

**FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM
CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS – FUCAPE
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

WILSON DUARTE ALVES JÚNIOR

**DETERMINANTE PARA AQUISIÇÃO DE SEGURO DE VIDA:
EDUCAÇÃO FINANCEIRA E SEGURO DE VIDA PARTICULAR NO
BRASIL**

**VITÓRIA
2014**

WILSON DUARTE ALVES JÚNIOR

**DETERMINANTE PARA AQUISIÇÃO DE SEGURO DE VIDA:
EDUCAÇÃO FINANCEIRA E SEGURO DE VIDA PARTICULAR NO
BRASIL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, linha de pesquisa finanças, da Fundação Capixaba de Pesquisa em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas – Nível Profissionalizante, na área de concentração Finanças.

Orientador: Prof. Dr. Bruno Funchal

**Vitória
2014**

WILSON DUARTE ALVES JÚNIOR

**DETERMINANTE PARA AQUISIÇÃO DE SEGURO DE VIDA: EDUCAÇÃO
FINANCEIRA E SEGURO DE VIDA PARTICULAR NO BRASIL.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas.

Aprovada em 09 de junho de 2014.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profº Dr.: BRUNO FUNCHAL

Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças
(FUCAPE)

Profº Dra.: GRAZIELA XAVIER FORTUNATO

Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças
(FUCAPE)

Profº Dr. : FERNANDO CAIO GALDI

Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças
(FUCAPE)

“O sucesso acontece quando a preparação encontra uma oportunidade”

Carlos Martins

AGRADECIMENTOS

Agradeço à Deus por minha saúde.

A todos que responderam a pesquisa.

À minha esposa, Ana Paula Sthel Caiado, pela paciência, palavras de incentivo e confiança no momento em que eu mais precisei.

Ao meu pai, Wilson Duarte Alves, por ensinar o valor do trabalho a seus filhos.

À minha mãe, Odete De Angeli Alves, que dedicou tanto esforço para educar e formar seus filhos.

A minha irmã, Karoline De Angeli Alves, exemplo de mãe, profissionalismo e perseverança

Ao meu filho Lucca Braga De Angeli, fonte de inspiração.

RESUMO

Este trabalho buscou investigar se a educação financeira aumenta as chances de indivíduos comprarem uma apólice de seguro de vida privado. Para isso, foram criados três índices de educação financeira (IEF) tendo como base um questionário sobre educação financeira com 13 questões obtidas de artigos internacionais e já utilizadas em diferentes pesquisas sobre o tema. Estimando-se um modelo de regressão logística e seleção stepwise, testou-se a hipótese de que a educação financeira influenciaria a compra de um seguro de vida particular. Assim como dados empíricos de outros artigos sugerem que a educação financeira pode influenciar indivíduos em seus processos decisórios sobre serviços financeiros, os resultados desse estudo apresentaram evidências de que a educação financeira aumenta as chances relativas de um indivíduo comprar um seguro de vida particular.

Palavras-chaves: Educação Financeira e Seguro de Vida Particular.

ABSTRACT

This study is aimed to find out whether financial literacy increases the chances of individuals purchasing private life insurance. Based on a questionnaire with 13 questions about financial education from international articles and already used in different studies on the subject, we created three Indices of Financial Education (IFE). Estimating a model of logistic regression and stepwise selection, we tested the hypothesis that financial education would influence the purchase of a private life insurance. Along with empirical data from other studies suggest that financial education can influence individuals in decision-making processes in financial services. Results of this study suggest that financial education can increase the chances for individuals to purchase private life insurance.

Keywords: Financial Literacy, Life Insurance.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Questionário Básico Sobre Educação Financeira.....	28
Tabela 2: Questionário Avançado Sobre Educação Financeira.....	29
Tabela 3: Suitability - Perfil do Investidor.....	31
Tabela 4: Resumo das Características da Amostra.....	36
Tabela 5: Resumo das Características versus Variável Dependente.....	37
Tabela 6: Resumo Sobre Variáveis Dependente, Explicativa e Controle.....	39
Tabela 7: Regressão Logística para IEF Final.....	40
Tabela 8: Regressão Logística para IEF Básico e IEF Avançado.....	41
Tabela 9: Stepwise - Regressão Logística para IEF Final.....	42
Tabela 10: Stepwise - Regressão Logística para IEF Básico e Avançado.....	42

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO	10
2 - REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1 - Incertezas e Aversão ao Risco.....	15
2.2 - Educação Financeira.....	17
2.3 - Educação Financeira como Determinante na Aquisição de Seguro de Vida....	22
3 – METODOLOGIA.....	26
3.1 - População e Amostra.....	26
3.2 - Instrumento de Coleta de Dados.....	27
3.3 - Modelo Empírico.....	32
4 - RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	36
5 –CONCLUSÃO.....	43
6 – REFERÊNCIAS.....	45

1 - INTRODUÇÃO

Educar os filhos, proteger a família, planejar a aposentadoria e aumentar o patrimônio são questões cada vez mais presentes no cotidiano das famílias brasileiras e que exigem um adequado nível de conhecimento financeiro. Isto porque, tais propósitos podem ser melhor alcançados se vinculados a serviços financeiros específicos e especialmente direcionados às particularidades das diferentes necessidades.

Além de contribuir para a realização de projetos de vida, um adequado conhecimento financeiro é igualmente importante na escolha de serviços voltados para a redução dos riscos e impactos causados por adversidades, tais como a perda repentina de um integrante familiar, a invalidez ou o acometimento de doenças graves que, agravadas pela dependência de um sistema público de saúde deficiente e por processos de inventariado conhecidamente morosos, podem ser o limiar da desestruturação familiar e trazerem como resultado a deteriorização do patrimônio e o descenso social.

Ainda que reconhecidamente importante, a educação financeira é um tanto quanto incipiente no cotidiano familiar brasileiro. Em janeiro de 2014, o SPC, Sistema de Proteção ao crédito, divulgou uma pesquisa sobre educação financeira (SPC, 2014) onde oito em cada dez brasileiros não controlam suas finanças e em uma situação de dificuldade (perda de emprego ou problema de saúde) 55% dos entrevistados não conseguiriam manter o atual padrão de vida por um período superior a três meses. O legado desses infortúnios são famílias desestruturadas e desamparadas financeiramente onde o cenário de pobreza pode ser uma consequência legítima.

Segundo Bernheim *et. al.* (1999), uma alternativa para estas situações pode ser a ampliação da proteção¹ financeira familiar por intermédio de uma apólice de seguro de vida. Os autores sugerem que para amenizar as consequências da perda repentina de um membro familiar e de sua capacidade laboral, a adequação da cobertura do seguro de vida ao padrão de vida familiar do segurado é fundamental.

Segundo Arun e Steiner (2008), os seguros podem ser ferramentas para diminuir a vulnerabilidade de uma população e promover o bem estar social. O seguro de vida, por exemplo, pode ser um atenuante temporal para processos judiciais de inventariado, haja vista que o prêmio pago pela indenização do seguro de vida não entra em inventário e em alguns casos são pagos em até cinco dias após o aviso de sinistro. Além disso, ressalta-se o benefício da proteção social e econômica, uma vez que a apólice de seguros confere a seus beneficiários uma capacidade de reação econômica para fazer frente a compromissos financeiros urgentes como, por exemplo, garantir a educação de dependentes econômicos, quitar financiamentos e manter o padrão de vida familiar.

Já no âmbito das políticas públicas, outro fator importante é o aumento da expectativa de vida da população brasileira para 74,6 anos, conforme dados da tábua completa de mortalidade (IBGE, 2012). Vivendo mais e dependente de um sistema público de saúde deficiente, a população estará sujeita a um maior acometimento de enfermidades. Nesta questão, o seguro de vida pode contribuir para o bem estar social e auxiliar nas despesas públicas com saúde uma vez que

¹Embora serviços públicos como o FGTS, a Previdência Social e o Seguro DPVAT, tenham o propósito de amparar financeiramente e minimizar o sofrimento desses indivíduos/famílias, as indenizações financeiras destes serviços nem sempre são adequadas às necessidades reais do envolvido.

pacientes diagnosticados com doenças graves ou invalidez têm direito a uma parte da indenização para tratamento.

Em 2010, a CNseg - Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização - conduziu uma pesquisa visando identificar a percepção do consumidor sobre o serviço seguros (CNseg, 2010). Os resultados apontaram que 87% dos entrevistados jamais cogitariam contratar algum tipo de seguro e as principais razões foram o desconhecimento sobre o funcionamento do seguro e o preço. Após algumas ações educativas sobre a relevância dos seguros constatou-se um aumento de 15,59% nas pessoas que conheciam seguros, 1,15% nas pessoas que possuíam seguro e 72% das pessoas quiseram comprar seguros. Apesar disso, a aquisição deste instrumento financeiro pode ser induzida ou dissuadida por diferentes fatores dentre eles a educação financeira.

Neste sentido, há indícios de que políticas públicas e privadas incentivando a educação financeira influenciam o comportamento dos indivíduos em suas escolhas financeiras (LUSARDI, 2007, LOUW, 2009, KLAPPER, LUSARDI e PANOS, 2012). Como exemplo, Bayer, Bernheim e Scholz (2008), concluíram que o ensino de educação financeira no ambiente de trabalho tem um forte impacto sobre as decisões financeiras pessoais dos trabalhadores em relação aos seus planos de aposentadoria.

