



**UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE – UERN**

**CAMPUS AVANÇADO DE PAU DOS FERROS – CAPF**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA – DEC**

**CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**MARCELO ESTEVAM DA SILVA**

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA, VIESES COGNITIVOS E ENDIVIDAMENTO NO  
BRASIL: UMA REVISÃO NARRATIVA À LUZ DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL**

**PAU DOS FERROS – RN**

**2025**

**MARCELO ESTEVAM DA SILVA**

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA, VIESES COGNITIVOS E ENDIVIDAMENTO NO  
BRASIL: UMA REVISÃO NARRATIVA À LUZ DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL**

Monografia apresentada como requisito para conclusão do Curso de Ciências Econômicas, do Campus Avançado de Pau dos Ferros (CAPF), da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN).

**Orientadora: Prof.<sup>a</sup>. Dra. Franciclécia de Sousa Barreto Silva**

**PAU DOS FERROS – RN**

**2025**

© Todos os direitos estão reservados a Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do(a) autor(a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu(a) respectivo(a) autor(a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

## **Catálogo da Publicação na Fonte.**

### **Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.**

S586e Silva, Marcelo Estevam da  
EDUCAÇÃO FINANCEIRA, VIESES COGNITIVOS E  
ENDIVIDAMENTO NO BRASIL: UMA REVISÃO  
NARRATIVA À LUZ DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL.  
/ Marcelo Estevam da Silva. - Pau dos Ferros, 2025.  
47p.

Orientador(a): Profa. Dra. Franciclécia de Sousa Barreto Silva.

Monografia (Graduação em Ciências Econômicas).  
Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.

1. Ciências Econômicas. 2. Educação financeira. 3. Vieses cognitivos. 4. Endividamento. 5. Economia comportamental. I. Silva, Franciclécia de Sousa Barreto. II. Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. III. Título.

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pela Diretoria de Informatização (DINF), sob orientação dos bibliotecários do SIB-UERN, para ser adaptado às necessidades da comunidade acadêmica UERN.

**MARCELO ESTEVAM DA SILVA**

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA, VIESES COGNITIVOS E ENDIVIDAMENTO NO  
BRASIL: UMA REVISÃO NARRATIVA À LUZ DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL**

Monografia apresentada como requisito para conclusão do Curso de Ciências Econômicas, do Campus Avançado de Pau dos Ferros (CAPF), da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN).

Aprovado em: 02/12/2025.

**Banca examinadora**

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Franciclécia de Sousa Barreto Silva

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte - UERN

---

Prof. Dr. Miguel Henrique da Cunha Filho

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte - UERN

---

Prof.<sup>a</sup> Ma. Tanara Jéssica Marques Araújo

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte - UERN

A Deus, pela proteção, pela força e por ter guiado cada passo desta jornada.

À minha família, pelo apoio incondicional e pela presença constante.

À minha orientadora, pela humanidade, paciência, segurança e pelos valiosos ensinamentos.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, a Deus, por me conceder força, saúde e por te me conduzido ao longo deste percurso.

Agradeço aos meus pais, Maurício Estevam da Silva e Maria Elineuza da Silva, que sempre se preocuparam com a minha educação.

Agradeço à minha esposa, Andreza Lins de Carvalho, e ao meu filho, Victor Hugo Estevam da Silva, por serem os pilares da minha dedicação e por estarem sempre comigo.

Agradeço a todos os professores do Departamento de Economia pelos conhecimentos transmitidos e pelas experiências compartilhadas.

Agradeço, em especial, à professora Dra. Franciclécia de Sousa Barreto Silva, por ter me orientado neste estudo com seu profissionalismo e dedicação de sempre.

Agradeço ao professor, Dr. Miguel Henrique da Cunha Filho e à professora Ma. Tanara Jéssica Marques Araújo, por comporem a banca e por contribuírem para a realização deste momento.

Por fim, agradeço a todos que contribuíram, direta ou indiretamente, para a concretização deste trabalho.

## RESUMO

A presente monografia investiga a relação entre vieses cognitivos, educação financeira e endividamento, à luz dos princípios da Economia Comportamental. O estudo busca compreender de que forma fatores psicológicos e emocionais influenciam as decisões financeiras individuais e familiares em contextos de crédito, consumo e gestão cotidiana dos recursos. Trata-se de uma revisão narrativa de literatura, com elementos integrativos, construída a partir da análise de estudos nacionais publicados entre 2010 e 2025. Os resultados demonstram que o comportamento financeiro não depende apenas do domínio de conhecimentos técnicos, mas é moldado pela interação entre cognição, emoção e contexto socioeconômico. Vieses como excesso de confiança, aversão à perda, viés do presente e efeito manada aparecem de forma recorrente na literatura, contribuindo para decisões impulsivas, dificuldades de planejamento e maior propensão ao endividamento. Dessa forma, a educação financeira tradicional, centrada apenas em conteúdos técnicos, mostra-se limitada para promover mudanças comportamentais duradouras. A integração dos princípios da economia comportamental aos programas de educação financeira surge como estratégia promissora para mitigar erros de julgamento e estimular decisões mais conscientes. Conclui-se que o enfrentamento do endividamento requer políticas públicas e iniciativas educativas que considerem as dimensões cognitivas e emocionais do comportamento econômico, fortalecendo a autonomia e o bem-estar financeiro das famílias.

**Palavras-chave:** Economia comportamental; vieses cognitivos; educação financeira; endividamento; tomada de decisão.

## **ABSTRACT**

This monograph investigates the relationship between cognitive biases, financial education, and indebtedness, in light of the principles of Behavioral Economics. This study seeks to understand how psychological and emotional factors influence individual and family financial decisions in the contexts of credit, consumption, and daily resource management. This is a narrative literature review, with integrative elements, built from the analysis of national studies published between 2010 and 2025. Thus, the results show that financial behavior does not depend solely on the mastery of technical knowledge, but is shaped by the interaction between cognition, emotion, and socioeconomic context. Biases such as overconfidence, loss aversion, present bias, and herd behavior appear frequently in the literature, contributing to impulsive decisions, planning difficulties, and a higher propensity for debt. In this way, traditional financial education, focused solely on technical content, proves to be limited in promoting lasting behavioral changes. Integrating the principles of behavioral economics into financial literacy programs emerges as a promising strategy to mitigate judgment errors and encourage more informed decisions. Therefore, it is concluded that tackling debt requires public policies and educational initiatives that consider the cognitive and emotional dimensions of economic behavior, strengthening the autonomy and financial well-being of families.

Keywords: Behavioral economics; cognitive biases; financial education; indebtedness; decision making.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Quadro 1 – Principais vieses cognitivos ligados à educação financeira e ao endividamento..... | 23 |
| Quadro 2 – Tipos de endividamento das famílias.....                                           | 26 |
| Gráfico 1 – Evolução do número de inadimplentes no Brasil (2023 a 2025).....                  | 28 |
| Gráfico 2 – Principais dívidas por segmento (julho de 2025).....                              | 29 |
| Gráfico 3 – Faixa etária de inadimplentes .....                                               | 29 |

## SUMÁRIO

|                                                                               |           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. INTRODUÇÃO</b>                                                          | <b>9</b>  |
| <b>2. METODOLOGIA</b>                                                         | <b>12</b> |
| <b>3. REFERÊNCIAL TEÓRICO</b>                                                 | <b>14</b> |
| <b>3.1 Economia comportamental: origem e fundamentos</b>                      | <b>14</b> |
| <b>3.2. Vieses cognitivos e tomada de decisão financeira</b>                  | <b>17</b> |
| 3.2.1 Teoria do Prospecto                                                     | 17        |
| 3.2.2 Aversão à perda                                                         | 18        |
| 3.2.3 Relação do excesso de confiança e aversão à perda com o endividamento   | 18        |
| 3.2.4 Efeito <i>framing</i> (enquadramento)                                   | 19        |
| 3.2.5 Contabilidade mental                                                    | 19        |
| 3.2.6 Viés confirmatório                                                      | 20        |
| 3.2.7 Efeito manada                                                           | 20        |
| 3.2.8 Viés do presente                                                        | 21        |
| 3.2.9 Ilusão de controle                                                      | 22        |
| <b>3.3 Endividamento das famílias: conceitos e determinantes</b>              | <b>24</b> |
| 3.3.1 Conceito de endividamento                                               | 24        |
| 3.3.2 Determinantes do endividamento                                          | 24        |
| 3.3.3 Tipos de endividamento                                                  | 25        |
| 3.3.4 Conceito de inadimplência e evolução recente da inadimplência no Brasil | 27        |
| <b>3.4 Educação financeira: limites e potenciais</b>                          | <b>31</b> |
| 3.4.1 Concepções e abordagens da educação financeira                          | 31        |
| 3.4.2 Limites da abordagem tradicional                                        | 32        |
| 3.4.3 Contribuições da economia comportamental                                | 33        |
| 3.4.4 Potenciais e desafios da educação financeira                            | 34        |
| <b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>                                                | <b>37</b> |
| <b>REFERÊNCIAS</b>                                                            | <b>41</b> |

## 1. INTRODUÇÃO

Herbert Simon (1956) propôs o conceito de racionalidade limitada, explicando que as pessoas enfrentam restrições como falta de tempo, de recursos e de capacidade para processar todas as informações necessárias antes de decidir. Segundo o autor, as decisões humanas não são perfeitamente racionais em razão das limitações cognitivas e ambientais. Assim, mesmo quando o objetivo é fazer a melhor escolha possível, muitas vezes o que se alcança é apenas uma decisão “satisfatória” e não a ideal.

Nesse contexto, os estudos de Tversky e Kahneman (1974; 1979) sobre vieses cognitivos e as heurísticas, entendidas como atalhos mentais utilizados para simplificar a tomada de decisão, permitem compreender como o ser humano age em situações nas quais a emoção interfere na racionalidade. Esses atalhos mentais, criados para lidar com situações de incerteza, podem facilitar decisões, mas também gerar distorções e erros previsíveis de julgamento.

Fatores como o medo da perda, o excesso de confiança e a preferência pelo status quo demonstram que as emoções e percepções pessoais exercem forte influência sobre o comportamento humano. Essas limitações e vieses têm impactos diretos sobre o endividamento das famílias, sobretudo em contextos de fácil acesso ao crédito e de baixa educação financeira (Lusardi; Mitchell, 2014).

Diante disso, a economia comportamental surge como campo fundamental para explicar por que as pessoas muitas vezes agem de forma distinta do que seria esperado em modelos puramente racionais.

A partir dessas contribuições, Thaler (2017) ampliou os estudos da economia comportamental ao mostrar que esses vieses explicam comportamentos cotidianos, como o gasto impulsivo, a dificuldade em poupar e a forma como as pessoas organizam mentalmente seus recursos financeiros.

