



***ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)***  
***INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA***

**Finanças pessoais: atitude e comportamento de gestão**

**Catarina Isabel Correia Marinho**

Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico de Bragança  
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

**Orientação:**

**Prof. <sup>a</sup> Doutora Ana Paula Carvalho do Monte**

**Prof. Doutor António Borges Fernandes**

**Bragança, janeiro, 2022**



***ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)***

***INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA***

**Finanças pessoais: atitude e comportamento de gestão**

**Catarina Isabel Correia Marinho**

**Orientação:**

**Prof. <sup>a</sup> Doutora Ana Paula Carvalho do Monte**

**Prof. Doutor António Borges Fernandes**

**Bragança, janeiro, 2022**



## Resumo

A importância das finanças pessoais, nomeadamente as atitudes e os comportamentos que os indivíduos adotam tem sido um tema que tem vindo a crescer ao longo dos anos. Em virtude deste facto, a capacidade de gerir as finanças pessoais, de uma forma adequada, promove uma estabilidade financeira quer dos indivíduos de uma forma isolada, mas também a sociedade em geral.

O objetivo principal deste estudo recai assim sobre um melhor conhecimento da gestão das finanças pessoais das famílias portuguesas. Desta forma, como abordagem metodológica a utilizar para o desenvolvimento do presente estudo de investigação, foi a metodologia quantitativa, através de inquérito por questionário, obtendo-se uma amostra de 422 indivíduos residentes Portugal Continental e Região Autónoma dos Açores. No processo de recolha de dados foi utilizado o formulário *on-line*, através do *google docs*, uma vez que existe uma maior veracidade das respostas devido ao anonimato dos inquéritos e ainda pelo facto de este proporcionar grandes amostras e o alcance de amostras geograficamente dispersas.

De uma forma geral os resultados apurados pelo inquérito sugerem que, em geral, os portugueses têm atitudes positivas, evidenciando a importância atribuída à poupança e ao planeamento familiar mesmo que os mesmos não sejam feitos com regularidade. Desta forma, é possível afirmar que tais resultados apresentam similaridade com outros estudos já realizados.

**Palavras-Chave:** Finanças pessoais, finanças comportamentais, poupança, planeamento familiar, endividamento.

## **Abstract**

The importance of personal finances, namely the attitudes and behaviors that individuals adopt has been a theme that has grown over the years. As a result, the ability to manage personal finances in an appropriate way promotes financial stability both for individuals in isolation and for society in general.

The main objective of this study is therefore to better understand the personal finances management of Portuguese families. Thus, as a methodological approach to be used for the development of this research study, it was the quantitative methodology through a questionnaire survey, obtaining a sample of 422 individual's resident in Mainland Portugal and the Autonomous Region of the Azores. In the process of data collection, online forms were used through google docs, since there is a greater veracity of responses due to the anonymity of the surveys and also because it provides large samples and the reach of geographically dispersed samples.

In general, the results obtained by the survey suggest that, in general, the Portuguese have positive attitudes, highlighting the importance attached to savings and family planning even if they are not done regularly. Thus, it is possible to state that these results are similar to other studies already carried out.

**Keywords:** Personal finance, behavioral finance, savings, family planning, debt.

## Resumen

La importancia de las finanzas personales, es decir, las actitudes y comportamientos que adoptan las personas, ha sido un tema que ha ido creciendo a lo largo de los años. Como resultado, la capacidad de administrar las finanzas personales de manera adecuada promueve la estabilidad financiera tanto para los individuos aislados como para la sociedad en general.

El principal objetivo de este estudio es, por tanto, comprender mejor la gestión de las finanzas personales de las familias portuguesas. Así, como planteamiento metodológico a utilizar para el desarrollo de esta investigación, se utilizó la metodología cuantitativa a través de una encuesta por cuestionario, obteniendo una muestra de 422 personas residentes en Portugal Peninsular y la Región Autónoma de las Azores. En el proceso de recolección de datos, se utilizaron formularios en línea a través de google docs, ya que existe una mayor veracidad de las respuestas debido al anonimato de las encuestas y también porque brinda grandes muestras y el alcance de muestras geográficamente dispersas.

En general, los resultados obtenidos por la encuesta sugieren que, en general, los portugueses tienen actitudes positivas, destacando la importancia que se concede al ahorro y la planificación familiar incluso si no se realizan con regularidad. Así, es posible afirmar que estos resultados son similares a otros estudios ya realizados.

**Palabras clave:** Finanzas personales, finanzas conductuales, ahorros, planificación familiar, deuda.



## **Agradecimentos**

Esta dissertação é resultado de grande esforço e dedicação e apresenta-se como o culminar de uma etapa fulcral na minha vida.

Começo por agradecer, aos meus orientadores à Professora Doutora Ana Paula Monte e ao Professor Doutor António Borges Fernandes, por toda a sabedoria e conhecimento transmitido, bem como toda a disponibilidade, orientação, dedicação, rigor e acompanhamento prestado.

Aos meus pais e à minha irmã, um especial agradecimento por todo o apoio, compreensão, incentivo e acima de tudo o meu muito obrigada pelos sacrifícios que fizeram para ter conseguido chegar a esta etapa do meu ciclo académico.

Por fim, gostaria de expressar a minha profunda gratidão a todos aqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram para a sua realização.



## **Abreviaturas**

AF – Análise Fatorial

*e.g.* – Por exemplo

INE – Instituto Nacional de Estatística

KMO – *Kaiser – Meyer - Olkin*

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

# Índice

|  |      |
|--|------|
| Lista de Figuras .....   | viii |
| Lista de Tabelas .....   | ix   |
| Introdução.....  | 1    |
| 1. Revisão de Literatura .....   | 3    |
| 1.1. Finanças pessoais.....  | 3    |
| 1.2. Finanças comportamentais e a tomada de decisão financeira.....          | 5    |
| 1.3. Gestão financeira das famílias.....                                     | 7    |
| 1.3.1. Endividamento das famílias .....                                      | 8    |
| 1.3.2. Poupança.....   | 15   |
| 1.3.3. Planejamento financeiro .....   | 17   |
| 1.4. A importância da educação financeira .....                              | 18   |
| 2. Metodologia de Investigação .....   | 22   |
| 2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação .....                    | 22   |
| 2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados, População e Amostra ..... | 23   |
| 2.3. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados.....                      | 23   |
| 3. Apresentação e Análise dos Resultados.....                                | 27   |
| 3.1. Caracterização da Amostra .....   | 27   |
| 3.2. Atitudes e comportamentos de gestão.....                                | 29   |
| 3.3. Análise Fatorial .....  | 42   |
| 3.4. Testes de hipóteses e discussão de resultados .....                     | 55   |
| Conclusões, Limitações Linhas de Investigação Futuras .....                  | 58   |
| Referências .....  | 59   |
| Apêndice .....   | 63   |

## Lista de Figuras

|   |    |
|---|----|
| Figura 1. Evolução dos empréstimos concedidos a famílias (2016-2021) .....                                    | 10 |
| Figura 2. Cronologia do endividamento dos particulares (2016-2021).....                                       | 11 |
| Figura 3. Taxa de poupança dos particulares: Portugal versus Área Euro (2018-2021).....                       | 12 |
| Figura 4. Evolução do crédito vencido das famílias portuguesas (2016-2021) .....                              | 13 |
| Figura 5. Evolução do consumo privado, rendimento disponível e taxa de poupança .....                         | 16 |
| Figura 6. Caracterização sociodemográfica dos indivíduos.....   | 28 |
| Figura 7. Gestão de rendimentos .....   | 31 |
| Figura 8. Condicionantes à poupança .....   | 37 |
| Figura 9. Planeamento de despesas mensais .....   | 38 |
| Figura 10. Capacidade de retorno face a uma despesa inesperada.....   | 38 |
| Figura 11. Meios disponíveis equivalentes ou superiores ao rendimento médio mensal.....                       | 39 |
| Figura 12. Nível de importância atribuída ao planeamento de despesas e poupança.....                          | 39 |
| Figura 13. Nível de frequência atribuída ao planeamento de despesas e poupança .....                          | 40 |
| Figura 14. Nível de frequência atribuída à aversão ao risco do indivíduo aquando da aquisição de um bem ..... | 41 |
| Figura 15. <i>Scree Plot</i> nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro.....          | 45 |
| Figura 16. <i>Scree Plot</i> relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida .....                     | 50 |

## Lista de Tabelas

|   |    |
|---|----|
| Tabela 1. Fatores que influenciam o sobre endividamento .....   | 14 |
| Tabela 2. Adjetivação dos valores de KMO segundo .....  | 25 |
| Tabela 3. Responsável pela gestão do orçamento familiar .....   | 29 |
| Tabela 4. Relação entre a faixa etária e o grau de conhecimento de gestão das finanças pessoais...                            | 30 |
| Tabela 5. Hábitos de poupança * Aplicações Financeiras.....   | 31 |
| Tabela 6. Teste qui-quadrado Hábitos de poupança * Aplicações Financeiras.....  | 32 |
| Tabela 7. Motivações para poupança.....   | 33 |
| Tabela 8. Relação entre o nível de escolaridade e o grau de conhecimento de gestão das finanças pessoais .....                | 34 |
| Tabela 9. Relação entre os hábitos de poupança e a situação Laboral.....  | 35 |
| Tabela 10. Matriz de correlações das tabelas cruzadas.....  | 36 |
| Tabela 11. Matrizes anti-imagem relativas ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro .....         | 43 |
| Tabela 12. Comunalidades relativas ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro .....                | 44 |
| Tabela 13. Variância total explicada relativa ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro .....     | 44 |
| Tabela 14. Matriz de Componente rotativa relativa ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro ..... | 46 |
| Tabela 15. Matrizes anti-imagem relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida .....                                  | 47 |
| Tabela 16. Comunalidades relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida.....  | 49 |
| Tabela 17. Variância total explicada relativa ao planeamento financeiro e aversão à dívida.....                               | 50 |
| Tabela 18. Matriz de Componente rotativa relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida ...                           | 51 |
| Tabela 19. Correlações resultantes da Análise Fatorial .....  | 52 |
| Tabela 20. Matriz de Correlações referente às Hipóteses de Investigação. ....   | 54 |

## Introdução

Atualmente a sociedade tem-se tornado cada vez mais consumista, sendo desafiada diariamente pela oferta excessiva, chegando por vezes a gastar mais do que as próprias possibilidades. Assim sendo, uma boa gestão das finanças pessoais é essencial para a sustentabilidade financeira das famílias e do próprio país.

