



Vítor Bruno Mendes Santos

Determinantes da literacia financeira dos portugueses face às opções de crédito

2010



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Determinantes da literacia financeira dos portugueses face às opções de crédito

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra para cumprimento dos requisitos
necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão, realizada
sob a orientação científica do Doutor Mário Augusto (Faculdade
de Economia da Universidade de Coimbra)

Vítor Bruno Mendes Santos

2010

Agradecimentos

Agradeço ao meu orientador, Doutor Mário Augusto, por toda a disponibilidade demonstrada e por todo o tempo que dispendeu a ajudar-me e a indicar-me quais os passos a seguir. Mesmo quando o tempo era escasso e tinha outras tarefas a desempenhar, arranjou sempre disponibilidade para me ajudar. Quando lhe enviava novo material, ou novas dúvidas surgiam, a resposta foi sempre imediata e bastante explícita. Arranjou sempre tempo para me receber, mesmo que isso implicasse sair mais tarde e deixar outras tarefas para segundo plano. Muito obrigado por tudo isto!

Um grande agradecimento a todos aqueles que dedicaram parte do seu tempo a preencher o questionário pois sem vocês isto não seria possível. Muito obrigado!

Agradeço à Sílvia Coelho, por toda a ajuda que me deu e por toda a disponibilidade demonstrada para me retirar as dúvidas que foram surgindo ao longo do meu trabalho. Muito obrigado!

Agradeço ao Fernando Guimarães por todo o tempo disponibilizado para me ajudar na realização desta tese. Mesmo estando ocupado com o seu trabalho nunca se coibiu de me ajudar. Muito obrigado!

I would like to express a special acknowledgment to Dr. Dimitrios Pontikakis, since he was the first person that called my attention to the research field and stimulated my pleasure for this area. Thank you very much!

Não posso também deixar de agradecer aos meus pais e à minha irmã por todo o apoio e ajuda que me deram na realização desta dissertação. Ao meu pai muito obrigado pela ajuda na distribuição e recolha de inquéritos, assim como na organização dos dados. À minha mãe pelas palavras de apoio que me deu ao longo desta dissertação. À minha irmã pelo apoio logístico. Obrigado por abdicarem das vossas coisas para me ajudarem em tudo o que preciso. Muito obrigado por tudo! Sem vocês nada disto seria possível.

Por fim, mas não menos importante (antes pelo contrário), muito obrigado Ana Carolina por todo o teu apoio, todas as tuas palavras de apreço, toda a tua ajuda para que esta dissertação chegasse a bom porto. Sem a tua ajuda não teria conseguido terminar este trabalho. Muito obrigado pelo teu apoio e por tudo!

Índice

Capítulo 1 – Introdução	Página 1
Capítulo 2 - Revisão da literatura	Página 5
Capítulo 3 – Metodologia, amostra e dados	
3.1. Metodologia e hipóteses a testar	Página 23
3.2. - Amostra e dados	Página 31
Capítulo 4 – Resultados	Página 36
Capítulo 5 - Discussão dos resultados	Página 40
Capítulo 6 – Conclusões	Página 48
Bibliografia	Página 51
Anexo I: Evolução do incumprimento bancário nos últimos 10 anos	Página 54
Anexo II: Evolução dos empréstimos concedidos nos últimos 10 anos	Página 55
Anexo III: Questionário	Página 56
Anexo IV: Estimativas dos parâmetros estandardizados para o modelo de medida	Página 66

Determinantes da literacia financeira dos portugueses face às opções de crédito

Capítulo 1 - Introdução

O crédito tem vindo a assumir um papel cada vez mais importante na vida dos consumidores. Numa sociedade como a portuguesa, caracterizada por baixos rendimentos, o crédito é visto como a solução para ter acesso a determinados bens e, consequentemente, a um nível de vida que de outra forma não seria possível atingir. Perante esta situação e, uma vez que o leque de ofertas por parte das instituições financeiras é cada vez mais alargado, torna-se imprescindível que os consumidores analisem convenientemente as diversas opções e seleccionem a mais vantajosa. Mas será que as pessoas efectuam uma análise cuidada e minuciosa das condições do contrato de crédito e exploram as diversas hipóteses ao seu dispor? Será que têm a correcta noção de que as condições apresentadas se adequam ao seu perfil de cliente? Ou simplesmente, na ânsia de adquirir determinado bem, aceitam as condições apresentadas independentemente do impacto que as mesmas possam vir a ter nas suas finanças? Estas são questões que têm assumido uma maior preponderância nos últimos tempos face ao aumento do incumprimento bancário registado (quase 4 mil milhões de euros conforme dados do Banco de Portugal – Anexo I) e às consequências negativas que daí advêm.

O interesse pelo estudo do crédito, nomeadamente pelo crédito à habitação e crédito hipotecário, tem vindo a aumentar nos últimos anos, não só pelo seu crescimento significativo (segundo o Banco de Portugal, desde 2000 houve um aumento de 83.320 mil milhões nos empréstimos concedidos no território nacional – Anexo II) mas também pelo impacto que o mesmo tem na sociedade. De acordo com Courchane et al. (2008), este aumento de interesse nos Estados Unidos da América deve-se à expansão do HMDA (Home Mortgage Disclosure Act), normativo legal que obriga as instituições financeiras a manter e a revelar informações sobre aquisições de imóveis, pré-aprovações de aquisição de imóveis, melhorias de imóveis e refinanciamento de aplicações. Deste modo é possível ajudar as entidades públicas a distribuir os investimentos do sector público, a descobrir se as instituições financeiras estão a servir as necessidades das comunidades em termos de imóveis e a identificar onde existem práticas de empréstimo discriminatórias.

Bernheim (1995, 1998) foi dos primeiros a focar-se no estudo da literacia financeira, concluindo que os consumidores americanos apresentam baixos níveis de literacia financeira. Desde essa altura, diversos estudos foram efectuados, cada um

contribuindo com diferentes perspectivas sobre este tema. Avery, Calem & Canner (2004) e Consumer Federation of America (2002) focam-se na precisão das bases de dados de crédito e do sistema de “scoring”. Por sua vez, o estudo de Hornburg (2004) incide sobre o aconselhamento financeiro e a literacia financeira. Outros estudos como os de Hartarska & Gonzalez-Veja (2005), Hirad & Zorn (2001), Haurin & Morrow-Jones focaram-se no impacto do aconselhamento financeiro e da literacia nos desfechos financeiros. Hilgert, Hogarth & Beverly (2003) referem que a maioria dos Americanos não compreende os conceitos financeiros básicos, nomeadamente os relacionados com títulos, acções e fundos de mútuo. Moore (2003), após a realização de um questionário no estado de Washington, concluiu que os consumidores apresentam falta de conhecimentos ao nível dos termos e condições do crédito à habitação e crédito ao consumo. Lusardi & Mitchell (2006, 2008, 2008b), Lusardi & Tufano (2009) e Lusardi (2008) apresentaram mais evidências sobre a iliteracia financeira presente na sociedade americana e forneceram a sua contribuição para uma análise mais aprofundada sobre a literacia financeira. Contudo, todos os estudos anteriormente referidos, focam-se na realidade dos Estados Unidos da América. No entanto, há evidências que os baixos níveis de literacia financeira não se concentram apenas nesse país. De acordo com o relatório financeiro de 2005 da OCDE e o estudo de Smith & Stewart (2008), existem diversos países caracterizados por baixos níveis de literacia financeira. Pelo facto de não existirem estudos nesta área tendo em conta a realidade portuguesa, este trabalho pretende colmatar essa lacuna, ao fornecer informações sobre a literacia financeira dos consumidores portugueses no acesso ao crédito e os factores determinantes na formação dessa literacia.

Este estudo tem dois objectivos centrais. Um deles passa por avaliar se a literacia financeira dos consumidores portugueses, aquando do recurso ao crédito, se encontra correcta ou errada. Pretende-se verificar se os consumidores portugueses têm uma correcta noção das condições a que teriam acesso, caso desejassem recorrer ao crédito, mais concretamente ao crédito à habitação. O outro objectivo prende-se com a análise dos factores influenciadores da criação dessa mesma literacia financeira, ou seja, dos factores que têm maior impacto na formação da literacia financeira.

A literacia financeira que as pessoas têm quando recorrem ao crédito é um aspecto bastante relevante, na medida em que o comportamento do consumidor e da própria instituição financeira irá funcionar em função dessa literacia financeira. Caso o consumidor tenha uma noção exacta ou bastante aproximada das condições a que terá acesso ao recorrer ao crédito, a sua actuação, em termos negociais, será mais fundamentada e mais válida. Tendo as instituições financeiras como principal objectivo a maximização do lucro, uma percepção correcta condicionará a actuação da instituição financeira na atribuição das condições de crédito. Para além disso, a literacia financeira encontra-se relacionada com o comportamento ao nível das

poupanças e dos investimentos. Conforme certos estudos referem, os consumidores menos literados apresentam uma menor probabilidade de planear a sua reforma (Lusardi & Mitchell, 2006, 2008), de acumular riqueza (Stango & Zinman, 2008), e de investir em acções (Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007; Yoong, 2008; Christelis, Jappelli & Padula, 2008). Os consumidores menos literados financeiramente têm também uma maior probabilidade de possuir um empréstimo à habitação com condições menos vantajosas (Moore, 2003). De acordo com Campbell (2006), os indivíduos com baixos rendimentos e baixos níveis de educação (características associadas à literacia financeira) são menos propícios a refinar os seus empréstimos à habitação durante um período de descida das taxas de juro.

A recolha e análise de dados sobre a literacia financeira dos consumidores vai-nos permitir verificar se existe uma maior necessidade de educação financeira por parte dos consumidores, na área do crédito, ou se os consumidores se encontram devidamente informados sobre este tema. Nesse sentido, permitir-nos-á concluir se é necessário alertar os consumidores para uma maior necessidade de recolha de informação, uma vez que baixos níveis de literacia financeira indicam que existe insuficiência de informação ou incompreensão da mesma.

No seguimento do ponto anterior, este trabalho pode prestar apoio às decisões políticas através do fornecimento de informações importantes sobre este tema. Ao ter uma maior noção das necessidades existentes a este nível, a classe política poderá ajustar a sua actuação em função das necessidades identificadas e, conseqüentemente, atribuir uma maior preocupação a este tema ao nível social. Por exemplo, nos Estados Unidos da América, mais concretamente no estado de Washington, o *“Washington State Department of Financial Institutions”* patrocinou um estudo sobre a literacia financeira dos residentes nesse estado. Este estudo pretendia, mais do que avaliar a literacia financeira e as experiências dos consumidores com os credores a nível do crédito à habitação, obter dados para desenvolver um papel efectivo na educação dos consumidores, de modo a apoiá-los na tomada de decisões financeiras, nomeadamente, através da criação de um programa de melhoria da literacia financeira.

Outro dos interesses deste estudo encontra-se relacionado com a possibilidade de fornecer informação às instituições financeiras, no sentido de lhes permitir ajustar, da forma mais correcta, a interacção com os clientes e a informação que é transmitida aos mesmos. A informação transmitida pelas instituições financeiras pode assumir um papel relevante na formação da literacia financeira, uma vez que estas são os principais veículos de concessão de crédito e que, como tal, têm um elevado nível de interacção com os consumidores.

Este trabalho encontra-se estruturado da seguinte forma: após a introdução, é efectuada a revisão da literatura relevante sobre o tema. Num terceiro capítulo é apresentada a metodologia utilizada, onde é realizada uma descrição das diversas etapas que foram seguidas para avaliar a literacia financeira e para formular o modelo explicativo da literacia financeira, e são também apresentadas as hipóteses a testar. Há ainda lugar à descrição da amostra e ao processo de recolha dos dados utilizados na realização deste estudo. O capítulo seguinte é dedicado à apresentação dos resultados do trabalho, nomeadamente à descrição de como foi obtido o indicador “literacia financeira” e aos resultados obtidos através do modelo formulado para explicar essa mesma literacia financeira. No capítulo 5 é apresentada a discussão dos resultados referidos no capítulo anterior. Para finalizar, há lugar à conclusão, na qual se procede à apresentação do resumo das principais conclusões e se faz referência às limitações, às contribuições do estudo e se apresentam pistas para trabalhos futuros.

Capítulo 2 - Revisão da literatura

No passado recente, face ao aumento do interesse pelo estudo do crédito, foram realizados diversos estudos relacionados com a literacia financeira.

Huston (2010) concentrou o seu trabalho na definição e na medição apropriada da literacia financeira. Apesar da literacia financeira e/ou o conhecimento financeiro serem indicadores utilizados para fundamentar a necessidade de educação financeira e explicar as variações nos desfechos financeiros, a verdade é que, actualmente, não existem instrumentos estandardizados para medir a literacia financeira. O objectivo deste estudo consistiu em efectuar uma análise da literatura anterior, de modo a identificar obstáculos e propor uma abordagem para desenvolver uma medida mais estandardizada da literacia financeira.

Os principais obstáculos identificados pelo autor no desenvolvimento de uma abordagem estandardizada para medir a literacia financeira foram: falta de conceptualização e definição na construção da literacia financeira, conteúdo do instrumento e interpretação do instrumento. O facto dos termos literacia financeira e conhecimento financeiro serem usados constantemente de forma indistinta realça ainda mais a necessidade de clarificação do conceito.

Huston (2010) faz ainda referência aos programas de educação financeira, os quais são vistos como a solução para acabar com os problemas financeiros dos indivíduos e das famílias. Esses programas de educação da literacia financeira devem ser ajustados para serem aplicáveis a diferentes grupos demográficos, estágios de vida e estilos de aprendizagem, de modo a desempenharem um papel efectivo no aumento da literacia financeira dos indivíduos. Neste sentido, e conforme referido pela autora, é importante diferenciar claramente literacia financeira de educação da literacia financeira. Os consumidores para serem considerados financeiramente literados têm que ser capazes de demonstrar conhecimento e capacidades para fazer opções dentro de um mercado financeiro que todos os consumidores enfrentam, independentemente das suas características particulares. No entanto, mesmo que os consumidores sejam considerados financeiramente literados e que exista uma medida da literacia financeira, há que ter em conta outras características como a impulsividade, influências comportamentais, preferências não comuns e circunstâncias externas que contribuem para que ocorram decisões financeiras menos correctas.

Courchane, Gailey & Zorn (2008) realizaram um estudo de modo a verificar se um pobre alinhamento entre a auto-avaliação de crédito dos consumidores e a sua classificação de crédito leva a desfechos financeiros menos desejáveis (ex: recusa de crédito).

Os resultados deste estudo indicam que são as auto-avaliações mais optimistas, e não as mais correctas, que originam os melhores desfechos financeiros. Como tal, os consumidores pessimistas estão associados a piores desfechos financeiros e os consumidores optimistas estão associados a melhores desfechos financeiros. Outra das conclusões relevantes do estudo indica que a literacia financeira desempenha um papel mais extenso do que simplesmente fornecer aos consumidores uma correcta avaliação. Referem, ainda, que a melhoria da literacia financeira é importante para melhorar o acesso ao crédito à habitação.

Moore (2003) focou o seu estudo na avaliação da literacia financeira e das experiências dos consumidores em termos de crédito à habitação no estado de Washington. Através da recolha de dados efectuada pretendia obter informação para desenvolver um programa de literacia financeira que desempenhasse um papel efectivo na educação financeira dos consumidores e os auxiliasse na tomada de decisões financeiras.

De acordo com este estudo, a literacia financeira não pode ser determinada através de medidas simples e isoladas do conhecimento, experiências e comportamentos financeiros, pois estes três factores encontram-se relacionados. Mais experiência e mais educação tornam os indivíduos mais sofisticados e competentes nos assuntos financeiros. Quanto mais um indivíduo demonstra conhecimentos financeiros, mais experiência financeira e mais comportamentos financeiros proteccionistas e positivos, mais literado financeiramente e mais efectivo na gestão financeira é.

Em termos de conhecimento financeiro, os resultados deste trabalho referem que a disparidade ao nível deste atributo pode ser usada para explicar as diferenças entre os indivíduos, relativamente aos seus desfechos financeiros e às condições dos seus empréstimos.

Relativamente à educação, este estudo conclui que os indivíduos com pelo menos um grau de ensino superior têm menor probabilidade de possuir um empréstimo com condições desvantajosas ou de exibirem comportamentos de risco. Por outro lado, os indivíduos com uma formação académica inferior tinham uma maior probabilidade de terem empréstimos com condições desvantajosas, exibirem comportamentos de risco e comportamentos menos proteccionistas e de terem menor conhecimento financeiro. Deste modo, podemos concluir que o grau académico está associado a desfechos financeiros mais positivos e é utilizado como um factor proteccionista.

Segundo Moore (2003) uma maior diversidade de experiências financeiras e a exibição de mais comportamentos proteccionistas (maior probabilidade de investir em acções, poupar para objectivos financeiros de longo prazo, diversificar investimentos, colocar dinheiro em PPR) demonstra uma gestão financeira mais efectiva (mais poupanças,

práticas de investimento na reforma mais complexas). Por sua vez, uma gestão financeira mais efectiva evidencia níveis mais elevados de literacia financeira.

Outro dos atributos focado neste estudo diz respeito aos comportamentos financeiros negativos, isto é, a uma conduta caracterizada por atitudes com maior probabilidade de terem consequências negativas a nível financeiro. Por um lado, a manifestação de comportamentos financeiros mais arriscados sugere que, apesar do maior número de experiências financeiras, os indivíduos não ganham literacia financeira nem aprendem com as consequências financeiras dos seus actos. Por outro, os comportamentos proteccionistas exibidos podem ser manifestações da habilidade e competência na gestão financeira. Uma gestão financeira pessoal com sucesso reduz o risco de perdas financeiras e de ocorrência de acontecimentos estranhos.

Lusardi & Tufano (2009) desenvolveram um estudo, no sentido de analisarem a literacia financeira, a experiência financeira e o nível de endividamento numa amostra de consumidores americanos.

A metodologia utilizada neste estudo consistiu no desenvolvimento e administração de um questionário, de modo a recolher informação sobre o conhecimento financeiro dos consumidores americanos a respeito do endividamento. Para além disso, o referido questionário permitiu ainda obter informação sobre as características demográficas, experiências financeiras e opiniões relativamente ao seu nível de endividamento por parte dos consumidores.

O questionário foi aplicado em Novembro de 2007 através de entrevistas telefónicas efectuadas a uma amostra de 1.000 residentes americanos. A informação recolhida continha diversas características demográficas como: idade, género, raça ou etnia, estado matrimonial, profissão, região de residência, tipo e tamanho do agregado familiar, rendimentos e riqueza.

A recolha desta informação possibilitou realizar a medição da literacia financeira. Primeiro, analisaram as respostas dos consumidores às questões que envolviam conceitos de literacia ao nível do endividamento, o que permitiu medir o conhecimento e as capacidades a este nível. Em seguida, compararam a auto-avaliação dos consumidores sobre o seu conhecimento financeiro com o seu desempenho nas questões de literacia. Estas questões de literacia não envolviam apenas questões relacionadas com empréstimos, continham também questões sobre investimentos financeiros, uma vez que, as pessoas se envolvem em diversas transacções financeiras. Por fim, procederam à análise do nível de endividamento.

