uso
- ☐ Não possuo cheque especial

Com que frequência você realiza compras por impulso?

- ☐ Sempre
- ☐ Raramente
- ☐ Às vezes
- ☐ Nunca

Como se dá a tomada de decisão de comprar?

- ☐ Planejada: compra um produto que já tinha o intuito de adquirir.
- ☐ Lembrada: adquirir o produto apenas quando entre no ambiente dentro da loja física ou virtual (sem planejamento prévio).
- ☐ Sugerida: ocorre pela sugestão de adquirir novidades.
- ☐ Pura: acontece sem nenhuma espécie de planejamento ou intenção de compra.

O que mais precisa da sua atenção agora nas suas finanças?



Você gasta dinheiro com sabedoria e planejamento ou de qualquer maneira?



O quanto você se sente capaz de lidar sozinha com dinheiro?

1 2 3 4 5

incapaz ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito Capaz

A relação com o dinheiro gera harmonia ou desarmonia no seu lar?

- ☐ Harmonia
- ☐ Desarmonia

Você possui algum empréstimo, financiamento ou outra obrigação financeira?

- ☐ Não
- ☐ Sim

O quanto os empréstimos, financiamentos, dívidas do cartão de crédito te preocupam no final do mês. Leve em consideração que 1 (um) não te incomoda em nada e que 5 te preocupam muito.

1 2 3 4 5

Não preocupa ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Preocupa muito

Você sabe o valor das taxas cobradas pelo seu banco:

Taxa do crédito rotativo?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Taxa do cheque especial?

- ☐ sim
- ☐ não

Taxa do financiamento/ empréstimo, caso tenha?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Você possui investimentos? (Fique a vontade para marcar mais de um caso tenha)

- ☐ Sim, Poupança
- ☐ Sim, CDB

- ☐ Títulos públicos
- ☐ Imóveis
- ☐ Fundos de renda fixa
- ☐ Fundos de renda variável
- ☐ Ações
- ☐ Não possuo investimentos.
- ☐ previdência complementar
- ☐ Outro:

Você gostaria de aprender mais sobre planejamento financeiro pessoal?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Apêndice 2: Resultados da pesquisa.

Tabela 3: Perfil social das entrevistadas

PERFIL – SOCIAL		
Gênero	100% feminino	0% masculino
Idade	3% Até 20 anos	39.91 % De 21 a 30 anos
	16.14% De 41 a 50 anos	9.01% mais de 51 anos
	34.33% De 31 a 40 anos	
Nível de formação	15.88% Médio ou inferior	49.79% Nível superior
	27.9% Especialização	6.44% Mestrado, doutorado, pós-doutorado
Posição na família onde mora atualmente.	24.5% Filha	45.9% Mãe
	18.8% independente (mora só)	29,6% casada/união estável
Filhos	42,31% Não tem filhos	25,64% Um filho
	22,65% Dois filhos	9,4% Três ou mais filhos
Renda mensal familiar	11,2% até R\$ 2.000,00	24,5% R\$ 2.001,00 a R\$ 6.000,00
	21,9% 6.001,00 a R\$ 8.000,00	15% R\$ 8.001,00 a R\$ 10.000,00
	12,9 R\$ 10.001,00 a R\$ 15.000,00	14,6% R\$ 15.001,00 ou superior
Origem da renda	29.78% Autônomas	28.44% Empregada Celetista
	7.56% Depende de renda de parentes	25.78% Cargo público
	8.44% Outros	

Tabela 4: Conhecimento de finanças pessoais e orçamento.

Análise comparativa dos dados – PARTE 1 Conhecimento de finanças pessoais e orçamento.			
Você já fez algum curso de Finanças Pessoais?		17,6% Sim	82,4% Não
Como você classificaria seu conhecimento de finanças pessoais, levando em consideração que 1(um) seria nenhum conhecimento e 5 seria muito conhecimento a respeito do tema.			
1 (18,1%)	2 (23%)	3 (36,2%)	
4 (15,1%)	5 (7,3%)		
Você/família faz orçamento financeiro doméstico?		59,2% Sim	40,8% Não
Se você respondeu sim para pergunta anterior, como é feito o controle?			
29% Planilha eletrônica	6,56% Aplicativos de celular	44,57% Anotações	19,87%Nenhumas das alternativas
Qual a frequência que você/família controla suas finanças?			
13,4% Diariamente	19,9% Semanalmente	45% mensalmente	
17,7% Nunca	4% De outras formas.		

