

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM CONTABILIDADE E FINANÇAS**

**“EM CASA DE FERREIRO, O ESPETO É DE PAU?”  
FINANÇAS PESSOAIS: UM ESTUDO COM PROFISSIONAIS QUE TRABALHAM  
EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA**

**Dafne Margareth Rodrigues dos Santos  
Prof.<sup>a</sup> Orientadora: Dra. Márcia Maria dos Santos Bortolucci Espejo**

**CURITIBA  
2014**

**DAFNE MARGARETH RODRIGUES DOS SANTOS**

**“EM CASA DE FERREIRO, O ESPETO É DE PAU?”  
FINANÇAS PESSOAIS: UM ESTUDO COM PROFISSIONAIS QUE TRABALHAM  
EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA**

Monografia apresentada para obtenção do título de Especialista em Contabilidade e Finanças no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

**Prof.<sup>a</sup> Orientadora: Dra. Márcia Maria dos Santos Bortocci Espejo**

**CURITIBA**

**2014**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus por mais essa conquista, e por sempre estar presente em minha vida.

Ao meu noivo Ralph, pelo apoio e compreensão nos momentos em que estive ausente.

A minha orientadora, professora Márcia, pelas orientações transmitidas para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos meus colegas de trabalho que contribuíram para a realização desta pesquisa.

## RESUMO

SANTOS, D. M. R. dos. **“Em casa de ferreiro, o espeto é de pau?”** **Finanças Pessoais: Um estudo com profissionais que trabalham em uma instituição financeira.** O presente trabalho evidencia uma pesquisa *survey* realizada com profissionais bancários que trabalham em uma instituição financeira de economia mista, na região metropolitana de Curitiba-PR, com o intuito de analisar o comportamento desses profissionais em relação a gestão de suas finanças pessoais. Para tanto, foi utilizado como metodologia a pesquisa *survey*, que é a obtenção de dados sobre as características de determinado grupo de pessoas. Em relação a abordagem do problema, a pesquisa possui abordagem quantitativa, com caráter descritivo. Como procedimentos metodológicos foram utilizados a pesquisa bibliográfica e o levantamento de dados através de um questionário com perguntas fechadas de múltipla escolha. Como resultado da pesquisa constatou-se que a maioria dos bancários consideram conhecer e avaliar suas despesas, sabendo o impacto delas no orçamento, porém, em relação a prática do planejamento financeiro pessoal mais da metade dos pesquisados informaram não conseguir cumpri-lo e outros não o fazem. Dentre os profissionais que o fazem, grande parte não realiza o planejamento com projeções e definição de metas e objetivos. Na divisão dos profissionais em dois grupos, os que possuem e os que não possuem formação na área financeira, verificou-se que, embora o fato de possuir formação na área financeira pareça influenciar diretamente na realização e cumprimento do planejamento financeiro pessoal, nenhuma correlação foi encontrada em relação a área de formação e nível de endividamento. Para a realização do planejamento financeiro pessoal, as ferramentas mais utilizadas são as planilhas eletrônicas, seguidas por anotações em agendas/cadernos e meios eletrônicos como celular e *tablet*. Identificou-se ainda que, a maioria dos pesquisados possuem dívidas dentro da capacidade de pagamento e a maioria dos bancários investe em aplicações financeiras conservadoras como caderneta de poupança e fundo de pensão. Devido a possível relevância do resultado da pesquisa para as instituições financeiras e o crescente interesse da população brasileira pelo assunto proposto, recomenda-se a realização de novos estudos com um número maior de profissionais bancários, de forma a avaliar e analisar os resultados de uma forma mais ampla.

**Palavras Chave:** PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL, HÁBITOS DE CONSUMO, INVESTIMENTOS, DÍVIDAS.

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - Balanço Patrimonial Pessoal..... 19

QUADRO 2 - Demonstração de Resultado do período..... 20

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - PERFIL REGIONAL DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS EM 2013 .....	32
TABELA 2 - PRINCIPAIS TIPOS DE DÍVIDAS DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS EM DEZEMBRO DE 2013. ....	33
TABELA 3 - PERFIL DOS RESPONDENTES .....	38
TABELA 4 - AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA.....	38
TABELA 5 - CONHECIMENTO E AVALIAÇÃO DE DESPESAS.....	39
TABELA 6 - PLANOS DELINEADOS PARA AS FINANÇAS.....	40
TABELA 7 - NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO .....	42
TABELA 8 - TIPOS DE DÍVIDAS .....	43
TABELA 9 - NÍVEL DE CONHECIMENTO - INVESTIMENTOS.....	43
TABELA 10 - TIPOS DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS .....	44
TABELA 11 - FORMA DE PAGAMENTO - COMPRAS COM VALOR ELEVADO ...	45
TABELA 12 - HÁBITOS DE CONSUMO E PLANEJAMENTO .....	46
TABELA 13 - COMPARATIVO DA REALIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL COM A FORMAÇÃO NA ÁREA FINANCEIRA. ....	47
TABELA 14 - COMPARATIVO DE ENDIVIDAMENTO COM FORMAÇÃO NA ÁREA FINANCEIRA.....	47
TABELA 15 - COMPARATIVO AVALIAÇÃO DE DESPESAS COM NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO .....	48
TABELA 16 - COMPARATIVO DA FORMA EM QUE O PLANEJAMENTO É REALIZADO COM OBJETIVOS PARA AS FINANÇAS.....	48
TABELA 17 - COMPARATIVO DA INFLUÊNCIA DO TRABALHO NAS FINANÇAS COM NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO.....	49
TABELA 18 - COMPARATIVO DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO COM SEXO.....	50
TABELA 19 - TIPOS DE DÍVIDAS X GÊNERO .....	50

TABELA 20 - COMPARATIVO DO NÍVEL DE CONHECIMENTOS EM INVESTIMENTOS COM O TIPO DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS .....	51
--	----

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - REALIZAÇÃO DE ORÇAMENTO OU PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL.....	39
GRÁFICO 2 - FERRAMENTAS DE CONTROLE UTILIZADAS.....	40
GRÁFICO 3 - REALIZAÇÃO DE ORÇAMENTO OU PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL.....	41
GRÁFICO 4 - INFLUÊNCIA DO TRABALHO NAS FINANÇAS PESSOAIS.....	41
GRÁFICO 5 - APLICAÇÕES FINANCEIRAS.....	45



## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA.....	12
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.2.1 Objetivo Geral .....	13
1.2.2 Objetivos Específicos .....	13
1.3 JUSTIFICATIVA.....	14
1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO .....	15
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO .....	16
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>17</b>
2.1 PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL .....	17
2.1.1 Como fazer o planejamento financeiro pessoal .....	18
2.2 HÁBITOS DE CONSUMO E A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL .....	20
2.3 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS BANCÁRIAS.....	22
2.4 INVESTIMENTOS - PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS .	22
2.4.1 Caderneta de Poupança .....	24
2.4.2 Certificado de Depósito Bancário.....	25
2.4.3 Títulos Públicos .....	26
2.4.4 Fundos de Investimentos .....	28
2.4.5 Ações .....	29
2.4.6 Planos de Previdência Privada .....	30
2.5 DÍVIDAS.....	31
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>35</b>
<b>4 ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS DADOS .....</b>	<b>37</b>
4.1 Descrição da população alvo da pesquisa .....	37

4.2 Características referentes a Gestão Financeira Pessoal dos pesquisados.....	38
4.3 Características dos pesquisados em relação a dívidas.....	42
4.4 Características dos pesquisados em relação a investimentos .....	43
4.5 Características dos pesquisados em relação a hábitos de consumo .....	45
4.6 Análise comparativa.....	46
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES .....</b>	<b>52</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>55</b>
<b>APÊNDICE A .....</b>	<b>58</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>62</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O planejamento financeiro pessoal é a cada dia mais importante na vida das pessoas, a atual facilidade de acesso ao crédito e o grande consumismo que vive a sociedade, eleva cada vez mais o número de pessoas endividadas, acarretando em muitos casos a destruição de muitas vidas e famílias.

Segundo dados da Federação do Comércio de São Paulo (FECOMERCIO SP) (2011), o volume total das dívidas mensais das famílias endividadas no Brasil, passou de R\$ 12,1 bilhões em 2010 para R\$ 13,5 bilhões em 2011, o que representa um aumento médio real de 11,57%, taxa muito próxima ao crescimento real médio do volume de crédito para pessoas físicas em todo Brasil informada pelo Banco Central durante os mesmos anos. Ainda, segundo dados da mesma entidade, o número de famílias endividadas saltou de 58,58% para 62,5% entre 2010 e 2011.

No Brasil, segundo Frankenberg (1999), os anos de inflação, desinformação e erros cometidos por sucessivos governos no passado, ocasionaram em conceitos financeiros errôneos que acabaram por serem absorvidos passivamente e sem contestação pela população. Ainda segundo o autor, a experiência mais visível que os períodos de inflação no país deixou, foi a de que não valia a pena guardar dinheiro e poupar para muitas pessoas, tornou-se uma atitude esquecida.

Existem indícios de que parte da população brasileira tem dificuldades em administrar suas finanças (SOUSA; TORRALVO, 2004), o planejamento financeiro pessoal é pouco priorizado e praticado. São frequentes nos lares brasileiros problemas como inadimplência, falta de noção de gastos futuros, comprometimento da renda mensal com dívidas, consumismo exagerado e principalmente dificuldades em manter em prática o controle do orçamento.

De acordo com Chiavenato (2005), o dinheiro constitui um dos recursos mais escassos e caros do mundo. É difícil ganhá-lo e muito mais fácil perdê-lo. Diante disso, muitas famílias lutam para “esticar” o salário e chegar ao fim do mês. Nesse aspecto, o orçamento familiar é um instrumento que deve ser utilizado para uma vida financeira melhor.

Segundo Cerbasi (2009), o equilíbrio orçamentário se traduz em se gastar menos do que se ganha e investir a diferença com regularidade, sendo esse equilíbrio orçamentário fundamental para viabilizar a realização de sonhos.

Colocar em prática o planejamento financeiro pessoal de forma a organizar a vida financeira, é algo que conduz a uma vida melhor, tendo-se dessa forma o equilíbrio das relações com o dinheiro, e o controle do impulso constante de se gastar sem critérios e objetivos.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

De todo o Brasil, nos últimos anos, a região Sul vem sendo destaque na taxa de endividamento das famílias. Em 2011, de acordo com as publicações da FECOMERCIO SP (2012), Curitiba registrou a taxa de endividamento de 90% e em 2012 o índice foi de 88%, a maior taxa do Brasil, sendo a taxa de endividamento da média nacional de 59%.

Há uma grande oferta de produtos financeiros disponíveis no mercado, e de acordo com Frankenberg (1999), policiar-se para não ultrapassar os limites dos próprios ganhos é um grande desafio para a maioria das pessoas.

Para muitos sociólogos e psicólogos, o meio em que se vive, ambiente de trabalho, experiências, fatores hereditários, educação familiar, se constituem em alguns fatores que influenciam na forma de viver e na relação com o dinheiro. Sendo assim, este estudo tem a finalidade de analisar o comportamento da gestão de finanças pessoais por profissionais que trabalham em uma instituição financeira na região metropolitana de Curitiba, de forma a analisar se esses profissionais bancários possuem de fato a consciência e o comportamento influenciados pela atividade que exercem, aliado à formação e as experiências que vivenciam.

O público alvo deste estudo são profissionais bancários que trabalham em uma central de atendimento, porém que possuem formações diversas, visto que o ingresso na instituição é feito através de concurso público, sendo profissionais que já possuem certa estabilidade profissional e financeira. Nesse contexto, a questão orientativa dessa pesquisa é a seguinte: **Qual é comportamento dos**

**profissionais bancários, que trabalham na central de atendimento de uma instituição financeira de economia mista em relação à gestão de suas finanças pessoais?**

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo Geral

Os objetivos constituem a finalidade de um trabalho científico de uma forma clara e direta. De acordo com Cervo e Bervian (2002), os objetivos gerais procuram determinar com clareza e objetividade o propósito que o estudante pretende atingir com a realização da pesquisa, já os objetivos específicos servem para aprofundar as intenções expressas nos objetivos gerais.

Este trabalho tem por objetivo geral analisar o comportamento dos profissionais bancários, que trabalham na central de atendimento de uma instituição financeira de economia mista em relação à gestão de suas finanças pessoais.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Para diagnosticar as intenções do objetivo geral, busca-se o cumprimento dos seguintes objetivos específicos:

- a) Identificar o perfil dos respondentes em relação a:
  - Gestão das finanças pessoais;
  - Hábitos de Consumo;
  - Dívidas;
  - Investimentos.