“Os cidadãos, enquanto consumidores, são regularmente confrontados com a tomada de decisões sobre finanças pessoais. Nos últimos anos, estas decisões tornaram-se progressivamente mais difíceis devido ao aumento da complexidade e diversidade dos produtos e serviços financeiros, enquanto o acesso a estes produtos é cada vez mais generalizado. Face a esta realidade, é importante que os consumidores adquiram conhecimentos e desenvolvam capacidades de natureza económica e financeira que lhes permitam fazer as opções mais corretas” (Dias et al., 2019, p. 5).

A partir dos dados disponibilizados pelo Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2019), é possível aferir que o número dos pedidos de empréstimo, por parte das famílias portuguesas, tem vindo a aumentar nos últimos anos. Isto faz com que surja uma forte preocupação no que concerne à possibilidade dos encargos financeiros, associados à dívida, se tenham tornado excessivamente “pesados” nos orçamentos familiares.

Deste modo, o presente estudo aborda o tema das finanças pessoais, nomeadamente as atitudes e comportamentos dos indivíduos face ao endividamento. Assim, tem-se como objetivo apurar se os conhecimentos apreendidos fazem com que os indivíduos se tornem mais conscientes das suas decisões financeiras.

Tendo em conta esta problemática, que preocupa toda a sociedade, pretende-se responder às seguintes questões de investigação:

- 1) Como as famílias fazem a gestão de tesouraria de curto e longo prazo?
- 2) Como é feito o planeamento financeiro da família?
- 3) As famílias portuguesas têm consciência do risco associado ao endividamento?
- 4) Que fatores condicionam o planeamento financeiro das famílias?

Para atingir os objetivos definidos, organizou-se o estudo em três partes. A primeira parte, de carácter mais teórico, em que se pretende fazer um enquadramento às finanças pessoais, expor a importância da educação financeira e por fim abordar a questão do planeamento financeiro pessoal e familiar. A segunda parte evidencia a metodologia aplicada na qual se refere o objetivo e âmbito de estudo bem como o modelo de análise e as hipóteses de investigação. Por último, a terceira parte explana a análise e discussão dos resultados obtidos, sintetizam-se as principais conclusões que se

foram retirando ao longo do estudo com referência a algumas limitações, bem como possíveis linhas de investigação futura, extraindo-se algumas ilações teóricas mais abrangentes sobre a temática do tema.

## **1. Revisão de Literatura**

O presente capítulo pretende analisar algumas questões relativas ao conceito de finanças pessoais procurando, assim, clarificar determinadas características e questões terminológicas que se colocam. Apesar do objeto de estudo se focar nas finanças pessoais, considera-se igualmente relevante realçar a pertinência da educação financeira na atualidade que continua a ser pouco retratada em estudos nomeadamente em Portugal.

### **1.1. Finanças pessoais**

Para Garman e Forgue (2017), as finanças pessoais podem ser consideradas como o estudo de recursos pessoais e familiares, que são relevantes para o alcance do sucesso financeiro. Este tema implica ainda o modo como os indivíduos gastam, poupam, protegem e investem os seus recursos financeiros. Uma boa compreensão da temática permite ao cidadão um maior desempenho para enfrentar os desafios financeiros, as responsabilidades e as oportunidades que possam vir a surgir ao longo do tempo.

O objeto de estudo das finanças pessoais passa pela análise da capacidade de financiamento, que os indivíduos dispõem, aquando da aquisição de bens e serviços necessários à satisfação das suas necessidades e desejos individuais. Posto isto, é necessário tratar esta temática como uma área de conhecimento sistemático e transmissível, no âmbito da ciência económica (Pires, 2007). Numa sociedade em que as trocas comerciais são essenciais, as finanças pessoais vêm ajudar o agregado familiar a compreender melhor como gerir as suas economias, de modo a obterem o acesso a bens e serviços com a finalidade de alcançarem a poupança. Ou seja, o problema das finanças pessoais passa

por obter um equilíbrio entre as receitas e as despesas adequando, deste modo, o consumo às necessidades e disponibilidades.

O contexto individual é importante, dentro da temática das finanças pessoais, uma vez que há muitas decisões que uma pessoa assume inteiramente para benefício próprio ou gratificação pessoal e muitas dessas responsabilidades devem ser suportadas pelos próprios indivíduos. Estas decisões abrangem necessidades pessoais essenciais, bem como de lazer. Ainda que, estas decisões, tomadas pelo indivíduo, possam ser influenciadas pela família e pela sociedade, quando se trata de abrir uma conta bancária ou obter um empréstimo, é o indivíduo que tem a responsabilidade legal para tais decisões (OCDE, 2012).

Para Pires (2007), o objetivo das finanças pessoais é assegurar que:

- as despesas do indivíduo, ou família, sejam sustentadas por recursos obtidos de fontes sobre as quais tenham controle, de modo a garantir a independência de recursos de terceiros, que têm custo e às vezes estão indisponíveis quando mais se precisa deles;
- as despesas sejam distribuídas proporcionalmente às receitas ao longo do tempo, ou seja, que haja um equilíbrio entre o consumo e a poupança;
- sendo inevitável a utilização de recursos de terceiros, que sejam tomados ao menor custo e pelo menor tempo possíveis;
- as metas pessoais possam ser atingidas mediante a compatibilização entre o querer (necessidades, principalmente desejos) e o poder (capacidade de compra), ou aumenta-se o poder ou reduz-se o querer, o que requer decisões e ações planeadas;
- o património pessoal cresça ao máximo, ampliando a independência financeira e a necessidade de trabalhar para terceiros ou tomar recursos emprestados para finalidades de consumo.

Neste contexto, a gestão das finanças pessoais é essencial para os membros do agregado familiar poderem gerir, de uma forma mais acertada, os seus rendimentos e controlar melhor as suas despesas permitindo, ainda, poupar para prevenir imprevistos e possibilitar novos investimentos. Segundo o Banco de Portugal (2016, p.17) “a gestão apropriada das finanças pessoais tem benefícios diretos para os indivíduos, mas a escolha criteriosa de produtos financeiros contribui também para a estabilidade do sistema financeiro”.

Assim, de modo a promover uma melhor gestão das finanças pessoais é de salientar a importância da educação financeira, uma vez que esta é considerada, fundamental, para promover um melhor controlo das finanças pessoais, bem como permitir evitar problemas financeiros futuros, que podem não só prejudicar os cidadãos de uma forma isolada, mas também a sociedade em geral.

O facto de as crises financeiras serem um fenómeno, com o qual as economias se deparam diariamente, é necessário que haja um equilíbrio económico e financeiro. Para que esse equilíbrio se verifique, é necessário que os indivíduos tenham, cada vez mais, noção sobre a importância que as finanças



personais têm sobre o endividamento das famílias e posteriormente sobre a economia de um país (Banco de Portugal, 2010).

## **1.2. Finanças comportamentais e a tomada de decisão financeira**

Para Shefrin (2009), a origem da crise financeira, que eclodiu no início de 2008, é essencialmente de carácter psicológico e comportamental. Sempre que estes fatores são conjugados com outros de ordem financeira e económica geram crises. Entre tudo o que se pode apreender, deste colapso financeiro, é de salientar a importância de que as finanças comportamentais precisam de ser integradas de uma melhor forma na educação. Esta crise, que se instalou em Portugal e que ainda hoje é visível em diferentes setores da sociedade, veio comprovar que o Homem é um ser limitado e influenciado por emoções.

Ao longo dos anos, cada vez mais autores têm vindo a dar destaque a esta nova área das finanças, uma vez que, no decorrer destas crises financeiras existiam falhas que não se conseguiam explicar pela moderna teoria financeira. A origem das finanças comportamentais está assim associada à junção da psicologia com a economia. Baker e Nofsinger (2010) referem que as finanças comportamentais são uma temática relativamente recente, mas de rápida expansão, uma vez que consegue explicar as decisões económicas dos indivíduos, ao associar a psicologia comportamental e cognitiva com a economia e a moderna teoria financeira (que os autores designaram por finanças tradicionais).

No que concerne à teoria financeira tradicional, os indivíduos são considerados racionais, contrariamente às finanças comportamentais, onde os indivíduos tendem a afastar-se da racionalidade, uma vez que as suas decisões têm por base fatores de carácter psicológico (Ferreira, 2013). Neste seguimento, as finanças comportamentais surgem essencialmente com o objetivo de complementar algumas limitações dos modelos estudados nas finanças tradicionais. Esta temática, relativamente recente, compreende uma série de aspetos como o comportamento, as expectativas, as motivações, as necessidades materiais e psicológicas dos indivíduos, entre outros (Ferreira, 2013). As finanças comportamentais tentam assim resolver essas inconsistências, nas explicações baseadas no comportamento humano, tanto individualmente como em grupos. Por exemplo, as finanças comportamentais ajudam a explicar como e a razão dos mercados poderem ser ineficientes. Após a resistência inicial dos tradicionalistas, as finanças comportamentais estão-se a tornar, cada vez mais, parte das finanças tradicionais (Baker & Nofsinger, 2010).

