

**ALOCÇÃO DE INVESTIMENTOS: UMA INVESTIGAÇÃO DOS
ESTUDANTES DOS CURSOS DE GESTÃO
INVESTMENT ALLOCATION: AN INVESTIGATION OF MANAGEMENT
COURSE STUDENTS**

Lucas Henrique Preis Weis

Me. Camila Paulus Link

RESUMO

Esse estudo tem como objetivo compreender o comportamento dos estudantes dos cursos de gestão em relação ao processo de alocação de investimentos e aplicações financeiras com base na Teoria do Prospecto e as finanças comportamentais. A metodologia utilizada é operacionalizada através de um questionário aplicado aos acadêmicos dos cursos de gestão de uma Instituição de Ensino Superior Privado, compreendendo uma amostra de 122 respostas válidas. Diante disso, verificou-se que o perfil de investidor predominante nos cursos de gestão caracteriza-se pelo perfil moderado; outro resultado diz respeito a 84,42% do público colaborador reservar parte do seu dinheiro para alguma finalidade específica, como a aposentadoria; 79,51% do público possui uma reserva financeira; da mesma forma, 84,3% dos respondentes afirmaram guardar de 1% a mais de 30% do próprio salário, entre outros.

Palavras-chave: Finanças comportamentais; Estudantes; Gestão.

ABSTRACT

The objective of the present study is to comprehend the behavior of management course students related to the process of allocations of investments and financial investments based on the Prospect Theory and behavioral finance. The methodology used in this project is operationalized by a questionnaire applied to the management students of a Private Higher Education Institution, comprising a total of 122 valid answers. That being said, it was verified that the predominant researcher profile among the management course students is characterized by the moderate profile; another result concerns about 84,42% of the collaborating public reserving part of their money to some specific purpose, such as retirement for instance; 79,51% of the public has a financial reserve, also, 84,3% of the respondents claim to be saving about 1% more of the 30% of their own salary, among others.

Keywords: Behavioral Finance; Students, Management.

1 INTRODUÇÃO

A grande maioria dos brasileiros cresceu sem ter recebido alguma instrução sobre educação financeira, seja informalmente, na família, ou formalmente, na

escola/graduação. Por conta disso, é importante compreender os comportamentos financeiros por meio da análise da teoria aplicada ao prospecto, que será utilizada como um dos pontos bases para a elaboração do presente trabalho, esta é uma teoria que, através da pesquisa realizada por Kahneman e Tversky (1979), visa explicar as crenças correlacionadas entre razão e emoção e que eventualmente eram pesquisadas através de dados estatísticos, juntamente com a propensão ao risco dos investidores presentes no mercado.

Bem como, aliado a essa teoria, os conhecimentos relacionados às finanças são indispensáveis na formação de um cidadão crítico, que seja consciente dos seus direitos e deveres. Para isso, o estudo desse conteúdo deve ser iniciado nas primeiras fases do ensino básico, em uma metodologia que possa explorar de forma lúdica, com simulações de compra e venda, quadrinhos, teatralizações, entre outros (LIMA; de SÁ, 2010), objetivando, principalmente, que o aluno aprenda na prática a controlar suas finanças.

Nessa premissa, tem-se como problemática de pesquisa a seguinte questão: Como os estudantes dos cursos de gestão se comportam diante do processo de alocação de investimentos? Esse estudo tem como objetivo compreender o comportamento dos estudantes dos cursos de gestão em relação ao processo de alocação de investimentos com base na Teoria do Prospecto e as finanças comportamentais.

Diferentes autores justificam a importância do tema, como os autores Santos; Barros (2011) que abordam em seu estudo problemáticas que buscam compreender a percepção das pessoas quanto aos principais fatores que influenciam a maneira de avaliação e o processo de decisão tomado por elas.

Dessa forma, um elemento chave para a alocação correta dos recursos dos investidores é a verificação quanto a sua face ao risco. Nisso, as atividades bancárias têm se voltado para esse fim para que se possa promover melhor os seus produtos financeiros, já que, atualmente, as pessoas dispõem de um grande leque de possibilidades de investimentos e produtos financeiros. Nesse sentido, torna-se essencial a percepção quanto aos conhecimentos sobre esse assunto a fim de que se possa permitir a compreensão quanto a tomada de decisão perante aos riscos (AUGUSTO; FREIRE, 2013).

Não menos importante, deve-se considerar que, de geração em geração, o brasileiro poupa dinheiro, mas não é habituado a observar seus gastos e deixa para depois a busca por informações básicas sobre finanças e investimentos. Essa falta de cuidado com o dinheiro vem, em grande parte, de problemas econômicos enfrentados pelo país há décadas, como a instabilidade financeira e política, juntamente com altas taxas de inflação, que faz crer que a aquisição de grandes volumes para o futuro seja muito difícil (NIGRO, 2018).

Justifica-se ainda, que diante das atuais crises política e econômica e as mais diversas dificuldades para obtenção de reajustes salariais, as pessoas são desafiadas a manterem seu poder aquisitivo, e consequentemente, os investidores, desafiados a gerarem maiores riquezas (BALTHAZAR; MORGADO; CABELLO, 2018). Nessa ideia, no momento de lidar com as mais diversas situações que envolvam probabilidades de ganho ou perda, as pessoas podem tomar decisões sob aspectos emocionais e irracionais (BRITO; AMARAL, 2020).

Para realizar essa pesquisa, este artigo é composto por cinco seções. O primeiro capítulo, compreende a presente introdução bem como a problemática do estudo, objetivo e justificativa, enquanto que o segundo capítulo, baseado na fundamentação, apresenta uma base teórica, já no capítulo três, é apresentada a metodologia utilizada na coleta de dados para a pesquisa e no capítulo quatro, será apresentado os resultados obtidos na pesquisa, e por fim, o quinto capítulo apresentará as conclusões do estudo e suas contribuições.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Os estudos relacionados às finanças comportamentais são essenciais para o desenvolvimento de um cidadão capaz de identificar as diversas possibilidades que o mercado proporciona, além de ser capaz de propiciar ao indivíduo, uma melhor administração do próprio dinheiro.

Sendo assim, esse artigo irá se subdividir entre três discussões no que se refere ao referencial teórico. O primeiro, irá discorrer sobre finanças comportamentais, que visa entender os fundamentos heurísticos em relação as decisões das pessoas; já o segundo, sobre a Teoria do Prospecto, que irá discorrer sobre como as pessoas optam

pelas alternativas que envolvem algum risco; e, por último, apresentar estudos recentes sobre finanças comportamentais.

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

O estudo das finanças comportamentais constitui uma área de conhecimento que é centrada nas escolhas de investidores partindo da ideia de vieses empíricos e pressupostos psicológicos influenciam no comportamento humano, partindo do objetivo de prever decisões mais realistas quanto a essas decisões (FRANCESCHINI, 2015).