Segundo Lusardi e Mitchell (2007, 2008, 2009) a educação financeira exerce certa influência na decisão por serviços financeiros como poupança, compra de ações e sobre o planejamento da aposentadoria. Outros estudos empíricos corroboram com o entendimento de que as pessoas são avessas ao risco (SIEGEL e HOBAN, 1982, MORIN e SUAREZ, 1983).

O campo de pesquisa sobre educação financeira é variado e contempla diferentes abordagens, dentre as quais se destacam o impacto do conhecimento financeiro sobre o comportamento (COLE, SAMPSON e ZIA, 2011), a mensuração do nível de conhecimento financeiro (ROOIJ et al, 2007, LUZARDI e MITCHELL, 2008), os efeitos do aconselhamento/consultoria para uso do crédito (LUSARDI e TUFANO 2009), a inclusão do estudo de finanças no ensino médio e suas consequências (CHEN e VOLPE,1998) e a expertise sobre o conhecimento financeiro referente à aposentadoria, seguridade social, conta corrente, ações e pensão estudado por Bernheim et al (1999, 2001) e Luzardi e Mitchel (2006).

Nota-se, portando, poucos estudos específicos sobre educação financeira e sua relação com o ativo financeiro seguro de vida. Assim, exposta a importância dos seguros de vida e os atributos da educação financeira, o propósito deste trabalho será investigar se a educação financeira aumenta as chances de indivíduos adquirirem uma apólice de seguro de vida privado.

Trata-se de uma pesquisa quantitativa de corte transversal com levantamento de dados primários. A análise dos dados será através do modelo de regressão logística e seleção stepwise. Espera-se com este estudo, contribuir com a incipiente literatura sobre educação financeira no Brasil bem como evidenciar se a educação financeira impacta na aquisição de um seguro de vida privado.

O texto está organizado da seguinte forma: o item 2 apresenta o referencial teórico abordando assuntos como incerteza e aversão ao risco. com base na revisão da literatura, as contribuições da educação financeira e sua relação com ativo financeiro seguro de vida. O item 3 descreve a metodologia, a estatística descritiva, instrumentos de coleta e o modelo empírico. O item 4 traz a análise dos

resultados obtidos a partir das regressões logísticas e seleção stepwise. Por fim, no item 5, apresentam-se as conclusões e as contribuições do estudo.

2 – REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Incertezas e Aversão ao Risco

As incertezas são inerentes a qualquer indivíduo. O risco está presente ao atravessar a rua, no caminho ao trabalho e até mesmo dentro de casa. Questionando o que motivaria as pessoas a se protegerem diante de um evento de graves consequências e baixa probabilidade de ocorrência, Slovic Paul, et al. (1977) mostraram que existe uma predisposição natural das pessoas para se protegerem contra eventos de alta probabilidade e baixa perda e ignorar maiores ameaças com baixa probabilidade e grandes perdas, como terremotos e inundações.

Dessa forma, sendo o risco uma incerteza estimável seu gerenciamento torna-se tangível a medida que as probabilidades futuras são conhecidas. Para o consumidor, considerando uma escolha em condições de incerteza, o que está sendo analisado é a distribuição de probabilidades, que pode variar de acordo com suas preferências de consumo.

Johnson *et. al.* (1992), citam que a compra racional de um seguro ocorre quando o consumidor entende que existe algum risco de perda e para reduzi-lo os consumidores aceitam pagar um prêmio mensal em troca do benefício da cobertura em caso de sinistro. Suponha-se que uma família tenha um patrimônio total de R\$ 500.000,00 e que a probabilidade desta família perder tudo é de 0,01, assim essa família possui 1% de probabilidade de perder tudo e 99% de ter R\$ 500.000,00.

Cenário 1: R\$ 500.000,00 de patrimônio – R\$ 220,00 de prêmio de seguro + R\$ 500.000,00 de indenização = R\$ 499.780,00

Cenário 2: R\$ 500.000,00 de patrimônio – R\$ 220,00 de prêmio de seguro = R\$ 499.780,00

O consumidor mantém a riqueza independente do que ocorre, pois neste caso a função do seguro é alterar a distribuição de probabilidade.

A aversão ao risco esta relacionada com a utilidade esperada de riqueza dos consumidores. Suponha-se que uma família tenha R\$ 500.000,00 de patrimônio e que esteja pensando em contratar uma apólice de seguro de vida com prêmio mensal de R\$ 220,00. A opção 1 seria R\$ 500.000,00 patrimônio – R\$ 220,00 de prêmio = R\$ 499.780,00 caso o sinistro não ocorra. Já a opção 2 pode ser manter o patrimônio de R\$ 500.000,00 e correr o risco de perder tudo. Nas duas opções estima-se as incertezas tornando-as riscos estimáveis, nesse contexto a opção um é para famílias avessas ao risco, uma vez que ele prefere segurar o seu patrimônio com um seguro de vida. Na opção dois dizemos que a família é propensa ao risco uma vez que ela prefere manter seu patrimônio sem a cobertura de uma apólice.

Um estudo sobre a tomada de decisões em situações que envolvem risco realizado por Kahneman e Tverski (1979) no campo de finanças comportamentais sugere que em situações semelhantes as pessoas lamentam mais a perda do que comemoram o ganho. Não obstante, a busca pela redução dos riscos pode ser observada no crescimento do mercado securitário brasileiro. De acordo com o Sincor SP - Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo, o mercado de seguros no Brasil apresentou um faturamento de 93,4 bilhões representando um crescimento de 14% em relação a 2011. Deste montante o segmento de automóveis alcançou uma posição de destaque com um faturamento de R\$ 24,8 bilhões fomentando um crescimento de 16% no segmento em 2012 (Sincor-SP, 2012).

Tais estudos demonstram como a incidência do fator aversão ao risco torna-se determinante na aquisição do seguro, sendo, portanto, uma forte variável a ser considerada para além do nível de conhecimento financeiro do indivíduo.

2.2 – Educação Financeira

Manter o dinheiro investido ou financiar um carro? Alugar um apartamento ou comprá-lo? Investir em previdência ou poupança? De acordo com Lusardi (2009) e Chen et al. (2014), importantes decisões financeiras estão cada vez mais presentes no cotidiano do cidadão comum e as respostas para estas perguntas podem representar uma diferença no acúmulo de riqueza e na formação do patrimônio de um grupo familiar.

No entanto, para facilitar a realização destes objetivos é recomendável que os indivíduos e as famílias desenvolvam algumas competências básicas sobre educação financeira.

Para a PACFL, Presidents Advisory Council on Financial Literacy, (PACFL, 2011) o baixo nível de educação financeira das famílias americanas foi um dos fatores que contribuíram para a crise financeira mundial em 2008.

A OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico define educação financeira como:

Educação financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram sua compreensão dos conceitos e dos produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação claras, adquiram os valores e as competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos neles envolvidos e, então, façam escolhas bem informados, saibam onde procurar ajuda, adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar, contribuindo, assim, de modo consistente para formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro. (Lusardi e Mitchell 2007, pag 36.)

Tal assunto foi abordado por Lusardi e Mitchell (2006, 2008), Luzardi (2009) e Rooijet al. (2007). Seus dados sugerem uma equivalência entre o nível de educação financeira e o acúmulo de riqueza demonstrando que indivíduos educados financeiramente apresentaram maior riqueza do que aqueles que chegaram a aposentadoria sem planejamento financeiro. Apenas metade dos entrevistados entenderam corretamente que comprar ações de uma única empresa implicaria em maior risco do que investir em um fundo de ações.

Outro aspecto importante a ressaltar é a relação do nível de educação financeira com uma variedade de fatores como escolaridade, renda, gênero e idade, conforme constatado em alguns estudos (BERNHEIM et al, 2002, CAMPBELL 2006, CHEN et. al. 2014, STĂNCULESCU, 2010).

Em trabalhos semelhantes, Lusardi et. al. (2007) e Bauhoff, Carman e Wuppermann (2013), concordaram que grupos específicos possuem maior vulnerabilidade aos impactos da decisão financeira, sendo esta fragilidade acentuada entre mulheres, jovens, idosos, viúvas, hispânicos, afro-americanos e a população com baixa renda e pouco acesso a educação.

Segundo Lusardi (2007), há indícios de que somente a educação financeira não traz resultados eficazes e que pode levar um longo período para que os primeiros resultados apareçam, entretanto, indivíduos que estão frequentemente expostos a educação financeira são mais experientes, acumulam maior riqueza e optam por melhores investimentos.

Uma questão relevante para este estudo é o aferimento do nível de educação financeira dos indivíduos. Lusardi e Mitchell (2006, 2008) e Luzardi (2009) e Rooijet al. (2007) tornaram-se referências no aprofundamento de ferramentas para identificar o nível de conhecimento financeiro de um determinado grupo

demográfico. A principal contribuição para este campo de pesquisa foi a elaboração de questionários financeiros visando mensurar como os indivíduos decidiam poupar, onde eles buscavam embasamento para suas decisões e se os mesmos possuíam o conhecimento financeiro necessário para tomar essas decisões. Tais contribuições foram incluídas ao Health and Retirement Study (HRS- 2004), um estudo sobre aposentadoria nos EUA, sendo inclusive parte dele utilizada neste trabalho.

Para além das questões individuais a educação financeira pode repercutir também na macroeconomia. As implicações da crise financeira mundial em 2008 repercutiram na forma como o mercado financeiro vinha sendo conduzido. Dentre tais repercussões, estudos como o de Klapper, Lusardi e Panos (2012) e Lusardi e Mitchell, (2013) evidenciaram a necessidade de tornar as informações financeiras transparentes e acessíveis ao consumidor comum, possibilitando maior incursão destes indivíduos no assunto e otimizando os índices de educação financeira, o que poderia trazer importantes contribuições.