Deste modo, é evidente a relevância da utilização das finanças comportamentais, para o estudo das decisões financeiras, na gestão do orçamento familiar, de modo a permitir um melhor controlo sistemático das finanças pessoais. Por outras palavras, as decisões financeiras, tal como o nível de consumo e o nível de poupança, resultam da combinação de fatores externos, tais como a política, a

economia e o comportamento da sociedade. Por conseguinte, é perceptível a relevância da utilização das finanças comportamentais para o estudo das decisões financeiras.

Alguns dos autores, que têm vindo a dedicar-se ao estudo das finanças comportamentais, tais como Shefrin (2009), Kahneman e Tversky (1979), afirmam que a psicologia pode ser considerada fulcral nos princípios das finanças comportamentais. Andrikopoulos (2005) defende que, as tomadas de decisão dos investimentos dos indivíduos são baseadas nos valores ou julgamentos pessoais que, por sua vez, são influenciados pelo controlo, conhecimento e experiências passadas.

No que concerne à temática “Finanças Comportamentais”, Kahneman e Tversky (1979) foram pioneiros, desenvolvendo um modelo alternativo denominado “*Prospect Theory*”. Esta teoria evidencia que o ser humano é avesso ao risco, ou seja, se num mesmo investimento forem dadas duas hipóteses de escolha a um indivíduo, uma que envolva ganhos certos e outras perdas possíveis o indivíduo tem tendência a escolher os ganhos certos. Os mesmos autores explicam ainda que, essa tendência, chamada de efeito de isolamento, leva a preferências inconsistentes quando a mesma opção é apresentada de formas diferentes. Nesta teoria, o valor é atribuído a ganhos e perdas e não a ativos finais, na qual as probabilidades são substituídas por pesos de decisão.

Neste contexto, o conceito de “aversão à perda”, contraria as teorias económicas que expõem que, quando se faz um investimento, deve-se arriscar quando se está a ganhar e ser mais avesso ao risco quando se está a perder. Deste modo, os indivíduos demonstram assim que possuem limitações na sua capacidade racional, tanto emocionais como cognitivas e sociais, visto que, posteriormente irá afetar o processo de tomada de decisões em investimentos (Kahneman & Tversky, 1979). Estes autores afirmam ainda que a prevalência de aversão ao risco é talvez a melhor conceptualização conhecida sobre escolhas arriscadas. No seguimento, os autores definem ainda os ganhos e as perdas através das quantias que são obtidas ou pagas através dos consumidores. Kahneman e Tversky (1979) mostram que, muitas vezes, as escolhas dependem da maneira como um problema é apresentado, assim como das características objetivas do mesmo. O objetivo desta teoria recai na descrição ou previsão do comportamento, sem caracterizar o comportamento ideal dos indivíduos.

Atualmente, quando se fala em transações comerciais é impossível retirar o fator humano. Nesta temática é essencial falar do *marketing* e do seu principal objetivo, o consumo. O *marketing* é um processo social através do qual os indivíduos e grupos de indivíduos obtêm aquilo que necessitam e desejam através da criação, oferta e troca livre de produtos e serviços de valor com outras pessoas (Kotler, 2000). O mesmo autor explica, ainda que, um dos principais objetivos do *marketing* consiste em satisfazer os interesses, as necessidades e os desejos dos consumidores, através dos processos de troca. Assim sendo, para dar cumprimento a esses objetivos, é necessário conhecer o comportamento dos consumidores, o que não é considerado fácil, uma vez que as pessoas são limitadas por diversos fatores, nomeadamente pelas suas habilidades, hábitos, reflexos, pelos seus valores e objetivos existentes e pelo alcance de seus conhecimentos (Schiffman & Kanuk, 2000).

Tendo em conta que as emoções são umas das principais motivações do consumo hedónico, é necessário que o *marketing* passe a dar mais relevância às emoções em vez do produto. Desta forma, o consumo pode ser exposto não só como uma necessidade de satisfação, mas também como uma procura de prazer obtido pelo próprio consumo. Através da *internet*, os indivíduos deparam-se diariamente com publicidade a produtos dos quais não necessitam, apenas pretendem satisfazer a necessidade de possuir o mesmo que os outros. Quando se aproxima o momento da decisão de compra, o consumidor tem todas as informações disponíveis no mercado, sendo capaz de comparar os atributos dos produtos ou dos serviços e tomar decisões com base na sua capacidade cognitiva ou intelectual (Kotler, 2000). Nos dias que correm os consumidores tendem a tomar decisões de compra mais informadas, sendo que, a questão prioritária é analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor e efetuar um planeamento do seu orçamento familiar. Estas ponderações são importantes para desenvolver e estabelecer o consumo racional que ajudará os indivíduos a terem uma conceção mais prudente do que se está a realizar com o próprio dinheiro.

### **1.3. Gestão financeira das famílias**

A gestão das finanças pessoais é essencial para os membros do agregado familiar poderem gerir, de uma maneira mais acertada, os seus rendimentos e controlar melhor as suas despesas familiares permitindo, desta forma, poupar de modo a prevenir imprevistos e possibilitar a realização de novos investimentos. Uma boa gestão do orçamento familiar permite garantir aos particulares a segurança necessária para obter bens necessários. Neste contexto, surge a noção de decisão financeira que se refere às opções capazes de criar impacto a nível financeiro do consumidor. Assim, as grandes decisões financeiras referem-se à “alocação de recursos em itens de valor elevado, como planos de saúde, contratação de empréstimos, realização de investimentos e aquisição de produtos financeiros complexos” (Marques, Takamatsu, & Avelino, 2018, p.824).

A recente crise financeira e o atual ambiente turbulento financeiro global vieram destacar a importância da capacidade financeira, não apenas de uma perspetiva individual, mas também numa perspetiva global e económica. Neste sentido, a literacia financeira não é apenas importante a nível individual, influenciando as decisões das famílias sobre a sua gestão financeira, mas também a nível global, com consequências para a estabilidade da economia geral (Lusardi, 2019).

Em consequência da pandemia associada à Covid-19, as famílias portuguesas vêm-se perante um novo cenário de recessão económica à escala global que afetou, de forma e intensidade diferente, famílias de todas as classes sociais. O grau de imprevisibilidade deste fenómeno fez com que muitos dos particulares não conseguissem fazer face às despesas do dia-a-dia. Em contrapartida, o impacto desta crise pandémica demonstrou que é possível viver com níveis de consumo mais baixos, ou seja, evitar gastos com bens supérfluos.

### 1.3.1. Endividamento das famílias

Para Marques e Frade (2000), o endividamento é definido como o saldo devedor de um agregado familiar. Sendo que este saldo devedor pode resultar de um ou mais compromissos de crédito em simultâneo utilizando-se, assim, o conceito de multiendividamento. Segundo os mesmos autores, a principal fonte de endividamento provém do crédito cedido a particulares, fazendo com que esta temática lhes seja constantemente associada. Contudo, o endividamento pode advir de outros fatores, como a má administração financeira, a inexistência de uma reserva de emergência, o consumo excessivo, por motivos de saúde, entre outros. O endividamento das famílias resulta assim de desequilíbrios entre o que as famílias recebem e o que gastam provocando, deste modo, uma má gestão por parte do agregado familiar. Todavia, o endividamento está também associado aos empréstimos cedidos por parte das instituições bancárias. Assim sendo, a problemática deste conceito surge quando as famílias não conseguem satisfazer as suas obrigações. Diversos autores associados ao estudo (*e.g.* Rinaldi & Sanchis-Arellano, 2006; Meng & Hoang, 2013) defendem que o endividamento é influenciado por diversos fatores desde psicológicos, comportamentais, demográficos, sociais e económicos.

Por sua vez, o sobre endividamento, que pode também originar falência ou insolvência dos particulares, inclui os casos em que as famílias se encontram em situação de incapacidade de pagamento de uma ou mais dívidas (Marques & Frade, 2000). Segundo Anderloni e Vandone (2010), o sobre endividamento pode ser definido em dois tipos, de acordo com a sua origem: passivo e ativo. No primeiro caso, as dificuldades financeiras são determinadas através de fatores inesperados e fora do controle de um indivíduo (desemprego, divórcio, doença, entre outros...), conseqüentemente, estes fatores podem eliminar ou reduzir a fonte de rendimento dos particulares. No segundo caso, o endividamento (ativo) é gerado através de níveis excessivos de dívida, mantida pelas famílias, após decisões de contrair empréstimos até um nível que se torna insustentável para os seus ganhos presentes, ou até mesmo futuros. Estas decisões devem-se à falta de informação disponível, ou à incapacidade de processar a informação, bem como ao estilo de vida desadequado, devido à irresponsabilidade ou falta de visão, levando um indivíduo a escolhas erradas de consumo e endividamento (Anderloni & Vandone, 2010).