O autor demonstrou que pequenas intervenções, conhecidas como “*nudges*” (empurrõesinhos), podem direcionar as escolhas dos indivíduos de forma mais favorável ao seu bem-estar financeiro. No entanto, quando ausentes, prevalecem decisões impulsivas, gastos excessivos e dificuldades de autocontrole, fatores que intensificam o endividamento e comprometem a construção de reservas de longo prazo.

Nesse cenário, o endividamento das famílias brasileiras mostra-se um fenômeno recorrente, afetando diretamente a qualidade de vida e a estabilidade econômica. Combinados ao fácil acesso ao crédito e à baixa educação financeira, os vieses de julgamento tornam-se ainda mais determinantes nas escolhas financeiras.

Autores como Ávila (2017) reforçam que vieses cognitivos, tais como a aversão à perda, o excesso de confiança e a tendência ao *status quo*, influenciam de maneira decisiva o comportamento econômico, conduzindo frequentemente ao endividamento. Esses elementos desafiam a visão clássica de racionalidade e revelam a importância de compreender como limitações cognitivas moldam o cotidiano das famílias.

Nesse sentido, a economia comportamental, ao dialogar com a educação financeira, possibilita não apenas analisar os fatores que condicionam as escolhas, mas também propor estratégias educativas mais alinhadas à realidade dos indivíduos.

No Brasil, o endividamento das famílias tem crescido de forma constante, e uma parcela expressiva da renda doméstica tem sido direcionada para o pagamento de dívidas e financiamentos. Tal cenário é agravado pela limitada disseminação da educação financeira e pela influência dos vieses cognitivos, que dificultam o planejamento adequado dos recursos.

Estudos nacionais, como os de Medeiros e Pinheiro (2025) e Cabral e Hein (2025), reforçam que compreender tais mecanismos é essencial para explicar por que, mesmo conscientes das consequências, muitos indivíduos persistem em comportamentos prejudiciais ao seu equilíbrio financeiro.

Diante desse contexto, surge o seguinte problema de pesquisa: de que forma os vieses cognitivos influenciam o endividamento e a baixa poupança dos indivíduos, e como a educação financeira pode contribuir para mitigar esses efeitos?

A partir dessa questão, o objetivo geral deste estudo foi analisar, por meio de uma revisão integrativa da literatura nacional, como os vieses cognitivos afetam o endividamento e a formação de poupança dos indivíduos e de que forma a educação financeira pode contribuir para reduzir esses efeitos.

Para alcançar esse propósito, alguns objetivos específicos foram definidos:

I — Mapear e identificar os principais vieses cognitivos descritos na literatura que afetam as decisões financeiras ligadas ao endividamento e à formação da poupança;

II — Analisar de que maneira a educação financeira tem sido discutida e articulada com a economia comportamental nos estudos revisados.

O presente estudo possui relevância acadêmica, especialmente pelo seu valor prático para a economia no contexto brasileiro. A pesquisa contribui para preencher uma lacuna no debate sobre os limites da racionalidade econômica, ao mostrar como fatores psicológicos e emocionais influenciam a educação financeira em contextos de vulnerabilidade. Isso evidencia a necessidade de integrar diferentes campos do conhecimento, como a economia comportamental, a psicologia e a educação financeira.

Do ponto de vista profissional, a investigação surge da observação de situações reais de endividamento, dificuldades de planejamento financeiro e tomada de decisões impulsivas observadas no cotidiano. Essa vivência reforça a relevância de compreender como tais comportamentos se formam e de que maneira podem ser mitigados por meio de estratégias educativas e intervenções mais próximas da realidade das famílias brasileiras.

Assim, este trabalho busca contribuir para o entendimento das conexões entre economia comportamental, vieses cognitivos e educação financeira, ressaltando a importância de compreender a tomada de decisão dos indivíduos em contextos de crédito, consumo e endividamento, especialmente no cenário brasileiro contemporâneo.

## 2. METODOLOGIA

A pesquisa caracteriza-se como uma revisão narrativa de literatura, com elementos integrativos, de natureza qualitativa, construída a partir da análise de estudos nacionais publicados entre 2010 e 2025.

Essa escolha se deve ao fato de que o estudo não segue protocolos formais de revisão sistemática. Entretanto, incorpora características da revisão integrativa ao reunir e analisar produções acadêmicas de diferentes naturezas, buscando integrar achados e identificar padrões interpretativos sobre a relação entre vieses cognitivos, educação financeira e endividamento no Brasil. Dessa forma, a revisão narrativa com elementos integrativos mostra-se adequada aos objetivos do trabalho, ao permitir uma síntese ampla, crítica e contextualizada da literatura sobre o tema.

A despeito de o recorte principal da revisão ter se concentrado na literatura nacional, é importante destacar que, embora o foco analítico seja o contexto brasileiro, foi necessário recorrer a autores estrangeiros clássicos para fundamentar adequadamente os conceitos de economia comportamental e vieses cognitivos. Assim, a consulta a essa literatura internacional não amplia o recorte empírico da pesquisa, mas assegura rigor teórico e precisão conceitual na análise dos estudos brasileiros sobre educação financeira e endividamento.

O levantamento bibliográfico foi realizado nas bases *SciELO*, *ScienceDirect* e nos periódicos nacionais disponíveis no portal *CAPES*. Foram considerados artigos, dissertações e teses publicados no período delimitado. A inclusão de produções acadêmicas de pós-graduação justifica-se pela baixa disponibilidade de periódicos nacionais sobre a relação entre vieses cognitivos e endividamento no Brasil.

Os descritores utilizados foram: vieses cognitivos, economia comportamental, educação financeira, endividamento e poupança, combinados com operadores booleanos (AND/OR).

Foram incluídos estudos publicados entre 2010 e 2025, escritos em português ou inglês, que tratassem diretamente de vieses cognitivos, educação financeira e finanças pessoais. Foram consideradas pesquisas realizadas no contexto brasileiro, incluindo artigos, dissertações e teses disponíveis integralmente.

Foram excluídos estudos duplicados, trabalhos que tratam de economia comportamental sem abordar o endividamento, artigos de opinião, resenhas, textos jornalísticos e documentos sem acesso ao texto completo.

Como limitações, destaca-se que o estudo se concentra na literatura nacional recente, característica que restringe o número de trabalhos disponíveis sobre o tema. Além disso, por se tratar de uma revisão narrativa qualitativa, os resultados refletem interpretações integrativas, não permitindo generalizações estatísticas.

### **3. REFERÊNCIAL TEÓRICO**

#### **3.1 Economia comportamental: origem e fundamentos**

A economia comportamental procura entender como as pessoas tomam decisões no cotidiano, considerando que, muitas vezes, suas escolhas não seguem os princípios racionais previstos pelos modelos econômicos tradicionais. Enquanto a teoria clássica imagina indivíduos totalmente racionais, a economia comportamental reconhece que emoções, hábitos e contextos sociais também interferem nas decisões.

Para Gonçalves e De Paula (2021), uma característica central da economia comportamental é tomar o comportamento como ponto de partida, e não apenas utilizá-lo como instrumento para validar teorias.

Desde sua origem, a economia comportamental dialoga com a psicologia, a sociologia, a neurociência e a filosofia. As primeiras discussões sobre o tema ocorreram na década de 1950, quando ainda era comum o uso do termo “psicologia econômica”. Herbert Simon (1956) introduziu o conceito de racionalidade limitada, explicando que, devido às limitações de tempo e de processamento de informações, as pessoas não conseguem avaliar todas as opções antes de decidir. Assim, suas decisões tendem a ser apenas satisfatórias, e não plenamente racionais.

A maneira como as pessoas escolhem entre diferentes alternativas é um ponto central para entender o comportamento humano. Segundo o autor, as pessoas tendem a simplificar o processo, concentrando-se apenas naquilo que consideram mais relevante e deixando de lado o excesso de dados. Esse trabalho rendeu a Simon o Prêmio Nobel de Economia em 1978.

Nas décadas seguintes, Daniel Kahneman e Amos Tversky ampliaram o debate ao mostrar que as pessoas usam atalhos mentais, chamadas heurísticas, para facilitar as escolhas, mas que esses mecanismos também podem gerar erros de avaliação. Esse modo de agir, embora prático, acaba levando à formação de vieses que distorcem o processo de julgamento.

Em 1979, Kahneman e Tversky apresentaram a Teoria do Prospecto, mostrando que as pessoas sentem mais incômodo ao perder algo do que alegria ao conquistar um ganho de mesmo valor. Essa descoberta deu origem ao conceito de aversão à perda, que ajuda a explicar por que, muitas vezes, consumidores mantêm dívidas caras em vez de optar por alternativas mais vantajosas.

No final da década de 1980 e no início da década de 1990, após o modelo de finanças apresentar sinais de desgaste devido às anomalias do mercado financeiro, o estudo das finanças comportamentais se fortaleceu, consolidando conceitos como a autoconfiança excessiva, os exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo e a sobre-reação às novidades do mercado (Halfeld; Torres, 2001).

Richard Thaler aprofundou a ligação entre psicologia e economia, ajudando a firmar a economia comportamental como um campo independente de pesquisa. Ele introduziu conceitos como contabilidade mental, que explica como as pessoas categorizam os recursos financeiros, e os *nudges*, pequenas intervenções no processo decisório que orientam o indivíduo sem restringir sua liberdade.

No Brasil, estudiosos como Rocha (2008) destacam a importância da economia comportamental para a formulação de políticas públicas e programas de educação financeira, considerando que fatores psicológicos e sociais pesam fortemente nas decisões econômicas. Nesse sentido, o autor evidencia que as bases lançadas por Simon, Kahneman, Tversky e Thaler são fundamentais para compreender a realidade brasileira, especialmente no que se refere ao endividamento das famílias e à tomada de decisão em contextos de incerteza.

Dentro dessa perspectiva, Ávila e Bianchi (2015) reforçam que a economia comportamental surgiu como uma resposta à necessidade de compreender, de forma mais ampla, as influências psicológicas e sociais que afetam as decisões econômicas. Essa perspectiva procura examinar como vieses, escolhas inesperadas e comportamentos aparentemente irracionais afetam a dinâmica econômica, evidenciando a interconexão entre psicologia e economia e promovendo um debate de grande relevância para a economia comportamental.

Conforme ressalta Ávila (2017), a economia comportamental contribui para compreender como vieses cognitivos e emocionais afetam as decisões financeiras cotidianas, especialmente em um país marcado por altos índices de endividamento, como o Brasil. O autor destaca que a incorporação desses aspectos psicológicos permite ampliar a análise econômica tradicional, oferecendo subsídios para políticas públicas voltadas à educação financeira e à redução da vulnerabilidade das famílias.

Diante da relevância dos trabalhos produzidos sobre o tema, o reconhecimento acadêmico veio por meio do Prêmio Nobel de Economia, concedido a Daniel Kahneman em 2002, por suas contribuições ao estudo do julgamento e da tomada de

decisão em condições de incerteza, e a Richard Thaler em 2017, por seus avanços na área da economia comportamental e da análise das preferências humanas.

