Universidade do Minho
Escola de Economia, Gestão
e Ciência Política

Gabriela Patrícia Gomes Oliveira

A Literacia Financeira e os Comportamentos Financeiros: o papel dos enviesamentos psicológicos

abril de 2026

A Literacia Financeira e os Comportamentos Financeiros: o papel dos enviesamentos psicológicos

Gabriela Patrícia Gomes Oliveira

UMinho | 2026

Universidade do Minho
Escola de Economia, Gestão e Ciência Política

Gabriela Patrícia Gomes Oliveira

A Literacia Financeira e os Comportamentos Financeiros: o papel dos enviesamentos psicológicos

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Economia Monetária, Bancária e Financeira

Trabalho efetuado sob a orientação da
Professora Doutora Marieta Alexandra Moreira Matos Valente

abril de 2026

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição-NãoComercial-SemDerivações
CC BY-NC-ND

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

Agradecimentos

Após mais uma etapa importante da minha vida, gostaria de agradecer a todos aqueles que estiveram presentes, me apoiaram e motivaram ao longo deste percurso, e contribuíram para a concretização deste objetivo.

Em primeiro lugar, agradeço aos meus pais e ao meu irmão, por sempre me permitirem sonhar mais alto e lutar para concretizar os meus objetivos.

Gostaria também de agradecer à minha orientadora, Doutora Marieta Valente, por todo o apoio, disponibilidade e orientação ao longo deste processo. A sua contribuição foi fundamental para o desenvolvimento desta dissertação, não só pelo acompanhamento académico, mas também por todo o apoio demonstrado.

Às minha amigas, pela força e pela partilha deste caminho, um sentido agradecimento por tornarem mais leve a conclusão de mais uma etapa.

Um agradecimento muito especial ao meu avô, que esteja onde tiver, me guiou e fortaleceu ao longo deste percurso.

Queria agradecer à Universidade do Minho, em particular à Escola de Economia e Gestão, pelos anos de aprendizagem e pelas competências adquiridas, que serão essenciais para o meu futuro profissional.

Por fim, agradeço a todas as pessoas que disponibilizaram um bocadinho do seu tempo para participar neste estudo e que, direta ou indiretamente, permitiram a realização desta dissertação.

Declaração de Integridade

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducentes à sua elaboração.
Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

Declaração de Uso de Ferramentas de Inteligência Artificial (IA)

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri a qualquer forma de utilização indevida de ferramentas de Inteligência Artificial (IA), nem à falsificação ou omissão de informações, fontes, dados, resultados ou processos em nenhuma das etapas conducentes à sua elaboração.
Declaro ainda que qualquer utilização de ferramentas de IA foi feita de forma transparente e responsável, encontrando-se devidamente assinalada/descrita no trabalho, e que procedi à verificação crítica da exatidão do conteúdo produzido com o seu apoio, assumindo integralmente a responsabilidade pelo que submeto.
Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho, bem como as normas aplicáveis de integridade académica e de proteção de dados.

A Literacia Financeira e os Comportamentos Financeiros: o papel dos enviesamentos psicológicos

Resumo

A literacia financeira tem vindo a assumir uma importância crescente num contexto de globalização dos mercados financeiros e de rápida evolução da tecnologia, esta evolução facilita o acesso a diversos instrumentos financeiros. Esta realidade exige que os indivíduos estejam mais atentos e informados, de forma a acompanharem a complexidade e dinamismo dos mercados.

No entanto, apesar da grande variedade de informação disponível e da melhoria no acesso a serviços financeiros, não se verifica, de forma consistente, uma evolução positiva nos comportamentos financeiros dos indivíduos. Pelo contrário, muitos enfrentam dificuldades acrescidas na participação ativa no sistema financeiro. Desta forma, o presente estudo tem como objetivo analisar a influência de enviesamentos psicológicos na literacia financeira e nos comportamentos financeiros, procurando compreender de que forma estes fatores podem contribuir para decisões menos racionais e potencialmente prejudiciais.

Para este estudo, foi aplicado um questionário estruturado em quatro secções, de acordo com as dimensões em análise, tendo sido obtida uma amostra de 147 indivíduos. Os resultados sugerem uma relação positiva entre literacia financeira e os comportamentos financeiros. Verifica-se ainda uma relação estatisticamente significativa entre literacia financeira e variáveis como a perceção, o excesso de confiança e o efeito de enquadramento. Por sua vez, os comportamentos financeiros apresentam relações significativas com a perceção, o viés do presente e a aversão ao risco e à perda.

Em suma, os resultados sugerem que a literacia financeira pode influenciar os comportamentos e a experiência financeira dos indivíduos, estando também associada a diferentes enviesamentos psicológicos. Adicionalmente, estes enviesamentos parecem exercer um impacto relevante nos comportamentos financeiros. Estes resultados reforçam a importância de uma abordagem integrada da literacia financeira, com dimensões cognitivas e comportamentais, reconhecendo a complexidade dos processos de aprendizagem e aplicação do conhecimento financeiro.

Palavras-Chave: literacia financeira, comportamentos financeiros, enviesamentos psicológicos, questionário, decisões financeiras.

Financial Literacy and Financial Behaviours: the role of psychological biases

Abstract

Financial literacy has been gaining increasing importance in a context of globalization of financial markets and rapid technological development. This evolution facilitates access to a wide range of financial instruments. This reality requires individuals to be more attentive and informed to keep up with the complexity and dynamism of financial markets.

However, despite the wide availability of information and improved access to financial services, there is no consistent evidence of a positive evolution in individuals´ financial behaviours. On the contrary, many individuals face increasing difficulties in actively participating in the financial system. In this context, the present study aims to analyse the influence of psychological biases on financial literacy and financial behaviours, seeking to understand how these factors may contribute to less rational and potentially harmful decisions.

For this study, a questionnaire structured into four sections, according to the dimensions under analysis, was administered, resulting in a sample of 147 individuals. The results suggest a positive relationship between financial literacy and financial behaviours. Additionally, a statistically significant relationship is observed between financial literacy and variables such as perception, overconfidence, and framing effect. In turn financial behaviours show significant relationships with perception, present bias, and risk and loss aversion.

In summary, the results suggest that financial literacy may influence individuals´ financial behaviours and financial experience, while also being associated with different psychological biases. Furthermore, these biases appear to have a relevant impact on financial behaviours. These findings reinforce the importance of an integrated approach to financial literacy, incorporating both cognitive and behavioural dimensions, and acknowledging the complexity of the process through which financial knowledge is acquired and applied.

Keywords : financial literacy, financial behaviours, psychological biases, questionnaire, financial decisions.

Índice

1. Introdução 1

2. Revisão de Literatura 3

2.1. Conceito de Literacia Financeira 3

2.2. Importância da Literacia Financeira 4

2.3. A Influência de Variáveis Sociodemográficas sobre a Literacia Financeira 5

2.4. Enviesamentos Psicológicos 6

2.4.1. Excesso de Confiança 7

2.4.2. Literacia Financeira Percecionada 8

2.4.3. Efeito de Enquadramento 9

2.4.4. Aversão à Perda e ao Risco 10

2.4.5. Viés do Presente 11

2.5. Comportamento Financeiro 12

2.5.1. Literacia Financeira e o Consumo/Poupança 13

2.5.2. Literacia Financeira e os Investimentos 14

2.5.3. Literacia Financeira e o Crédito 15

2.5.4. Literacia Financeira e o Planeamento para a Reforma 16

3. Metodologia e Implementação 18

3.1. Investigação por Questionário 18

3.2. Desenho do Questionário 19

3.4. Variáveis 26

3.4.1. Nível de literacia financeira 26

3.4.2. Literacia Financeira Percecionada 26

3.4.3. Excesso de Confiança 27

3.4.4. Efeito de Enquadramento 27

3.4.5. Aversão à Perda e ao Risco 28
3.4.6. Viés do Presente 29
3.4.7. Comportamentos Financeiros 29
4. Análise de Resultados 30
4.1. Caracterização da Amostra 30
4.2. Literacia Financeira 32
4.3. Literacia Financeira Percecionada 34
4.4. Excesso de Confiança 35
4.5. Efeito de Enquadramento 37
4.6. Aversão à Perda e ao Risco 39
4.7. Viés do Presente 41
4.8. Comportamentos Financeiros 42
4.9. Estudo da Relação entre as Variáveis 45
4.9.1. Literacia Financeira e Comportamentos Financeiros 45
4.9.2. Literacia Financeira e Enviesamentos Psicológicos 47
4.9.3. Enviesamentos Psicológicos e Comportamentos Financeiros 51
5. Considerações Finais 58
5.1. Conclusão 58
5.2. Limitações do Estudo e Investigação Futura 59
6. Referências Bibliográficas 60
7. Apêndice – Questionário 65

Índice de Tabelas

Tabela 1: Impacto das variáveis sociodemográficas na literacia financeira 5
Tabela 2: Comportamentos financeiros 17
Tabela 3: Questões financeiras 21
Tabela 4: Questões sobre comportamentos financeiros 22
Tabela 5: Questões sobre autoperceção de conhecimento financeiro 23
Tabela 6: Questões sobre o efeito de enquadramento 23
Tabela 7: Questões sobre viés do presente 23
Tabela 8: Questões sobre aversão ao risco e à perda 24
Tabela 9: Caracterização socioeconómica 24
Tabela 10: Caracterização da amostra 31
Tabela 11: % de respostas corretas sobre conhecimento financeiro 32
Tabela 12: Índice de literacia financeira 33
Tabela 13: Autoavaliação do conhecimento financeiro (escala de 1 a 5) 34
Tabela 14: Perceção dos conhecimentos financeiros em termos comparativos (%) 34
Tabela 15: Estatísticas descritivas do índice de perceção 35
Tabela 16: Estatísticas descritivas do índice de excesso de confiança 36
Tabela 17: Categorias do índice de excesso de confiança 36
Tabela 18: Teste t ao índice de excesso de confiança 37
Tabela 19: Distribuição cruzada das questões 37
Tabela 20: Distribuição do índice efeito de enquadramento 38
Tabela 21: Resultados do teste de McNemar 38
Tabela 22: Distribuição da aversão à perda 39
Tabela 23: Distribuição da aversão ao risco 39
Tabela 24: Distribuição do índice de aversão ao risco e à perda 40
Tabela 25: Distribuição cruzada das questões 41
Tabela 26: Distribuição do índice viés do presente 41
Tabela 27: Frequência de comportamentos financeiros 42
Tabela 28: Estatística do índice de comportamentos financeiros 42
Tabela 29: Frequência das questões de investimento e crédito 43
Tabela 30: Instrumentos financeiros utilizados 43

Tabela 31: Distribuição do índice de experiência financeira 44
Tabela 32: Estatísticas descritivas do índice de experiência financeira 45
Tabela 33: Tabela de contingência entre literacia financeira e comportamentos financeiros45
Tabela 34: Tabela de contingência entre literacia financeira e experiência financeira 46
Tabela 35: Tabela de contingência entre literacia financeira e literacia percecionada 47
Tabela 36: Tabela de contingência entre literacia financeira e excesso de confiança..... 48
Tabela 37: Tabela de contingência entre literacia financeira e efeito de enquadramento 49
Tabela 38: Tabela de contingência entre literacia financeira e aversão à perda e ao risco.... 50
Tabela 39: Tabela de contingência entre literacia financeira e viés do presente 51
Tabela 40: Tabela de contingência entre literacia financeira percecionada e comportamento financeiro..... 52
Tabela 41: Tabela de contingência entre excesso de confiança e comportamentos financeiros 53
Tabela 42: Tabela de contingência entre viés do presente e comportamento financeiro 54
Tabela 43: Tabela de contingência entre efeito de enquadramento e comportamento financeiro..... 55
Tabela 44: Tabela de contingência entre aversão ao risco e à perda e comportamento financeiro..... 56

1. Introdução

O dinheiro desempenha um papel central na vida dos indivíduos, sendo a sua boa gestão fundamental para o bem-estar financeiro e, consequentemente, para o bem-estar geral. Neste contexto, a literacia financeira assume-se como uma competência essencial, permitindo aos indivíduos tomar decisões mais informadas e tirar melhor proveito dos instrumentos e mecanismos financeiros disponíveis.

Com a crescente globalização dos mercados financeiros e a crescente complexidade dos produtos financeiros, torna-se cada vez mais importante que os indivíduos possuam conhecimentos e competências que lhes permitam compreender e gerir eficazmente as suas finanças pessoais. No entanto, a evidência empírica sugere que as decisões financeiras nem sempre são tomadas de forma completamente racional, sendo frequentemente influenciadas por fatores psicológicos.

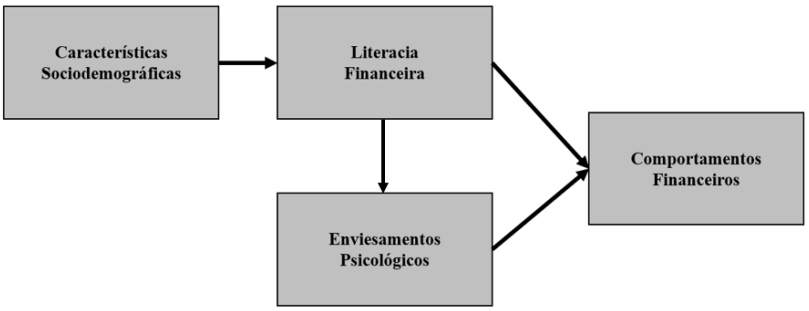
Neste sentido, o presente estudo tem como principal objetivo analisar a relação entre a literacia financeira e os comportamentos financeiros, incorporando o papel dos enviesamentos psicológicos. Em particular, serão considerados enviesamentos como a perceção financeira, o excesso de confiança, o viés do presente, o efeito de enquadramento e a aversão ao risco e à perda, procurando compreender de que forma estes influenciam as decisões económicas dos indivíduos.

Deste modo, o estudo procura responder às seguintes questões:

- A literacia financeira tem um impacto significativo nos comportamentos financeiros?
- A literacia financeira está associada a enviesamentos psicológicos dos indivíduos?
- Os enviesamentos psicológicos influenciam os comportamentos financeiros?

Para dar resposta a estas questões, é utilizado um questionário que integra características sociodemográficas, literacia financeira, enviesamentos psicológicos e comportamentos financeiros, sintetizando as relações em análise desta dissertação. Apresenta-se, de seguida, um esquema que retrata as relações que serão testadas (Figura 1).

Figura 1: Esquema da relação entre as variáveis



Apesar da vasta literatura existente sobre literacia financeira, muitos estudos assumem que os indivíduos tomam decisões de forma racional. Contudo, no quotidiano, observa-se frequentemente um desvio face a esse pressuposto. Assim, este estudo procura contribuir para a literatura ao integrar uma perspetiva comportamental, combinando a literacia financeira com fatores psicológicos que influenciam as atitudes e decisões dos indivíduos.

Em termos metodológicos, será aplicado um questionário estruturado, desenvolvido com base na revisão da literatura e em questões previamente utilizadas em estudos empíricos. A recolha de dados será realizada através de amostragem não probabilística por conveniência.

O presente trabalho encontra-se organizado da seguinte forma: na secção 2 é apresentada a revisão de literatura sobre literacia financeira e a sua importância, bem como sobre os principais enviesamentos psicológicos e os comportamentos financeiros. A secção 3 descreve a metodologia adotada, a secção 4 apresente e discute os resultados obtidos e, por fim, na secção 5 são apresentadas as principais conclusões do estudo.

2. Revisão de Literatura

Nesta secção são apresentados os principais contributos da literatura relacionados com o tema em análise. Assim sendo, aborda-se a definição e importância da literacia, os enviesamentos considerados e diferentes tipos de comportamentos financeiros.

2.1. Conceito de Literacia Financeira

A literacia financeira ganhou destaque a nível global, sendo essencial que os indivíduos possuam as competências necessárias para gerir as suas finanças em diversos contextos económicos. Apesar do crescente reconhecimento da temática, existem múltiplas definições para a literacia financeira, refletindo diferentes abordagens e perspetivas. Desta forma, é importante conhecer as diferentes visões e a forma como as mesmas convergem.

Lusardi e Mitchell (2007), duas das principais investigadoras na área da literacia financeira, descrevem a literacia financeira como o conhecimento que um indivíduo tem sobre instrumentos financeiros, incluindo o conhecimento sobre poupança, seguros, investimentos e outros instrumentos financeiros. Colocam a literacia financeira como uma forma de atingir prosperidade e bem-estar financeiro.

Inicialmente, a literacia financeira era vista como apenas o conhecimento necessário para gerir finanças pessoais (Huston, 2010), mas outros estudos, como Fernandes *et al.* (2014), ampliam o conceito para incluir a capacidade de aplicação desse conhecimento no quotidiano, tornando-se uma ferramenta essencial para combater a crescente complexidade das decisões financeiras.

De acordo com Xu e Zia (2012), o termo literacia financeira pode abranger diferentes temas, entre os quais a sensibilização e o conhecimento sobre finanças, produtos financeiros, instituições, competências pessoais, capacidade de gestão do dinheiro e planeamento financeiro.

Tavares *et al.* (2022), realçam que a literacia financeira não possui uma definição única e universal, embora possa ser considerada uma medida do nível de entendimento de uma pessoa sobre conceitos financeiros e que oferece a capacidade e confiança aos indivíduos para gerirem as suas finanças pessoais de forma conveniente. Para os autores, a literacia financeira permite tomar decisões sólidas no curto prazo, elaborar um plano financeiro a longo prazo e estar atento aos acontecimentos quotidianos e às mudanças nas condições económicas. Por

sua vez, Arianti (2018) reforça que a literacia financeira é essencial para cada indivíduo conseguir evitar problemas financeiros, pois muitas vezes enfrentam situações de trade-off, em que existe a necessidade de sacrificar um interesse em prol de outros.

De acordo com um artigo publicado pela OCDE (2020), a literacia financeira é o conhecimento e a compreensão de conceitos e riscos financeiros, bem como as competências, a motivação e a confiança para aplicar esse conhecimento e compreensão, de forma a tomar decisões eficazes em diversos contextos financeiros, melhorar o bem-estar financeiro dos indivíduos e da sociedade e permitir a participação na vida económica (p.45). No mesmo artigo, é realçada a abrangência que a literacia financeira tem quanto à sua relação com vários outros assuntos e domínios de conhecimento.