O referido estudo concluiu que por norma, os níveis de literacia de endividamento são baixos e que a compreensão dos mecanismos de endividamento é especialmente limitada em determinados grupos, nomeadamente: idosos, mulheres, minorias e

peessoas com baixos rendimentos ou baixos níveis de riqueza. Para além disso, existe a noção de que determinados grupos, como os idosos, “pensam” que sabem mais do que efectivamente sabem. Esta disparidade pode ajudar a explicar a maior incidência de fraudes financeiras contra os idosos. Verificaram ainda que as mulheres apresentam níveis de literacia mais reduzidos que os homens, mesmo entre os escalões etários mais jovens.

Este trabalho conclui ainda que as pessoas que “controlam” as suas finanças têm maiores capacidades financeiras enquanto as pessoas que efectuam transacções de elevados custos provêm de grupos demográficos vulneráveis e são financeiramente menos literados.

Relativamente ao nível do endividamento, outro elemento analisado neste estudo, concluiu-se que, em Novembro de 2007, mais de 25% dos consumidores americanos se sentia sobreendividado e ainda que outros 11% eram incapazes de avaliar o seu nível de endividamento. Ainda antes do surgimento da crise financeira, 40% das famílias americanas tinha problemas acerca do seu nível de endividamento. De referir ainda que os indivíduos com maiores dificuldades em pagar as suas dívidas pertencem a determinados grupos demográficos, possuem experiências financeiras comuns e têm tendência para apresentar baixos níveis de literacia de endividamento.

Em síntese, este estudo sugere que a literacia financeira está relacionada com as opções que as pessoas tomam, sendo que as pessoas com menores níveis de conhecimento tomam decisões que acarretam mais encargos.

Lusardi, Mitchell & Curto (2009) focaram o seu estudo na análise da literacia financeira e da sofisticação financeira entre pessoas com mais de 55 anos. Este estudo concentrou-se neste grupo demográfico específico, uma vez que é um dos grupos que apresenta baixos níveis de literacia financeira, de acordo com outros estudos efectuados. Para além disso, a iliteracia financeira tem diversas consequências que se reflectem neste grupo etário: menor probabilidade de planear a reforma (Lusardi and Mitchell, 2006, 2007a, 2007c), maior probabilidade de terminarem com um menor nível de riqueza quando chegam a esta idade (Lusardi and Mitchell, 2007a), menor probabilidade de investir em acções (van Rooij, Lusardi and Alessie, 2007; Kimball and Shumway, 2006; Yoong, 2007) e maior probabilidade de optarem por empréstimos mais caros (Lusardi and Tufano, 2009).

De acordo com Lusardi, Mitchell & Curto (2009), as pessoas acima dos 55 anos demonstram falta de conhecimento das noções básicas sobre acções, diversificação de risco e investimentos. Para além disso, a forma como as questões relativas à sofisticação financeira são formuladas tem interesse, uma vez que a resposta das pessoas variou consoante a sua formulação. Deste modo será possível avaliar e definir

uma maneira mais correcta de como explicar as pessoas o modo de funcionamento das poupanças-reforma e dos investimentos.

Este trabalho sugere ainda que é necessário melhorar a segurança com que as pessoas alcançam a reforma, algo que pode ser levado em conta pelos políticos. Cada vez mais os trabalhadores e os reformados são obrigados a lidar com questões que requerem sofisticação financeira e, como tal, é particularmente importante criar condições para melhorar este aspecto.

Lusardi & Mitchell (2006) analisaram a forma como os trabalhadores efectuam as decisões de poupança, como reúnem a informação para tomar essas decisões e se possuem o nível de literacia financeira necessário para as tomar. A análise destes pontos, realizada neste estudo, permite concluir que a iliteracia financeira está espalhada entre os Americanos mais velhos. A fundamentação para esta conclusão está no facto de apenas 50%, dos inquiridos acima dos 50 anos, ter respondido correctamente às questões sobre juro composto e inflação e de apenas 1/3 ter respondido correctamente às questões sobre juro composto, inflação e diversificação de risco. Os grupos que apresentam os níveis mais baixos de literacia financeira são: mulheres, minorias e os indivíduos sem um curso superior.

Este estudo avaliou ainda se as pessoas têm noção de quanto necessitam de poupar para a reforma, se esboçaram um plano e se foram bem sucedidos nesse plano. Em relação a este aspecto, o estudo conclui que pouco mais de 1/3 dos inquiridos acima dos 50 anos tentou realizar um plano para a reforma e dos que tentaram apenas 2/3 tiveram sucesso. Para além disso, pouco mais de 1/5 dos inquiridos acredita que efectuou um planeamento da reforma com sucesso.

Outra conclusão deste trabalho é que o conhecimento financeiro e o planeamento se encontram interligados, uma vez que, os indivíduos que demonstraram conhecimento financeiro tinham maior probabilidade de planear a reforma e de ter sucesso nesse planeamento. Além disso, os que planearam tinham maior probabilidade em confiar em métodos formais (seminários de reforma, especialistas financeiros) e menor probabilidade em confiar nos familiares, amigos ou nos colegas de trabalho. Acrescendo a isto, de referir que as pessoas que apresentaram uma maior literacia financeira eram mais propícias a poupar e a investir em títulos complexos, como acções. Por fim, a análise e o controlo da despesa e do orçamento familiar parece que conduz a poupanças para a reforma.

Outro dos estudos que se focou num determinado grupo demográfico caracterizado por baixos níveis de literacia financeira é da autoria de *Lusardi & Mitchell (2008)*. Este estudo concentrou-se nos principais factores relacionados com o planeamento da

reforma por parte das mulheres, ao mesmo tempo que analisou os seus níveis de literacia financeira.

Os autores deste artigo argumentam que uma protecção efectiva dos agregados familiares durante o período da reforma (preocupação da classe política) se encontra intimamente relacionada com a capacidade de planearem a reforma e executarem esses planos de forma efectiva. Este tópico assume particular interesse para mulheres que têm tendência para viver mais que os homens e que têm experiências de trabalho mais curtas e rendimentos mais reduzidos.

Esta pesquisa demonstrou que, nos Estados Unidos, as mulheres mais velhas apresentam níveis muito baixos de literacia financeira e que a grande maioria não efectuou qualquer planeamento acerca da reforma. Conhecimento financeiro e planeamento encontram-se intimamente relacionados: mulheres que apresentem níveis mais altos de literacia financeira têm maior probabilidade de planear e de terem sucesso nesse planeamento.

Estas conclusões levantam preocupações acerca da capacidade das mulheres em efectuar poupanças significativas e em tomar decisões sobre investimentos durante o longo período de reforma. É essencial que os consumidores do sexo feminino se tornem financeiramente mais literados, de modo a terem maior sucesso durante a reforma.

Lusardi, Mitchell & Curto (2010) realizaram um trabalho com enfoque sobre a literacia financeira nos jovens.

Segundo este estudo, o nível de literacia financeira neste grupo demográfico é baixo. Pouco mais de um terço dos jovens adultos possuem os conhecimentos básicos sobre taxas de juro, inflação e diversificação de risco.

A literacia financeira está fortemente relacionada com as características sócio-demográficas e a sofisticação financeira das famílias, o que origina implicações na política dos consumidores. Em função das características sócio-demográficas, familiares e dos pares foram encontradas diferenças significativas relativamente à literacia financeira.

As mulheres são substancialmente menos literadas que os homens, o que indica que o género é um factor indicativo do nível de literacia financeira.

A raça/etnia é outro factor influenciador da literacia financeira. Contudo, as diferenças entre os grupos raciais tiveram pouca ou nenhuma significância estatística.

O interesse dos professores nos estudantes teve um pequeno efeito positivo na probabilidade do inquirido responder correctamente à questão sobre a inflação. Este

resultado sugere que a qualidade do ensino pode influenciar a literacia financeira entre os mais jovens, o que vai de encontro às conclusões de Lusardi & Mitchell (2009). De acordo com este estudo, os indivíduos que viviam em estados mais orientados para a literacia financeira e que gastavam mais em educação por aluno tinham maior probabilidade de exibir um maior nível de conhecimento financeiro no futuro.

Este trabalho verificou também que existia uma forte relação positiva entre o nível de educação e a literacia financeira, em particular para aqueles que frequentaram o ensino superior. O nível de educação é claramente um forte determinante da literacia financeira.

As características familiares, nomeadamente a educação dos pais, são também importantes determinantes da literacia financeira, assim como a sofisticação financeira da família. Os indivíduos com pais detentores de acções tinham maior probabilidade de compreender a diversificação do risco, o que sugere que algum conhecimento financeiro pode ser passado directamente dos pais para os filhos, conforme referido por Chiteji and Stafford (1999) e por Li (2009). Neste sentido, os pais são um importante canal através do qual os jovens adultos obtêm conhecimento financeiro. Os indivíduos com mães detentoras de altos níveis de educação ou cujas famílias fossem detentoras de acções, conforme referido anteriormente, eram mais literados financeiramente. Estas conclusões vão de encontro aos resultados apresentados por Mandell (2008), em que os estudantes considerados literados financeiramente eram do sexo masculino e de raça branca e os pais possuíam um grau de ensino superior. Corroborava ainda as conclusões de Cude et al. (2006), segundo o qual os pais desempenham um papel importante na socialização financeira dos estudantes.

Os jovens adultos com maiores capacidades cognitivas apresentavam um maior conhecimento financeiro, o que permite concluir que a literacia financeira está também fortemente relacionada com as capacidades cognitivas, as quais são um forte determinante da literacia financeira.

Numa determinada fase da sua vida, os jovens irão ter necessidade de tomar decisões relativamente a empréstimos, investimentos e poupanças e o que se verifica é que os níveis de literacia financeira são demasiado baixos e, como tal, inadequados para a tomada dessas decisões. De referir, contudo, que os jovens adultos não são um grupo homogéneo pois apresentam bastantes diferenças dentro do próprio grupo.

Diversas conclusões apresentadas neste estudo sustentam a necessidade de educação financeira no ensino secundário. Sustentam, ainda, que uma vez que os pais/amigos são um meio de aquisição de conhecimento financeiro seria importante fornecer educação financeira aos jovens com pais/amigos sem um grau de ensino superior ou sem conhecimentos financeiros.

Apesar das capacidades cognitivas desempenharem um papel importante na explicação das diferenças no conhecimento financeiro entre os jovens, a educação é também um factor a ter em conta, pelo facto de poder melhorar o conhecimento financeiro. Este estudo refere ainda que seria muito benéfico proporcionar educação financeira aos indivíduos, antes destes celebrarem contratos financeiros e de começarem a tomar decisões financeiras. Deste modo, seria possível evitar muitos dos erros cometidos.

A importância que os pais têm na aquisição de conhecimento financeiro sugere que a inclusão dos pais, e não apenas os jovens adultos, nos programas de educação financeira na escola contribuiria para um aumento na eficácia dos referidos programas. Desta forma, os pais poderiam ser levados a ter um papel mais activo na educação financeira dos filhos, ao mesmo tempo que poderia ajudar os pais com menos conhecimentos financeiros a melhorar os mesmos e, conseqüentemente, a apoiar os filhos com conselhos mais sólidos.

Na mesma linha, o trabalho de Lusardi & Mitchell (2008) apresenta conclusões sobre a literacia financeira e a importância da educação financeira.

Os questionários de literacia financeira demonstram que os consumidores estão mal informados sobre os produtos e práticas financeiras. Isto assume particular importância pois a iliteracia financeira pode limitar a capacidade das pessoas em poupar e investir para a reforma, condicionando o seu bem-estar numa idade mais avançada. As deficiências a este nível estão concentradas em sub-grupos populacionais particulares (baixo grau de escolaridade e baixos rendimentos, minorias e mulheres), o que os torna mais vulneráveis às adversidades económicas na altura da reforma.

Em relação ao impacto que a educação financeira tem na poupança para a reforma, os autores retiveram diversas ilações. Primeiro, são poucos os trabalhadores que participam em seminários sobre a reforma, o que significa que existe um grande número de trabalhadores a não serem englobados por estas iniciativas. Segundo, a iliteracia financeira não será solucionada através da realização isolada de um seminário ou de uma feira sobre este assunto, uma vez que é uma medida insuficiente. Terceiro, a dificuldade que as pessoas têm em seguir acções planeadas sugere que não chega fornecer educação financeira. É também importante fornecer aos consumidores ferramentas que lhes permitam alterar comportamentos. Quarto, existem largas diferenças entre os níveis de literacia financeira e os padrões de poupança, o que indica que um programa global de educação teria pouco impacto. Os programas de educação seriam mais efectivos se fossem ajustados às particularidades de cada sub-grupo.

Cada vez mais os indivíduos são responsáveis pela sua segurança financeira e são confrontados com instrumentos financeiros cada vez mais complexos e o estudo desenvolvido por Lusardi (2008) demonstra que muitos indivíduos não possuem a literacia financeira adequada para tomar decisões significativas neste âmbito. Este estudo demonstra ainda que a iliteracia financeira se encontra espalhada por todo o território dos Estados Unidos da América mas encontra-se mais concentrada em específicos grupos demográficos: baixa educação, mulheres, Afro-Americanos e Hispânicos. Estes grupos demográficos são caracterizados por falhas em planear a reforma, falta de participação no mercado de acções e um pobre comportamento ao nível de empréstimos. O impacto que a literacia financeira tem na tomada de decisões financeiras torna importante melhorar o nível da mesma. Dada a complexidade dos instrumentos financeiros e das decisões financeiras actuais, os indivíduos têm que saber “como ler e escrever” financeiramente. Conforme referido neste estudo, o objectivo de qualquer política de promoção da literacia financeira deve ser ensinar às pessoas conhecimentos básicos sobre investimento e poupança, uma vez que é pouco crível que os indivíduos, alvos destas políticas, se tornem investidores sofisticados.

Contudo, Sherraden and Boshara (2008) argumentam que as pessoas não têm obrigatoriamente que primeiro obter literacia financeira e apenas depois poupar e acumular bens. Pode ser que as pessoas, após começarem a acumular bens, se tornem mais interessadas em melhorar a sua literacia financeira. Como tal, a concessão de incentivos económicos (fundo para a educação das crianças ou para a reforma) pode ser um meio para encorajar as pessoas a tornarem-se financeiramente mais literadas.

Este trabalho refere ainda que outra das medidas passaria por uma maior regulamentação e a implementação de programas “obrigatórios”. Conforme Alesina & Lusardi (2006), um desses programas poderia consistir em obrigar as pessoas a obter alguns conhecimentos financeiros básicos. Do mesmo modo que as pessoas são obrigadas a tirar a carta de condução para poderem conduzir, uma “licença financeira” poderia ser solicitada aos indivíduos antes que estes fizessem investimentos ou decidissem fazer um empréstimo para adquirir uma casa. Desta forma, os indivíduos aprenderiam conceitos financeiros básicos e reduziriam a fundamentação das suas decisões em conselhos aleatórios e dicas erradas das pessoas à sua volta.

Lusardi (2008) sugere ainda diversas iniciativas que se poderiam implementar, no sentido de educar financeiramente os consumidores. Uma delas seria a criação de uma “pirâmide de poupanças”, na qual se proporcionaria informação geral sobre como poupar e investir, algo similar a uma “pirâmide alimentar” no que diz respeito à alimentação. Outra seria a criação de um “selo de garantia de qualidade” baseado na opinião dos especialistas da área, de modo a definir quais os websites e livros com informação de qualidade.

Monticone (2010) com base em vários estudos que sugerem que a experiência financeira pode afectar o conhecimento financeiro e que a riqueza financeira do agregado pode ser um factor importante na aquisição de literacia financeira focou a sua investigação nas determinantes da literacia financeira da realidade italiana.

Os resultados deste estudo indicam que a literacia financeira média da população italiana é bastante baixa quando comparada com a dos Estados Unidos da América e outros países europeus. De referir, no entanto, que os resultados variaram consideravelmente por género, idade, educação e outros factores. Existem diversas razões que podem explicar este baixo nível de literacia financeira. Uma delas está relacionada com o facto do uso do fundo de pensões como mecanismo de poupança ter sido limitado no passado. Deste modo, os trabalhadores nunca tiveram que aprender a gerir as suas poupanças de reforma. Outra das razões deve-se ao mercado italiano se encontrar menos desenvolvido que nos países Anglo-saxónicos e a cultura financeira estar menos difundida: consumidores sem conta bancária, cartão de débito ou cartão de crédito. Para além disso, a maioria dos italianos investiu em títulos governamentais de curto prazo que requerem menor sofisticação financeira. Por fim, muitos dos italianos confiam no seu banco e nas suas sugestões sobre investimentos financeiros o que indica que muitos não reconhecem o conflito de interesses que os bancos têm ao aconselhar os clientes.

Ainda de acordo com este estudo, a riqueza financeira é uma determinante do conhecimento financeiro. Os agregados com maior número de bens financeiros têm maior probabilidade de investir na aquisição de conhecimento financeiro. A riqueza financeira tem um impacto positivo e significativo na literacia. Contudo, esse impacto é reduzido. Uma das justificações apresentadas para este facto está relacionada com o *feedback*, uma vez que algumas práticas financeiras dão um *feedback* imediato, como é o caso do extracto do cartão de crédito, facilitando a aquisição de conhecimento. No entanto, torna-se mais difícil acumular conhecimento quando o *feedback* é limitado e surge algum tempo depois das decisões financeiras terem sido tomadas. Quanto mais cedo os consumidores tiverem conhecimento das consequências das suas decisões mais fácil é a obtenção de conhecimento.

Monticone (2010) refere ainda que é necessário fornecer educação, um maior acesso a aconselhamento financeiro independente e fomentar uma maior transmissão e transparência de informação por parte das instituições financeiras, especialmente para os consumidores mais vulneráveis.

Mandell & Klein (2007) focaram o seu estudo na hipótese de que os baixos níveis de literacia financeira apresentados pelos jovens adultos, mesmo tendo tirado um curso de finanças pessoais, se encontram relacionados com a falta de motivação por parte dos mesmos para aprender ou para reter conhecimentos.

De acordo com este estudo, as aulas no ensino secundário sobre finanças pessoais ou gestão de dinheiro não aumentam a literacia financeira dos estudantes que nelas participam. Os baixos níveis de literacia financeira, mesmo daqueles que participaram num curso, pode ser parcialmente explicado pelo facto de que muitos estudantes simplesmente não se preocupam com as suas finanças pessoais. Essa atitude pode ser justificada pelo forte enfoque no consumismo existente ou pela falta de noção da importância em cuidar de si próprios.