Após várias contribuições, a economia comportamental se consolidou como uma abordagem complementar à economia tradicional, incorporando aspectos psicológicos e cognitivos à análise das decisões humanas. A partir das contribuições de Simon, Kahneman, Tversky e Thaler, tornou-se possível compreender melhor como restrições cognitivas, heurísticas e vieses influenciam nossas escolhas, oferecendo uma análise mais realista das decisões humanas.

Além disso, sua conexão com estudos sobre consciência, livre-arbítrio e mecanismos neuroquímicos demonstra que a disciplina não apenas explica o comportamento econômico, mas também amplia as fronteiras do conhecimento sobre a mente humana, oferecendo ferramentas úteis para políticas públicas, educação financeira e estudos sobre bem-estar econômico.

Conforme Halfeld e Torres (2001), as finanças comportamentais nasceram no âmbito da economia comportamental, com o objetivo de entender de que forma emoções e percepções influenciam as escolhas financeiras das pessoas. Diferentemente da teoria financeira tradicional, que assume investidores totalmente racionais e mercados eficientes, essa abordagem reconhece que escolhas de investimento e consumo são frequentemente moldadas por emoções, percepções subjetivas e vieses cognitivos.

Rocha (2018) observa que as finanças comportamentais ajudam a compreender fenômenos como endividamento excessivo, baixa poupança e preferência por recompensas imediatas. O autor destaca que tais aspectos se manifestam, por exemplo, no uso frequente do crédito parcelado, mesmo diante de altas taxas de juros, o que evidencia como impulsividade e otimismo exagerado influenciam o comportamento financeiro.

Para Gonçalves e De Paula (2021), a aplicação dos princípios da economia comportamental no âmbito das finanças contribui para entender fenômenos como baixa taxa de poupança e escolhas financeiras que contrariam a lógica da maximização racional. Ávila (2017) acrescenta que, em países como o Brasil, marcados por desigualdade e vulnerabilidade social, tais padrões são ainda mais intensificados, o que reforça a importância de políticas públicas voltadas à educação financeira.

Assim, as finanças comportamentais oferecem uma leitura mais próxima da realidade, ao reconhecer que os mercados não são apenas influenciados por cálculos objetivos, mas também por fatores emocionais. Essa perspectiva contribui para aproximar a teoria econômica das práticas cotidianas, oferecendo instrumentos úteis para a formulação de políticas públicas e para o fortalecimento da tomada de decisão financeira.

## **3.2. Vieses cognitivos e tomada de decisão financeira**

### **3.2.1 Teoria do Prospecto**

Como mencionado no capítulo anterior, Kahneman e Tversky aprofundaram os estudos sobre como as pessoas julgam e decidem em situações de incerteza e, desses trabalhos, surgiu um conceito central das finanças comportamentais: a aversão à perda. Esses e outros vieses importantes serão apresentados e exemplificados nesta seção, buscando identificar e associar possíveis causas do endividamento das famílias brasileiras.

Publicada em 1979, a Teoria do Prospecto é considerada um dos marcos da economia comportamental, pois demonstra que, diante de situações de risco, as pessoas nem sempre agem conforme a racionalidade esperada pelos modelos econômicos clássicos. Segundo os autores, as pessoas avaliam ganhos e perdas em relação a um ponto de referência, geralmente a situação atual ou as expectativas prévias — e não em termos absolutos de riqueza.

Para exemplificar, considere a seguinte situação de investimento:

Opção 1: um lucro garantido de R\$ 10.000,00;

Opção 2: uma probabilidade de 80% de ganhar R\$ 14.000,00, mas com 20% de chance de não receber nada (R\$ 0,00).

Embora a segunda opção ofereça um valor esperado superior (R\$ 11.200,00), a Teoria do Prospecto indica que a maioria das pessoas prefere a alternativa garantida, pois o sentimento de segurança pesa mais do que a possibilidade de um ganho maior, porém incerto. Essa escolha reflete o comportamento de aversão ao risco, isto é, a disposição em abrir mão de um retorno potencialmente maior para evitar a incerteza associada à perda.

### 3.2.2 Aversão à perda

No contexto do endividamento, os conceitos da teoria ajudam a compreender comportamentos financeiros que contribuem para o acúmulo de dívidas. A tendência de evitar perdas faz com que muitas pessoas mantenham dívidas caras, acreditando que, assim, não “perdem” o valor já comprometido, mesmo quando poderiam reduzir o custo financeiro renegociando ou quitando o débito (Kahneman; Tversky, 1979). Em termos práticos, perder R\$ 100,00 provoca uma sensação de desconforto mais intensa do que a satisfação gerada pelo ganho de R\$ 100,00.

Ademais, a necessidade de evitar a sensação de “perda” de *status*, conforto ou bem-estar imediato pode levar à adoção de crédito caro como alternativa, ainda que isso comprometa a saúde financeira mensal futura.

### 3.2.3 Relação do excesso de confiança e aversão à perda com o endividamento

Em estudo recente, Silva e Lucena (2022) analisaram como fatores sociodemográficos influenciam a manifestação de vieses cognitivos em decisões financeiras. Os autores observaram que o excesso de confiança se relaciona positivamente ao conhecimento financeiro percebido, ao sexo, à idade e à renda, sugerindo que indivíduos que acreditam dominar melhor os conceitos financeiros tendem a superestimar sua capacidade de decisão.

Já a aversão à perda mostrou-se menos presente entre pessoas com maior renda e entre mulheres, porém mais acentuada com o avanço da idade, indicando que o envelhecimento pode intensificar comportamentos mais conservadores diante do risco.

O endividamento das pessoas também está relacionado ao viés do excesso de confiança. O excesso de confiança faz com que as pessoas acreditem dominar melhor suas finanças do que realmente dominam, o que pode levá-las a assumir dívidas acima de sua capacidade de pagamento.

Diversos estudos mostram que esse excesso de autoconfiança afeta tanto indivíduos quanto empresas, resultando em decisões financeiras mais arriscadas e, muitas vezes, em maiores níveis de endividamento.

Silva *et al.* (2017), por exemplo, identificaram que gestores com níveis mais elevados desse viés tendem a adotar estratégias de financiamento mais arriscadas, resultando em maior alavancagem.

Resultados semelhantes foram encontrados em empresas brasileiras e chilenas, nas quais os gestores brasileiros, por apresentarem maior excesso de confiança, também demonstraram níveis mais altos de endividamento (Silva; Mondini; Silva, 2015).

#### 3.2.4 Efeito *framing* (enquadramento)

Outro viés estudado pela economia comportamental é o efeito *framing* (enquadramento). O chamado efeito de enquadramento mostra que a maneira como uma informação é apresentada pode mudar completamente a percepção do indivíduo, ainda que o conteúdo essencial permaneça o mesmo. Segundo Kahneman e Tversky (1979), o viés de enquadramento evidencia que uma mesma situação pode gerar decisões distintas, dependendo da maneira como os dados são expostos, ainda que a informação essencial permaneça a mesma.

Um exemplo comum pode ser observado em ofertas de crédito:

Em uma contratação de empréstimo, o credor apresenta o valor mensal a ser pago como “apenas R\$ 289,00 por mês”. Essa forma de apresentação costuma parecer mais atrativa do que se o mesmo contrato fosse descrito como um “custo total de R\$ 12.100,00” ao final do contrato. Embora as duas informações expressem o mesmo valor, o enquadramento em parcelas pequenas faz com que muitas pessoas se concentrem apenas no valor mensal, ignorando o custo total e o peso financeiro da dívida, o que pode contribuir para o endividamento.

#### 3.2.5 Contabilidade mental

Richard Thaler (1999) descreveu a contabilidade mental como a tendência das pessoas de separar o dinheiro em “caixinhas” mentais, como gastos, lazer e poupança, o que pode gerar decisões financeiras incoerentes. A irracionalidade desse viés ocorre quando os indivíduos separam mentalmente valores destinados a consumo, poupança, lazer, saúde, educação ou outras dívidas, deixando de analisar o dinheiro como um todo e favorecendo decisões inconsistentes.

Um exemplo prático ocorre quando um consumidor recebe um bônus no trabalho e decide utilizá-lo integralmente em lazer, por considerá-lo um “dinheiro extra”, ao mesmo tempo em que mantém dívidas em aberto no cartão de crédito com altos juros. Embora financeiramente fosse mais racional quitar a dívida, a forma como

esse recurso foi mentalmente categorizado leva a um uso menos eficiente do dinheiro, favorecendo o endividamento.

### 3.2.6 Viés confirmatório

O viés confirmatório é caracterizado pela tendência de indivíduos buscarem e valorizarem informações que confirmem suas crenças prévias, enquanto ignoram ou rejeitam dados que possam contradizê-las. Esse comportamento compromete a racionalidade, pois reforça convicções pessoais e limita a análise crítica (Nickerson, 1998).

No contexto financeiro, esse viés pode levar consumidores a tomar decisões inadequadas sobre crédito, uma vez que tendem a priorizar argumentos que justificam suas escolhas iniciais e a ignorar evidências contrárias. Assim, um indivíduo endividado pode acreditar que determinado financiamento é vantajoso, concentrando-se apenas em informações que reforçam essa visão, mesmo diante de alternativas mais adequadas (Rayner, 2010).

Estudos nacionais também apontam a presença do viés confirmatório entre gestores e contadores, mostrando que até profissionais da área financeira podem ser influenciados por esse efeito cognitivo. Isso evidencia que o viés confirmatório não se restringe ao nível individual, mas impacta também organizações, afetando a qualidade das decisões gerenciais e contábeis (Machado; Schmidt; Theiss, 2020).

### 3.2.7 Efeito manada

O chamado “efeito manada” ocorre quando as pessoas seguem as atitudes de um grupo, mesmo que suas próprias informações indiquem o contrário, por acreditarem que os outros sabem mais ou simplesmente por se sentirem mais seguras ao agir como a maioria, a pessoa “segue a multidão” (Banerjee, 1992).

No contexto financeiro, o efeito manada é frequente em mercados de consumo, crédito e investimentos. Por exemplo, consumidores podem contratar empréstimos ou adquirir produtos financeiros apenas porque amigos ou vizinhos estão fazendo o mesmo, sem avaliar as condições de juros ou os riscos envolvidos. Em mercados de ações, investidores frequentemente compram ou vendem papéis em massa com base em movimentos de outros investidores, o que pode inflar bolhas especulativas ou acelerar quedas abruptas (Bikhchandani; Hirshleifer; Welch, 1992).