Economias com uma população educada financeiramente tornam-se mais conscientes e podem minimizar os impactos de uma crise financeira, seja pela prudência por parte dos consumidores ao contrair um empréstimo ou por um maior conservadorismo na hora de investir seus recursos, bem como diminuir a pobreza (KLAPPER, LUSARDI e PANOS, 2012, LUSARDI, 2009).

Encontra-se na literatura estudos convergentes em apontar os efeitos da educação financeira para diversos aspectos socioeconômicos, tais como a aquisição de ações, planejamento para aposentadoria, contratação de empréstimos, entre outros (LUSARDI, 2007, LOUW 2009, KLAPPER, LUSARDI e PANOS, 2012). São igualmente consoantes em constatar que muitos indivíduos tomam suas decisões baseados em seus próprios julgamentos, antes de buscar ajuda especializada, e

que, além disso, muitos deles não possuem conhecimento básico para resolver simples problemas financeiros (BAYER, BERNHEIM, SCHOLZ, 2008, LUSARDI, 2008).

Seguindo a mesma linha de análise, porém com foco mais específico, ROOIJ et al. (2007) concluíram que a falta de conhecimentos básicos sobre educação financeira e economia, como taxa de juros, inflação, ações, fundos de ações, é um fator que afeta consideravelmente a compra de ações. Indivíduos avaliados com baixo nível de conhecimento financeiro são menos propensos a investir no mercado de ações.

Com resultados semelhantes, STĂNCULESCU (2010) conduziu uma investigação sobre a educação financeira na Romênia e suas conclusões convergiram com outras pesquisas, como a de Lusardi et al. (2007) e a de Bauhoff, Carman e Wuppermann (2013), nas quais grupos demográficos distintos apresentaram diferentes níveis de conhecimento financeiro sendo o baixo conhecimento acentuado entre: mulheres, idosos, os menos escolarizados, indivíduos com baixa renda e fazendeiros.

Ainda tratando da questão de grupos demográficos suscetíveis ao erro financeiro, Lusardi e Mitchell (2008) alvitram, especificamente, que mulheres possuem um baixíssimo nível de conhecimento financeiro e pouca prática para planejar sua aposentadoria.

Sobre educação financeira e comportamento, citam-se os autores Cole, Sampson, Zia (2011) que apresentaram um estudo sobre as determinantes da demanda de serviços financeiros na Indonésia e na Índia, países com economias emergentes. A apuração dos resultados mostrou uma forte relação entre educação financeira e comportamento. Os pesquisadores ofereceram a determinado grupo de

família, um programa de educação financeira sobre serviços bancários e a outras famílias um subsídio em dinheiro, variando entre U\$\$ 3,00 a U\$\$ 14,00. Aquelas famílias que receberam o subsídio permaneceram com suas contas bancárias abertas e em movimento por 02 anos após a intervenção. Já o grupo que recebeu apenas orientação financeira apresentou uma modesta, porém considerável, demanda por contas bancárias.

Dando continuidade a amplitude de estudos sobre educação financeira, Chen e Volpe (1998) examinaram o impacto do conhecimento financeiro sobre poupança, empréstimos, seguros e investimentos nas opiniões e decisões financeiras de um grupo de estudantes universitários. Os autores afirmam que sem o conhecimento adequado os indivíduos estão mais propensos ao erro financeiro. Outra constatação é de que há uma carência sistemática no ensino de educação financeira e esta falta de habilidade para administrar suas decisões financeiras se transforma em um problema social.

Ainda sobre a perspectiva do conhecimento financeiro, Lusardi e Tufano (2009), analisaram o conhecimento dos indivíduos sobre endividamento e experiências financeiras. Os autores encontraram, além de uma complexa cadeia de elementos entre o entendimento sobre endividamento, experiência financeira, demografia e composição da dívida, um baixo nível de entendimento sobre endividamento.

Em uma visão mais contemporânea sobre estas discussões, Klapper, Lusardi e Panos (2012) analisaram alguns estudos provenientes de diferentes países que trataram da temática sobre conhecimentos numéricos, educação financeira e tomada de decisão financeira e concluíram que a deficiência da população estudada para lidar com questões numéricas é um sério entrave aos processos de tomada de

decisões financeiras. Estas deficiências são mais evidentes em grupos demográficos como mulheres, idosos e aqueles com baixa escolaridade.

Já Lusardi e Mitchell (2013) discutiram a questão da alfabetização financeira como uma vertente da teoria do Capital Humano (SCHULTZ, 1973) onde investimento em conhecimento financeiro pode ser acumulado habilitando indivíduos a tomar melhores decisões financeiras.

Jappelli e Padula (2011) discutem outra corrente relacionada com a alfabetização financeira que trata sobre o modelo do ciclo de vida, onde a vida dos consumidores é dividida em dois períodos: a fase produtiva onde se acumula recursos e conhecimentos financeiros e a fase pós-aposentadoria onde se colhe os frutos da correta alocação de tempo e dinheiro.

Neste contexto, os autores citados acima concluem que, embora se tenha discutido muito sobre a ampla falta de entendimento de conceitos básicos sobre economia e finanças entre grande parte da população e que existam fortes indícios de que a alfabetização financeira esta relacionada com o acúmulo de riquezas, poucos estudos reconhecem que a obtenção do conhecimento financeiro é uma escolha do indivíduo, que requer tempo e recursos.

2.3 - Educação Financeira como Determinante na Aquisição de Seguro de Vida.

Na contramão da desaceleração da economia mundial, o mercado securitário brasileiro vem apresentando bons resultados. De acordo com o Relatório de Mercados Supervisionados pela SUSEP - Superintendência de Seguros Privados, (SUSEP, 2013) os mercados de seguros, previdência e capitalização representaram

3,56% do PIB – Produto Interno Bruto e o desempenho do seguro de vida individual, entre janeiro e novembro de 2013, registrou acréscimo de 24,4% se comparado ao mesmo período de 2012.

As previsões para o setor são as mais otimistas possíveis. Uma rápida pesquisa na internet sobre o assunto permite vislumbrar o momento favorável na qual se encontra o mercado de seguros brasileiro. Com crescimento sistemático desde 2001, algumas previsões colocam o mercado brasileiro entre os 10 maiores do mundo até 2020. Dessa forma, é imprescindível aprofundar estudos que melhorem a compreensão deste importante segmento da economia.

Neste sentido, Churchill (2002) apresentou algumas razões pelas quais a demanda por seguros são difíceis de determinar. O autor, que focou seus estudos em microsseguros, relata que existe um entendimento limitado sobre a atual demanda por este serviço. Dentre estas limitações destacam-se: problemas com terminologias, experiências negativas e comportamento de compra do cliente. Neste contexto, a educação financeira poderia ser uma importante aliada para diminuir estas limitações.

Apesar da importância da educação financeira ter sido amplamente discutida em países como EUA, Índia, Rússia e Reino Unido, no Brasil ainda é um assunto incipiente. Entretanto, em sintonia com as tendências internacionais, o Governo Federal do Brasil através da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) e o Banco Central do Brasil (BACEN) vêm adotando medidas para promover o conhecimento financeiro visando o fortalecimento da cidadania, a eficiência e a solidez do sistema financeiro nacional.

Embora existam alguns estudos tratando da relação entre educação financeira e seguros, muitos deles focaram seus esforços sobre as implicações da

falta de adequação entre a indenização do serviço e a manutenção do padrão de vida da família do segurado, neste sentido, especificamente, Bernheim et al. (2001) buscaram identificar os impactos financeiros decorrentes da ausência de uma proteção como o seguro de vida para a população em geral e também para grupos de maior risco, como por exemplo compreender o porquê de um considerável percentual de viúvas encontrarem-se em estado de pobreza.

Em outra análise, Bernheim et al. (2002) apresentaram um estudo de caso que analisou a relação entre um grupo de funcionários e os seus respectivos planos financeiros considerando, em especial, o hábito de poupar e a aquisição de apólices de seguro de vida capazes de manter o padrão de vida de sua família. No quesito seguros, os autores concluíram que a maioria da população estudada sofreria uma significativa perda de padrão de vida após a morte de seu cônjuge.

Em outra investigação mais abrangente sobre educação financeira, e ainda sobre seguros, Atkinson et al. (2007) conduziram um estudo para criar um questionário base que fosse metodologicamente capaz de identificar aspectos comportamentais e atitudinais bem como os níveis de habilidade financeira no Reino Unido. Segundo os autores uma das principais conclusões foi a identificação de quatro dimensões norteadoras sobre o tema: 1) administração do dinheiro, 2) planejamento do futuro, 3) escolha de produtos 4) estar informado. Em relação a seguros, os autores apresentaram uma preocupante situação em que muitos dos entrevistados desconheciam as coberturas contratadas e como elas funcionavam, além disso, 39% disseram que suas decisões de compras foram baseadas em suas próprias escolhas, 31% em recomendações de consultores e que suas escolhas também foram influenciadas pelo custo da apólice e pela cobertura oferecida.

A consoante importância dada à educação financeira em todos os estudos supracitados deixa clara a relevância deste fator em investigações que buscam abordar serviços financeiros como é o caso do presente trabalho.