Esta estudo defende também que a motivação é um importante factor influenciador da literacia financeira e ajuda a explicar significativamente as classificações da literacia financeira dos estudantes. Actualmente, a tendência para enaltecer os benefícios do consumismo e reduzir a dificuldade de fazer futuros pagamentos para esse consumo faz com que os consumidores atribuam pouca importância às responsabilidades que daí advêm. De modo a melhorar este cenário e a fazer com que a aprendizagem neste aspecto tenha um impacto mais efectivo, é necessário que se coloque um maior ênfase nas razões pelas quais é importante a literacia financeira para o futuro. Esta abordagem poderá fazer com que os indivíduos interiorizem que eles são os responsáveis pelo seu futuro e que a sua felicidade futura depende consideravelmente das suas acções.

Kezar & Yang (2010) desenvolveram um estudo em que se focam fundamentalmente na importância da literacia financeira e no papel que as universidades devem desempenhar para melhorar os níveis de literacia financeira dos seus estudantes e assim prepará-los para o futuro. As comunidades universitárias não se devem limitar a conceder aconselhamento em situações de emergência. Antes pelo contrário, devem desenvolver um papel mais activo na prevenção desse tipo de situações e no consequente desenvolvimento da literacia financeira. A literacia financeira é essencial num curso superior.

A educação financeira é um processo através do qual as pessoas melhoram a sua compreensão dos produtos financeiros, serviços e conceitos, de modo a que estejam qualificados para tomar decisões fundamentadas, evitar imprevistos, saberem onde solicitar ajuda e efectuar outras acções para melhorar o presente e o bem-estar financeiro de longo prazo. Como tal, ao integrar actividades de literacia financeira, os estudantes ganham pensamento crítico, poder de decisão e outras capacidades de um cidadão responsável. Desta forma, as universidades ao fomentar a literacia financeira não só estarão a fornecer conhecimentos ao nível financeiro que são importantes para o futuro como estarão a dotar os estudantes de capacidades importantes para que estes obtenham um melhor aproveitamento a nível escolar.

A educação financeira assume particular importância no ensino superior, visto que é imediatamente após este período que a maioria dos estudantes toma as suas

primeiras acções financeiras (cartão de crédito, empréstimos, poupanças). Daí ser bastante importante dotar os estudantes de conhecimentos financeiros para poderem tomar as melhores decisões. Contudo, a realidade demonstra que os estudantes do ensino superior são iliterados financeiramente e que registam maus resultados nos inquéritos de literacia financeira apesar de muitos professores pensarem que os estudantes possuem literacia financeira ou que aprendem sobre estes assuntos em casa. Para além disso, existem dados que referem que os estudantes do ensino superior não estão a gerir as finanças correctamente. Inclusivamente, a maior parte dos estudantes afirma que comete erros com as suas finanças e alguns afirmam ainda que não estão preparados para gerir o seu dinheiro. Os estudantes com menos recursos têm maior probabilidade de desistir devido a razões financeiras porque não têm “fundo de maneo” e cresceram com menor acesso ao conhecimento financeiro. Neste sentido, a educação financeira pode ajudá-los a efectuar uma melhor gestão do dinheiro, a adquirir instrumentos financeiros importantes e assim ajudá-los a permanecer na Universidade.

Este estudo deixa ainda algumas sugestões para se promover a literacia financeira. Uma delas passa por requerer um curso superior em literacia financeira. A educação financeira permitiria aos estudantes aplicar os seus conhecimentos e mudar os seus comportamentos mais cedo na sua vida financeira. As instituições de ensino deveriam oferecer educação financeira em todos os anos do ensino superior ajustando os tópicos à idade dos estudantes e ao ano escolar em que se encontram. Associado a estas medidas, os métodos de ensino devem ser diversificados, através do uso de técnicas activas, experienciais e baseados em problemas reais, de modo a que os conhecimentos possam ser aplicados a situações do quotidiano.

O estudo realizado por Walstad, Rebeck & MacDonald (2010) concentrou-se em analisar os efeitos que um programa de educação financeira tem no conhecimento de finanças pessoais dos estudantes do ensino secundário.

As conclusões apresentadas neste estudo apontam para que este tipo de instrução financeira em finanças pessoais no ensino secundário tem o potencial de melhorar o conhecimento financeiro dos estudantes. A educação financeira tem uma importante e positiva contribuição para o conhecimento de um estudante do ensino secundário sobre finanças pessoais, após controlo de outros factores explicativos. Dentro destes factores incluem-se o tipo de curso no ensino secundário, género, nível educacional, planos após o ensino secundário, experiência profissional, uso do cartão de crédito e efeito dos professores.

Os autores referem ainda que, apesar de alguma educação financeira poder ter uma aplicação imediata, o principal objectivo passa por construir as bases para uma melhor compreensão e uma melhor orientação no mundo financeiro. A educação financeira

deve transmitir conhecimentos que sejam úteis num período mais tardio da vida dos estudantes após terem terminado o ensino secundário.

Mandell & Klein (2009) examinaram o impacto que um curso de gestão de finanças pessoais realizado no ensino secundário, entre 1 a 4 anos antes, teve nos estudantes. Conforme referido neste artigo, existe indicação de que os indivíduos de meia-idade que participaram num curso de gestão de finanças pessoais têm tendência para poupar uma maior proporção dos seus rendimentos comparativamente aos indivíduos que não tiveram esse curso. No entanto, segundo este estudo, não existe uma demonstração clara de que participar num curso de finanças pessoais tem um impacto positivo. Após vários anos os indivíduos que participaram no curso não eram financeiramente mais literados do que os outros. Os elementos participantes no curso não se consideram mais orientados para a poupança e não revelam um comportamento financeiro melhor que os não participantes. O comportamento financeiro positivo está associado a indivíduos com cursos superiores. Este comportamento financeiro e a classificação positiva ao nível da literacia financeira para os detentores de um curso superior pode ser explicado pelo facto de terem recebido educação adicional sobre finanças pessoais.

Na interpretação destes resultados há que ter em conta que a amostra é reduzida e que os inquiridos estavam incluídos no mesmo sistema escolar. Acrescendo a esta situação, o estudo apenas acompanhou os estudantes entre os 18 e os 23 anos, altura caracterizada por baixos rendimentos e antes de formarem os seus padrões de comportamento adulto. O conhecimento ganho pode ter mais influência quando as pessoas têm uma vida mais estável.

Mandell & Hariharan (2004) referem que existem muitos cidadãos americanos que carecem da literacia financeira básica que lhes permita tomar decisões no seu melhor interesse. Desta forma, os consumidores não conseguem responder às exigências da melhor forma, uma vez que o novo sistema financeiro exige um elevado nível de sofisticação financeira.

Neste estudo, os autores apresentam algumas das razões para o facto dos níveis de literacia financeira não estarem a aumentar como se pretendia, mas sim a decrescer. Uma das razões prende-se com o facto de poucos estados dos Estados Unidos da América encararem as finanças pessoais como uma prioridade educacional. A partir do momento em que as pessoas responsáveis não vêem a literacia financeira como um dos aspectos a ter-se em conta e a melhorar, torna-se mais complicado para os cidadãos aumentar os seus níveis a este respeito. Para além disso, os estudantes que participaram num curso de finanças pessoais no ensino secundário não se tornaram financeiramente mais literados que aqueles estudantes que não participaram no curso.

Esta situação pode resultar do facto dos instrutores responsáveis pelos cursos não terem tido formação superior em relação a esta matéria.

Os autores deste estudo sugerem algumas medidas para eliminar as disparidades causadas pela falta de literacia financeira. Uma dessas medidas consistiria em que todos os alunos do ensino secundário deveriam realizar e obter aprovação a um exame financeiro antes de enfrentarem responsabilidades financeiras. Esta é uma altura da vida fulcral a este nível, uma vez que é quando os consumidores se começam a deparar com as primeiras decisões financeiras. Outra das medidas sugerida teria que contar com o apoio dos prestadores de serviços financeiros e passaria por fazer com que essas empresas reconhecessem e recompensassem os consumidores “licenciados”, ou seja, aqueles que obtiveram aprovação no exame financeiro. Por exemplo, as empresas de cartão de crédito podiam oferecer taxas de juro mais baixas a quem tivesse tido sucesso no curso de finanças pessoais. Aliado a estas duas medidas, os professores responsáveis por ensinar finanças pessoais deveriam receber a educação necessária a este nível, de modo a que sejam capazes de ensinar correctamente tornando a aprendizagem efectiva e obtendo os resultados pretendidos.

Mandell & Hariharan (2004) afirmam que a literacia financeira por si só não garante que um indivíduo evite escolhas financeiras desastrosas. É também necessário haver um processo de mentalização em que se fomente uma cultura de responsabilidade e não uma cultura materialista em que o sucesso é medido pelos bens materiais que cada um possui. De modo a atingir este objectivo, é imprescindível que se comece este processo quando os futuros adultos são mais jovens, antes de serem finalistas do ensino secundário e já possuírem carros e cartões de crédito.

Mandell (2005) refere que, entre os estudantes do ensino secundário, existe uma fraca relação entre literacia financeira e propensão para poupar. Com excepção dos estudantes que se consideram gastadores e pouco orientados para a poupança, o nível de poupança dos restantes parece estar intimamente relacionado com o dos pais. Esta situação pode indicar que o perfil de poupança é adquirido geneticamente ou é influenciado pelo ambiente em que se cresce. Apesar disto, o autor afirma que continua a ser importante a aprendizagem da literacia financeira, uma vez que os estudantes financeiramente literados são ensinados a ser consumidores mais eficientes. Existem estudos que comprovam esse facto, referindo que os estudantes que aprenderam literacia financeira apresentam uma maior probabilidade para serem poupados quando tiverem mais rendimentos.

O estudo desenvolvido por Bucks & Pence (2008) tinha como objectivos analisar o conhecimento dos consumidores sobre os termos do crédito à habitação e,

consequentemente, as características dos consumidores que não conheciam os termos dos seus contratos.

Deste estudo resulta que os consumidores parecem confiantes e precisos em relação aos termos básicos do crédito à habitação. Os grupos com maiores incertezas a este respeito são: de baixos rendimentos e baixo nível de educação, idosos e minorias. Estes grupos parecem não saber a extensão da mudança da taxa de juro porque a reunião e o processamento da informação é custoso (ou porque têm baixas capacidades cognitivas ou baixos níveis de literacia financeira ou ainda porque são menos experientes a lidar com o sistema financeiro). Os agregados mais velhos parecem cometer mais erros nas decisões financeiras, indicando que a idade é um atributo a considerar na formação da literacia financeira.

Os consumidores com histórico de crédito pobre são tão ou mais conhecedores que os consumidores com índices de crédito menos manchados porque as suas interações com o sistema financeiro sugerem algum conhecimento/conforto com empréstimos. No entanto, grupos com menor conhecimento financeiro têm maior probabilidade de obter crédito à habitação com más condições, sendo esta situação mais frequente em comunidades com baixos rendimentos e de minorias.

A principal conclusão deste estudo é que os consumidores mais vulneráveis às subidas das taxas de juro são os que menos compreendem os termos do contrato. A maior fundamentação para este cenário recai sobre a explicação de que é custoso adquirir ou processar mentalmente a informação sobre o crédito à habitação.

Cude (2010) foca-se na conceptualização e na medida da literacia financeira, assim como nos factores que a influenciam. São apresentadas duas definições de literacia financeira. Remund definiu a literacia financeira como sendo a medida da compreensão de conceitos financeiros chave. Por sua vez, Huston refere que consiste no conhecimento e aplicação do capital humano às finanças pessoais.

Neste estudo, tendo por base os trabalhos de Lusardi, Mitchell & Curto (2010), Monticone (2010), Bone (2008) e Andersen (1995), são apresentados alguns factores que influenciam a literacia financeira. A literacia financeira entre os jovens é baixa sugerindo que a idade é um factor influenciador. As capacidades cognitivas, o género e a educação dos pais são também factores com impacto ao nível da literacia financeira. Por fim, a riqueza é um elemento com um efeito positivo, embora reduzido, na literacia financeira.

Outro aspecto focado no trabalho de Cude (2010) que se baseou no estudo realizado por Bruine de Bruins et al. (2010), foi o facto dos indivíduos com níveis mais baixos de literacia financeira terem maior probabilidade de revelar expectativas de maior inflação.

Hirad & Zorn (2001) desenvolveram um trabalho com o intuito de fundamentar empiricamente a convicção de que os programas de aconselhamento de compra de propriedades desempenham um papel efectivo na redução do incumprimento bancário ao nível do crédito à habitação.

Os resultados obtidos neste estudo fornecem evidências empíricas de que os programas de aconselhamento podem reduzir, significativamente, os níveis de incumprimento bancário dos devedores. Este estudo demonstra ainda que nem todos os programas de aconselhamento são igualmente efectivos. Particularmente, os aconselhamentos conduzidos numa sala de aula ou de forma individual são bastante efectivos a reduzir os níveis de incumprimento bancário, enquanto os programas desenvolvidos através do estudo em casa ou por telefone não têm grande impacto.

Hilgert, Hogarth, and Beverly (2003) referem que a maioria dos Americanos apresenta falhas ao nível dos conceitos financeiros básicos, nomeadamente nos relacionados com títulos, acções e fundos mútuos.

De acordo com as conclusões deste estudo, certos tipos de conhecimento financeiro estão significativamente relacionados com determinadas práticas financeiras. Nesse sentido, ter conhecimentos sobre crédito, poupanças e investimentos está intimamente relacionado com altos índices de classificação em gestão de crédito, poupança e práticas de investimento, respectivamente. Este padrão pode indicar que um aumento de conhecimentos e de experiências leva a melhorias nas práticas financeiras, ainda que a casualidade possa funcionar de forma contrária ou até mesmo para ambos os lados.

Agarwal, Chomsisengphet, Liu & Souleles (2006) utilizaram uma experiência de mercado com o objectivo de verificar quão sistemáticos são e que custos têm os erros das pessoas na tomada de decisões financeiras. Esta experiência consistiu em apresentar aos consumidores duas ofertas de cartão de crédito: um com anuidade e com uma taxa de juro mais baixa e outro sem anuidade mas com uma taxa de juro mais elevada. De modo a minimizar os custos, os consumidores com expectativas de utilizar uma quantia considerável como empréstimo deveriam escolher o cartão com anuidade e vice-versa.

De acordo com este estudo, cerca de 40% dos consumidores escolhem o contrato errado e incorrem em custos evitáveis. Além disso, os consumidores que cometem os maiores erros têm maior probabilidade de mudar para o contrato correcto. Contudo, parece que a maioria dos erros não foi muito dispendiosa, à excepção de uma pequena minoria que persiste em manter o contrato errado.

As conclusões deste estudo fundamentam ainda mais a existência de um elevado número de consumidores iliterados financeiramente, assim como a necessidade de

melhorar este aspecto, de modo a evitar que estes incorram em custos elevados desnecessários nas decisões financeiras diárias (como a escolha de um cartão de crédito).

Woodward (2003) analisa as diferentes taxas de crédito habitação pagas pelos consumidores. O autor chegou à conclusão que os devedores se encontram mal preparados para lidar com o mercado hipotecário e que os custos de tal falta de preparação são elevados. Refere ainda que os pagamentos efectuados ao corretor de hipotecas estão relacionados com a educação do consumidor: consumidores com um curso superior pagam menos que os consumidores sem esse grau de escolaridade.

Hartarska & Gonzalez-Veja (2005) estudaram os efeitos de um programa de aconselhamento, implementado nalguns estados, no incumprimento e no pré-pagamento das hipotecas. Foram encontradas fracas evidências de que o risco de incumprimento era menor nos consumidores que frequentaram o programa de aconselhamento. Contudo, efectuaram pré-pagamentos mais regularmente do que os consumidores que não frequentaram o programa de aconselhamento.

De acordo com este estudo, os devedores aconselhados aparentam ter maior propensão para deixarem de pagar quando é “vantajoso”, ou seja, quando o valor da casa é inferior ao capital em dívida. Esta situação torna o incumprimento mais caro para o credor. Assim, o aconselhamento diminui o risco de incumprimento e torna o incumprimento mais caro para o banco e aumenta o pré-pagamento mas torna o pré-pagamento mais barato para o credor. De uma forma geral, o aconselhamento parece afectar os lucros do credor.

A OCDE (2005) refere que a importância da educação financeira aumentou recentemente como resultado do desenvolvimento do mercado financeiro e das mudanças que ocorreram a nível demográfico, económico e político. Os mercados financeiros estão a tornar-se cada vez mais sofisticados e a oferta de novos produtos é constante fazendo com que os consumidores tenham agora um maior acesso a uma maior variedade de instrumentos de crédito e de poupança. Para além disso, o aumento da esperança média de vida, obriga os indivíduos a garantir que têm poupanças adequadas para o período da reforma.

A educação financeira assume um papel de crescente importância devido aos seguintes factores: complexidade dos produtos financeiros, aumento no número de produtos financeiros, “baby boom” e aumento da esperança média de vida, alterações no sistema de pensões e baixos níveis de literacia financeira. Os benefícios associados à educação financeira aplicam-se aos consumidores de todas as idades e de todos os níveis de rendimentos. Ao nível dos jovens, fornece ferramentas básicas para os ajudar a orçamentar e a poupar de modo a que as despesas e as dívidas estejam controladas.

Ajuda as famílias a adquirir a disciplina necessária para poupar para uma casa ou para a educação dos filhos. Apoia as pessoas com menores rendimentos a tirar o melhor proveito das suas poupanças e a evitar incorrer em transacções financeiras de elevados custos. Ajuda também os trabalhadores mais velhos a garantir que têm poupanças suficientes para uma reforma confortável, fornecendo-lhes informações e capacidades para efectuarem escolhas de investimento que melhor se adequem ao seu perfil. Fornece aos investidores uma maior compreensão da informação financeira básica e indicações mais específicas sobre determinado tipo de investimentos.

Os benefícios da educação financeira não se resumem apenas ao impacto positivo que a mesma tem para as pessoas mas também se traduzem em vantagens para a economia. Os consumidores educados financeiramente exigem produtos mais ajustados às suas necessidades o que encoraja os prestadores a desenvolver novos produtos e serviços, aumentando a competição nos mercados financeiros, a inovação e a melhoria na qualidade. Aliado a esta situação, estes mesmos consumidores apresentam uma maior probabilidade de efectuar poupanças e de poupar uma quantia maior que a conseguida pelos menos literados. Este aumento de poupanças tem efeitos positivos nos níveis de investimento e no crescimento da economia.

Como tal, a educação financeira assume um papel de particular relevância, visto que pode não só dotar os consumidores dos conhecimentos financeiros necessários que lhes permita tomar as melhores decisões e enfrentar o mercado financeiro da melhor forma impulsionando assim o crescimento da economia.