O “efeito manada” pode contribuir para decisões financeiras precipitadas e endividamento excessivo, pois indivíduos se baseiam mais no comportamento do grupo do que em uma análise própria de custo-benefício ou na capacidade de pagamento. Em empresas, gestores também podem adotar estratégias simplesmente porque concorrentes utilizam o mesmo mecanismo, mesmo que não sejam adequadas à realidade da organização (Shiller, 2000).

A análise dos vieses cognitivos permite identificar padrões de comportamento que podem afetar negativamente a gestão financeira pessoal. A Tabela 2 sintetiza os principais vieses observados na literatura, evidenciando como eles se relacionam com a educação financeira e o endividamento.

### 3.2.8 Viés do presente

De acordo com Thaler e Sunstein (2009) e Kahneman (2012), o viés do presente pode ser entendido como a tendência dos indivíduos de priorizar recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros, ainda que estes sejam mais vantajosos.

Esse comportamento, conforme demonstrado por Gathergood e Weber (2017), está associado a decisões financeiras impulsivas e a maiores níveis de endividamento. Tal viés pode ser avaliado por meio de respostas em escala Likert. Por exemplo, uma afirmação como “Sou impulsivo e tendo a comprar coisas mesmo quando realmente não posso arcar com elas” permite mensurar, em uma escala de cinco pontos, variando de “*concordo totalmente*” a “*discordo totalmente*”, o nível de comportamento de consumo impulsivo dos respondentes.

No contexto brasileiro, autores como Silva e Lucena (2022) e Veras (2025) reforçam que essa preferência pela gratificação imediata, somada à baixa educação financeira, explica parte significativa do endividamento das famílias. Assim, desenvolver competências financeiras torna-se essencial para reduzir os efeitos desse viés e favorecer escolhas mais equilibradas.

Dados da Serasa, obtidos por meio de uma pesquisa especial, revelam que 7 em cada 10 brasileiros compram por impulso e se arrependem em seguida. Esse estudo inédito motivou a campanha “Agosto Infinito, Mas o Salário Não” e teve como objetivo propor desafios para organizar as finanças semana a semana no período do 8º mês do ano (SERASA, 2025). Portanto, esse levantamento indica a importância da educação financeira para auxiliar comportamentos desse tipo e evitar que compras

impulsivas impactem o orçamento e, conseqüentemente, venham a se tornar um problema de inadimplência.

### 3.2.9 Ilusão de controle

A ilusão de controle refere-se à tendência do indivíduo de acreditar que possui maior influência sobre determinados acontecimentos do que realmente tem. Esse viés leva a uma percepção distorcida da própria capacidade de prever ou manipular resultados que, na prática, dependem do acaso.

Em um de seus experimentos clássicos, Langer (1975) mostrou que as pessoas pagavam mais caro por bilhetes de loteria quando escolhiam os números, acreditando que isso aumentaria suas chances de ganhar, mesmo que, na prática, a probabilidade fosse a mesma. Esse comportamento evidencia como a simples possibilidade de escolha gera uma sensação ilusória de controle, ainda que a probabilidade de ganho permaneça a mesma.

De acordo com Taylor e Brown (1988), a maioria das pessoas demonstra o que os autores denominam de ilusão positiva, um fenômeno cognitivo que leva o indivíduo a avaliar a si mesmo de forma excessivamente favorável. Em geral, as pessoas acreditam possuir qualidades superiores às dos outros e tendem a enxergar o próprio futuro de modo mais otimista.

Essa percepção distorcida contribui para a formação de uma autoimagem inflada, sustentada pela crença de que suas competências e desempenhos são mais elevados do que realmente são — como também observa Hvide (2002).

Quando os indivíduos participam diretamente de um evento, tendem a atribuir-lhe um valor maior do que se fossem meros observadores. Segundo Hvide (2002), essa percepção eleva a utilidade esperada que o próprio indivíduo antecipa do evento, aumentando também o valor que está disposto a investir para participar.

Além disso, quando um indivíduo apresenta a ilusão de controle, experiências anteriores de sucesso — mesmo que coincidam — podem ser interpretadas como evidências de suas próprias habilidades, reforçando a crença de que ele é responsável pelo resultado positivo.

Com o objetivo de sistematizar os principais conceitos apresentados e facilitar a compreensão das diferentes manifestações dos vieses cognitivos, elaborou-se o quadro a seguir.

**Quadro 1 - Principais Vieses Cognitivos Ligados à Educação Financeira e ao Endividamento**

| <b>Viés Cognitivo</b> | <b>Descrição</b>                                                                            | <b>Impacto na Educação Financeira</b>                                                                    | <b>Relação com o Endividamento</b>                                                                                |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Excesso de confiança  | Tendência a superestimar as próprias habilidades e conhecimentos.                           | Leva o indivíduo a acreditar que entende mais sobre finanças do que realmente sabe.                      | Pode resultar em decisões arriscadas, como contrair empréstimos além da capacidade de pagamento.                  |
| Aversão à perda       | Preferência por evitar perdas em vez de buscar ganhos equivalentes.                         | Dificulta a tomada de decisões racionais em investimentos e planejamento.                                | Faz com que pessoas mantenham dívidas por medo de assumir riscos em alternativas melhores.                        |
| Efeito manada         | Seguir comportamentos da maioria sem avaliar criticamente.                                  | Indivíduos tomam decisões baseadas no que os outros fazem, e não em conhecimento próprio.                | Pode levar ao consumo excessivo e ao endividamento para manter padrões sociais.                                   |
| Viés do presente      | Dar mais valor às recompensas imediatas do que aos benefícios futuros.                      | Prejudica o hábito de poupança e o planejamento financeiro a longo prazo.                                | Contribui para compras por impulso e uso excessivo de crédito.                                                    |
| Ilusão de controle    | Acreditar que se pode controlar resultados de eventos aleatórios.                           | Reduz a percepção de risco nas decisões financeiras.                                                     | Pode levar a assumir dívidas, acreditando que conseguirá controlá-las facilmente.                                 |
| Viés confirmatório    | Tendência a buscar ou interpretar informações que confirmem crenças preexistentes.          | Pode reforçar decisões financeiras incorretas ao ignorar evidências contrárias.                          | Leva a manter dívidas ou investimentos arriscados, acreditando que a decisão é correta.                           |
| Contabilidade mental  | Separação mental do dinheiro em “categorias” diferentes, com regras próprias para cada uma. | Pode dificultar decisões financeiras racionais, como a alocação de recursos ou o planejamento de gastos. | Pode gerar endividamento ao priorizar gastos em categorias “menos importantes”, enquanto ignora dívidas urgentes. |
| Efeito framing        | Tendência a tomar decisões diferentes dependendo de como a informação é apresentada.        | Pode levar o indivíduo a avaliar mal riscos e oportunidades financeiras.                                 | Influencia escolhas de crédito e investimentos, aumentando a probabilidade de decisões que geram endividamento.   |

**Fonte:** Elaborado pelo autor, com base em Kahneman (2012), Thaler e Sunstein (2009) e Silva e Lucena (2022).

Nele, são sintetizados os vieses mais recorrentes na literatura da economia comportamental e suas implicações nas decisões financeiras. Essa organização permite observar de que forma os fatores psicológicos, emocionais e sociais interferem nas escolhas econômicas dos indivíduos, especialmente em situações que envolvem consumo, crédito e endividamento.

### **3.3 Endividamento das famílias: conceitos e determinantes**

#### **3.3.1 Conceito de endividamento**

O endividamento ocorre quando um indivíduo ou família assume compromissos financeiros com terceiros, fazendo com que parte de sua renda futura seja destinada ao pagamento dessas obrigações. De acordo com o Banco Central do Brasil (2018), trata-se de um conjunto de compromissos financeiros que precisam ser honrados para evitar a inadimplência.

Segundo Contreras *et al.* (2017), o endividamento é definido como o consumo antecipado de bens e serviços, gerando uma obrigação financeira que será quitada no futuro.

#### **3.3.2 Determinantes do endividamento**

Estudos sobre o endividamento das famílias ao longo do ciclo de vida mostram que o perfil do endividamento varia conforme a fase da vida e as responsabilidades financeiras.

De acordo com Marques e Frade (2003, p. 53):

No início da vida adulta, os custos de educação e formação, habitação e equipamentos diversos suscitam uma procura maior de crédito, que é compensada posteriormente, quando os rendimentos excedem as despesas. No entanto, o aumento da esperança média de vida e o envelhecimento populacional estão a produzir novas necessidades de consumo ligadas à qualidade de vida dos idosos, e a gerar inesperadas exigências de gestão financeira associadas ao planeamento da reforma e do acesso aos cuidados de saúde. O perfil do endividamento está diretamente ligado à fase do ciclo de vida em que se encontram os indivíduos.

Betti *et al.* (2017) afirmam que muitas pessoas não percebem adequadamente os riscos e problemas financeiros que as cercam, fenômeno que os autores denominam de “miopia financeira”. Essa limitação ocorre pela dificuldade que o indivíduo encontra para perceber os efeitos futuros de decisões atuais, o que pode ocasionar eventual endividamento.

Nesse contexto, Santos e Silva (2014) destacam que os níveis de endividamento das famílias brasileiras vêm aumentando de forma constante. Os motivos dos elevados índices estão associados, principalmente, à falta de educação financeira e aos vieses de julgamento, como os apresentados na seção anterior. A ausência de planejamento, de conhecimento e de competências financeiras contribui significativamente para esse cenário empobrecedor da população.

As pressões sociais que incentivam o consumo exagerado também exercem papel significativo na formação do endividamento das famílias. Nesse sentido, Bauman (2008, p. 73) destaca que “numa sociedade de consumidores, *todo mundo* precisa ser, deve ter e tem que ser um consumidor por vocação”, evidenciando como a lógica do consumo constante reforça decisões financeiras pouco refletidas e incentiva a busca imediata por bens e serviços, muitas vezes à custa do orçamento futuro.

Ou seja, além dos vieses cognitivos, fatores como renda disponível, situação familiar, estabilidade no trabalho e necessidades de consumo também influenciam o comportamento financeiro das pessoas. Assim, considerando que as decisões financeiras são afetadas tanto por emoções quanto por limitações na forma como avaliamos opções, o endividamento pode ser entendido como resultado das dificuldades na tomada de decisão, combinadas às condições socioeconômicas enfrentadas por cada família.

### 3.3.3 Tipos de endividamento

A literatura especializada apresenta diferentes formas de classificar o endividamento das famílias, de acordo com sua finalidade e natureza. O quadro a seguir resume os principais tipos de endividamento das famílias brasileiras, destacando suas características e exemplos mais comuns.