- b) Identificar se os profissionais pesquisados possuem alguma forma de controle de finanças pessoais e quais são as ferramentas mais utilizadas;
- c) Identificar se os profissionais bancários que possuem formação específica na área financeira, possuem um perfil de endividamento menor do que os profissionais que não possuem formação específica na área.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

Pesquisas recentes mostram que o endividamento dos brasileiros bate recorde logo no primeiro semestre de 2013 (Jornal Estado de São Paulo (ESTADÃO) (2013), algo que vem se repetindo ano após ano, principalmente na região sul do país, onde os percentuais de endividamento das famílias são maiores. Em Curitiba quase 90% dos curitibanos estão endividados (FECOMERCIO SP, 2013).

O endividamento da população brasileira está presente em todas as classes sociais e profissionais. No mundo, os estímulos de consumo são constantes, e a oferta de produtos financeiros variados são facilitadas através de produtos como empréstimos, financiamentos, cartão de crédito e cheque especial.

No mercado financeiro, onde ocorre a oferta e a procura de recursos financeiros, as instituições bancárias são fundamentais na execução das operações, segundo Chiavenato (2005), seja captando ou aplicando dinheiro, ou ainda emprestando crédito. Isso torna extremamente importante o papel dos profissionais bancários, que muitas vezes devem prestar atendimentos diferenciados para os diversos segmentos de clientes que atendem, e que para isso precisam estar treinados e certificados para prestarem informações, esclarecimentos, alternativas e soluções para os clientes.

Em algumas instituições bancárias, onde o ingresso dos profissionais é feito por concurso público, muitos profissionais que não possuem formação específica na área financeira acabam ingressando na profissão, o que demanda muitas vezes um maior esforço para o aprendizado e entendimento do mercado financeiro. Mas além de aprender a lidar com os recursos de terceiros e muitas vezes prestar consultorias

a respeito dos diversos produtos e serviços oferecidos pelo banco, esses profissionais também encontram na vida pessoal suas próprias relações com o dinheiro, que pode ou não ser influenciada pelo exercício de suas profissões.

O desenvolvimento deste estudo tem a finalidade de avaliar como os profissionais bancários, que trabalham em uma instituição financeira de economia mista, lidam com gestão de suas finanças pessoais. Buscando assim um melhor conhecimento e também contribuir para futuras pesquisas sobre o assunto.

A aplicação da pesquisa também pode vir a possibilitar benefícios para os profissionais respondentes, no sentido de uma maior reflexão por meio da auto avaliação do comportamento na gestão das finanças pessoais.

#### 1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

Esta pesquisa foi realizada com profissionais bancários que trabalham em uma central de teleatendimento de transações bancárias de uma instituição financeira de economia mista, localizada na cidade de São José dos Pinhás na região metropolitana de Curitiba. Tendo como tema a possível influência do trabalho desses profissionais em sua gestão financeira pessoal. A coleta dos dados envolve questões em relação ao controle e acompanhamento das finanças, hábitos de consumo, dívidas e investimentos, e foi realizada entre os meses de novembro e dezembro de 2013, por meio de um questionário entregue na forma física e também online, por meio de um link disponibilizado na internet.

## 1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está dividido em 5 seções. Na primeira seção apresenta-se a introdução, o problema de pesquisa, os objetivos geral e específicos que determinam a finalidade da pesquisa, a justificativa de sua realização, a delimitação do assunto e, esta própria subseção, que aborda a estrutura do trabalho.

Na segunda seção são descritos os fundamentos teóricos e revisão da literatura referente ao tema em questão, abordando-se temas como planejamento financeiro pessoal, hábitos de consumo, investimentos e dívidas.

A terceira seção destaca os procedimentos metodológicos utilizados para realização da pesquisa e a classifica de acordo com abordagem do problema, objetivo e procedimentos metodológicos.

A análise e interpretação dos dados está descrita na quarta seção, onde encontra-se um breve resumo do perfil pessoal dos entrevistados e a exposição dos dados obtidos através do questionário.

Por fim, na quinta seção são apresentadas as considerações finais e recomendações, apontando como os objetivos e a questão de pesquisa referente ao problema de pesquisa foram atingidos. Após essa seção são apresentados as referencias, apêndices e anexos.



## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção tem o objetivo de apresentar o levantamento bibliográfico referente aos temas de estudo da pesquisa. Apresenta-se o conceito de planejamento financeiro pessoal e como ele deve ser feito, questões referentes a hábitos de consumo e a importância do planejamento financeiro pessoal, o papel das instituições financeiras bancárias, e os principais produtos e serviços financeiros oferecidos por elas.

### 2.1 PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

O planejamento financeiro pessoal é um plano de vida que além de providenciar que todas as contas sejam pagas, busca também a maximização dos recursos pessoais. Para Frankenberg (1999, p. 31), “[...] significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família.”

Cherobim *et al.* (2011, p. 28) definem planejamento como: “reunião sistematizada de informações que nos permite avaliar a realidade, estabelecer procedimentos e identificar caminhos que nos permitam chegar a determinado fim”. Ainda segundo os autores, um planejamento financeiro estratégico pessoal ou familiar é algo essencial, independentemente de riqueza, fase de vida ou classe social.

De acordo com Sousa e Torralvo (2004), o planejamento financeiro pessoal permite ao consumidor delimitar objetivos e tomar decisões para atingi-los, sendo que o desafio está justamente em alinhar as decisões de acordo com o planejamento financeiro

A conscientização e o auto conhecimento são os primeiros passos para o planejamento financeiro pessoal, que deve ser algo muito além da simples anotações de receitas e despesas. O planejamento financeiro envolve muito mais que isso, são necessárias projeções, a definição de um plano de ação e sua

constate avaliação, analisando-se resultados e prioridades para um comportamento saudável.

Para Frankenberg (1999), o planejamento financeiro de uma pessoa ou família não deve ser encarado como um conceito rígido e inflexível, mas sim como algo que cada um pode estabelecer metas para si próprio.

Organizar a vida financeira não é uma tarefa fácil, pois exige muito disciplina e determinação. De acordo com Cerbasi (2009, p. 19) “menos de 5% das pessoas conseguem manter sua situação financeira dentro das recomendações de equilíbrio.” O caminho a ser seguido pode apresentar vários imprevistos e incertezas que precisarão ser contornados, pois além dos aspectos intrínsecos a cada pessoa, há também fatores externos, como perda de emprego, doença pessoal ou na família, fatores esses, que terão que ser confrontados e prevenidos através de uma reserva de recursos.

Segundo Carvalho (2012), após realizado o planejamento financeiro pessoal de médio e longo prazo, é necessário elaborar o planejamento de curto prazo, que deve ser feito através do orçamento pessoal, tomando-se decisões sobre o destino das receitas de um determinado período de acordo com algum tipo de diretriz.

### 2.1.1 Como fazer o planejamento financeiro pessoal

Para fazer o planejamento financeiro, é determinante o auto conhecimento da real situação financeira, ou seja receitas e despesas, pontos fortes e fracos e a partir dessa análise estabelecer objetivos, metas e um plano de ação para o atingimento, seguido de avaliações e revisão da estratégia estabelecida.

A forma mais adequada de iniciar a construção do planejamento para Cherobim e al. (2011), é identificar as receitas (entradas de valores referentes a salários, vendas, bônus etc), e partir daí definir o poder de consumo, adequando-se os gastos à realidade financeira.

Para Macedo Jr. (2007, p. 27) “o planejamento financeiro deve funcionar como um mapa de navegação para a vida financeira. Mostra onde você está, onde quer chegar e que caminhos percorrer para ser bem-sucedido”.

Segundo Cherobim *et al.* (2011), o planejamento financeiro pessoal explicita as forma de se viabilizar os recursos necessários para atingir objetivos. Para isso os autores enunciam três passos principais para a elaboração da planilha de orçamento pessoal/familiar:

- a) identificação das receitas pessoais e familiares - principais fontes de rendas;
- b) identificação das despesas, classificadas em fixas, variáveis e despesas de investimentos e para pagamento de dívidas e;
- c) registro de Investimentos, projetos e sonhos.

Segundo Halfeld (2001, p. 112), “tudo o que se mede, melhora”, sendo necessário monitorar a situação patrimonial, e para onde está indo o dinheiro através de uma balanço patrimonial pessoal e a demonstração do resultado do mês.

Os quadros 1 e 2, representam um modelo do balanço patrimonial pessoal e a demonstração do resultado:

QUADRO 1 - Balanço Patrimonial Pessoal

ATIVO (o que você tem)		PASSIVO EXIGÍVEL (suas dívidas)	
<b>Ativo de Curto Prazo</b>		<b>Exigível no Curto Prazo</b>	
Saldo na conta corrente	R\$	Cartão de Crédito	R\$
Fundo de Renda Fixa DI	R\$	Saldo devedor em financiamento - Carro	R\$
<b>Ativo de Longo Prazo</b>		Prestação do Imóvel	R\$
Empréstimos concedidos ao irmão	R\$	<b>Exigível no Longo Prazo</b>	
FGTS	R\$	Prestação do Imóvel a vencer	R\$
<b>Ativo Permanente</b>		Subtotal	R\$
Apartamento	R\$		
Carro	R\$		
<b>TOTAL</b>	R\$	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO (sua riqueza)</b>	
		Ativo - Passivo Exigível	R\$
		<b>TOTAL</b>	R\$

Fonte: adaptado de HALFED (2001)

QUADRO 2 - Demonstração de Resultado do período

<b>Resultado do Mês</b>	
<b>RECEITAS</b>	
Salário Líquido	R\$
<b>DESPESAS</b>	
Gastos com alimentação	R\$
Gastos com academia de ginástica	R\$
Prestação do apartamento	R\$
Automóvel	R\$
Lazer	R\$
Plano de Saúde	R\$
Roupas e acessórios	R\$
<b>Subtotal</b>	
<b>Resultado Disponível para Investir</b>	R\$

Fonte: adaptado de HALFED (2001)

Não há uma fórmula para realização do planejamento pessoal. Para Cerbasi (2009), o ideal é ter conhecimento detalhado dos gastos mensais e com essa informação tomar iniciativas para viabilizar uma poupança regular para dar maior qualidade ao consumo e permitir-se também pequenos luxos. Segundo Sousa e Torralvo (2004), parece não haver certo ou errado, o importante é conciliar os desejos e objetivos, a partir de decisões que proporcionem bem-estar e felicidade.

## 2.2 HÁBITOS DE CONSUMO E A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

Em todos os momentos da vida escolhas devem ser feitas e a gestão dos próprios recursos envolve um constante processo de tomada de decisão. Para Sousa e Torralvo (2004), na compra de uma mercadoria ou serviço, o consumidor sempre é forçado a tomar uma decisão entre satisfação de um desejo, através da compra, ou poupar o valor. Essa decisão pode torna-se bastante complexa, pois depende do envolvimento do consumidor e da influência de fatores psicológicos, culturais e sociais, além da influencia de campanhas de marketing, algo bastante explorado.

As estratégias de marketing exercem um papel fundamental no processo de compra, provocando estímulos e influências no processo de decisão.

Segundo Ceretta e Froemming (2011), os jovens de hoje, como consumidores, gastam muito dinheiro em compras diárias, principalmente relacionadas à moda e à vaidade.

Segundo Halfeld (2001) o desafio de poupar está na dor que imediatamente é sentida com a renúncia do consumo imediato, na esperança de ser compensado em um futuro distante. Para os jovens, principalmente, esse é um desafio quase sempre insuportável. Na sociedade de consumo, muitos acabam por confundir os verbos necessitar e precisar com o verbo desejar.

Para Sousa e Torralvo (2004), no cotidiano o reconhecimento de uma necessidade leva muitos consumidores à ação de comprar, evitando-se buscas e avaliações, pois são vistas como compras sem importância.

A necessidade de uma compra não-planejada, segundo Engel (2000), pode ser facilmente acionada através da exibição de produtos em pontos-de-venda, que funcionam como uma lista substituta, oferecendo um lembrete sobre a necessidade da compra.

Sousa e Torralvo (2004) argumentam que a medida que o consumidor recorre a menos compras por impulso e mais a informações sobre o produto e avaliação de alternativas, haverá maior comprometimento com a gestão financeira pessoal :

Este maior comprometimento pode ser materializado pelo planejamento financeiro pessoal, instrumento que pode tornar mais complexo o processo decisório não somente relativo à compra ou não de determinada mercadoria, mas também com relação ao destino da renda pessoal para os mais diversos fins, dentre eles, alimentação, saúde, lazer, entre outros. (SOUSA E TORRALVO, 2004 p. 9)

Sendo assim, segundo o autor, a medida que o planejamento é seguido de forma sistêmica, é provável que o consumidor seja menos influenciado por fatores externos.

### 2.3 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS BANCÁRIAS

Segundo Chiavenato (2005, p. 29), “As instituições de maior destaque do Sistema Financeiro Nacional são os bancos comerciais”, pois segundo o autor além de fazerem as operações de crédito, funcionam na maioria das vezes como supermercados de serviços financeiros, oferecendo financiamentos, compra e venda de ações, venda de seguros, etc. Desempenhando assim um papel de liderança ao aproximar empresas coligadas e seus clientes.