Dentro os mais diversos vieses que influenciam na tomada de decisão, um dos comportamentos observados é o otimismo, que se refere a crença que o investidor tem em relação ao seu investimento, em que perdura a ideia de que ninguém investe em algo que não acredita, ou até mesmo, o otimismo em relação a valorização de alguma ação, onde se tem a convicção de que ela vai se valorizar positivamente (CERBASI, 2008).

Outro ponto citado, é o excesso de confiança, onde se tende a confiar em excesso na própria capacidade na tomada de decisões, visto que basta a leitura de alguns artigos e a participação em algum curso básico de investimentos financeiros para que já se possa acreditar na escolha certa de aplicações que irão valorizar acima da média do mercado (CERBASI, 2008).

Esses vieses influenciam o indivíduo a acreditar excessivamente nos próprios conhecimentos e opiniões, maximizando sua individualidade para a tomada da decisão, de modo a crer que este indivíduo está sempre correto nas suas escolhas (NUNES; FLORES; SILVA, 2018), baseado principalmente na sua bolha de conhecimento, que, na maioria das vezes, pode ser restritiva e apresentar uma visão limitada sobre o mercado de investimentos.

Perante a essa realidade, cresce a área de estudo sobre as finanças comportamentais, buscando cada vez mais fazer a relação entre a economia e a psicologia e nela, são apontados vários problemas oriundos de armadilhas na mente humana que podem conduzir o investidor a falhas e prejuízos (CERBASI, 2008).

Diante disso, outro fator que influencia no processo de tomada de decisão é a dissonância cognitiva, que é quando as pessoas possuem comportamentos dissemelhantes quanto suas atitudes, havendo um conflito entre esses, ocasionando uma

dissonância cognitiva, resultando em alterações de atitudes ou comportamentos, e inclusive, a união de ambos (HARMON-JONES, 2012).

O estudo desse conteúdo traz a ideia de que o processo de decisão em um ambiente organizacional pode sofrer a influência de aspectos heurísticos advindos da fragilidade do ser humano e isso pode ocasionar em erros durante o processo (ANACHE; LAURENCEL, 2013). Com essa premissa, o ideal seria que padrões heurísticos não influenciassem nas escolhas dos consumidores, e que todas as decisões tomadas sejam através de cuidadosas ponderações no que se refere a preferências, ou seja, que sempre tomaríamos decisões corretas (ÁVILA; BIANCHI, 2015).

Por conseguinte, diferentes estudos revelam que as decisões tomadas por agentes econômicos apresentam influência de fatores psicológicos, sendo necessário a utilização de métodos da psicologia para reconhecer os vieses cognitivos e emocionais e conseguir explicar o distanciamento dos princípios de racionalidade completa (CERBASI, 2008; BARROS; FELIPE, 2015). Por conta disso, o estudo sobre esse assunto age na visão realista das decisões que são tomadas por todos no âmbito das finanças, visando o estudo do motivo dos comportamentos da forma como efetivamente ocorrem (LOBÃO, 2012; BARROS; FELIPE, 2015).

Outro ponto verificado é que o nível de educação não é fator determinante que resulta em decisões racionais, visto que Oliveira e Krauter (2015) afirmaram que até as pessoas mais qualificadas sofrem com decisões irracionais. Nesse mesmo sentido, Faveri e Knupp (2018) destacam que os vieses são presentes mesmo em pessoas experientes no ramo, demonstrando que esses fatores não são suficientes para eliminar possíveis fenômenos relacionados ao processo de tomada de decisão.

Por isso, o estudo das finanças comportamentais se relaciona à economia, à psicologia, o mercado, e a gestão, buscando explicar que decisões tomadas por agentes econômicos podem sofrer com vieses cognitivos que influenciam no distanciamento dos princípios de racionalidade completa (BILK; *et al*, 2018).

Deve-se levar em consideração também que não existem apenas vieses racionais, mas também, as emoções que os indivíduos possuem, que influenciam na tomada de decisão e que, além disso, demonstra que esse estudo contribui ativamente para compreender as decisões do ser humano, partindo da ideia de que todas as pessoas são suscetíveis a erros e ações irracionais (BRITO; AMARAL, 2020).

O conhecimento sobre o comportamento que as pessoas possuem durante o processo de decisão é fundamental para que se possa ter uma análise certa e que traga resultados positivos, havendo a necessidade de uma gestão de risco competente, dessa forma, outro fator que influencia diretamente nas escolhas que as pessoas tomam perante a um processo de decisão é a teoria do prospecto, essa que foi criada por Kahneman e Tversky, em 1979, traz detalhadamente através de dados heurísticos a funcionalidade desse processo na mente humana por meio de uma análise.

2.2 TEORIA DO PROSPECTO

A teoria do prospecto, segundo seus criadores, Kahneman e Tversky (1979), explica que as crenças relacionadas às incertezas eventualmente expressas como probabilidades são várias vezes consideradas de forma heurística, e não através de cálculos estatísticos.

Kahneman e Tversky (1979), utilizaram na sua pesquisa um questionário de cunho simples, mas com teor de prospectos arriscados (loteria) em acadêmicos, em que, nos 2 problemas, eles deveriam escolher entre as opções. Na problemática 1, a questão A havia a possibilidade de ganho de R\$3.500 com probabilidade de 33%; R\$3.300 com probabilidade de 66%; e 0 com probabilidade de 01%, e a opção B, R\$3.300 com certeza. No problema número 2, foram dadas as opções C e D, onde C era composto por R\$3.500 com probabilidade de 33% e 0 com probabilidade de 67%, e letra D com R\$3.400, com probabilidade de 34% e 0 com probabilidade de 66%.

De acordo com as respostas no primeiro problema, houve como levantamento de que 82% dos respondentes escolheram a opção B, no primeiro questionamento, e no questionamento 2, 83% dos respondentes optaram pela opção C (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Assim sendo, Kahneman e Tversky (1979) obtiveram, através da análise dos resultados, uma teoria que elencou três processos cognitivos conflitantes durante o processo de decisão: o efeito certeza, o efeito reflexo e o efeito isolamento, trazendo à tona comportamentos individuais em relação à tomada de decisão nas situações de risco no que se refere a área financeira, visto a necessidade de decisões coerentes em relação ao risco dos investimentos.