Quadro 2 – Tipos de endividamento

| TIPO                                 | CARACTERÍSTICAS                                                                                                                                     | EXEMPLOS                                                              |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Endividamento de consumo             | Voltado à compra de bens e serviços, representa a maior parte do endividamento das famílias.                                                        | Cartão de crédito, cheque especial, crédito pessoal.                  |
| Endividamento imobiliário            | Relacionado à compra da casa própria.                                                                                                               | Financiamento imobiliário (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal). |
| Endividamento veicular               | Financiamento de automóveis e motocicletas.                                                                                                         | Crédito para aquisição de veículos.                                   |
| Endividamento com crédito consignado | Parcelas descontadas diretamente no salário ou benefício, muito utilizadas por aposentados e servidores públicos, com menor risco de inadimplência. | Empréstimo consignado (INSS, setor público).                          |
| Endividamento informal               | Feito fora do sistema financeiro. Juros e condições variam muito.                                                                                   | Empréstimos entre amigos, familiares e agiotas.                       |
| Endividamento involuntário           | Surge por falta de renda suficiente para despesas básicas. Relacionado ao desemprego e à inflação.                                                  | Dívidas de contas básicas (luz, água, aluguel).                       |

**Fonte:** Elaborado pelo autor, com base em CNC (2025), Banco Central do Brasil (2025), Serasa (2025).

A classificação apresentada permite compreender a diversidade das formas de endividamento. No contexto brasileiro, dados recentes indicam crescimento expressivo desse fenômeno.

De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC, 2025), o número de famílias endividadas continuou crescendo em maio, o que pode elevar o risco de inadimplência.

O crescimento das famílias endividadas em maio de 2025 foi de 0,6% em relação ao mês anterior, passando de 77,6% em abril para 78,2% em maio, de acordo com a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic). Dívidas como cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, crédito consignado, empréstimo pessoal, cheque pré-datado e prestações de veículos e imóveis são consideradas pela pesquisa.

Embora o foco desta seção seja o endividamento, muitos desses fatores também elevam a probabilidade de inadimplência quando ocorre desequilíbrio orçamentário.

### 3.3.4 Conceito de inadimplência e evolução recente da inadimplência no Brasil

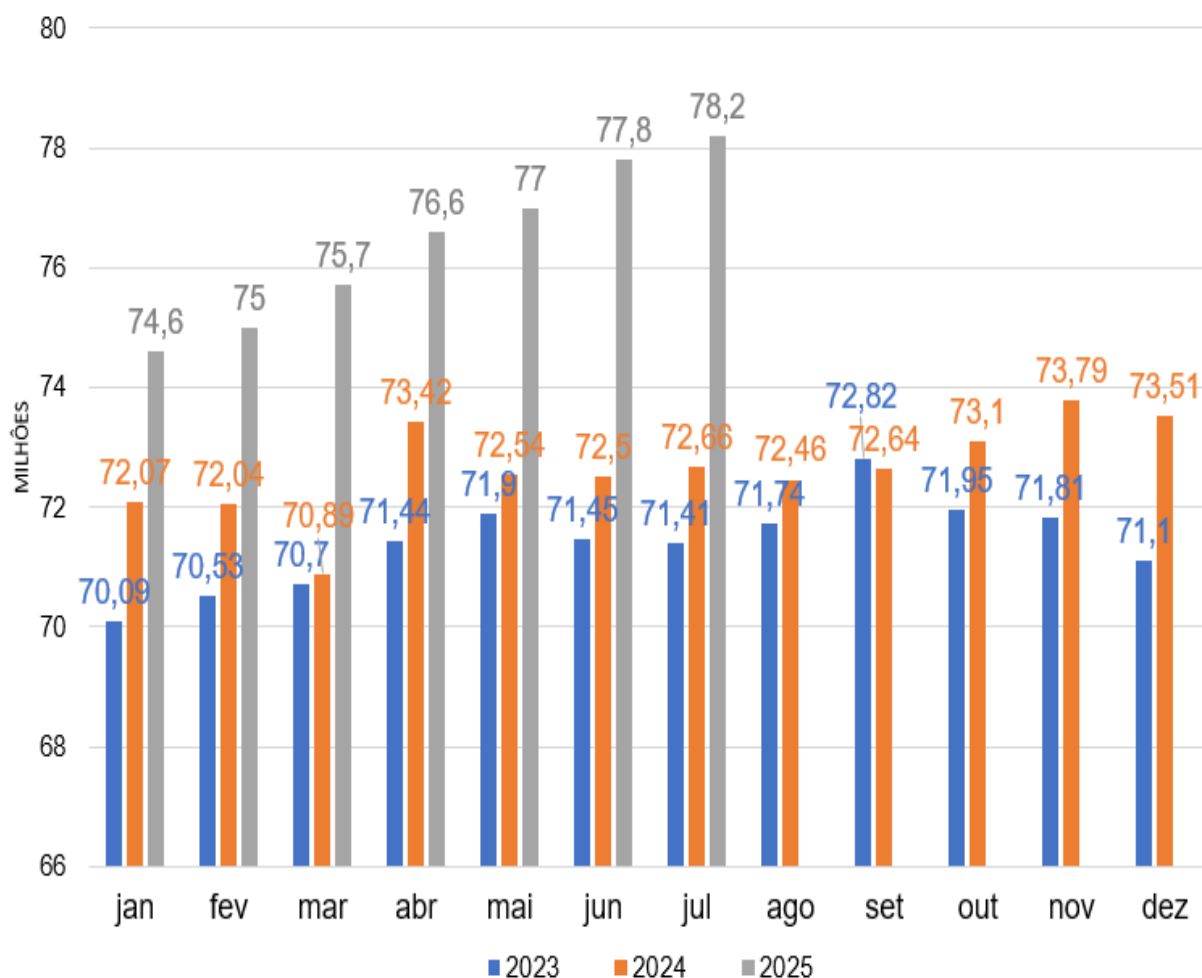
Segundo a Serasa (2025), a inadimplência corresponde à situação em que o consumidor possui um débito vencido e não pago, registrado por empresas credoras para fins de negativação. Essa condição pode envolver atrasos no pagamento de diversas obrigações financeiras, como cartão de crédito, financiamentos, aluguéis, comércio, serviços básicos, entre outras.

Dívida e inadimplência, contudo, não são conceitos equivalentes: ao adquirir um produto ou serviço, o indivíduo assume um compromisso financeiro a ser quitado na data estipulada. A inadimplência ocorre quando esse compromisso não é cumprido no prazo, ou seja, quando a dívida vence e não é paga. A partir desse momento, o devedor passa a ser considerado inadimplente e pode sofrer restrições de crédito, além de outras consequências financeiras relacionadas ao atraso (Serasa, 2025).

Embora endividamento e inadimplência não sejam conceitos equivalentes, o crescimento do primeiro tende a ampliar o risco do segundo. Atualmente, a ampliação do acesso ao crédito e o incentivo constante ao consumo estão diretamente associados ao crescimento do endividamento e da inadimplência no país. O volume de inadimplentes no Brasil tem aumentado consideravelmente. Conforme dados da Serasa (2025), em julho, o número de brasileiros inadimplentes atingiu 78,2 milhões, o que representa aumento de 0,37% em relação ao mês anterior.

O Gráfico 1 apresenta a evolução do número de inadimplentes no Brasil entre 2023 e 2025, com base em dados da Serasa (2025). Observa-se um crescimento progressivo da inadimplência ao longo do período analisado.

Gráfico 1 – Evolução do número de inadimplentes no Brasil (2023–2025)

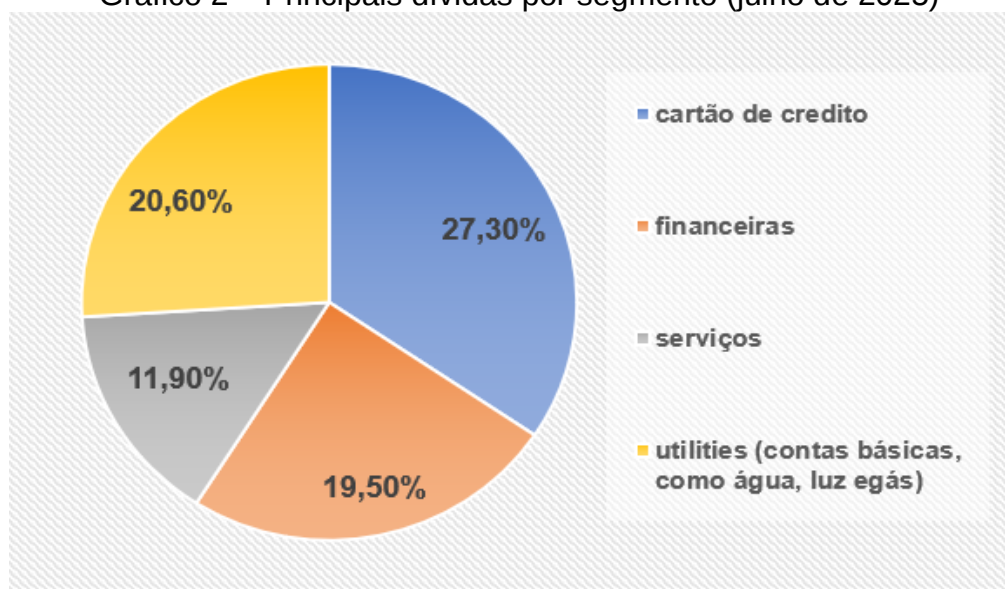


**Fonte:** Elaboração própria, com base em dados do Serasa (2025).

Em 2023, o total de inadimplentes oscilou entre 70 e 72 milhões de pessoas, enquanto, em 2024, houve um aumento para aproximadamente 73 milhões. Já em 2025, observa-se um avanço mais expressivo, atingindo 78,2 milhões de brasileiros inadimplentes no mês de julho. Além do crescimento no número total de inadimplentes, é importante analisar a composição dessas dívidas.

Conforme os dados da Serasa (2025), apresentados no Gráfico 2, as dívidas com cartão de crédito representam o maior percentual entre os tipos de dívidas em atraso, correspondendo a 27,3% em julho. Esse resultado evidencia o impacto do uso excessivo do crédito rotativo, que possui uma das taxas de juros mais elevadas do mercado.