3 - METODOLOGIA

Finalizada a discussão teórica que embasa este estudo, faz-se necessário a descrição de seu percurso metodológico, sendo assim serão apresentadas neste tópico informações sobre a população e amostra, a técnica de coleta de dados e o modelo empírico utilizado.

Trata-se de uma pesquisa quantitativa de corte transversal com levantamento de dados primários e aplicação de questionário para identificar o perfil dos sujeitos que adquirem seguros de vida particular *versus* os que não adquirem, em especial seus níveis de educação financeira.

3.1 População e Amostra

Considerando que a população alvo deste estudo possui características diversificadas de escolaridade, renda, gênero, dependentes econômicos e patrimônio, optou-se pela aplicação do questionário online via “Google Docs” para coleta dos dados. O link do formulário foi enviado por e-mail e principalmente por redes sociais (Facebook) entre os dias 03/04/2014 e 26/04/2014. Das 192 respostas obtidas 182 foram utilizadas. Antes da coleta propriamente dita, foram aplicados 10 questionários como pré-teste e não foram encontrados problemas ou distorções no instrumento.

Para justificar a composição da amostra foi utilizado o mesmo critério das grandes empresas para selecionar o seu público alvo na venda de seguro de vida. Indivíduos, tanto homens como mulheres entre a faixa etária de 16 a 64 anos, com diversificada escolaridade, renda, patrimônio, estado civil e profissão. Tal critério é amplamente difundido e conhecido através das tabelas de cálculos etários para

demonstrar o valor do prêmio a ser pago mensalmente, por indivíduo, disponibilizados pelas instituições para a contratação de um seguro de vida. Desta maneira, a definição da amostra foi por conveniência.

3.2 Instrumentos de Coleta de Dados

O instrumento utilizado neste estudo foi um questionário (Apêndice I – QUESTIONÁRIO) com trinta e cinco questões sendo treze para medir o índice de educação financeira (IEF), quatorze sobre aspectos sócio-demográficos e seguros e oito para identificar o perfil de investidor do cliente.

O questionário é composto por perguntas fechadas de múltipla escolha de resposta única, perguntas de verdadeiro ou falso e problemas sobre educação financeira a serem resolvidos. Em resumo as perguntas visaram levantar informações sobre gênero, idade, escolaridade, patrimônio, renda, se possui ou não seguro de vida particular, o perfil do investidor e o nível de educação financeira.

O questionário foi elaborado com base na tradução de algumas questões obtidas em artigos internacionais² já utilizadas em diferentes pesquisas sobre o tema (ROOIJ *et al.*, 2007; LUSARDI & MITCHELL, 2007, 2009).

Estas questões, como nos artigos de origem, estão divididas em dois módulos sendo o primeiro sobre conhecimento básico (Tabela 1) e o segundo avançado (Tabela 2). O primeiro aborda questões como inflação, composição de juros, valor

²As questões do módulo um foram retiradas do Health and Retirement Study 2004 (HRS), ver Lusardi e Mitchel (2006, 2007). As questões do módulo dois foram retiradas conforme segue: questão 19 do National Council of Economic Education Survey, questões 20 e 22 do NASD Investor Knowledge Quiz, questões 21, 23, 24, 25, e 26 do Survey of Financial Literacy in Washington State, the Survey of Consumers, the John Hancock Financial Services Defined Contribution Plan Survey.

do dinheiro no tempo. Já o segundo busca aferir conhecimentos financeiros mais avançados com perguntas sobre a diferença entre ações e fundo de investimento, como funciona o mercado de ações, diversificação de portfólio, risco e taxa de juros.

Assim, o nível de educação financeira dos participantes foi aferido através das trezes perguntas do questionário. Para cada resposta certa foi atribuído um ponto e em caso contrário zero. Assim, o índice de educação financeira será um número compreendido entre zero e treze, sendo treze o nível mais elevado e zero a ausência.

Para identificar o perfil do investidor utilizaremos uma técnica amplamente utilizada no mercado financeiro, o suitability (Tabela 3).

TABELA 1 – QUESTIONÁRIO BÁSICO SOBRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA - QUESTÕES, RESPOSTAS E VALORES.

15 - Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 2% ao ano. Após 5 anos, quanto você acha que teria na conta se você deixou o dinheiro rendendo?	A. Mais de R\$ 102,00.	1
	B. Exatamente R\$ 102,00.	0
	C. Menos de R\$ 102,00.	0
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder	0
16 - Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 20% ao ano e você nunca retirou o dinheiro referente aos rendimentos. Após 5 anos, quanto você teria nesta conta, no total?	A. Mais de R\$ 200,00.	1
	B. Exatamente R\$ 200,00.	0
	C. Menos de R\$ 200,00.	0
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
17 - Imagine que a taxa de juros em sua conta poupança foi de 1% ao ano e a inflação foi de 2% ao ano. Após 1 ano, quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro nesta conta?	A. Mais do que hoje.	0
	B. Exatamente o mesmo.	0
	C. Menos do que hoje.	1
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
18 - Suponha que um amigo herdou R\$ 10.000,00 hoje e o irmão dele herdará R\$ 10.000,00 em 3 anos a partir de hoje. Quem é mais rico por causa da herança?	A. Meu amigo.	1
	B. O seu irmão.	0
	C. Eles são igualmente ricos.	0
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
19 - Suponha que no ano de 2014 sua renda dobrou e os preços de todos os bens dobraram também. Em 2014, quanto você será capaz de comprar com o seu rendimento?	A. Mais do que hoje.	0
	B. O mesmo.	1
	C. Menos de hoje	0
	D. Não sei.	0

	E. Não quero responder.	0
--	--------------------------------	----------

De acordo com os autores ROOIJ et al, (2007) as perguntas descritas na Tabela 1 visam aferir as habilidades financeiras das pessoas reunindo conceitos que alicerçam as transações financeiras básicas como planejamento financeiro e a tomada de decisões no cotidiano. A pergunta um refere-se à capacidade de realizar cálculos simples; a segunda questão, o entendimento sobre o funcionamento de juros compostos e a terceira questão afere o entendimento sobre o efeito da inflação. A questão quatro trata o efeito do dinheiro no tempo e a quinta questão sobre a ilusão do dinheiro.

TABELA 2 – QUESTIONÁRIO AVANÇADO SOBRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA - QUESTÕES, RESPOSTAS E VALORES.

20 - Qual das seguintes afirmações descreve a principal função do mercado de ações?	A. O mercado de ações ajuda a prever os lucros das ações.	0
	B. Ajudar a entender os resultados do mercado acionário e o aumento no preço das ações.	0
	C. O mercado de ações concilia as pessoas que querem comprar ações aqueles que querem vender ações.	1
	D. Nenhuma das anteriores.	0
	E. Não sei.	0
	F. Não quero responder.	0
21 - Qual das seguintes afirmações é correta? Se alguém compra a ação de uma empresa B no mercado de ações:	A. Ele é dono de uma parte da empresa B.	1
	B. Ele emprestou dinheiro para a empresa B.	0
	C. Ele é responsável pelas dívidas da empresa B.	0
	D. Nenhuma das anteriores.	0
	E. Não sei.	0
	F. Não quero responder.	0
22 - Qual das seguintes afirmações é correta?	A. Uma vez que se investe em um fundo de investimento, não se pode retirar o dinheiro no primeiro ano.	0
	B. Os fundos de investimento podem investir em vários ativos, por exemplo, investir em ações e títulos.	1
	C. Os fundos de investimento pagam uma taxa de retorno garantida que depende de seu desempenho passado.	0
	D. Nenhuma das anteriores.	0
	E. Não sei.	0
	F. Não quero responder.	0
23 - Qual das seguintes afirmações é correta? Se alguém compra uma debênture de uma	A. Ele é dono de uma parte da empresa B.	0
	B. Ele emprestou dinheiro para a empresa B.	1
	C. Ele é responsável pelas dívidas da empresa B.	0
	D. Nenhuma das anteriores.	0

empresa B:	E. Não sei.	0
	F. Não quero responder.	0
24 - Considerando-se um longo período de tempo (por exemplo, 10 ou 20 anos) que ativo normalmente proporciona maior retorno?	A. Poupança.	0
	B. Títulos.	0
	C. Ações.	1
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
25 - Normalmente, o que mostra as maiores oscilações ao longo do tempo?	A. Poupança.	0
	B. Títulos.	0
	C. Ações.	1
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
26 - Quando um investidor diversifica seu dinheiro entre diferentes ativos, o que acontece com o risco de perder dinheiro:	A. Aumenta.	0
	B. Reduz.	1
	C. Mantém se o mesmo.	0
	D. Não sei.	0
	E. Não quero responder.	0
27 - Se você comprar um título de 10 anos, isso significa que você não pode vendê-lo depois de 5 anos sem incorrer em uma penalidade maior. Verdadeiro ou falso?	A. Verdadeiro.	1
	B. Falso .	0
	C. Não sei	0
	D. Não quero responder	0

A Tabela 2 é constituída por questões mais complexas do que a Tabela 1, sendo o propósito dessas perguntas aferir o conhecimento financeiro avançado dos respondentes. Objetivamente, essas questões avaliam o conhecimento de recursos financeiros como debêntures, ações, fundos de investimento retorno e risco sobre diferentes ativos e o funcionamento do mercado de ações. Além disso, busca medir se os respondentes compreendem o conceito de diversificação de risco.

Foram também aplicadas questões para identificar o perfil do investidor (conservador, moderado ou agressivo), amplamente utilizado por instituições financeiras em todo o mundo, o que pode ser verificado na Tabela 3 abaixo.