No efeito certeza, as pessoas dão maior peso às possibilidades que possuem maior probabilidade de acontecer, ou seja, as pessoas não têm interesse em valores distintos dos quais sabem que serão obtidos com certeza. Nesse sentido, ele contribui para a aversão ao risco na hora em que deve haver a escolha de um ganho seguro (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

O efeito reflexo refere as pessoas preferirem não arriscar quando há chance de ganhar algo, mas numa situação em que se possa perder, elas são mais propensas ao risco, por exemplo, quando as escolhas trazem riscos com ganhos seguros, existe a mesma premissa de riscos que trazem escolhas com perdas seguras, ou seja, aversão ao risco quando se trata de ganho e propensas ao risco quando se trata de perdas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979)

O efeito isolamento é utilizado para facilitar o processo de decisão, no qual os envolvidos, de modo geral, desdenham as características de cada uma das opções e centralizam a sua análise nos componentes que distinguem as opções de escolha, ou seja, nos processos de decisão entre algum investimento ou outro, não se dá credibilidade e ênfase em aspectos dissemelhantes, mas é utilizado um julgamento já formulado para a tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Mineto (2005), afirma que essa teoria é uma importante referência em qualquer modelo ao qual se pretende entender o comportamento de investidores, visto suas escolhas e avaliação de riscos. Similarmente, Silva, *et al* (2009) destaca que a teoria do prospecto busca explicar as tendências que envolvem os processos cognitivos no processo de decisão quanto ao comportamento de quem investe e suas avaliações quanto ao risco.

Em junção, Yoshinaga e Ramalho (2014) afirmam que esse estudo é uma ferramenta usada nas situações em que haja incerteza e risco, ou seja, ela é utilizada como premissa de que há irracionalidade e uso da heurística durante o processo de decisão das pessoas, e essas circunstâncias podem acarretar erros sistemáticos em função dos processos. Através do seu uso, é possível identificar de diferentes maneiras os vieses que interferem no processo de decisão, esses que, podem e levam os agentes a erros, também identificados como os fatores principais para a interferência no processo de tomada de decisão (FERNANDES; *et al*, 2016).

Quanto aos efeitos reflexão, certeza e isolamento, foram realizadas outras pesquisas acima dos temas, em que obtiveram resultados de acordo com o proposto pela teoria. Sobre isso, Barros e Felipe (2015) destacam que o efeito certeza é evidente para a comparação de possibilidades em uma situação onde as pessoas demonstram a tendência de darem maior peso às possibilidades que possuem maior probabilidade de acontecer, comparando a resultados prováveis, o que define a aversão ao risco no que tange escolhas que incluem ganhos mais seguros.

No efeito isolamento, o mesmo efeito demonstra que as pessoas separam e descartam as características relacionadas as probabilidades e focam seu estudo nas questões que distinguem as opções disponíveis para escolha (BARROS; FELIPE, 2015).

Os estudos realizados por Flávia e Bianchi (2015) quanto ao efeito reflexo, expõem que as pessoas sentem mais quando perdem em relação à quando ganham, mesmo que na mesma proporção, ou seja, elas são duas vezes mais afetadas quanto às perdas do que aos ganhos. Sobre isso, Bilk *et al.* (2018) defendem que quando os sujeitos assumem riscos, eles se tornam avessos as perdas, e não aos riscos, em outras palavras, desloca-se os resultados de ganhos para perdas.

Essa teoria também considera que as probabilidades adotadas nas finanças devem ser substituídas por pesos de decisão e que estes valores precisam ser atribuídos aos ganhos e às perdas em vez de serem relacionados aos resultados finais (SILVA; LUCENA, 2019), partindo da ideia de que a tomada de decisão não é um fator puramente racional, levando em consideração que as emoções podem intervir na tomada de decisão, bem como prejudicar a interpretação do contexto em que se está inserido (BRITO; AMARAL, 2020).

Por esse motivo, percebe-se através da pesquisa que as pessoas possuem emoções que contribuem diretamente no seu processo de decisão, e essa pode ser entendida por meio dessa teoria através dos efeitos certeza, reflexão e isolamento: no primeiro efeito, os agentes visam ganhos, mas escapam de riscos que causem perdas ou a possibilidade de não ganhar nada; já no caso de perdas, caso haja risco de evita-las, os agentes se tornam aderente ao risco, que é denominado efeito reflexão; e no efeito isolamento, as pessoas possuem tendência a ignorar elementos iguais e focar em elementos diferentes para a sua tomada de decisão (BRITO; AMARAL, 2020).

Por esse motivo, o estudo das formas como as pessoas lidam com as finanças e os riscos com um investimento é algo essencial para desenvolver um senso crítico quanto ao assunto, para assim poder entender a funcionalidade da mente humana durante o processo de decisão, dessa forma, através de práticas de casos reais, o tópico a seguir trará estudos relacionados aos itens antecedentes, demonstrando seu desenvolvimento e aplicabilidade.

2.3 ESTUDOS RECENTES SOBRE FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Os estudos referentes às Finanças Comportamentais no Brasil e no exterior foram levantados por meio de pesquisa em plataformas e bancos de dados de artigos e dissertações. Pelo fato de ser apenas um levantamento de estudos realizados sobre o tema, a pesquisa não abrangeu todas as plataformas disponíveis, para tanto, existindo demais estudos referentes aos conteúdos abordados no trabalho.

Em um case relativo ao assunto, Lima e Cunha (2017) pesquisaram sobre a questão confiança no mercado acionista, em que, se analisou o nível de confiança de um potencial investidor nesse mercado variável no que tange a informações, regulamentação e instituições do mercado. Os mesmos tiveram como resultado que potenciais investidores carecem de confiabilidade no investimento no mercado acionista, e por esse motivo, ainda se configuram como potenciais.

Em um dos casos, Faveri e Knupp (2018) elaboraram um estudo relacionado as finanças comportamentais, onde se realizou uma análise de traços de personalidade e vieses comportamentais de 174 estudantes de pós-graduação. Sua pesquisa teve como resultado o fato de que o grau de instrução não tem relação com os vieses estudados, o que indica que eles ocorrem independentemente do nível de escolaridade do cidadão.

Um outro estudo, esse realizado por Silva e Lucena (2019), trouxe como base a teoria do prospecto desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979) e buscou analisar através disso a heurística do efeito manada no que se refere à publicação de notícias sobre determinadas empresas, estas, listadas na Brasil, Bolsa e Balcão, B3, sendo utilizada a coleta de variáveis sobre os conteúdos através de observações das publicações dos informes dessas empresas. Para tanto, foi constatado que os

investidores são influenciados pelas notícias boas positivas das empresas, e esse fato tende a provocar neles um comportamento de efeito manada.

Logo, um estudo feito por Marschner e Ceretta (2019) buscou levantar o sentimento do investidor sobre o volume de negociações de um ativo na bolsa de valores. Através dos resultados, observou-se que os vieses comportamentais estão ligados aos declínios de volumes negociados, e que momentos de baixa liquidez a confiança dos investidores diminui e os mesmos se tornam mais avessos aos riscos.