Dada a diversidade de perspetivas, neste estudo, adotamos a definição de literacia financeira como o nível de conhecimento de uma pessoa sobre conceitos financeiros, aliado às suas capacidades e preferências individuais, que permite uma gestão eficaz dos seus recursos financeiros e um certo nível de confiança na forma como os administra e toma decisões no seu dia a dia. Com esta abordagem, analisa-se a influência da literacia financeiro no comportamento financeiro, avaliando se esta contribui para decisões mais eficazes e assertivas.

2.2. Importância da Literacia Financeira

A literacia tornou-se uma competência social essencial para prosperar na economia moderna, influenciando a estabilidade económica e financeira dos indivíduos e da sociedade como um todo. As decisões e os riscos financeiros atuais tornaram-se muito mais complexos devido ao desenvolvimento dos mercados financeiros e ao fácil acesso a produtos financeiros (Tavares *et al.*, 2022). Neste sentido, Lusardi e Mitchell (2014) destacam que os mercados financeiros em todo o mundo se tornaram cada vez mais acessíveis ao "pequeno investidor", à medida que novos produtos e serviços financeiros vão surgindo.

Além disso, Tavares *et al.* (2022) ressaltam que a constante mudança da economia mundial e a sofisticação dos mercados financeiros, juntamente com o marketing direcionado ao consumidor, levam ao consumo e crédito excessivo. Isto torna o aumento do nível de conhecimento financeiro um tema prioritário, tal como a sua aplicação, de forma a ultrapassar as dificuldades que esta evolução transmite.

A OCDE (2020) reforça que as novas tecnologias e a crescente digitalização de uma

panóplia de atividades, incluindo atividades financeiras, podem facilitar a gestão financeira, mas também exigir um maior envolvimento dos cidadãos, pois podem apresentar novos riscos.

As decisões financeiras individuais têm repercussões que se estendem ao longo de toda a nossa vida, e que podem impactar o bem-estar pessoal, mas também o equilíbrio económico e social. De acordo com Huston (2010) e Lusardi e Mitchell (2014), níveis mais baixos de literacia financeira estão associados a decisões menos positivas de poupança, endividamento e planeamento, o que pode comprometer a estabilidade financeira individual. Por isso, a literacia financeira é uma componente essencial que deve ser acompanhada por decisores políticos, educadores e investigadores.

2.3. A Influência de Variáveis Sociodemográficas sobre a Literacia Financeira

A literacia financeira é influenciada por diversos fatores que podem determinar a forma como as pessoas recebem, compreendem e aplicam o conhecimento que lhes é fornecido. Embora a literatura explore amplamente o tema para identificar melhores abordagens de ensino e entender atitudes financeiras, focar apenas em características demográficas é insuficiente, pois estas explicam apenas uma parte limitada dos determinantes da literacia financeira (Munõz-Murillo *et al*., 2020).

Os autores Tavares *et al.* (2022) reforçam a ideia de que os estudos sobre literacia financeira tendem a focar-se em aspetos demográficos, como a profissão e a experiência. Apesar de relevantes, estes fatores não capturam toda a complexidade dos processos cognitivos, emocionais e comportamentais que influenciam a aprendizagem e o uso de informação financeira.

De seguida, apresenta-se uma tabela-resumo (Tabela 1) com algumas contribuições da literatura relativas ao impacto de variáveis sociodemográficas, como género, idade, educação e emprego na literacia financeira.

Tabela 1: Impacto das variáveis sociodemográficas na literacia financeira

Variável	Autor(es) e Ano	Conclusão
	Bannier & Neubert (2016)	Homens tendem a assumir mais riscos financeiros, enquanto as mulheres são mais avessas ao risco e são mais influenciadas pela perceção da própria literacia financeira.

Género	Lusardi & Mitchell (2011); Lusardi (2019); Batsaikhan & Demertzis (2018)	As mulheres têm menor literacia financeira, menos confiança nas respostas e são mais vulneráveis financeiramente.
	Tavares *et al.* (2022)	As mulheres costumam planear e poupar menos para o futuro.
Idade	García *et al.* (2022)	A idade e a literacia são fatores moderadores importantes na forma como os idosos olham para as suas capacidades financeiras.
	Lusardi & Mitchell (2011)	Os mais jovens e os mais idosos têm pior literacia financeira, no entanto, a experiência financeira ao longo da vida pode ajudar a melhorar a literacia.
	Tavares *et al.* (2022)	Quanto mais se aproxima a idade da reforma, maior é o nível de poupança.
Educação/Emprego	Batsaikhan & Demertzis (2018)	Indivíduos com maior nível educacional têm maior literacia financeira e indivíduos empregados tendem a ser financeiramente mais informados.
	Lusardi & Mitchell (2011); Lusardi & Mitchell (2014); Lusardi & Mitchell (2023)	Quanto maior a educação e mais estável ou sofisticado o trabalho, maior a probabilidade de o indivíduo ter um bom conhecimento financeiro.
	Tavares *et al.* (2022)	O nível de escolaridade tem um impacto positivo na literacia financeira, mas a educação financeira contínua é essencial.

Fonte: Elaboração Própria com Base na Revisão de Literatura

2.4. Enviesamentos Psicológicos

A vasta literatura em finanças comportamentais demonstra que, apesar da intenção de agir racionalmente, os indivíduos enfrentam limitações cognitivas que os levam a adotar atalhos mentais – as heurísticas – que simplificam decisões complexas, mas também provocam desvios sistemáticos das escolhas previstas pelos modelos de racionalidade perfeita (Kahneman *et al.*, 1982; Lobão, 2020). Tal como refere Lobão (2020), esses desvios designam-se enviesamentos, sendo que a maioria dos indivíduos não tem consciência da existência dos mesmos. Reconhecer estas anomalias permite explicar falhas no raciocínio e enquadrar melhor o comportamento humano em contextos de risco e incerteza (Clark, 2010).

A Prospect Theory de Kahneman e Tversky (1979) constitui o principal modelo explicativo destes desvios, mostrando que as pessoas avaliam resultados como ganhos e perdas, reagindo emocionalmente em vez de procederem a avaliações completas. Assim,

mesmo com informação adequada, as escolhas financeiras podem divergir das previsões dos modelos racionais tradicionais. Gerth *et al.* (2021) evidenciam que indivíduos e os mercados nem sempre tomam decisões financeiramente racionais e ótimas.

As heurísticas, embora úteis para simplificar decisões, podem gerar enviesamentos persistentes, sobretudo quando aplicadas a contextos complexos ou ambíguos (Lobão, 2020; Ritter, 2003). Além disso, os enviesamentos não surgem de forma uniforme; a presença de um viés não implica a existência de outros e, em alguns casos, podem até estar negativamente correlacionados (Chen *et al.*, 2007). Nas finanças pessoais, estes efeitos intensificam-se devido ao feedback limitado e pouco claro, levando os indivíduos a confiar em regras intuitivas (Anderson *et al.*, 2017).

Desta forma, a compreensão destes enviesamentos é essencial para explicar por que motivo as decisões financeiras reais muitas vezes não correspondem ao que seria antecipado pelos modelos. Este enquadramento teórico permite avançar para a análise de alguns enviesamentos que mostram como as decisões dos indivíduos podem afastar-se dos comportamentos previstos pelos modelos racionais.

2.4.1. Excesso de Confiança

A confiança é um elemento fundamental para a aplicação da literacia financeira no dia a dia. Autores como Asaad (2015) e Ningtyas (2019) defendem que o comportamento financeiro de um indivíduo não depende apenas do conhecimento teórico, mas também da sua autoconfiança. Lind *et al.* (2020) ampliam esta ideia ao concluírem que a confiança financeira subjetiva pode ser até mais importante do que o conhecimento financeiro objetivo, embora o ideal seja possuir níveis elevados de ambos.

No entanto, quando a confiança se transforma em excesso de confiança, surge um enviesamento cognitivo que prejudica as decisões financeiras. Anderson *et al.* (2017) descrevem que este enviesamento se define pela sobrestimação das próprias competências, na certeza exagerada sobre as próprias crenças e no sentido de superioridade face aos outros. Lobão (2020) define o excesso de confiança como um enviesamento cognitivo que pode ser descrito como a convicção de que as capacidades próprias de decisão, raciocínio e demais aptidões cognitivas são superiores ao que, na realidade, se verifica (p.186). Como resultado, indivíduos excessivamente confiantes tendem a adotar comportamentos arriscados, como negociar em excesso ou manter carteiras pouco diversificadas (Odean, 1998; Ritter, 2003).

Kruger e Dunning (1999) mostram que as pessoas tendem a sobrestimar as suas capacidades em vários domínios, sobretudo quando possuem baixos níveis de competência. Os autores defendem ainda que estes indivíduos enfrentam um duplo obstáculo: além de tomarem decisões incorretas, a sua própria incompetência dificulta o reconhecimento desses erros, o que reforça ainda mais o excesso de confiança.

Em síntese, a confiança é essencial para a aplicação prática da literacia financeira, mas o seu excesso pode comprometer a qualidade das decisões financeiras. O excesso de confiança demonstra que nem sempre o conhecimento real acompanha a autoperceção das competências. Por isso, compreender este enviesamento é essencial para promover comportamentos financeiros mais equilibrados e uma utilização mais consciente do conhecimento financeiro.

2.4.2. Literacia Financeira Percecionada

O excesso de confiança, que consiste em acreditar que se sabe mais do que realmente se sabe, torna-se especialmente visível na gestão das finanças pessoais através da literacia financeira percecionada. Ou seja, o excesso de confiança surge precisamente quando a autoperceção do conhecimento financeiro é inflacionada face ao conhecimento real. Por exemplo, segundo Chu *et al.* (2017), existe excesso de confiança quando o nível percebido de literacia financeira é superior ao nível objetivo, refletindo uma sobreavaliação das próprias competências.

A literacia financeira percecionada reflete a forma como as pessoas avaliam o seu próprio conhecimento financeiro, mas essa perceção pode ser muito diferente da literacia real. Estudos como Anderson *et al.* (2017), Asaad (2015) e Bannier e Neubert (2016) mostram que tanto a literacia real como a percecionada influenciam decisões de poupança, uso de crédito, planeamento da reforma e escolhas de risco, sendo a literacia percecionada especialmente relevante em decisões de investimentos mais complexos.

Os estudos em economia comportamental evidenciam que estas autoperceções são muitas vezes distorcidas, alguns indivíduos com baixa literacia tendem a sobrestimar as suas capacidades (Kruger & Dunning, 1999), enquanto outros indivíduos com elevada literacia percecionada demonstram maior confiança e disciplina na procura de informação e na gestão das suas finanças pessoais (Netemeyer *et al.*, 2018).

Por isto, a perceção individual deve ser confrontada com avaliações objetivas, já que

imensos estudos como o de Lusardi e Mitchell (2014), demonstram que muitas pessoas com baixo nível de literacia financeira acreditam saber mais do que realmente sabem. Esta discrepância evidencia que a autoperceção pode estar enviesada e, quando inflacionada, gera excesso de confiança. Assim, a forma como os indivíduos avaliam subjetivamente as suas próprias competências pode gerar o enviesamento de excesso de confiança, que poderá influenciar as decisões financeiras que os indivíduos tomam.

2.4.3. Efeito de Enquadramento

O efeito de enquadramento, um conceito central na psicologia cognitiva, refere-se à influência que a forma de apresentação de um problema exerce sobre a tomada de decisão, levando os indivíduos a fazer escolhas diferentes apesar de o conteúdo ser objetivamente idêntico. As teorias de processo dual explicam que a sensibilidade à disposição da informação acontece porque as decisões resultam tanto de reações rápidas e intuitivas como de raciocínio mais pensado, o que acaba por tornar as pessoas mais influenciáveis por pequenos detalhes na forma como o problema é apresentado (Costa *et al.*, 2021).

A Teoria da Perspetiva (Kahneman & Tversky, 1979) explica este fenómeno ao afirmar que as pessoas avaliam os resultados relativamente a um ponto de referência, distinguindo-os como ganhos ou perdas. Devido à aversão à perda, perdas certas têm maior impacto do que ganhos equivalentes. Assim, quando as pessoas lidam com ganhos tendem a evitar arriscar, mas quando lidam com perdas demonstram maior abertura para assumir riscos – o chamado efeito de reflexão (Kahneman & Frederick, 2007). Além disso, resultados certos são sobrevalorizados relativamente a resultados prováveis, dando origem ao efeito de certeza (Tversky & Kahneman, 1981).

Existem outros fatores que também podem influenciar o efeito de enquadramento. Estudos como o de Costa *et al.* (2021) indicam que pessoas com maior numeracia tendem a tomar decisões mais racionais, enquanto a literacia financeira pode tornar as pessoas mais sensíveis à forma como o problema é apresentado, precisamente por considerarem mais detalhes do enquadramento.

De forma resumida, o efeito de enquadramento evidencia as limitações da racionalidade clássica e a violação do princípio da invariância, mostrando que fatores aparentemente irrelevantes, como a forma de apresentação da informação, moldam significativamente a forma como as pessoas percecionam as opções e constroem a sua

decisão.

2.4.4. Aversão à Perda e ao Risco

A aversão à perda e ao risco ajudam a explicar por que as decisões nem sempre seguem a racionalidade económica. Enquanto a aversão ao risco reflete a preferências por resultados certos, a aversão à perda destaca o maior impacto psicológico das perdas face a ganhos equivalentes. Apesar de assentar em preferências individuais, a literatura considera estas características como enviesamentos que afastam as decisões dos modelos tradicionais.

Kahneman e Tversky (1979) mostraram que as pessoas avaliam resultados em relação a um ponto de referência, e não em termos absolutos, o que gera uma assimetria em que as perdas têm maior impacto psicológico do que ganhos equivalentes. Isto explica a tendência para evitar risco em ganhos certos e assumi-lo para evitar perdas, influenciando decisões financeiras como a preferência por opções seguras e a manutenção de produtos financeiros, mesmo quando existem opções mais vantajosas.

A aversão à perda também está na base do efeito de dotação, descrito por Thaler (1980) e aprofundado por Kahneman *et al.* (1990), onde os proprietários tendem a atribuir um valor superior a um bem apenas por estarem na sua posse, o que gera uma diferença entre o valor que aceitariam vender e o que um comprador aceitaria pagar. Esta discrepância cria frequentemente inércia nas trocas e reduz a eficiência das decisões de mercado (Kahneman *et al.*, 1990). Num mercado financeiro, este efeito leva a que detentores de ações sintam mais as perdas de valor do que os equivalentes ganhos.

A aversão ao risco traduz-se na preferência por um resultado certo face a uma alternativa incerta com o mesmo valor esperado, o que reflete a tendência dos indivíduos para evitar a incerteza (Menezes & Hanson, 1970; O´Donoghue & Somerville, 2018). Este comportamento está associado à aversão à perda, uma vez que as perdas têm um maior impacto psicológico do que os ganhos (O´Donoghue & Somerville, 2018). Mesmo quando os riscos são independentes, a presença de incerteza torna o indivíduo menos disposto a assumir novos riscos (Kimaball, 1993), podendo essa atitude ser refletida no prémio de risco, entendido como o valor que o indivíduo aceita pagar para evitar o risco (Menezes & Hanson, 1970).

Embora a aversão à perda seja um tema amplamente estudado, esta aversão pode variar consoante o contexto. Gal e Rucker (2018) alertam para generalizações excessivas,

reconhecendo situações onde ganhos podem ter impacto igual ou superior a perdas, existindo também diferenças individuais na sensibilidade às perdas (Schmidt & Traub, 2002).

Desta forma, estes estudos revelam que a aversão à perda é um mecanismo psicológico robusto, com implicações significativas para o comportamento económico, mas cuja expressão depende do contexto e das características dos decisores.

2.4.5. Viés do Presente

O viés do presente é definido por Chakraborty (2021) como a tendência para preferir uma recompensa imediata e menor em detrimento de uma maior e futura, invertendo essa preferência quando ambas são igualmente adiadas. Esta inversão viola o modelo clássico de desconto exponencial. Segundo o autor, experiências mostram que os participantes frequentemente escolhem 100€ hoje em vez de 110€ daqui a uma semana, mas preferem 110€ daqui a 5 semanas a 100€ daqui a 4 semanas, evidenciando que a presença do "agora" distorce a avaliação da recompensa.

Bernhabib *et al.* (2010) explicam que estas mudanças de preferência fazem sentido quando a taxa de desconto diminui ao longo do tempo, como acontece no desconto hiperbólico. Estes autores criam modelos que juntam o desconto exponencial e hiperbólico e mostram que as pessoas atribuem um custo extra às recompensas futuras em comparação com as presentes.

O estudo de Laibson (1997) mostra que as preferências mudam ao longo do tempo, criando conflitos entre o "eu presente" e o "eu futuro", levando a decisões inconsistentes. O´Donoghue e Rabin (2015) acrescentam que o viés do presente afeta a utilidade ao longo do tempo, não os pagamentos em si, podendo experiências baseadas em dinheiro gerar confusão devido à incerteza e aos custos associados ao futuro.

Chakraborty (2021) ressalta que o viés do presente pode resultar tanto da incerteza sobre os próprios gostos futuros, o que leva as pessoas a valorizar mais o presente por precaução, como de decisões impulsivas que subestimam as necessidades futuras incertas. Complementarmente, Baucells e Heukamp (2012) evidenciam que muitos indivíduos associam o futuro a um sentimento de incerteza, tratando tempo e risco como se fossem a mesma coisa, o que reforça ainda mais a preferência pelo imediato.

A literatura demonstra que este enviesamento conduz a decisões financeiras desfavoráveis, como menor poupança, um maior recurso a dívidas de alto custo e uma maior

probabilidade de escolher produtos financeiros pouco vantajosos (Hastings & Mitchell, 2020; Gathergood & Weber, 2017).

Em suma, vários estudos evidenciam que este viés é um fator crucial para entender as preferências intertemporais, explicando por que razão as decisões financeiras dos indivíduos frequentemente se afastam das previsões dos modelos económicos, particularmente do desconto exponencial.