Gráfico 2 – Principais dívidas por segmento (julho de 2025)



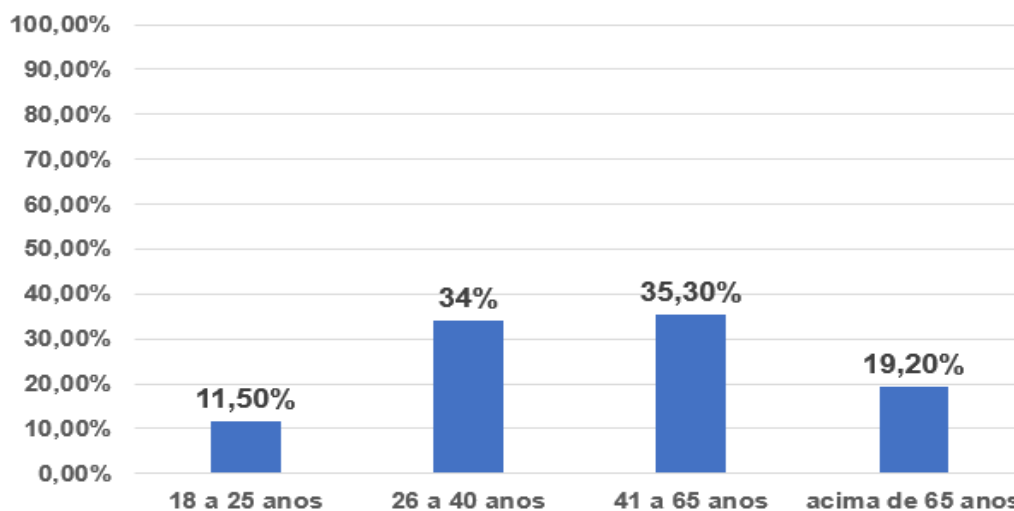
**Fonte:** Elaboração própria, com base em dados da Serasa (2025).

As dívidas financeiras, que englobam empréstimos e financiamentos, aparecem em seguida, com 19,5%, evidenciando estabilidade no comprometimento dos consumidores com as instituições financeiras.

Já o segmento de serviços manteve proporção semelhante (em torno de 11,9%), enquanto as contas básicas, como água, luz e gás, representaram cerca de 20,6%, revelando a dificuldade de parte das famílias em honrar despesas essenciais.

A distribuição desse cenário por grupos geracionais pode ser visualizada no Gráfico 3, que detalha a distribuição da inadimplência por faixa etária no Brasil.

Gráfico 3 – Faixa etária dos inadimplentes



**Fonte:** Elaboração própria, com base em dados da Serasa (2025).

Observa-se que a faixa com maior percentual (35,3%) concentra-se entre 41 e 65 anos, seguida pelo grupo de 26 a 40 anos com 34%. Essas duas faixas etárias apresentam quase 70% da inadimplência total, indicando forte exposição ao crédito e ao consumo nessa fase da vida.

No que diz respeito aos jovens de 18 a 25 anos, o índice de inadimplência é de 11,5%, o que sugere que essa faixa etária possui menos acesso ao crédito formal ou menor envolvimento com compromissos financeiros de longo prazo.

Por outro lado, o grupo acima de 65 anos (19,2%) também apresenta uma parcela expressiva, o que pode refletir a redução da renda na aposentadoria e a dificuldade em equilibrar despesas fixas com benefícios previdenciários.

Os dados revelam que a inadimplência atinge todas as faixas etárias, sugerindo que fatores comportamentais podem influenciar o comportamento financeiro em diferentes momentos da vida. Isso reforça a importância da educação financeira como instrumento essencial para decisões mais conscientes e sustentáveis.

Entre os indivíduos acima de 65 anos, o endividamento e a inadimplência tende a ser influenciado por fatores que ultrapassam os vieses cognitivos, envolvendo condições estruturais e pressões econômicas próprias da velhice.

A redução da renda na aposentadoria, aliada ao aumento das despesas com saúde — como medicamentos de uso contínuo, consultas, exames e planos privados — compromete significativamente a capacidade de ajustar o orçamento mensal (Marques; Frade, 2003).

Além disso, muitos idosos assumem responsabilidades financeiras ampliadas, contribuindo para o sustento de filhos e netos, o que reduz a margem de segurança econômica e aumenta a propensão ao uso de crédito (Santos; Silva, 2014).

Soma-se a isso a ampla oferta de crédito consignado destinada a esse público, frequentemente associada a práticas de assédio comercial e maior vulnerabilidade a fraudes e contratações indevidas, o que eleva o risco de superendividamento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2023).

Assim, o endividamento nessa faixa etária resulta de uma combinação entre limitações econômicas, pressões familiares e fragilidades comportamentais que tornam esse grupo particularmente suscetível à inadimplência.

Portanto, conclui-se, nesta seção, que o endividamento das famílias brasileiras resulta da interação entre fatores econômicos, comportamentais e demográficos, conforme apontam o Banco Central do Brasil (2018) e Contreras *et al.* (2017).

A evolução dos dados da Serasa (2025) e da CNC (2025) evidencia o avanço contínuo da inadimplência, especialmente em faixas etárias economicamente ativas, reforçando as observações de Marques e Frade (2003) sobre o papel do ciclo da vida no comportamento financeiro.

Ademais, elementos como a miopia financeira, destacada por Betti *et al.* (2017) e os vieses cognitivos discutidos por Santos e Silva (2014) contribuem para explicar decisões inadequadas de consumo e planejamento.

Dessa forma, compreender esses determinantes é fundamental para orientar políticas públicas e estratégias de educação financeira capazes de reduzir o endividamento excessivo e impulsionar a estabilidade econômica das famílias.

### **3.4 Educação financeira: limites e potenciais**

#### **3.4.1 Concepções e abordagens da educação financeira**

Esta seção busca refletir sobre os potenciais e limites da educação financeira como instrumento de enfrentamento ao endividamento e de fortalecimento da racionalidade econômica dos indivíduos. A discussão será à luz da educação econômica comportamental, enfatizando a interação entre conhecimento financeiro, vieses cognitivos e comportamento econômico, de modo a contribuir para a compreensão crítica e contextualizada do tema.

A educação financeira apresenta-se como um pilar fundamental para a estabilidade econômica das famílias, proporcionando disciplina e equilíbrio nos níveis de endividamento, além de perspectivas para redução da inadimplência pessoal. De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2015), o conceito refere-se ao desenvolvimento de habilidades e confiança no processo de tomada de decisões financeiras, possibilitando o conhecimento necessário para planejar e gerenciar recursos a curto e longo prazo.

No contexto brasileiro, fatores como a facilidade de acesso ao crédito e a ampliação do acesso a produtos financeiros promovem o aquecimento na economia; com tudo, também acendem um alerta sobre o risco de inadimplência associada à falta de planejamento. Tal cenário reforça a importância da conscientização e do papel estratégico do planejamento das finanças (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2023).

### 3.4.2 Limites da abordagem tradicional

A abordagem tradicional da educação financeira, ao ignorar fatores emocionais e cognitivos que influenciam o processo decisório, mostra-se limitada e refém dos fatores técnicos sobre finanças pessoais, como controle de gastos, cálculo de juros compostos e o incentivo à poupança, que, embora contribuam para o desenvolvimento de habilidades de planejamento e organização, não devem ser dissociados de fatores emocionais e cognitivos.

De acordo com Lusardi e Mitchell (2014), o simples domínio de conceitos técnicos não garante comportamentos financeiros sustentáveis, uma vez que o conhecimento, por si só, é incapaz de eliminar as limitações do comportamento dos indivíduos.

Nesse sentido, estudos da economia comportamental demonstram que os indivíduos processam informações por meio de mecanismos cognitivos rápidos, que frequentemente substituem a análise cuidadosa. Mira e Diniz (2022) destacam que o chamado Sistema 1, responsável pelo pensamento rápido e automático, “por funcionar de forma automática, leva os indivíduos a decidirem utilizando vieses e heurísticas como suporte no processo decisório” (Mira; Diniz, 2022, p. 765).

Isso significa que, mesmo quando possuem conhecimento técnico, muitos indivíduos continuam tomando decisões impulsivas, imediatistas e pouco refletidas, o que evidencia os limites da abordagem tradicional da educação financeira. Dessa forma, Thaler e Sunstein (2008) acrescentam que a forma e o contexto em que as opções são apresentadas afetam diretamente as decisões financeiras, o que evidencia o papel dos *nudges*.

Ademais, Kahneman e Tversky (1979) demonstram que alguns vieses, como a aversão à perda e o excesso de confiança, podem levar a decisões precipitadas, prejudicando os objetivos de longo prazo.

Sob esta ótica, Ariely (2010) enfatiza que a irracionalidade previsível — termo usado para dizer que as pessoas não tomam decisões totalmente racionais — faz parte do comportamento humano, e que esses fatores são importantes, visto que podem fortalecer a eficácia dos programas de educação financeira tradicionais.

### 3.4.3 Contribuições da economia comportamental

Conforme discutido na seção 2.2.1, a Teoria do Prospecto, proposta por Kahneman e Tversky (1979), demonstra que as decisões econômicas são fortemente

influenciadas por heurísticas, emoções e percepções subjetivas de risco, contrariando a noção de racionalidade plena da economia clássica. Sob essa perspectiva, a educação financeira não deve ser vista apenas como um processo técnico de transmissão de conhecimento, mas também como uma estratégia para mitigar os vieses cognitivos que afetam as escolhas financeiras cotidianas.

Essa visão é reforçada por Thaler (2016), que menciona que, na maioria das vezes, os indivíduos não visam os interesses de longo prazo ao tomar decisões inconsistentes, principalmente em contextos que estimulam o consumo imediato. Em concordância, Ariely (2010) demonstra que a impulsividade e o imediatismo são características previsíveis do comportamento humano que muitas vezes levam à adoção de padrões de consumo e endividamento prejudiciais à saúde financeira desejada.

Desse modo, mesmo pessoas com certo nível de conhecimento financeiro permanecem vulneráveis a erros de julgamento e decisões subótimas, reforçando a necessidade de integrar elementos da Economia Comportamental aos programas de educação financeira.

Como apontam Thaler e Sunstein (2008), entre os principais desvios comportamentais, destaca-se a impulsividade, que leva os indivíduos a priorizar recompensas imediatas em detrimento de objetivos futuros. A aversão à perda, conforme já apresentado e exemplificada na subseção 2.2.2, faz com que o medo de perder seja psicologicamente mais intenso do que o prazer de ganhar, interferindo nas decisões econômicas.

Por fim, o imediatismo (viés do presente), apresentado e exemplificado na subseção 2.2.8, reduz a capacidade de poupar e de planejar financeiramente a longo prazo, evidenciando a necessidade de estratégias educacionais que considerem essas limitações comportamentais.

#### 3.4.4 Potenciais e desafios da educação financeira

A análise dos limites e potenciais da educação financeira mostra-se essencial para compreender sua efetividade na transformação dos comportamentos financeiros e na prevenção do endividamento. Lusardi e Mitchell (2014) defendem que a educação financeira possui um caráter emancipador e transformador, pois amplia a capacidade dos indivíduos de tomar decisões conscientes e de longo prazo, contribuindo para maior autonomia econômica.

Assim, Amaral e Ferreira (2020) complementam que programas de educação financeira bem estruturados e direcionados às realidades dos participantes podem ter grande significância nas atitudes e hábitos de consumo desses indivíduos.

Sob outra perspectiva, Silva e Lucena (2022) ressaltam que a eficácia dessas iniciativas não se limita ao acesso à informação, dependendo também de fatores sociais, culturais e psicológicos que influenciam a tomada de decisões, o que limita o alcance de políticas educacionais quando desassociadas do contexto comportamental dos indivíduos.