Além da atividade de oferta de crédito e serviços, também realizam as atividades de depósitos e de descontos que envolvem recebimento e guarda de depósitos à vista, venda de recibos de depósitos bancários, empréstimos, recebimento de tributos e serviços de cobrança de títulos de terceiros, câmbio, etc.

Para Frankenberg (1999), as principais atividades das instituições financeiras bancárias são:

- Guardar o dinheiro daqueles que não necessitam dele no momento;
- Empréstimo àqueles que necessitam de crédito para quaisquer fins;
- Administrar o patrimônio financeiro das pessoas físicas e jurídicas (investimentos);
- Dar garantia financeira frente a terceiros através de fianças, empréstimos hipotecários ou pelo SFH (Sistema Financeiro de Habitação).

### 2.4 INVESTIMENTOS - PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

Os bancos além de fornecerem crédito, também colocam a disposição dos clientes produtos de investimentos a serem utilizados com o intuito de aumentar o patrimônio, formar reserva para eventualidades ou futura independência financeira.

Apenas guardar o dinheiro não é o suficiente, é preciso fazê-lo trabalhar a favor do investidor. Cherobim *et al.* (2011) expressam que é necessário aplicar

dinheiro em produtos financeiros que proporcionem segurança e rentabilidade. Sendo as aplicações de maior risco, as que provavelmente oferecerão os rendimentos acima da média do mercado.

Os produtos de investimento sempre terão a capacidade de trazer retornos no futuro, porém o retorno esperado poderá não ser atingido. O fator risco é o que sempre deve ser considerado. Por isso os investimentos são agrupados em dois grupos de menor ou maior risco.

- Produtos de renda fixa

Na definição de Abreu (2013), a renda fixa é uma obrigação que oferece rendimentos (taxa de juros) determinadas no momento da compra do título, podendo a remuneração ser pré-fixada ou pós-fixada. Na remuneração pré-fixada os juros são definidos no início da operação, na pós-fixada o valor é conhecido no momento do resgate, pois a remuneração proposta normalmente está vinculada ao desempenho de algum índice que pode variar ao longo do tempo.

As principais alternativas de investimento em renda fixa para pessoa física são: caderneta de poupança, fundos de investimento DI, renda fixa e cotas de fundos, aplicações em papéis do Tesouro Direto (Dívida pública do Governo), CDBs (Certificados de Depósitos Bancários), debêntures e notas promissórias. (CHEROBIM *et al.* (2011).

- Produtos de renda variável

Segundo Cerbasi (2008, p. 166) “o nome renda variável vem justamente da incerteza em relação aos ganhos futuros, decorrentes da incerteza – ou risco – em relação ao futuro desse tipo de investimento”.

Para Abreu (2013), os ativos de renda variável são os produtos de investimento cujos rendimentos não são conhecidos, ou não podem ser previamente determinados, pois dependem de eventos futuros, tais como fatores conjunturais. Apesar de possibilitarem maiores ganhos, o risco de eventuais perdas é bem maior.

Os principais produtos de investimento em renda variável para pessoa física são: ações, fundo de ações, fundos multimercados e fundos cambiais. (CHEROBIM *et al.* (2011).

A seguir serão apresentados as opções de investimentos mais conhecidas:

#### 2.4.1 Caderneta de Poupança

A poupança é a opção de investimento mais tradicional do Brasil. Foi criada em 1861 por Dom Pedro II. Porém, mesmo após mais de 150 anos desde sua criação, a caderneta de poupança continua a ser a aplicação mais popular no Brasil, devido a sua simplicidade e segurança, seguindo as mesmas regras e características em qualquer banco.

As regras para a remuneração dos depósitos de poupança são estabelecidas no artigo 12 da Lei 8.177, de 1991<sup>1</sup>, alterada pela Medida Provisória 567<sup>2</sup>, de 2012, na qual o governo alterou as regras da caderneta de poupança. Os depósitos realizados até 03.05.2012 permanecem remunerados a 0,5% ao mês mais a variação da TR e os depósitos realizados após essa data, passam a ser remunerados conforme abaixo:

- Taxa SELIC acima de 8,5% ao ano = 0,5% (cinco décimos por cento) ao mês + variação da TR.
- Taxa SELIC igual ou inferior a 8,5% ao ano = 70% da Taxa Selic anual, mensalizada + variação da TR.

---

<sup>1</sup> Lei que altera O ART. 12 da LEI N°8.177, de 10 de MARÇO DE 1991, que estabelece regras para a desindexação da economia e da outras providências, o ART. 25 da LEI N° 9.514, de 20 de NOVEMBRO de 1997, que dispõe sobre o sistema de financiamento imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências, e o inciso II DO ART. 167 da LEI N° 6.015 de 31 de DEZEMBRO de 1973, que dispõe sobre os registros

<sup>2</sup> Medida Provisória que altera o ART. 12 da LEI N°8.177, de 1o DE MARÇO de 1991, e estabelece regras para a desindexação da economia, e da outras providências.



Os depósitos em poupança têm liquidez diária, ou seja, podem ser resgatados a qualquer momento pelo poupador. Outro benefício desse tipo de aplicação é que os depósitos em poupança têm a proteção do Fundo Garantidor de Crédito (FGC), até o limite de R\$250.000,00 por Cadastro de Pessoa Física (CPF). Além disso, não há incidência de imposto de renda sobre os rendimentos para pessoas físicas.

Para Cerbasi (2008), o grande diferencial da caderneta de poupança, além da simplicidade é a previsibilidade do rendimento, que tem reduzida oscilação, e o fato de ser uma alternativa recomendada tanto para quem tem poucos recursos a investir, quanto para os que pretendem manter o dinheiro aplicado com segurança por um período de curto prazo.

#### 2.4.2 Certificado de Depósito Bancário

O CDB é um título de renda fixa emitido pelos bancos comerciais, de investimento, de desenvolvimento e múltiplos, autorizados pelo BACEN, que visam captar recursos junto às empresas e as pessoas. Para Cerbasi (2008, p. 148), “CDB é um empréstimo concedido a uma instituição financeira por seus clientes”.

Segundo Frankenberg (1999) por serem emitidos por bancos, esses títulos geram grande confiança entre os investidores. As aplicações realizadas nesse tipo de investimento também estão protegidas pelo FGC até o limite de R\$250.000,00 por CPF, o que ajuda a diminuir o risco de crédito.

Segundo o jornal InfoMoney, o CDB pode ser um título prefixado, pós-fixado ou ainda que paga juros mais um índice de inflação, sendo o mais comum o tipo pós-fixado. Neste caso, a rentabilidade do investimento se baseia em alguma taxa de referencia, sendo a principal o CDI (Certificado de depósito interbancário). O percentual pago do CDI não é fixo, e pode variar de banco para banco, dependendo do valor investido e da negociação efetuada.

Outra característica do CDB é que os rendimentos têm incidência de IR, descontado no resgate ou no final do contrato. Caso o título seja resgatado antes de

30 dias, também há a cobrança de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre os rendimentos, conforme Lei 9.7793<sup>3</sup>, de 1999.

### 2.4.3 Títulos Públicos

Os chamados títulos públicos são títulos emitidos pelos governos federal, estadual e municipal para captar recursos e financiar as atividades do orçamento público (CERBASI, 2008).

Na definição de Macedo Jr. (2007, p. 114) , os títulos federais são “uma forma de a União regular a oferta de moeda no mercado e também de conseguir recursos para financiar atividades do governo federal, como educação, saúde e infra-estrutura”.

Segundo Cerbasi (2008), qualquer pessoa residente no Brasil pode comprar títulos públicos através da internet, no site do Tesouro Direto, um programa de venda de títulos a pessoas físicas, sem a necessidade de intermediários, basta apenas ter um cadastro de investidor junto a um agente de custódia (banco ou corretora de valores), que fica sendo o responsável pela guarda dos títulos.

Por serem títulos públicos, são considerado um investimento de baixo risco. Silva et al. (2013, p. 29), comentam:

Seu rendimento é definido pelo Tesouro Nacional no momento de sua emissão, porém, o investidor pode se desfazer desse título a qualquer tempo, e caso o faça, receberá o rendimento de acordo com o preço do papel naquele dia, podendo até mesmo ser negativo. Caso ele mantenha esse papel até o vencimento acordado com o Tesouro Nacional no momento de sua venda, receberá o rendimento que foi definido no momento da emissão. (SILVA *et al.*, 2013, p. 29)

Os principais títulos negociados são os títulos federais:

---

<sup>3</sup> Altera a legislação do imposto sobre a renda, relativamente à tributação dos fundos de investimento imobiliário e dos rendimentos auferidos em aplicação ou operação financeira de renda fixa ou variável.

- **LTN** (Letra do Tesouro Nacional): título pré-fixado, com rentabilidade definida no momento da compra. Mantendo o título até o vencimento o investidor receberá o valor investido mais a rentabilidade da taxa definida na compra. (CERBASI, 2008).
- **LFT** (Letra Financeira do Tesouro): título que tem a rentabilidade atrelada a taxa Selic (taxa de juros básica da economia), sendo pago ao final do prazo, ou na data de resgate antecipado, o valor investido mais os rendimentos. Por acompanhar a Selic, esse investimento protegerá o investidor em caso de desequilíbrio da economia. (CERBASI, 2008).
- **NTN-B** (Nota do Tesouro Nacional - Série B):  
Título cuja rentabilidade acompanha a variação do IPC-A, mais os juros previamente definidos na compra. Tem como característica principal o pagamento semestral dos juros, ficando para a data de vencimento somente a devolução do valor investido e os juros do último semestre de investimento. É considerado um investimento conservador, sendo interessante para quem quer viver de rendimentos semestrais e manter o patrimônio protegido de riscos.(CERBASI, 208).
- **NTN-C** (Nota do Tesouro Nacional - Série C):  
Título possui as mesmas características da NTN-B, porém sua rentabilidade está atrelada à variação do IGP-M. Tendo um comportamento mais volátil, uma vez que o IGP-M inclui a variação do câmbio. (CERBASI, 2008).
- **NT-B Principal** (Notas do Tesouro Nacional - Série B Principal):  
Título com as mesmas características da NTN-B, porém sem os pagamentos semestrais. A rentabilidade acumulada é paga junto com o capital investido no prazo final ou resgate antecipado. (CERBASI, 2008).
- **NTN-F** (Notas do Tesouro Nacional - Série F):  
Título com rentabilidade de juros pré-fixada no momento da compra, porém com pagamento dos rendimentos em período semestral.

#### 2.4.4 Fundos de Investimentos

Os fundos de investimentos são condomínios que reúnem recursos de um conjunto de investidores, com o objetivo de obter ganhos financeiros a partir da compra de uma carteira de títulos ou valores mobiliários (MACEDO, 2007).

Os fundos são fracionados em cotas que são adquiridas pelos investidores. Gallagher (2008, p. 90) define:

um fundo de investimento é um condomínio de pessoas (indivíduos ou empresas) que se juntam com o objetivo em comum de rentabilizar o capital investido, de acordo com determinadas regras a serem seguidas pelo gestor dos recursos. Por ser um condomínio, apresenta CNPJ, demonstrativos financeiros, auditoria e regulamentos. Você, investidor desse fundo, é dono de uma fração do total, propriedade essa representada pela quantidade de cotas que você tem aplicada no fundo. (GALLAGHER, 2008, p. 90)

Os fundos podem ser classificados em fundos de renda fixa e renda variável. O primeiro, como o próprio nome diz, são aqueles que têm suas carteiras de investimentos compostas por ativos de renda fixa. Para Cerbasi (2008), existem três principais estratégias praticadas pelos fundos de renda fixa: pós-fixado, também chamados de DI, por acompanharem o CDI, os fundos pré-fixados e os de índices de preços, que acompanham a inflação.

Os fundos de renda variável mais comuns são o fundo de ações, que investe obrigatoriamente 67% do patrimônio em ações, fundo multimercado, que combinam investimentos em ativos diversos nos mercados de renda fixa, câmbio, ações, entre outros. E o os fundos cambiais, que investem pelo menos 80% de seu patrimônio em ativos relacionados à variação do euro ou do dólar.

Dada a variedade de opções disponíveis no mercado, as características de cada fundo, como prazo, valor mínimo de aplicação, taxas e demais informações devem ser consultadas com o administrador do fundo. Segundo Cerbasi (2008), a estratégia de cada fundo é informada no prospecto e no regulamento do fundo, sendo o prospecto o documento onde é informado a estratégia do fundo, suas regras, histórico e aspectos tributários.

#### 2.4.5 Ações

São os produtos de renda variável mais comuns no mercado. Ao adquirir uma ou mais ações o investidor torna-se sócio, proprietário de uma parte da companhia.