Um outro estudo, esse realizado por Brito e Amaral (2020), buscaram contextualizar as finanças comportamentais no Brasil, adaptando a metodologia aplicada por Kahneman e Tversky (1979) e aplicando o questionário para 85 investidores do segmento de imóveis. Como resultado, observa-se que em inúmeras vezes o público respondente apresentou características de um processo decisório inconsistente em situações que envolvem probabilidades de ganho ou perda, sendo suscetíveis aos efeitos certeza, reflexão e isolamento.

Diante desses cases, é perceptível que existem vários estudos relacionados as finanças, a gestão de riscos e demais assuntos que abrangem esse tema, portanto, destaca-se a importância de o público estar aberto a estudar sobre o assunto, abrir informações e possuir o interesse de aprender sobre finanças, um conteúdo que poderá trazer grandes impactos positivos na vida do brasileiro. Nesse sentido, a fim de proliferar o conteúdo e questionar o público quanto a seu conhecimento sobre finanças, será apresentado os procedimentos aos quais a pesquisa será realizada, bem como, sua metodologia.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para atender ao objetivo deste estudo, que é compreender o comportamento dos estudantes dos cursos de gestão em relação ao processo de alocação de investimentos e aplicações financeiras com base na Teoria do Prospecto e as finanças comportamentais, delimitou-se o roteiro metodológico que norteia este estudo

A pesquisa é caracterizada como teórica-empírica, uma vez que pressupõe a discussão e fundamentação quanto a abordagem de um determinado assunto, e ainda, é

aplicada a uma pesquisa de campo, para fundamentar uma relação e comprovação entre a teoria e prática (GIL, 2010).

De acordo com Knechtel (2014), uma pesquisa quantitativa é uma categoria de pesquisa que atua sobre um problema, baseado em uma teoria composta por várias quantidades, os quais serão analisados com a intenção de determinar uma generalização sobre a teoria, sustentando-a ou não. Com essa ideia, identificar um perfil de personalidade que predomina nas pessoas que apresentam algum viés relacionado a decisão e o risco, através do uso da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Como instrumento de coleta de dados, foi utilizado o questionário elaborado por Haubert (2011) em sua tese de mestrado, o qual realizou um estudo comparativo entre o perfil do investidor de estudantes de cursos *strictu sensu* de universidades brasileiras e também portuguesas. Esse questionário foi constituído por várias questões levantadas a fim de entender os comportamentos, objetivos, conhecimentos e valores do público determinado (GIL, 2008).

A população do estudo é constituída por 237 acadêmicos de uma Instituição de Ensino Superior Privada do Oeste de Santa Catarina, tendo um foco nos cursos de gestão, sendo esses, os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Processos Gerenciais. A amostra, por sua vez, é composta por um total de 122 questionários respondidos e validados.

O questionário é composto por treze questões e foram aplicadas de forma on-line com auxílio do Google *Forms*, no mês de setembro de 2020. Optou-se pelo meio on-line pela disponibilidade de resultados mais abrangentes, sendo que não acarreta custos e o respondente se sente mais confortável em responder no tempo em que achar necessário. O meio on-line utilizado foi a ferramenta WhatsApp, onde havia maior interação entre pesquisador e público respondente.

Antes de efetuada a aplicação em campo, o atual trabalho foi encaminhado ao Comitê de Ética e Pesquisa (CEP) da Instituição de Ensino a qual o pesquisador é matriculado, com a finalidade de verificar as procedências da pesquisa e sua possibilidade de aplicação.

A análise dos resultados é realizada de forma descritiva e por meio da utilização do software Excel. Inicialmente, será por meio de uma apresentação descritiva do perfil

do respondente. Por conseguinte, serão analisadas as respostas referentes aos comportamentos dos estudantes em relação as finanças, identificando o grau de importância de cada situação para cada respondente, onde serão identificados por meio de cálculos de média, desvio padrão, valores mínimo e máximo observados, assim como as frequências e suas devidas porcentagens para cada uma das respostas.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Essa pesquisa surgiu com o propósito de compreender o comportamento dos estudantes dos cursos de gestão em relação ao processo de alocação de investimentos e aplicações financeiras com base na Teoria do Prospecto e as finanças comportamentais. Diante da problemática apontada, apresenta-se um mapeamento dos resultados nas próximas seções.

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Com a finalidade de identificar as características dos estudantes, foram levantados os seguintes aspectos: em relação ao perfil dos respondentes, foram abordadas questões referentes a idade, ao gênero, curso e renda mensal familiar.

De acordo com os resultados da pesquisa, em relação ao montante total de respondentes, 72,95% são pessoas com até 25 anos de idade, já 19,67% é público de 26 a 35 anos, enquanto 6,56% é o público respondente de 36 a 45 anos e 0,82% público acima de 46 anos. Diante dessa informação, tendo em vista que a maior parte do público é universitário e possui idade não superior a 25 anos.

Diante disso, Macedo (2003) destaca que quanto mais novo o investidor ou a pessoa que começa a investir, mais suscetível a correr riscos ele é, pois caso tenha uma perda significativa do seu capital, terá mais tempo para recuperar. Em concordância com essa ideia, Rambo (2014) ressalta que a idade é um dos fatores determinantes durante a elaboração do perfil de investimento do cidadão, pois através dela haverá noção quanto a prazo que o mesmo estará investindo, se será tempo para maturação da aplicação ou outro objetivo.

Outro item analisado é o gênero dos respondentes, em que, ao realizar uma análise do gênero dos estudantes, pode-se perceber que existe uma considerável diferença entre o sexo masculino e feminino, uma vez que 70,49% dos colaboradores da pesquisa são do sexo feminino e 29,51% do sexo masculino.

Diante desse resultado, é levado em consideração que as mulheres são maioria no que tange a população brasileira, porém, no âmbito dos investimentos, representam 24% dos investidores em Bolsa de Valores e 31% no Tesouro Direto (LEWGOY, 2020). Enquanto que nos dados da pesquisa, houve uma diferença significativa, com maior participação do sexo feminino.

Com finalidade de avaliar a quais cursos os respondentes pertencem, o questionário que teve como amostra dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Processos Gerenciais, que totalizou 122 respondentes validados, houve 50,82% do público respondente do curso de Administração, 29,51% no curso de Ciências Contábeis e 19,67% no curso de Processos Gerenciais. O fato de haver uma quantidade maior de respondentes do curso de Administração é motivado pela proximidade entre o pesquisador e a amostra.

Diante desse resultado, ressalta-se que a formação financeira se dá pela alfabetização quanto ao assunto, sendo que, quanto maior a compreensão sobre o tema, maior é a consciência e controle quanto as finanças pessoais, mas, nem sempre a educação financeira está inclusa em grades curriculares para ensinar as pessoas a lidarem com o próprio dinheiro (CANDIDO; SAFANELLI, 2019).