Nesse sentido a metodologia definida neste trabalho vai procurar que sejam encontradas mais fundamentações e recolhidas mais informações sobre este aspecto, nomeadamente sobre elementos que influenciam a educação financeira. A recolha de mais informações irá permitir obter mais dados sobre os factores que têm influência na formação da literacia financeira e assim, fornecer mais fundamentações na definição de meios para colmatar lacunas existentes a este nível. No capítulo seguinte apresenta-se a metodologia, amostra e dados de que nos servimos para levar a cabo os objectivos propostos.

Capítulo 3 – Metodologia, amostra e dados

3.1. Metodologia e hipóteses a testar

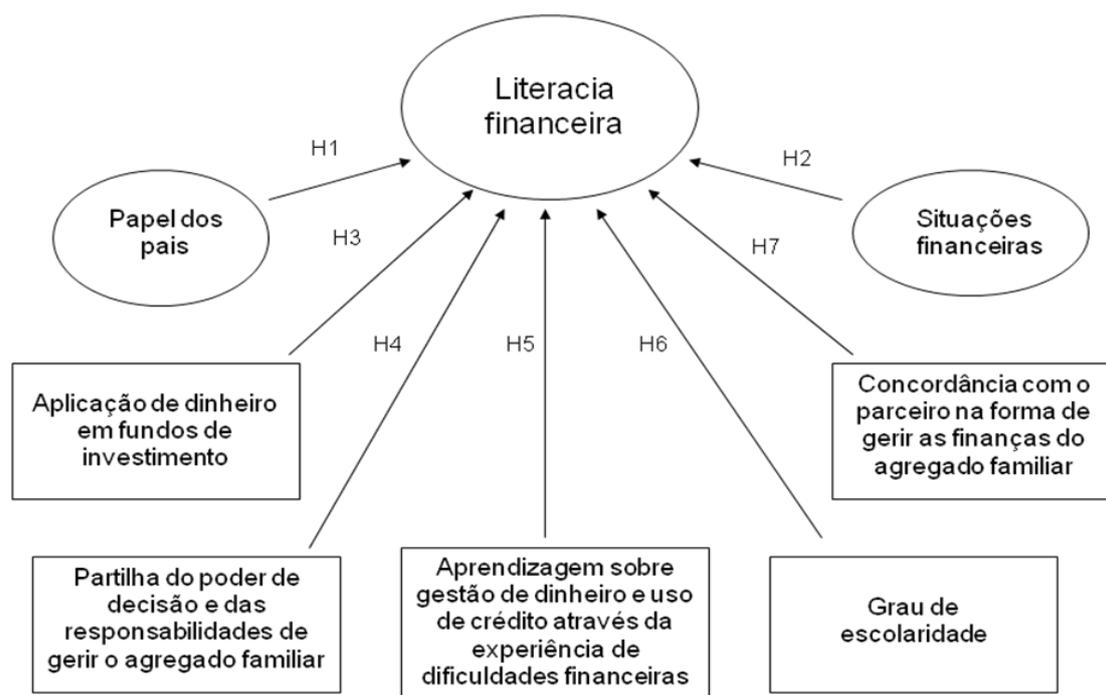
Como se referiu, um dos objectivos centrais deste trabalho consiste na classificação da literacia financeira dos consumidores. Com o intuito de obter a informação necessária sobre as perspectivas dos consumidores aquando do recurso ao crédito, para em seguida proceder à sua classificação, foi criado um inquérito (Anexo III). O referido inquérito possui questões de natureza diversa que nos permitiu reunir determinadas informações: dados pessoais, conhecimento financeiro, dados financeiros do agregado familiar, meios de aprendizagem sobre gestão financeira, etc.

De forma a atingir o outro objectivo central do trabalho – análise dos factores influenciadores da criação da literacia financeira – procedeu-se à formulação de um modelo explicativo da literacia financeira. Na formulação do referido modelo, foram identificados os atributos que podem influenciar a criação da literacia financeira de forma directa ou indirecta. Com base na literatura, foi possível proceder à identificação de determinados atributos.

O papel dos pais, ou seja, a influência que os mesmos têm, é um desses atributos, tendo sido identificado por Lusardi, Mitchell & Curto (2010), Mandell (2008), Chiteji and Stafford (1999), Li (2009), Cude et al. (2006) e Mandell (2005). Outro desses factores foi citado por Moore (2003) e diz respeito aos comportamentos financeiros. É esperado que os comportamentos proteccionistas tenham um efeito positivo na literacia financeira e que os comportamentos de risco que tenham o efeito contrário. As experiências financeiras vividas pelos consumidores foram também referidas por Moore (2003) como um atributo com impacto na formação da literacia financeira. Segundo Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007; Yoong, 2008; Christelis, Jappelli & Padula, 2008 o investimento em acções sugere um maior grau de literacia financeira. As características sócio-demográficas da família são outro elemento com impacto ao nível da literacia financeira, conforme referem os estudos de Lusardi, Mitchell & Curto (2010), Mandell (2008), Cude et al. (2006), Li (2009) e Chiteji & Stafford (1999). Um outro factor mencionado diz respeito aos meios de aprendizagem sobre gestão financeira. Este atributo foi referido por Moore (2003). A educação/grau de escolaridade foi identificado por Moore (2003), Woodward (2003), Lusardi & Mitchell (2006), Lusardi & Mitchell (2008b), Lusardi (2008) e Lusardi, Mitchell & Curto (2010) como outro factor influenciador. Lusardi, Mitchell & Curto (2010) referiram ainda a sofisticação financeira da família como outro atributo com impacto na formação da literacia financeira.

Desta identificação de atributos resultou o seguinte modelo explicativo:

Figura 1: Modelo explicativo da literacia financeira



Os pais são um importante meio de aquisição de conhecimento financeiro, uma vez que são uns dos principais responsáveis pela formação dos filhos. A transmissão de conhecimentos dos pais para os filhos faz com que estes desempenhem um papel significativo na obtenção de conhecimentos. Lusardi, Mitchell & Curto (2010) afirmam que as características familiares, nomeadamente a educação dos pais e a sua sofisticação financeira são importantes determinantes da literacia financeira. Referem ainda que os indivíduos com pais detentores de acções têm maior probabilidade de compreender a diversificação do risco, o que sugere que algum conhecimento financeiro pode ser passado directamente dos pais para os filhos, algo também referido por Chiteji and Stafford (1999) e por Li (2009). Neste sentido podemos afirmar que os pais são um importante canal através do qual os indivíduos obtêm conhecimento financeiro. Acrescentado ao que foi referido atrás, as pessoas com mães detentoras de altos níveis de educação ou cujas famílias fossem detentoras de acções eram mais literadas financeiramente. Estas conclusões vão de encontro aos resultados apresentados por Mandell (2008), que referiam que os estudantes considerados literados financeiramente eram do sexo masculino, de raça branca e cujos pais possuíam um grau de ensino superior. Corroboram ainda as conclusões de Cude et al. (2006), segundo o qual os pais desempenham um papel importante na socialização financeira dos estudantes.

Mandell (2005) refere que, à excepção dos estudantes que se consideram gastadores e pouco orientados para a poupança, o nível de poupança dos restantes parece estar intimamente relacionado com o dos pais. Esta situação pode indicar que o perfil de

poupança é adquirido geneticamente ou é influenciado pelo ambiente em que se cresce, suportando uma vez mais a indicação de que os pais têm impacto na obtenção de conhecimentos financeiros e na formação dos filhos.

Uma vez que os pais desempenham um importante papel na aquisição de conhecimento financeiro, o facto de na nossa amostra a maioria dos pais possuir um grau de escolaridade inferior ao dos filhos (86,3%), conforme demonstrado pela Tabela 1, indica que essa influência poderá ter uma implicação negativa na criação da literacia financeira. Estes dados podem indicar que os pais têm menos conhecimentos financeiros e, conseqüentemente, apoiam os filhos com conselhos menos sólidos.

Tabela 1: Comparação dos graus de escolaridade dos filhos e dos pais

Grau de escolaridade	Número	%
Superior aos pais	189	86,30
Igual aos pais	25	11,42
Inferior aos pais	5	2,28
TOTAL	219	100

Acrescentado ao que já foi referido, a maioria dos inquiridos (63,01%) – vide Tabela 2 - afirma que o seu conhecimento financeiro é melhor ou muito melhor que o dos pais reforçando o facto de que o papel dos pais terá uma influência negativa na literacia financeira.

Tabela 2: Comparação do nível de conhecimento financeiro dos filhos e dos pais

Conhecimento financeiro	Nº	%
Muito melhor	37	16,89
Melhor	101	46,12
Igual	57	26,03
Pior	24	10,96
Muito pior	0	0,00
TOTAL	219	100,00

No nosso estudo, e perante os argumentos apresentados, o facto dos pais falarem com os inquiridos sobre as suas finanças e sobre como gerir o dinheiro não implica necessariamente que exista um impacto positivo na criação da literacia financeira. Antes pelo contrário, espera-se que quanto mais os pais tenham falado com os filhos sobre as suas finanças e sobre gestão do dinheiro, pior seja a literacia financeira.

H1: Papel dos pais terá um efeito negativo na literacia financeira.

As situações financeiras contemplam as situações em que os inquiridos tenham sentido que se excederam financeiramente ou que estavam fora de controlo a nível financeiro e em que se atrasaram mais de 30 dias a pagar alguma conta. Ambas as situações são caracterizadas por sentimentos de dificuldades financeiras, em que os indivíduos encontraram obstáculos para cumprir as suas obrigações. O facto dos consumidores terem passado por estas experiências financeiras caracterizadas por dificuldades poderia indiciar que aprendessem com isso e ficassem mais literados. Contudo, de acordo com Moore (2003), podemos identificar estas situações como sendo compostas por comportamentos financeiros negativos, isto é, por condutas com maior probabilidade de terem consequências negativas a nível financeiro. Moore (2003) refere que a manifestação de comportamentos financeiros mais arriscados indica que, apesar do maior número de experiências financeiras, os indivíduos não ganham literacia financeira nem aprendem com as consequências financeiras dos seus actos.

Nesse sentido, existe evidência que aponta para o facto das situações financeiras terem um impacto negativo na literacia financeira, ou seja, os consumidores que já estiveram numa situação em que sentiram que se “esticaram” financeiramente ou que estavam fora de controlo, ou que se atrasaram a pagar as contas, têm uma pior literacia financeira.

H2: Situações financeiras é esperado que tenham um efeito negativo na literacia financeira.

Conforme certos estudos referem, os consumidores menos literados apresentam uma menor probabilidade para investir em acções (Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007; Yoong, 2008; Christelis, Jappelli & Padula, 2008). Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007 demonstraram que a falta de conhecimento ao nível da economia e das finanças é um grande obstáculo à participação no mercado accionista. A falta de literacia financeira afasta os agregados de possuírem acções.

Segundo Moore (2003) uma maior diversidade de experiências financeiras e a exibição de mais comportamentos proteccionistas (maior probabilidade de investir em acções, poupar para objectivos financeiros de longo prazo, diversificar investimentos, colocar dinheiro em PPR) demonstra uma gestão financeira mais efectiva (mais poupanças, práticas de investimento na reforma mais complexas). Por sua vez, uma gestão financeira mais efectiva evidencia níveis mais elevados de literacia financeira.

Neste mesmo sentido, Lusardi & Mitchell (2006) afirmam que as pessoas que apresentaram uma maior literacia financeira eram mais propícias a poupar e a investir em títulos complexos, como acções.

Lusardi, Mitchell & Curto (2010) demonstraram que os indivíduos com pais detentores de acções tinham maior probabilidade de compreender a diversificação do risco, o que sugere que algum conhecimento financeiro pode ser passado directamente dos pais para os filhos, conforme já tinha sido referido por Chiteji and Stafford (1999) e por Li (2009).

Os indivíduos com mães detentoras de altos níveis de educação ou cujas famílias fossem detentoras de acções, conforme referido anteriormente, eram mais literados financeiramente (Lusardi, Mitchell & Curto , 2010).

Perante todos estes argumentos, podemos afirmar que a aplicação de dinheiro em fundos de investimento (acções, produtos estruturados, obrigações) por parte dos inquiridos sugere que os mesmos possuem um nível de conhecimentos necessário para lidar com essas aplicações e, conseqüentemente, que possuem altos níveis de literacia financeira. Como tal, os inquiridos que optem pela aplicação de dinheiro em fundos de investimento deverão ter uma melhor literacia financeira.

H3: Aplicação de dinheiro em fundos de investimento terá um efeito positivo na literacia financeira.

A partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar é um aspecto a ter em conta, uma vez que essa divisão de responsabilidades pode originar conflitos se não for harmoniosa. Existindo um conflito entre os elementos responsáveis pela tomada de decisões originar-se-á um clima impróprio para uma tomada de decisões no melhor interesse do agregado. As decisões relativas ao agregado que implicam recolha de informação e uma ponderação cuidada de diversos factores poderão ser tomadas sem a devida ponderação no sentido de aliviar a tensão criada e não no melhor interesse da família.

Caso as pessoas não partilhem o poder de decisão com ninguém não haverá lugar à dispersão de informação, nem a potenciais conflitos, pois elas serão as únicas

responsáveis por tomar as decisões ao nível do agregado familiar. A existência de apenas um elemento responsável pela tomada de decisões no agregado familiar obriga a um maior esforço na recolha da informação. O facto de não partilharem com ninguém essa responsabilidade leva a que concentrem em si toda a informação necessária para tomar as decisões, tornando-se assim mais conhecedoras. Aliado a esta concentração de conhecimento, a não interferência de terceiros poderá dar origem a um melhor nível de literacia financeira.

H4: A não partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar terá um efeito positivo na literacia financeira.

A aprendizagem sobre a gestão de dinheiro e o uso de crédito pode ser feita por intermédio de diversos meios: escola, cursos, experiência própria, pais, parceiro, amigos, trabalho ou meios de comunicação social. No estudo elaborado por Moore (2003), os inquiridos responderam que os três principais meios de aprendizagem de gestão de dinheiro foram: experiências financeiras pessoais, em primeiro lugar; em segundo, amigos e família; e em terceiro lugar, escola secundária e cursos superiores. Menos de 1% dos inquiridos obteve os seus conhecimentos através das instituições financeiras. Isto verificou-se em ambos os grupos deste estudo, tanto naquele que apresentava maiores níveis de literacia financeira, como no grupo dos financeiramente menos literados.

No entanto, estas experiências são regularmente caracterizadas por dificuldades financeiras, as quais podem ter consequências bastante negativas e que seriam evitadas caso recebessem educação financeira que as preparassem para encarar as situações da melhor forma. Conforme referido por Lusardi, Mitchell & Curto (2010) seria muito benéfico proporcionar educação financeira aos indivíduos antes destes celebrarem contratos financeiros e de começarem a tomar decisões financeiras. Deste modo, seria possível evitar muitos dos erros cometidos. Esta afirmação sugere que a aprendizagem através da experiência não é a mais correcta porque leva a que se cometam determinados erros que poderiam ser evitados, caso houvesse uma preparação prévia. Esses erros cometidos podem ser associados àquilo que Moore (2003) refere como comportamentos financeiros negativos, ou seja, atitudes com maior probabilidade de terem consequências negativas a nível financeiro. A manifestação destes comportamentos financeiros mais arriscados indica que, apesar do maior número de experiências financeiras, os indivíduos não ganham literacia financeira nem aprendem com as consequências financeiras dos seus actos.

Face ao exposto é esperado que a aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência própria deverá ter implicações negativas na criação da literacia financeira.

H5: Aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência própria terá um efeito negativo na literacia financeira.

O grau de escolaridade está associado ao conhecimento. Como tal, quanto maior for esse grau de escolaridade, maiores deverão ser os conhecimentos do indivíduo.

O trabalho de Lusardi, Mitchell & Curto (2010) indica que existe uma forte relação positiva entre o nível de educação e a literacia financeira, nomeadamente para aqueles que frequentaram o ensino superior. Nesse sentido, é possível concluir que o nível de educação é claramente um forte determinante da literacia financeira.

Na mesma linha, Moore (2003) conclui que os indivíduos com pelo menos um grau de ensino superior têm menor probabilidade de possuir um empréstimo com condições desvantajosas ou para exibirem comportamentos de risco. Os consumidores com uma formação académica inferior tinham uma maior probabilidade de terem empréstimos com condições desvantajosas, exibirem comportamentos de risco e comportamentos menos proteccionistas e de terem menor conhecimento financeiro. Deste modo, podemos concluir que o grau académico está associado a desfechos financeiros mais positivos e é utilizado como um factor proteccionista.

Lusardi (2008) apresenta evidências de que muitos indivíduos não possuem a literacia financeira adequada para tomar decisões significativas a este nível. Este estudo demonstra ainda que a iliteracia financeira se encontra mais concentrada em específicos grupos demográficos, de entre os quais se inclui aqueles com baixos níveis de educação.

Os grupos que apresentam os níveis mais baixos de literacia financeira são: mulheres, minorias e os indivíduos sem um curso superior, segundo Lusardi & Mitchell (2006).

Mandell & Klein (2009) referem que o comportamento financeiro positivo está associado a indivíduos com cursos superiores. Este comportamento financeiro e a classificação positiva ao nível da literacia financeira para os detentores de um curso superior pode ser explicado pelo facto de terem recebido educação adicional sobre finanças pessoais.

Embora a literatura existente não seja totalmente conclusiva, a maioria dela corrobora que quanto maior for o grau de escolaridade dos inquiridos, melhor deverá ser a sua literacia financeira.

H6: Grau de escolaridade terá um efeito positivo na literacia financeira.

O alinhamento entre as opiniões dos responsáveis do agregado origina um maior interesse em reunir informação e, como tal, origina um maior conhecimento ao nível das condições de crédito. Caso houvesse uma colisão entre as opiniões criar-se-ia um ambiente não propício à reunião de informação. Não havendo recolha de informação não existiria aquisição de conhecimento e uma conseqüente melhoria a esse nível. As decisões relativas ao agregado implicam recolha de informação e uma ponderação cuidada de diversos factores. A concordância nessa tomada de decisões funcionará para que as mesmas sejam no melhor interesse do agregado.

Desta forma, quanto maior for a concordância entre os responsáveis do agregado familiar, melhor será a literacia financeira apresentada pelos inquiridos.

H7: Concordância com o parceiro na forma de gerir as finanças do agregado familiar terá um efeito positivo na literacia financeira.

3.2. - *Amostra e dados*

A amostra deste estudo contemplou indivíduos que reunissem condições de elegibilidade para a contracção de um empréstimo à habitação. Dentro dessas condições de elegibilidade destaca-se a existência de uma fonte de rendimentos, requisito essencial para a contracção de um empréstimo. Para além dessa condição, há que ter em conta a questão da idade. Os inquiridos tinham que possuir idade compreendida entre os 18 e os 65 anos. O facto das instituições bancárias apenas concederem crédito à habitação a consumidores com idade até aos 65 anos levou a que optássemos por estabelecer este limite.

Foram distribuídos 280 inquéritos. Dos 280 inquéritos distribuídos foram recolhidos 238, dos quais havia 219 válidos e 19 inválidos. Os 219 inquéritos válidos constituem a nossa amostra. Na Tabela 3 encontram-se as características base da amostra, assim como as da população.