Nesse sentido, intervenções comportamentais podem fortalecer programas de educação financeira ao modificar o ambiente de decisão, facilitando escolhas que promovem o bem-estar econômico. A literatura demonstra que pequenos ajustes na forma como as opções são apresentadas — como lembretes automáticos de pagamento, adesão automática a programas de poupança ou mensagens personalizadas de incentivo — aumentam a probabilidade de comportamentos financeiros mais saudáveis.

Thaler e Sunstein (2008) destacam que os *nudges* funcionam justamente por reduzir a complexidade das decisões e alinhar as opções padrão ao interesse do indivíduo, sem restringir sua liberdade de escolha.

No contexto brasileiro, Ávila e Inchausti (2017) reforçam que tais estratégias são especialmente úteis em ambientes de baixo nível de conhecimento financeiro, nos quais a sobrecarga de informações e a dificuldade de planejamento enfraquecem os efeitos dos programas tradicionais. Assim, ao integrar mecanismos comportamentais ao design das políticas, cria-se um ambiente mais favorável à tomada de decisões consistentes e sustentáveis.

Outra maneira pela qual as intervenções comportamentais potencializam a educação financeira está no reconhecimento dos vieses cognitivos e emocionais que influenciam o comportamento econômico.

Como já visto anteriormente, Kahneman e Tversky (1974, 1979) demonstram que heurísticas como excesso de confiança, aversão à perda e ancoragem afetam a forma como as pessoas avaliam riscos, crédito e consumo. Assim, programas educativos que ignoram esses fatores tendem a produzir resultados limitados, pois se concentram apenas na transmissão de conhecimento técnico.

Em conformidade, estudos brasileiros, como os de Silva e Lucena (2022), mostram que abordagens que incorporam elementos comportamentais aumentam a

capacidade de retenção dos conteúdos e estimulam reflexões sobre impulsividade, imediatismo e padrões de consumo emocional. Dessa forma, intervenções comportamentais ampliam o impacto da educação financeira ao evidenciar não apenas o que deve ser feito, mas também porque o indivíduo tende a agir de forma irracional.

Ademais, as intervenções comportamentais contribuem ao permitir que programas de educação financeira sejam personalizados de acordo com as características dos públicos atendidos, levando em consideração fatores como idade, renda, contexto social e estilo de tomada de decisão.

Estudos como os de Lusardi e Mitchell (2014) demonstram que a eficácia educacional aumenta quando o conteúdo é adaptado às necessidades específicas de cada grupo, reduzindo barreiras cognitivas e emocionais.

Da mesma forma, Santos e Silva (2014) observam que famílias com dificuldades de planejamento financeiro se beneficiam mais de intervenções que combinam orientação prática, reforço comportamental e acompanhamento contínuo. Além disso, ao integrar feedback imediato, metas realistas e monitoramento progressivo, as intervenções comportamentais tornam a mudança de comportamento mais previsível e sustentável — aspecto essencial em contextos de endividamento recorrente, como o brasileiro.

No Brasil, iniciativas como a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) têm buscado incorporar aspectos comportamentais à formação financeira, mesmo diante de desafios relacionados à abrangência, à continuidade e à mensuração de resultados (ENEF, 2023).

Em suma, a análise dos limites e das potencialidades da educação financeira demonstra que seu impacto depende não apenas da transmissão de conhecimentos técnicos, mas também da capacidade de integrar elementos da economia comportamental ao processo formativo.

A compreensão dos vieses que influenciam as decisões, como impulsividade, imediatismo e aversão à perda, revela que o comportamento financeiro não é plenamente racional, exigindo abordagens educativas mais realistas e contextualizadas.

Assim, programas que combinam informação, estratégias comportamentais e apoio contínuo mostram-se mais eficazes na promoção de escolhas consistentes e no enfrentamento do endividamento. Dessa forma, a educação financeira adquire maior

potencial transformador ao reconhecer as limitações humanas e ao adaptar-se às necessidades concretas dos indivíduos.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dessas motivações e da relevância prática e científica do tema, a investigação desenvolvida ao longo deste estudo permitiu compreender, com maior profundidade, as dinâmicas que relacionam comportamento, educação financeira e endividamento.

Desse modo, a presente monografia teve como objetivo analisar a relação entre vieses cognitivos, educação financeira e endividamento, à luz dos princípios da Economia Comportamental, buscando compreender de que forma fatores psicológicos e emocionais influenciam as decisões financeiras individuais e familiares.

A pesquisa evidenciou que o comportamento financeiro resulta de uma complexa interação entre conhecimento, emoção, contexto social e percepções subjetivas de risco, não se resumindo a aspectos meramente técnicos ou racionais.

Os resultados discutidos ao longo do trabalho demonstraram que a educação financeira é essencial para o controle e o bem-estar econômico; no entanto, apresenta limites em sua capacidade de prevenir o endividamento quando não considera os elementos comportamentais que permeiam as escolhas econômicas.

Os achados reforçam que grande parte das escolhas financeiras é influenciada por processos automáticos e intuitivos, característicos do que Kahneman denomina Sistema 1 — um modo de pensamento rápido que frequentemente substitui a análise mais deliberada do Sistema 2.

Nesse sentido, Mira e Diniz (2022) destacam que esse processamento intuitivo “leva os indivíduos a decidirem utilizando vieses e heurísticas como suporte no processo decisório” (MIRA; DINIZ, 2022, P. 765).

Essa dinâmica contribui para explicar por que, mesmo indivíduos com algum nível de conhecimento financeiro, continuam suscetíveis ao imediatismo, à impulsividade e a decisões contrárias aos seus objetivos de longo prazo.

Conforme destacam Gonçalves e De Paula (2021), o comportamento deve constituir o ponto de partida para a compreensão das decisões financeiras, e não apenas um instrumento de validação de teorias econômicas.

De forma semelhante, Lusardi e Mitchell (2014) afirmam que o simples domínio de conceitos técnicos não garante decisões financeiras eficazes, uma vez que fatores emocionais e cognitivos influenciam significativamente as escolhas individuais.

Ademais, conforme demonstram Kahneman e Tversky (1979) e Thaler e Sunstein (2008) em seus estudos sobre a Teoria do Prospecto e o comportamento econômico não racional, heurísticas e vieses — como a impulsividade, o imediatismo e a aversão à perda — tendem a distorcer a avaliação de custos e benefícios. Tal dinâmica conduz indivíduos a decisões contrárias aos seus objetivos de longo prazo, mesmo quando possuem conhecimento financeiro suficiente para agir de forma racional.

Constatou-se também que o endividamento das famílias brasileiras reflete não apenas fatores econômicos estruturais, como o alto custo de vida e as elevadas taxas de juros, mas também aspectos psicológicos e comportamentais.

Essa constatação está em consonância com Betti *et al.* (2017), que apontam a “miopia financeira” como um dos principais fatores que dificultam o reconhecimento dos riscos associados ao crédito e comprometem o equilíbrio orçamentário das famílias.

Conforme observam Santos e Silva (2014), ao relacionarem a falta de educação financeira à intensificação dos vieses de julgamento, ao consumo como forma de status ou alívio emocional aliado à busca por gratificação imediata, e à baixa capacidade de planejamento a longo prazo, evidencia-se um mecanismo que fortalece ciclos de endividamento e inadimplência.

Nesse sentido, a análise de Bauman (2008) contribui para compreender como a lógica da sociedade de consumo intensifica essas tendências comportamentais. Ao afirmar que “numa sociedade de consumidores, todo mundo precisa ser, deve ter e tem que ser um consumidor por vocação” Bauman (2008, P. 73), o autor evidencia que o incentivo permanente ao consumo imediato cria um ambiente propício à impulsividade e à tomada de decisões financeiras pouco refletidas, reforçando os mecanismos comportamentais que conduzem ao endividamento.

Do mesmo modo, Ariely (2010) e Thaler (2016) demonstram que decisões financeiras são fortemente moldadas por impulsos e percepções subjetivas, e não apenas por cálculos racionais de custo e benefício.

Tais vieses reforçam a necessidade de políticas públicas e estratégias educacionais que incorporam elementos da economia comportamental, promovendo uma compreensão mais realista acerca de como as pessoas tomam decisões no cotidiano.

Esta perspectiva é compartilhada por Lusardi e Mitchell (2014), que defendem a integração entre conhecimento técnico e compreensão comportamental como fundamento para a formulação de políticas eficazes de prevenção ao endividamento.

Além disso, como evidenciado nos dados referentes ao perfil de endividamento por faixa etária, a vulnerabilidade financeira manifesta-se em mais de um segmento populacional, revelando que o problema afeta diferentes grupos sociais.

Esse resultado dialoga com as análises de Marques e Frade (2003), que evidenciam variações no comportamento financeiro ao longo do ciclo de vida, influenciadas por fatores como renda, responsabilidades familiares e expectativas futuras.

Jovens, adultos e idosos demonstram dificuldades distintas na gestão do crédito e no controle das despesas, o que reforça a importância de ações educativas segmentadas, adaptadas às especificidades de cada fase da vida, conforme também observam Savoia e Saito (2007), ao defenderem políticas de educação financeira diferenciadas para cada público.

Dessa forma, o estudo conclui que o enfrentamento do endividamento requer uma abordagem integrada que combine educação financeira, políticas públicas de incentivo ao consumo responsável e instrumentos de regulação do crédito.

A incorporação dos princípios da economia comportamental pode tornar as políticas mais eficazes, uma vez que reconhece a natureza limitada e emocional das decisões humanas, conforme propõem Thaler e Sunstein (2008) e Kahneman e Tversky (1979), ao demonstrar que o comportamento econômico real é guiado por heurísticas e vieses sistemáticos, e não pela racionalidade plena pressuposta na teoria clássica.

Por fim, destaca-se que este trabalho contribui para o debate acerca da importância da educação financeira sob uma perspectiva interdisciplinar, evidenciando que o conhecimento técnico constitui condição necessária, mas não suficiente, para a construção de comportamentos econômicos saudáveis.

A consolidação de uma cultura financeira sólida depende de esforços contínuos de conscientização, formação e apoio institucional, capazes de transformar a forma como os indivíduos percebem e se relacionam com o dinheiro.

Sugere-se que pesquisas futuras aprofundem a análise empírica sobre o impacto de programas de educação financeira fundamentados em princípios comportamentais, bem como investiguem a eficácia de intervenções que associem

educação, tecnologia e psicologia na promoção da saúde financeira das famílias brasileiras.