As ações são títulos representativos da menor fração do capital social de uma empresa (S.A., sociedade por ações ou companhia). O acionista não é um credor da companhia, mas um coproprietário com direito a participação em seus resultados (ASSAF NETO, 2003, p. 167).

As ações são papéis emitidos pelas empresas para captar recursos. Ao torna-se acionista das empresas, o investidor está sujeito a incertezas em relação aos resultados, que podem ser positivos ou negativo. De acordo com Cerbasi (2008, p. 166 e 167):

Comprar ações é adquirir o direito de participar do sucesso – e também do insucesso – de empresas que optaram por abrir seu capital a investidores anônimos; quanto melhor o desempenho das empresas, mais as ações se valorizam e maior é a participação nos lucros (dividendos) recebida pelos acionistas. (CERBASI, 2008, p. 166 e 167)

As ações são negociadas na bolsa de valores por intermédio das corretoras, podendo ser comercializadas a qualquer momento no mercado. O investidor, sempre que desejar, pode alterar sua participação acionária, desfazendo-se de títulos possuídos, ou mesmo vendendo as ações de uma empresa e adquirindo de outras (ASSAF NETO, 2009, p. 167). As ações podem ser de 2 (dois) tipos:

- a) ordinárias (ON): garante o direito a voto nas assembleias aos acionistas;
- b) preferenciais (PN): têm preferência no recebimento de dividendos em relação às ordinárias, não tem direito a voto e recebem 10% a mais de dividendos em relação as ordinárias.

Além do direito ao voto ou não, todo acionista tem direito a dividendos, bonificação, direitos de subscrição, venda de direitos de subscrição e juros sobre o capital próprio (GALLAGHER, 2008).

- **Dividendos:** é a parcela do lucro líquido distribuída aos acionistas. No Brasil a legislação obriga que no mínimo 25% dos lucros sejam distribuídos aos acionistas.
- **Bonificações:** Quando a empresa vai aumentar capital, ou seja, emitir novas ações, pode compensar os antigos acionistas, concedendo novas ações na proporção da quantidade já possuída.
- **Direito de subscrição:** títulos entregues ao acionista dando o direito de comprar novas ações da empresa a preço inferior ao do mercado. Podem ser utilizados pelo acionista ou vendidos.
- **JSCP - juros sobre o capital próprio:** Assim como os dividendos, são proventos pagos em aos acionista, com a diferença que a empresa pode abater o montante pago como despesa financeira, deduzindo do lucro tributável.

#### 2.4.6 Planos de Previdência Privada

A previdência privada é uma alternativa para o complemento da renda futuro e tornou-se essencial nos dias de hoje, visto que os déficits da aposentadoria oficial do governo só aumentam, e o benefício recebido no geral é incapaz de sustentar o padrão de vida dos trabalhadores quando chegam na aposentadoria.

De acordo com Cherobim *et al.* (2011, p. 96):

[...] o planejamento da aposentadoria deveria estar sempre presente nos planos financeiros, visto que este pode ser o grande diferencial entre a pessoa que planeja e os aposentados que precisam continuar trabalhando para complementar a renda. (CHEROBIM *et al.*, 2011, p. 96)

Ainda segundo os autores, a melhor idade, é aquela em que o aposentado tenha acumulado condições financeiras suficientes para manter um padrão de vida

confortável, condizente com suas expectativas e com capital suficiente para permitir a escolha de continuar ou não trabalhando.

No Brasil, há dois planos de previdência privada existentes: o aberto, que pode ser contratado por qualquer pessoa, e o fechado, também chamados de fundos de pensão, e que são destinados a pessoas vinculadas a uma empresa, associação ou entidade associativa.

Segundo Cherobim *et al.* (2011), as entidades fechadas são sem fins lucrativos e não podem distribuir os lucros das suas aplicações. As contribuições constituem um fundo, com recursos de capitalização contínua que são aplicados em ações, renda fixa, imóveis.

A maioria dos planos empresariais realizam o desconto das aplicações diretamente em folha de pagamento, ou pela cobrança de mensalidades, havendo também a contrapartida da empresa sobre o investimento feito pelo funcionários.

Segundo Cerbasi (2008), as principais características que distinguem os planos fechados dos abertos são:

- Taxas de administração geralmente menores, pela gestão em escala;
- Taxa de carregamento que geralmente não é cobrada, ou é menor que a dos planos abertos;
- Carteira de investimentos conservadoras, investindo exclusivamente em renda fixa;
- Contrapartida da empresa em relação ao investimento;
- Carência: exigência que o funcionário continue na empresa por um prazo mínimo para retirar a proporção correspondente ao que a empresa depositou.

## 2.5 DÍVIDAS

O crédito é um excelente instrumento para o desenvolvimento social de um país. Isso é o que expressa Halfed (2001, p. 105), porém, ainda segundo o autor “as

atuais taxas de juros oferecidas aos consumidores brasileiros têm um efeito contrário, levando milhares de famílias aos desespero.”

Dados da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada pela Confederação Nacional do Comércio (CNC) (2014), mostram que em 2013, em média, 62,5% das famílias brasileiras declaram ter dívidas entre cheque pré-datado, cartão de crédito, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro. A região Sul foi destaque, com o maior proporção de endividados em relação ao total de famílias, com 76,0% . Ainda segundo a pesquisa, a região Sul foi a que apresentou a pior percepção dos inadimplentes em relação a capacidade de pagamento, 8,8% do total de famílias relataram não ter condições de pagar suas dívidas. (TABELA 1):

TABELA 1 - PERFIL REGIONAL DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS EM 2013

<b>SÍNTESE DOS RESULTADOS</b>						
<b>Taxa</b>	<b>Média 2013</b>					
	<b>Brasil</b>	<b>Norte</b>	<b>Nordeste</b>	<b>Sudeste</b>	<b>Centro-Oeste</b>	<b>Sul</b>
<b>Total de endividados</b>	65,5%	68,2%	65,8%	56,3%	67,8%	76,0%
<b>Dívidas ou contas em atraso</b>	21,2%	25,9%	23,4%	18,8%	18,9%	21,9%
<b>Não terão condições de pagar</b>	6,9%	3,4%	7,4%	7,2%	5,5%	8,8%

Fonte: CNC (2014)

O endividamento pode ter diversas causas, como: gasto compulsivo, ineficácia do planejamento financeiro pessoal, ou, a não realização do mesmo, ou ainda situações imprevistas que podem levar o indivíduo a contrair dívidas.

Segundo Tolotti (2007), o endividamento pessoal ou familiar pode ser dividido em dois grupos: o endividamento passivo, geralmente esporádico e causado por situações alheias à vontade do indivíduo, como doenças, morte, acidente, desemprego, separação. E o endividamento ativo, advindo de escolhas equivocadas, ou seja, má gestão financeira. Independente dos rendimentos que possuem, os indivíduos com endividamento ativo, estão constantemente endividados.

Em dezembro de 2013, o cartão de crédito foi a modalidade mais apontada pelas famílias brasileiras endividadas entre seus principais tipos de dívidas, por 76,4% do total (CNC, 2014) (TABELA 2).



TABELA 2 - PRINCIPAIS TIPOS DE DÍVIDAS DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS EM DEZEMBRO DE 2013.

TIPO DE DÍVIDA						
Tipo	Dezembro de 2013					
	Brasil	Norte	Nordeste	Sudeste	Centro-Oeste	Sul
<b>Cartão de crédito</b>	76,5%	74,2%	81,7%	75,0%	75,6%	74,0%
<b>Cheque especial</b>	6,2%	2,0%	2,6%	7,2%	14,0%	4,6%
<b>Cheque pré-datado</b>	1,8%	1,0%	0,7%	1,8%	5,6%	1,1%
<b>Crédito Consignado</b>	4,8%	7,0%	3,0%	5,2%	8,0%	1,6%
<b>Crédito Pessoal</b>	7,9%	9,5%	4,2%	9,6%	10,3%	3,0%
<b>Carnês</b>	16,9%	45,8%	11,5%	13,1%	27,3%	10,6%
<b>Financiamento de carro</b>	12,6%	9,8%	3,8%	14,8%	23,3%	12,6%
<b>Financiamento de casa</b>	6,7%	3,7%	2,5%	8,7%	9,3%	5,4%
<b>Outras dívidas</b>	3,2%	3,3%	7,6%	1,0%	4,7%	2,1%
<b>Não sabe</b>	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
<b>Não respondeu</b>	0,2%	1,4%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%

Fonte: CNC (2014)

O cartão de crédito é um dos maiores causadores do desequilíbrio financeiro pessoal e familiar, essa é a opinião de Frankenberg (1999, p. 163), que expressa: “Uma boa parcela das pessoas que faz intenso uso do cartão de crédito perde o real significado do endividamento excessivo, passando a pagar juros de ordem crescente e posterior capitalização desses juros.”

Contrair dívidas não planejadas pode levar o indivíduo ou família a gastar mais do que se ganha, e para a formação de riqueza isso é um passo para trás, pois a renda estará sendo gasta para o pagamento de juros, e não para o consumo ou investimentos. Financiamentos levam à conquista de um sonho mais rapidamente, porém é necessário observar que a aquisição de um bem para satisfazer uma vontade, pode sair muito mais caro do que se planejar financeiramente para adquiri-lo à vista, com desconto. É importante entender que consumir toda a renda auferida é viver para manter os gastos, sendo importante a mudança de hábito para melhorar a saúde financeira. (CERBASI, 2009).

Para Halfeld (2001), tomar crédito é interessante nas seguintes situações:

- Comprar uma mercadoria necessário, que irá ter aumento de preço substancial nos próximos dias;
- Investir em um negócio cuja rentabilidade será bem maior do que os juros a serem pagos;
- Pagar dívidas com juros superiores ao novo empréstimo;

- No cartão de crédito, desde que o saldo devedor seja quitado no vencimento;
- Em uma emergência.

### 3 METODOLOGIA

A metodologia consiste em uma reflexão acerca do conjunto de métodos lógicos e científicos a serem adotados em um trabalho de pesquisa, sendo assim estuda os melhores métodos praticados em determinada área para a produção do conhecimento. Para atingir os objetivos propostos nesse estudo, os métodos científicos serão classificados de acordo com a abordagem do problema, do objetivo da pesquisa e dos procedimentos metodológicos.

A pesquisa caracteriza-se como pesquisa *survey*, elaborada por meio da abordagem quantitativa com o intuito de sintetizar e quantificar resultados. Para Lakatos e Marconi (2007, p. 285), “O enfoque quantitativo vale-se do levantamento de dados para provar hipóteses baseadas na medida numérica e da análise estatística para estabelecer padrões de comportamento”.

O método de estudo é descritivo. A pesquisa descritiva de acordo com Cervo e Bervian (2002, p. 66), “procura descobrir, com a precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e características.”

Os procedimentos metodológicos utilizados serão a pesquisa bibliográfica. Para Cervo e Bervian (2002), a pesquisa bibliográfica constitui parte da pesquisa descritiva ou experimental, quando feita no intuito de recolher informações e conhecimentos prévios a respeito de um problema o qual se procura respostas ou ainda para o experimento de hipóteses.

O levantamento de dados foi feito através de um questionário. Para Cervo e Bervian (2002, p. 48), “questionário refere-se a um meio de obter respostas às questões por uma fórmula que o próprio informante preenche”. O questionário deve ter natureza impessoal e as questões devem ser elaboradas de acordo com os objetivos.

O questionário elaborado para esse estudo (Apêndice A), possui 18 questões fechadas e de múltipla escolha, para análise do controle das finanças pessoais, dívidas, investimentos e hábitos de consumo dos respondentes.

A população desse estudo é composto de 305 funcionários bancários que trabalham em um central de teleatendimento de uma instituição financeira. Para a coleta de informações e posterior classificação, a amostra - parte da população

pesquisada, foi calculada sobre as variáveis de erro máximo de 10% e nível de confiança de 98%, sendo assim a amostra conta com 94 participantes que foram escolhidos de forma aleatória.

Para a aplicação da pesquisa foi criado um link na internet dando-se acesso ao questionário, com preenchimento e envio de respostas online, porém devido ao acesso à links externos ser restrito na empresa, grande parte dos questionários tiveram que ser impressos e entregues aos pesquisados de forma física para preenchimento e assim contar com uma maior participação dos funcionários na pesquisa.

## 4 ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS DADOS

Esta seção tem o objetivo de descrever a população alvo da pesquisa e apresentar a análise dos resultados obtidos através da aplicação de questionário sobre finanças pessoais aos 94 profissionais bancários.

### 4.1 Descrição da população alvo da pesquisa

A população-alvo é composta por profissionais que trabalham em uma central de teleatendimento de transações bancárias, de uma instituição financeira de economia mista, localizada na região metropolitana de Curitiba. No momento da pesquisa o quadro funcional era composto de 305 profissionais, sendo calculado para amostra um número de 94 participantes escolhidos de forma aleatória. Com o objetivo de identificar o perfil desses profissionais, no questionário aplicado encontra-se perguntas a respeito de idade, sexo, estado civil, nível de formação e ainda se algum dos cursos de formação é relacionado a área financeira.