Os dados demográficos apresentados dizem respeito a elementos importantes a considerar na análise de crédito e na formação da literacia financeira. Na definição da amostra houve a preocupação de incluir indivíduos de ambos os géneros, de modo a que este dado retratasse a realidade portuguesa uma vez que este é um elemento a considerar na formação da literacia financeira. Em relação a este aspecto, e conforme a Tabela 3 demonstra, a nossa amostra aproxima-se da realidade portuguesa, existindo similaridade ao nível da distribuição entre a situação de Portugal e a amostra recolhida. A idade é também outro elemento com importância, não só pelo facto de apenas os indivíduos com idades entre os 18 e os 65 anos poderem recorrer ao crédito o que torna a idade um aspecto a considerar na análise de crédito, conforme já foi referido, mas também porque pode influenciar a formação da literacia financeira. No que diz respeito à idade, a quase totalidade da nossa amostra situa-se entre os 25 e os 64 anos, o que vai de encontro ao objectivo do nosso estudo, uma vez que é o intervalo etário onde se situam os indivíduos com melhores condições para recorrer ao crédito à habitação. O grau de educação é também um aspecto a ter em conta pelo impacto que pode ter em ambos os níveis denominados anteriormente. Relativamente a este dado, a maioria dos indivíduos que fazem parte da nossa amostra (59,39%) possuem um grau de ensino superior, o que contraria a realidade portuguesa em que a maioria (63,59%) possui um grau educacional ao nível do ensino básico. Por fim, os rendimentos são um elemento a ter em conta pelas razões já apresentadas no início do capítulo. Tendo em conta a nossa amostra, podemos concluir que o escalão entre os 15.000 € e os 24.999 € é o mais representativo e que a maioria dos indivíduos auferem rendimentos até 44.999 €.

Tabela 3: Caracterização da amostra do estudo

Dados Demográficos	Distribuição questionário (%)	Distribuição nacional Portugal (%)
Género		
Masculino	49,34%	48,39%
Feminino	46,29%	51,61%
Idade		
18-24	2,18%	n.d.
25-44	46,72%	30,14%
45-64	51,09%	25,59%
>=65	0%	17,64%
Educação		
Nenhum nível	0%	11,72%
4ª classe	1,31%	n.d.
6º ano	1,31%	n.d.
Ensino básico	12,23%	63,59%
Ensino secundário	25,76%	13,90%
Ensino superior	59,39%	10,78%
Rendimentos		
< 15.000 €	16,89%	
15.000 € a 24.999 €	22,37%	
25.000 € a 34.999 €	16,89%	
35.000 € a 44.999 €	15,53%	
45.000 € a 54.999 €	6,85%	
55.000 € a 64.999 €	5,48%	
65.000 € a 74.999 €	5,94%	
75.000 € a 100.000 €	6,85%	
> 100.000 €	3,20%	

A literacia financeira foi obtida através da comparação entre as condições relatadas pelos indivíduos nos inquéritos e os resultados espelhados pelas simulações das instituições bancárias, ou seja, as condições efectivamente oferecidas pela instituição bancária. As referidas simulações foram solicitadas a duas instituições bancárias. Caso limitássemos o pedido de simulações a uma instituição bancária estaríamos a confiar e a ter acesso apenas a um método de análise. Deste modo, é possível englobar dois sistemas de análise e de atribuição de condições. Esta comparação vai-nos fornecer informações sobre o alinhamento entre ambos os dados, e consequentemente, vai possibilitar realizar a classificação da referida literacia financeira. A literacia financeira dos consumidores será ordenada com base numa escala de Likert de 5 níveis: “Muito

má”, “Má”, “Razoável”, “Boa” e “Muito boa”. Deste modo, será também possível averiguar qual o nível de correcção da auto-avaliação em termos de crédito.

A informação fornecida pelo inquérito foi posteriormente concedida a instituições bancárias, no sentido de serem realizadas simulações com base na mesma. Os dados fornecidos às instituições bancárias para a realização das simulações foram os seguintes:

- Grau de escolaridade
- Ano de nascimento: ambos os proponentes
- Género
- Situação profissional: ambos os proponentes
- Agregado familiar
- Profissão
- Situação conjugal
- Rendimentos anuais
- Variação rendimentos
- Tipo de bens
- Valor dos bens
- Dívida cartão de crédito
- Utilização do cartão de crédito
- Outros créditos
- Valor dos outros créditos
- Valor património líquido

Para além dos dados fornecidos, foi necessário estabelecer determinados pressupostos, uma vez que existiam dados em falta e indispensáveis à realização das simulações. Na Tabela 4 encontram-se resumidos os pressupostos assumidos para colmatar a informação em falta e assim levar a cabo as simulações.

Tabela 4: Pressupostos assumidos para utilização nas simulações das instituições financeiras

Dados em falta	Pressuposto
Prazo empréstimo	Até aos 75 anos de idade do proponente mais velho
Valor empréstimo	150.000 €
Valor de avaliação	176.500 €

As explicações para os pressupostos assumidos são as seguintes:

1) Até aos 75 anos de idade do proponente mais velho

Deste modo o empréstimo é realizado pelo prazo máximo possível. Ainda que existam algumas instituições bancárias a permitir que os clientes efectuem empréstimos à

habitação até ao ano em que o proponente mais velho faz 80 anos, a grande maioria continua a limitar esse mesmo prazo aos 75 anos de idade do referido proponente. Para além disso, este pressuposto baseou-se também no facto da maioria dos consumidores preferir alargar o prazo ao máximo, conseguir obter o crédito e pagar uma prestação mais reduzida do que optar por um prazo mais reduzido e ver o empréstimo ser recusado ou ser obrigado a um maior esforço financeiro.

2) Valor do empréstimo = 150.000 €

É um valor bastante comum em termos dos valores de novos empréstimos à habitação solicitados.

3) Valor de avaliação = 176.500 €

Este valor de avaliação permite que a LTV (*Loan-to-value*), ou seja, a relação entre o valor do empréstimo e o valor de avaliação seja igual a 85%. Regra geral, a LTV para um empréstimo novo de crédito à habitação situa-se entre os 85% e os 90%. Ao definir este valor de avaliação conseguimos recriar a situação real.

As simulações dos bancos concederam-nos determinados resultados ao nível das condições de crédito. Uma vez que foram solicitadas simulações a duas instituições bancárias e possuíamos dois grupos de resultados, efectuámos uma média dos resultados fornecidos. Ao efectuar esta média estamos a incorporar no resultado final ambos os sistemas de atribuição de condições. Em seguida, esses resultados foram comparados com as condições perspectivadas pelos clientes, ou seja, com a ideia das condições a que os consumidores teriam acesso, caso recorressem neste momento ao crédito à habitação.

Desta forma, podemos resumir o cálculo da literacia financeira da seguinte forma:

$\text{Literacia financeira} = \text{Condições oferecidas pela instituição bancária} - \text{Condições esperadas pelo inquirido}$

Conforme já foi referido, a literacia financeira vai ser classificada em diferentes níveis, em função do desvio entre as condições percebidas pelos consumidores e aquelas verdadeiramente oferecidas pelas instituições bancárias. Quanto maior for o desvio, pior será a classificação da literacia financeira. A literacia financeira será classificada tendo em conta a escala que consta na Tabela 5:

Tabela 5: Escalas da literacia financeira

Literacia financeira	Desvio
Muito boa	$\geq 0\%$ até $\leq 0,15\%$
Boa	$> 0,15\%$ até $\leq 0,35\%$
Razoável	$> 0,35\%$ até $\leq 0,55\%$
Má	$> 0,55\%$ até $\leq 0,7\%$
Muito má	$> 0,7\%$

Capítulo 4 - Resultados

O primeiro objectivo proposto neste trabalho passa por verificar se os consumidores portugueses têm uma correcta noção das condições a que teriam direito caso recorressem ao crédito à habitação neste momento. Em função da escala de classificação da literacia financeira apresentada anteriormente e dos resultados fornecidos pelas simulações obtivemos os resultados que constam na Tabela 6:

Tabela 6: Resultados da classificação da literacia financeira

Literacia financeira	Número	%
Muito boa	53	24,20
Boa	32	14,61
Razoável	58	26,48
Má	32	14,61
Muito má	44	20,09
	219	100,00

Perante estes resultados podemos concluir que os consumidores portugueses têm uma noção correcta das condições a que teriam direito em caso de recurso ao crédito à habitação neste momento. Isto traduz-se pelo facto da literacia financeira “Razoável”, caracterizada por um desvio entre 0,35% e 0,55%, ser a mais frequente (26,48%) seguida da literacia financeira “Muito boa” (24,20%).

De modo a atingir o segundo objectivo deste trabalho, ou seja, verificar quais os factores influenciadores na criação da literacia financeira ao nível das condições de crédito, utilizámos um modelo de equações estruturais, cuja formulação em termos de um diagrama consta da Figura 1 – vide Página 24.

Todos os elementos de medida foram examinados em relação à *constuctive validity*. O modelo de medida estimado ajusta-se relativamente bem aos dados, conforme se verifica pelo valor obtido para os diferentes índices mais frequentemente usados na literatura [$\chi^2 = 17,91$ com $df = 13$ ($p = 0,16$); goodness-of-fit index (GFI) = 0,99; Tucker-Lewis index (TLI) = 0,90; comparative fit index (CFI) = 0,97 e root mean square error of approximation (RMSEA) = 0,04]. Em seguida, as escalas foram examinadas relativamente à consistência interna. A Tabela 7 apresenta as estatísticas descritivas, coeficientes de correlações, alphas de Cronbach, composite reliabilities (CR) e average variances extracted (AVE). Um dos alphas de Cronbach encontra-se acima dos 0,70 enquanto que o outro situa-se abaixo desse nível. O CR é de 0,82 para o “Papel dos pais” e 0,59 para as “Situações financeiras”. Por sua vez, os valores da AVE são 0,70 para o “Papel dos pais” e 0,47 para as “Situações financeiras”. Os parâmetros estandardizados (Anexo IV) são altamente significantes ($p < 0,01$). Com base nestes

resultados podemos concluir que os *constructs* são unidimensionais e possuem níveis aceitáveis de confiança e de validade de convergência. Quando analisada a validade discriminante dos indicadores de medida, observa-se que a correlação entre dois *constructs* é inferior ao correspondente Alpha de Cronbach.

Tabela 7: Estatísticas descritivas, matriz de correlações dos “constructs”, estimativas de confiança e estimativas de variância extraída

Construct	Mean	SD	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	CR	AVE
Papel dos pais (X1)	3,54	0,97	0,72							0,82	0,70
Situações financeiras (X2)	1,55	0,92	- 0,25	0,35						0,59	0,47
Aplicação de dinheiro em fundos de investimento (X3)	1,85	0,86	- 0,14	0,04							
Partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar (X4)	1,26	0,44	0,06	0,01	0,02						
Aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência de dificuldades financeiras (X5)	3,39	1,22	- 0,14	0,20	- 0,09	0,06					
Grau de escolaridade (X6)	3,96	1,38	0,11	- 0,10	0,20	0,18	- 0,19				
Concordância com o parceiro na forma de gerir as finanças do agregado familiar (X7)	3,94	0,74	0,15	- 0,29	0,08	0,00	0,10	0,02			

Nota: Na diagonal encontram-se os Alpha de Cronbach; CR = composite reliability; AVE = Average variance extracted.

Estimado e avaliado o modelo de medida, a fase seguinte passa por estimar e avaliar o modelo proposto (vide Figura 1). O modelo estimado apresenta um ajustamento global muito bom de acordo com os valores obtidos para os índices que mais frequentemente são utilizados para avaliar este tipo de modelos [$\chi^2 = 17,91$ com $df = 13$ ($p = 0,16$); GFI = 0,99; TLI = 0,90; CFI = 0,97 e RMSEA = 0,04]. As estimativas dos parâmetros estruturais associados ao nosso trabalho encontram-se espelhadas na Tabela 8.

Tabela 8: Estimativas dos parâmetros estandardizados e dos valores t

Caminho	H0	Coefficientes estandardizados	Valor t
Papel dos pais → Literacia financeira	H1 (-)	-0,27	-3,27***
Situações financeiras → Literacia financeira	H2 (-)	0,27	2,31**
Aplicação de dinheiro em fundos de investimento → Literacia financeira	H3 (+)	-0,19	-2,83***
Partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar → Literacia financeira	H4 (+)	0,16	2,53***
Aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência de dificuldades financeiras → Literacia financeira	H5 (-)	-0,13	-1,83*
Grau de escolaridade → Literacia financeira	H6 (+)	0,17	2,55***
Concordância com o parceiro na forma de gerir as finanças do agregado familiar → Literacia financeira	H7 (+)	0,15	2,03**

Nota: Ajuste do modelo – $\chi^2 = 17,91$, $df = 13$, $\chi^2 / df = 1,38$, GFI = 0,99, TLI = 0,9, CFI = 0,97 e RMSEA = 0,04

*** Significante a 1% (two tail)

** Significante a 5% (two tail)

*Significante a 10% (two tail)

A maioria das estimativas são estatisticamente significativas e têm o impacto esperado. Começando pelo “Papel dos pais”, concluímos que este atributo tem um efeito negativo e significativo na literacia financeira ($b = -0,27$, $p < 0,01$), o que valida a hipótese 1.

“Situações financeiras” tem um efeito positivo e significativo na literacia financeira ($b = 0,27$, $p < 0,05$). Este resultado não vai de encontro ao que era esperado em H2.

Os resultados demonstram ainda que “Aplicação de dinheiro em fundos de investimento” tem um efeito negativo e significativo na literacia financeira ($b = -0,19$, $p < 0,01$), o que contraria H3. Segundo H3 esta variável teria um efeito positivo na literacia financeira.

H4 indica que “Partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar” terá um efeito positivo na literacia financeira. Os nossos resultados fornecem suporte a esta hipótese ($b = 0,16$, $p < 0,01$).

Na hipótese 5 é esperado que “Aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência de dificuldades financeiras” tenha um impacto negativo na criação da literacia financeira. De acordo com os resultados obtidos, esta situação confirma-se, esta variável tem um efeito negativo mas apenas significativa ao nível de significância de 10% ($b = -0,13$, $p < 0,1$).

Os resultados obtidos fornecem igualmente suporte à hipótese H6, isto é, “Grau de escolaridade” influencia positivamente a literacia financeira ($b = 0,17$, $p < 0,01$).

Por fim, “Concordância com o parceiro na forma de gerir as finanças do agregado familiar” tem um efeito positivo e significativo na literacia financeira ($b = 0,15$, $p < 0,05$). Esta conclusão vai de encontro a H7.

Capítulo 5 - Discussão dos resultados

Os resultados do nosso estudo indicam que o papel dos pais tem um impacto negativo na criação da literacia financeira, ou seja, quanto mais as pessoas falaram com os pais sobre as finanças dos mesmos e sobre como gerir o dinheiro, pior é a literacia financeira. Este facto sugere que o conhecimento transmitido pelos pais pode não ser o mais correcto ou que os pais podem não ser o melhor veículo transmissor de conhecimento financeiro. Na nossa amostra esta evidência pode ser explicada pelo facto dos pais, na quase totalidade (86,3%), possuírem um grau de escolaridade inferior ao dos inquiridos, conforme apresentado na Tabela 1 – vide Página 25. Neste caso, uma vez que os pais possuem um grau de escolaridade inferior ao dos filhos sugere que os níveis de literacia financeira destes são baixos e por isso influenciam negativamente os filhos, o que pode explicar os nossos resultados.

Os pais são um importante meio de aquisição de conhecimento financeiro, uma vez que são uns dos principais responsáveis pela formação dos filhos e é com eles que os filhos falam sobre imensos temas e de quem retiram conhecimentos. Isto faz com que os progenitores desempenhem um papel significativo na obtenção de conhecimentos. Esta situação encontra-se bem espelhada no nosso estudo onde se verifica que os pais foram o segundo meio através do qual os inquiridos mais aprenderam sobre gestão de dinheiro e uso de crédito, conforme apresentado na tabela 9. E coincide com Moore (2003) que refere que os amigos e a família representaram o segundo meio através do qual as pessoas deste estudo mais aprenderam sobre gestão financeira.

Tabela 9: Meios de aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito

Meio	Nada	Pouco	Algo	Considerável	Muito	TOTAL
Escola secundária e/ou Universidade	43,38%	26,94%	16,89%	9,59%	3,20%	100,00%
Cursos/seminários	53,88%	25,57%	14,61%	5,02%	0,91%	100,00%
Experiência própria	11,42%	11,42%	28,31%	27,85%	21,00%	100,00%
Pais	11,42%	20,55%	28,77%	27,40%	11,87%	100,00%
Cônjuge/Parceiro	17,81%	21,92%	30,14%	23,74%	6,39%	100,00%
Amigos	20,55%	27,85%	34,25%	15,07%	2,28%	100,00%
Trabalho	21,46%	18,26%	26,94%	24,66%	8,68%	100,00%
Comunicação social	22,37%	21,46%	39,27%	13,70%	3,20%	100,00%

As características familiares, em especial a educação dos pais e a sua sofisticação financeira são importantes determinantes da literacia financeira, conforme referido por Lusardi, Mitchell & Curto (2010). Os mesmos autores, Chiteji & Stafford (1999) e Li (2009) concluem ainda que os indivíduos com pais detentores de acções têm maior probabilidade de compreender a diversificação do risco, o que sugere que algum conhecimento financeiro pode ser passado directamente dos pais para os filhos. Para além disso, os consumidores que tenham mães detentoras de altos níveis de educação ou cujas famílias fossem detentoras de acções eram mais literados financeiramente. Com base nos estudos de Mandell (2008), Cude et al. (2006) e Mandell (2005) podemos afirmar que os pais são um importante canal através do qual os indivíduos obtêm conhecimento financeiro. O facto de, no nosso estudo, apenas cerca de 13% dos pais possuírem um curso superior, conforme ilustra a tabela 10, sugere que os progenitores possuem baixos níveis de conhecimento financeiro e, conseqüentemente, apoiam os filhos com conselhos menos sólidos, o que por sua vez se traduz em piores níveis de literacia financeira.

Tabela 10: Graus de escolaridade dos pais dos inquiridos

Grau de escolaridade pais	Nº	%
Sem estudos	2	0,91%
4ª classe	116	52,97%
6º ano	16	7,31%
9º ano	30	13,70%
12º ano	27	12,33%
<i>Bacharelato</i>	9	4,11%
<i>Licenciatura</i>	17	7,76%
<i>Mestrado</i>	0	0,00%
<i>Doutoramento</i>	2	0,91%
TOTAL	219	100,00%

Para além do que já foi referido, há ainda a acrescentar o facto da maioria dos inquiridos (63,01%) afirmar que o seu conhecimento financeiro é melhor ou muito melhor que o dos seus pais, conforme indica a Tabela 2 – vide Página 25, reforçando a influência negativa que o papel dos pais tem na literacia financeira.