Tabela 5: Comportamento de compras e relação com dividas

Análise comparativa dos dados – PARTE 2			
Comportamento de compras e relação com dividas			
Quanto às compras e aos pagamentos. Qual o meio que você mais utiliza?			
16% Dinheiro	39,5% Cartão de debito	39,5% Cartão de crédito	4,7% outras formas de pagamento
Seus gastos excedem a sua renda?	17,7% Sempre	48,7% Às vezes	33,6% nunca
Caso na questão anterior a sua resposta tenha sido “sempre” ou “às vezes”, como você cobre o excesso de gastos (quando o fato ocorre)?			
13,2% Cheque especial	16,7% Família e Amigos	8,1% Reservas financeiras	
49,1% Nenhuma das alternativas	9,8% Empréstimos bancários	3% Deixa para o próximo mês	
Caso faça uso de cartão de crédito, em relação à fatura, você paga o valor?			
81,1% Total	7% parcial	11,8% Não se aplica	
No caso de Parcial:	6,8% Na maioria das vezes	19,2% Às vezes	74% raramente (54 respostas)
Caso tenha uma conta bancária. Você utiliza o limite do cheque especial?			
11,4% Sim, todo mês	11,8% Sim, de vez em quando	36,2% Possuo, mas não uso	40,6% Não possuo cheque especial
Com que frequência você realiza compras por impulso?		Como se dá a tomada de decisão de comprar?	
12,5% Sempre	27,5% Raramente	55,4% planejada	19,5% Lembrada
53,4% Às vezes	6,5% Nunca	6,9% Sugerida	18,2% Pura

Tabela 6: Consciência financeira

Análise comparativa dos dados – PARTE 3			
Consciência financeira			
O que mais precisa da sua atenção agora nas suas finanças?			
20,26% Poupança e investimentos	27,25% Compras e gastos em excesso	14,54% Dividas bancárias e cartão de crédito	
19,82% Não responderam	13,66% Organização e controle de contas	3,96% Outras	
Você gasta dinheiro com sabedoria e planejamento ou de qualquer maneira?			
47,01% Com planejamento e Sabedoria	52,99% Sem planejamento e as vezes de qualquer maneira		
O quanto você se sente capaz de lidar sozinha com dinheiro?			
1 (3,5%)	2 (13,9%)	3(26,1%)	
4 (31,3%)	5(25,2%)		
A relação com o dinheiro gera harmonia ou desarmonia no seu lar?		Você possui algum empréstimo, financiamento ou outra obrigação financeira?	
61,5% Harmonia	38,5% Desarmonia	51,7% Sim	48,3% Não
O quanto os empréstimos, financiamentos, dividas do cartão de crédito te preocupam no final do mês. Leve em consideração que 1 (um) não te incomoda em nada e que 5 te preocupam muito.			
1(27,9%)	2(15,1%)	3(17,8%)	
4(17,4%)	5(21,9%)		
Você sabe o valor das taxas cobradas pelo seu banco:			
Taxa do crédito rotativo?	42,5% Sim	57,5% Não	
Taxa do cheque especial?	40,4% Sim	59,6% Não	
Taxa do financiamento/empréstimo, caso tenha?	40,0% sim	60,0% Não	
Você possui investimentos? (Fique a vontade para marcar mais de um caso tenha)			
41,7% Poupança	10,6% CDB	5% Títulos Públicos	12,8% Imóveis
11,9% Fundos de renda fixa	2,8% fundos de renda variável	2,3% Ações	10,6% previdência complementar
42,1% Não possui investimento	0,5% Criptomoeda		
Você gostaria de aprender mais sobre planejamento financeiro pessoal?			
94,4%Sim	5,6% Não		