Em uma análise no que compete à renda familiar dos respondentes, se tem como resultado que 41,80% dos colaboradores possuem familiar entre R\$2.000,01 e R\$5.000,00, já 33,61% possuem renda entre R\$5.000,01 e R\$10.000,00, outros 12,30% possui entre R\$1.000,01 e R\$2.000,00, 11,48% do público respondente possui a renda familiar acima de R\$10.000,00, e além disso, 0,82% do público respondente possui renda familiar de até R\$1.000,00.

Diante desse resultado, Andres (2010) destaca que uma gestão financeira familiar é fundamental por permitir ter conhecimento quanto a situação a qual a famílias se encontra financeiramente. Além de que, vale destacar que o planejamento familiar é fundamental para que as famílias que desejam ter as contas em dia, possam levar uma

vida financeiramente tranquila, sem haver grandes preocupações e privações (ORIENTE; LIMA; RIBEIRO, 2015).

Através desses questionamentos, foi possível levantar informações quanto ao perfil dos respondentes, visando uma pequena explanação quanto ao conhecimento que os mesmos possuem referente às finanças pessoais. Nessa mesma premissa, objetivando entender ainda mais como o público respondente lida com o financeiro pessoal, foi feita uma análise de perfil de investidor, com questionamentos mais aprofundados sobre o tema.

4.2 PERFIL DE INVESTIDOR

Com a intenção de identificar o perfil de investidor do público respondente, foi analisado o resultado do questionário proposto, em que deveria ser escolhido que tipo de investimentos preferiria, possuindo como alternativa, o mesmo deveria escolher entre conservador, moderado e agressivo.

Visando atender ao questionamento relacionado à reserva financeira do público respondente, na Tabela 01 constam os dados.

Tabela 01: Reserva financeira dos respondentes

Possui	Quantidade	Porcentagem
Sim	97	79,51%
Não	25	20,49%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Diante do resultado, separar parte das receitas para imprevistos, emergências ou oportunidades é algo pensado e aplicado pelo público respondente, e diante disso, a separação de parte do próprio dinheiro para imprevisto é uma forma de estar preparado para lidar com situações adversas (OUTEIRO; SANTOS, 2019).

Em concordância, Vieira (2018) destaca que a reserva financeira precisa deter de uma finalidade específica, podendo ser uma data definida a ser alcançada, ou até mesmo um valor, sendo capaz de proporcionar para as pessoas um salário ou valor suficiente a pagar as contas por determinado período de tempo, este por 01 mês, 02 meses, 06 meses ou até mais.

Com a finalidade de entender em qual perfil de investidor cada respondente se encaixa, a Tabela 02 apresenta o perfil da amostra analisada.

Tabela 02: Qual tipo de investimento prefere?

Tipos de investimentos	Quantidade	Porcentagem
Conservador	54	44,26%
Moderado	59	48,36%
Agressivo	9	7,38%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Segundo Costa, Modro, Kunz (2017), o perfil de investidor Conservador, é um perfil que possui a maior aversão ao risco e busca por investimentos mais seguros. O perfil de investidor Moderado, é aquele investidor meio termo, que possui variação entre correr riscos e conservar o patrimônio, tendo ambas as opções em seu portfólio, já o perfil de investidor Agressivo, é aquele investidor que visa maiores ganhos/rentabilidade, porém, com maior exposição a riscos.

Nesta abordagem, foi conceituada cada um dos perfis de investimentos citados, estando o público respondente ciente das particularidades. Dessa forma, o perfil de investidor predominante dos cursos de gestão da instituição analisada é o perfil moderado, onde há pouca exposição ao risco, em que 20% dos valores aplicados estariam sob exposição de grandes oscilações do mercado, enquanto outros 80% estariam em rendimento sem exposição variável.

Esse resultado remete a ideia de que o público respondente, alunos dos cursos de gestão de uma instituição de ensino superior privada, possuem pouca aversão ao risco, visando rentabilidades um pouco maiores, porém, ainda visando segurança, com menor exposição às variações do mercado.

Diante desse resultado, observa-se através de Junior, Souza e Santos (2015) que o investidor que possui o perfil predominante, caracterizado pelo perfil moderado, visa a segurança das aplicações de Renda Fixa, porém, também participa da rentabilidade da Renda Variável, além de que, para este investidor, a segurança é fator importante, mas também, almeja retornos acima da média, com um risco médio aceitável.

Diante disso, passar-se-á a análise do perfil de investidor. Para identificar mais detalhes predominantes dos cursos de gestão da Instituição de Ensino, também foi questionado quanto a sua renda individual mensal, no qual é representado na Tabela 03.

Tabela 03: Renda mensal individual dos respondentes

Renda individual	Quantidade	Porcentagem
Até R\$1.000,00	19	15,57%
Entre R\$1.000,01 e R\$2.000,00	66	54,10%
Entre R\$2.000,01 e R\$5.000,00	34	27,87%
Entre R\$5.000,01 e R\$10.000,00	3	2,46%
Mais de R\$10.000,00	0	0,00%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Segundo Gardenswartz; Cherbosque; Rowe (2012), é possível verificar que a capacidade financeira que as pessoas dispõem, influência em diversas situações, dentre elas a sua posição socioeconômica, bem como nos fatores psicológicos. Nesse mesmo viés, segundo Santiago (2015) a maior problemática é que as pessoas prejudicam o fator essencial para a mudança de vida, o salário, e por conta disso, a medida em que não destinam parte desse valor para o próprio futuro.

Em complemento, no que diz respeito ao perfil de investidor, destaca-se através da Tabela 04 os percentuais que cada um dos respondentes destina para alguma finalidade específica, desde uma compra programada ou até mesmo organizar a própria aposentadoria.

Tabela 04: Quanto reserva da renda?

Quanto reserva?	Quantidade	Porcentagem
1% a 10%	40	32,79%
11% a 20%	25	20,49%
21% a 30%	22	18,03%
Mais de 30%	16	13,11%
Não reservo	19	15,57%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Diante das respostas, percebe-se que grande parte do público respondente destina parte do seu salário para uma finalidade específica.

Em consonância, Kayat (2017), afirma que a humanidade sonha em viver de renda, porém, não são todos que conseguem realizar esse sonho, pois para isso, é necessário que não haja somente a construção de uma reserva de emergência ou segurança, mas sim o acúmulo de capital por um período de tempo muito grande, e por este viés, é importante saber acumular de forma correta. No mesmo viés, de acordo com

Vieira (2018), possuir uma reserva financeira é uma ótima forma das pessoas conquistarem os sonhos de uma forma mais rápida e mais eficaz, pois todo o valor que está sendo aplicado, é acrescido de juros e cresce cada vez mais rápido.

Assim sendo, visando verificar o conhecimento dos acadêmicos da Instituição de Ensino quanto a produtos financeiros e investimentos, a Tabela 05 demonstra os resultados obtidos desse questionamento.

Tabela 05: Quais produtos financeiros conhece?