Segundo o Banco de Portugal (2019), no que concerne à evolução esperada, para o consumo dos particulares e para o investimento, prevê-se que o endividamento dos particulares diminua ao longo do tempo, embora a um ritmo mais lento do que o observado nos últimos anos. Apesar do nível de endividamento, ainda que tendencialmente, tenha diminuído continua a apresentar níveis elevados, mostrando-se assim preocupante do ponto de vista individual e coletivo. A taxa de famílias com endividamento apresenta uma tendência a decrescer com a idade da pessoa de referência, o que poderá ser justificado, segundo Costa e Farinha (2012, p.142), com “o facto das famílias mais jovens terem maior necessidade/oportunidade de recorrer ao crédito dado terem rendimentos atuais inferiores aos rendimentos esperados e uma maior esperança de vida”. Todavia, ainda segundo as mesmas autoras, “a participação no mercado de dívida dos agregados muito jovens é menor do que a da segunda

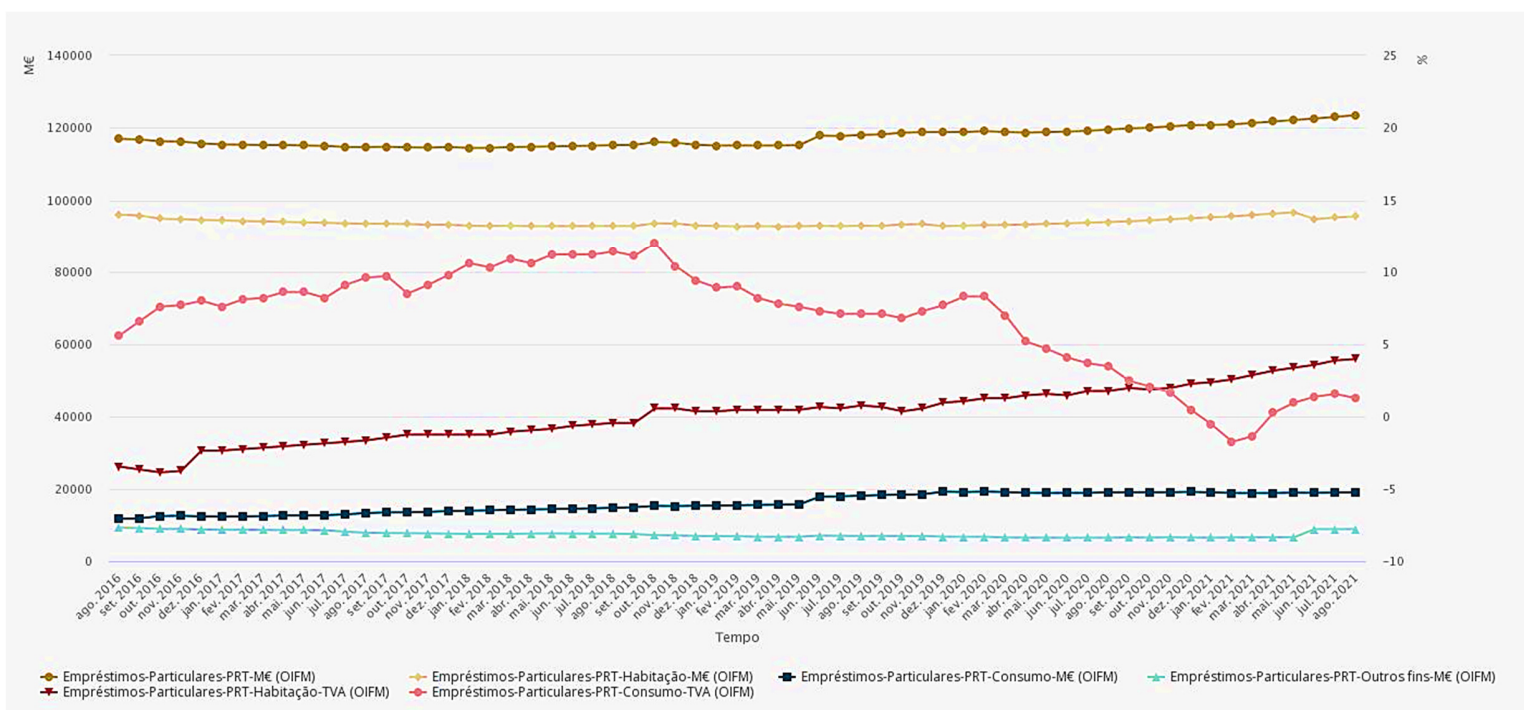
classe etária” (Costa & Farinha, 2012, p.142) , sendo este um comportamento que parece “refletir a maior incerteza quanto aos rendimentos futuros dos agregados familiares muito jovens, que levará a uma menor procura e/ou oferta do crédito hipotecário, o qual nestas idades está em geral associado à aquisição da primeira habitação” (Costa & Farinha, 2012, p. 142). Neste contexto, é necessário proceder à elaboração e adoção de medidas políticas de modo a prevenir ou corrigir problemas que possam surgir através do endividamento dos particulares.

Na volubilidade da crise ocorrida em 2008, a Comissão Europeia realizou um relatório no qual apresenta a definição de sobre endividamento como uma pessoa, ou um agregado familiar, incapaz de garantir o suprimento das suas necessidades financeiras, em relação aos seus credores, socorrendo-se dos seus atuais recursos ou recorrendo aos que possam vir a ser obtidos no futuro próximo. Por outras palavras, o sobre endividamento refere à situação em que a pessoa declara ser incapaz de pagar as suas obrigações, como a renda, a água e a eletricidade, em decorrência de encargos com dívida, previstos ou não (*European Commission, 2010*). O uso consistente dos termos ‘sobre endividado’, ‘dívida a serviços de consultoria’ e ‘procedimentos de liquidação de dívidas’ é um desafio no contexto nacional e internacional. A pessoa ou família sobre endividada é a que se revela incapaz de fazer pagamentos relacionados com compromissos, que incluem despesas de consumo ou prestações associados a dívidas com instituições financeiras. Contudo, podem ainda incluir pagamentos de aluguer, contas de serviços públicos, contas de *internet* ou de telefone, contas de saúde ou seguro de saúde, impostos, multas e empréstimos de familiares ou amigos. O sobre endividamento não significa uma ocasional falta de pagamento ou dificuldade de pagamento, mas problemas de pagamento bastante mais estruturais; por exemplo, quando existem vários meses de atraso de pagamentos de serviços públicos. Alguém com uma grande hipoteca, mas com rendimento suficiente para fazer pagamentos, pode estar em risco de ficar sobre endividado, mas tal pessoa não é considerada sobre endividada no significado do termo anteriormente apresentado. Em contraste, alguém sem empréstimos de instituições financeiras, mas que tem pagamentos de serviços públicos em atraso, poderá ser considerado como sobre endividado (Eurofound, 2020).

Assim, as pessoas sobre endividadas, por norma, são as que vivem em zonas urbanas, que possuem baixos rendimentos, casadas e têm como principal motivo, para o seu sobre endividamento, os choques no rendimento, consequência da deterioração das condições laborais, cortes salariais e o desemprego (Monteiro, 2015). No que diz respeito ao género e à idade, não existe consenso, todavia, as mulheres revelam possuir maior nível de risco e existe uma concentração significativa de sobre endividados em pessoas na faixa etária dos 35-45 anos (Monteiro, 2015). No seu estudo, (Monteiro, 2015) analisou os fatores explicativos do sobre endividamento das famílias portuguesas e a respetiva gravidade, tendo observado que o tipo de instituição bancária, a priorização dos créditos, a disponibilidade financeira do consumidor e o rendimento figuram como os determinantes de maior relevância na probabilidade e extensão do sobre endividamento, sendo as famílias lisboetas as que patenteiam uma maior extensão de sobre endividamento, destacando-se, assim, o impacto da urbanidade no sobre endividamento.

Os casos de famílias sobre endividadas aumentam em todo o mundo e Portugal não é exceção. O sobre endividamento a nível nacional, apesar de algumas estatísticas e estudos revelarem pouca profundidade e capacidade de extrapolação de dados, o que apenas possibilita que se faça uma aproximação com indicadores indiretos. Neste sentido, através dos dados do Banco de Portugal, constatou-se que o volume dos empréstimos deferidos às famílias portuguesas, no que se refere à habitação tem vindo a aumentar ao longo dos anos, por outro lado, é possível verificar-se que os empréstimos por consumo diminuíram no período de confinamento como se pode verificar na Figura 1.