2.5. Comportamento Financeiro

A gestão das finanças pessoais sempre foi uma preocupação central, mas ganhou maior destaque após a crise financeira de 2008, com um aumento do interesse em promover decisões mais informadas de poupança e crédito (Klapper *et al.*, 2013). Num contexto financeiro mais complexo, os indivíduos têm maior responsabilidade pelo seu bem-estar financeiro (Lusardi & Mitchell, 2014; van Rooij *et al.*, 2011a), sendo essencial que a literacia financeira integre conhecimento, atitudes e comportamentos (Jorgensen *et al*., 2017).

No dia a dia, muitos indivíduos tomam decisões financeiras pouco prudentes, como gastar acima das suas possibilidades, não poupar ou falhar no pagamento de contas. Neste sentido, decisões financeiras informadas são essenciais para a estabilidade e prosperidade económica (Barbic *et al.*, 2018).

Asaad (2015) argumenta que níveis mais elevados de literacia financeira conduzem a melhores decisões financeiras, bem como aprender com experiências e erros do passado. Esta literacia será a base para o desenvolvimento de vários comportamentos saudáveis, como fazer orçamentos, poupar ou participar no mercado de ações, afetando diretamente o balanço das famílias, principalmente no lado dos passivos (Fernandes *et al.,* 2014; Klapper *et al*., 2013; Ningtyas, 2019).

A literacia financeira é, assim, um fator crucial na qualidade das decisões económicas individuais, estando associada à acumulação de riqueza e preparação para a reforma (van Rooij *et al*., 2011b). Por outro lado, níveis baixos de literacia financeira estão associados à fraca diversificação e a alocações ineficientes de portfólio (Jappelli & Padula, 2013). Complementarmente, Klapper *et al.* (2013) destacam que uma maior literacia financeira pode ajudar os indivíduos a enfrentar choques macroeconómicos e quedas de rendimento inesperadas.

Apesar de servir como um bom indicador, a literacia financeira não garante decisões

lineares, pois estas variam de acordo com as crenças e preferências individuais. Pode ser entendida como uma variável de escolha, onde os consumidores ponderam os custos e benefícios do seu investimento em conhecimento (Lusardi & Mitchell, 2014; Jappelli & Padula, 2013).

Assim, Klapper *et al.* (2013) realçam que "melhorar a literacia financeira da sociedade pode não só ajudar os indivíduos, mas também contribuir para a estabilidade macroeconómica e a segurança dos mercados" (p.3922).

2.5.1. Literacia Financeira e o Consumo/Poupança

A literacia financeira é essencial para decisões conscientes sobre consumo e poupança, sendo esta uma parte inevitável da vida moderna (Tatzel, 2003). Segundo o modelo clássico de escolha intertemporal, indivíduos racionais poupam em períodos de maior rendimento para conseguir manter o consumo ao longo da sua vida (Jappelli & Padula, 2013). Lusardi e Mitchell (2014) reforçam esta ideia, mas Klapper *et al.* (2013) destacam que a relação entre literacia financeira e decisões de consumo e poupança pode ser endógena.

A literacia financeira contribui para uma relação mais consciente com o dinheiro, reduzindo compras impulsivas e promovendo decisões financeiras responsáveis. Em contraste, a falta de planeamento pode levar ao gasto excessivo e afetar negativamente a saúde mental a longo prazo, sendo importante considerar também as motivações não económicas das decisões financeiras (Batsaikhan & Demertzis, 2018; Hausman, 2000; Jorgensen *et al*., 2017).

Ainda assim, o consumismo tornou-se um hábito, e a gestão financeira é muitas vezes associada apenas a pessoas com rendimentos mais elevados (Arianti, 2018). Complementarmente, Barbic *et al.* (2018) evidenciam que o consumo responsável contribui para a estabilidade financeira e individual. No entanto, Lusardi e Mitchell (2007) explicam que as decisões de consumo devem considerar a necessidade de poupar durante a vida ativa para garantir estabilidade na reforma.

As decisões de consumo e poupança estão interligadas com o planeamento que os indivíduos fazem, já que este lhes permitirá ser mais cautelosos quanto às suas decisões financeiras. O planeamento financeiro, neste sentido, é um forte indicador de acumulação de riqueza (Lusardi & Mitchell, 2007; van Rooij *et al.*, 2011a), refletindo também preocupações ligadas à segurança pessoal (Jorgensen *et al.*, 2017). Simultaneamente, Jappelli e Padula

(2013), afirmam que a literacia e a riqueza tendem a crescer ao longo da vida ativa, atingindo o pico na entrada da reforma e diminuindo durante a velhice.

A literacia financeira é um fator importante nas decisões financeiras, mas depende de preferências, recursos e custos associados (Jappelli & Padula, 2013; Lusardi, 2019). Apesar da sua influência estar sujeita a vários fatores, uma maior literacia fornece ferramentas essenciais para gerir rendimentos, acumular riqueza e lidar com desafios como a inflação e a perda do poder de compra.

2.5.2. Literacia Financeira e os Investimentos

Num contexto de maior responsabilidade financeira, os indivíduos tomam decisões importantes sobre poupança, investimento e gestão de ativos ao longo da vida (Chu *et al*., 2017). Níveis mais baixos de conhecimento financeiro levam os indivíduos a evitar ativos mais complexos, como ações, resultando em retornos mais baixos (Lusardi, 2019; van Rooij *et al*., 2011b).

Apesar da maioria dos modelos de escolha de carteira assumirem que os investidores são indivíduos conhecedores e bem informados, van Rooij *et al*. (2011b) realça que a literacia financeira não deve ser dada como garantida, já que uma das principais explicações para a falta de posse de ações é o facto de este tipo de investimento ser complexo, e a maioria das famílias não compreender de que forma estes mercados funcionam.

A literacia financeira melhora a capacidade de tomar decisões de investimentos mais informadas e estratégicas. Indivíduos mais envolvidos nos mercados financeiros tendem a compreender melhor conceitos financeiros básicos e, quando possuem maior literacia, recorrem a menos fontes informais e mais a informação especializada (Disney & Gathergood, 2013; van Rooij *et al.*, 2011b).

Indivíduos financeiramente mais sofisticados tendem a compreender melhor a diversificação de risco e demonstrar uma maior eficiência nas suas decisões financeiras, incluindo a delegação de decisões a especialistas ou recorrer a aconselhamento financeiro (Chu *et al.*, 2017; Lusardi & Mitchell, 2011). No entanto, indivíduos com excesso de confiança costumam investir por conta própria e ser mais propensos a investir apenas em ações.

No entanto, é importante reconhecer que as preferências pessoais para o risco têm um papel importante na tomada de decisão de investimento. Tal como aponta van Rooij *et al.* (2011b), as preferências pelo risco são um determinante importante e podem explicar

algumas diferenças entre as famílias. Por este motivo, aqueles que não estão dispostos a correr riscos têm menos probabilidade de participar nos mercados financeiros.

Além das características individuais, o contexto social também influencia o comportamento financeiro. As redes sociais e a troca de informações entre os pares funcionam como canais de aprendizagem informal sobre o mercado, sendo mais eficazes quando os indivíduos estão inseridos em comunidades com elevadas taxas de participação em investimentos (van Rooij *et al*., 2011b).

2.5.3. Literacia Financeira e o Crédito

A literacia financeira tem uma relação direta com as decisões de crédito e a composição das carteiras de consumo dos agregados familiares, influenciando tanto a escolha como a utilização dos produtos financeiros (Disney & Gathergood, 2013).

A análise realizada por Batsaikhan e Demertzis (2018) mostra que, na área euro, a maior parte da dívida das famílias é composta por empréstimos hipotecários, especialmente entre os mais jovens. De forma semelhante, Disney e Gathergood (2013) destacam que a dívida de cartões de crédito e empréstimos pessoais também constitui uma parte relevante das carteiras familiares em termos de incidência de valor.

Cartões de crédito, em particular, possuem características únicas e atrativas que influenciam os utilizadores a tomar decisões financeiras que resultam em consequências negativas. Hamid e Loke (2021) destacam que os cartões de crédito fornecem financiamento sem contrapartida, flexibilidade nos reembolsos e exigem apenas pagamentos mínimos, o que pode levar a pequenos reembolsos. Além disso, indivíduos com baixa literacia financeira têm maior probabilidade de se atrasar nos pagamentos.

Lusardi e Mitchell (2007) mostram que indivíduos com hipoteca tendem a apresentar maior literacia financeira, sugerindo que a gestão deste tipo de dívida pode promover aprendizagem. Além disso, maior literacia financeira está associada a menor probabilidade de endividamento com cartões de crédito e uma maior capacidade de pagar o saldo total mensalmente (Lusardi & Tufano, 2015).

No entanto, ao contrário dos investimentos ou da poupança para a reforma, o uso de crédito ao consumo não parece estimular a literacia financeira, muitos utilizadores deste tipo de crédito têm níveis mais baixos de conhecimento (Disney & Gathergood, 2013). Esta ideia reforça a necessidade de conscientização quanto ao uso do crédito, sendo necessário

implementar estratégias educativas direcionadas para esta parte da sociedade.

Klapper *et al.* (2013) acrescentam que a literacia financeira reduz a dependência de fontes informais de crédito e promove a inclusão no sistema financeiro formal. Lusardi e Tufano (2015) ressaltam que o amplo acesso ao crédito ao consumidor, pode tornar-se motivo de pressão social e influenciar o nível de endividamento da sociedade.

A combinação de baixa literacia com participação no mercado de crédito pode incentivar a procura de mais conhecimento financeiro, sobretudo entre os indivíduos mais conscientes da sua situação (Disney & Gathergood, 2013). O desafio passa por conscientizar os consumidores para encarar o crédito como uma ferramenta de crescimento financeiro e não como suporte ao consumismo.

2.5.4. Literacia Financeira e o Planeamento para a Reforma

Entre 2017 e 2050, a população mundial com mais de 60 anos mais do que duplicará, e o número de pessoas com mais de 80 anos triplicará (United Nations, 2017). Estes números realçam a forma como o envelhecimento populacional coloca em risco a sustentabilidade dos sistemas públicos de reformas. Oggero *et al.* (2023) afirmam que indivíduos com um nível básico de conhecimento sobre pensões reconhecem que o envelhecimento da população, o baixo crescimento económico e as reduzidas contribuições dos jovens tornam o sistema público de pensões dificilmente sustentável.

Os sistemas de repartição funcionam como contratos intergeracionais, onde as reformas dependem das contribuições dos trabalhadores ativos (Oggero *et al.*, 2023). Contudo, o envelhecimento da população na União Europeia, onde até 2050 um terço terá mais de 65 anos, colocará uma grande pressão sobre este tipo de sistema (Batsaikhan & Demertzis, 2018). Os autores defendem que essa pressão pode ser atenuada com uma transição para sistemas baseados em seguros ocupacionais e pessoais.

A transição de sistemas de pensões de prestações definidas para contribuições definidas tem aumentado a responsabilidade individual nas decisões de poupança, consumo e investimento (Batsaikhan & Demertzis, 2018). Isto exige níveis mais elevados de literacia financeira, pois exige-se melhor planeamento da reforma, maior poupança e decisões financeiras mais informadas e proativas (Lusardi & Mitchell, 2007,2011; Nagpal, 2023; van Rooij *et al.*, 2011a).

Barreiras como a baixa educação financeira, a complexidade dos produtos e

enviesamentos dificultam o planeamento financeiro, especialmente num contexto de reforma do sistema de pensões (Nagpal, 2023). Alterações que reduzem a generosidade das pensões podem ainda gerar descontentamento se não forem bem compreendidas, sendo mais facilmente aceites por indivíduos com literacia financeira básica, sobretudo quando acompanhados de comunicação clara (Oggero *et al.*, 2023).

Com base na revisão de literatura realizada sobre os comportamentos financeiros, apresenta-se na Tabela 2 uma sistematização dos comportamentos mais estudados, destacando os principais contributos quanto à relação com a literacia financeira.

Tabela 2: Comportamentos financeiros

Variável	Autor(es) e Ano	Conclusão
Consumo/Poupança	Jappelli & Padula (2013) ; Barbic *et al.* (2018)	Indivíduos com maior literacia financeira, melhor autocontrole e que planeiam mais tendem a adotar um consumo responsável, equilibrando as necessidades presentes com as do futuro, o que provoca uma maior capacidade de poupança.
	Klapper *et al.* (2013)	Um nível superior de literacia financeira faz com que os indivíduos consigam gerir melhor os seus recursos e mantenham um consumo estável.
	Jorgensen *et al.* (2017)	Indivíduos com atitudes financeiras mais responsáveis controlam melhor as suas finanças, o que favorece a poupança.
Investimento	Chu *et al.* (2017); Lusardi (2019)	Maior literacia financeira leva a investimentos mais informados, o que resulta em maiores retornos nos mesmos.
	Van Rooij *et al.* (2011b)	O conhecimento financeiro avançado aumenta a probabilidade de investimento no mercado de ações.
Crédito	Disney & Gathergood (2013); Lusardi & Tufano (2015)	A baixa literacia financeira está associada ao uso de crédito mais caro e arriscado, aumentando a probabilidade de sobre-endividamento.
	Batsaikhan & Demertzis (2018)	A má gestão do crédito por falta de literacia agrava desigualdades e condiciona a estabilidade financeira das famílias.
	Hamid & Loke (2021)	Pessoas com mais literacia financeira e melhor disciplina financeira gerem melhor o crédito.
	Klapper *et al.* (2013)	Indivíduos com maior literacia financeira têm maior probabilidade de usar crédito formal.

Reforma	Oggero *et al.* (2023)	O bom conhecimento sobre o sistema de reforma, bem como a literacia financeira, tendem a ajudar os indivíduos a perceber as mudanças estruturais dos sistemas de reformas.
	Nagpal (2023)	Mais participação em planos de reforma e maiores contribuições estão associadas a uma maior literacia financeira.
	Van Rooij *et al.* (2011a)	Maior conhecimento financeiro aumenta o cuidado e o planeamento para a reforma, bem como incentiva a execução de medidas concretas para a preparação da mesma.

Fonte: Elaboração Própria com Base na Revisão de Literatura

3. Metodologia e Implementação

Nesta secção, com base na revisão de literatura realizada, descreve-se a metodologia aplicada neste estudo, incluindo o desenho do questionário, o processo de recolha de dados e as técnicas utilizadas na análise.

3.1. Investigação por Questionário

A recolha de dados é uma fase essencial no processo de investigação, pois estabelece a ligação entre o enquadramento teórico definido e os resultados a que se pretende chegar, contribuindo assim para o avanço do conhecimento científico (Araújo & Silvestre, 2012).

A metodologia representa a forma como a investigação se vai realizar, o tipo de análises e métodos que serão utilizados. As abordagens metodológicas podem ser quantitativas ou qualitativas, sendo que cada uma apresenta diferentes vantagens e limitações. A principal diferença entre as abordagens é a forma com os dados são recolhidos e posteriormente tratados. No entanto, pode haver estudos que conjuguem as duas abordagens. Por exemplo, um estudo que utilize um questionário será quantitativo, poderá ter também características qualitativas (Bell, 2005).

Desta forma, a abordagem quantitativa procura transformar conceito em variáveis mesuráveis, identificar relações de causalidade entre fenómenos, generalizar os resultados obtidos para a população e possibilitar que o estudo possa ser replicado. Por outro lado, a abordagem qualitativa foca-se numa análise aprofundada do fenómeno social, privilegiando a recolha detalhada de informação que contribui para a construção e generalização empírica

das conclusões alcançadas (Araújo & Silvestre, 2012).

A utilização do questionário justifica-se por ser um instrumento adequado à recolha de dados quantitativos, permitindo posteriormente a análise estatística (Saunders *et al*., 2009). O presente estudo é de natureza seccional, ou seja, existe a avaliação da problemática num momento específico no tempo (Saunders *et al.*, 2009), o que possibilita a obtenção de um retrato realista no momento da recolha dos dados (Kumar, 2011).

Foram recolhidos dados primários através da aplicação de um questionário online, sendo a amostra composta por adultos residentes em Portugal. A amostra foi obtida por conveniência, devido a limitações de tempo e custos, sendo a amostragem selecionada não probabilística, reconhecendo que, apesar de não permitir obter uma amostra representativa da população, pode ser igualmente diversificada e relevante (Bell, 2005). Esta recolha segue os princípios éticos fundamentais, como o consentimento informado, o anonimato e a confidencialidade dos participantes (Bell, 2005).

A abordagem quantitativa, com recolha de dados através de questionário, torna possível analisar a literacia financeira dos indivíduos e os seus enviesamentos. Este questionário inclui questões de estudos empíricos já existentes sobre o tema, bem como outras questões desenvolvidas com base na revisão de literatura elaborada.

3.2. Desenho do Questionário

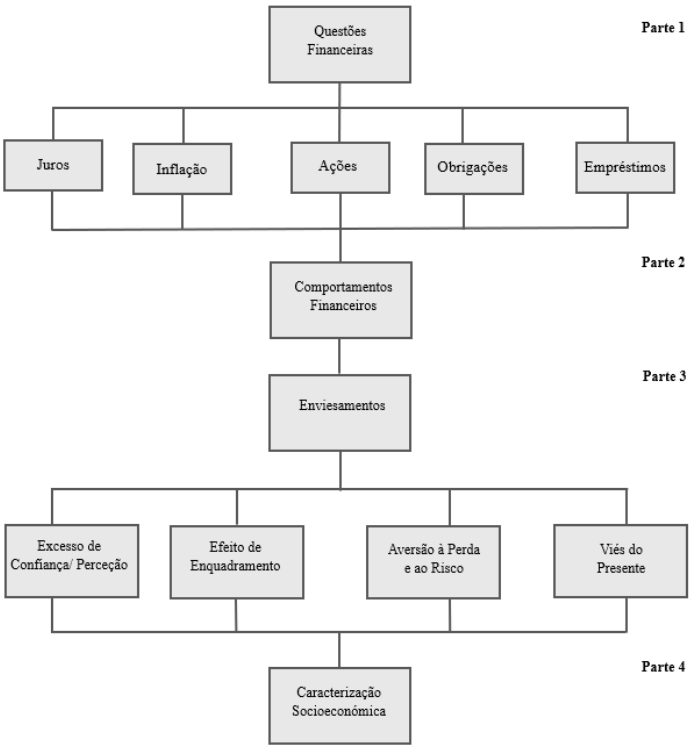
Na elaboração do questionário foi adotada a abordagem em funil, que consiste em organizar as perguntas de forma progressiva, começando com questões mais gerais para questões mais específicas. Inicialmente, foram colocadas perguntas simples com o objetivo de introduzir o tema e facilitar o envolvimento dos participantes no questionário. Posteriormente, foram incluídas questões mais sensíveis, que exigem maior reflexão por parte dos respondentes. Por fim, o questionário termina com perguntas de identificação e caracterização dos inquiridos. Esta estrutura contribui para aumentar o conforto dos participantes ao longo do preenchimento do questionário e para melhorar a qualidade e consistências das respostas obtidas.