No nosso estudo, e perante os argumentos anteriormente apresentados, quanto mais os pais falaram com os inquiridos sobre as suas finanças e sobre como gerir o dinheiro, pior é a literacia financeira expressa pelos consumidores.

Os consumidores que já estiveram numa situação em que sentiram que se excederam financeiramente ou que estavam fora de controlo ou que se atrasaram mais de 30 dias a pagar alguma conta têm uma melhor literacia financeira. Esta conclusão indica que passar por situações financeiras caracterizadas por dificuldades faz com que as pessoas aprendam, tornando-as mais conhecedoras.

As situações anteriormente referidas espelham sentimentos de dificuldades financeiras e comportamentos financeiros negativos. Moore (2003) refere que a manifestação de comportamentos financeiros mais arriscados indica que, apesar do maior número de experiências financeiras, os indivíduos não ganham literacia financeira nem aprendem com as consequências financeiras dos seus actos. No entanto, o que se verifica no nosso estudo é que os consumidores que já estiveram numa situação em que sentiram que se esticaram financeiramente ou que estavam fora de controlo ou que se atrasaram a pagar as contas têm uma melhor literacia financeira. Este resultado sugere que os inquiridos aprenderam com as consequências dos seus actos e dos seus comportamentos mais arriscados.

No inquérito efectuado colocámos a seguinte questão aos consumidores: “Imagine que acabou de formar uma família e que tem algum dinheiro de lado para o ajudar a pagar as despesas de educação dos seus filhos. Como dividiria esse dinheiro?”. As opções eram as seguintes: conta-poupança, fundos de investimento (acções, produtos estruturados, obrigações), guardava em casa, certificados de aforro, depósito a prazo. Na Tabela 11 encontram-se resumidas as respostas obtidas.

Tabela 11: Divisão do dinheiro no caso dos inquiridos terem algum dinheiro de parte

Tipo de investimento	Nada	Pouco	Metade	Muito	Tudo	TOTAL
Conta-poupança	22	32	96	53	16	219
Fundos de investimento	94	82	31	12	0	219
Guardar em casa	184	24	8	1	2	219
Certificados de aforro	96	76	33	13	1	219
Depósito a prazo	40	69	71	28	11	219

Conforme é possível verificar na Tabela 11, a grande maioria dos inquiridos (176 em 219, ou seja, 80%) não colocaria dinheiro nenhum ou colocaria pouco em fundos de investimento, o que sugere que não possuem os conhecimentos necessários para lidar com instrumentos financeiros mais complexos. Como tal, preferem não arriscar e investir o dinheiro em aplicações com um grau reduzido de risco e cuja complexidade é diminuta. Isto encontra-se bem espelhado na nossa amostra pelo facto da maioria dos inquiridos optar por investir em contas-poupanças ou em depósitos a prazo. 75% dos inquiridos colocaria metade ou mais do dinheiro em contas-poupança e 50% investiria metade ou mais do seu dinheiro em depósitos a prazo. Ambos os tipos de investimento são caracterizados por possuírem um reduzido grau de risco e não necessitarem de um nível elevado de sofisticação financeiro, visto serem bastante simples.

Segundo Van Rooij, Lusardi & Alessie (2007), Yoong (2008), Lusardi & Mitchell (2006), Christelis, Jappelli & Padula (2008) a falta de conhecimento ao nível da economia e das finanças é um grande obstáculo à participação no mercado accionista, ou seja, os baixos níveis de literacia financeira afastam os agregados de investirem em fundos caracterizados por uma maior complexidade, como é o caso das acções.

Moore (2003) refere que uma maior diversidade de experiências financeiras e a exibição de mais comportamentos proteccionistas, entre os quais se destaca uma maior probabilidade de investir em acções, demonstra uma gestão financeira mais efectiva (mais poupanças, práticas de investimento na reforma mais complexas).

Os indivíduos com pais detentores de acções manifestam uma maior probabilidade de compreender a diversificação do risco, dando indicação que algum conhecimento financeiro pode ser passado directamente dos pais para os filhos, de acordo com Chiteji & Stafford (1999), Li (2009) e Lusardi, Mitchell & Curto (2010).

A literatura fornece indicações de que o facto dos inquiridos aplicarem dinheiro em fundos de investimento (acções, produtos estruturados, obrigações) faz com que estes tenham o nível de conhecimentos necessário para lidar com esse tipo de investimentos e, conseqüentemente, que possuam altos níveis de literacia financeira.

No entanto, o nosso estudo permite-nos concluir que os consumidores que optassem por colocar dinheiro em fundos de investimento têm uma literacia financeira pior, o que contraria a literatura. Isto pode indicar que o facto dos consumidores investirem em fundos de investimento sugere que têm um maior grau de sofisticação financeira ao nível dos investimentos mas que o mesmo não se traduz ao nível do crédito, uma vez que o nosso indicador literacia financeira se foca nas condições de crédito.

A partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gerir o agregado familiar é um factor que não está retratado na literatura. Contudo, é um factor a considerar pelas implicações que pode originar ao nível da recolha de informação e da tomada de decisões.

Em agregados cujo poder de decisão se concentre num elemento, esse mesmo elemento será o único responsável pela recolha de informação e pela ponderação de todos os factores. Pelo facto de concentrar em si toda a informação necessária para a tomada de decisões não há lugar à dispersão de informação e implica um maior esforço na aquisição de informação, uma vez que não tem ninguém com quem partilhar essa responsabilidade. Uma pessoa inserida neste ambiente torna-se mais conhecedora por força das obrigações para com o agregado.

Por seu lado, a divisão de responsabilidades pode originar conflitos se não for harmoniosa. Existindo um conflito entre os elementos responsáveis pela tomada de decisões originar-se-á um clima impróprio para uma tomada de decisões no melhor interesse do agregado. Uma vez que as decisões relativas ao agregado normalmente implicam recolha de informação e uma ponderação cuidada de diversos factores, ao não existir a devida recolha de informação, não só os indivíduos não adquirem os conhecimentos necessários para uma decisão cuidada, como as mesmas poderão ser tomadas sem a devida ponderação no sentido de aliviar a tensão criada e não no melhor interesse da família.

De acordo com o nosso estudo, as pessoas que não partilham o poder de decisão e as responsabilidades de gerir o agregado familiar têm uma melhor literacia financeira do que aqueles que as partilham. Isto indica que as pessoas que são as únicas responsáveis por tomar as decisões ao nível do agregado familiar, pelo facto de não partilharem com ninguém essa responsabilidade, concentram em si toda a informação necessária para tomar as decisões e tornam-se assim mais conhecedoras.

Os resultados do nosso estudo indicam que quanto mais os consumidores aprenderam sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência própria, pior é a sua literacia financeira, o que vai de encontro à grande maioria da literatura.

A aprendizagem sobre os aspectos financeiros pode ser efectuada por intermédio de diversos meios, onde se incluem as experiências financeiras pessoais, as quais têm tendência para representar o principal meio de aprendizagem. Isto encontra-se comprovado no estudo elaborado por Moore (2003), o qual refere que os três principais meios de aprendizagem sobre gestão de dinheiro foram: experiências financeiras pessoais, amigos e família e escola secundária e cursos superiores. A aquisição de conhecimentos através das instituições financeiras, principais

responsáveis pelas transacções financeiras, representa menos de 1% no referido estudo.

No nosso estudo, os inquiridos afirmaram que os meios com os quais mais aprenderam sobre gestão de dinheiro e uso de crédito foram: experiência própria, em primeiro lugar; pais em segundo; em terceiro lugar, marido/esposa/parceiro, como se documenta na Tabela 9.

Como podemos verificar, a aprendizagem através da experiência própria foi o principal meio de aprendizagem dos inquiridos sobre aspectos financeiros. Esta conclusão sugere que as pessoas não dão grande importância à educação financeira e que preferem aprender através da prática e do seu confronto com a realidade. No entanto, esta experiência é regularmente caracterizada por dificuldades financeiras, as quais podem ter consequências bastante negativas as quais seriam evitadas caso as pessoas recebessem educação financeira que as preparasse para encarar as situações da melhor forma. Conforme referem Lusardi, Mitchell & Curto (2010), seria muito benéfico proporcionar educação financeira aos indivíduos antes destes procederem à celebração de contratos financeiros e de começarem a tomar decisões financeiras com um impacto considerável na sua vida. Contudo, se observarmos a Tabela 9 – vide Página 40, a escola secundária e/ou Universidade e os cursos/seminários fora da escola são os meios através dos quais os consumidores menos aprenderam sobre os assuntos financeiros.

Moore (2003) faz referência ao facto de que mais experiência e mais educação tornam os indivíduos mais sofisticados e competentes nos assuntos financeiros. Quanto mais um indivíduo demonstra conhecimentos financeiros, mais experiência financeira e mais comportamentos financeiros proteccionistas e positivos, mais literado financeiramente e mais efectivo na gestão financeira é. É necessário por isso adicionar à experiência das pessoas a educação que se encontra em falta, de modo a torná-las consumidores mais conhecedores e, conseqüentemente, melhores consumidores. Deste modo, seria possível evitar muitos dos erros cometidos, uma vez que existiria uma preparação prévia, a qual concederia conhecimentos aos consumidores no sentido de tomarem decisões no seu melhor interesse. Esta afirmação sugere que a aprendizagem através da experiência não é a mais indicada porque leva a que se cometam determinados erros que poderiam ser evitados. Esses erros cometidos podem ser associados àquilo que Moore (2003) refere como comportamentos financeiros negativos, ou seja, atitudes com maior probabilidade de terem consequências negativas a nível financeiro. A manifestação destes comportamentos financeiros mais arriscados indica que, apesar dos indivíduos terem experienciado um

maior número de situações financeiras, não adquirem literacia financeira nem aprendem com as consequências financeiras dos seus actos.

Os resultados do nosso estudo referem que os indivíduos com maior grau de escolaridade são os que apresentam melhores níveis de literacia financeira, ou seja, o grau de escolaridade está positivamente associado à literacia financeira.

O grau de escolaridade está associado ao conhecimento. Como tal, quanto maior for esse grau de escolaridade, maiores deverão ser os conhecimentos do indivíduo, uma vez que atribuíram uma maior parte da sua vida na aquisição de conhecimentos. O trabalho de Lusardi, Mitchell & Curto (2010) indica que existe uma forte relação positiva entre o nível de educação e a literacia financeira, nomeadamente para aqueles que frequentaram o ensino superior.

Também Moore (2003) refere que os indivíduos com pelo menos um grau de ensino superior têm menor probabilidade de possuir um empréstimo com condições desvantajosas ou para exibirem comportamentos de risco, o que sugere um maior grau de conhecimentos por parte destes. Os consumidores com uma formação académica inferior tinham uma maior probabilidade de terem empréstimos com condições desvantajosas, exibirem comportamentos de risco e menos proteccionistas e de terem menor conhecimento financeiro. Ainda segundo o estudo de Lusardi (2008) um dos grupos caracterizado por apresentar baixos níveis de literacia financeira é o das pessoas com baixos níveis de educação. Esta conclusão indica que muitos indivíduos não possuem a literacia financeira adequada para tomar as decisões mais correctas ao nível financeiro. Esta conclusão vai de encontro ao trabalho de Lusardi & Mitchell (2006), segundo o qual um dos grupos que apresenta os níveis mais baixos de literacia financeira contempla os indivíduos sem um curso superior.

Mandell & Klein (2009) referem que o comportamento financeiro positivo está associado a indivíduos com cursos superiores. Este tipo de comportamento financeiro e os níveis mais elevados de literacia financeira relacionado com os detentores de um curso superior pode ser explicado pelo facto destes terem recebido educação adicional sobre finanças pessoais.

Neste sentido, é possível concluir que o nível de educação, para além de estar associado a desfechos financeiros positivos e de ser utilizado como um factor proteccionista, é claramente um forte determinante da literacia financeira.

O nosso estudo indica que os agregados familiares em que os parceiros mais concordam na forma de gerir as finanças são os que têm melhor literacia financeira.

Em termos de literatura não existe nada que suporte esta conclusão. No entanto, isto indica que o alinhamento entre as opiniões dos responsáveis do agregado origina um clima de harmonia dentro do agregado que propicia um maior diálogo e consequente troca construtiva de opiniões entre os responsáveis. Esta situação proporciona um maior interesse em reunir informação e, como tal, origina um maior conhecimento ao nível das condições de crédito. Caso o ambiente dentro do agregado fosse caracterizado por uma colisão entre os elementos responsáveis pela tomada de decisões não haveria lugar a um interesse na reunião da informação e na troca construtiva de opiniões. Nesse caso, a discordância poderia dar azo a um desinteresse pelas questões financeiras no melhor interesse do agregado.

Esta conclusão vai ao encontro da explicação fornecida pela variável “Partilha poder decisão” em que, pelo facto de haver apenas um elemento responsável pela tomada de decisões no agregado familiar, único responsável pela reunião da informação e sem interferências de terceiros, origina um melhor nível de literacia financeira. Neste caso não existe discordância proporcionando uma recolha cuidada de informações, e consequente tomada de decisões ponderada e racional.

Capítulo 6 - Conclusões

O primeiro objectivo deste estudo consistia em verificar até que ponto a literacia financeira que os consumidores portugueses têm aquando do recurso ao crédito se encontrava correcta ou se era bastante afastada da realidade. O nosso trabalho permite-nos concluir que os consumidores portugueses possuem uma literacia financeira razoavelmente boa em relação às condições de crédito a que teriam acesso caso recorressem ao crédito à habitação. A ideia que existe na mente das pessoas sobre as taxas que iriam pagar é relativamente correcta. A recente subida dos spreads poderia indiciar que esta literacia financeira fosse pior. No entanto, os nossos resultados demonstram que as pessoas se mantêm relativamente informadas sobre este tópico apresentando níveis razoavelmente bons associados à literacia financeira.

Para além disso, este estudo pretendia também analisar os factores influenciadores da formação da literacia financeira, ou seja, os aspectos que mais contribuem para a formação correcta ou incorrecta da literacia financeira. Neste ponto, a maior parte dos nossos resultados vão de encontro à literatura. O papel desempenhado pelos pais pode ter um efeito negativo ou positivo consoante as características que os mesmos possuam, nomeadamente ao nível do grau de escolaridade. Uma vez que no nosso estudo a maioria dos pais dos inquiridos possuem um grau de escolaridade inferior ao dos filhos o efeito negativo esperado confirmou-se nos nossos resultados. Segundo a literatura, as situações financeiras, caracterizadas por dificuldades em termos de cumprimento das responsabilidades, têm um impacto negativo na formação da literacia financeira. No entanto, os nossos resultados contrariam estas conclusões e indicam que essas situações têm um impacto positivo. O nosso estudo contraria também a literatura no que diz respeito à escolha do tipo de investimentos, segundo a qual a escolha pela aplicação de dinheiro em fundos de investimento como acções teria um impacto positivo. Os resultados permitem-nos concluir que os consumidores que optam por colocar dinheiro em fundos de investimento têm uma literacia financeira pior. No que diz respeito aos meios de aprendizagem sobre gestão de dinheiro e uso de crédito através da experiência própria, os nossos resultados vão de encontro à maioria da literatura sobre esta matéria. Os indivíduos cujo principal meio de aprendizagem foi a experiência própria apresentam piores níveis de literacia financeira. Também em relação ao grau de escolaridade, os nossos resultados corroboram a literatura, segundo a qual o grau de escolaridade está positivamente associado à literacia financeira. Os resultados do nosso estudo referem que os indivíduos com maior grau de escolaridade são os que apresentam melhores níveis de literacia financeira. Para além dos factores referidos, o nosso estudo considera novas determinantes, não contempladas na literatura e que dizem respeito à partilha do poder de decisão e das responsabilidades de gestão do agregado familiar e à concordância com o parceiro na forma de gerir as finanças do agregado familiar. O

impacto destes factores na literacia financeira não tem merecido grande atenção por parte da literatura. No entanto, os resultados do nosso trabalho indicam que a influência do outro elemento constituinte do agregado familiar é um importante factor a ter em conta na criação de um ambiente propício à melhoria dos níveis de literacia financeira.

A realização deste estudo poderá contribuir para prestar apoio às decisões políticas através do fornecimento de informações importantes relacionadas com este tópico. A classe política poderá ajustar a sua actuação em função das necessidades identificadas e, conseqüentemente, atribuir uma maior preocupação a este tema ao nível social conforme tem sido feito nalguns países, nomeadamente os Estados Unidos da América. Este trabalho poderá ainda ter impacto ao nível dos indivíduos, uma vez que os poderá alertar para a necessidade de uma maior preocupação com este tema pelo impacto que o mesmo tem na sua vida. Uma maior preocupação a este nível levará a uma maior recolha de informação e, conseqüentemente, a uma melhoria dos níveis de literacia financeira.

Neste estudo deparámo-nos com algumas limitações, de entre as quais há a destacar o facto de algumas informações recolhidas, como por exemplo o valor dos rendimentos anuais do agregado familiar, e que foram importantes na classificação efectuada pelas insituições bancárias e na conseqüente atribuição de condições, terem sido fornecidas pelos inquiridos. Isto pode levar a que nalguns casos a informação recolhida não seja a mais correcta. Para além disso teria sido também importante ter tido acesso ao histórico de crédito, de modo a verificar se algum dos inquiridos tinha incidentes o que originaria uma recusa do pedido de crédito. Ao não ter acesso a essa informação teremos que confiar na informação prestada pelo inquirido.

De referir ainda que a literatura foca a literacia financeira e analisa-a como um todo. No nosso caso apenas focamos a literacia financeira ao nível das condições de crédito, não existindo na literatura nenhuma escala de medida do indicador analisado. Como tal, esta situação pode originar algum debate sobre se os resultados seriam os mesmos caso fosse utilizada outra escala de medida.

Uma das propostas de estudo para o futuro seria efectuar uma análise concreta sobre os níveis de literacia financeira dos consumidores portugueses em termos globais e não só ao nível das condições de crédito e em seguida efectuar uma comparação entre ambas, verificando se os resultados coincidiam. Outro estudo interessante seria analisar o conhecimento dos consumidores ao nível do crédito, nomeadamente em relação aos termos utilizados nos contratos de crédito à habitação e na análise efectuada por parte dos bancos. Este torna-se um aspecto importante na medida que tem impacto na compreensão das pessoas sobre as condições que lhe são atribuídas. Seria também interessante estudar a satisfação dos consumidores ao nível do

tratamento prestado pelas instituições bancárias durante o processo de crédito e após o processo estar finalizado.

Bibliografia

Agarwal, S., Chomsisengphet, S., Liu, C., & Souleles, N., (2006) "Do consumers choose the right credit contracts?"