Quais?	Quantidade	Porcentagem
Caderneta de poupança	88	72,13%
Títulos públicos	21	17,21%
Certificado de depósito bancário (CDB)	35	28,69%
Investimentos em renda fixa	49	40,16%
Fundos de ações e renda fixa	26	21,31%
Ações e fundos imobiliários	23	18,85%
Não conheço nenhum dos itens citados anteriormente	17	13,93%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Ao analisar os resultados, percebe-se que o produto mais conhecido entre o público respondente é a caderneta de poupança, além de que, os mesmos possuem conhecimento quanto a produtos financeiros.

De acordo com isso, no que tange a aplicar em produtos financeiros, Barros (2013) destaca que ao fazer a aplicação em investimentos financeiros, existe a oportunidade de retornos para os mais diversos públicos e indivíduos, logo que, um dos principais objetivos é trazer retorno significativo em relação ao que foi aplicado, além disso, ao realizar investimentos, existe a oportunidade de criar retornos significativos, pois existem diversas aplicações vantajosas nos dias de hoje.

Em concordância, Santiago (2015) destaca que investir em produtos financeiros e utilizar de forma correta o dinheiro permite o desfrute de uma vida mais aconchegante e prazerosa, para tanto, é essencial a preocupação em ganhar dinheiro e acumular patrimônio hoje do que se preocupar com essa situação depois, pois podem restar apenas arrependimentos por não reconhecer as diversas oportunidades que estiveram disponíveis no mercado.

Visando atender o pressuposto quanto a teoria do prospecto, foram selecionados questionamentos referentes a escolhas, com a finalidade de entender a propensão de

risco dos respondentes, em que, os mesmos deveriam escolher entre um bilhete de loteria com probabilidade de 20% de ganhar R\$4.000,00, ou um bilhete de loteria com probabilidade de 25% de ganhar R\$3.500,00. Os resultados obtidos se encontram na Tabela 06.

Tabela 06: Escolha entre

Entre	Quantidade	Porcentagem
Um bilhete de loteria com probabilidade de 20% de ganhar R\$4.000,00	32	26,23%
Um bilhete de loteria com probabilidade de 25% de ganhar R\$3.500,00	90	73,77%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Diante dessa problemática, é possível observar que o público respondente visou um ganho mais certo em relação a correr maior risco para um ganho maior, demonstrando um perfil mais moderado/conservador para a tomada de decisões.

Em concordância a isso, como destacado na fundamentação do trabalho, Kahneman e Tversky (1979), determinam isso como efeito certeza, uma vez que as pessoas dão maior peso às possibilidades que possuem maior probabilidade de acontecer, contribuindo para a aversão ao risco. Em complemento, Lobão (2020), destaca que nesse efeito, as pessoas possuem a tendência de darem maior importância a ganhos certos, ou seja, aquelas que possuem a maior probabilidade de acontecer.

Da mesma forma, ao analisar outra problemática relativa a escolhas, a Tabela 07 traz os resultados obtidos.

Tabela 07: Escolha entre

Entre	Quantidade	Porcentagem
Um bilhete de loteria com probabilidade de 90% de ganhar R\$3.000,00	97	79,51%
Um bilhete de loteria com probabilidade de 45% de ganhar R\$6.000,00	25	20,49%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Da mesma forma, nessa análise, como na Tabela 07, o público respondente visou um ganho certo em relação a uma possibilidade de maior ganho, porém, com maior risco. Diante disso, de acordo com Lobão (2020), o público em situações das perspectivas do efeito certeza, visam um ganho certo sob a possibilidade de correr maior risco visando um retorno ainda maior, diante disso, ressalta que nesses casos o

investidor fica na frustração de decidir se irá optar por uma rentabilidade maior ou um ganho mais certo.

Outro questionamento, na mesma ideia dos anteriores, visou os respondentes escolhem entre as duas possibilidades, dessa vez visando perdas, que é demonstrado na Tabela 08, que segue abaixo.

Tabela 08: Escolha entre as alternativas abaixo

Entre	Quantidade	Porcentagem
A probabilidade de 20% de perder R\$4.000,00	59	48,36%
A probabilidade de 25% de perder R\$3.000,00	63	51,64%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Dessa forma, é perceptível que a maioria do público respondente optou por um percentual maior de perda, ou seja, mais chances de perder, mesmo sendo um valor menor que será perdido, isso remete que os mesmos aceitam uma perda, mas a que menos influenciará no seu portfólio, conforme a gestão de risco.

Em concordância, Carvalho, Panochia e Capp (2020), destacam que para fazer uma gestão de risco visando perdas menores, é necessário medir o nível de risco que a aplicação ou opção proporciona, visando em meio a incerteza, mensurar quanto se está disposto a ganhar e perder.

Outro questionamento, feito na mesma metodologia de escolha, também priorizou a escolha entre opções de perda, demonstra na Tabela 09.

Tabela 09: Escolha entre as alternativas abaixo

Entre	Quantidade	Porcentagem
A probabilidade de 90% de perder R\$3.000,00	33	27,05%
A probabilidade de 45% de perder R\$6.000,00	89	72,95%
Total	122 pessoas	100%

Fonte: Elaborado pelo autor com dados da pesquisa

Diante dos resultados, segundo Bodie, Kane e Marcus (2014), todas as aplicações possuem algum grau de risco. Aplicações financeiras proporcionam que as pessoas que possuem preferência por riscos, possam atuar com o mesmo, enquanto que, outras pessoas podem depender de disposições de outras aplicações, estas com menores chances de perdas.

Pelo exposto pela Tabela 09, o público respondente visou, em sua maioria, o menor percentual de chance à perda, correndo o risco de perder uma maior quantidade de recursos, mesmo que a outra opção possibilitou uma perda menor.

Contudo, as pesquisas realizadas obtiveram significativos resultados quanto a gestão financeira dos participantes, portanto, percebe-se que grande maioria possui uma gestão financeira ativa e trabalha fortemente com a economia de valores para o seu futuro, podendo ser para o mantimento de aplicações, obtenção de algum imóvel ou até mesmo acúmulo para aposentadoria.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo de compreender o comportamento financeiro dos estudantes dos cursos de gestão de uma instituição de ensino superior. Para isso, realizou-se a aplicação de um questionário composto por treze questões com um total de 122 respondentes.

Como resultado, pode-se verificar que o público respondente possui conhecimento quanto as suas finanças, utilizando de produtos financeiros para planejar o futuro. Contudo, ainda se considera que a educação financeira por parte das pessoas está em crescente desenvolvimento e precisa de estímulo para proporcionar aos mesmos uma gestão eficiente de seu dinheiro e sábias decisões perante aos riscos do mercado.

Dessa forma, percebe-se também que o público respondente possui grandes traços quanto ao conservadorismo no que tange a investimentos, possuindo aversão ao risco e visando segurança acima de grandes retornos monetários. Grande parte desses resultados, vêm do meio ao qual o público reside, sendo esta, uma região mais conservadora.