De acordo com os dados obtidos (TABELA 3), pode-se observar que 54% dos pesquisados são do sexo masculino e 46% do sexo feminino. Em relação a faixa etária, 53% possuem idade entre 21 e 30 anos, 33% idade entre 31 e 40 anos, 11% entre 41 e 50 anos e apenas 1%, acima de 50 anos. Quanto ao estado civil, 49% se declararam solteiros, 46% casados e 5% separados ou divorciados.

No que se refere a escolaridade, mais de 70% possuem o nível superior completo, tendo 41% o nível de graduação e 31% pós graduação. 26% declararam possuir o curso superior em andamento, e 2% possuem apenas formação de nível médio. Em relação a área de formação 57% dos pesquisados possuem formação completa ou em andamento em algum curso da área financeira e 43% formação em outras áreas, como nutrição, letras, engenharia, medicina veterinária, direito, educação física e outras.

TABELA 3 - PERFIL DOS RESPONDENTES

Fatores	Total	% do Total
<b>Faixa Etária</b>		
De 18 a 20 anos	2	2%
De 21 a 30 anos	50	53%
De 31 a 40 anos	31	33%
De 41 a 50 anos	10	11%
Acima de 50 anos	1	1%
<b>Gênero</b>		
Feminino	43	46%
Masculino	51	54%
<b>Estado Civil</b>		
Casado (a)	43	46%
Separado/Divorciado (a)	5	5%
Solteiro (a)	46	49%
<b>Escolaridade</b>		
Ensino Médio	2	2%
Ensino Superior Completo	39	41%
Ensino Superior Incompleto	24	26%
Pós Graduação	29	31%
<b>Formação na área financeira</b>		
Não	54	57%
Sim	40	43%

Após apresentar o perfil dos pesquisados, as próximas subseções têm por objetivo analisar o comportamento desses profissionais em relação à gestão financeira pessoal, no que diz respeito à controle, ferramentas utilizadas, dívidas, investimento e hábitos de consumo.

#### 4.2 Características referentes a Gestão Financeira Pessoal dos pesquisados

Em relação a auto avaliação da situação financeira, 51% dos pesquisados informaram considerar sua renda suficiente, 39% como boa, 6% a consideraram insuficiente e, 1% como ruim (TABELA 4).

TABELA 4 - AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

Avaliação da Situação Financeira	Total	% do Total
Boa	37	39%
Excelente	2	2%
Insuficiente	6	6%
Ruim	1	1%
Suficiente	48	51%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

Para a avaliação das despesas a maioria dos entrevistados, 84% informou conhecer e avaliar as despesas, sabendo o impacto delas no orçamento, contra 16% que informaram não saber (TABELA 5). Porém, quando questionados na realização de orçamento ou planejamento financeiro pessoal 55% dos bancários informaram realizar algum tipo de orçamento ou planejamento financeiro pessoal, mas nem sempre conseguir cumprir, 21% responderam realizar e sempre conseguir cumprir, 15% informaram não efetuar nenhum tipo de orçamento ou planejamento financeiro e 9% informaram realizar, porém nunca conseguir cumprir (GRÁFICO 1).

TABELA 5 - CONHECIMENTO E AVALIAÇÃO DE DESPESAS

Conhecimento e Avaliação de Despesas	Total	% do Total
Não	15	16%
Sim	79	84%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

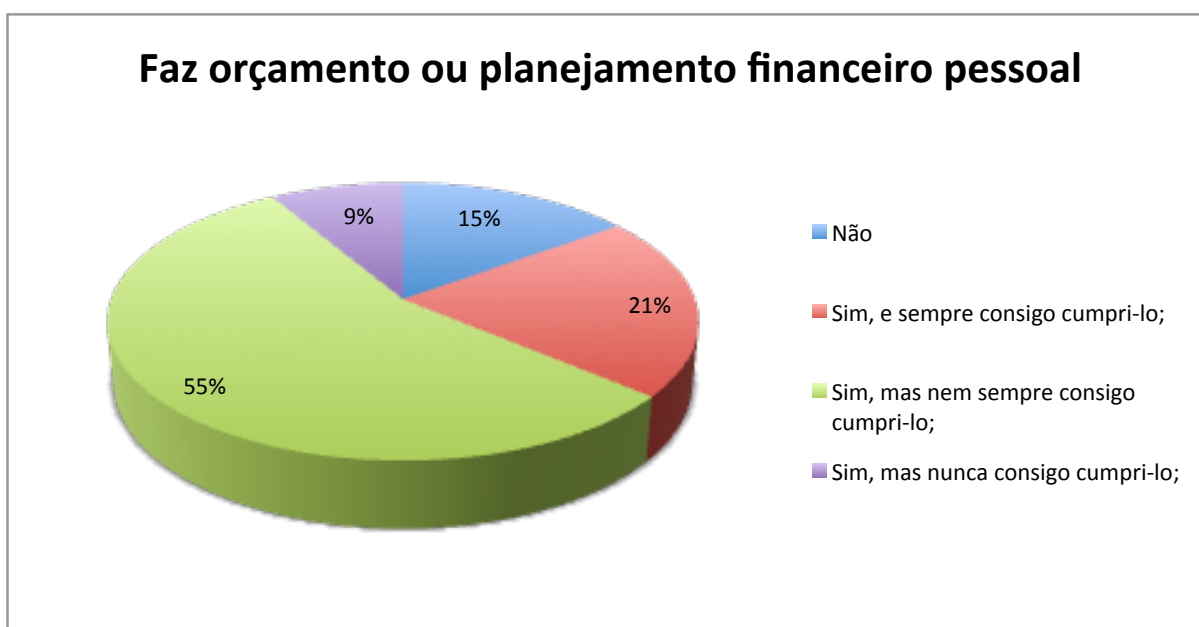


GRÁFICO 1 - REALIZAÇÃO DE ORÇAMENTO OU PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

As ferramentas mais utilizadas pelos que realizam algum tipo de controle são as planilhas eletrônicas 48%, seguida pelas anotações em agenda/caderno 35%, meios eletrônicos 22%, e outros meios como extrato bancário 1% (GRÁFICO 2). Deve-se destacar que 6% dos que utilizam as planilhas eletrônicas, as utilizam com as outras ferramentas de anotações em agenda/caderno e meios eletrônicos.

Como essa questão poderia apresentar mais de uma resposta, caso o pesquisado utilizasse mais de uma ferramenta de controle, a soma total ultrapassa 100%.

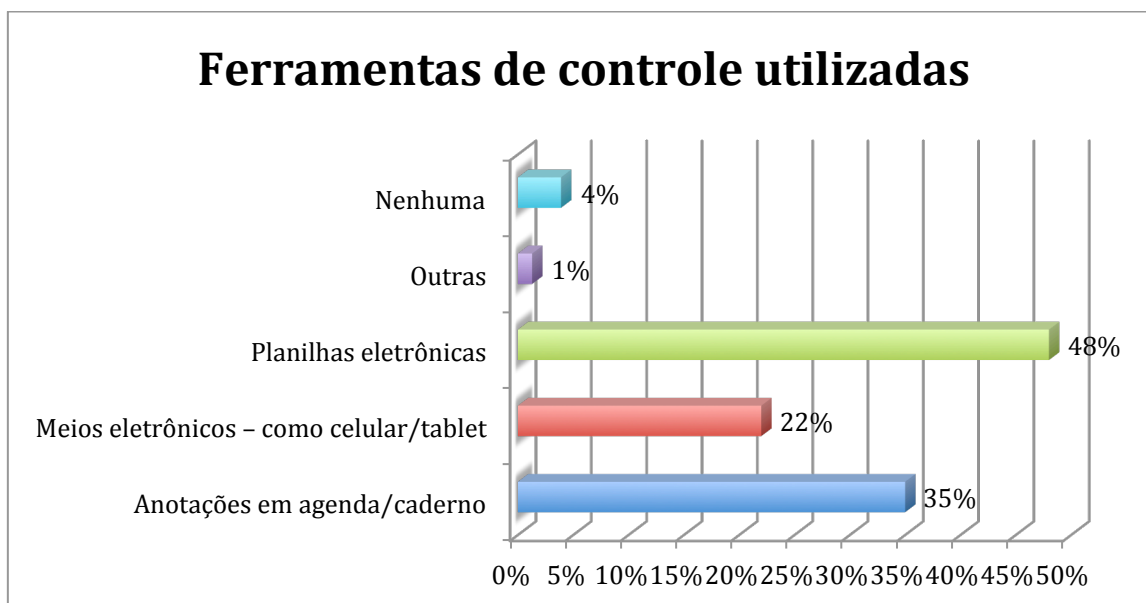


GRÁFICO 2 - FERRAMENTAS DE CONTROLE UTILIZADAS

Ainda para os pesquisados que realizam o planejamento financeiro pessoal no que tange ao planejamento, 51% responderam ter planos perfeitamente delineados para as finanças sobre o que querem da vida, quanto custa e como fazer para obter os objetivos, ao contrário de 49% que afirmaram não possuir os planos dessa forma (TABELA 6).

TABELA 6 - PLANOS DELINEADOS PARA AS FINANÇAS

Planos Delineados para as finanças	Total	% do Total
Não	39	49%
Sim	41	51%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

Quando questionados a respeito da forma em que melhor se enquadrava a realização do planejamento financeiro pessoal, 39% dos profissionais informaram apenas anotar receitas e despesas, 40% além de anotar receitas e despesas avaliam resultados e prioridades e 21%, além de anotar receitas e despesas avaliam



resultados e prioridades, definem metas, objetivos, ações, fazendo projeções e avaliações do fluxo de caixa (GRÁFICO 3).

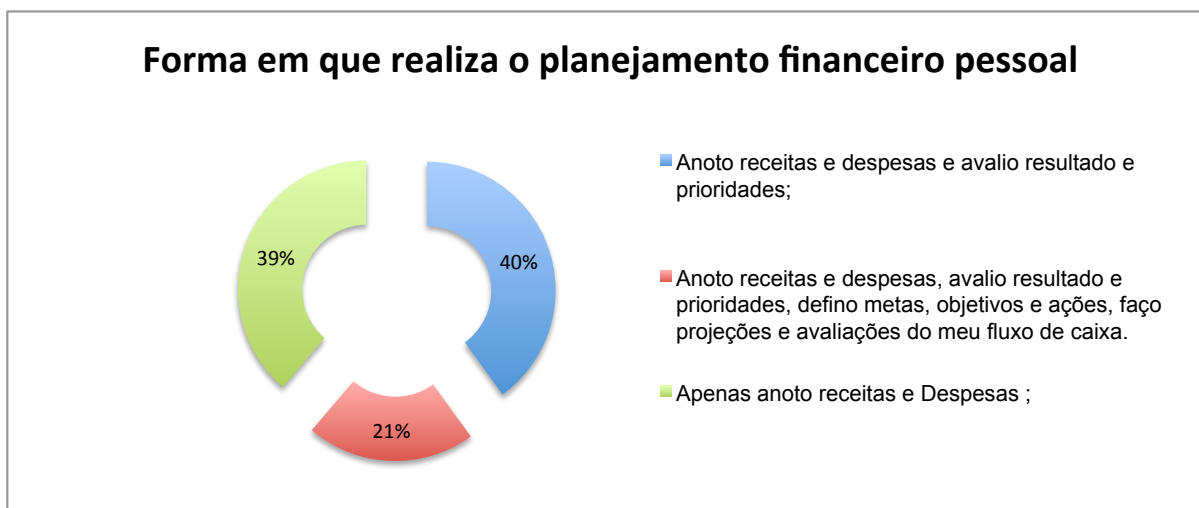


GRÁFICO 3 - REALIZAÇÃO DE ORÇAMENTO OU PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

Trabalhar em uma instituição financeira além de proporcionar a esses profissionais um melhor entendimento a respeito do mercado financeiro, também facilita o acesso ao crédito, sendo necessário o controle e acompanhamento para não incorrer em desequilíbrio financeiro. A respeito da influência do trabalho nas finanças pessoais, 72% dos entrevistados informaram que o fato de trabalhar em uma instituição financeira influencia em sua consciência financeira. Porém em relação ao comportamento financeiro pessoal, 25% informaram que apesar do trabalho influenciar em sua consciência, não os levavam a ter um comportamento financeiro pessoal mais “saúdavel”, ante 47% que responderam haver influência na consciência e no comportamento financeiro pessoal. 28% dos profissionais informaram não acreditar que o fato de trabalhar em uma instituição financeira influencie em seu comportamento e consciência financeira (GRÁFICO 4).