**Figura 1.** Evolução dos empréstimos concedidos a famílias (2016-2021)

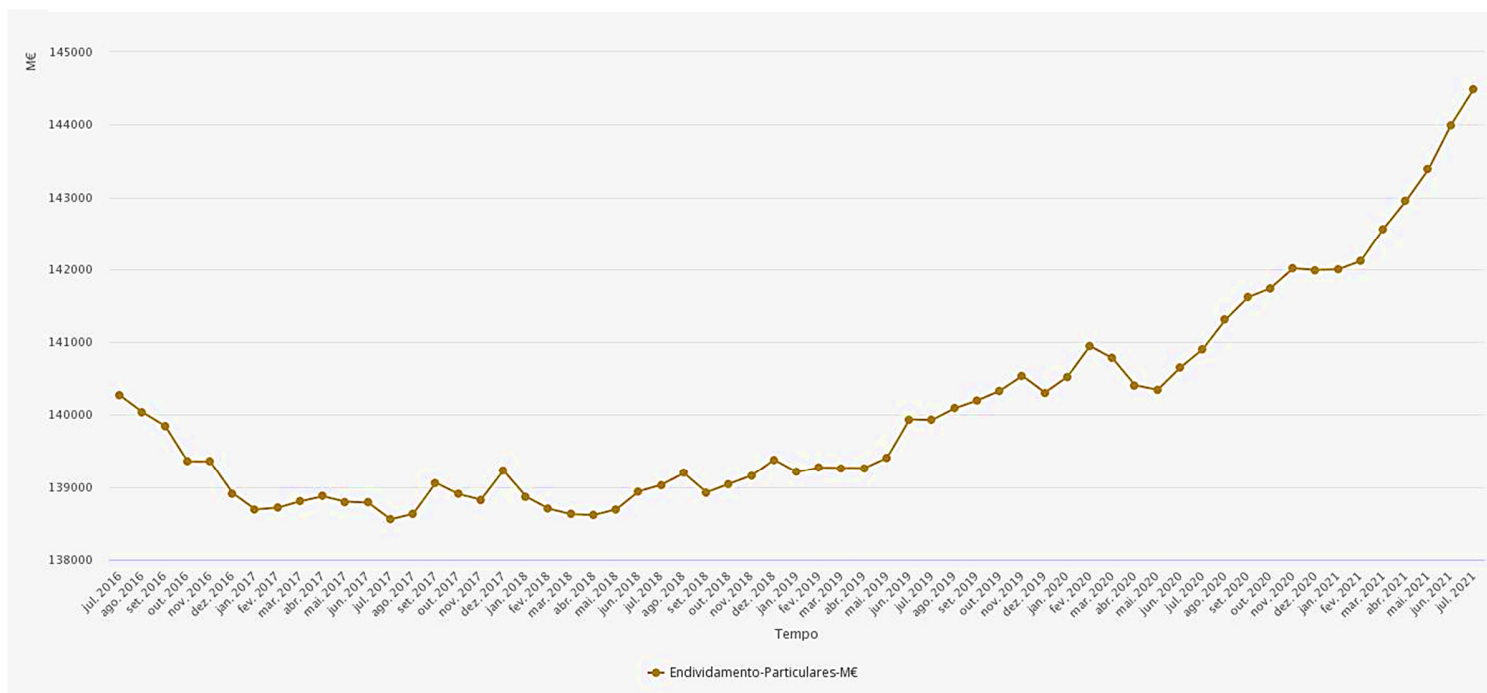


Fonte Elaboração própria com bases nos dados do Banco de Portugal (2021c)

Uma vez que as taxas de juro, em 2020, foram reduzidas, era expectável que a procura pelo financiamento aumentasse. No entanto, dado o impacto da pandemia COVID19 e sendo uma situação atípica, verificou-se uma diminuição nos empréstimos concedidos. É possível que este decréscimo tenha sido resultado da falta de confiança, por parte das famílias, uma vez que a taxa de desemprego aumentou e a situação económica era instável. Esta situação poderá constituir-se como um fator de risco, na medida em que se tem em consideração que grande parte do crédito obtido, pelas famílias, foi quando as taxas de juro começaram a subir, os encargos aumentaram, resultando no aumento do risco de incumprimento. Contudo, essa situação começou a modificar-se, dado que a obtenção de bens de consumo privado aumentou, refletindo um ligeiro aumento de confiança dos particulares. Embora tenha

havido uma redução dos empréstimos contratados o endividamento, face ao rendimento disponível, continuou significativamente elevado como apresenta a Figura 2.

**Figura 2.** Cronologia do endividamento dos particulares (2016-2021)

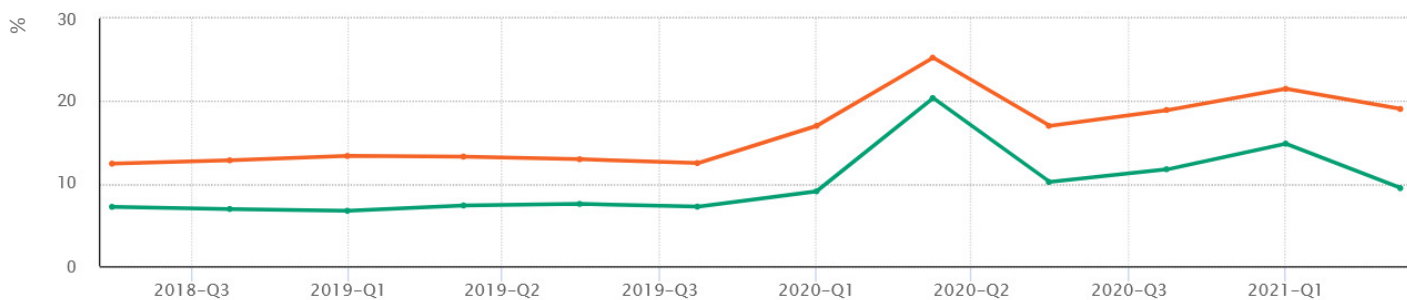


Fonte: Elaboração própria com bases nos dados do Banco de Portugal (2021c)

Em conformidade com o relatório de estabilidade financeira do Banco de Portugal (2021d), crise epidemiológica provocada pela pandemia COVID-19 e a sua perseverança originaram um recurso acrescido ao crédito. De acordo com a mesma fonte, “com o processo de vacinação, o alívio das medidas de confinamento e a recuperação da economia, a eliminação das medidas de apoio, deverá ser considerada e aliviada. Por um lado, a eliminação das medidas de forma extemporânea poderá conduzir a uma situação em que os agentes económicos tenham dificuldade em servir as suas dívidas, com repercussão nas perdas dos bancos e no crédito concedido à economia. Por outro lado, a manutenção prolongada e indiscriminada das medidas poderá acentuar alguns desequilíbrios financeiros (ex.: endividamento excessivo)” (Banco de Portugal, 2021b, pg. 42). É de notar ainda que “adicionalmente como as moratórias e os créditos com garantia pública estiveram associados a um aumento do endividamento dos agentes económicos e/ou a uma desaceleração do processo de desalavancagem, é fulcral continuar a monitorizar a sustentabilidade dos níveis de endividamento” (Banco de Portugal, 2021b, pg. 77). Se o endividamento é tão elevado, espera-se que a taxa de poupança seja relativamente diminuída; mas em comparação com a restante Área Euro, pode

verificar-se que é significativamente menor e que tem vindo a reduzir conforme é apresentado na Figura 3.

**Figura 3.** Taxa de poupança dos particulares: Portugal versus Área Euro (2018-2021)



Euro area - 19 countries (from 2015) Portugal

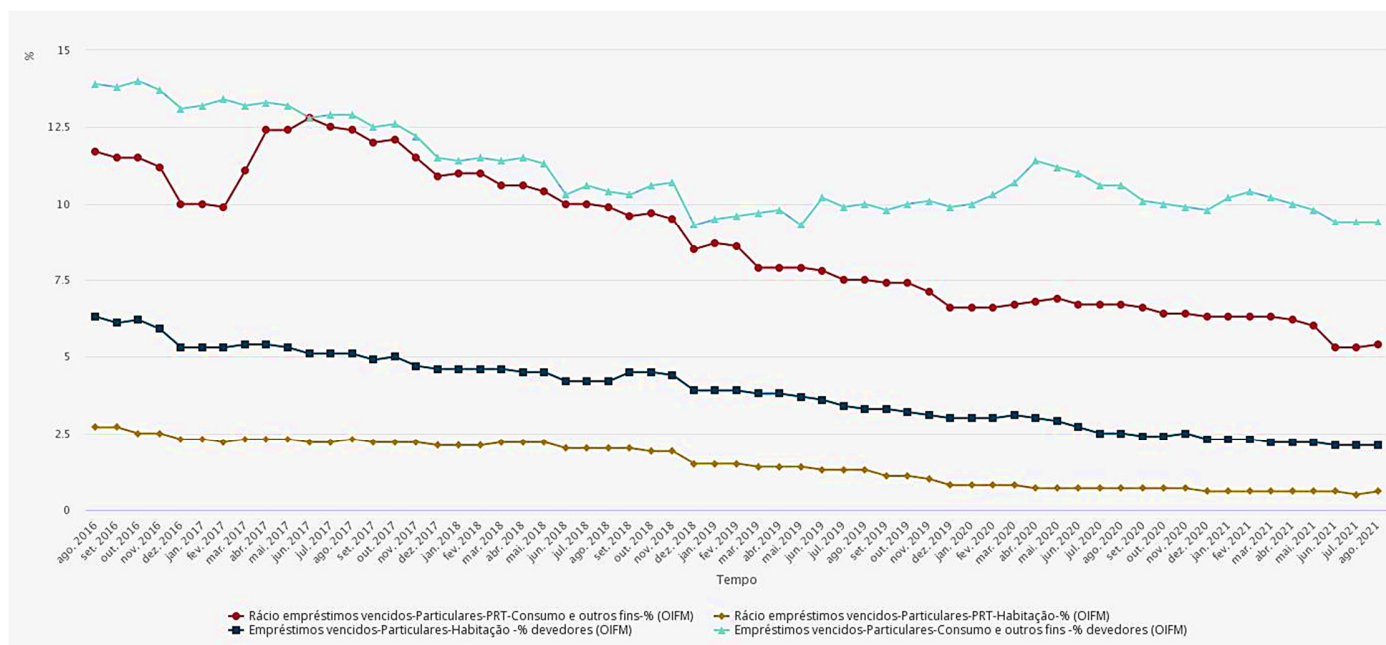
Fonte: Elaboração própria com bases nos dados do Eurostat (2021)

Certamente, a redução desses valores de poupança leva à diminuição da resiliência dos particulares em caso de imprevistos, nomeadamente a situação de desemprego, fazendo com que tenham de recorrer ao endividamento como meio de fazer face às despesas correntes. Por conseguinte, a combinação de baixos rendimentos, elevado endividamento e reduzida poupança, acaba por fazer com que os portugueses fiquem em situação de sobre endividamento e de presumível incumprimento, resultando em consequências quer para os visados, quer para a sociedade em geral, uma vez que se trata de um fenómeno sistémico (Banco de Portugal, 2021a).

Não obstante o volume de empréstimos deferidos, particularmente e maioritariamente para aquisição de habitação, as famílias acabam por entrar em incumprimento nos créditos ao consumo e restantes empréstimos, numa proporção consideravelmente superior no crédito à habitação como se pode verificar a pela Figura 4.