Como sugestão, este estímulo quanto a educação financeira deve vir desde o ensino básico, através de atividades com as crianças e com o passar dos anos, ser aplicado em aulas mais metódicas e com simulações reais de compra e vendas, bem como a importância de ensinar a lidar com o próprio dinheiro. Diante disso, destaca-se também a importância do assunto na academia, onde o conteúdo de finanças pessoais muitas vezes não está incluso nas grades curriculares de Instituições de Ensino, sendo este, um grande moldador de profissionais qualificados e entrantes no mercado.

Em termos gerais, o estudo contribuiu na proliferação da gestão financeira no público respondente, explorando quanto a real necessidade do acúmulo para o futuro e gestão de riscos quanto a aplicações, visando maior compreensão de quanto poderia perder em alguma aplicação. Na mesma forma, o estudo academicamente contribui na proliferação do conteúdo, este que, inúmeras vezes não é pensado pelo público mais jovem, que se arrependem com o decorrer dos anos por não haver iniciado antes, sendo uma forma de auxílio aos que possuem interesse em pesquisas semelhantes.

Diante disso, percebe-se que o estudo das finanças ainda não é tão explorado, sendo que os resultados não podem ser generalizados. O mesmo pode ser tema de outras pesquisas na área, estas com maior amplitude ou com outros métodos exploratórios, podendo contribuir e proliferar o conhecimento da gestão financeira para a academia e, quem sabe, democratizar o acesso a esse tipo de informação, uma vez que o mercado de investimentos vem se tornando mais explorado, e consequentemente, vítima de golpes cada vez maiores.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, E. S.; ARAÚJO, L., G.; CARMO,

AMARO, A.; PÓVOA, A.; MACEDO, L. **A arte de fazer questionários**. Porto, Portugal: Faculdade de Ciências da Universidade do Porto, 2005.

AMORIM K. A. F.; LUCENA G. K. F.; GIRÃO L. F. A. P.; QUEIROZ D.B.. **A influência da educação financeira na inserção dos investidores no mercado de capitais brasileiro: um estudo com discentes da área de negócios**. RACE, v.17, n.2, p.567-590, 2018.

ANACHE, M.; LAURENCEL, L. **Finanças comportamentais: uma avaliação crítica da moderna teoria de finanças**. Revista CADE, Rio de Janeiro, v. 12, n. 1, p. 83-120, 2013.

ANDRES, D., I. **Procedimentos para elaboração do planejamento orçamentário doméstico e do controle de gastos e receitas para uma eficiente gestão financeira familiar**. 2010. 67 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2010.

ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M.. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: Economia Comportamental, 2015.

- AUGUSTO, M., A., G.; FREIRE, S., F., R.. **Atributos Investidor e Tolerância Face ao Risco: A Perspectiva dos Pequenos Investidores**. REGE, v. 21, n.1. São Paulo, 2014.
- BALTHAZAR, M., S., P.; MORGADO, P., H., H.; CABELLO, O., G.. **Alternativas de Investimentos em Renda Fixa no Brasil: Comparação Entre um Banco de Investimento e um Banco de Varejo**. Revista Evidenciação contábil & Finanças, v.6, n.2, p. 36-57, João Pessoa, 2018.
- BABBIE, E. **Métodos de pesquisa de survey**. 3. reimp. Belo Horizonte: UFMG, 2005.
- BARROS, T., S.; FELIPE, I., J., S.. **Teoria do Prospecto: Evidências Aplicadas em Finanças Comportamentais**. V.14, n.4, p.75-95. 2015.
- BATISTA, F., F.; PAULO, E.. **Conservadorismo e mensuração das propriedades para investimento no setor de exploração de imóveis**. Sociedade, Contabilidade e Gestão. v.15, n.2. Rio de Janeiro, 2020.
- BENARTZI, S.; THALER, R. **Myopic loss aversion and the equity premium puzzle**. Quarterly Journal of Economics, v. 110, n. 1, p. 73-92, 1995.
- BILK, Â.; BARBOSA, E., T.; SILVA, T., P.; NAKAMURA, W., T. **Aversão a Perda e Satisfação ao Ganho nos Aspectos Comportamentais dos Acadêmicos e Profissionais da Atuária**. Caderno Profissional de Administração – UNIMEP, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 25-44, 2018.
- BODIE, Z.; KANE, A.; MARCUS, A., J. **Fundamentos de investimentos**. Ed.9, AMGH Editora Ltda. 2014.
- BRASIL, BOLSA, BALCÃO – B3. **Histórico pessoa física**. 2017.
- _____, BOLSA, BALCÃO – B3. **Histórico pessoa física**. 2020.
- BRITO, A., D; AMARAL, M., S.. **Teoria dos prospectos: a tomada de decisão do investidor imobiliário à luz das finanças comportamentais**. NAVUS, v.10, p.01-16. Florianópolis, 2020.
- CANDIDO, J.; SAFANELLI, L. **A influência da graduação no perfil financeiro dos acadêmicos de ciências contábeis**. Ponta Grossa, 2019.
- CARVALHO, F., B.. **A Importância do Mercado de Capitais: considerações das teorias econômica e financeira**. Araraquara, 2014.
- CARVALHO, A., C.; PANOCHIA, P.; CAPP, R., T. **Gestão de risco e compliance**. Editora Senac. São Paulo, 2020.
- CERBASI, G.. **Investimentos Inteligentes: para conquistar e multiplicar o seu primeiro milhão**. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.

CERETTA, P., S.; MARSCHNER, P., F.. **Como o volume de negociação reage ao sentimento do investidor?**. Revista de Contabilidade e Organizações, v.13. Santa Maria, 2019.

COHEN, A.; EINAU, L. **Estimating Risk Preferences from Deductible Choice**. American Economic Review, v. 97, i. 3, p. 745-788, June 2007.

COSTA, F., P., S.; MODRO, W., M.; KUNZ, V., C. **Gestão Financeira: controladoria e auditoria**. São Paulo, 2017.

CONCEIÇÃO, A., S.; BRAGA, R. **A influência da educação superior nas decisões financeiras de consumo e investimentos de universitários**. São Paulo, 2019.

EMPIRICUS RESEARCH. **Mercado em 5 minutos**. Relatório, 2014.

FAVERI, D., D.; KNUPP, P., S.. **Finanças comportamentais: relação entre traços de personalidade e vieses comportamentais**. Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos. 2018.

FAVERI, D., B.; VALENTIM, E.; KROETZ, M.. **Teoria do Prospecto: uma Investigação dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento na Tomada de Decisão Envolvendo Risco**. 2013.

FRANCESCHINI, C. **Introdução a finanças comportamentais**. Economia comportamental, 1 Ed. São Paulo, 2015.