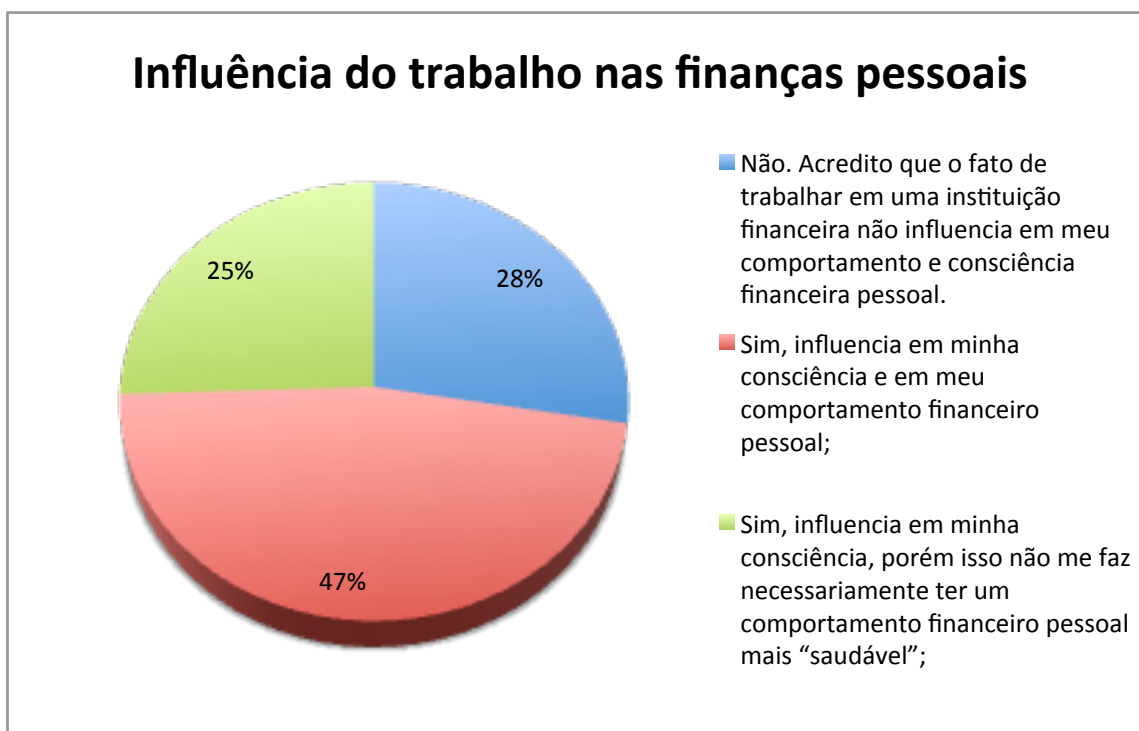


GRÁFICO 4 - INFLUÊNCIA DO TRABALHO NAS FINANÇAS PESSOAIS

#### 4.3 Características dos pesquisados em relação a dívidas

Em relação ao nível de endividamento, a maioria dos participantes, 66% responderam ter dívidas, porém dentro da capacidade de pagamento, 28% responderam não ter dívidas, 4% possuem risco de endividamento por gastar mais do que ganham, e 2% consideram-se endividados (TABELA 7).

TABELA 7 - NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO

Nível de Endividamento	Total	% do Total
Estou endividado	2	2%
Não tenho dívidas	26	28%
Tenho dívidas, porém dentro da minha capacidade de pagamento	62	66%
Tenho risco de endividamento, pois gasto mais do que ganho	4	4%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

O tipo de dívida mais comum entre os bancários, 66% dos respondentes, são os empréstimos consignados, seguido pelo financiamento de veículos e crédito rotativo ou cartão de crédito, ambos 41%. O financiamento imobiliário foi adquirido

por 35% dos respondentes. Outras dívidas estão no cheque especial 7%, e empréstimos familiares 1% (TABELA 8). Como essa questão poderia apresentar mais de uma resposta, a soma ultrapassa 100%.

TABELA 8 - TIPOS DE DÍVIDAS

Tipos de Dívida	% Total
Empréstimos Consignados/CDC	66%
Financiamento de veículo	41%
Financiamento imobiliário	35%
Crédito Rotativo ou cartão de crédito	41%
Cheque Especial	7%
Outros	1%

#### 4.4 Características dos pesquisados em relação a investimentos

Ao serem consultados em relação a auto avaliação em conhecimentos de investimentos, 52% dos respondentes classificaram seu nível de investimento como bons, conhecendo alguns tipos de aplicações, porém ainda sentindo-se inseguros em adquiri-las. 30% classificaram seus conhecimentos regulares, conhecendo e aplicando em opções conservadoras, como a poupança. 12% consideram seus conhecimentos excelentes, tendo plenos conhecimentos a respeito do mercado financeiro, taxa de juros, rendimentos, economia, etc. Por outro lado, também teve-se 6% dos respondentes que classificaram seu nível de conhecimento em investimentos como baixo, não entendendo muito de juros, investimentos ou finanças (TABELA 9).

TABELA 9 - NÍVEL DE CONHECIMENTO - INVESTIMENTOS

Nível de Conhecimento - Investimentos	Total	% Total
Excelente: tenho plenos conhecimentos a respeito do mercado financeiro, taxa de juros, rendimentos, economia, etc.	11	12%
Bons; conheço alguns tipos de aplicações, mas ainda não me sinto muito seguro em adquiri-las;	49	52%
Regular; conheço e aplico apenas em aplicações conservadoras, como a poupança;	28	30%
Baixo; não entendo muito de juros, investimentos ou finanças.	6	6%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

Assim como a maioria dos brasileiros, a poupança se mostrou como o investimento preferido dos bancários pesquisados, 74% dos profissionais declararam possuir a conta poupança como aplicação financeira, destes, 55% a possuem com outras aplicações, sendo as mais comuns a previdência privada, CDB/RDB e fundos de investimentos. A previdência complementar também é um investimento bastante presente nas aplicações dos bancários, 50% declararam ter esse tipo de investimento destinado exclusivamente aos funcionários da instituição e oferecida logo no início de carreira. Os descontos das aplicações ocorrem diretamente em folha de pagamento, havendo também a contrapartida da empresa. Os certificados ou recibos de depósito bancário fazem parte dos investimentos de 30% dos pesquisados, fundos de investimentos aparecem em um percentual de 17%, 11% investem em ações, 4% em títulos públicos, 6% em outras aplicações como LCI (Letra de Crédito Imobiliário), LCA (Letra de Crédito do Agronegócio) e cooperativas. 12% dos consultados informaram não possuir nenhum tipo de aplicação financeira (TABELA 10) (GRÁFICO 5).

TABELA 10 - TIPOS DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS

Tipos de Aplicações Financeiras	Total
Nenhuma	12%
Caderneta de Poupança	74%
Caixa de Previdência complementar - PREVI	50%
CDB/RDB	30%
Fundos de Investimentos	17%
Títulos Públicos - Tesouro Direto	4%
Ações	11%
Outros	6%

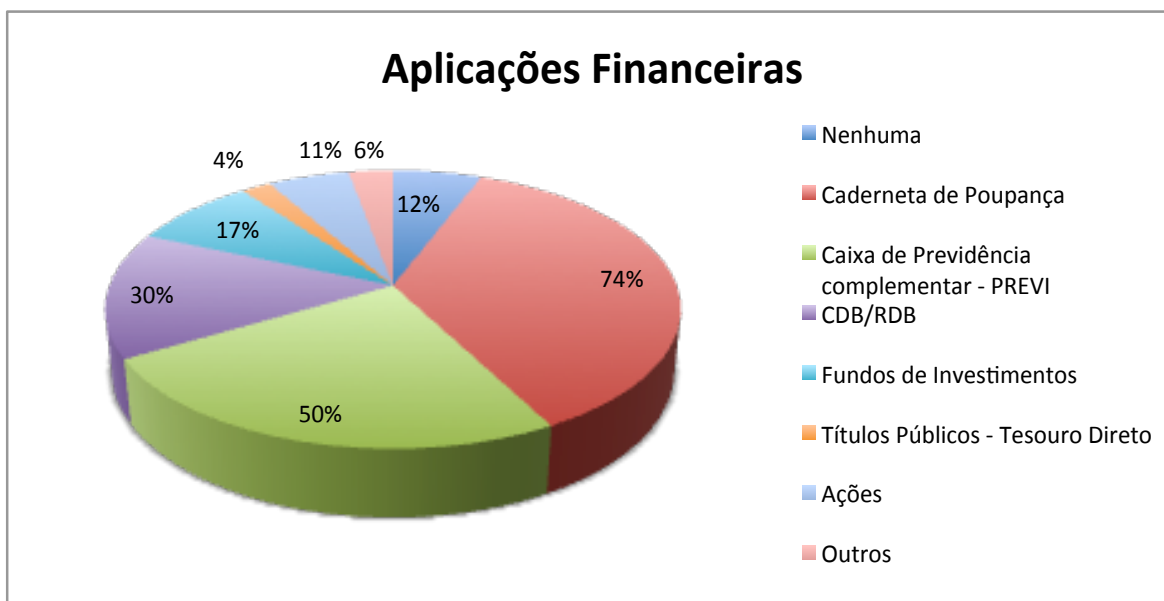


GRÁFICO 5 - APLICAÇÕES FINANCEIRAS

#### 4.5 Características dos pesquisados em relação a hábitos de consumo

Segundo os pesquisados, quando necessário efetuar uma compra de valor mais elevado do que o habitual, 51% o fazem a prazo (crediário, cartão), no mínimo de parcelas que “caibam” no orçamento, em oposição a 10% que o fazem no prazo máximo possível. Há ainda o percentual de 39% que economiza e se planeja para comprar a vista/débito, caso haja alguma vantagem como desconto (TABELA 11).

TABELA 11 - FORMA DE PAGAMENTO - COMPRAS COM VALOR ELEVADO

Forma de Pagamento - compras com valor elevado	Total	% Total
Compra a prazo (crediário, cartão) no mínimo de parcelas que caiba em seu orçamento	48	51%
Compra a prazo (crediário, cartão) no prazo máximo que seja possível	9	10%
Economiza e se planeja para comprar à vista/débito, caso você tenha alguma vantagem, como desconto	37	39%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>

Em relação a hábitos de consumo e planejamento, 48% dos respondentes dizem que o salário costuma durar até o próximo pagamento, 39% dizem às vezes e 13% nunca. No que se refere às compras, 53% afirmaram sempre realizar pesquisa de preço, 6% nunca. Para as compras do supermercado 50% às vezes fazem a lista de compra e procuram segui-la, mas 16% nunca o fazem. As compras por impulso às vezes estão presentes na vida de 82% dos pesquisados.

No referente ao cheque especial, 57% nunca o utilizam e 4% acabam por utilizá-lo sempre. 81% dos bancários participantes da pesquisa estão sempre atentos aos juros cobrados nas prestações/cartão de crédito/cheque especial, 12% às vezes e, 7% nunca.

Para 59% dos bancários, seus hábitos de consumo estão sempre condizentes com a situação financeira, 37 às vezes, e 4% nunca. O planejamento financeiro para as férias é feito sempre por 49% dos pesquisados, porém 14% nunca o fazem. Antes de assumir dívidas 74% se planeja e avalia a capacidade de pagamento, 24% às vezes o fazem e, apenas 1% nunca (TABELA 12).

TABELA 12 - HÁBITOS DE CONSUMO E PLANEJAMENTO

Hábitos de consumo e planejamento	Sempre	Às Vezes	Nunca	Total
a) Meu salário costuma durar até o próximo pagamento	48%	39%	13%	100%
b) Faço pesquisa de preços ao ir às compras	53%	40%	6%	100%
c) Faço lista de compras do supermercado e sempre procuro segui-la	34%	50%	16%	100%
d) Meus hábitos de consumo são condizentes com minha condição financeira	59%	37%	4%	100%
e) Faço planejamento financeiro para as férias	49%	37%	14%	100%
f) Utilizo cheque especial	4%	38%	57%	100%
g) Fico atento aos juros cobrados nas prestações/cartão de crédito/cheque especial	81%	12%	7%	100%
h) Faço compras por impulso	1%	82%	17%	100%
i) Antes de assumir dívidas, me planejo e avalio minha capacidade de pagamento	74%	24%	1%	100%

#### 4.6 Análise comparativa

Como mais de 50% dos profissionais pesquisados não possuem formação na área financeira, comparou-se a realização do planejamento financeiro pessoal com a formação dos participantes da pesquisa, onde através da análise dos dados a seguir, verifica-se que o percentual de profissionais que não efetuam o planejamento financeiro pessoal ou ainda que o fazem, mas nem sempre conseguem cumpri-lo é maior dentre os pesquisados que não possuem formação na área financeira, 13% e 33% respectivamente, contra 2% e 22% dos que possuem formação na área (TABELA 13).

TABELA 13 - COMPARATIVO DA REALIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL COM A FORMAÇÃO NA ÁREA FINANCEIRA.