O questionário encontra-se estruturado em quatro secções. A primeira secção aborda as questões teóricas relacionadas com a literacia financeira. A segunda secção é dedicada à análise dos comportamentos financeiros dos inquiridos. A terceira secção inclui questões destinadas a avaliar a presença de enviesamentos. Por fim, a quarta secção corresponde à

caracterização sociodemográfica dos respondentes.

De seguida, encontra-se uma figura que retrata a estrutura do questionário (Figura 2).

Figura 2: Desenho do Questionário



Através deste instrumento procura-se responder às questões de investigação definidas. Por isso, o questionário integra tanto medidas objetivas como subjetivas, permitindo avaliar o nível de literacia financeira dos indivíduos, a sua perceção, os seus comportamentos e os possíveis enviesamentos que podem influenciar as suas decisões financeiras.

Com este questionário, pretende-se responder às seguintes questões:

- A literacia financeira tem um impacto significativo nos comportamentos financeiros?
- A literacia financeira está associada a enviesamentos psicológicos dos indivíduos?
- Os enviesamentos psicológicos influenciam os comportamentos financeiros?

Inicialmente, o questionário contém uma breve apresentação sobre o mesmo, onde se salienta o anonimato e confiabilidade dos dados recolhidos. No final, existe também um agradecimento pela participação no estudo, tal como um espaço aberto para sugestões ou comentários.

A primeira secção, intitulada questões financeiras, tem como objetivo avaliar o nível

de literacia financeira dos inquiridos através de um conjunto de perguntas de natureza teórica. As questões incluídas são amplamente retratadas pela literatura, abrangendo princípios financeiros fundamentais que indivíduos financeiramente informados devem conhecer.

Assim, aplicaram-se as seguintes questões financeiras (Tabela 3).

Tabela 3: Questões financeiras

Questão	**Fonte**
1. Suponha que tinha 100€ numa conta poupança e que a taxa de juro era de 2% ao ano. Passados 5 anos, quanto acha que teria na conta se deixasse o dinheiro crescer? - Mais de 102€ - Exatamente 102€ - Menos de 102€ - Não sabe - Prefere não responder	Lusardi (2019)
2. Imagine que a taxa de juro da sua conta poupança é de 1% ao ano e a inflação é de 2% ao ano. Ao fim de 1 ano, quanto conseguiria comprar com o dinheiro dessa conta? - Mais do que hoje - Exatamente o mesmo que hoje - Menos do que hoje - Não sabe - Prefere não responder	Lusardi (2019)
3. Por favor, indique se esta afirmação é verdadeira ou falsa: "Comprar ações de uma única empresa geralmente proporciona um retorno mais seguro do que um fundo de investimento em ações". - Verdadeiro - Falso - Não sabe - Prefere não responder	Lusardi (2019)
4. Se as taxas de juro subirem, o que acontecerá normalmente ao preço das obrigações? - Vão subir - Vão descer - Vão manter-se iguais - Não existe relação entre o preço das obrigações e a taxa de juro - Não sabe - Prefere não responder	(Lusardi & Mitchell, 2023)
5. "Um empréstimo à habitação a 15 anos exige normalmente prestações mensais mais elevadas do que um empréstimo a 30 anos, mas o juro total pago ao longo do empréstimo será menor". - Verdadeiro - Falso - Não sabe - Prefere não responder	(Lusardi & Mitchell, 2023)

A segunda secção aborda os, comportamentos financeiros, inclui várias questões relacionadas com diferentes práticas e decisões financeiras dos inquiridos. Esta secção tem como objetivo identificar e caracterizar os comportamentos financeiros adotados pelos

participantes, como, por exemplo, a participação em mercados financeiros, a utilização de crédito e outras práticas de gestão financeira. Desta forma, pretende-se compreender o tipo de comportamentos que os indivíduos apresentam e avaliar a sua participação em diferentes atividades financeiras.

Na tabela seguinte encontram-se as questões aplicadas a esta secção (Tabela 4).

Tabela 4: Questões sobre comportamentos financeiros[1]

Questão
6. Em relação às seguintes situações, indique com que frequência realiza as ações indicadas: a. Planeio e controlo os meus gastos para evitar despesas desnecessárias. b. Poupo parte do meu rendimento, mesmo que em pequenas quantias. c. Antes de tomar decisões financeiras importantes, procuro informação em várias fontes. d. Realizo poupanças ou investimentos a pensar na minha situação financeira na reforma. - Nunca - Raramente - Às vezes - Frequentemente - Sempre
7. Qual dos seguintes comportamentos financeiros já adotou no passado? (Pode selecionar mais que uma opção) - Comprar ações - Investir em certificados de aforro - Poupar através de uma conta poupança (reforma, habitação, educação) - Colocar dinheiro num depósito a prazo - Comprar criptomoedas - Recorrer ao crédito para consumo - Recorrer ao crédito para habitação - Recorrer ao crédito para investir em empresa própria - Criar um fundo de emergência - Outra…
8. Em relação ao seguinte comportamento, indique com que frequência o realiza: Recorro ao crédito apenas quando considero que conseguirei cumprir os pagamentos. - Nunca - Raramente - Às vezes - Frequentemente - Sempre - Não recorro ao crédito
9. Em relação ao seguinte comportamento, indique com que frequência o realiza: Tomo decisões de investimento tendo em conta objetivos e riscos, e não apenas retornos imediatos. - Nunca - Raramente - Às vezes - Frequentemente - Sempre - Não tomo decisões de investimento

A secção seguinte inclui, questões financeiras hipotéticas, nomeadamente questões que visam identificar os enviesamentos psicológicos explorados na revisão de literatura. Estas

[1] Todas as questões incluídas nesta tabela são de elaboração própria.

questões foram retiradas ou inspiradas em artigos analisados, de forma a testarem a compreensão financeira dos inquiridos e evidenciar os eventuais enviesamentos que os mesmos podem apresentar.

Assim, apresentam-se as seguintes tabelas que retratam as perguntas da secção de questões hipotéticas, que visam calcular os enviesamentos (Tabela 5, 6, 7 8):

Tabela 5: Questões sobre autoperceção de conhecimento financeiro

Questão	Fontes
1. Numa escala de 1 a 5 como avaliaria o seu conhecimento financeiro global? - 1 (muito baixo) - 2 (baixo) - 3 (médio) - 4 (alto) - 5 (muito alto)	Asaad (2015)
2. Considere os seus conhecimentos financeiros. Em relação às pessoas da sua idade, considera que os seus conhecimentos são: - Superiores - Equivalentes - Inferiores - Não sabe	Elaboração Própria
3. Em relação à população portuguesa adulta, considera que os seus conhecimentos financeiros são: - Superiores à média - Semelhantes à média - Abaixo da média - Não sabe	Elaboração Própria

Tabela 6: Questões sobre o efeito de enquadramento[2]

Questão	Fontes
4. Imagine que tem um investimento de 6.000€ e está a ocorrer uma quebra nos mercados financeiros. Neste momento, pode escolher uma das seguintes estratégias: - Salvar 2.000€ do investimento - Probabilidade de 1/3 de salvar 6.000€ e probabilidade de 2/3 de não salvar nada	Adaptado de Tversky & Kahneman (1981)
5. Imagine que tem um investimento de 6.000€ e está a ocorrer uma quebra nos mercados financeiros. Neste momento, pode escolher uma das seguintes estratégias: - Perder 4.000€ do investimento - Probabilidade de 1/3 de não perder nada e probabilidade de 2/3 de perder 6.000€	Adaptado de Tversky & Kahneman (1981)

Tabela 7: Questões sobre viés do presente[3]

Questão	Fonte

[2] As duas questões foram apresentadas em secções diferentes do questionário, para evitar viés de resposta que condicionasse a análise.
[3] As duas questões foram apresentadas como questões separadas no questionário, com espaçamento entre elas, para garantir a fiabilidade das respostas recolhidas.

1. Escolha entre as seguintes opções: - Receber 100€ daqui a 4 semanas - Receber 110€ daqui a 5 semanas	Chakraborty (2021)
2. Escolha entre as seguintes opções: - Receber 100€ hoje - Receber 110€ daqui a uma semana	Chakraborty (2021)

Tabela 8: Questões sobre aversão ao risco e à perda

Questão	Fonte
1. Imagine que lhe é apresentada a seguinte escolha financeira. Qual das seguintes opções de investimento prefere? - Não ganhar e nem perder nada - 50% de probabilidade de ganhar 50€ e 50% de probabilidade de perder 40€	Elaboração Própria
2. Em matérias financeiras, considera-se uma pessoa que procura evitar correr riscos ou uma pessoa preparada para correr riscos? Por favor, responda à questão mediante a seguinte escala: - 0 (Totalmente avesso) - 1 (Muito avesso) - 2 (Moderadamente avesso) - 3 (Moderadamente disposto) - 4 (Muito disposto) - 5 (Totalmente disposto)	Dohmen *et al.* (2011)

Por fim, o questionário inclui uma secção de caracterização socioeconómica dos respondentes, com o objetivo de identificar as principais características demográficas e socioeconómicas da amostra (Tabela 9).

Tabela 9: Caracterização socioeconómica[4]

Questão
1. Sexo: - Masculino - Feminino - Outro - Prefere não responder
2. Idade: - 18-21 anos - 22-24 anos - 25-35 anos -36-50 anos - 51 anos ou mais
3. Estado civil: - Solteiro (a) - Casado (a) - União de facto - Divorciado (a) - Viúvo (a)
4. Situação Profissional:

[4] Todas as questões apresentadas nesta tabela são de elaboração própria.

- Estudante - Trabalhador-Estudante - Trabalhador por Conta Própria - Trabalhador por Conta de Outrem - Desempregado (a) - Reformado (a)
5. Nível de Escolaridade (último concluído): - Sem habilitações formais - Ensino Básico - Ensino Secundário - Ensino Superior – Licenciatura - Ensino Superior – Pós-Graduação/Mestrado - Ensino Superior – Doutoramento - Outra…
6. Número de Elementos no Agregado Familiar (incluindo o próprio): - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 ou mais
7. Tem atualmente algum rendimento mensal (incluindo bolsa de estudo, se aplicável)? - Sim - Não
8. Qual a principal fonte de rendimento? - Rendimento do trabalho - Rendimento do capital - Prestações sociais - Prefere não responder
9. Rendimento Mensal Líquido do Agregado Familiar (incluindo o próprio): - Menos de 870€ - 871€ - 1.799€ - 1.800€ - 2.499€ - 2.500€ - 2.999€ - 3.000€ ou mais - Prefere não responder

Para finalizar o questionário, inclui-se uma questão aberta acompanhada de um agradecimento pela participação, que oferece a possibilidade de os respondentes deixarem comentários ou sugestões.

3.3. Implementação do Questionário

Antes da aplicação do questionário, foi realizado um pré-teste a uma pequena amostra de inquiridos de forma a identificar questões problemáticas ou ambíguas, avaliar a clareza e compreensão das questões e o conteúdo das mesmas. Após esta breve partilha, foram efetuadas algumas alterações de acordo com o feedback obtido, seguindo-se a implementação do questionário final.

A plataforma Google Forms foi utilizada para o desenho e a elaboração do

questionário. A sua divulgação foi realizada através de redes sociais e plataformas digitais, nomeadamente Facebook, WhatsApp e Reddit, bem como através de contactos formais com alunos universitários desta instituição. O questionário foi aberto dia 5 de fevereiro de 2026 e fechado no 25 de fevereiro de 2026, permitindo recolher uma amostra de 147 questionários completos. Após o período de recolha de dados, avançaremos para a análise da informação obtida recorrendo à estatística descritiva, com o objetivo de identificador padrões, relacionar variáveis e compreender as relações entre os diferentes conceitos em estudo.

3.4. Variáveis

As variáveis que serão analisadas surgiram do questionário e das questões selecionadas. Agora, apresenta-se, de forma detalhada, quais são as variáveis em estudo e como foram construídas.

3.4.1. Nível de literacia financeira

Para medir o nível de literacia financeira, foram selecionadas cinco questões que avaliam diferentes dimensões deste conceito. Estas questões refletem conhecimentos financeiros considerados básico e são amplamente utilizadas na literatura sobre literacia financeira.

Com base nas respostas dos inquiridos, estas foram agregadas de forma a permitir a classificação do respetivo nível de literacia financeira. Para esse efeito, foi construído um índice de literacia financeira.

A criação do índice de literacia financeira, foi inspirada no estudo da OCDE (2026). Para calcular este índice, serão utilizadas as 5 questões de conhecimento financeiro teórico, atribuindo-se a pontuação de 1 ponto a cada resposta correta e 0 pontos a cada resposta errada. De seguida, será somada a pontuação obtida de cada indivíduo, criando-se, assim, o índice correspondente. Este índice pode assumir um valor mínimo de 0 e um valor máximo de 5, caso o respondente tenha todas as respostas corretas.

3.4.2. Literacia Financeira Percecionada

Com o objetivo de analisar a relação entre o conhecimento financeiro dos indivíduos e a forma como este é percecionado, foi construído um índice de literacia financeira percecionada.

Este índice baseia-se em três questões destinadas a captar a autoavaliação dos indivíduos relativamente ao seu nível de literacia financeira: (i) uma avaliação global do próprio nível de literacia financeira, medida numa escala de 1 a 5; (ii) uma comparação do seu conhecimento com o de indivíduos da mesma idade; (iii) uma comparação com a população portuguesa adulta.

O índice foi calculado como a média simples das três questões, assumindo que cada uma contribui de forma equivalente para a perceção global do indivíduo. Por isto, o índice varia entre 1 e 5, sendo que valores mais elevados indicam níveis mais altos de literacia financeira percecionada.

3.4.3. Excesso de Confiança

O índice de excesso de confiança foi construído com o objetivo de perceber o desvio entre a perceção subjetiva de literacia financeira e o nível efetivo de conhecimento financeiro dos indivíduos.

Desta forma, o excesso de confiança foi definido como a diferença entre a literacia financeira percecionada e a literacia financeira real, utilizando os respetivos índices previamente criados. Este critério permite avaliar o grau de desajustamento entre aquilo que os indivíduos acreditam saber e aquilo que efetivamente sabem.

A construção deste índice permite identificar situações em que os indivíduos sobrestimam ou subestimam o seu conhecimento financeiro. Valores positivos correspondem a excesso de confiança, enquanto valores negativos indicam uma perceção inferior ao nível real.

Para facilitar a interpretação, o índice foi adicionalmente recodificado numa variável categórica com três grupos: subconfiança, quando a perceção é inferior ao nível real; avaliação correta, quando a perceção coincide com o conhecimento efetivo; excesso de confiança, quando a perceção é superior ao nível real.

3.4.4. Efeito de Enquadramento

Para avaliar a presença do efeito de enquadramento, foi construído um índice baseado na consistência das escolhas individuais quando confrontadas com diferentes formas de apresentação do mesmo problema.

A técnica utilizada consistiu em expor os participantes a duas versões equivalentes de

uma decisão, diferenciadas apenas pelo enquadramento, em termos de ganhos ou perdas. Em seguida, analisou-se se cada indivíduo manteve ou alterou a sua escolha entre as duas situações.

A construção do índice é binária: é atribuído o valor 1 quando o indivíduo altera a sua decisão entre os dois enquadramentos (indicando sensibilidade ao efeito de enquadramento), e o valor 0 quando mantém a escolha (indicando consistência).

Desta forma, o índice reflete diretamente a sensibilidade individual ao enquadramento da informação. A agregação das duas questões permite obter uma medida global da prevalência deste enviesamento na amostra.

3.4.5. Aversão à Perda e ao Risco

O índice de aversão ao risco e à perda foi construído com base em duas dimensões comportamentais distintas, mas complementares: a aversão à perda e a aversão ao risco. Estas duas dimensões foram captadas através de duas questões incluídas no questionário, permitindo identificar perfis individuais de decisões sob incerteza.

Numa primeira fase, codificaram-se as respostas. A aversão à perda foi transformada numa variável binária, através da escolha entre uma opção segura e uma aposta com ganhos e perdas potenciais. Quando os inquiridos escolheram a opção segura, demonstraram uma maior aversão à perda, enquanto a outra escolha indicava menor aversão.

A segunda dimensão, relativa à aversão ao risco, foi medida através de uma escala de autoavaliação. Para garantir coerência, realizou-se a inversão da escala original, para que os valores mais elevados correspondessem a maio aversão. Realizou-se, também, uma normalização das variáveis, para que ambas estivessem na mesma escala.

Por fim, foi construído o índice composto através da agregação das duas componentes. Para tal, utilizou-se a média das variáveis normalizadas, atribuindo igual importância à aversão ao risco e a aversão à perda.

O índice resultante varia entre 0 e 1, sendo interpretado da seguinte forma: valores mais próximos de 1 indicam maior aversão ao risco e à perda, enquanto valores mais próximos a 0 refletem maior propensão para assumir riscos. Após a construção do índice, procedeu-se à categorização em três níveis de aversão ao risco e à perda. Foram definidos os seguintes intervalos: valores até 0.2 correspondem a baixa aversão, valores entre 0.3 e 0.7 a aversão moderada e valores iguais ou superiores a 0.8 a elevada aversão.

3.4.6. Viés do Presente

O índice do viés do presente foi construído com base nas respostas dos indivíduos a duas questões com escolhas intertemporais, construídas para captar preferências entre recompensas monetárias em diferentes momentos no tempo. Desta forma, foram consideradas duas opções de resposta distintas: uma envolvendo uma escolha no presente e outra envolvendo escolhas futuras.

As respostas foram codificadas de forma binária, para refletir a preferência dos indivíduos em cada cenário: optar pela recompensa tardia foi interpretado como maior paciência, enquanto a preferência pela recompensa imediata foi associada a menor paciência.