**Figura 4.** Evolução do crédito vencido das famílias portuguesas (2016-2021)



Fonte: Elaboração própria com bases nos dados do Banco de Portugal (2021c)

Como ilustra a figura 4, o incumprimento no crédito a habitação manteve-se estável desde 2016, contrariamente a outros empréstimos, onde o incumprimento diminuiu. Quando se trata de crédito ao consumo, existem diversos fatores de instabilidade económica e social que podem influenciar a variação do mesmo. Segundo Braucher (2006), com a expansão da oferta do crédito ao consumo, as mudanças culturais reforçadas pelos elementos estruturais são alguns dos fatores que influenciam a instabilidade financeira das famílias e, conseqüentemente, causam a oscilação neste tipo de crédito.

Costa e Farinha (2012, p. 141) referem que “as decisões da participação das famílias no mercado de dívida podem ser condicionadas por fatores diferentes consoante o tipo de dívida. Em particular, é de esperar que o endividamento através de crédito hipotecário, o qual está na maioria dos casos associado a decisões de investimento em ativos reais, com um peso significativo na riqueza das famílias, esteja mais positivamente relacionado com o valor do rendimento esperado pelo agregado ao longo da vida do que o endividamento através de outro tipo de crédito”.

Em 2016, segundo os resultados do Eurofound (2020), 14% das famílias relataram não poder fazer pagamentos programados relacionados com o aluguer ou hipoteca da sua casa, crédito ao consumidor, empréstimos de familiares ou amigos, contas de eletricidade, água ou telefone. Estes resultados revelam que o sobre endividamento está a aumentar novamente em alguns países e grupos populacionais. De acordo com o mesmo relatório, as pessoas com idade entre 25 e 49 anos estão em maior risco. Um grupo menor de pessoas sobre endividadas com mais de 65 anos enfrenta maiores

problemas financeiros e menor bem-estar mental. A questão do sobre endividamento continua a ser uma preocupação, especialmente entre alguns grupos da população e nos Estados-Membros onde se observam aumentos recentes. O sobre endividamento é causa e consequência da pobreza, privação e exclusão social (Eurofound, 2020).

Segundo Braucher (2006), o problema do sobre endividamento é extremamente complexo e pode ser influenciado através de dois fatores, estruturais e culturais, conforme a Tabela 1 que se segue:

**Tabela 1.** Fatores que influenciam o sobre endividamento

| <b>Fatores Estruturais</b>   |  |
|--|--|
| <p>1. Oferta de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Enquadramento legal;</li> <li>- Técnicas de promoção do crédito e gestão do risco de crédito ao dispor das instituições de crédito.</li> </ul>  | <p>2. Procura de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Insegurança do rendimento/estagnação salarial;</li> <li>- Reduzida proteção social na doença, no desemprego e na invalidez;</li> </ul>   |
| <b>Fatores Culturais</b>   |  |
| <p>3. que afetam a oferta</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ideologia de liberalização do mercado;</li> <li>- Cultura de endividamento;</li> <li>- <i>Marketing</i> aos sobre endividados;</li> <li>- Ter como target os sobre endividados;</li> <li>- Explorar as minorias que tem vindo a ser excluídas tradicionalmente da banca.</li> </ul> | <p>4. que afetam a procura</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura de satisfação de necessidades e desejos;</li> <li>- Desenvolvimento de expectativas em relação ao rendimento futuro por parte dos indivíduos (influência dos media);</li> <li>- Endividamento é mais aceite e considerado como normal;</li> <li>- Poupança está a tornar-se menos comum;</li> <li>- Enviesamentos cognitivos.</li> </ul> |

Fonte: Adaptada de Braucher (2006)

A partir da leitura da tabela descrita anteriormente, é possível observar que estes fatores fornecem elementos importantes para uma melhor compreensão do sobre endividamento das famílias. Muitas estruturas sociais influenciam a expansão do crédito ao consumidor, aumentando tanto a oferta quanto a procura. Mais especificamente, o aumento da oferta depende do desenvolvimento de uma indústria de crédito sofisticada associada a uma desregulamentação do governo, especialmente nas taxas de

juros, assim como ao aumento da procura o qual advém da instabilidade económica e social em que as famílias são coagidas a pedir dinheiro emprestado após a perda do emprego, divórcio ou doença. Os fatores culturais variam desde as críticas à irresponsabilidade do consumidor até à falta de conhecimento, atitudes e comportamentos de gestão (Braucher, 2006).

### **1.3.2. Poupança**

A poupança é essencial para manter o equilíbrio financeiro, isto é, esse fundo monetário permite que as famílias consigam combater dificuldades e situações imprevistas que possam vir a surgir como acontece nos casos de doença ou desemprego.

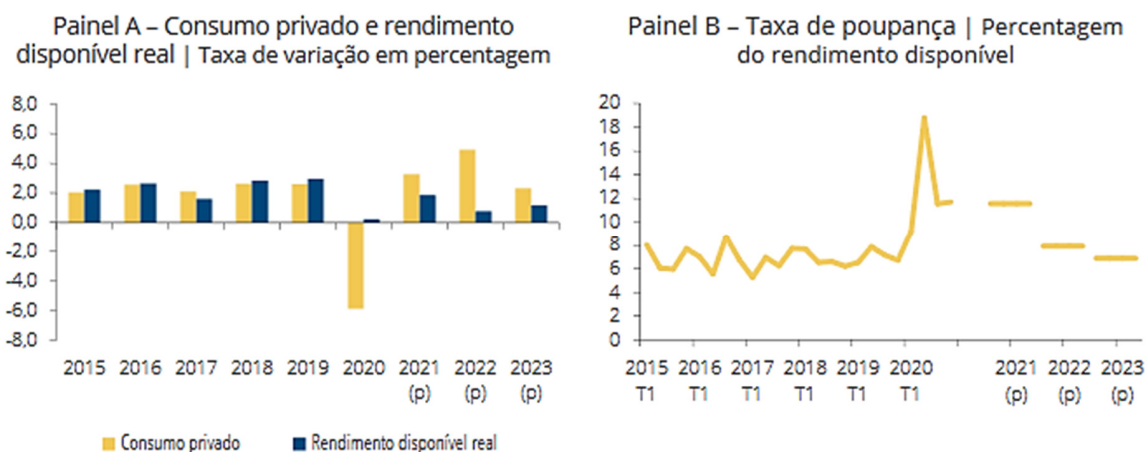
De acordo com os dados publicados pelo Banco de Portugal (2021a), a taxa de poupança das famílias em Portugal tem vindo a aumentar desde o início da pandemia, sendo que, não se encontravam valores de poupança tão altos desde 2002. Este facto pode advir da exposição elevada ao risco no mercado que consequentemente direcionou as famílias a aumentarem as suas poupanças por segurança. Por outro lado, segundo o Banco de Portugal (2021a) prevê-se que essa mesma taxa reduzir-se-á gradualmente, atingindo, em 2023, valores próximos dos pré-pandémicos, sendo que a taxa de poupança das famílias em Portugal representava uma das mais baixas da Europa. Uma parte das famílias portuguesas, ao pedir ajuda à Deco Proteste, aponta como principal causa a falta de condições de trabalho (baixo rendimento), pois este facto não lhes permite fazer poupanças e, consequentemente, cria um sobre endividamento. Para Ribeiro (2019), os principais problemas, no que diz respeito à poupança, são o baixo rendimento dos portugueses, as taxas de juro próximas de zero, a falta de incentivos e uma elevada iliteracia financeira. Após os factos explanados é de referir a importância de reverter esta tendência de grande afastamento da taxa de poupança dos portugueses face à média europeia. Por este facto, é necessário que haja um equilíbrio económico e financeiro. Nos dias de hoje, vivemos num período consumista na qual os cidadãos têm dificuldade em priorizar as suas necessidades quando adquirem os bens.

Uma vez que a poupança das famílias portuguesas está com tendência a diminuir, é conveniente que exista um maior apoio a nível de educação e incentivos à poupança, pois quanto menores forem as práticas de poupança, feitas pelos agregados familiares, maiores vão ser os choques financeiros.

A partir da figura 5, é possível observar-se que “o rendimento disponível real cresce cerca de 1,3% em média em 2021-23, o que representa uma aceleração face a 2020 (0,3%). Este aumento resulta da recuperação do emprego e de um crescimento dos salários, embora mais moderado comparativamente a anos anteriores. A queda de 5,9% do consumo privado em 2020 traduziu-se num aumento acentuado da taxa de poupança de 7,1% para 12,8%, o máximo desde 2002. Este aumento, para além do motivo de precaução ligado ao contexto de incerteza, resultou de uma poupança involuntária associada ao confinamento. A taxa de poupança atingiu 18,8% no segundo trimestre de 2020 e, após uma moderação

na segunda metade do ano, terá voltado a subir com o novo confinamento no início de 2021” (Banco de Portugal, 2021a, pp.10-11).

**Figura 5.** Evolução do consumo privado, rendimento disponível e taxa de poupança



Nota: (p) - projetado

Fonte: Banco de Portugal (2021a, p.11)

De acordo com o mesmo organismo, as características da atual crise, particularmente no que respeita às “medidas de contenção, a insegurança e a elevada incerteza, estão a limitar o habitual comportamento alisado da despesa face a choques sobre o rendimento” (Banco de Portugal, 2020, p.17). A curto prazo, os obstáculos concebidos pelas “medidas de contenção”, particularmente, “o encerramento do comércio a retalho não essencial e o confinamento geral”, são preeminentes, resultando “num aumento forçado da taxa de poupança” (Banco de Portugal, 2020, p.17). Trata-se de um efeito que é fortalecido pela crescente e significativa incerteza, instigando a “um aumento da poupança por motivos de precaução” que, segundo o Banco de Portugal (2020, p.17), durará a médio prazo. Em termos intra-anuais, no segundo trimestre de 2020, a taxa de poupança atingiu um valor máximo desde o início dos anos 90 (Banco de Portugal, 2020). A este pico na taxa de poupança deverá seguir-se uma reversão gradual e parcial até ao final do horizonte de projeção. Esta redução da poupança em 2021-22 – a par de um crescimento do rendimento disponível ligado à melhoria gradual da situação do mercado de trabalho – deverá permitir uma recuperação do consumo privado (para taxas de crescimento de 7,7 e 3%, respetivamente em 2021 e 2022)” (Banco de Portugal, 2020, p.17).