GARDENSCHWARTZ, L.; CHERBOSQUE, J.; ROWE, A. **inteligência emocional na questão dos resultados: a dura verdade sobre as qualificações emocionais no ambiente de trabalho**. Clio Editora. São Paulo, 2012.

GIL, A. C.. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2010.

_____, A. C.. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2008.

HAUBERT, F., L., C.. **Finanças comportamentais: um estudo comparativo com base no perfil do investidor de estudantes de cursos *stricto sensu* brasileiros e portugueses**. (Dissertação: Mestrado em administração). Universidade do Sul de Santa Catarina. Florianópolis, 2011.

HAUBERT, F., L., C.; LIMA, C., R., C.; LIMA, M., V., A.,. **Finanças comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos *Stricto sensu* portugueses**. Revista de Administração, v.16, n.38, p. 183-195, 2014.

JUNIOR, I., P., G.; SOUZA, E., A.; SANTOS, A., C. **Investimento financeiro: uma análise do perfil investidor dos universitários do recôncavo da Bahia**. Piauí, 2015.

KAHNEMAN, D; TVERSKY, A.. **Prospect theory: an analysis of decision under risk**. Econometrica, 1979.

KAYAT, R. **Sua paz financeira: a melhor maneira de conquista-la**. Rio de Janeiro, 2017.

KIMURA, H.; BASSO, L.F.C.; KRAUTER, E.. **Paradoxos em Finanças: Teoria Modernas versus Finanças Comportamentais**, v.46, n.1, p.41-58, 2006.

KNECHTEL, M., do R.. **Metodologia da pesquisa em educação: uma abordagem teórico-prática dialogada**. Curitiba: Intersaberes, 2014.

KING, M.; LEAPE, J. **Wealth and portfolio composition: theory and evidence**. *Journal of Public Economics*, v. 69, p. 155-193, 1998.

JORDÃO, P. **Participação de estrangeiros na Bovespa bate novo recorde em março**. UOL economia. abril, 2014.

LIMA, C. B; DE SÁ, I. P. **Matemática financeira no ensino fundamental**. Revista Eletrônica TECCEN, 3(1), 34-43, 2010.

LIMA, L., A., M.; CUNHA, G., R.. **Decisões de investimento no mercado de ações: Análise de confiança de Investidores propensos**. Revista Gestão & Tecnologia, Pedro Leopoldo, v. 17, n. 2, p. 7-29. 2017.

LOBÃO, J. **Finanças comportamentais - quando a economia encontra a psicologia**. Coimbra, Conjuntura Actual Editra S.A, 2012.

_____, J. **Finanças comportamentais: quando a economia encontra a psicologia**. 2020.

LUCENA, W., G., L.; SILVA, V., M.. **Finanças comportamentais: análise dos fatores do efeito manada em presas listadas na [B]³**. Revista Catarinense da Ciência Contábil, v. 18. Florianópolis, 2019.

MACEDO, J.; S. **Teoria do Prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção e Sistemas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MILANEZ, D. Y. **Finanças comportamentais no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, University of São Paulo, São Paulo, 2003.

NIGRO, T.. **Do mil ao milhão: sem cortar o cafezinho**. Rio de Janeiro: Harper Collins, 1. Ed. 2018.

NOFSINGER, J. **A lógica do mercado: como lucrar com finanças comportamentais**. Editora Fundamento. São Paulo, 2006.

NUNES, T., M.; FLORES, S., A., M.; SILVA, A., C., C., J.. **A Aversão à Perda e o Excesso de Confiança sob a Ótica do Gênero**. Consumer Behavior Review, p.42-54. 2018.

ODEAN, T. **Are investors reluctant to realize their losses?** *Working paper*. Graduate School of Management, University of California: Davis, 1998.

OLIVEIRA, J., N.; MONTIBELER, E., E.. **Finanças Comportamentais: um estudo sobre a aversão à perda na tomada de decisão**. Revista Eletrônica Estácio Papirus, v.4, n.2, p.147-162, 2017.

OLIVEIRA, R., L.; KRAUTER, E.. **Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão**. Pretexto, Belo Horizonte v. 16, n. 3, p. 106-121, 2015.

ORIENTE, A., C., N.; LIMA, L., L., F.; RIBEIRO, A., J., M. **Como as famílias utilizam a educação financeira**. 2015.

PINHEIRO, J., L.; TOMAZ, C., M.; BUENO, N., X.; SILVA, W., A., C.. **Meio século de produção científica em Mercado de Capitais no Brasil em periódicos de alto impacto**. 2017.

RAMBO, A.; C. **O perfil do investidor e melhores investimentos: da teoria à prática do mercado brasileiro**. Florianópolis, 2014.1

RAMOS, B. de F.; MORAES JUNIOR, A. dos S. **Educação financeira e mercado de capitais: um estudo sobre a importância da desmistificação do mercado de capitais e educação financeira na sociedade brasileira**. Revista Eletrônica de Debates em Economia, São Paulo, v. 1, n. 1, 2012.

RODRIGUES, A. C. **A evolução do mercado de capitais e o perfil do acionista minoritário no Brasil**. Scientia Iuris, Londrina, v. 16, n. 2, p. 107-128, 2012.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S.. **Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo**. Revista de Economia e Administração, v.6, n.1, 2007.

ROUSSANOV, N. L.; SAVOR, P. G. **Marriage and Managers' Attitudes to Risk**. San Diego Meetings Paper, AFA, 2013.

SACHETT, A. I.; BEGNIS, H. S. M. **Regulação do Mercado de Capitais e Desenvolvimento Empresarial no Brasil. Desenvolvimento em Questão**, v. 17, n. 47, p. 81-101, 2019.

SANTOS, J., O.; BARROS, C., A., S.. **O Que Determina a Tomada de Decisão Financeira: razão ou emoção?**. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, v.13, n.38. São Paulo, 2011.

SANTIAGO, H. **Capital e Valor: Conquiste a sua independência financeira.** 2015.

THOMAS, A.; SPARATO, L. **Financial Literacy, Human Capital and Stock Market Participation in Europe: An Empirical Exercise under Endogenous Framework.** Dipartimento di Economia e Management – Università di Pisa Discussion Paper, Gennaio, n. 194, 2015.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **A judgment under uncertainty: heuristics and biases.** Science,[S.l], v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VIEIRA, P. **Criação de riqueza: uma fórmula simples e poderosa que vai enriquecê-lo e fazer você atingir seus objetivos.** Editora Gente. São Paulo, 2019.

VIEIRA, E. **Viva em paz com o seu dinheiro** – qualidade de vida e educação financeira. Literare Books International. São Paulo, 2018.

YOSHINAGA, C., E.; RAMALHO, T., B.. **Finanças comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores.** Revista Brasileira de Gestão de Negócios, v. 16, n. 53, p.594-615, 2014.