Com base nesta codificação, foi construído o índice, assumindo valores entre 0 e 1. O valor 1 foi atribuído aos indivíduos que evidenciam comportamento inconsistente ao longo do tempo, isto é, quando revelam preferência por gratificação imediata, mas demonstram maior paciência em decisões que envolvem apenas períodos futuros. Este tipo de escolhas é consistente com a presença deste enviesamento, que é caracterizado por uma sobrevalorização do presente relativamente ao futuro.

Nos restantes casos, onde as preferências se mantiveram consistentes entre os dois enquadramentos, o indivíduo foi classificado como não apresentando este enviesamento.

3.4.7. Comportamentos Financeiros

Para analisar os comportamentos financeiros dos indivíduos e a sua experiência com instrumentos financeiros, foram construídos dois índices: um índice de comportamento financeiro e um índice de experiência financeira.

O índice de comportamento financeiro foi construído com base em 4 variáveis obtidas através de questões em escala de Likert, que refletem práticas financeiras dos indivíduos. As variáveis consideradas incluem planeamento e controlo de despesas, poupança regular, procura de informação antes da tomada de decisões financeiras e preocupação com a poupança para a reforma,

As respostas foram codificadas numa escala de 1 a 5, em que 1 corresponde a “Nunca” e 5 a “Sempre”. O índice foi calculado como a média simples das variáveis consideradas, onde valores mais elevados indicam práticas financeiras mais prudentes.

O índice de experiência financeira foi construído com base na identificação dos

instrumentos, produtos e serviços financeiros que os indivíduos afirmaram já ter utilizado. Para tal, foram consideradas variáveis binárias (0/1), em que 1 indica que o indivíduo já utilizou determinado instrumento e 0 indica que não. A opção "Outra" presente no questionário não foi utilizada na construção do índice, uma vez que não foi possível integrar de forma consistente essas respostas nas categorias previamente definidas.

Numa primeira fase, foi calculado o número total de instrumentos financeiros utilizados por cada indivíduo. Posteriormente, esse total foi convertido numa variável categórica, sendo atribuída uma pontuação de acordo com o nível de experiência financeira do indivíduo.

Desta forma, os indivíduos que indicaram a utilização de 0 a 2 instrumentos foram classificados como tendo experiência financeira baixa, correspondente a 1 ponto; aqueles que indicaram a utilização de 3 a 5 instrumentos foram classificados como tendo experiência financeira intermédia, correspondente a 2 pontos; os indivíduos com 6 ou 7 instrumentos foram considerados como tendo experiência financeira elevada, sendo-lhes atribuídos 3 pontos; por fim, os indivíduos que indicaram 8 ou 9 instrumentos foram classificados como tendo experiência financeira muito elevada, correspondente a 4 pontos.

A utilização destes dois índices permite analisar dimensões distintas do comportamento financeiro, como os hábitos financeiros e o nível de experiência com instrumentos financeiros, o que possibilita uma análise mais completa dos comportamentos.

4. Análise de Resultados

Este capítulo apresenta a análise das respostas recolhidas através do questionário, com o objetivo de identificar perceções relevantes sobre os principais temas do estudo. A caracterização da amostra, essencial para contextualizar resultados, foi realizada através de uma análise descritiva, utilizando frequências absolutas e relativas para as variáveis categóricas. Foram apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis em estudo, permitindo retirar as primeiras conclusões acerca dos principais tópicos. Finalmente, o capítulo apresentará os resultados dos testes, fornecendo respostas às questões de investigação e concluindo a análise.

4.1. Caracterização da Amostra

Conforme mencionado anteriormente, a amostra é composta por 147 respostas,

sendo que todas as questões colocadas eram de resposta obrigatória.

No que diz respeito ao género dos participantes, a amostra possui 67 (45,6%) indivíduos do sexo masculino e 78 (53,1%) do sexo feminino (Tabela 10). Para além disto, 2 participantes identificaram-se com o género "outro".

Tabela 10: Caracterização da amostra

Caracterização da Amostra	**n**	**% relativa**	**% acumulada**
Sexo			
Feminino	78	53.06%	53.06%
Masculino	67	45.58%	98.64%
Outro	2	1.36%	100%
Idade			
18-21 anos	29	19.73%	19.73%
22-24 anos	38	25.85%	45.58%
25-35 anos	45	30.61%	76.19%
36-50 anos	28	19.05%	95.24%
51 anos ou mais	7	4.76%	100%
Estado civil			
Solteiro (a)	106	72.11%	72.11%
União de facto	7	4.76%	76.87%
Casado (a)	30	20.41%	97.28%
Divorciado (a)	3	2.04%	99.32%
Viúvo	1	0.68%	100%
Situação profissional			
Estudante	52	35.37%	35.37%
Trabalhador – estudante	34	23.13%	58.50%
Trabalhador por conta própria	6	4.08%	62.59%
Trabalhador por conta de outrem	50	34.01%	96.60%
Desempregado (a)	4	2.72%	99.32%
Reformado (a)	1	0.68%	100%
Nível de escolaridade			
Ensino secundário	35	23.81%	23.81%
Ensino superior – licenciatura	59	40.14%	63.95%
Ensino superior – pós-graduação/mestrado	50	34.01%	97.96%
Ensino superior – doutoramento			
Curso de especialização tecnológica	2	1.36%	99.32%
	1	0.68%	100%
Número de elementos no agregado familiar			
1	27	18.37%	18.37%
2	25	17.01%	35.37%
3	40	27.21%	62.59%
4	42	28.57%	91.16%
5 ou mais	13	8.84%	100%
Rendimento mensal			
Não	35	23.81%	23.81%
Sim	112	76.19%	100%
Principal fonte de rendimento			
Rendimento do trabalho	101	68.71%	68.71%
Rendimento do capital	4	2.72%	71.43%
Prestações Sociais	9	6.12%	77.55%
Prefere não responder	33	22.45%	100%
Rendimento mensal líquido do agregado familiar			
Menos de 870€	3	2.04%	2.04%

871€ - 1.799€	27	18.37%	20.41%
1.800€ - 2.499€	25	17.01%	37.41%
2.500€ - 2.999€	28	19.05%	56.46%
3.000€ ou mais	42	28.57%	85.03%
Prefere não responder	22	14.97%	100%

Relativamente à idade, conforme se observa na Tabela 10, a amostra apresenta uma maior concentração de indivíduos entre os 25 e 35 anos, sendo esta a faixa etária mais representativa. As restantes faixas etárias apresentam uma distribuição relativamente equilibrada, com menor expressão nas faixas etárias mais elevadas.

No que diz respeito ao estado civil, verifica-se uma predominância de participantes solteiros, sendo as restantes categorias significativamente menos representativas.

Em relação à situação profissional, destaca-se uma maior presença de estudantes e trabalhadores por conta de outrem, seguindo-se os trabalhadores-estudantes. Quanto ao nível de escolaridade, observa-se que a maioria dos participantes possui formação superior, com predominância de licenciatura e pós-graduação/mestrado, sendo reduzida a percentagem de indivíduos com níveis de escolaridade mais baixos ou doutoramento.

Relativamente à composição do agregado familiar, verifica-se uma distribuição relativamente equilibrada, com ligeira predominância de agregados constituídos por três e quatro elementos.

No que se refere ao rendimento, a maioria dos participantes indica possuir rendimento mensal, sendo o rendimento do trabalho a principal fonte. Por fim, relativamente ao rendimento mensal líquido do agregado familiar, observa-se uma maior concentração nos escalões de rendimento mais elevados, destacando-se o grupo com rendimentos iguais ou superiores a 3.000€.

4.2. Literacia Financeira

A Tabela 11 apresenta a percentagem de respostas corretas para cada uma das cinco questões relativas aos conhecimentos financeiros, considerando apenas as respostas corretas e excluindo as erradas, não sabe ou prefere não responder.

Tabela 11: % de respostas corretas sobre conhecimento financeiro

Questão	% Corretas	% Não Sabe /Prefere Não Responder
Suponha que tinha 100€ numa conta poupança e que a taxa de juro era de 2% ao ano. Passados 5 anos, quanto acha que teria na conta se deixasse o dinheiro crescer?	90.48%	7.48%

Imagine que a taxa de juro da sua conta poupança é de 1% ao ano e a inflação é de 2% ao ano. Ao fim de 1 ano, quanto conseguiria comprar com o dinheiro dessa conta?	88.44%	8.16%
Por favor, indique se esta afirmação é verdadeira ou falsa: "Comprar ações de uma única empresa geralmente proporciona um retorno mais seguro do que um fundo de investimento em ações".	83.67%	14.97%
Se as taxas de juro subirem, o que acontecerá normalmente ao preço das obrigações?	34.01%	36.05%
"Um empréstimo à habitação a 15 anos exige normalmente prestações mensais mais elevadas do que um empréstimo a 30 anos, mas o juro total pago ao longo do empréstimo será menor".	79.59%	11,56%

Após a apresentação das questões, procede-se ao cálculo do nível de literacia financeira dos inquiridos, através da agregação das cinco questões num índice de literacia financeira, conforme descrito na secção 3 do presente documento.

A tabela seguinte (Tabela 12) apresenta as frequências, percentagens e percentagens acumuladas associadas a este índice.

Tabela 12: Índice de literacia financeira[5]

Índice de Literacia Financeira	**Frequência Absoluta**	**Percentagem (%)**	**Percentagem Acumulada (%)**
0	6	4.08	4.08
1	3	2.04	6.12
2	10	6.80	12.93
3	23	15.65	28.57
4	64	43.54	72.11
5	41	27.89	100.00
Total	147	100.00	
Média	3.76	**Desvio Padrão**	1.22
Valor Mínimo	0	**Valor Máximo**	5
Q1	3	**Mediana**	4
Q3	5		

A análise do índice de literacia financeira indica que a maioria dos inquiridos apresenta níveis intermédios a elevados, com uma maior concentração nos níveis 4 (43.54%) e 5 (27.89%), sugerindo uma amostra maioritariamente bem informada, com possíveis áreas de melhorias específicas. Podemos verificar ainda que a média é de 3.76, valor relativamente

[5] Índice de literacia financeira construído através da soma de cinco questões de conhecimento, atribuindo 1 ponto por resposta correta e 0 por incorreta (intervalo: 0-5).

próximo dos níveis mais elevados do índice, e um desvio padrão de 1.22.

Os resultados indicam que a maioria dos inquiridos apresenta níveis relativamente elevados de literacia financeira, com a mediana situada em 4 e o terceiro quartil em 5, o que evidencia uma concentração dos resultados nos níveis superiores do índice.

4.3. Literacia Financeira Percecionada

Tendo como objetivo analisar a perceção dos inquiridos quanto ao seu nível de literacia financeira, foram incluídas três questões no questionário: uma de autoavaliação, uma de comparação com indivíduos da mesma faixa etária e outra de comparação com a população adulta portuguesa. De seguida, apresenta-se a Tabela 13 com a análise da autoavaliação, sendo que os indivíduos se concentram entre o nível 3 (36.73%) e 4 (34.01%).

Tabela 13: Autoavaliação do conhecimento financeiro (escala de 1 a 5)

Nível	Frequência Absoluta	Percentagem (%)	Percentagem Acumulada (%)
1 = Muito baixo	8	5.44	5.44
2 = Baixo	30	20.41	25.85
3 = Médio	54	36.73	62.59
4 = Alto	50	34.01	96.60
5 = Muito Alto	5	3.40	100.00
Total	147	100.00	

Quanto às questões de comparação com indivíduos da mesma idade e com a população adulta, apresenta-se de seguida a tabela com a respetiva distribuição (Tabela 14).

Tabela 14: Perceção dos conhecimentos financeiros em termos comparativos (%)

Categoria	Mesma Idade (%)	População Adulta (%)
Inferiores / Abaixo da média	13.61	13.61
Equivalentes / Semelhantes à média	40.82	31.97
Superiores / Superiores à média	38.78	47.62
Não sabe	6.80	6.80
Total	100.00	100.00

Com a tabela comparativa conseguimos perceber que os inquiridos tendem a avaliar os seus conhecimentos financeiros de forma mais favorável quando comparados com a população adulta portuguesa (47.62%) do que com indivíduos da mesma idade (38.78%). Por

outro lado, predominam respostas de equivalência na comparação com indivíduos da mesma idade (40.82%). A percentagem de inquiridos que indicam conhecimentos inferiores é idêntica em ambas as comparações (13.61%).

O índice de literacia financeira percecionada foi construído com a agregação destas três questões, apresentando-se a seguir a tabela com as estatísticas descritivas deste índice (Tabela 15).

Tabela 15: Estatísticas descritivas do índice de perceção[6]

Índice de Literacia Financeira Percecionada	
Observações	147
Média	3.40
Desvio Padrão	1.11
Valor Mínimo	1
Valor Máximo	5
Q1 – P25	2.67
Mediana	3.33
Q3 – P75	4.67

Os resultados da tabela indicam que o índice de literacia financeira percecionada apresenta um valor médio de 3.40, o que sugere um nível intermédio a moderadamente elevado entre os inquiridos. A mediana (3.33) reforça os resultados centrais. A análise dos quartis mostra que 50% dos indivíduos se situam entre 2.67 e 4.67, o que evidencia alguma concentração em níveis médios e elevados. Para além disso, os valores mínimo e máximo (1 e 5) indicam existência de respostas em toda a escala.

4.4. Excesso de Confiança

O excesso de confiança dos inquiridos foi calculado através da diferença entre o índice de literacia financeira percecionada e o índice de literacia financeira. Desta forma, os resultados deste novo índice vão mostrar a diferença entre o que os indivíduos percecionam e aquele que é o seu conhecimento real. Esta será a fórmula que construirá o índice de excesso de confiança:

```
excessoconf = percecao_fin – lit_finan
```

[6] Índice de literacia financeira percecionada construído com a média simples de três questões de autoavaliação, variando entre 1 e 5.

De seguida, apresentam-se as estatísticas descritivas do índice de excesso de confiança (Tabela 16):

Tabela 16: Estatísticas descritivas do índice de excesso de confiança[7]

Índice de Excesso de Confiança	
Observações	147
Média	-0.36
Desvio Padrão	1.19
Valor Mínimo	-3.67
Valor Máximo	3
Q1 – P25	-1
Mediana	-0.33
Q3 – P75	0.66

As estatísticas descritivas do índice de excesso de confiança indicam que, em média, os indivíduos apresentam uma ligeira subconfiança, que é evidenciada pela média (-0.36) e mediana (-0.33) negativas. No entanto, o desvio padrão (1.19) e a amplitude total dos dados entre 3 revelam uma elevada dispersão dos dados, o que sugere que existem indivíduos na amostra com comportamentos de subconfiança e excesso de confiança, os quartis confirmam também este afastamento dos dados.

Para facilitar a análise deste índice foram agregados os dados em três categorias: subconfiança, igual e excesso de confiança. Apresenta-se de seguida a tabela com as frequências destas categorias (Tabela 17).

Tabela 17: Categorias do índice de excesso de confiança

Categorias	**Frequência Absoluta**	**Percentagem (%)**	**Percentagem Acumulada (%)**
Subconfiança	88	59.86	59.86
Igual	14	9.52	69.39
Excesso de Confiança	45	30.61	100.00
Total	147	100.00	

A distribuição das categorias do índice de excesso de confiança revela que a maioria dos indivíduos (59.86%) apresenta subconfiança, enquanto 30.61% evidenciam excesso de confiança e 9.52% demonstram um nível equilibrado entre perceção e literacia financeira.

[7] Índice calculado com a diferença entre literacia financeira percecionada e literacia financeira real.

Estes resultados indicam uma predominância de subconfiança na amostra, embora exista uma significativa proporção de indivíduos que apresentam excesso de confiança.

Para avaliar a existência de subconfiança ou excesso de confiança na amostra, foi realizado um teste t a este índice. O teste foi utilizado para verificar se a média do índice difere de zero, sendo este o valor de referência que indica ausência de viés entre perceção e literacia financeira (Tabela 18).

Tabela 18: Teste t ao índice de excesso de confiança

Variável	Média	Erro Padrão	t	P-value	IC 95%
Excesso de Confiança	-0.29	0.075	-3.91	0.0001	[-0,44; -0,14]

Os resultados do teste T evidenciam uma tendência geral entre os inquiridos para subestimar o seu conhecimento financeiro, o que pode ter implicações significativas na tomada de decisões financeiras.

4.5. Efeito de Enquadramento

O efeito de enquadramento foi avaliado com base em duas questões: uma formulada em termos de ganhos e outra em termos de perdas. Em ambas, os participantes eram confrontados com uma escolha entre uma opção segura e uma opção arriscada, associada a potenciais ganhos e perdas. O principal objetivo deste enquadramento era analisar se as respostas dos indivíduos alteravam em função da forma como a questão era apresentada. Ou seja, considerou-se que não existia enviesamento quando o inquirido era consistente na sua escolha (segura ou arriscada) em ambas as questões. Por outro lado, a alteração da escolha em função do enquadramento da pergunta foi interpretada como a presença deste enviesamento.

Apresenta-se, de seguida, uma tabela com a distribuição cruzada do número de inquiridos que selecionaram cada opção em função do enquadramento (Tabela 19).

Tabela 19: Distribuição cruzada das questões

Opções	Enquadramento de ganho: seguro	Enquadramento de ganho: arriscado	Total
Enquadramento de perda: seguro	50	7	57
Enquadramento de perda: arriscado	28	62	90

Total	78	69	147

Esta tabela (Tabela 19) mostra que a maioria dos inquiridos (112 de 147) manteve escolhas consistentes entre os enquadramentos de ganhos e perdas, sugerindo a ausência de enviesamento.

Contudo, 35 indivíduos alteraram a sua decisão em função da forma de apresentação da questão, indicando a presença do efeito de enquadramento. Em concreto, a Teoria da Perspetiva ajuda a explicar as escolhas dos 28 indivíduos assinalados na tabela. De acordo com esta teoria, perante um ganho, os indivíduos tendem a preferir uma opção segura em detrimento de uma alternativa mais arriscada, ainda que esta seja mais vantajosa, de forma a evitar perdas. Por outro lado, no contexto de perdas, os indivíduos tendem a preferir opções mais arriscadas em vez de aceitar uma perda certa, procurando evitar a perda

De forma a agregar as duas questões num único indicador de enviesamento, foi construído um índice que combina ambas. Este índice assume o valor 1 quando os indivíduos escolhem opções diferentes nas duas versões da questão e 0 quando as escolhas são consistentes. Será exibida, de seguida, uma tabela com a distribuição deste índice (Tabela 20).