Avery, R., Calem, P. & Canner, G., (2004), "Consumer credit scoring: Do situational circumstances matter?", *Journal of Banking & Finance* 28, pp. 835–856

Avery, R., Calem, P., & Canner, G. (2004), "Credit report accuracy and access to credit", *Federal Reserve Bulletin*, 90(3), 297–322

Bernheim, Douglas (1995), "Do Households Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy," *Tax Policy and Economic Growth*, Washington, DC: American Council for Capital Formation, pp. 1–30

Bernheim, Douglas (1998), "Financial Illiteracy, Education and Retirement Saving," in Olivia S. Mitchell and Sylvester Schieber (eds.), *Living with Defined Contribution Pensions*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, pp. 38–68

Brown, A. & Gartner, K. (2007), "Early Intervention and Credit Cardholders: Results of Efforts to Provide Online Financial Education to New-to-Credit and At-Risk Consumers," *Center for Financial Services Innovation*, Chicago, IL

Bucks, B. & Pence, K., (2008), "Do borrowers know their mortgage terms?", *Journal of Urban Economics* 64, 218-233

Campbell, John (2006), "Household Finance," *Journal of Finance* 61, pp. 1553-1604

Courchane, M., Gailey, A. & Zorn, P., (2008), "Consumer credit literacy: What price perception?", *Journal of Economics and Business* 60, 125–138

Cude, B. J., (2010), "Financial Literacy 501", *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 271-275

Hartarska, V., & Gonzalez-Vega, C. (2005), "Credit counseling and mortgage termination by low-income households", *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 30(3)

Hilgert, M., Hogarth, J. & Beverly, S. (2003), "Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior," *Federal Reserve Bulletin*, 309-32.

Hirad, A., & Zorn, P. (2001), "A little knowledge is a good thing: Empirical Evidence of the Effectiveness of Prepurchase homeownership counseling", *Low-income homeownership Working Paper Series*, Joint Center for Housing Studies of Harvard University

Hastings, Justine (2007), "Information, Financial Literacy and Sensitivity to Fees: Evidence from Mexico's Privatized Social Security Market," mimeo, Yale University

Huston, S. J., (2010), "Measuring Financial Literacy", *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 296-316

Lusardi, Annamaria (2008), "Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs", Conference "Implications of Behavioral Economics for Economic Policy"

Lusardi, A. (2008), "Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?", Joint Center for Housing Studies Harvard University

Lusardi, A., & Tufano, P. (2009), "Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness", Working Paper 14808, National Bureau of Economic Research working paper series

Lusardi, A. & Mitchell, O. (2008), "Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?" *American Economic Review* 98(2), pp. 413-417

Lusardi, A. & Mitchell, O. (2008b), "How Much Do People Know About Economics and Finance? Financial Illiteracy and the Importance of Financial Education," Policy Brief n. 5, MRRC, March 2008

Lusardi, A. & Mitchell, O. (2006), "Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing," MRRC Working Paper n. 2006-144.

Lusardi, A. & Mitchell, O. (2007), "Financial Literacy and Retirement Preparedness. Evidence and Implications for Financial Education," *Business Economics*, January 2007, pp. 35-44

Lusardi A., Mitchell, O. S. & Curto, V. (2009), "Financial Literacy and Financial Sophistication among Older Americans"

Lusardi A., Mitchell, O. S. & Curto, V. (2010), "Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy"

Mandell, L. (2008), "Financial Education in High School," in Annamaria Lusardi (ed.), *Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 257-279

Mandell, L. (2004), "Financial Literacy: Are We Improving?" Washington, D.C.: JumpStart Coalition for Personal Financial Literacy

Mandell, L. (2005), "The Connection between Saving & Financial Literacy", National Credit Union Week, pp. 8A-10A

Mandell, L. & Hariharan, M., "A Dream of Financial Literacy", Credit Union Magazine, January 2004, pp. 21A-22A

Mandell, L. & Klein, L.S. (2007), "Motivation and financial literacy", Financial Services Review 16, pp. 105-116

Mandell, L. & Klein, L.S., "The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior", Association for Financial Counseling and Planning Education (2009), pp. 15-24

Monticone, C. (2010), "How Much Does Wealth Matter in the Acquisition of Financial Literacy?", The Journal of Consumer Affairs, Vol. 44, No. 2, pp. 403-422

Moore, D. (2003), "Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences," Technical Report n. 03-39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University

Organization for Economic Co-operation and Development (2005), "Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies", Paris, France

Perry, V. & Morris, M. (2005), "Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior," Journal of Consumer Affairs 39, pp. 299-313

Kezar, A. & Yang, H. (2010), "The importance of financial literacy", About Campus, January-February 2010, pp. 15-21

Smith, B. & Stewart, F. (2008), "Learning from the Experience of OECD Countries: Lessons for Policy, Programs and Evaluations," in Annamaria Lusardi (ed.), Overcoming the Saving Slump: How to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs, Chicago: University of Chicago Press, pp. 345-367

Van Rooij, M., Lusardi, A. & Alessie, R. (2007), "Financial Literacy and Stock Market Participation," NBER Working Paper n. 13565

Walstad, W.B., Rebeck, K. & MacDonald, R.A. (2010), "The Effects of Financial Education on the Financial Knowledge of High School Students", The Journal of Consumer Affairs, Vol. 44, No. 2, pp. 336-357

Woodward, S. (2003), "Consumer confusion in the mortgage market", Unpublished manuscript, Sand Hill Econometrics

Anexo I: Evolução do incumprimento bancário nos últimos 10 anos

Periodicidade				Mensal			
Fonte				Banco de Portugal			
Potenciação				10 ⁶			
Unidade de medida				Euros			
Nome da série				Empréstimos de OIFM a particulares - Créditos de cobrança duvidosa			
30-06-2010	3989	31-10-2007	2238	28-02-2005	2063	30-06-2002	1641
31-05-2010	3985	30-09-2007	2185	31-01-2005	2021	31-05-2002	1666
30-04-2010	3955	31-08-2007	2215	31-12-2004	1982	30-04-2002	1677
31-03-2010	3890	31-07-2007	2201	30-11-2004	2077	31-03-2002	1622
28-02-2010	3849	30-06-2007	2162	31-10-2004	2059	28-02-2002	1625
31-01-2010	3791	31-05-2007	2211	30-09-2004	2011	31-01-2002	1568
31-12-2009	3661	30-04-2007	2167	31-08-2004	2073	31-12-2001	1499
30-11-2009	3827	31-03-2007	2164	31-07-2004	2076	30-11-2001	1530
31-10-2009	3777	28-02-2007	2164	30-06-2004	2060	31-10-2001	1506
30-09-2009	3646	31-01-2007	2068	31-05-2004	2132	30-09-2001	1445
31-08-2009	3751	31-12-2006	1998	30-04-2004	2107	31-08-2001	1376
31-07-2009	3642	30-11-2006	2158	31-03-2004	2073	31-07-2001	1356
30-06-2009	3503	31-10-2006	2205	29-02-2004	2084	30-06-2001	1348
31-05-2009	3450	30-09-2006	2181	31-01-2004	2050	31-05-2001	1326
30-04-2009	3351	31-08-2006	2172	31-12-2003	1995	30-04-2001	1327
31-03-2009	3295	31-07-2006	2144	30-11-2003	2088	31-03-2001	1291
28-02-2009	3163	30-06-2006	2103	31-10-2003	2077	28-02-2001	1320
31-01-2009	3002	31-05-2006	2169	30-09-2003	2056	31-01-2001	1280
31-12-2008	2877	30-04-2006	2152	31-08-2003	2072	31-12-2000	1263
30-11-2008	3036	31-03-2006	2167	31-07-2003	2040	30-11-2000	1278
31-10-2008	2930	28-02-2006	2137	30-06-2003	2009	31-10-2000	1260
30-09-2008	2885	31-01-2006	2087	31-05-2003	1947	30-09-2000	1245
31-08-2008	2801	31-12-2005	1986	30-04-2003	1908	31-08-2000	1242
31-07-2008	2734	30-11-2005	2052	31-03-2003	1902	31-07-2000	1228
30-06-2008	2650	31-10-2005	2041	28-02-2003	1868	30-06-2000	1182
31-05-2008	2594	30-09-2005	2006	31-01-2003	1818	31-05-2000	1213
30-04-2008	2523	31-08-2005	2018	31-12-2002	1714	30-04-2000	1197
31-03-2008	2482	31-07-2005	1994	30-11-2002	1813	31-03-2000	1178
29-02-2008	2390	30-06-2005	1986	31-10-2002	1791	29-02-2000	1186
31-01-2008	2277	31-05-2005	2036	30-09-2002	1754	31-01-2000	1170
31-12-2007	2207	30-04-2005	2049	31-08-2002	1754		
30-11-2007	2367	31-03-2005	2047	31-07-2002	1722		

Anexo II: Evolução dos empréstimos concedidos nos últimos 10 anos

Periodicidade				Mensal			
Fonte				Banco de Portugal			
Potenciação				10 ⁶			
Unidade de medida				Euros			
Nome da série				Empréstimos de OIFM a particulares			
30-06-2010	140365	31-10-2007	125033	28-02-2005	91823	30-06-2002	79621
31-05-2010	139882	30-09-2007	123853	31-01-2005	91083	31-05-2002	79304
30-04-2010	139434	31-08-2007	122715	31-12-2004	90411	30-04-2002	78550
31-03-2010	139083	31-07-2007	121413	30-11-2004	92511	31-03-2002	77920
28-02-2010	138622	30-06-2007	121163	31-10-2004	92997	28-02-2002	76792
31-01-2010	138260	31-05-2007	119991	30-09-2004	92283	31-01-2002	76025
31-12-2009	137967	30-04-2007	118696	31-08-2004	91274	31-12-2001	75950
30-11-2009	136554	31-03-2007	117797	31-07-2004	90625	30-11-2001	75676
31-10-2009	136048	28-02-2007	116566	30-06-2004	89705	31-10-2001	75143
30-09-2009	135547	31-01-2007	115781	31-05-2004	88889	30-09-2001	74294
31-08-2009	135047	31-12-2006	114977	30-04-2004	88011	31-08-2001	73768
31-07-2009	134641	30-11-2006	115149	31-03-2004	86356	31-07-2001	73171
30-06-2009	134261	31-10-2006	114120	29-02-2004	85375	30-06-2001	72173
31-05-2009	133734	30-09-2006	113113	31-01-2004	84920	31-05-2001	71287
30-04-2009	133332	31-08-2006	113592	31-12-2003	84549	30-04-2001	70861
31-03-2009	132997	31-07-2006	112655	30-11-2003	85317	31-03-2001	69890
28-02-2009	132569	30-06-2006	111123	31-10-2003	86921	28-02-2001	69027
31-01-2009	132273	31-05-2006	109786	30-09-2003	86933	31-01-2001	68807
31-12-2008	132574	30-04-2006	108109	31-08-2003	86829	31-12-2000	68813
30-11-2008	132830	31-03-2006	107243	31-07-2003	86218	30-11-2000	66921
31-10-2008	132491	28-02-2006	101547	30-06-2003	86284	31-10-2000	66048
30-09-2008	132191	31-01-2006	100717	31-05-2003	85287	30-09-2000	64745
31-08-2008	133547	31-12-2005	99801	30-04-2003	84690	31-08-2000	63882
31-07-2008	133069	30-11-2005	100442	31-03-2003	84271	31-07-2000	62876
30-06-2008	132511	31-10-2005	99361	28-02-2003	83710	30-06-2000	61932
31-05-2008	131602	30-09-2005	98224	31-01-2003	83779	31-05-2000	60955
30-04-2008	130833	31-08-2005	98442	31-12-2002	83244	30-04-2000	59751
31-03-2008	129855	31-07-2005	97551	30-11-2002	83487	31-03-2000	59273
29-02-2008	128918	30-06-2005	96559	31-10-2002	83146	29-02-2000	57989
31-01-2008	128108	31-05-2005	95417	30-09-2002	82443	31-01-2000	57045
31-12-2007	127278	30-04-2005	94095	31-08-2002	81327		
30-11-2007	127157	31-03-2005	93218	31-07-2002	80520		

Anexo III
Questionário



No âmbito da preparação da minha dissertação de Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra sobre “A percepção dos consumidores portugueses no acesso ao crédito”, venho solicitar a sua cooperação através do preenchimento do questionário que se junta em anexo.

A informação fornecida por cada pessoa é estritamente confidencial, não havendo lugar à identificação de quem respondeu.

O questionário foi concebido de forma a ser preenchido de forma simples e breve, devendo o seu preenchimento demorar aproximadamente 20 minutos. Depois de preenchido, o questionário deve ser devolvido, pelo que deve ser colocado dentro dos envelopes fornecidos, os quais não precisam de selo.

O sucesso da investigação depende muito da sua colaboração.

Agradecemos desde já a sua cooperação neste projecto.

Vitor Bruno Mendes Santos

1. Atitudes, sentimentos e comportamentos

1. Com que frequência ...

	Nunca	Raramente	Algumas vezes	Frequentemente	Sempre
Poupa ou efectua investimentos	1	2	3	4	5
Analisa as suas despesas	1	2	3	4	5
Consulta informação sobre finanças pessoais ou empréstimos	1	2	3	4	5
Compara diferentes ofertas antes de contrair um empréstimo ou subscrever um cartão de crédito	1	2	3	4	5

2. Quando vai às compras, com que frequência ...

	Nunca	Raramente	Algumas vezes	Frequentemente	Sempre
Compra apenas produtos de elevada qualidade	1	2	3	4	5
Compra coisas que não consegue pagar	1	2	3	4	5
Compra produtos de marca	1	2	3	4	5
Utiliza o cartão de crédito para pagar	1	2	3	4	5
Compra produtos para impressionar os outros	1	2	3	4	5
Compra "fiado"	1	2	3	4	5

3. Como se classifica nas seguintes áreas?

	Fraco	Razoável	Normal	Bom	Excelente
Controlo da despesa	1	2	3	4	5
Pagamento das contas a tempo	1	2	3	4	5
Planeamento do futuro financeiro	1	2	3	4	5
Sustento da família e de si próprio	1	2	3	4	5
Poupança de dinheiro	1	2	3	4	5

4. Em termos gerais, quão bem as seguintes afirmações o descrevem?

	Nada	Pouco	Razoavelmente	Bem	Perfeitamente
Corro riscos	1	2	3	4	5
Só compro coisas de que preciso	1	2	3	4	5
Sou optimista em relação ao futuro	1	2	3	4	5
Preocupo-me em como vou pagar as coisas	1	2	3	4	5
Conto com a ajuda de Deus para me ajudar nos assuntos financeiros	1	2	3	4	5
Apenas peço dinheiro emprestado para coisas realmente importantes	1	2	3	4	5
Estou mais preocupado com os próximos meses do que com um período mais tardio da minha vida	1	2	3	4	5

5. Imagine que acabou de formar uma família e que tem algum dinheiro de lado para o ajudar a pagar as despesas de educação dos seus filhos. Como dividiria esse dinheiro?

	Nada	Pouco	Metade	Muito	Tudo
Conta-poupança	1	2	3	4	5
Fundos de investimento (acções, produtos estruturados, obrigações)	1	2	3	4	5
Guardava em casa	1	2	3	4	5
Certificados de aforro	1	2	3	4	5
Depósito a prazo	1	2	3	4	5

6. Imagine que acabou de ganhar um concurso e que os organizadores lhe pagarão 10.000 € agora ou 11.000 € se esperar. Qual é o período mais longo que estaria disposto a esperar, de modo a receber esses 1.000 € adicionais? (MARQUE APENAS UMA RESPOSTA)

- Nenhum, aceitava os 10.000 € agora
 1 mês
 2 a 3 meses
 4 a 6 meses
 7 a 12 meses
 1 a 2 anos
 Mais de 2 anos

2. Experiência de crédito e coisas que podem ter acontecido na sua vida

7. Com que idade é que teve o primeiro cartão de crédito em seu nome? Por favor, não incluir os cartões de débito (multibanco) ou os cartões em nome de empresas. (MARCAR UMA RESPOSTA PARA CADA TIPO DE CARTÃO).

	< 18	18 - 24	25 - 29	> 30	Nunca
Cartão de loja (FNAC, Vobis, etc.)	1	2	3	4	5
Outro cartão de crédito (VISA, Mastercard, etc.)	1	2	3	4	5

8. Como classifica a sua percepção (conhecimento) em termos de empréstimos bancários?

Muito boa Boa Média Má Muito má

9. Como classifica o seu conhecimento sobre os seguintes temas?

	Fraco	Razoável	Médio	Bom	Excelente
Taxas de juro, encargos financeiros e condições de crédito	1	2	3	4	5
Índice de crédito/Classificação de crédito	1	2	3	4	5
Gestão de finanças	1	2	3	4	5
Investimentos	1	2	3	4	5
Relatórios de crédito	1	2	3	4	5

10. Quanto aprendeu sobre a gestão de dinheiro e uso de crédito através de...

	Nada	Pouco	Algo	Considerável	Muito
Escola secundária e/ou Universidade	1	2	3	4	5
Cursos e/ou seminários fora da escola	1	2	3	4	5
Experiência de dificuldades financeiras/ "Escola da vida"	1	2	3	4	5
Pais	1	2	3	4	5
Marido/Esposa/Parceiro	1	2	3	4	5
Amigos e pares	1	2	3	4	5
Trabalho	1	2	3	4	5
Meios de comunicação social	1	2	3	4	5

11. Qual seria o impacto na taxa de juro do empréstimo das pessoas se...

	Taxa aumenta	Sem impacto	Taxa diminui	Não sabe
Pagassem sempre as dívidas mas se atrasassem nalgumas prestações	1	2	3	4
Arranjarem fiadores para o empréstimo	1	2	3	4
Nunca tiverem pedido nenhum empréstimo anteriormente	1	2	3	4
Oferecerem alguma garantia	1	2	3	4

12. Qual será o impacto na classificação de crédito de uma pessoa se...

	Classificação piora	Sem impacto	Classificação melhora	Não sabe
Gastar muito dinheiro utilizando vários cartões de crédito e pagar o montante mínimo por mês	1	2	3	4
Tiver um bom histórico de crédito e solicitar vários novos cartões de crédito	1	2	3	4
Nunca pedir dinheiro emprestado nem nunca usar o cartão de crédito	1	2	3	4
Falhar algumas prestações mas pagá-las no mês seguinte com juros	1	2	3	4
Ter um julgamento por causa de um diferendo contratual	1	2	3	4

13. Como classifica o seu índice de crédito (classificação de crédito) actual?

Muito bom Bom Médio Mau Muito mau

14. Com que frequência tem os seguintes sentimentos?

	Nunca	Raramente	Algumas vezes	Frequentemente	Sempre
Estou preocupado em controlar a minha despesa	1	2	3	4	5
Estou preocupado em ter dinheiro suficiente	1	2	3	4	5
Estou stressado com a minha situação financeira	1	2	3	4	5