## REFERÊNCIAS

- AMARAL, M.; FERREIRA, A. Educação financeira e comportamento do consumidor: uma análise das práticas de gestão financeira pessoal. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 14, n. 2, p. 234–251, 2020.
- ARIELY, D. **Previsivelmente irracional**: as forças ocultas que moldam as nossas decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- ÁVILA, F.; INCHAUSTI, G. Economia comportamental aplicada às finanças pessoais. **CF+P – Cadernos de Finanças Pessoais**, [S. l.], ano 11, n. 11, 2017. Disponível em: [https://www.economiacomportamental.org/wp-content/uploads/2017/07/CFPMag11\\_EconomiaComportamental.pdf](https://www.economiacomportamental.org/wp-content/uploads/2017/07/CFPMag11_EconomiaComportamental.pdf). Acesso em: 10 out. 2025.
- ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. (org.). **Guia de economia comportamental e experimental**. 1. ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015. Disponível em: <https://www.economiacomportamental.org/guia/>. Acesso em: 10 out. 2025.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária**. Brasília: BCB, 2020. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/>. Acesso em: 2 set. 2025.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Indicadores de endividamento de risco e perfil do tomador de crédito**. ESTUDOS ESPECIAIS, n. 80, 2018. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE080\\_Indicadores de endividamento de risco e perfil do tomador de credito.pdf](https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE080_Indicadores_de_endividamento_de_risco_e_perfil_do_tomador_de_credito.pdf). Acesso em: 3 out. 2025.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária e Crédito**: endividamento e inadimplência das famílias brasileiras. Brasília: Banco Central do Brasil, 2023. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/>. Acesso em: 29 out. 2025.
- BANERJEE, A.V. A simple model of herd behavior. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 107, n. 3, p. 797–817, 1992.
- BAUMAN, Z. **Vida para consumo**: a transformação das pessoas em mercadoria. 1. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BIKHCHANDANI, S.; HIRSHLEIFER, D.; WELCH, I. A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades. **Journal of Political Economy**, v. 100, n. 5, p. 992–1026, 1992.
- BETTI, G.; D'ALBERTO, C.; SANTINI, M. Representação social do endividamento: um estudo com consumidores brasileiros. **Revista de Psicologia da UFF**, Niterói, v. 11, n. 1, p. 100–115, jan./mar. 2017. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/pca/article/download/11293/pdf/45261>. Acesso em: 3 out. 2025.

BIKHCHANDANI, S.; SHARMA, S. Herd behavior in financial markets. **IMF Staff Papers**, v. 47, n. 3, p. 279-310, 2001. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/2001/01/pdf/bikhchan.pdf>. Acesso em: 27 set. 2025.

CONTRERAS, J.; DE CARVALHO, H. A.; SOUSA, R. F.; FUENTES, J. A. Representação social do endividamento: um estudo com consumidores brasileiros. **Revista de Psicologia da UFF**, Niterói, v. 11, n. 1, p. 100–115, jan./mar. 2017. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/pca/article/download/11293/pdf/45261>. Acesso em: 3 out. 2025.

CABRAL, J.; HEIN, N. Implicação do comportamento financeiro dos empreendedores do Brasil. **Revista CRCSC**, 2025. Disponível em: <https://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/3558>. Acesso em: 28 set. 2025.

CIPRIANI, M.; GUARINO, A. Estimating a structural model of herd behavior in financial markets. **FRB of New York staff report**, n. 561, p. 1–40, 2012. Disponível em: [https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff\\_reports/sr561.pdf](https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr561.pdf). Acesso em: 27 set. 2025.

ENEF – Estratégia Nacional de Educação Financeira. **Relatório de Gestão 2023**. Brasília: ENEF, 2023. Disponível em: <https://www.vidaedinheiro.gov.br/>. Acesso em: 29 out. 2025.

LANGER, E. J. The illusion of control. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 32, n. 2, p. 311–328, 1975. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4013923/>. Acesso em: 13 out. 2025.

GATHERGOOD, J; WEBER, J. **Self-control, financial literacy and the co-holding puzzle**. Nottingham: UNIVERSITY OF NOTTINGHAM, 2017. Disponível em: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/129832/1/828361606.pdf>. Acesso em: 10 out. 2025.

GONÇALVES, R.; DE PAULA, A. L. D. **Economia comportamental e tomada de decisão**. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2021. Disponível em: [https://uspdigital.usp.br/apolo/apoObterAtividade?cod\\_oferecimentoatv=132689](https://uspdigital.usp.br/apolo/apoObterAtividade?cod_oferecimentoatv=132689). Acesso em: 28 set. 2025.

HVIDE, H. K. Pragmatic beliefs and overconfidence. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 48, n. 1, p. 15–28, 2002. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(01\)00214-1](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(01)00214-1). Acesso em: 13 out. 2025.

HALFELD, M.; TORRES, F. F. L. Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 41, n. 2, p. 64–71, abr./jun. 2001. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/NVz5sP8xXVj94PhSWrndHTj/?format=pdf>. Acesso em: 3 set. 2025.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. Science, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 27 set. 1974. Disponível em: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>. Acesso em: 26 set. 2025.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decisions under risk**. Econometrica, v. 47, n. 2, p. 263–291, mar. 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/1914185>. Acesso em: 26 set. 2025.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **The economic importance of financial literacy: theory and evidence**. Journal of Economic Literature, v. 52, n. 1, p. 5–44, 2014. Disponível em: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC5450829/>. Acesso em: 28 set. 2025.

MACHADO, D. G.; SCHMIDT, P.; THEISS, V. I. Viés de confirmação na tomada de decisão gerencial: um estudo experimental com gestores e contadores. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 14, p. 1-17, 2020. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/2352/235262949011/>. Acesso em: 27 set. 2025.

MARQUES, M. L. M.; FRADE, C. **Regular o Sobreendividamento**. Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2003. Disponível em: <https://hdl.handle.net/10316/7464>. Acesso em: 8 out. 2025.

MEDEIROS, G. S.; PINHEIRO, C. A. O. Finanças comportamentais: uma análise sobre a inadimplência no Brasil no contexto pós-pandemia e o cartão de crédito. **Revista Foco**, v. 18, n. 8, p. 1–16, 2025. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/394327817\\_FINANCAS\\_COMPORTAMENTAIS\\_UMA\\_ANALISE SOBRE A INADIMPLENCIA NO BRASIL NO CONTEXTO POS-PANDEMIA E O CARTAO DE CREDITO](https://www.researchgate.net/publication/394327817_FINANCAS_COMPORTAMENTAIS_UMA_ANALISE SOBRE A INADIMPLENCIA NO BRASIL NO CONTEXTO POS-PANDEMIA E O CARTAO DE CREDITO). Acesso em: 28 set. 2025.

MIRA, Elson Cedro; DE FARIAS DINIZ, Marianna. Os limites da educação financeira sob a perspectiva da economia comportamental. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 13, n. 3, p. 756-775, 2022.

NICKERSON, R. S. Confirmation bias: a ubiquitous phenomenon in many guises. **Review of General Psychology**, v. 2, n. 2, p. 175-220, 1998. Disponível em: <https://pages.ucsd.edu/~mckenzie/nickersonConfirmationBias.pdf>. Acesso em: 27 set. 2025.

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **OECD/INFE Core Competencies Framework on Financial Literacy for Adults**. Paris: OECD, 2015. Disponível em: <https://www.oecd.org/>. Acesso em: 29 out. 2025.

RAYNER, J. Confirmation bias in consumer credit decisions. **Journal of Behavioral Finance**, v. 11, n. 3, p. 124-135, 2010. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/228516351\\_Confirmation\\_Bias\\_in\\_Consumer\\_Credit\\_Decisions](https://www.researchgate.net/publication/228516351_Confirmation_Bias_in_Consumer_Credit_Decisions). Acesso em: 27 set. 2025.

ROCHA, R. R.; CAETANO, M. A. L. Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, v. 48, n. 2, p. 81–90, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902008000200008>. Acesso em: 28 set. 2025.

SANTOS, A. C.; SILVA, M. Importância do planejamento financeiro no processo de controle do endividamento familiar: um estudo de caso nas regiões metropolitanas da Bahia e Sergipe. **Revista Formadores: Vivências e Estudos**, Cachoeira, v. 7, n. 1, p. 5–17, 2014. Disponível em: <https://adventista.emnuvens.com.br/formadores/article/download/396/413/1682>. Acesso em: 3 out. 2025.

SERASA EXPERIAN. **Mapa da Inadimplência e Renegociação de Dívidas no Brasil**. São Paulo: Serasa Experian, 2025. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renegociacao-de-dividas-no-brasil/>. Acesso em: 03 out. 2025.

SILVA, N. E. F.; LUCENA, W. G. L. Educação financeira e vieses cognitivos: análise considerando variáveis sociodemográficas. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, Niterói, v. 16, n. 4, p. 68–85, 2022. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/pca/article/download/56249/33462/199104>. Acesso em: 26 set. 2025.

SILVA, R.; LUCENA, L. Educação financeira e comportamento do consumidor: uma abordagem sob a ótica da economia comportamental. **Revista Brasileira de Finanças e Comportamento**, v. 4, n. 1, p. 45–62, 2022.

SILVA, T. B. J.; MONDINI, V. E. D.; SILVA, T. P.; LAY, L. A. Influência do excesso de confiança e otimismo no endividamento de organizações cinquentenárias e não cinquentenárias brasileiras. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 3, n. 2, p. 1–22, 2015. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/items/294a5d70-8717-4aab-8bdd-4d14a43930b8>. Acesso em: 26 set. 2025.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955. Disponível em: [https://iiif.library.cmu.edu/file/Simon\\_box00063\\_fld04838\\_bdl0001\\_doc0001/Simon\\_box00063\\_fld04838\\_bdl0001\\_doc0001.pdf](https://iiif.library.cmu.edu/file/Simon_box00063_fld04838_bdl0001_doc0001/Simon_box00063_fld04838_bdl0001_doc0001.pdf). Acesso em: 24 set. 2025.

SIMON, H. A. Rational Choice and the Structure of the Environment. **Psychological Review**, Washington, v. 63, n. 2, p. 129–138, 1956. Disponível em: <https://pages.ucsd.edu/~mckenzie/Simon1956PsychReview.pdf>. Acesso em: 24 set. 2025.

TAYLOR, S. E.; BROWN, J. D. Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. **Psychological Bulletin**, v. 103, n. 2, p. 193–210, 1988. Disponível em: <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.103.2.193>. Acesso em: 13 out. 2025.

THALER, R. H. **Comportamento ineficiente**: as falhas humanas na tomada de decisão econômica. São Paulo: Campus/Elsevier, 2016.

THALER, R. H. **Misbehaving**: the making of behavioral economics. New York: W. W. Norton & Company, 2017.

THALER, R. H. Mental accounting matters. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 12, n. 3, p. 183–206, set. 1999. Disponível em: <https://people.bath.ac.uk/mnsrf/Teaching%202011/Thaler-99.pdf>. Acesso em: 26 set. 2025.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge**: o empurrão para a escolha certa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

VERAS, M. **Endividamento e comportamento financeiro das famílias brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2025.