Tabela 20: Distribuição do índice efeito de enquadramento[8]

Índice Efeito de Enquadramento	Frequência	Percentagem (%)
0	112	76.19
1	35	23.81
Total	147	100.00

O índice mostra que a maioria dos inquiridos (76.19%) apresentou escolhas consistentes entre os dois enquadramentos. No entanto, 23.81% dos indivíduos alteraram a sua decisão consoante a forma de apresentação da questão, o que indica a presença deste enviesamento numa percentagem da amostra.

De forma a avaliar a existência de efeito de enquadramento, foi aplicado o teste de McNemar, adequado para comparar respostas emparelhadas (Tabela 21).

Tabela 21: Resultados do teste de McNemar

Estatísticas	Valores
x^2 (McNemar)	12.60
P-value	0.0004

[8] Índice de efeito de enquadramento criado de forma binária, atribuindo 1 quando o indivíduo altera a sua escolha entre dois enquadramentos equivalentes e 0 quando mantém a decisão.

Odds Ratio	4.000
Intervalo de Confiança	[1.71;10.85]

O teste de McNemar revela uma diferença estatisticamente significativa entre as respostas dos dois enquadramentos ($x^2 = 12.60$; $p < 0.05$), o que confirma a existência de efeito de enquadramento nas respostas.

4.6. Aversão à Perda e ao Risco

A aversão à perda e ao risco foi medida através da aplicação de duas questões: uma que confronta os indivíduos com uma escolha entre uma situação segura e uma situação de aposta, e outra que avalia o se nível de predisposição para assumir riscos. De seguida, apresenta-se uma tabela com a distribuição das respostas a ambas as questões (Tabela 22).

Tabela 22: Distribuição da aversão à perda

Aversão à Perda	Frequência Absoluta	Percentagem (%)
0	85	57.82
1	62	42.18
Total	147	100.00

Os resultados evidenciam que 57.82% dos inquiridos não apresentam aversão à perda, enquanto 42.18% demonstram esse comportamento. Apesar de a maioria não revelar aversão à perda, a percentagem de indivíduos avessos é significativa, o que mostra que os indivíduos da amostra têm comportamentos bastante diferentes entre si.

Tabela 23: Distribuição da aversão ao risco

Aversão ao Risco	Frequência Absoluta	Percentagem (%)	Percentagem Acumulada (%)
0	4	2.72	2.72
1	25	17.01	19.73
2	50	34.01	53.74
3	26	17.69	71.43
4	31	21.09	92.52
5	11	7.48	100.00
Total	147	100.00	

A análise da tabela (Tabela 23) indica que a maioria dos indivíduos apresenta níveis moderados de aversão ao risco, com maior concentração no nível 2 (34.01%). Verifica-se uma distribuição relativamente equilibrada entre níveis baixos e elevados de aversão, sendo reduzida a quantidade de indivíduos nos extremos da escala. Estes resultados sugerem grande diversidade na atitude face ao risco entre a amostra.

Para avaliar a aversão à perda e ao risco como um indicador único, foi construído um índice composto a partir das duas variáveis. As escalas foram previamente normalizadas para serem comparáveis, tendo-se posteriormente calculado a média das variáveis. O índice foi posteriormente agrupada em três categorias (baixa, moderada e elevada aversão), de forma a facilitar a interpretação dos resultados e a análise estatística. Apresenta-se, agora, a tabela com a distribuição deste índice (Tabela 24).

Tabela 24: Distribuição do índice de aversão ao risco e à perda[9]

Categorias	Frequência Absoluta	Percentagem (%)	Percentagem Acumulada (%)
Baixa aversão	61	41.50	41.50
Aversão moderada	42	28.57	70.07
Alta aversão	44	29.93	100.00
Total	147	100.00	
Média	1.88	**Desvio Padrão**	0.84
Valor Mínimo	1	**Valor Máximo**	3

Os resultados evidenciam que 41.50% dos indivíduos apresentam baixa aversão ao risco e à perda, sendo esta a categoria mais representativa. Ainda assim, observa-se uma distribuição relativamente equilibrada entre níveis moderados (28.57%) e elevados (29.93%) de aversão. Estes resultados sugerem uma certa dispersão nos comportamentos financeiros, com diferentes perfis de tolerância ao risco na amostra.

A amostra apresenta, em média, um nível moderado de aversão ao risco e à perda, mas com uma dispersão significativa dos valores, evidenciando a existência de diferentes perfis comportamentais entre os indivíduos.

[9] Índice de aversão ao risco e à perda construído como a média de duas variáveis normalizadas (aversão à perda binária e aversão ao risco em escala invertida), tendo sido posteriormente categorizado em três níveis para efeitos de análise.

4.7. Viés do Presente

O viés do presente foi construído com base em duas questões: uma referente a uma escolha no presente e outra a uma escolha no futuro. Foi atribuído o valor 1 às opções mais longínquas no tempo, correspondendo a indivíduos mais pacientes, e o valor 0 às escolhas imediatas, associadas a maior impaciência. De seguida, apresenta-se uma tabela cruzada com a distribuição das respostas às duas questões (Tabela 25).

Tabela 25: Distribuição cruzada das questões

Opções	Enquadramento no futuro: 4 semanas	Enquadramento no futuro: 5 semanas	Total
Enquadramento no presente: hoje	26	5	31
Enquadramento no presente: semana	6	110	116
Total	32	115	147

A análise da tabela cruzada (Tabela 25) revela que a maioria dos indivíduos apresenta preferências temporais consistentes, mantendo a escolha independentemente do enquadramento temporal. Estes resultados indicam que, embora o viés do presente exista, a sua incidência na amostra é relativamente reduzida pois apenas 5 indivíduos escolhem a opção mais próxima temporalmente (presente) e mudam para a mais longínqua quando a opção é passado um mês.

Para agregar as duas questões, foi construído um índice de viés do presente, de forma a apresentar o enviesamento num único indicador (Tabela 26).

Tabela 26: Distribuição do índice viés do presente[10]

Índice Viés do Presente	Frequência Absoluta	Percentagem (%)
0	142	96.60
1	5	3.40
Total	147	100.00

A conjugação das escolhas intertemporais revela que apenas 3.40% dos indivíduos apresentam viés do presente, definido como a preferência por recompensas imediatas no

[10] Índice de viés do presente construído de forma binária, atribuindo 1 a indivíduos com escolhas intertemporais inconsistentes e 0 aos que mantêm preferências consistentes entre os dois cenários.

presente, apesar de escolhas mais pacientes em contextos futuros. Adicionalmente, observa-se que 7.50% da amostra apresenta inconsistência nas escolhas, embora nem todos os casos correspondam ao viés do presente na sua definição.

4.8. Comportamentos Financeiros

Devido à grande variedade de questões sobre comportamentos financeiros, foram formados dois índices diferentes desta componente. Um com base em comportamentos financeiros adotados e outro sobre a experiência com instrumentos financeiros utilizados.

Apresenta-se, de seguida, a distribuição de respostas segundo a escala de Likert, relativamente aos diferentes comportamentos financeiros (Tabela 27).

Tabela 27: Frequência de comportamentos financeiros

Comportamentos Financeiros	Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Sempre	Total
Planear e controlar gastos	2	10	27	71	37	147
Poupar parte do rendimento	2	6	14	51	74	147
Procurar informações financeiras	2	2	18	49	76	147
Pensar na situação financeira na reforma	19	21	29	22	56	147

Com a agregação destas questões, gerou-se o seguinte índice, com as respetivas estatísticas (Tabela 28):

Tabela 28: Estatística do índice de comportamentos financeiros[11]

Índice de Comportamentos Financeiros	
Observações	147
Média	2.36
Desvio Padrão	0.67
Valor Mínimo	1
Valor Máximo	3

De forma geral, os resultados indicam que a amostra apresenta um nível relativamente

[11] Índice de comportamentos financeiros construído como a média simples de quatro questões em escala de Likert (1-5).

elevado de comportamentos financeiros. No entanto, a existência de valores mínimos baixos sugere alguma heterogeneidade, o que evidencia que nem todos os indivíduos adotam práticas financeiras adequadas.

Adicionalmente, foram incluídas no questionário duas questões sobre o recurso ao crédito e a investimentos com responsabilidade, que não foram integrados em nenhum índice. Embora utilizem a mesma escala que a anterior, não são aplicáveis a toda amostra, uma vez que nem todos os inquiridos utilizam esses instrumentos. Ainda assim, apresenta-se de seguida a distribuição das respetivas respostas (Tabela 29).

Tabela 29: Frequência das questões de investimento e crédito

Respostas:	Investimento	Crédito
Nunca	2	16
Raramente	6	7
Às vezes	6	6
Frequentemente	33	3
Sempre	72	33
Não tomo decisões de investimento	28	-
Não recorro ao crédito	-	82
Total	147	147

Com a tabela 29, conseguimos perceber que predomina a adoção de comportamentos responsáveis, embora uma parte dos indivíduos refira não tomar decisões de investimento. Relativamente ao crédito, a maioria indica não recorrer ao mesmo, ainda que alguns respondentes admitam utilizar este tipo de instrumento sem uma garantia de capacidade de pagamento.

O segundo índice criado desta componente diz respeito à experiência com instrumentos financeiros utilizados, criado a partir de uma lista de instrumentos que os inquiridos deviam assinalar caso já tivessem utilizado (Tabela 30).

Tabela 30: Instrumentos financeiros utilizados

Instrumentos Financeiros	Sim	Não	Total
Comprar ações	66	78	144[12]
Investir em certificados de aforro	97	47	144

[12] O total de indivíduos é de 144, uma vez que 3 participantes selecionaram a opção "Outra" e forneceram diferentes repostas que não foram consideradas na análise.

Poupar através de uma conta poupança	62	82	144
Colocar dinheiro num depósito a prazo	56	88	144
Comprar criptomoedas	102	42	144
Recorrer ao crédito para consumo	122	22	144
Recorrer ao crédito para habitação	108	36	144
Recorrer ao crédito para investir em empresa própria	138	6	144
Criar um fundo de emergência	67	77	144

De forma a categorizar o número de instrumentos já utilizados, classificou-se com 1 ponto quem já tivesse usado 0,1 ou 2 instrumentos. Deu-se 2 pontos a quem tivesse usado 3,4 ou 5. 3 pontos a quem tivesse 6 ou 7 instrumentos e 4 pontos a quem tivesse 8 ou 9 instrumentos.

De forma a categorizar o número de instrumentos financeiros utilizados, deram-se classificações de acordo com o nível de experiência. Atribui-se 1 ponto aos indivíduos que utilizaram entre 0 e 2 instrumentos (experiência baixa), 2 pontos aos que utilizaram entre 3 e 5 (experiência intermédia), 3 pontos aos que utilizaram entre 6 e 7 (experiência elevada) e 4 pontos aos que utilizaram entre 8 e 9 instrumentos (experiência muito elevada). De seguida, apresenta-se uma tabela com estas classificações (Tabela 31).

Tabela 31: Distribuição do índice de experiência financeira[13]

Experiência Financeira	Frequência Absoluta	Percentagem (%)	Percentagem Acumulada (%)
Experiência Baixa	58	40.28	40.28
Experiência Intermédia	69	47.92	88.19
Experiência Elevada	12	8.33	96.53
Experiência Muito Elevada	5	3.47	100.00
Total	144	100.00	

A distribuição do índice de experiência financeira revela que a maioria dos indivíduos apresenta níveis baixos e intermédios de experiência, o que corresponde a 40.28% e 47.92% da amostra, respetivamente. Por outro lado, apenas uma pequena percentagem de participantes evidencia níveis elevados (8.33%) e muito elevados (3.47%) de experiência financeira. Os resultados indicam que a amostra apresenta um nível relativamente baixo de

[13] Índice de experiência financeira construído a partir da soma de instrumentos financeiros utilizados (variáveis 0/1), posteriormente recodificada numa escala categórica de 1 a 4 níveis de experiência.

experiência financeira.

Apresenta-se, agora, as estatísticas descritivas deste índice (Tabela 32).

Tabela 32: Estatísticas descritivas do índice de experiência financeira

Índice de Experiência Financeira	
Observações	144
Média	1.75
Desvio Padrão	0.75
Valor Mínimo	1
Valor Máximo	4

De forma geral, os resultados indicam que a amostra apresenta predominantemente baixos níveis de experiência financeira, embora exista alguma diferença entre os indivíduos, existindo alguns casos de experiência mais elevada.

4.9. Estudo da Relação entre as Variáveis

Nesta secção, procede-se à análise empírica da relação entre literacia financeira, enviesamentos psicológicos e comportamentos financeiros. Para esta análise, os índices construídos anteriormente foram categorizados para diferentes níveis, de forma a permitir a análise entre as variáveis.

A análise baseia-se na construção de tabelas de contingência e na aplicação do teste do qui-quadrado, que permite avaliar a existência de associações estatisticamente significativas entre as variáveis em estudo. Adicionalmente, serão analisadas as distribuições percentuais, de forma a identificar padrões de comportamento entre os diferentes grupos.

4.9.1. Literacia Financeira e Comportamentos Financeiros

Esta secção tem como objetivo analisar a relação entre literacia financeira e os comportamentos financeiros dos inquiridos. Assim, pretende-se responder à seguinte questão de investigação: A literacia financeira tem um impacto significativo nos comportamentos financeiros? Para esta análise será utilizada uma tabela de contingência que relacione as categorias dos índices correspondentes (Tabela 33).

Tabela 33: Tabela de contingência entre literacia financeira e comportamentos financeiros

Literacia Financeira	**Comportamento Fraco**	**Comportamento Moderado**	**Comportamento Bom**	**Total**

Literacia Baixa	5	10	4	19
Literacia Média	10	36	41	87
Literacia Alta	1	16	24	41
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)	11.3633			
P-value	0.023			

A tabela de contingência demonstra uma relação positiva entre literacia financeira e os comportamentos financeiros. Verifica-se que os indivíduos com literacia financeira baixa apresentam uma maior concentração em comportamentos moderados (52.63%). Por sua vez, grande parte dos indivíduos com literacia média situam-se nos comportamentos financeiros bons (47.13%). Os inquiridos com maior literacia, situam-se principalmente, nos comportamentos moderados e bons. Estes resultados indicam que níveis mais elevados de literacia financeira estão associados a comportamentos financeiros mais adequados.

Os resultados do teste evidenciam a existência de uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis. Assim, conclui-se que a literacia financeira está significativamente associada aos comportamentos financeiros.

Dada a existência de dois índices de comportamentos financeiros no presente estudo, será replicada a análise anteriormente realizada para o índice relativo à experiência com instrumentos financeiros utilizados (Tabela 34).

Tabela 34: Tabela de contingência entre literacia financeira e experiência financeira

Literacia Financeira	**Experiência Baixa**	**Experiência Média**	**Experiência Alta**	**Total**
Literacia Baixa	11	4	4	19
Literacia Média	35	47	3	85
Literacia Alta	12	18	10	40
Total	58	69	17	144
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)	18.6347			
P-value	0.001			

A tabela (Tabela 34) sugere a existência de uma relação positiva entre literacia financeira e experiência com instrumentos financeiros. Indivíduos com menor literacia concentram-se sobretudo nos níveis mais baixos de experiência, enquanto níveis mais

elevados de literacia estão mais dispersos entre os níveis de experiência financeira.

O teste do qui-quadrado de Pearson apresenta um valor de 18.6347 com um nível de significância de 0.001, o que indica a existência de uma relação estatisticamente significativa entre literacia financeira e a experiência com instrumentos financeiros.

Os resultados obtidos permitem concluir que a literacia financeira tem um impacto significativo nos comportamentos financeiros gerais. O teste do qui-quadrado evidencia a existência de uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis. O que nos leva a concluir que a literacia financeira pode ser um dos fatores explicativos para os comportamentos financeiros.

4.9.2. Literacia Financeira e Enviesamentos Psicológicos

Para compreender a relação entre a literacia financeira e os enviesamentos psicológicos, serão realizadas tabelas de contingência e o teste de qui-quadrado para responder à seguinte questão de investigação: A literacia financeira está associada aos enviesamentos psicológicos dos indivíduos? Com a variedade de enviesamentos no estudo, e para perceber a relação de cada um, será feita uma análise individual de cada enviesamento.

4.9.2.1. Literacia Financeira e Literacia Financeira Percecionada

Pressupõem-se que a própria perceção da literacia derive diretamente da literacia financeira de cada indivíduo. Sendo, na situação ideal, que ambas as vertentes aumentem na mesma proporção. Construiu-se, de seguida, uma tabela de contingência de forma a perceber esta relação (Tabela 35):

Tabela 35: Tabela de contingência entre literacia financeira e literacia percecionada

Literacia Financeira	Perceção Baixa	Perceção Média	Perceção Alta	Total
Literacia Baixa	9	9	1	19
Literacia Média	14	47	26	87
Literacia Alta	2	17	22	41
Total	25	73	49	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)		24.6791		
P-value		0.000		

A tabela (Tabela 35) mostra uma relação positiva entre literacia financeira e a literacia

percecionada, níveis mais elevados de literacia estão associados a perceções mais altas. Indivíduos com baixa literacia concentram-se principalmente em perceção baixa ou média, enquanto os que têm maior literacia apresentam maioritariamente uma perceção mais alta. Ainda assim, em alguns casos conseguimos perceber uma disparidade entre literacia real e a percecionada.

O teste do qui-quadrado de Pearson indica a existência de uma associação estatisticamente significativa entre as variáveis, conclui-se assim que ambas as variáveis estão relacionadas.

Os resultados indicam que existe uma relação estatisticamente significativa entre a literacia financeira e a literacia financeira percecionada. No entanto, esta relação não implica uma correspondência perfeita, podendo observar-se situações de desalinhamento entre o conhecimento efetivo e a autoavaliação dos indivíduos, nomeadamente em casos de excesso de confiança ou subavaliação das próprias competências.

4.9.2.2. Literacia Financeira e Excesso de Confiança

O excesso de confiança deriva da literacia financeira real e da perceção dos indivíduos, tendo sido calculado através das duas variáveis, sendo assim essencial perceber a relação deste enviesamento com a literacia.