TABELA 3 PERFIL DO INVESTIDOR (SUITABILITY) QUESTÕES, RESPOSTAS E PESO.

1 - Que objetivo de desempenho você tem para seus investimentos?	Crescimento agressivo, mesmo com risco de oscilações	1
	Crescimento moderado, mesmo que envolva um pouco de risco	0,5
	Quero manter meu patrimônio, sem risco	0
2 - Que afirmativa melhor descreve o seu comportamento em relação ao risco de perda nos seus investimentos?	Não quero perder capital, mesmo que a minha rentabilidade seja menor	0
	Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos maiores no longo prazo, desde que sejam pequenas parcelas do total	0,5
	Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos muito elevados	1
3 - Qual seu interesse em investir no mercado de renda variável?	Nenhum	0
		0,3
	Pouco	3
		0,6
	Médio	6
4 - Qual seu interesse em investir no mercado de renda fixa?	Alto	1
	Nenhum	1
		0,6
	Pouco	6
	Médio	0,3
5 - Em relação aos seus investimentos, qual é o seu objetivo?	Alto	3
	Preservação de Capital (contra inflação)	0
	Aumento de capital de longo prazo	0,5
6 - Quando você pensa em "risco" no contexto financeiro, qual palavra a seguir caracteriza melhor sua percepção?	Aumento de capital de curto prazo	1
	Perigo	0
	Incerteza	0,5
	Oportunidade	1
7 - Suponha que seu investimento em ações tenha uma queda inesperada e abrupta de 50% no valor de suas ações. Qual seria sua reação?	Venderia as ações e ficaria fora do mercado	0
	Venderia ações para comprar outras, com maior capacidade de recuperação	0,2
	Continuaria com as ações	5
		0,5
	Compraria imediatamente mais ações	0,7
8 - Dentre os portfólios abaixo, qual representaria sua opção de investimento preferida?	Buscaria operar com instrumentos derivativos para recuperar perda o mais rápido possível, independente do risco envolvido	5
		1
	Portfólio A: retorno em 12 meses - médio 8%; máximo 8,8%; mínimo 7,2%;	0
	Portfólio B: retorno em 12 meses - médio 11,2%; máximo 12,98%; mínimo 2,1%;	0,3
	Portfólio C: retorno em 12 meses - médio 11,2%; máximo 18,6%; mínimo -5,25%;	6
	Portfólio D: retorno em 12 meses - médio 25%; máximo 75%; mínimo -40%	1

A Tabela 3 é um modelo de suitability para identificar o perfil do investidor. Trata-se de um questionário amplamente utilizado por instituições financeiras e de preenchimento obrigatório e regulamentado pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) para aqueles que desejam contratar produtos financeiros. Tem como principal objetivo adequar os serviços financeiros ao perfil do cliente.

Para cada resposta foi atribuída um valor entre zero e um considerando uma escala crescente entre respostas conservadoras, moderadas e agressivas. Ao final, para verificar o nível de aversão ao risco de cada entrevistado, realiza-se um somatório da pontuação e quanto mais próximo de zero maior será a aversão ao risco, caso contrário, quanto mais próximo de oito maior será a tolerância ao risco.

3.3 - Modelo Empírico

Após a coleta de dados foram realizadas análises quantitativas, percentuais, média, estatística descritiva, regressão logística e de ajustamento do modelo através da seleção stepwise buscando detectar alguma relação entre a variável dependente e a educação financeira.

Como parte final e fundamental da análise dos dados, foi estimado o modelo de regressão logística que demonstra a chance relativa de um evento ocorrer e é indicado para análises de dados em que a variável dependente pode ser aferida assumindo dois valores, zero ou um (WOODRIDGE, 2010). Este método justifica-se pelo fato de a coleta possuir aspectos quantitativos que nos permitirão fazer inferências sobre características de uma população através de uma amostra.

Será utilizada como a principal variável dependente a aquisição de seguro de vida e a educação financeira como explicativa. Consideram-se as demais características individuais como estado civil, idade, renda, risco, patrimônio, dependentes econômicos, gênero e escolaridade como variáveis de controle.

A variável dependente a ser estudada possui característica binária, sendo valores iguais a um se possui seguro de vida e zero caso contrário. Educação financeira é a principal variável que será aferida através de um questionário traduzido de pesquisas semelhantes encontradas na literatura sobre educação financeira.

Assim temos:

$$\begin{aligned} \text{Logit}(\text{seguro} = \text{sim})y_i + \beta \text{educ financ}_i + \beta 2 \text{escolaridade}_i + \beta 3 \text{risco}_i \\ + \beta 4 \text{renda}_i + \beta 5 \text{patrimônio}_i + \beta 6 \text{estado civil}_i + \beta 7 \text{idade}_i \\ + \beta 8 \text{gênero}_i \end{aligned}$$

Para inferir que a educação financeira afeta a probabilidade de se adquirir um seguro de vida privado espera-se que β educ. financ seja significativa e positivo. Assim, será possível inferir se a educação financeira afeta ou não a probabilidade de um indivíduo contratar uma apólice de seguro de vida privado.

educ.financ: Aferido por instrumento de pesquisa sobre questões de conhecimento financeiro encontradas em pesquisas semelhantes sobre a temática (ROOIJ *et al.*, 2007; LUSARDI & MITCHELL, 2007, 2009). Indivíduos com maior nível de educação financeira estariam mais propensos a contratar um seguro de vida particular devido ao maior conhecimento sobre o serviço.

escolaridade: Estudos sugerem que a educação financeira e a escolaridade estão relacionados positivamente (BERNHEIM *et al.*, 2002; CAMPBELL, 2006;

STĂNCULESCU, 2010; LUSARDI, 2008). Indivíduos com ambos os conhecimentos estariam mais propensos a adquirir um seguro de vida particular devido a peculiaridade do serviço.

risco: Dados sugerem que as pessoas são avessas ao risco (SIEGEL & HOBAN, 1982; MORIN & SUAREZ, 1983). Essa variável busca medir o nível de aversão ou tolerância ao risco dos respondentes pois indivíduos classificados como conservadores estariam mais propensos a contratar um seguro de vida. Será medido através de um modelo de suitability.

renda: É a renda dos respondentes da pesquisa. Indivíduos com maior renda possuem maior reserva financeira para contratação de seguro e maior acesso a educação.

patrimônio: É o patrimônio total dos respondentes desse estudo. Algumas pesquisas sobre educação financeira sugerem que indivíduos que estão freqüentemente expostos à educação financeira acumulam maior riqueza e optam por melhores investimentos (LUSARDI, 2008; LUSARDI & MITCHELL, 2007). Dessa forma, indivíduos com maior patrimônio buscariam reduzir seus riscos através de uma apólice de seguro de vida.

estado civil: Indivíduos casados tendem a se preocupar mais com o cônjuge favorecendo a compra de seguro de vida. Hong e Ríos-Rull (2004) estudaram sobre a aquisição de seguros de vida considerando idade, sexo e diferentes estados civis dos indivíduos e constataram um aumento no consumo de seguros de vida por mulheres recentemente casadas.

dependentes econômicos: Indivíduos com dependentes econômicos estão mais propensos a diminuir seus riscos através de um seguro de vida.

idade: A idade pode ser um fator determinante para a aquisição de um seguro de vida. Com o passar dos anos a aversão ao risco dos indivíduos tende a aumentar favorecendo a compra de seguros de vida.

gênero: Estudos empíricos sugerem que mulheres possuem menor nível de conhecimento financeiro e estão mais vulneráveis ao processo de tomada de decisão financeira (LUSARDI, 2008; LUSARDI & MITCHELL, 2007). As mulheres estariam mais suscetíveis a contratação de um seguro de vida do que os homens.

4 - RESULTADOS E DISCUSSÃO

Descrita as bases metodológicas utilizadas, serão discutidos neste momento os resultados encontrados, os quais dividem-se em caracterização da amostra, regressão logística e seleção stepwise.

A análise preliminar buscou verificar se a amostra enquadrava-se no perfil da pesquisa. A Tabela 4 apresenta um resumo geral sobre o perfil e os dados sócio-demográficos coletados. A Tabela 5 mostra uma análise entre os dados sócio-demográficos e a variável dependente. Já a Tabela 6 traz um resumo sobre as respostas pertinentes às variáveis dependente, explicativas e de controle.

TABELA 4 – RESUMO DAS CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA

Gênero	Masculino	51%
	Feminino	49%
Idade	Média	33,21 anos
	Mínima	18 anos
	Máxima	64 anos
Escolaridade	Ensino Fundamental	1%
	Ensino Médio	13%
	Ensino Superior	45%
	Especialização, Pós-Graduação, Mestrado ou MBA	31%
	Doutorado, Pós Doutorado	10%
Renda	Abaixo de R\$ 2.172,00	20%
	De R\$ 2.172,00 até R\$ 3.620,00	28%
	De R\$ 3.620,00 até R\$ 5.068,00	16%
	De R\$ 5.068,00 até R\$ 6.516,00	11%
	Acima de R\$ 6.516,00	25%
Estado Civil	Casado	58,28%
	Solteiro	41,72%

Conforme evidenciado na Tabela 4, 51% dos participantes são do gênero masculino e 49% feminino sendo 58,28% solteiro e 41,72% casado. A idade média foi de 33,21 anos com renda líquida média de 3 a 5 salários mínimos (de R\$ 2.172,00 até R\$ 3.620,00) e patrimônio médio de até R\$ 200.000,00 (duzentos mil

reais). A escolaridade media é formada por indivíduos com ensino superior, 45%, ou com especialização, pós-graduação, mestrado ou MBA, 31%.