15. Já alguma vez teve alguma das seguintes experiências?

	Nunca	Sim, nos últimos 2 anos	Sim, entre 3 a 5 anos atrás	Sim, há 6 ou mais anos
Aviso de despejo por falta de pagamento	1	2	3	4
Cheques devolvidos por falta de provisão	1	2	3	4
Telefone, gás, electricidade ou água desligados por falta de pagamento	1	2	3	4
Empréstimo ou cartão de crédito recusados	1	2	3	4
Chamadas ou cartas dos credores sobre pagamentos em atraso	1	2	3	4
Devolução de mobílias, aparelhos ou automóveis	1	2	3	4

16. Já esteve numa situação em que...? (MARQUE TODAS AS QUE SE APLICAREM EM CADA LINHA)

	Nunca	Sim, nos últimos 2 anos	Sim, entre 3 a 5 anos atrás	Sim, há 6 ou mais anos
Sentiu que se esticou financeiramente ou que estava fora de controlo	1	2	3	4
Teve dificuldades em pagar as contas a tempo	1	2	3	4
Se atrasou mais de 30 dias a pagar alguma conta	1	2	3	4
Foi contactado por uma agência de recuperação de crédito	1	2	3	4
Recorreu a serviços de apoio ao sobreendividamento	1	2	3	4
Recebeu aconselhamento financeiro	1	2	3	4

17. Quão fortemente concorda ou discorda das seguintes afirmações?

	Discordo fortemente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo fortemente
Os meus pais/tutores eram bons na gestão das finanças	1	2	3	4	5
Eu estava consciente da situação financeira dos meus pais/tutores	1	2	3	4	5
Os meus pais/tutores falavam comigo sobre as suas finanças	1	2	3	4	5
Regularmente colocava dinheiro de parte para poupanças	1	2	3	4	5
Os meus pais/tutores falavam comigo sobre como gerir o dinheiro	1	2	3	4	5

18. O meu conhecimento financeiro, comparativamente com o dos meus pais/tutores, é...

- Muito melhor
 Melhor
 Igual
 Pior
 Muito pior

19. Os seus pais/tutores eram donos da casa onde viviam enquanto crescia?

- Nunca
 Sim, parte do tempo
 Sim, a maior parte do tempo
 Sim, todo o tempo

20. Qual é o maior grau de escolaridade completo por ambos os seus pais/tutores?

- 4ª classe
 6º anos
 9º ano
 12º anos
 Bacharelato
 Licenciatura
 Mestrado
 Doutoramento

3. O seu histórico e situação actual

21. Qual é o grau de escolaridade máximo que completou?

- 4ª classe
 6º ano
 9º ano
 12º ano
 Bacharelato
 Licenciatura
 Mestrado
 Doutoramento

22. Em que ano nasceu? 19____ **E o seu cônjuge/parceiro, caso tenha?** 19____

23. Qual é o seu género? Masculino Feminino

24. Qual das seguintes opções melhor descreve a sua situação de trabalho actual?

- Empresário em nome individual/Profissional liberal
 Trabalhador por conta de outrem a tempo inteiro efectivo
 Trabalhador por conta de outrem a tempo inteiro a prazo
 Trabalhador por conta de outrem em part-time
 Temporariamente em lay-off ou a sair
 Trabalhador-estudante
 Bolseiro
 Estudante (e não empregue)
 Doméstico
 Reformado/Inválido

25. Nos últimos 2 anos, passou por alguma das seguintes experiências?

	Sim	Não
Despesas médicas elevadas	1	2
Roubo ou destruição significativa de propriedades	1	2
Graves problemas legais ou de impostos	1	2
Período prolongado de desemprego sem conseguir encontrar um emprego	1	2
Uma redução significativa nos rendimentos	1	2

26. Quantas pessoas existem no seu agregado familiar, sem contar consigo?

	0	1	2	3	4	5+
Adultos acima dos 18 anos	<input type="checkbox"/>					
Crianças entre os 12 e os 18 anos	<input type="checkbox"/>					
Crianças com menos de 12 anos	<input type="checkbox"/>					

27. Actualmente, vive com um marido/esposa ou parceiro com quem partilhe o poder de decisão e as responsabilidades de gerir o agregado familiar?

- Sim
- Não > VÁ PARA A QUESTÃO 35

28. Quem é melhor a gerir as finanças, você ou o seu cônjuge/parceiro?

- O meu cônjuge/parceiro é muito melhor
- O meu cônjuge/parceiro é melhor
- Somos iguais
- Eu sou melhor
- Eu sou muito melhor

29. Como qualifica o índice de crédito (classificação de crédito) actual do seu cônjuge/parceiro?

- Muito bom Bom Médio Mau Muito mau

30. Como classifica o seu cônjuge/parceiro nas seguintes áreas?

	Fraco	Razoável	Médio	Bom	Excelente
Controlar as despesas	1	2	3	4	5
Pagar as contas a tempo	1	2	3	4	5
Planear o futuro financeiro	1	2	3	4	5
Sustentar a família	1	2	3	4	5
Poupar dinheiro	1	2	3	4	5

31. Nos últimos 2 anos, o seu cônjuge/parceiro passou por alguma das seguintes situações?

	Sim	Não
Despesas médicas elevadas	1	2
Roubo ou destruição significativa de propriedades	1	2
Graves problemas legais ou de impostos	1	2
Período prolongado de desemprego sem conseguir encontrar um emprego	1	2
Uma redução significativa nos rendimentos	1	2

32. Entre si e o seu cônjuge/parceiro, quem é que... ?

	O meu cônjuge/parceiro	Maioritariamente o meu cônjuge/parceiro	Ambos	Maioritariamente eu	Eu
Faz as compras de casa	1	2	3	4	5
Paga as contas	1	2	3	4	5
Gasta mais dinheiro	1	2	3	4	5
É responsável por gerir as finanças do agregado familiar	1	2	3	4	5

33. Com que frequência você e o seu cônjuge/parceiro... ?

	Nunca	Raramente	Algumas vezes	Frequentemente	Sempre
Falam sobre as finanças do agregado	1	2	3	4	5
Discutem sobre dinheiro	1	2	3	4	5
Concordam na forma de gerir as finanças do agregado familiar	1	2	3	4	5

34. As suas finanças e do seu cônjuge/parceiro (rendimentos, contas bancárias, dívidas e despesas do agregado familiar) são em conjunto ou em separado?

- Completamente Separadas Maioritariamente separadas Divididas 50/50 Maioritariamente conjuntas Completamente conjuntas

35. É divorciado, separado ou viúvo de algum cônjuge/parceiro com quem viveu nos passados 5 anos?

- Sim, divorciado ou separado Sim, viúvo Não > VÁ PARA A SECÇÃO 4

36. Quem era melhor a gerir as finanças, você ou o seu ex-cônjuge/parceiro?

- O meu ex-cônjuge/parceiro era muito melhor
- O meu ex-cônjuge/parceiro era melhor
- Eramos iguais
- Eu era melhor
- Eu era muito melhor

37. Como classificaria o índice (classificação) de crédito actual do seu ex-cônjuge/parceiro?

- Muito bom Bom Médio Mau Muito mau

38. Como classifica o seu ex-cônjuge/parceiro nas seguintes áreas?

	Fraco	Razoável	Médio	Bom	Excelente
Controlar as despesas	1	2	3	4	5
Pagar as contas a tempo	1	2	3	4	5
Planear o futuro financeiro	1	2	3	4	5
Sustentar a família	1	2	3	4	5
Poupar dinheiro	1	2	3	4	5

39. Entre si e o seu ex-cônjuge/parceiro, quem é que... ?

	O meu ex-cônjuge/parceiro	Maioritariamente o meu ex-cônjuge/parceiro	Ambos	Maioritariamente eu	Eu
Fazia as compras de casa	1	2	3	4	5
Pagava as contas	1	2	3	4	5
Gastava mais dinheiro	1	2	3	4	5
Era responsável por gerir as finanças do agregado familiar	1	2	3	4	5

40. Com que frequência você e o seu ex-cônjuge/parceiro... ?

	Nunca	Raramente	Algumas vezes	Frequentemente	Sempre
Falavam sobre as finanças do agregado	1	2	3	4	5
Evitavam discutir assuntos importantes sobre dinheiro	1	2	3	4	5
Concordavam na forma de gerir as finanças do agregado familiar	1	2	3	4	5
Discutiam sobre dinheiro	1	2	3	4	5

41. O seu ex-cônjuge/parceiro deixou-o(a) com alguma conta significativa para pagar?

- Sim Não

42. As suas finanças e do seu cônjuge/parceiro (rendimentos, contas bancárias, dívidas e despesas do agregado familiar) eram em conjunto ou em separado?

- Completamente Separadas Maioritariamente separadas Divididas 50/50 Maioritariamente conjuntas Completamente conjuntas

4. Os seus bens e rendimentos

Lembrete: Todas as suas respostas são confidenciais.

43. Qual o valor total dos rendimentos anuais do seu agregado familiar sujeito a imposto? Por favor considere rendimentos de todas as fontes, incluindo trabalho, pensões, pensões de crianças, rendas recebidas, retornos de investimentos e outro dinheiro que possa receber. (MARQUE APENAS UMA RESPOSTA)

- < 15.000 € 15.000 € a 24.999 € 25.000 € a 34.999 €
- 35.000 € a 44.999 € 45.000 € a 54.999 € 55.000 € a 64.999 €
- 65.000 € a 74.999 € 75.000 € a 100.000 € > 100.000 €

44. Quanto é que os rendimentos totais do seu agregado familiar variam mensalmente?

- Muito Alguma coisa Pouco Muito pouco Nada

45. Actualmente, você (ou o seu cônjuge/parceiro) possuem ou arrendam a casa onde habitam?

Possui > VÁ PARA A QUESTÃO 46

Arrenda > VÁ PARA A QUESTÃO 48

46. Quanto é que deve do seu crédito habitação (aproximadamente)?

_____ euros

47. Qual é o *spread* que você (e/ou o seu cônjuge/parceiro) possuem no crédito habitação?

- 0,25% 0,3% 0,35% 0,4% 0,45% 0,5% 0,55%
- 0,6% 0,65% 0,7% 0,75% 0,8% 0,85% 0,9%
- 0,95% 1% 1,1% 1,2% 1,3% 1,4% >1,4%

48. Actualmente, você (ou o seu cônjuge/parceiro) possuem algum dos seguintes bens?

	Sim	Não
Automóveis, camiões ou outro tipo de veículos	1	2
Negócios ou parcerias	1	2
Outras casas que não aquela onde habitam	1	2
Contas bancárias, certificados de aforro...	1	2
Plano Poupança Reforma ou Seguro de Vida	1	2
Acções ou produtos estruturados	1	2
Outros títulos significativos	1	2

49. Qual é o valor total dos seus bens (e do seu cônjuge/parceiro), excluindo o valor da casa onde habita, se for o dono?

- Nenhum bem < 5.000 € 5.000 € a 9.999 € 10.000 € a 24.999 €
- 25.000 € a 49.999 € 50.000 € a 100.000 € > 100.000 €

50. Quanto é que você (e o seu cônjuge/parceiro) normalmente pagam, mensalmente, de conta do cartão de crédito?

- O pagamento mínimo ou menos
- Um pouco mais que o mínimo
- Muito mais que o mínimo
- A quantia total em dívida
- Não uso o cartão de crédito
- VÁ PARA A QUESTÃO 51
- > VÁ PARA A QUESTÃO 52

51. Qual era a quantia total que você (e o seu cônjuge/parceiro) deviam dos cartões de crédito antes de efectuarem o último pagamento?

- Não devia nada < 100 € 100 € a 499 € 500 € a 999 €
- 1.000 € a 1.999 € 2.000 € a 4.999 € 5.000 € a 10.000 € > 10.000 €

52. Actualmente, você (ou o seu cônjuge/parceiro) possuem algum dos seguintes tipos de empréstimo?

	Sim	Não
Crédito automóvel	1	2
Crédito para estudante	1	2
Crédito pessoal	1	2
Descoberto bancário autorizado	1	2
Outro tipo de crédito	1	2

53. Qual é o valor total que você (e o seu cônjuge/parceiro) devem de todos os seus empréstimos, excluindo o crédito habitação caso o tenha?

- Nenhuma dívida < 0 € 0 € a 4.999 € 5.000 € a 9.999 €
- 10.000 € a 24.999 € 25.000 € a 49.999 € 50.000 € a 100.000 € > 100.000 €

54. Qual a taxa que se encontra a pagar em cada um dos seus empréstimos? (MARQUE APENAS O NÚMERO DE RESPOSTAS CONSOANTE O NÚMERO DE EMPRÉSTIMOS QUE POSSUI)

	< 5%	5% a 10%	10% a 15%	15% a 20%	> 20%
Empréstimo 1	1	2	3	4	5
Empréstimo 2	1	2	3	4	5
Empréstimo 3	1	2	3	4	5
Empréstimo 4	1	2	3	4	5
Empréstimo 5	1	2	3	4	5

55. Qual é o seu (e do seu cônjuge/parceiro) património líquido? Por património líquido entende-se o valor de todos os bens (excluindo o valor da sua casa se a mesma lhe pertence) menos o valor de todas as suas dívidas (excluindo o valor do crédito habitação se tiver).

- Nenhum bem
 < 5.000 €
 5.000 € a 9.999 €
 10.000 € a 24.999 €
 25.000 € a 49.999 €
 50.000 € a 100.000 €
 > 100.000 €

56. Nos últimos 2 anos, como variaram os seus (e do seu cônjuge/parceiro) rendimentos, despesas e poupanças?

	Diminuíram muito	Diminuíram um bocado	Mantiveram-se	Aumentaram um bocado	Aumentaram muito
Rendimentos	1	2	3	4	5
Despesas	1	2	3	4	5
Poupanças/Investimentos	1	2	3	4	5

57. Indique o seu grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações.

	Discordo fortemente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo fortemente
As pessoas vão melhorar financeiramente se o custo de vida aumentar mais do que o rendimento	1	2	3	4	5
É financeiramente vantajoso pedir dinheiro emprestado para um investimento se a taxa de juro do empréstimo for menos que o retorno esperado	1	2	3	4	5
A maneira mais barata de usar um cartão de crédito é pagando a conta na totalidade no fim de cada mês	1	2	3	4	5
Ao longo do tempo, as pessoas podem esperar ganhar mais dinheiro investindo em acções do que investindo em certificados de aforro	1	2	3	4	5
Investir 1.000 € por ano durante 10 anos vai proporcionar o mesmo ganho que investir 2.000 € por ano durante 5 anos se a taxa de juro for a mesma em ambos os investimentos	1	2	3	4	5

58. Quão provável, ou improvável, é que o seu (e o do seu cônjuge/parceiro) rendimento, despesa e poupança sofram alterações nos próximos dois anos?

	Muito improvável	Improvável	Nem provável, nem improvável	Provável	Muito provável
Rendimentos	1	2	3	4	5
Despesas	1	2	3	4	5
Poupanças/Investimentos	1	2	3	4	5

59. Se você (ou o seu cônjuge) sofressem uma grande perda em termos de rendimentos, quão provável ou improvável é, que você...?

	Muito improvável	Improvável	Nem provável, nem improvável	Provável	Muito provável
Consiga pagar as contas a tempo nos próximos 3 meses sem ter que pedir dinheiro emprestado	1	2	3	4	5
Solicite ajuda financeira a familiares ou amigos	1	2	3	4	5
Solicite dinheiro emprestado a um banco ou instituição financeira de modo a conseguir pagar as contas a tempo	1	2	3	4	5

5. Tratamento da instituição bancária e cenários possíveis

60. Considera adequadas as condições do crédito habitação que possui?

- Sim
 Não
 Não tenho crédito habitação > VÁ PARA A QUESTÃO 66

61. Considera que a sua percepção (conhecimento) em termos bancários influenciou a atribuição de condições no seu crédito habitação por parte da instituição bancária?

- Sim
 Não

62. Desde o primeiro contacto efectuado com a instituição bancária até à concretização do crédito à habitação, houve alguma alteração às condições inicialmente apresentadas?

- Sim > VÁ PARA A QUESTÃO 63 Não > VÁ PARA A QUESTÃO 65

63. Essa alteração traduziu-se em...?

- Melhoria de condições Agravamento de condições

64. Qual a razão principal que aponta para essa alteração de condições?

- Alteração dos pressupostos iniciais da operação (alteração ao valor de avaliação indicado, etc.)
 Imposição por parte da instituição bancária
 Outra _____

65. Como classifica o tratamento dado pela instituição bancária onde possui o seu crédito habitação?

- Muito bom Bom Razoável
 Mau Muito mau Não tenho crédito habitação

66. Imagine que não possui qualquer crédito à habitação, se pretendesse contrair um crédito desse tipo no valor de 150.000 €, considera que a sua operação seria aprovada?

- Sim > VÁ PARA A QUESTÃO 69
 Não > VÁ PARA A QUESTÃO 67

67. Considera que arranjará fiadores com um perfil suficientemente bom para que a operação fosse aprovada?

- Sim > VÁ PARA A QUESTÃO 69
 Não > VÁ PARA A QUESTÃO 68

68. Quais as razões que o levam a considerar que a sua operação seria recusada?

- Insuficiência de rendimentos
 Situação de desemprego
 Contrato a prazo
 Incidentes no banco de Portugal
 Idade

69. Qual o spread que considera que lhe seria aplicado?

- 0,25% 0,3% 0,35% 0,4% 0,45% 0,5% 0,55%
 0,6% 0,65% 0,7% 0,75% 0,8% 0,85% 0,9%
 0,95% 1% 1,1% 1,2% 1,3% 1,4% >1,4%

70. Qual a sua profissão?

71. E a do seu cônjuge/parceiro, caso tenha?

72. Qual a situação profissional do seu cônjuge/parceiro, caso tenha?

- Empresário/Profissional liberal Efectivo A Prazo Bolseiro Doméstico

ESTAS FORAM TODAS AS QUESTÕES. POR FAVOR LEVE ALGUNS MINUTOS A REVER O QUESTIONÁRIO PARA TER A CERTEZA DE QUE RESPONDEU A TODAS AS QUESTÕES. DEPOIS COLOQUE O QUESTIONÁRIO NO ENVELOPE DISPONIBILIZADO. MUITO OBRIGADO PELA SUA AJUDA NESTE ESTUDO!

Anexo IV: Estimativas dos parâmetros estandardizados para o modelo de medida

Construct	Items	Stand loadings	Valores t	R ²
Papel dos pais	Os meus pais/tutores falavam comigo sobre as suas finanças	0,69	7,73	0,47
	Os meus pais/tutores falavam comigo sobre como gerir o dinheiro	0,83	8,53	0,68
Situações financeiras	Já estive numa situação em que sentiu que se esticou financeiramente ou que estava fora de controlo	0,84	4,00	0,71
	Já estive numa situação em que se atrasou mais de 30 dias a pagar alguma conta	0,28	2,94	0,08

Nota: Ajuste do modelo – $\chi^2 = 17,91$, $df = 13$, $\chi^2/df = 1,38$, GFI = 0,99, TLI = 0,9, CFI = 0,97 e RMSEA = 0,04