Tabela 36: Tabela de contingência entre literacia financeira e excesso de confiança

Literacia Financeira	Subconfiança	Confiança Adequada	Excesso de Confiança	Total
Literacia Baixa	4	2	13	19
Literacia Média	47	8	32	87
Literacia Alta	37	4	0	41
Total	88	14	45	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)		34.1352		
P-value		0.000		

Existe uma relação entre literacia financeira e confiança, indivíduos com baixa literacia tendem a apresentar excesso de confiança, enquanto os que apresentam maior literacia revelam maioritariamente subconfiança. Estes valores sugerem que maior literacia financeira está associada a uma avaliação mais cuidadosa das próprias capacidades.

Os resultados do teste indicam que existe uma associação estatisticamente significativa entre literacia financeira e excesso de confiança, o que sugere que diferentes níveis de literacia estão relacionados com diferentes níveis de confiança dos indivíduos.

A análise realizada indica que, embora exista uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis. Níveis mais baixos de literacia tendem a estar associados a excesso de confiança, enquanto níveis mais elevados tendem a ter uma avaliação mais cuidadosa das próprias competências, o que evidencia algum desalinhamento entre o conhecimento e perceção.

4.9.2.3. Literacia Financeira e Efeito de Enquadramento

Teoricamente, o efeito de enquadramento deverá ser moderado pelo nível de literacia financeira dos inquiridos, uma vez que os indivíduos mais informados devem resistir a esse enviesamento e perceber o valor esperado subjacente às questões.

Tabela 37: Tabela de contingência entre literacia financeira e efeito de enquadramento

Literacia Financeira	Sem enviesamento	Com enviesamento	Total
Literacia Baixa	10	9	19
Literacia Média	70	17	87
Literacia Alta	32	9	41
Total	112	35	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson			
χ^2 (2)		6.7653	
P-value		0.034	

A tabela (Tabela 37) evidencia que níveis mais elevados de literacia financeira estão associados a uma menor presença de enviesamento. Indivíduos com literacia média e alta apresentam uma maior percentagem de não enviesamento, enquanto os de baixa literacia revelam uma maior suscetibilidade ao enviesamento.

O teste do qui-quadrado revela que as variáveis têm relação entre si, indicando que ambas apresentam uma relação estatisticamente significativa. Ou seja, o nível de literacia financeira parece influenciar a probabilidade de ocorrência deste enviesamento.

4.9.2.4. Literacia Financeira e Aversão ao Risco e à Perda

A aversão ao risco e à perda é uma característica individual de cada pessoa. Contudo,

quando surge de forma excessiva, e pouco enquadrada, pode transformar-se num enviesamento. Ainda assim, a literacia financeira influência a predisposição ao enviesamento, uma vez que os indivíduos mais informados tendem a compreender e a interagir com o mundo financeiro de forma diferente, adotando decisões mais conscientes e equilibradas.

Tabela 38: Tabela de contingência entre literacia financeira e aversão à perda e ao risco

Literacia Financeira	Baixa Aversão	Aversão Moderada	Alta Aversão	Total
Literacia Baixa	4	7	8	19
Literacia Média	34	24	29	87
Literacia Alta	23	11	7	41
Total	61	42	44	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)	8.2123			
P-value	0.084			

A tabela (Tabela 38) sugere que níveis mais elevados de literacia financeira estão associados a menor aversão ao risco e à perda. Indivíduos com baixa literacia apresentam maior concentração na categoria de alta aversão, enquanto os que têm maior literacia tendem a apresentar baixa aversão.

Os resultados indicam que não existe uma relação estatisticamente significativa a 5% de significância entre a literacia financeira e a aversão ao risco e à perda. Esta relação é significativa a 10% de significância estatística.

De forma geral, os resultados não permitem confirmar uma relação estatisticamente sólida entre a literacia financeira e a aversão ao risco e à perda. Ainda assim, a distribuição da amostra observada sugere que a literacia pode influenciar a forma como os indivíduos encaram o risco e a perda, ainda que essa influência não seja suficientemente forte na amostra.

4.9.2.5. Literacia Financeira e Viés do Presente

A literacia financeira pode influenciar o viés do presente, na medida em que indivíduos com maior conhecimento financeiro tendem a valorizar mais o planeamento intertemporal e ponderar melhor os custos e benefícios futuros, o que reduz a tendência para privilegiar recompensas imediatas.

Tabela 39: Tabela de contingência entre literacia financeira e viés do presente

Literacia Financeira	Sem enviesamento	Com enviesamento	Total
Literacia Baixa	17	2	19
Literacia Média	84	3	87
Literacia Alta	41	0	41
Total	142	5	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson			
χ^2 (2)		4.3798	
P-value		0.112	

O cruzamento de dados entre as variáveis indica que o viés do presente é pouco frequente na amostra, sendo praticamente inexistente entre indivíduos com literacia financeira alta.

O resultado do teste do Qui-Quadrado indica que não existe uma associação estatisticamente significativa entre a literacia financeira e o viés do presente, o que sugere a inexistência de relação relevante entre as variáveis.

A análise feita indica que a literacia financeira não apresenta uma relação estatisticamente significativa com o viés do presente, embora se consiga observar uma tendência para a redução do enviesamento em níveis mais elevados de literacia. Uma possível explicação para esta falta de relação é a possibilidade de o viés do presente estar bastante ligado a fatores psicológicos e ao autocontrolo, o que faz com que o enviesamento não dependa apenas do conhecimento.

De forma geral, e indo de encontro à questão de investigação correspondente a esta secção, os resultados indicam que a literacia financeira tem uma relação com os enviesamentos psicológicos dos inquiridos. Embora, em alguns casos, se observe uma tendência para a redução dos enviesamentos com o aumento da literacia, em algumas situações essa relação não é estatisticamente significativa.

4.9.3. Enviesamentos Psicológicos e Comportamentos Financeiros

Nesta secção pretende-se analisar se os enviesamentos psicológicos influenciam os comportamentos financeiros, respondendo assim à questão de investigação definida. Para tal, será utilizada uma abordagem quantitativa com a construção de uma tabela de contingência, aplicando-se de seguida o teste do qui-quadrado. Importa ainda referir que a análise incidirá,

maioritariamente, sobre o índice de comportamento financeiro, sendo o índice de experiência financeira utilizados apenas de forma complementar, nos casos em que seja teoricamente relevante para o enviesamento psicológico em estudo.

4.9.3.1. Literacia Financeira Percecionada e Comportamento Financeiro

A literacia financeira percecionada pode influenciar os comportamentos financeiros, na medida em que indivíduos com uma perceção distorcida das suas competências tendem a assumir maiores erros ou riscos financeiros, ao sobrestimarem as suas capacidades. Por outro lado, aqueles que subvalorizam os seus conhecimentos podem evitar determinados comportamentos, por acharem que não possuem as competências necessárias para os gerir adequadamente. A tabela de contingência seguinte apresenta a forma como esta perceção se distribui na amostra (Tabela 40).

Tabela 40: Tabela de contingência entre literacia financeira percecionada e comportamento financeiro

Literacia Financeira Percecionada	**Comportamento Fraco**	**Comportamento Moderado**	**Comportamento Bom**	**Total**
Perceção Baixa	7	13	5	25
Perceção Média	6	35	32	73
Perceção Alta	3	14	32	49
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)		19.0609		
P-value		0.001		

A tabela (Tabela 40) evidencia uma relação positiva entre literacia financeira percecionada e o comportamento financeiro. Indivíduos com perceção baixa apresentam maioritariamente comportamentos moderados, enquanto os respondentes com perceção alta concentram-se sobretudo em comportamentos bons. Assim, níveis mais elevados de literacia percecionada parecem estar associados a melhores comportamentos financeiros.

Os resultados obtidos do teste do Qui-Quadrado indicam a existência de uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis.

Adicionalmente, o índice de experiência financeira com instrumentos financeiros, apresenta uma relação estatisticamente significativa com a literacia percecionada (p-value:

0.000).

Os resultados obtidos indicam que a literacia financeira percecionada, enquanto potencial enviesamento psicológico, influencia os comportamentos financeiros. Verifica-se a existência de uma relação estatisticamente significativa, o que sugere que a forma como os indivíduos percecionam os seus conhecimentos financeiros está associada às suas decisões e práticas financeiras.

4.9.3.2. Excesso de Confiança e Comportamento Financeiro

O excesso de confiança pode levar à sobrevalorização das próprias capacidades, influenciando a tomada de decisões financeiras e, potencialmente, conduzir a escolhas menos prudentes. De seguida, apresenta-se a tabela de contingência entre as variáveis (Tabela 41).

Tabela 41: Tabela de contingência entre excesso de confiança e comportamentos financeiros

Excesso de Confiança	Comportamento Fraco	Comportamento Moderado	Comportamento Bom	Total
Subconfiança	9	41	38	88
Confiança Adequada	1	4	9	14
Excesso de Confiança	6	17	22	45
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)	2.8890			
P-value	0.577			

Indivíduos com subconfiança apresentam maioritariamente comportamentos moderados e bons, enquanto aqueles que têm confiança adequada revelam uma maior proporção de comportamentos financeiros bons. Contudo, de forma generalizada, em todas as categorias de confiança os indivíduos apresentam maioritariamente bons comportamentos financeiros. No entanto, o teste do Qui-Quadrado de Pearson indica que não existe uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis, o que sugere que o excesso de confiança não está significativamente relacionado com o comportamento financeiro na amostra.

O índice de experiência financeira, contrariamente, não tem uma relação estatisticamente significativa com o excesso de confiança (0.073), a um nível de significância a 5%.

Assim, o excesso de confiança não parece influenciar os comportamentos financeiros dos inquiridos, uma vez que, independentemente do nível de confiança, estes tendem a apresentar comportamentos adequados. Relativamente à experiência financeira, existe uma relação limitada entre as variáveis, o que sugere que o excesso de confiança por si só, não é um fator determinante que explique as decisões e práticas financeiras dos indivíduos.

4.9.3.3. Viés do Presente e Comportamento Financeiro

O viés do presente leva os indivíduos a valorizarem mais recompensas imediatas do que benefícios futuros. Nos comportamentos financeiros, isso pode traduzir-se numa menor poupança e maior consumo e riscos no curto prazo, o que dificulta decisões financeiras prudentes a longo prazo.

Tabela 42: Tabela de contingência entre viés do presente e comportamento financeiro

Viés do Presente	Comportamento Fraco	Comportamento Moderado	Comportamento Bom	Total
Sem Enviesamento	12	62	68	142
Com Enviesamento	4	0	1	5
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (2)	25.7002			
P-value	0.000			

Há uma tendência de melhores comportamentos financeiros entre indivíduos sem viés do presente, enquanto os que apresentam esse viés demonstram comportamentos menos adequados. Contudo, a amostra com viés é bastante reduzida e dificulta a análise da relação entre variáveis.

Os resultados obtidos no teste do Qui-Quadrado indicam uma relação estatisticamente significativa entre o viés do presente e o comportamento financeiro, o que sugere que estas variáveis estão associadas.

Para além disso, o índice de experiência financeira, não revela significância estatística com este enviesamento, o que revela uma ausência de relação entre as variáveis. Esta falta de associação pode explicar-se pelo facto de um indivíduo poder utilizar produtos financeiros e, ainda assim, preferir o consumo imediato.

Assim, conclui-se que o viés do presente influencia o comportamento financeiro, embora de forma limitada, devido à reduzida presença deste enviesamento na amostra. Ainda assim, a relação é estatisticamente significativa e de intensidade moderada, o que reforça a existência de uma relação entre as variáveis.

4.9.3.4. Efeito de Enquadramento e Comportamento Financeiro

O efeito de enquadramento mostra que as pessoas tomam decisões financeiras de forma diferente consoante a maneira como a informação é apresentada. Assim, escolhas sobre poupança, investimento ou risco podem variar não pelo conteúdo em si, mas pela forma como esta informação é apresentada.

Tabela 43: Tabela de contingência entre efeito de enquadramento e comportamento financeiro

Efeito de Enquadramento	Comportamento Fraco	Comportamento Moderado	Comportamento Bom	Total
Sem Enviesamento	9	48	55	112
Com Enviesamento	7	14	14	35
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (2)		4.0298		
P-value		0.133		

A tabela (Tabela 43) mostra que a maioria dos indivíduos apresenta um bom comportamento financeiro, independentemente da presença do enviesamento. No entanto, observa-se que sem enviesamento, há uma maior proporção de comportamentos financeiros bons, enquanto com enviesamento essa proporção diminui e aumenta o peso do comportamento moderado.

Os resultados obtidos indicam que não existe relação estatisticamente significativa entre o efeito de enquadramento e o comportamento financeiro, isto sugere que as diferenças observadas podem dever-se a outros fatores que não uma relação entre as variáveis.

De forma complementar, o índice de experiência financeira não apresenta significância estatística com o efeito de enquadramento, o que retrata a ausência de relação deste enviesamento com os comportamentos financeiros questionados.

O efeito de enquadramento não apresenta uma relação relevante com o

comportamento financeiro nem com a experiência financeira na amostra. Tal pode dever-se ao facto de as decisões financeiras dependerem mais de fatores como rendimento, hábitos ou contexto pessoal do que da forma como a informação é apresentada, o que reduz a influência deste enviesamento.

4.9.3.5. Aversão ao Risco e à Perda e Comportamento Financeiro

A aversão ao risco e à perda molda as decisões financeiras, fazendo com que os indivíduos reajam mais intensamente a possíveis perdas do que a ganhos equivalentes. Como consequência, tendem a adotar comportamentos prudentes ou até evitar oportunidades de investimento, influenciando a forma como poupam, investem e até consomem.

Tabela 44: Tabela de contingência entre aversão ao risco e à perda e comportamento financeiro

Aversão ao Risco e à Perda	Comportamento Fraco	Comportamento Moderado	Comportamento Bom	Total
Baixa Aversão	5	19	37	61
Aversão Moderada	6	17	19	42
Alta Aversão	5	26	13	44
Total	16	62	69	147
Teste do Qui-Quadrado de Pearson				
χ^2 (4)		10.9402		
P-value		0.027		

A tabela (Tabela 44) sugere que indivíduos com baixa aversão apresentam maior proporção de comportamento financeiro bom, enquanto aqueles que têm alta aversão tendem a concentrar-se mais em comportamentos moderados. Isso indica que maior aversão pode limitar decisões financeiras mais eficientes.

O teste do Qui-Quadrado de Pearson indica que existe uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis, o que sugere que a aversão ao risco e à perda está associada às decisões de comportamento financeiro.

Para além disto, o índice de experiência financeira apresenta uma relação estatisticamente significativa com a aversão ao risco e à perda.

Os resultados mostram que a aversão ao risco e à perda tem influência no comportamento financeiro, sendo essa relação estatisticamente significativa. Desta forma, observa-se uma relação consistente, o que indica que níveis diferentes de aversão tendem a

refletir-se em diferentes padrões de comportamento

5. Considerações Finais

Para concluir, neste capítulo será apresentada uma breve síntese das principais conclusões do estudo realizado, principais limitações e algumas sugestões para investigação futura.

5.1. Conclusão

Esta dissertação procurou contribuir para a área de investigação empírica da literacia financeira, complementando a literatura existente e reforçando a sua relevância num contexto cada vez mais complexo. A forma como os indivíduos utilizam a informação é um ponto central da análise, sobretudo na interligação entre as finanças tradicionais e as finanças comportamentais.

Conseguiu-se observar no comportamento dos indivíduos, tanto em decisões financeiras como em situações simples do quotidiano, que nem sempre estes seguem os pressupostos de racionalidade esperados, sendo frequentemente influenciados por preferências pessoais, crenças e diversos enviesamentos psicológicos.

A crescente disponibilidade de informação, aliada ao grande número de instrumentos financeiros e à influência de interações sociais informais, tendem a contribuir para decisões muitas vezes afastadas do conhecimento teórico. Este fenómeno é particularmente relevante no contexto português, onde, apesar do acesso à informação, os níveis de literacia financeira permanecem relativamente baixos e os mercados financeiros apresentam ainda algum atraso. Tornando-se assim evidente que os indivíduos têm as suas decisões moldadas por fatores subjetivos que vão além da simples posse de conhecimento.

Os resultados empíricos sugerem que a literacia financeira tem um impacto significativo nos comportamentos financeiros, verificando-se uma relação positiva entre níveis mais elevados de literacia e adoção de comportamentos mais adequados, bem como maior experiência financeira. Além disso, constata-se que a literacia financeira está inversamente associada a determinados enviesamentos psicológicos, como o excesso de confiança e o efeito de enquadramento, sendo que indivíduos com maior literacia tendem a apresentar menor suscetibilidade a estes enviesamentos. Por outro lado, os enviesamentos psicológicos demonstram influenciar os comportamentos financeiros, ainda que de forma parcial e não uniforme, com evidência estatística mais clara em alguns casos, como na perceção e na

aversão ao risco e à perda.

No entanto, a literacia financeira não deve ser interpretada como um indicador linear nem suficiente por si só para garantir decisões financeiras ótimas. Indivíduos com níveis semelhantes de literacia podem tomar decisões distintas, em função das suas preferências, experiências e contextos individuais. Neste sentido, a forma como o conhecimento financeiro é aplicado assume um papel determinante nos resultados obtidos, evidenciando que a literacia deve ser analisada não apenas na sua dimensão objetiva, mas também na sua vertente subjetiva.

Num contexto em que as decisões financeiras individuais têm impacto direto no bem-estar pessoal e na estabilidade económica coletiva, torna-se essencial encarar a literacia financeira como um fenómeno complexo e multidimensional. A sua compreensão exige a integração de diferentes perspetivas teóricas e empíricas, reconhecendo o papel simultâneo do conhecimento, dos comportamentos e dos fatores psicológicos na tomada de decisão financeira.

5.2. Limitações do Estudo e Investigação Futura

A amostra utilizada neste estudo é de conveniência, limitada pelo tempo e pelos elevados custos que impedem uma amostra aleatória representativa. Ainda assim, é uma amostra heterogénea com indivíduos com diferentes níveis de escolaridade, formação, contextos económicos e preferências, o que permite explorar relações estatísticas entre as variáveis. Para além disso, verificou-se alguma dificuldade em obter respostas a questões relacionadas com a vida financeira, já que esta é muitas vezes considerada um tema sensível.