Faz orçamento ou planejamento financeiro pessoal	Formação na área financeira		
	Não	Sim	Total
Não	13%	2%	15%
Sim, e sempre consigo cumpri-lo	7%	14%	21%
Sim, mas nem sempre consigo cumpri-lo	33%	22%	55%
Sim, mas nunca consigo cumpri-lo	4%	4%	9%
<b>Total</b>	<b>57%</b>	<b>43%</b>	<b>100%</b>

Já em relação ao nível de endividamento não se encontrou correlação entre endividamento e formação. 66% dos profissionais informaram que possuem dívidas, porém dentro da capacidade de pagamento, sendo o percentual igual a 33% para as duas categorias, profissional com ou sem formação na área financeira. De toda forma, observa-se que dos 28% profissionais que informaram não possuir dívidas, 19% não possuem formação na área de finanças, porém os 4% que informaram estarem em risco de endividamento por gastarem mais do que ganham também estão nessa mesma categoria (TABELA 14).

TABELA 14 - COMPARATIVO DE ENDIVIDAMENTO COM FORMAÇÃO NA ÁREA FINANCEIRA

Nível de endividamento	Formação na área financeira		
	Não	Sim	Total
Estou endividado	1%	1%	2%
Não tenho dívidas	19%	9%	28%
Tenho dívidas, porém dentro da minha capacidade de pagamento	33%	33%	66%
Tenho risco de endividamento, pois gasto mais do que ganho	4%	0%	4%
<b>Total</b>	<b>57%</b>	<b>43%</b>	<b>100%</b>

Relacionando-se a avaliação de despesas com o nível de endividamento, nota-se, que dos 84% dos profissionais que informaram avaliar bem as despesas e saber o impacto delas no orçamento, 59% possui as dívidas dentro da capacidade de pagamento e 23% não possui dívidas (TABELA 15). Assim pode-se afirmar que a avaliação das despesas que os pesquisados informaram efetuar se reflete diretamente no nível de endividamento.

TABELA 15 - COMPARATIVO AVALIAÇÃO DE DESPESAS COM NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO

Nível de endividamento	Avaliação de Despesas		
	Não	Sim	Total
Estou endividado	2%	0%	2%
Não tenho dívidas	4%	23%	28%
Tenho dívidas, porém dentro da minha capacidade de pagamento	7%	59%	66%
Tenho risco de endividamento, pois gasto mais do que ganho	2%	2%	4%
<b>Total</b>	<b>16%</b>	<b>84%</b>	<b>100%</b>

Referente aos projetos para finanças, grande parte dos pesquisados, quase 50%, informaram não ter planos perfeitamente delineados para as finanças, sobre o que quer da vida, quanta custa e como obter seus objetivos. Ao relacionar as respostas comparando-as com a forma em que é feito o planejamento financeiro pessoal dos entrevistados, percebe-se que 26% dos pesquisados apenas anota as receitas e despesas. Já dentre os que informaram ter planos para as finanças, correspondente a 51% dos que fazem o planejamento financeiro, 25% informaram além de anotar receitas e despesas, avaliar resultados e prioridades (TABELA 16).

Estes dados demonstram que o planejamento das finanças e atingimento de objetivos está diretamente relacionado a forma em que o planejamento financeiro pessoal é realizado. Grande parte dos entrevistados não possuem em seu planejamento financeiro projeções com definição de metas, objetivos e avaliações de resultados, algo de grande importância para atrelar os gastos atuais aos objetivos e expectativas futuras sem desequilibrar a balança financeira.

TABELA 16 - COMPARATIVO DA FORMA EM QUE O PLANEJAMENTO É REALIZADO COM OBJETIVOS PARA AS FINANÇAS

Forma que faz o planejamento financeiro pessoal	Planos delineados para as finanças		
	Não	Sim	Total
Anoto receitas e despesas e avalio resultado e prioridades	15%	25%	40%
Anoto receitas e despesas, avalio resultado e prioridades, defino metas, objetivos e ações, faço projeções e avaliações do meu fluxo de caixa	8%	14%	21%
Apenas anoto receitas e Despesas	26%	13%	39%
<b>Total</b>	<b>49%</b>	<b>51%</b>	<b>100%</b>



Comparando-se o nível de endividamento dos pesquisados em relação à influência do trabalho em suas finanças pessoais, é possível identificar que os funcionários que acreditam que o trabalho influencia em sua consciência e comportamento financeiro não possuem dívidas 18%, ou, as possuem dentro da capacidade pagamento 28%, algo que também é condizente com um bom planejamento financeiro pessoal, pois as dívidas nem sempre são uma má escolha, no caso por exemplo da aquisição da casa própria, ou contratação de empréstimos para o pagamento de dívidas com juros superiores, sendo importante que elas sejam planejadas e estejam dentro do orçamento.

Ainda dentre os que informaram possuir as dívidas dentro da capacidade de pagamento, 18% não acreditam que o fato de trabalhar em um instituição financeira influencie em seu comportamento ou consciência financeira e, 20% acreditam que o trabalho influencie apenas na consciência, mas não necessariamente no comportamento financeiro pessoal (TABELA 17).

TABELA 17 - COMPARATIVO DA INFLUÊNCIA DO TRABALHO NAS FINANÇAS COM NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO

Influencia do trabalho nas finanças pessoais	Nível de endividamento				Total
	Endividado	Sem dívidas	Dívidas dentro da capacidade de pagamento	Risco de endividamento	
Não. Acredito que o fato de trabalhar em uma instituição financeira não influencia em meu comportamento e consciência financeira pessoal	0%	9%	18%	1%	28%
Sim, influencia em minha consciência e em meu comportamento financeiro pessoal	0%	18%	28%	1%	47%
Sim, influencia em minha consciência, porém isso não me faz necessariamente ter um comportamento financeiro pessoal mais "saudável"	2%	1%	20%	2%	26%
<b>Total</b>	<b>2%</b>	<b>28%</b>	<b>66%</b>	<b>4%</b>	<b>100%</b>

Na TABELA 18, apresenta-se o comparativo entre nível de endividamento e o sexo dos pesquisados, onde é possível verificar que na categoria dos homens 76% afirmaram ter dívidas dentro da capacidade de pagamento, dentre as mulheres 53%. Ainda dos pesquisados do sexo feminino, 40% informaram não possuir dívidas, dentre os homens o percentual é de 18%.

Os bancários com risco de endividamento por gastarem mais do que ganham, são 7% das mulheres, contra 2% dos homens. Apesar de alguns estudos indicarem que as mulheres têm menos resistência às compras do que os homens, por elas comprarem mais por impulso, nessa pesquisa o que constata-se é que tanto as mulheres quanto os homens demonstram ter uma vida equilibrada em relação às dívidas.

TABELA 18 - COMPARATIVO DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO COM SEXO

Dívidas	Sexo		
	Feminino	Masculino	Total
Estou endividado	0%	4%	4%
Não tenho dívidas	40%	18%	57%
Tenho dívidas, porém dentro da minha capacidade de pagamento	53%	76%	130%
Tenho risco de endividamento, pois gasto mais do que ganho	7%	2%	9%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>200%</b>

Ao analisar a TABELA 19, que compara os tipos de dívidas por gênero, observa-se que os a maioria dos homens possuem suas dívidas em contratação de empréstimos 59%, e financiamento de veículos 39%, já para a maioria das mulheres as dívidas concentram-se mais em empréstimos 35%, financiamento imobiliário e utilização do crédito rotativo ou cartão de crédito, ambos representando 26%.

TABELA 19 - TIPOS DE DÍVIDAS X GÊNERO

Tipos de Dívidas	Feminino	Masculino	Total
Empréstimos Consignados/CDC	35%	59%	94%
Financiamento de veículo	19%	39%	58%
Financiamento imobiliário	26%	25%	51%
Crédito Rotativo ou cartão de crédito	26%	33%	59%
Cheque Especial	5%	6%	11%

Referente a aplicações financeiras e nível de conhecimento em investimentos, constata-se que os profissionais com baixo nível de conhecimento (minoridade), ou regular nível de conhecimentos na área, possuem suas aplicações em investimentos mais conservadores como poupança e previdência complementar, já os que possuem conhecimentos bons ou excelente além de concentrarem seus investimentos nessas aplicações de pequeno risco, também destinam uma parte para outros investimentos como CDB/RDB - 22% dos pesquisados, fundo de investimentos 15% e 11% se arriscam em ações (TABELA 20). Como a questão referente aos tipos de aplicações podia apresentar mais de uma escolha, a soma ultrapassa 100%.

TABELA 20 - COMPARATIVO DO NÍVEL DE CONHECIMENTOS EM INVESTIMENTOS COM O TIPO DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS

Tipos de Aplicações Financeiras	Nível de conhecimentos em Investimentos				
	Baixo	Bons	Excelente	Regular	Total
Nenhuma	1%	5%	3%	2%	12%
Caderneta de Poupança	3%	44%	5%	22%	74%
Previdência complementar - Fundo de Pensão	5%	28%	4%	13%	50%
CDB/RDB	1%	20%	2%	6%	30%
Fundos de Investimentos	1%	14%	1%	1%	17%
Títulos Públicos - Tesouro Direto	1%	3%	-	-	4%
Ações		10%	1%		11%
Outros		3%	1%	2%	6%

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

A administração financeira pessoal é algo que vem ganhando destaque no país após ter passado anos e anos esquecida por grande parte da população brasileira. A preocupação com o assunto se deve as facilidades de crédito disponíveis no mercado e por consequência o aumento do endividamento da população.

Os bancos desempenham um papel de liderança nas operações de crédito realizado por pessoas que além de lidarem com as finanças de terceiros, também encontram em suas vidas pessoais suas próprias relações pessoais com o dinheiro. Saber lidar com os recursos financeiros próprio além de proporcionar maior liberdade financeira também proporciona soluções para tomadas de decisões que são constantes nas diversas situações cotidianas envolvendo o dinheiro.

Nesse sentido, o objetivo geral deste estudo foi analisar o comportamento dos profissionais bancários, que trabalham em uma central de atendimento na região metropolitana de Curitiba em relação à gestão de suas finanças pessoais, tendo como objetivos específicos, (a) identificar o perfil dos respondentes em relação à gestão das finanças pessoais, hábitos de consumo, dívidas e investimento, (b) identificar se os profissionais pesquisados possuem alguma forma de controle de finanças pessoais e quais são as ferramentas mais utilizadas, (c) identificar se os profissionais que possuem formação específica na área financeira, possuem um perfil de endividamento menor do que os profissionais que não a possuem, a fim de responder ao seguinte questionamento: Qual é o comportamento dos profissionais bancários, que trabalham em uma central de teleatendimento de uma instituição financeira de economia mista, em relação à gestão de suas finanças pessoais?

Pode-se afirmar que o objetivo específico de identificar o perfil dos respondentes em relação à gestão das finanças pessoais, hábitos de consumo, dívidas e investimento foi atingido ao realizar-se o desenvolvimento da pesquisa descritiva e o levantamento de dados realizado através de um questionário elaborado com questões de múltipla escolha divididas nessas áreas.

Nesse aspecto pode-se evidenciar que grande parte dos bancários, 84% conhecem bem e avalia suas despesas sabendo o impacto delas no orçamento, o que proporciona um consumo mais consciente e baseado no desempenho das

finanças. Já em relação a prática do planejamento financeiro pessoal, mais da metade dos pesquisados (55%) informaram que apesar de realizar o planejamento nem sempre consegue cumpri-lo e ainda 15% informaram não fazer nenhum tipo de orçamento ou planejamento financeiro pessoal. Pode-se verificar também que apenas 21% ao efetuar o planejamento financeiro pessoal o realiza de forma completa, não anotando apenas receitas e despesas mais sim avaliando resultados e prioridades, com a realização de projeções e definição de metas e objetivos, algo relevante para atrelar os gastos atuais aos objetivos e expectativas futuras sem desequilíbrios financeiros.

Identificou-se ainda que a maioria dos pesquisados 66%, possuem dívidas dentro da capacidade de pagamento e a maioria dos bancários investe em aplicações conservadoras como caderneta de poupança e em um fundo de pensão oferecido pela empresa.

Em continuidade ao processo de desenvolvimento da pesquisa, foi possível identificar que a maioria dos pesquisados 82%, controlam suas finanças, tendo como principais ferramentas as planilhas eletrônicas, seguidas por anotações em agendas/cadernos e meios eletrônicos como celular e *tablet*.

Na seção 4, apresenta-se o objetivo de identificar se os profissionais que possuem formação específica na área financeira possuem um perfil de endividamento menor do que os profissionais que não a possuem, comparando-se o nível de endividamento dos pesquisados com a informação de possuir ou não formação em algum curso da área financeira. Desta forma verificou-se que, embora o fato de possuir formação na área financeira pareça influenciar diretamente na realização e cumprimento do planejamento financeiro pessoal, nenhuma correlação foi encontrada em relação ao nível de endividamento, sendo o percentual de respondentes sem dívidas inclusive maior para a categoria de funcionários que não possuem formação específica na área financeira.