A Tabela 5 apresenta a relação entre os dados coletados e a variável dependente.

TABELA 5 - RESUMO DAS CARACTERÍSTICAS VERSUS VARIÁVEL DEPENDENTE					
Variáveis		(Y) Possui seguro de vida particular?			
		Sim		Não	
		N	%	N	%
Gênero	Masculino	41	42.7	55	57.3
	Feminino	32	36.4	56	63.6
Idade	>50	13	81.3	3	18.8
	41 a 50	8	61.5	5	38.5
	31 a 40	30	44.8	37	55.2
	<30	22	25.0	66	75.0
Estado Civil	Casado	42	53.8	36	46.2
	Solteiro	31	29.0	76	71.0
Dependente econômico	Sim	38	53.5	33	46.5
	Não	35	30.7	79	69.3
Renda líquida mensal	> 9 SM	21	46.7	24	53.3
	7 a 9 SM	8	38.1	13	61.9
	5 a 7 SM	18	58.1	13	41.9
	3 a 5 SM	19	38.8	30	61.2
	< 3 SM	6	15.8	32	84.2
Patrimônio	+ de 500 mil	14	66.7	7	33.3
	400 a 500 mil	3	60.0	2	40.0
	300 a 400 mil	7	63.6	4	36.4
	200 a 300 mil	10	47.6	11	52.4
	100 a 200 mil	10	45.5	12	54.5
	50 a 100 mil	10	41.7	14	58.3
	Até 50 mil	19	24.1	60	75.9
Escolaridade	Doutorado, Pós doutorado	5	27.8	13	72.2
	Especialização, mestrado, MBA	25	43.1	33	56.9
	Ensino Superior	36	42.9	48	57.1
	Ensino médio ou fundamental	7	28.0	18	72.0
IEF Básico	4 ou 5 acertos	48	43.2	63	56.8
	2 ou 3 acertos	20	35.7	36	64.3

	0 ou 1 acertos	5	27.8	13	72.2
	6 ou 7 acertos	23	54.8	19	45.2
IEF Avançado	4 ou 5 acertos	28	39.4	43	60.6
	2 ou 3 acertos	18	34.0	35	66.0
	0 ou 1 acertos	4	21.1	15	78.9
IEF Final	11 ou 12 acertos	14	53.8	12	46.2
	9 ou 10 acertos	22	43.3	30	57.7
	7 ou 8 acertos	18	43.9	23	56.1
	5 ou 6 acertos	12	30.8	27	69.2
	3 ou 4 acertos	6	35.3	11	64.7
	0 ou 2 acertos	1	10	9	90.0
Aversão ao Risco	Agressivo	0	0.0	1	100
	Moderado	42	42.4	57	57.6
	Conservador	29	34.9	54	65.1

Destaca-se na Tabela 5 que em relação às pessoas que possuem seguro de vida 42,7% são do gênero masculino e 36,4% do gênero feminino. Das pessoas com mais de 50 anos de idade 81,3% possuem seguro de vida contra 18,8% que não possuem. Observa-se que com o aumento do IEF básico, IEF avançado e IEF final, também há um crescimento percentual nas pessoas que possuem seguro de vida.

A seguir, na Tabela 6, em relação à variável dependente se possui ou não seguro de vida particular, 39,45% responderam positivamente. 52,9% dos entrevistados alegaram possuir filhos ou dependente econômico.

TABELA 6 - RESUMO SOBRE A VARIÁVEL DEPENDENTE, EXPLICATIVA E CONTROLE

Você possui Seguro de Vida particular?	Sim	39,45%
	Não	60,55%
Você possui filhos ou algum dependente econômico?	Sim	39%
	Não	61%
IEF – Básico	Mínimo	0
	Máximo	5
	Média	3,52
IEF – Avançado	Mínimo	0
	Máximo	7
	Média	3,94
IEF – Final	Mínimo	0
	Máximo	13
	Média	7,46
Aversão ao Risco	Mínimo	0
	Máximo	8
	Média	3,19

Em relação à variável explicativa observam-se três variáveis: *IEF básico*, índice de educação financeira básico com média de 3,5 pontos. O *IEF avançado*, índice de educação financeira avançado, com média de 3,9 pontos e o *IEF final*, índice de educação financeira final, com média de 7,4 pontos.

Neste capítulo apresentam-se as estimativas, o ajustamento do modelo através da técnica Stepwise e as análises das variáveis de controle e explicativa sobre as chances relativas de se adquirir um seguro de vida privado.

Foram estimados dois modelos: o primeiro analisa o IEF final que mede o índice geral de educação financeira do indivíduo em uma escala contínua que contempla o IEF básico e o IEF avançado. O segundo analisa a educação financeira em diferentes níveis que são o IEF básico e o IEF avançado.

As Tabelas 7 e 8 apresentam os resultados obtidos através da regressão logística para verificar a razão de possibilidades de contratar um seguro de vida

privado contra as chances de não contratar. Após as análises foram obtidos valores-P significativos para as variáveis, Idade Patrimônio e IRF final.

TABELA 7 - REGRESSÃO LOGISTICA PARA IEF FINAL

Variável Dependente (1 se possui seguro e 0 caso contrário)	Odds Ratio	Valor-P
Gênero	1.012874	0.972
Idade	1.073384	0.007
Estadocivil	.7186936	0.401
Dependenteeconômico	1.036941	0.927
Rendaliquidamensal	1.039915	0.808
Patrimônio	1.167994	0.090
Escolaridade	.6603989	0.116
Risco	1.262915	0.193
IEF final	1.123746	0.070
Robusto a Heterocedasticidade		

Na Tabela 7 encontramos evidências sobre o impacto do índice de educação financeira na variável dependente onde o IEF final aumenta as chances relativas em 1,12% de comprar um seguro de vida privado contra 1% de chance de não comprar a um grau de significância de 0.070.

A variável de controle *Idade* apresentou um valor-P de 0.007 indicando que a medida que aumenta-se a idade do indivíduo aumenta-se em 1,07% as chances relativas de se adquirir um seguro de vida privado.

A variável *Patrimônio* apresentou um valor-P com 0,090 mostrando que tal variável é significativa.

Na tabela 8, apresenta-se o índice de educação financeira em diferentes níveis: IEF básico e IEF avançado. Obteve-se valores-P significativos para as variáveis idade e patrimônio.

TABELA 8 - REGRESSÃO LOGISTICA PARA IEF BÁSICO E IEF AVANÇADO

Variável Dependente (1 se possui seguro e 0 caso contrário)	OddsRatio	Valor-P
Gênero	1.028141	0.940
Idade	1.072858	0.008
Estadocivil	.7495746	0.492
Dependenteeconômico	1.035488	0.930
Rendaliquidamensal	1.037571	0.821
Patrimônio	1.173912	0.087
Escolaridade	.655795	0.117
Risco	1.24286	0.230
IEF básico	1.055214	0.749
IEF avançado	1.171452	0.202
Robusto a Heterocedasticidade		

Na Tabela 8, apesar do *IEF básico* e *IEF avançado* não apresentarem um valor-P significativo a 0.749 e 0.230, respectivamente, a variável de controle idade apresentou uma variação no valor-P de 0.007 de significância para 0.008 e manteve a mesma razão de possibilidade (Odds Ratio) a 1,07.

Já a variável patrimônio apresentou variação tanto no valor-P de 0.090 para 0.087 de significância como na razão de possibilidade de 1,16% para 1,17%.

Com o intuito de verificar a importância das variáveis para o modelo, realizou-se o método de seleção stepwise excluindo as variáveis com menor significância para ajustamento do modelo.

Após essa análise, obteve-se Valor P significativo para as variáveis, Idade, Patrimônio, escolaridade e IEF avançado e IEF final como pode ser visto na Tabela 9 e 10 a seguir.

TABELA 9 - STEPWISE REGRESSÃO LOGISTICA PARA IEF FINAL

Variável Dependente (1 se possui seguro e 0 caso contrário)	OddsRatio	P-valor
Idade	1.072427	0.002
Patrimônio	1.218791	0.016
Escolaridade	.6853542	0.072
IEF final	1.115591	0.077
Robusto a Heterocedasticidade		

Na Tabela 9, o IEF final aumenta as chances relativas de um indivíduo comprar um seguro de vida particular com valor P de 0.077.

TABELA 10: STEPWISE - REGRESSÃO LOGISTICA PARA IEF BÁSICO E AVANÇADO

Variável Dependente (1 se possui seguro e 0 caso contrário)	OddsRatio	P-valor
Idade	1.071114	0.003
Patrimônio	1.2239	0.015
Escolaridade	.6763891	0.070
IEF Avançado	1.192686	0.057
Robusto a Heterocedasticidade		

Nas Tabelas 09 e 10, corroborando com Lusardi& Mitchell (2007, 2008, 2009) que já haviam evidenciado que a educação financeira exerce certa influência na decisão por serviços financeiros, o *IEF avançado* e o *IEF final* mostraram-se significantes com um valor-P de 0.057 e 0.077, respectivamente.

Já o IEF básico não apresentou resultados satisfatórios. Indivíduos com baixo IEF básico estão menos propensos a adquirir um seguro de vida particular. Tais evidências são similares as encontradas por Rooijet al. (2007) que concluíram que indivíduos com baixo nível de conhecimento financeiro são menos propensos a investir no mercado de ações.