Face à diversidade de definições de literacia financeira, o questionário foi orientado para um público-alvo amplo, priorizando temas básicos e essenciais para o quotidiano. Apesar de um pré-teste ser realizado para minimizar erros, não se excluem problemas de interpretação das perguntas ou respostas pouco rigorosas, o que pode enviesar os resultados.

Para investigações futuras, sugere-se a realização de estudos mais abrangentes sobre literacia financeira em Portugal, incluindo a análise de possíveis enviesamentos psicológicos que condicionam o uso de informação disponível e a tomada de decisões financeiras. A combinação entre teoria e prática poderá contribuir para uma compreensão mais completa deste fenómeno, o que poderá apoiar o desenvolvimento de políticas públicas e programas de educação financeira mais eficazes e ajustados à realidade da população portuguesa.

6. Referências Bibliográficas

Anderson, A., Baker, F., & Robinson, D. T. (2017). Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy. *Journal of Financial Economics*, *126*(2), 383–398. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.07.008

Araújo, J. F., & Silvestre, H. C. (2012). *Metodologia para a Investigação Social*. Escolar Editora.

Arianti, B. F. (2018). The Influence of financial literacy, financial behavior and income on investment decision. *Economics and Accounting Journal*, *1*(1), 10. https://doi.org/10.32493/eaj.v1i1.y2018.p1-10

Asaad, C. T. (2015). Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, *24*(2), Artigo 2. https://doi.org/10.61190/fsr.v24i2.3236

Bannier, C. E., & Neubert, M. (2016). Gender differences in financial risk taking: The role of financial literacy and risk tolerance. *Economics Letters*, *145*, 130–135. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2016.05.033

Barbic, D., Lučić, A., & Chen, J. (2018). Measuring responsible financial consumption behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, *43*(1), 102–112. https://doi.org/10.1111/ijcs.12489

Batsaikhan, U., & Demertzis, M. (2018). *Financial literacy and inclusive growth in the European Union* (Policy Contribution No. 8). Bruegel. https://www.bruegel.org/

Baucells, M., & Heukamp, F. H. (2012). Probability and Time Trade-Off. *Management Science*, *58*(4), 831–842. https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1450

Bell, J. (2005). *Doing your Research Project: A guide for first-time researchers in education, health and social science* (4th ed.). Open University Press.

Costa, V. M., De Sá Teixeira, N. A., Cordeiro Santos, A., & Santos, E. (2021). When more is less in financial decision-making: Financial literacy magnifies framing effects. *Psychological Research*, *85*(5), 2036–2046. https://doi.org/10.1007/s00426-020-01372-7

Chakraborty, A. (2021). Present Bias. *Econometrica*, *89*(4), 1921–1961. https://doi.org/10.3982/ECTA16467

Chen, G., Kim, K., Nofsinger, J., & Rui, O. (2007). Trading Performance, Disposition Effect, Overconfidence, Representativeness Bias, and Experience of Emerging Market Investors. *SSRN Electronic Journal*, *20*(4), 425–451. https://doi.org/10.1002/bdm.561

Chu, Z., Wang, Z., Xiao, J. J., & Zhang, W. (2017). Financial Literacy, Portfolio Choice and Financial Well-Being. *Social Indicators Research*, *132*, 799–820. https://doi.org/10.1007/s11205-016-1309-2

Clark, G. L. (2010). Human nature, the environment, and behaviour: Explaining the scope and geographical scale of financial decision-making. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, *92*(2), 159–173. https://doi.org/10.1111/j.1468-0467.2010.00340.x

Disney, R., & Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, *37*(7), 2246–2254.

https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.01.013
Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual Risk Attitudes: Measurement, determinantes, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, *9*(3), 522–550. https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x
Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, *60*(8), 1861–1883. https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849
Gal, D., & Rucker, D. D. (2018). The Loss of Loss Aversion: Will It Loom Larger Than Its Gain? *Journal of Consumer Psychology*, *28*(3), 497–516. https://doi.org/10.1002/jcpy.1047
García, J., Gómez, Y., & Vila, J. (2022). Financial overconfidence, promotion of financial advice, and aging. *Journal of Business Research*, *145*, 325–333. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.068
Gathergood, J., & Weber, J. (2017). Financial literacy, present bias and alternative mortgage products. *Journal of Banking & Finance*, *78*, 58–83. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.01.022
Gerth, F., Lopez, K., Reddy, D., Ramiah, V., Wallace, D., Muschert, G., Frino, A., & Jooste, L. (2021). The Behavioural Aspects of Financial Literacy. *Journal of Risk and Financial Management*, *14*(9), 395–411. https://doi.org/10.3390/jrfm14090395
Hamid, F. S., & Loke, Y. J. (2021). Financial literacy, money management skill and credit card repayments. *International Journal of Consumer Studies*, *45*(2), 235–247. https://doi.org/10.1111/ijcs.12614
Hastings, J., & Mitchell, O. S. (2020). How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors. *Journal of Pension Economics & Finance*, *19*(1), 1–20. https://doi.org/10.1017/S1474747218000227
Hausman, A. (2000). A multi-method investigation of consumer motivations in impulse buying behavior. *Journal of Consumer Marketing*, *17*(5), 403–426. https://doi.org/10.1108/07363760010341045
Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, *44*(2), 296–316. https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x
Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, *37*(8), 2779–2792. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.03.019
Jorgensen, B. L., Foster, D., Jensen, J. F., & Vieira, E. (2017). Financial Attitudes and Responsible Spending Behavior of Emerging Adults: Does Geographic Location Matter? *Journal of Family and Economic Issues*, *38*(1), 70–83. https://doi.org/10.1007/s10834-016-9512-5
Kahneman, D., & Frederick, S. (2007). Frames and brains: Elicitation and control of response tendencies. *Trends in Cognitive Sciences*, *11*(2), 45–46. https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.007
Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment

Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, *98*(6), 1325–1348. https://doi.org/10.1086/261737

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 263–291. https://doi.org/10.1017/CBO9780511609220.014

Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, *37*(10), 3904–3923. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.014

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One´s Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 1121–1134. https://doi.org/10.1037//0022-3514.77.6.1121

Kumar, R. (2011). *Research Methodology: A step-by-step guide for beginners* (3rd ed.). SAGE Publications Ltd.

Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, *112*(2), 443–477. https://doi.org/10.1162/003355397555253

Lind, T., Ahmed, A., Skagerlund, K., Strömbäck, C., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2020). Competence, Confidence, and Gender: The Role of Objective and Subjective Financial Knowledge in Household Finance. *Journal of Family and Economic Issues*, *41*(4), 626–638. https://doi.org/10.1007/s10834-020-09678-9

Lobão, J. (2020). *Finanças Comportamentais: Quando a Economia encontra a Psicologia*. Actual Editora.

Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, *155*(1), 1. https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journa of Monetary Economics*, *54*(1), 205–224. https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.12.001

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics & Finance*, *10*(4), 497–508. https://doi.org/10.1017/S1474747211000448

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, *52*(1), 5–44. https://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The Importance of Financial Literacy: Opening a New Field. *Journal of Economic Perspectives*, *37*(4), 137–154. https://doi.org/10.1257/jep.37.4.137

Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, *Volume 14*(4), 332–368. https://doi.org/10.1017/S1474747215000232

Menezes, C. F., & Hanson, D. L. (1970). On the Theory of Risk Aversion. *International Economic Review*, *11*(3), 481–487. https://doi.org/10.2307/2525326

Munõz-Murillo, M., Álvarez-Franco, P. B., & Restrepo-Tobón, D. A. (2020). The role of cognitive abilities on financial literacy: New experimental evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *84*. https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.101482

Nagpal, S. (2023). Employee Financial Literacy and Retirement Planning Behavior: A Case Study. *Educational Administration: Theory and Practice*, *29*(4), 3829–3835. https://doi.org/10.53555/kuey.v29i4.8541

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J. G. (2018). How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being. *Journal of Consumer Research*, *45*(1), 68–89. https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109

Ningtyas, M. (2019). The Role of Financial Literacy on Financial Behavior. *Journal of Accounting and Business Education*, *4*(1). http://dx.doi.org/10.26675/jabe.v4i1.8524

Odean, T. (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? *The Journal of Finance*, *53*(5), 1775–1798. https://doi.org/10.1111/0022-1082.00072

O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2015). Present Bias: Lessons Learned and to Be Learned. *American Economic Review*, *105*(5), 273–279. http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151085

O'Donoghue, T., & Somerville, J. (2018). Modeling Risk Aversion in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, *32*(2), 91–114. https://doi.org/10.1257/jep.32.2.91

OECD. (2020). *PISA 2018 results: Are students smart about money?* (PISA). OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/48ebd1ba-en

OECD. (2026). OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy, Inclusion and Well-Being 2026. *OECD Publishing*. https://doi.org/10.1787/92f2d439-en.

Oggero, N., Figari, F., Fornero, E., & Rossi, M. (2023). Support for pension reforms: What is the role of financial literacy and pension knowledge? *Journal of Accounting and Public Policy*, *42*(4), 107096. https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2023.107096

Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal, Selected papers from the Fourteenth Annual APFA/PACAP/FMA Finance Conference*, *11*(4), 429–437. https://doi.org/10.1016/S0927-538X(03)00048-9

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (5th ed.). Pearson.

Schmidt, U., & Traub, S. (2002). An Experimental Test of Loss Aversion. *Journal of Risk and Uncertainty*, *25*(3), 233–249. https://doi.org/10.1023/A:1020923921649

Tatzel, M. (2003). The Art of Buying: Coming to Terms with Money and Materialism. *Journal of Happiness Studies*, *4*(4), 405–435. https://doi.org/10.1023/B:JOHS.0000005770.92248.77

Tavares, F. O., Almeida, L. G., & Soares, V. S. (2022). Financial Literacy: An Exploratory Analysis in Portugal. *Studies in Business and Economics*, *17*(2), 252–269.

https://doi.org/10.2478/sbe-2022-0037
Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *1*(1), 39–60. https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7
Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, *211*(4481), 453–458. https://doi.org/10.1126/science.7455683
United Nations. (2017). *World Population Prospects: The 2017 Revision* [Department of Economic and Social Affairs, Population Division]. https://population.un.org/wpp/
van Rooij, M. C. J., Lusardi, A., & Alessie, R. J. M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology, Financial Capability*, *32*(4), 593–608. https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.004
van Rooji, M. C. J., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, *101*(2), 449–472. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.006
Xu, L., & Zia, B. (2012). *Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward* (Policy Research Working Paper No. 6107). World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-6107

7. Apêndice – Questionário

Literacia Financeira e Comportamentos Financeiros

O presente questionário insere-se no âmbito de uma dissertação do Mestrado em Economia Monetária, Bancária e Financeira da Universidade do Minho, sobre a Literacia Financeira e os Comportamentos Financeiros. O seu preenchimento demora aproximadamente 10 minutos.

Gostaria, desde já, agradecer a disponibilidade de todos para a realização deste questionário.

A recolha de dados é anónima e confidencial, sendo as respostas utilizadas exclusivamente no âmbito da presente dissertação.

Para qualquer esclarecimento adicional, poderá contactar:
Gabriela Oliveira
Pg57633@uminho.pt

Secção 1 – Questões Financeiras

1. Suponha que tinha 100€ numa conta poupança e que a taxa de juro era de 2% ao ano. Passados 5 anos, quanto acha que teria na conta se deixasse o dinheiro crescer?
   - Mais de 102€
   - Exatamente 102€
   - Menos de 102€
   - Não sabe
   - Prefere não responder
2. Imagine que a taxa de juro da sua conta poupança é de 1% ao ano e a inflação é de 2% ao ano. Ao fim de 1 ano, quanto conseguiria comprar com o dinheiro dessa conta?
   - Mais do que hoje
   - Exatamente o mesmo que hoje
   - Menos do que hoje
   - Não sabe
   - Prefere não responder

3. Por favor, indique se esta afirmação é verdadeira ou falsa: "Comprar ações de uma única empresa geralmente proporciona um retorno mais seguro do que um fundo de investimento em ações".
   - Verdadeiro
   - Falso
   - Não sabe
   - Prefere não responder
4. Se as taxas de juro subirem, o que acontecerá normalmente ao preço das obrigações?
   - Vão subir
   - Vão descer
   - Vão manter-se iguais
   - Não existe relação entre o preço das obrigações e a taxa de juro
   - Não sabe
   - Prefere não responder
5. "Um empréstimo à habitação a 15 anos exige normalmente prestações mensais mais elevadas do que um empréstimo a 30 anos, mas o juro total pago ao longo do empréstimo será menor".
   - Verdadeiro
   - Falso
   - Não sabe
   - Prefere não responder
6. Imagine que tem um investimento de 6.000€ e está a ocorrer uma quebra nos mercados financeiros. Neste momento, pode escolher uma das seguintes opções:
   - Perder 4.000€ do investimento
   - Probabilidade de 1/3 de não perder nada e probabilidade de 2/3 de perder 6.000€

Secção 2 – Comportamentos Financeiros

7. Em relação às seguintes situações, indique com que frequência realiza as ações indicadas.

	Nunca	Raramente	Às vezes	Frequentemente	Sempre
Planeio e controlo os meus gastos para evitar despesas desnecessárias.	○	○	○	○	○
Poupo parte do meu rendimento, mesmo que em pequenas quantias.	○	○	○	○	○
Antes de tomar decisões financeiras importantes, procuro informação em várias fontes.	○	○	○	○	○
Realizo poupanças ou investimentos a pensar na minha situação financeira na reforma.	○	○	○	○	○

8. Qual dos seguintes comportamentos financeiros já adotou no passado? (Pode selecionar mais que uma opção)
   - ○ Comprar ações
   - ○ Investir em certificados de aforro
   - ○ Poupar através de uma conta poupança (reforma, habitação, educação)
   - ○ Colocar dinheiro num depósito a prazo
   - ○ Comprar criptomoedas
   - ○ Recorrer ao crédito para consumo
   - ○ Recorrer ao crédito para habitação
   - ○ Recorrer ao crédito para investir em empresa própria
   - ○ Criar um fundo de emergência
   - ○ Outra……

9. Em relação ao seguinte comportamento, indique com que frequência o realiza: Recorro ao crédito apenas quando considero que conseguirei cumprir os pagamentos.
   - o Nunca
   - o Raramente
   - o Às vezes
   - o Frequentemente
   - o Sempre
   - o Não recorro ao crédito
10. Em relação ao seguinte comportamento, indique com que frequência o realiza: Tomo decisões de investimento tendo em conta objetivos e riscos, e não apenas retornos imediatos.
   - o Nunca
   - o Raramente
   - o Às vezes
   - o Frequentemente
   - o Sempre
   - o Não tomo decisões de investimento

Secção 3 – Questões Financeiras Hipotéticas

11. Numa escala de 1 a 5 como avaliaria o seu conhecimento financeiro global?

	1	2	3	4	5	
Muito baixo	○	○	○	○	○	Muito alto

12. Considere os seus conhecimentos financeiros. Em relação às pessoas da sua idade, considera que os seus conhecimentos são:
   - o Superiores
   - o Equivalentes
   - o Inferiores
   - o Não sabe

13. Em relação à população portuguesa adulta, considera que os seus conhecimentos financeiros são:
    - o Superiores à média
    - o Semelhantes à média
    - o Abaixo da média
    - o Não sabe
14. Imagine que tem um investimento de 6.000€ e está a ocorrer uma quebra nos mercados financeiros. Neste momento, pode escolher uma das seguintes estratégias:
    - o Salvar 2.000€ do investimento
    - o Probabilidade de 1/3 de salvar 6.000€ e probabilidade de 2/3 de não salvar nada
15. Escolha entre as seguintes opções:
    - o Receber 100€ daqui a 4 semanas
    - o Receber 110€ daqui a 5 semanas
16. Imagine que lhe é apresentada a seguinte escolha financeira. Qual das seguintes opções de investimento prefere?
    - o Não ganhar e nem perder nada
    - o 50% de probabilidade de ganhar 50€ e 50% de probabilidade de perder 40€
17. Em matérias financeiras, considera-se uma pessoa que procura evitar correr riscos ou uma pessoa preparada para correr riscos? Por favor, responda à questão mediante a seguinte escala:

	0	1	2	3	4	5	
Totalmente avesso ao risco (não gosto nada de correr riscos)	○	○	○	○	○	○	Totalmente pronto a correr riscos (gosto muito de correr riscos)

18. Escolha entre as seguintes opções:
    - o Receber 100€ hoje
    - o Receber 110€ daqui a uma semana

Secção 4 – Caracterização Socioeconómica

19. Sexo:
    - Masculino
    - Feminino
    - Outro
    - Prefere não responder
20. Idade:
    - 18-21 anos
    - 22-24 anos
    - 25-35 anos
    - 36-50 anos
    - 51 anos ou mais
21. Estado Civil:
    - Solteiro (a)
    - Casado (a)
    - União de facto
    - Divorciado (a)
    - Viúvo (a)
22. Situação Profissional:
    - Estudante
    - Trabalhar – Estudante
    - Trabalhador por Conta Própria
    - Trabalhador por Conta de Outrem
    - Desempregado (a)
    - Reformado (a)
23. Nível de Escolaridade (último concluído):
    - Sem habilitações formais
    - Ensino Básico
    - Ensino Secundário
    - Ensino Superior – Licenciatura
    - Ensino Superior – Pós-Graduação/Mestrado
    - Ensino Superior – Doutoramento
    - Outra……

24. Número de Elementos no Agregado Familiar (incluindo o próprio):
    - 1
    - 2
    - 3
    - 4
    - 5 ou mais
25. Tem atualmente algum rendimento mensal (incluindo bolsa de estudo, se aplicável)?
    - Sim
    - Não
26. Qual a principal fonte de rendimento?
    - Rendimento do Trabalho
    - Rendimento do Capital
    - Prestações Sociais
    - Prefere não responder
27. Rendimento Mensal Líquido do Agregado Familiar (incluindo o próprio):
    - Menos de 870€
    - 871€ - 1.799€
    - 1.800€ - 2.499€
    - 2.500€ - 2.999€
    - 3.000€ ou mais
    - Prefere não responder
28. Agradecemos a sua participação. Se desejar, deixe aqui qualquer comentário, sugestão ou observação que considere relevante.