Este perfil projetado a nível da evolução do consumo privado em 2020-22 é semelhante aos constituintes de “bens duradouros e de consumo corrente. A despesa em bens duradouros deverá apresentar, como habitualmente, uma maior volatilidade, sendo mais condicionada por efeitos de

incerteza, dado o maior valor unitário destas compras e o horizonte de utilização mais prolongado” (Banco de Portugal, 2020, p.18). Com o desvanecimento da dívida, a recuperação deste fator deverá igualmente ser mais significativa comparativamente à média do consumo, espelhando “a procura latente acumulada em 2020” (Banco de Portugal, 2020, p.18).

A construção de uma poupança advém de um bom planeamento financeiro, que faz com que os indivíduos consigam obter uma estabilidade económica e social. Planear é fundamental para poupar e isso implica fazer uma análise sobre o orçamento pessoal e tentar perceber em que despesas é que está a ser aplicado esse valor, sendo que, a poupança pode ainda ser investida de modo a ser aumentada e conseqüentemente assegurar um futuro mais confortável a nível económico (e.g. Planos Poupança Reforma).

### **1.3.3. Planeamento financeiro**

Andres (2010, p.14) refere que o planeamento financeiro familiar apresenta a sua importância pelo facto de auxiliar a pessoa e o seu agregado familiar “a aumentar as suas probabilidades de alcançar a tão sonhada tranquilidade económico-financeira”. Esta tranquilidade que a autora refere é a mesma independência financeira, que não é ganhar muito dinheiro, mas acompanhar o orçamento familiar, através do controlo de receitas e de despesas, para que toda a decisão financeira que surja não esteja vinculada a dívidas.

O planeamento financeiro consiste na forma como cada pessoa e/ou família gere os seus rendimentos e relaciona-se com os objetivos de vida de cada um e/ou agregado familiar. Ou seja, significa saber instituir e adotar uma estratégia, seja a curto, médio ou a longo prazo, com a finalidade de “acumular bens e valores que irão formar o património de uma pessoa e/ou família” (Cenci, Pereira, & Barichello, 2015, p.93). O planeamento financeiro tem de permitir a adequação do rendimento familiar às necessidades do agregado, eliminar gastos supérfluos e compreender o planeamento de compras futuras, para evitar o gasto com juros excessivos que restringem o poder de compra do consumidor (Halles, Sokolowski, & Hilgemberg, 2008).

No que se refere às decisões de consumo possíveis, cada pessoa procura ajustar dentro do seu orçamento as necessidades de consumo individuais, “empenhando-se em garantir a combinação que gere o maior bem-estar familiar” (Marques, Takamatsu & Avelino, 2018, p.821). De acordo com as mesmas autoras, a gestão financeira das famílias configura-se como uma tarefa que ajuda as pessoas na manutenção do orçamento e na criação de reservas. Estas referem ainda que “o comportamento do consumidor é visto como capaz de gerar conseqüências pessoais e no agregado familiar, refletindo na economia, por meio, por exemplo, da adimplência ou da inadimplência de um segmento” (Marques, Takamatsu & Avelino, 2018).

O planeamento financeiro pessoal e familiar configura-se como “a explicitação das formas como se viabilizarão recursos necessários para atingir os objetivos almejados. A compreensão da realidade financeira, as necessidades da família, a priorização dessas necessidades, por um lado, e a quantificação dos recursos disponíveis para satisfazê-las (salário, alugueres, rendimentos financeiros, etc.), por outro lado, facilitam a elaboração desse planeamento” (Cherobim & Espejo, 2011, p.30).

Assim, o planeamento financeiro consiste, na perspetiva de Brealey, Myers e Allen (2017), num processo que permite avaliar as alternativas de investimento e financiamento disponíveis; estimar os futuros impactos das decisões atuais, escolher os caminhos a serem trilhados e definir medidas comparativas entre o desempenho verificado e as metas estabelecidas no plano financeiro. Assim, o planeamento financeiro é decisivo para a estabilização do agregado familiar, criando condições para que o seu potencial económico torne efetivo.

#### **1.4. A importância da educação financeira**

No contexto de rápidas mudanças e desenvolvimentos constantes, quer no setor financeiro como na economia em geral, é importante entender se as pessoas têm literacia financeira, para a tomada de decisões financeiras, que enfrentam todos os dias e para que possam ter capacidade para realizar a gestão financeira familiar.

A educação financeira refere-se ao conhecimento, ou à compreensão, sobre a importância do dinheiro e o uso do mesmo. Consiste na capacidade de compreender questões de finanças. Mais especificamente refere-se ao conjunto de habilidades e de conhecimentos que permitem, a um indivíduo, tomar decisões informadas e eficazes através da sua compreensão ao nível das finanças (Dias et al., 2019) .

Gamba, Martins, Oliveira e Silva (2017) realizaram um estudo quantitativo, de caráter descritivo e exploratório, com uma amostra de 69 famílias, de um total de 692 famílias residentes no bairro estudado (Bairro Porto Lacustre). A partir da perceção das famílias entrevistadas, os autores verificaram que o planeamento financeiro é considerado uma ferramenta importante. Contudo, o número de famílias que utiliza essa ferramenta é significativamente pequeno.

A educação financeira é cada vez mais importante e não apenas para os investidores. Está a tornar-se essencial para as famílias tentarem decidir como equilibrar o seu orçamento, comprar uma casa, financiar a educação dos seus filhos e garantir a reforma. Neste âmbito, surge a literacia financeira, como a capacidade de compreender como fazer escolhas financeiras sólidas para que as pessoas possam gerir as suas finanças com confiança (OCDE, 2005).

Com base numa revisão de diversos estudos, desde 2000 até 2010, Remund (2010) define literacia financeira como uma medida do grau em que se compreende o conceito e se possui a capacidade e a confiança para gerir finanças pessoais através da tomada de decisão apropriada a curto prazo, com um

planeamento financeiro sólido a longo prazo, estando atento às circunstâncias da vida e às mudanças nas condições económicas. Uma definição diferente é apresentada pela OCDE (2012), no PISA 2012 *Financial Literacy Assessment Framework*, que define literacia financeira como o conhecimento e a compreensão dos conceitos e riscos financeiros, as habilidades, a motivação e a confiança para aplicar tal conhecimento e compreensão, a fim de se tomarem decisões eficazes numa variedade de contextos financeiros, para melhorar o bem-estar financeiro dos indivíduos e da sociedade, bem como para permitir a participação na vida económica. De acordo com essas definições, pode concluir-se que a literacia financeira é mais do que uma medida simples de conhecimento, refletindo também um conjunto de comportamentos e habilidades que permitem tomar decisões financeiras adequadas de forma individual.

Por seu lado, Huston (2010) divide o conceito de literacia financeira em duas dimensões distintas: (i) a dimensão do conhecimento, que inclui o *stock* de conhecimento financeiro adquirido através da educação e/ou da experiência especificamente relacionada com o essencial dos conceitos e produtos de finanças pessoais; (ii) a dimensão do aplicativo, que reflete a capacidade e a confiança para a aplicação eficiente desse conhecimento. Portanto, o conhecimento financeiro faz parte da educação financeira, mas vai muito para além desse conhecimento financeiro.

Neste âmbito, o 2.º inquérito à literacia financeira, possibilitou ao Conselho Nacional de Supervisores Financeiros caracterizar e analisar os comportamentos, as atitudes e os conhecimentos financeiros da população portuguesa (Banco de Portugal, 2016). Em 2015, e tendo por base os resultados alcançados para os 30 países que participaram neste inquérito, dinamizado pela rede *International Network on Financial Education*, foi possível concluir que, no geral, há um acesso da população portuguesa ao sistema financeiro. “O nível de inclusão financeira da população portuguesa, medido através da detenção de pelo menos uma conta de depósito à ordem, compara positivamente com o de outros países desenvolvidos” (Banco de Portugal, 2016, p. 23). Ainda em conformidade com o referido inquérito, os comportamentos referentes ao planeamento do orçamento familiar e da poupança revelaram-se adequados, à semelhança dos resultados obtidos no inquérito de 2010. Os resultados obtidos, em 2015, mostram uma melhoria dos hábitos de poupança das famílias, apesar de indicarem “uma baixa proatividade no que toca à aplicação dessa poupança em produtos financeiros” (Banco de Portugal, 2016, p. 23). Registou-se uma significativa “confiança no aconselhamento dado pelas instituições e nas recomendações de familiares e amigos aquando da escolha do banco e dos produtos financeiros, em vez de uma avaliação baseada na comparação das características de produtos alternativos” (Banco de Portugal, 2016, p. 23). Não obstante algumas melhorias em comparação com os resultados do inquérito realizado em 2010, os conhecimentos financeiros das famílias portuguesas, em 2015, continuavam a ser relativamente baixos. O inquérito mostra ainda que caso os conhecimentos acerca da associação entre a inflação e o custo de vida e acerca da relação “entre risco e remuneração se revelam muito satisfatórios, o mesmo não acontece com conceitos como *spread*, Euribor, franquia

ou garantia de capital, em que são evidentes as lacunas de compreensão. Continua também a verificar-se uma sobreavaliação de conhecimentos por parte dos inquiridos” (Banco de Portugal, 2016, p. 23).