5 - CONCLUSÃO

Essa pesquisa buscou verificar se a educação financeira aumenta as chances relativas de se adquirir um seguro de vida particular. Considerando a característica binária da variável dependente, optou-se pela regressão logística e seleção stepwise para análise dos dados tendo como variável dependente a aquisição de seguro de vida e a educação financeira como explicativa.

De acordo com a pesquisa, os resultados obtidos sugerem que há evidências de que a educação financeira aumente as chances relativas de se adquirir um seguro de vida particular.

Considerando tal evidência os resultados ampliam o escopo de serviços que são influenciados pela educação financeira descritos na literatura sobre o assunto, pois assim como Lusardi & Mitchell (2007, 2008, 2009), Bernheim e Scholz (2008) encontraram que a educação financeira influencia a decisão sobre compra de ações, poupança e planejamento da aposentadoria, os dados dessa pesquisa sugerem que o seguro de vida particular também pode ser influenciado pela educação financeira. Foram encontrados poucos estudos na literatura abordando a relação entre educação financeira e seguro de vida.

Não obstante, os dados da pesquisa vão de encontro aos resultados de outros autores como Lusardi (2007), Louw (2009), Klapper, Lusardi e Panos, (2012), Bayer, Bernheim e Scholz (2008) que evidenciaram como a educação financeira influencia os indivíduos em suas escolhas de serviços financeiros.

Entretanto, é necessário discutir as limitações do estudo. O tamanho da amostra contemplou 182 observações e aferiu o índice de educação financeira em

um determinado momento do tempo, que pode modificar-se com o passar dos anos. Conforme Bernheim et al.(2002), Campbell (2006), Chen et al.(2014) e Stănculescu (2010) ressaltaram, o nível de educação financeira pode estar associado a uma variedade de fatores como escolaridade, renda, gênero e idade, e portanto, nesse caso, recomenda-se um estudo longitudinal.

Além disso, como sugestão de estudos futuros, é viável explorar outras variáveis como, por exemplo, patrimônio e idade que apresentaram relação com a variável dependente, mas não foram aprofundadas neste estudo.

6 – REFERÊNCIAS

ARUN, T. G.; STEINER S. Microinsurance in The Context of Social Protection. Brooks **World Poverty Institute**, working paper, 55. 2008.

ATKINSON A.; MCKAY S.; KEMPSON E.; COLLARD S. Levels of Financial Capability in the UK. **Public Money and Management**, 27, no. 1: 29-36. 2007.

BAUHOFF S.; CARMAN K. G.; WUPPERMANN A. Financial Literacy and Consumer Choice of Health Insurance: Evidence from Low-Income Populations in the United States - **RAND Working Paper Series WR-1013**. Available at.SSRN:<http://ssrn.com/abstract=2326756> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2326756>. 2013.

BAYER P.; BERNHEIM D.; SCHOLZ J. The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers. **Economic Inquiry, Western Economic Association International**, vol. 47(4), pages 605-624, October.<http://www.nber.org/papers/w5655>. 2008.

BERNHEIM D. FORNI L. GOKHALE J. KOTLIKOFF L. The Mismatch Between Life Insurance Holdings and Financial Vulnerabilities: Evidence from the Health and Retirement Survey - **The American Economic Review**. Vol. 93, No. 1 pp. 354-365 2001. Mar 2001.

BERNHEIM D. BERSTEIN S. GOKHALE J. KOTLIKOFF L. J. Saving and Life Insurance Holdings at Boston University: A Unique Case Study. **Central Bank of Chile**. 2002.

BERNHEIM D. FORNI L. GOKHALE J. KOTLIKOFF L. The Adequacy of Life Insurance: Evidence from the Health and Retirement Survey (No. w7372). **National Bureau of Economic Research**. 1999.

BRONZATI, Aline Bronzati, - **Setor de seguros fatura R\$ 93,4 bi e cresce 14% em 2012** Disponível em:<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/setor-de-seguros-fatura-r-93-4-bi-e-cresce-14-em-2012>. Acessado em 20.02.14

CAMPBELL, J. Y. Household Finance. **The Journal of Finance**, v. 61, n. 4, p. 1553-1604. DOI: 10.1111/j.1540-6261.2006.00883.x. 2006.

CNseg - Vídeo Documentário - **Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização**. 2010, disponível em <http://www.cnseg.org.br/cnseg/microseguro/projeto-estou-seguro/>. Acessado em 15 Nov .2013.

COLE S.; SAMPSON T.; ZIA B. Prices or knowledge? What drives demand for financial services in emerging markets? **The Journal Of Finance**. 66 (6), 1933-1967 DOI: 10.1111/j.1540-6261.2011.01696.x .2011.

CHEN, H. VOLPE R. P. An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. **Financial Services Review**, 7(2), 107-128. 1998.

CHEN H. YUXI W. SHAOHUA Y. HAINA Y. Empirical Research on Shanghai Residents' Financial Literacy. **International Journal of Financial Research**. 5, no. 1 p101. 2014.

CHURCHILL. Trying To Understand The Demand For Microinsurance. **Journal of International Development** 14, no. 3:381-387. 2002.

HONG, J. H., RÍOS-RULL, J. V. Life insurance and household consumption. **The American Economic Review**, 102(7), 3701-3730. 2004.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Tábua de Mortalidade**. Disponível em: <www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/tabuadevida/2012> . Acesso em: 01 abril, 2014.

JAPPELLI, T.; PADULA, M. Investment in Financial Knowledge and Saving Decisions. CSEF Working Paper, 272, **University of Salerno**. 2011.

JOHNSON, E. et al Framing, probability distortions, and insurance decisions (pp. 35-51). **Springer Netherlands**. 1993.

KAHNEMAN, Daniel, AMOS Tversky. "Prospect theory: An analysis of decision under risk." **Econometrica: Journal of the Econometric Society** (1979): 263-291.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; PANOS, G. Financial Literacy and the Financial Crisis. **World Bank** -. <http://hdl.handle.net/10986/3266>: D14; D91; E21.2012.

LOUW, J. J. Financial literacy competencies of third-year university students: a case study - **Institutional Repository North-West University NWU Electronic Theses and Dissertations**. RI: <http://hdl.handle.net/10394/5078>, 2009.

LUSARDI, A. Pension Plans and Financial Advice: Should Companies Follow IBM's Initiative? **Employee Benefit Plan Review**, p. 16-18. July, 2007

LUSARDI, A. The Importance of Financial Literacy. **The National Bureau of Economic Research**. NBER Reporter, Issue 2, p. 13-16, 4p; Summer 2009.

LUSARDI, A. et al. Financial Literacy and Stock Market Participation. **Journal of Financial Economics**. Elsevier, vol. 101(2), pages 449-472, August. Working Paper 13565. 2007.

LUSARDI, A.; MITCHELL, S. O. Planning And Financial Literacy: How do Women Fare? **American Economic Review, American Economic Association**, vol. 98(2), pages 413-17, May, 2008.

LUSARDI, A.; MITCHELL, S. O. Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. **Journal of Monetary Economics**. Volume 54, Issue 1, Pages 205–224. January 2007.

LUSARDI, A.; MITCHELL, S. O. How Ordinary Consumers Make Complex Economic Decisions: **Financial Literacy And Retirement Readiness** (No. w15350). National Bureau of Economic Research. 2009.

LUSARDI, A. Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? **The National Bureau of Economic Research**. NBER Working Paper No. 14084. Issued in June 2008.

LUSARDI, A.; MITCHELL, S. O. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. No. w18952. **National Bureau of Economic Research**. 2013.

LUSARDI, A.; MITCHELL, S. O. Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. **Working Paper. Pension Research Council. Wharton School. University of Pennsylvania**. 2006.

LUSARDI, A.; TUFANO, P. Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness (No. w14808). **National Bureau of Economic Research**. 2009.

MORIN, R. A.; SUAREZ A. F. Risk Aversion Revisited. **The Journal of Finance**, 38(4), 1201-1216. 1983.

PACFL -**Presidents Advisory Council on Financial Literacy**. Disponível em <http://www.operationhope.org/images/uploads/Files/PACFCInterimReport.pdf>. Acessado em 10 Fev 2014.

Previsão sobre mercado de seguros – Disponível em: <http://revistaapolice.com.br/2013/05/brasil-estara-entre-os-10-maiores-mercados-de-seguros-do-mundo-em-2020/> . Acessado em 09 fev. 2014.

Relatório de Mercados Supervisionados pela SUSEP. Disponível em <http://www.tudosobreseguros.org.br/sws/portal/pagina.php?l=575> e <http://www.susep.gov.br/setores-susep/noticias/noticias/susep-lanca-relatorio-guia-do-mercado-supervisionado>. Acessado em 09 fev. 2014.

ROOIJ V. MAARTEN. LUSARDI A. ALESSIE R. Financial Literacy and Stock Market Participation. No. w13565. **National Bureau of Economic Research**, 2007.

SCHULTZ, T. W. **O Capital Humano**. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

SIEGEL, F. W.; HOBAN, J. P. Relative Risk Aversion Revisited. **The Review of Economics and Statistics**, 64(3), 481-487. 1982.

SLOVIC, Paul, et al. "Preference for insuring against probable small losses: Insurance implications." **Journal of Risk and Insurance** (1977): 237-258.

SPC - Sistema de Proteção ao Crédito – **Pesquisa Educação Financeira 2014**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/noticia/340oitoemcadadezbrasileirosnaosabemcomocontrolaraspropriasdespesasmostraestudodospcbrasil>. Acessado em 31 Jan. 2014.