ANEXO I

Crédito rotativo

Coluna1	Coluna2	Taxas de juros	Coluna3
Posição	Instituição	% a.m.	% a.a.
1	SENFF S.A. - CFI	3,28	47,26
2	CARUANA SCFI	3,50	51,04
3	BCO BMG S.A.	4,10	62,03
4	BCO OL BONSUCESSO CONSIGNADO S.A.	4,31	65,98
5	BCO DAYCOVAL S.A	4,45	68,68
6	BANCO INTER	5,30	85,93
7	BCO INDUSTRIAL DO BRASIL S.A.	5,65	93,35
8	CCB BRASIL S.A. - CFI	6,89	122,53
9	BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	7,73	144,26
10	BCO SAFRA S.A.	8,16	156,32
11	BANCOOB	8,58	168,55
12	BCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.	9,47	196,07
13	BANCO PAN	9,60	200,47
14	BCO ITAUCARD S.A.	9,60	200,47
15	BCO BRADESCO CARTOES S.A.	9,97	212,77
16	ITA UNIBANCO BM S.A.	10,13	218,38
17	PORTOSEG S.A. CFI	10,21	221,18
18	BCO DO BRASIL S.A.	10,26	222,86
19	BCO SANTANDER BRASIL S.A.	10,63	236,03
20	BCO BANESTES S.A.	10,89	245,63
21	CREDIARE CFI S.A.	11,01	250,07
22	BCO BRADESCO S.A.	11,14	255,08
23	NOVO BCO CONTINENTAL S.A. - BM	12,15	295,73
24	KREDILIG S.A. - CFI	12,16	296,36
25	BANCO CBSS	12,96	331,67
26	BANCO BRADESCARD	13,44	354,21
27	BV FINANCEIRA S.A. CFI	13,54	358,97
28	FIN. ITA CBD CFI	13,88	375,63
29	BANCO ORIGINAL	14,09	386,25
30	LECCA CFI S.A.	14,74	420,85
31	BCO CSF S.A.	14,80	424,21
32	HIPERCARD BM S.A.	14,82	425,25
33	LUIZACRED S.A. SOC CFI	15,05	437,68
34	BCO DO ESTADO DO RS S.A.	15,16	443,91
35	BCO A.J. RENNER S.A.	15,85	484,29

36	MIDWAY S.A. - SCFI	16,01	494,05
37	HS FINANCEIRA	16,03	495,28
38	BCO DO EST. DE SE S.A.	16,08	498,31
39	REALIZE CFI S.A.	16,27	510,55
40	VIA CERTA FINANCIADORA S.A. - CFI	16,47	523,12
41	PARANA BCO S.A.	16,67	535,98
42	BCO CETELEM S.A.	17,29	577,89
43	PERNAMBUCANAS FINANC S.A. CFI	17,36	582,76
44	BCO LOSANGO S.A.	17,43	587,52
45	BCO AGIBANK S.A.	18,13	638,16
46	OMNI SA CFI	18,93	700,63
47	BCO TRIANGULO S.A.	18,97	703,94
48	DACASA FINANCEIRA SA - SCFI	20,00	791,19
49	SOROCRED CFI S.A.	22,42	1.032,81