Conforme descrito acima, finaliza-se assim o cumprimento dos objetivos e a resposta ao problema de pesquisa proposto. Recomenda-se para a população alvo e futuros trabalhos:

- Realizar o planejamento financeiro pessoal de forma a estabelecer avaliações de prioridades e objetivos futuros, com avaliações e plano de ações com atitudes a serem tomadas para estimular o cumprimento

do planejado, possibilitando-se assim aliar decisões atuais com atingimento dos objetivos estabelecidos.

- A busca de maiores informações, adoção e prática de ferramentas para gestão das finanças pessoais para os que se encontram em situação financeira insatisfatória.
- Realizar novos estudos com um número maior de profissionais bancários, de forma a avaliar e analisar os resultados de uma forma mais ampla.

## REFERÊNCIAS

ABREU, Edgar. Apostila Certificação Profissional AMBIMA – Série 20.2013. 193p.

ASSAF NETO, Alexandre. Mercado Financeiro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

Banco Central do Brasil (BACEN). **Composição do Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SFNCOMP>> Acesso em 23/01/2014.

CARVALHO, L. C. A. de.; ESPEJO, M. M. S. B. **Um olhar sobre o jovem atual: como a geração Y lida com os recursos monetários**. Revista da FAE, Curitiba v. 15, n. 2, dezembro 2012. Disponível em: < <http://www.fae.edu/revistafae/edicoes-antteriores.vm>>. Acesso em 23/11/2013.

CERBASI, G. **Como organizar sua vida financeira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CERBASI, G. **Investimentos inteligentes: para conquistar e multiplicar o seu primeiro milhão**. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.

CERETTA, S. B.; FROEMMING, L. M. **Geração Z: compreendendo os hábitos de consumo da geração emergente**. Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração RaUnP, Natal , Ano 3, n. 2 (abr./set.) 2011. Disponível em: < [http://portal.unp.br/arquivos/pdf/institucional/edunp/raunp\\_a3n2.pdf](http://portal.unp.br/arquivos/pdf/institucional/edunp/raunp_a3n2.pdf)>. Acesso em 09/01/2014.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. Metodologia Científica. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo ; PALUDO, Alice Weber; KOINSKI, Célia Regina; LIMA, Emanuel Marcos; ESPEJO, Márcia Maria dos Santos Bortolucci; KERSCHER, Patrícia Rueli; JACOMITTI, Thatiane Costa; EBERLE, Veronica. **Finanças pessoais: conhecer para enriquecer**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CHIAVENATO, I. **Administração Financeira: Uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ENDIVIDAMENTO dos brasileiros bate novo recorde no 1º trimestre. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia-geral,endividamento-dos->

brasileiros-bate-novo-recorde-no-1-trimestre,154752,0.htm>. Acesso em: 02/12/2013.

ENGEL, J. F., BLACKWELL, R. D., MINIARD, P. W. **Comportamento do consumidor**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 2000.

FECOMERCIO SP. Maior porcentagem de famílias brasileiras endividadas está em Curitiba. Disponível em: <[http://www.fecomercio.com.br/?option=com\\_institucional&view=interna&Itemid=12&id=6654](http://www.fecomercio.com.br/?option=com_institucional&view=interna&Itemid=12&id=6654)>. Acesso em: 02/12/2013.

FECOMERCIO SP. Número de famílias endividadas cai, mas volume da dívida aumenta em todo o país. Disponível em: <[http://www.fecomercio.com.br/?option=com\\_institucional&view=interna&Itemid=12&id=6648](http://www.fecomercio.com.br/?option=com_institucional&view=interna&Itemid=12&id=6648)>. Acesso em 02/12/2013.

FRANKENBERG, L. **Seu futuro financeiro**: Você é o maior responsável. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GALLAGHER, L. **Planeje seu futuro financeiro**: o guia sobre investimentos para multiplicar seu patrimônio. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

HALFELD, M. **Investimentos**: como administrar melhor seu dinheiro. São Paulo: Fundamentos, 2001.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A.; **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MACEDO JR, Jurandir Sell. **A árvore do dinheiro**: guia para cultivar a sua independência financeira. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

O que é CDB. **InfoMoney**. Disponível em: <<http://www.infomoney.com.br/cdb>>. Acesso em 29/01/2014.

PERFIL regional de endividamento e inadimplência das famílias brasileiras em 2013. **CNC**. Disponível em: <[http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/peic\\_regional\\_2013.pdf](http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/peic_regional_2013.pdf)>. Acesso em 29/01/2014



PESQUISA aponta que quase 90% dos curitibanos estão endividados. Disponível em: <<http://g1.globo.com/pr/parana/noticia/2013/09/pesquisa-aponta-que-quase-90-dos-curitibanos-estao-endividados.html>>. Acesso em: 03/12/2013.

Planilha para controle do orçamento doméstico. Disponível em: <[www.maisdinheiro.com.br/upl/simuladores/orcamento\\_familiar](http://www.maisdinheiro.com.br/upl/simuladores/orcamento_familiar)>. Acesso em: 02/06/2014.

SILVA, C. E. N. *et al.* **Elaboração de uma cartilha impressa e um site para educação financeira em investimentos**. 73 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Pós-Graduação em Finanças e em Gestão de Mercado Financeiro) – FAE Centro Universitário. Curitiba, 2013.

SOUSA, A. F. de.; TORRALVO, C. F. A gestão dos próprios recursos e a importância do planejamento financeiro pessoal. IN VII SEMEAD, 2003. Disponível em: <[http://www.ead.fea.usp.br/semead/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Finan%27as/FIN01\\_A\\_gest%20dos\\_pr%20prios\\_recursos.PDF](http://www.ead.fea.usp.br/semead/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Finan%27as/FIN01_A_gest%20dos_pr%20prios_recursos.PDF)>. Acesso em: 03/12/2013.

TOLOTTI, Márcia. **As armadilhas do consumo**: acabe com o endividamento. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

## APÊNDICE A

### QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

**Caro Colega,**

Solicito sua colaboração na realização de uma pesquisa sobre finanças pessoais, a qual o questionário segue abaixo. Este formulário tem por objetivo analisar o comportamento de profissionais que trabalham em uma instituição financeira, em relação à gestão de suas finanças pessoais.

Os dados permanecerão sob sigilo, não sendo necessária a identificação dos respondentes.

Desde já agradeço sua colaboração,

Dafne Margareth R. dos Santos.

#### FINANÇAS PESSOAIS

**1) Como você avalia sua situação financeira?**

- a) (  ) Excelente
- b) (  ) Boa
- c) (  ) Suficiente
- d) (  ) Insuficiente
- e) (  ) Ruim

**2) Você conhece e avalia bem suas despesas sabendo o impacto delas em seu orçamento?**

- a) (  ) Sim
- b) (  ) Não

**3) Você faz algum tipo de orçamento ou planejamento financeiro pessoal?**

- A) (  ) Sim, e sempre consigo cumpri-lo;
- B) (  ) Sim, mas nem sempre consigo cumpri-lo;
- C) (  ) Sim, mas nunca consigo cumpri-lo;
- D) (  ) Não.

Caso a resposta seja **Não**, favor passar para a **questão 7**

- 4) **Que tipo de ferramenta você utiliza para controle?**
- a)  Planilhas eletrônicas;
  - b)  Anotações em agenda/caderno;
  - c)  Meios eletrônicos – como celular/tablet;
  - d)  Outros: \_\_\_\_\_
- 5) **Você tem planos perfeitamente delineados para suas finanças? O que você quer da vida, quanto isso custa e como vai obtê-lo?**
- a)  Sim
  - b)  Não
- 6) **Em qual das alternativas abaixo se enquadra melhor a forma em que você faz o seu planejamento financeiro pessoal?**
- a)  Apenas anoto receitas e despesas ;
  - b)  Anoto receitas e despesas e avalio resultado e prioridades;
  - c)  Anoto receitas e despesas, avalio resultado e prioridades, faço projeções e defino metas e objetivos.
- 7) **Você acredita que o fato de trabalhar em uma instituição financeira influencia seu comportamento e consciência financeira, te levando a ter um comportamento financeiro pessoal mais saudável?**
- a)  Sim, influencia em minha consciência financeira e em meu comportamento pessoal;
  - b)  Sim, influencia em minha consciência, porém isso não me faz necessariamente ter um comportamento financeiro pessoal mais “saudável”;
  - c)  Não. Acredito que o fato de trabalhar em uma instituição financeira não influencia em meu comportamento e consciência financeira pessoal.

## DÍVIDAS

- 8) **Em relação ao seu nível de endividamento**
- a)  Não tenho dívidas
  - b)  Tenho dívidas, porém dentro da minha capacidade de pagamento;
  - c)  Tenho risco de endividamento, pois gasto mais do que ganho;
  - d)  Estou endividado.

Se a resposta for “**Não tenho dívidas**”, favor passar a **questão 10**

- 9) **Que tipo de dívida você possui?**
- a)  Empréstimos Consignados/CDC
  - b)  Financiamento de veículo
  - c)  Financiamento imobiliário
  - d)  Crédito Rotativo ou cartão de crédito

- e) ( ) Cheque Especial  
 f) ( ) Outros: \_\_\_\_\_

### INVESTIMENTOS

**10) Quais tipos de aplicações você possui?**

- a) ( ) Nenhuma  
 b) ( ) Caderneta de Poupança  
 c) ( ) Caixa de Previdência complementar - PREVI  
 d) ( ) CDB/RDB  
 e) ( ) Fundos de Investimento  
 f) ( ) Títulos Públicos – Tesouro Direto  
 g) ( ) Ações  
 h) ( ) Outros: \_\_\_\_\_

**11) Como você avalia seus conhecimentos em relação a investimentos?**

- a) ( ) Excelente; tenho plenos conhecimentos a respeito do mercado financeiro, taxa de juros, rendimentos, economia, etc.  
 b) ( ) Bons; conheço alguns tipos de aplicações, mas ainda não me sinto muito seguro em adquiri-las;  
 c) ( ) Regular; conheço e aplico apenas em aplicações conservadoras, como a poupança;  
 d) ( ) Baixo; não entendo muito de juros, investimentos ou finanças.

### HÁBITOS DE CONSUMO

**12) Quando você precisa efetuar alguma compra com o valor mais elevado do que o habitual, o que você faz?**

- a) ( ) Economiza e se planeja para comprar à vista/débito, caso você tenha alguma vantagem, como desconto;  
 b) ( ) Compra a prazo (crediário, cartão) no mínimo de parcelas que caiba em seu orçamento;  
 c) ( ) Compra a prazo (crediário, cartão) no prazo máximo que seja possível.

**13) Em relação a hábitos de consumo e planejamento, responda:**

Questões	Sempre	ÀS VEZES	Nunca
a) Meu salário costuma durar até o próximo pagamento			
b) Faço pesquisa de preços ao ir às compras			
c) Faço lista de compras do supermercado e sempre procuro segui-la			

d) Meus hábitos de consumo são condizentes com minha condição financeira			
e) Faço planejamento financeiro para as férias			
f) Utilizo cheque especial			
g) Fico atento aos juros cobrados nas prestações/cartão de crédito/cheque especial			
h) Faço compras por impulso			
i) Antes de assumir dívidas, me planejo e avalio minha capacidade de pagamento			

**14) Qual é sua idade?**

- a)  De 18 a 20 anos
- b)  De 21 a 30 anos
- c)  De 31 a 40 anos
- d)  De 41 a 50 anos
- e)  Acima de 50 anos

**15) Sexo**

- a)  Masculino
- b)  Feminino

**16) Estado Civil**

- a)  Solteiro (a)
- b)  Casado (a)
- c)  Viúvo (a)
- d)  Separado/Divorciado (a)

**17) Formação**

- a)  Ensino Médio
- b)  Ensino Superior Incompleto
- c)  Ensino Superior Completo
- d)  Pós Graduado

**18) Possui formação completa ou em andamento em algum curso da área financeira?**

- a)  Sim
- b)  Não

**OBRIGADA PELA COLABORAÇÃO!**











<b>Fluxo de Caixa Livre para aplicar</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Aplicações feitas dentro do mês</b>														
Investimento A														
Investimento B														
Investimento C														
Investimento D														
<b>Aplicação Total no Mês</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldos dos Investimentos</b>														
Investimento A														
Investimento B														
Investimento C														
Investimento D														
<b>Saldo Total Investimentos</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Renda dos Investimentos</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Grau de Independência Financeira</b>		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Rentabilidade Mensal Aplicação</b>														
Investimento A		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Investimento B		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Investimento C		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Investimento D		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Rentabilidade média dos investimentos</b>														

FONTE: Site Mais Dinheiro