STĂNCULESCU, M. S. Financial Literacy in Romania. **Social Research Reports**, Volume 16, October 2010.

VARIAN (2003). Microeconomia-Princípios Básicos. **Elsevier Brasil**, 6º edição. 2003.

WOOLDRIDGE, J. M. Introdução À Econometria: Uma Abordagem Moderna. **Pioneira Thomson Learning**. 2010.

APÊNDICES

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

1 - Qual é o seu gênero Masculino ☐ Feminino ☐

2 - Qual a sua profissão? _____

3 - Qual a sua idade? _____

4 - Qual é o seu estado civil? _____

5 - Você possui algum tipo de seguro? (de qualquer natureza: automóvel, vida, residencial e etc.)

Sim ☐ Não ☐

6 - Você possui seguro de vida particular? (contratado junto a alguma organização, bancos públicos/privados ou seguradoras e etc.)

Sim ☐ Não ☐

7 - Você alguma vez já comprou um seguro de vida particular?

Sim ☐ Não ☐

8 - Você possui algum tipo de seguro de vida através da empresa onde trabalha, cartão de crédito ou vinculado a outro produto/serviço?

Sim ☐ Não ☐ Provavelmente sim Não ☐ ☐

9 - Você considera importante ter um seguro de vida?

Sim ☐ Não ☐

10 - Você possui filhos ou algum dependente econômico?

Sim ☐ Não ☐

11 - Em sua ausência repentina, alguém sofreria com a falta de seus proventos?

Sim ☐ Não ☐

12 - Qual a sua renda líquida mensal?

- A. Abaixo de R\$ 2.172,00
- B. Entre 3 a 5 salários mínimos (de R\$ 2.172,00 até R\$ 3.620,00)
- C. Entre 5 a 7 salários mínimos (de R\$ 3.620,00 até R\$ 5.068,00)
- D. Entre 7 a 9 salários mínimos (de R\$ 5.068,00 até R\$ 6.516,00)
- E. Acima de 9 salários mínimos (R\$ 6.516,00)

13 - Qual é o seu patrimônio?

- | | |
|---|---|
| A. Até R\$ 50.000,00 | E. de R\$ 300.000,00 até R\$ 400.000,00 |
| B. de R\$ 50.000,00 até 100.000,00 | F. de R\$ 400.000,00 até R\$ 500.000,00 |
| C. de R\$ 100.000,00 até R\$ 200.000,00 | G. Acima de R\$ 500.000,00 |
| D. de R\$ 200.000,00 até R\$ 300.000,00 | |

14 - Qual o seu nível de escolaridade?

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| A. Ensino Fundamental | B. Ensino Médio |
|-----------------------|-----------------|

- C. Ensino Superior
- D. Especialização, Pós-Graduação, Mestrado ou MBA
- E. Doutorado, Pós-Doutorado.

15 - Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 2% ao ano. Após 5 anos, quanto você acha que teria na conta se você deixou o dinheiro rendendo?

- A. Mais de R\$ 102,00.
- B. Exatamente R\$ 102,00.
- C. Menos de R\$ 102,00.
- D. Não sei.
- E. Não quero responder.

16 - Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros é de 20% ao ano e você nunca retirou o dinheiro referente aos rendimentos. Após 5 anos, quanto você teria nesta conta, no total?

- A. Mais de R\$ 200,00.
- B. Exatamente R\$ 200,00.
- C. Menos de R\$ 200,00.
- D. Não sei.
- E. Não quero responder.

17 - Imagine que a taxa de juros em sua conta poupança foi de 1% ao ano e a inflação foi de 2% ao ano. Após 1 ano, quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro nesta conta?

- F. Mais do que hoje.
- G. Exatamente o mesmo.
- H. Menos do que hoje.
- I. Não sei.
- J. Não quero responder.

18 - Suponha que um amigo herdou R\$ 10.000,00 hoje e o irmão dele herdará R\$ 10.000,00 em 3 anos a partir de hoje. Quem é mais rico por causa da herança?

- F. Meu amigo.
- G. O seu irmão.
- H. Eles são igualmente ricos.
- I. Não sei.
- J. Não quero responder.

19 - Suponha que no ano de 2014 sua renda dobrou e os preços de todos os bens dobraram também. Em 2014, quanto você será capaz de comprar com o seu rendimento?

- F. Mais do que hoje.
- G. O mesmo.
- H. Menos de hoje
- I. Não sei.
- J. Não quero responder.

20 - Qual das seguintes afirmações descreve a principal função do mercado de ações?

- A. O mercado de ações ajuda a prever os lucros das ações.
- B. Ajudar a entender os resultados do mercado acionário e o aumento no preço das ações.
- C. O mercado de ações concilia as pessoas que querem comprar ações aqueles que querem vender ações.
- D. Nenhuma das anteriores.
- E. Não sei.
- F. Não quero responder.

21 - Qual das seguintes afirmações é correta? Se alguém compra a ação de uma empresa B no mercado de ações:

- A. Ele é dono de uma parte da empresa B.
- B. Ele emprestou dinheiro para a empresa B.
- C. Ele é responsável pelas dívidas da empresa B.
- D. Nenhuma das anteriores.
- E. Não sei.

F. Não quero responder.

22 - Qual das seguintes afirmações é correta?

- A. Uma vez que se investe em um fundo de investimento, não se pode retirar o dinheiro no primeiro ano.
- B. Os fundos de investimento podem investir em vários ativos, por exemplo, investir em ações e títulos.
- C. Os fundos de investimento pagam uma taxa de retorno garantida que depende de seu desempenho passado.
- D. Nenhuma das anteriores.
- E. Não sei.
- F. Não quero responder.

23 - Qual das seguintes afirmações é correta? Se alguém compra uma debênture de uma empresa B:

- A. Ele é dono de uma parte da empresa B.
- B. Ele emprestou dinheiro para a empresa B.
- C. Ele é responsável pelas dívidas da empresa B.
- D. Nenhuma das anteriores.
- E. Não sei.
- F. Não quero responder.

24 - Considerando-se um longo período de tempo (por exemplo, 10 ou 20 anos) que ativo normalmente proporciona maior retorno?

- | | |
|--------------|-------------------------|
| A. Poupança. | D. Não sei. |
| B. Títulos. | E. Não quero responder. |
| C. Ações. | |

25 - Normalmente, o que mostra as maiores oscilações ao longo do tempo?

- | | |
|--------------|-------------------------|
| A. Poupança. | D. Não sei. |
| B. Títulos. | E. Não quero responder. |
| C. Ações. | |

26 - Quando um investidor diversifica seu dinheiro entre diferentes ativos, o que acontece com o risco de perder dinheiro:

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| A. Aumenta. | D. Não sei. |
| B. Reduz. | E. Não quero responder. |
| C. Mantém se o mesmo. | |

27 - Se você comprar um título de 10 anos, isso significa que você não pode vendê-lo depois de 5 anos sem incorrer em uma penalidade maior. Verdadeiro ou falso?

- A. Verdadeiro.
- B. Falso .
- C. Não sei
- D. Não quero responder

28 - Que objetivo de desempenho você tem para seus investimentos?

- A. Crescimento agressivo, mesmo com risco de oscilações.
- B. Crescimento moderado, mesmo que envolva um pouco de risco.
- C. Quero manter meu patrimônio, sem risco.

29 - Que afirmativa melhor descreve o seu comportamento em relação ao risco de perda nos seus investimentos?

- A. Não quero perder capital, mesmo que a minha rentabilidade seja menor.
- B. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos maiores no longo prazo, desde que sejam pequenas parcelas do total.
- C. Posso aceitar perdas ocasionais em busca de retornos muito elevados.

30 - Qual seu interesse em investir no mercado de renda variável? Nenhum.

- A. Pouco.
- B. Médio.
- C. Alto.

31 - Qual seu interesse em investir no mercado de renda fixa?

- A. Nenhum.
- B. Pouco.
- C. Médio.
- D. Alto.

32 - Em relação aos seus investimentos, qual seu objetivo?

- A. Preservação de Capital (contra inflação).
- B. Geração de Renda.
- C. Aumento de capital de longo prazo.
- D. Aumento de capital de curto prazo.

33 - Quando você pensa em "risco" no contexto financeiro, qual palavra a seguir caracteriza melhor sua percepção?

- A. Perigo.
- B. Incerteza.
- C. Oportunidade.

34 - Suponha que seu investimento em ações tenha uma queda inesperada e abrupta de 50% no valor de suas ações. Qual seria sua reação?

- A. Venderia as ações e ficaria fora do mercado.
- B. Venderia ações para comprar outras, com maior capacidade de recuperação.
- C. Continuariá com as ações.
- D. Compraria imediatamente mais ações.
- E. Buscaria operar com instrumentos derivativos para recuperar perda o mais rápido possível, independente do risco envolvido.

35 - Dentre os portfólios abaixo, qual representaria sua opção de investimento preferida?

- A. Portfólio A: retorno em 12 meses - médio 8%; máximo 8,8%; mínimo 7,2%
- B. Portfólio B: retorno em 12 meses - médio 11,2%; máximo 12,98%; mínimo 2,1%
- C. Portfólio C: retorno em 12 meses - médio 11,2%; máximo 18,6%; mínimo -5,25%
- D. Portfólio D: retorno em 12 meses - médio 25%; máximo 75%; mínimo -40%