Cheque especial

Coluna1	Coluna2	Taxas de juros	Coluna3
Posição	Instituição	% a.m.	% a.a.
1	BCO CCB BRASIL S.A.	0,63	7,78
2	BCO INDUSVAL S.A.	1,56	20,46
3	BANCO INTER	1,56	20,46
4	BCO RIBEIRAO PRETO S.A.	2,32	31,65
5	BCO ALFA S.A.	2,33	31,76
6	BCO SOFISA S.A.	2,50	34,45
7	BCO PAULISTA S.A.	2,51	34,60
8	NOVO BCO CONTINENTAL S.A. - BM	3,56	52,18
9	BCO FATOR S.A.	4,41	67,88
10	BANCOOB	4,42	68,01
11	BCO LUSO BRASILEIRO S.A.	4,60	71,62
12	BCO CAPITAL S.A.	5,41	88,16
13	BCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.	6,66	116,67
14	BRB - BCO DE BRASILIA S.A.	7,98	151,17
15	BCO BANESTES S.A.	9,02	181,73
16	BCO DA AMAZONIA S.A.	10,48	230,82
17	ITA UNIBANCO BM S.A.	11,82	281,97
18	BCO RENDIMENTO S.A.	11,90	285,25
19	BCO DO EST. DE SE S.A.	11,96	287,77
20	BANCO ORIGINAL	11,99	289,21
21	BCO BRADESCO S.A.	12,02	290,49
22	BCO DO ESTADO DO RS S.A.	12,09	293,57
23	BCO SAFRA S.A.	12,44	308,45

24	BCO DO BRASIL S.A.	12,59	314,91
25	BCO DAYCOVAL S.A	13,07	336,67
26	BCO SANTANDER BRASIL S.A.	14,71	419,21
27	BCO AGIBANK S.A.	15,13	442,25
28	BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	16,25	509,37

Pessoa Física - Cartão de Crédito Parcelado

Coluna1	INSTITUIÇÃO FINANCEIRA	Taxas de juros	Coluna3
Posição	Instituição	% a.m.	% a.a.
1	BANCO INTER	2,13	28,71
2	DACASA FINANCEIRA SA - SCFI	3,06	43,59
3	BCO DAYCOVAL S.A	3,49	50,99
4	BCO BMG S.A.	4,19	63,59
5	BRB - BCO DE BRASILIA S.A.	4,30	65,64
6	BANCOOB	4,89	77,30
7	BCO DO ESTADO DO RS S.A.	5,35	86,87
8	BCO BRADESCO S.A.	5,37	87,36
9	BANCO ORIGINAL	5,50	90,08
10	VIA CERTA FINANCIADORA S.A. - CFI	5,57	91,59
11	BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	5,73	95,14
12	BCO BRADESCO CARTOES S.A.	5,74	95,29
13	KREDILIG S.A. - CFI	5,75	95,59
14	BCO CETELEM S.A.	5,81	96,88
15	BCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.	6,87	122,04
16	OMNI SA CFI	7,32	133,41
17	BCO ITAUCARD S.A.	7,44	136,66
18	BCO DO BRASIL S.A.	7,90	149,09
19	HIPERCARD BM S.A.	7,98	151,39
20	PORTOSEG S.A. CFI	8,00	151,82
21	BCO SANTANDER BRASIL S.A.	8,04	152,99
22	HS FINANCEIRA	8,08	154,18
23	FIN. ITA CBD CFI	8,13	155,41
24	BANCO CBSS	8,15	155,93
25	BV FINANCEIRA S.A. CFI	8,17	156,49
26	ITA UNIBANCO BM S.A.	8,30	160,29
27	BCO A.J. RENNER S.A.	8,40	163,28
28	LUIZACRED S.A. SOC CFI	8,94	179,50

29	BCO CSF S.A.	9,30	190,73
30	BANCO PAN	9,34	192,10
31	BANCO BRADESCARD	9,43	194,97
32	SENFF S.A. - CFI	9,49	196,91
33	BCO TRIANGULO S.A.	9,57	199,46
34	CREDIARE CFI S.A.	9,60	200,49
35	PERNAMBUCANAS FINANC S.A. CFI	10,44	229,26
36	BCO LOSANGO S.A.	10,62	235,79
37	MIDWAY S.A. - SCFI	11,02	250,50
38	BCO BANESTES S.A.	11,10	253,52
39	BCO AGIBANK S.A.	11,34	262,90
40	REALIZE CFI S.A.	12,44	308,58
41	SOROCRED CFI S.A.	15,04	437,23
42	PARANA BCO S.A.	15,21	446,67
43	BCO DO EST. DE SE S.A.	16,08	498,32