Ficou também demonstrado que existe uma relação direta entre a literacia financeira e os níveis de escolaridade e de rendimento dos portugueses. Ou seja, as pessoas com os níveis de literacia financeira mais elevados possuem, na maioria dos casos, “o ensino superior e pertencem a agregados familiares com rendimento mensal bruto superior a 1.000 euros” (Banco de Portugal, 2016, p. 23). Estas pessoas são detentoras de hábitos regulares de poupança e revelam um envolvimento considerável com o sistema financeiro, possuindo concomitantemente “produtos bancários, seguros e produtos de investimento, o que indica que a experiência de aquisição de produtos também está associada à aquisição de conhecimentos financeiros”. Contrariamente, os níveis de literacia financeira mais baixos situam-se entre os participantes sem escolaridade, com “agregados familiares com rendimento mensal bruto inferior a 500 euros ou sem rendimento, os que estão excluídos do sistema financeiro, não possuindo conta bancária nem seguros, e os que não têm hábitos de poupança” (Banco de Portugal, 2016, p. 23).

Os resultados do inquérito mostram que a inclusão financeira da população portuguesa é elevada, com registo de uma melhoria nestes indicadores comparativamente a 2010, havendo ainda uma melhoria dos hábitos de poupança, embora com manifestação de “sinais de inércia na aplicação dessa poupança em produtos financeiros” (Banco de Portugal, 2016, p. 23).

Recentemente, a INFE/OCDE divulgou as conclusões do estudo de comparação internacional dos níveis de literacia financeira, que permitem comparar a situação portuguesa com a de um conjunto de 30 países, compreendendo 17 países da OCDE. A literacia financeira foi analisada pela INFE fundamentando-se nas suas três vertentes: atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros. Para cada país foi calculado um indicador agregado de cada uma destas vertentes e um indicador global de literacia financeira. Entre os 30 países analisados, Portugal surge em 5.º lugar no indicador de atitudes financeiras, em 8.º lugar no indicador de comportamentos financeiros e em 13.º lugar na vertente de conhecimentos financeiros. No indicador global de literacia financeira, Portugal ocupa a 10.ª posição, acima da média de todos os países analisados e dos 17 países da OCDE que participaram no estudo.

Segundo o Plano Nacional de Formação Financeira (2019), os supervisores financeiros e o Ministério da Educação propuseram-se dar continuidade à implementação da estratégia de promoção da educação financeira nas escolas, prevendo a dinamização de dois novos cursos de formação para professores de centros de formação da Região de Lisboa e Vale do Tejo e da Região Norte. A parceria entre os supervisores financeiros, o Ministério da Educação e quatro associações do setor financeiro (Associação Portuguesa de Bancos, Associação Portuguesa de Seguradores, Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios e Associação de Instituições de Crédito Especializado) preparou o denominado “Caderno de Educação Financeira 4” que tem como público-alvo



alunos e professores do ensino secundário completando, assim, a oferta de materiais pedagógicos de apoio à educação financeira nas escolas, que passa por cobrir todos os níveis do ensino básico e secundário.

Em suma, Huston (2010), em *Measuring Financial Literacy*, refere que a literacia financeira não implica necessariamente um ótimo comportamento ou resultados, pois as características tais como a impulsividade, os preconceitos comportamentais, as preferências incomuns ou as circunstâncias externas também podem contribuir para a tomada da decisão financeira. Deste modo, verifica-se que a educação financeira consiste num tema para toda a vida, uma vez que a sua aprendizagem é contínua sendo um processo dinâmico.

## **2. Metodologia de Investigação**

Neste capítulo delinear-se-á o processo metodológico com o desígnio de responder às questões e objetivos propostos.

De acordo com Correia (2015), a escolha e definição de uma metodologia de investigação são fundamentais para se determinar como se vai abordar o objeto de estudo, designadamente, estabelecendo que métodos usar na análise de um dado fenómeno.

### **2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação**

O objetivo principal deste estudo recai sobre um melhor conhecimento da gestão das finanças pessoais das famílias portuguesas. Desta forma, como abordagem metodológica a utilizar para o desenvolvimento da investigação, foi a metodologia quantitativa através de inquérito por questionário

Tendo em conta os objetivos explanados, este estudo apoiou-se num conjunto de perguntas de investigação (Pi):

Pi 1 - Como as famílias fazem a gestão de tesouraria de curto e longo prazo?

Pi 2 - Como é feito o planeamento financeiro da família?

Pi 3 - As famílias portuguesas têm consciência do risco associado ao endividamento?

Pi 4 - Que fatores condicionam o planeamento financeiro das famílias?

No seguimento desta dissertação pretende-se efetuar a conceptualização das hipóteses de investigação e posteriormente testá-las consoante os dados observados. Deste modo, criaram-se as seguintes hipóteses de investigação (Hi) que tiveram por base a fundamentação teórica, as perguntas de

investigação descritas anteriormente e o Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa.

Hi 1 – Existe uma relação positiva entre fazer poupança e a situação laboral dos indivíduos;

Hi 2 – A faixa etária está relacionada com o nível de conhecimento de gestão das finanças pessoais;

Hi 3 – Nível de escolaridade está relacionado com a diversidade de detenção de produtos bancários.

## **2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados, População e Amostra**

O instrumento de recolha de dados utilizado foi o inquérito por questionário, elaborado para o efeito (*ad hoc*) (cf. Apêndice I), tendo por referência o Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa realizado pelo Banco de Portugal em 2010. No processo de recolha de dados foram utilizados os formulários *on-line* através do *google docs*, uma vez que existe uma maior veracidade das respostas devido ao anonimato dos inquiridos e ainda pelo facto de este proporcionar grandes amostras geograficamente dispersas. Assim, o mesmo é composto por 21 questões, fechadas e abertas, das quais 14 permitem recolher informação acerca das atitudes e comportamento de gestão e 7 permitem traçar um perfil sociodemográfico dos participantes. Com forma de avaliar cada item das questões 12, 13 e 14 foram utilizadas duas escalas de *Likert* com cinco pontos, uma de importância onde: 1 - nada importante; 2 - pouco importante; 3 - neutro; 4 - importante; 5 - muito importante e outra de frequência em que: 1 - nunca; 2 - raramente; 3 - as vezes; 4- muitas vezes; 5 – sempre.

Para a elaboração do questionário foi utilizada a ferramenta online disponibilizada pelo *Google Forms* na criação de formulários, o qual apresenta como vantagens a rapidez e facilidade no preenchimento, no tratamento de informação e na leitura das respostas em tempo real, permitindo uma breve análise dos resultados no decorrer do questionário. Os resultados obtidos da amostra foram recrutados via *online* através do *Google Forms* e difundidos via internet através de redes sociais e contactos pessoais de forma a maximizar a taxa de respostas, entre 15 de setembro a 20 de outubro de 2020.

A amostra em estudo é do tipo não probabilístico, por conveniência, constituída por 422 participantes. Foi utilizado o método não probabilístico, uma vez que a resposta ao questionário via internet, teve em conta a disponibilidade dos inquiridos para fazer parte da amostra num determinado intervalo de tempo. A seleção da amostra tomou-se por conveniência, uma vez a população foi obtida com acesso à internet de modo a facilitar a recolha dos dados. Este Inquérito foi realizado à população portuguesa (Portugal Continental e Região Autónoma dos Açores) com idade igual ou superior a 16 anos.

## **2.3. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados**

O tratamento de dados foi efetuado recorrendo aos programas *Microsoft Excel* e *Statistical Package for the Social Science* (IBM® SPSS® *Statistics*) – versão 25. Para tal procedeu-se a uma prévia codificação

numérica das variáveis presentes no instrumento de colheita de dados, que permitiu a análise estatística dos dados numéricos, sem mencionar os indivíduos individualmente, salvaguardando assim o princípio do anonimato e confidencialidade dos dados.

Como forma de dar resposta ao objetivo principal e às hipóteses de investigação, procedeu-se à análise da base de dados de 422 indivíduos recorrendo a testes estatísticos (teste de  $X^2$  da independência e correlação de *Pearson*) como forma de testar a validade das mesmas. Recorreu-se à estatística descritiva que visa “a) organizar e descrever os dados de forma clara; b) identificar o que é típico e atípico; c) trazer à luz diferenças, relações e/ou padrões; d) encontrar respostas para o problema” (Coutinho, 2018, p. 152). Este tipo de análise refere-se à maneira de apresentar sucintamente um conjunto de técnicas analíticas utilizado para resumir os dados recolhidos numa dada pesquisa, que são estruturados, geralmente, através de números, tabelas e gráficos. Com base neste propósito, utilizaram-se os seguintes procedimentos, cujos resultados relativos a variáveis quantitativas são apresentados em frequências absolutas e frequências percentuais.

A análise multivariada, refere-se a um conjunto de métodos estatísticos que permite interpretar e analisar diversas variáveis estatísticas, simultaneamente, em cada indivíduo ou objeto sob investigação (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2009). Nesse contexto, dentre as técnicas multivariadas, aplicou-se a análise fatorial exploratória às questões 12, 13 e 14 do questionário, de modo a poder-se calcular a correlação entre as variáveis explicativas, explicando os fatores comuns e as relações que ligam os fatores às variáveis. Neste estudo, a análise fatorial cumpre o papel de auxiliar tanto na resposta das hipóteses de investigação bem como confirmar se as questões do inquérito estão em conformidade com o esperado. De acordo com Hair et al. (2009), a análise fatorial exploratória é uma técnica de interdependência, cujo objetivo abrangente é identificar as relações subjacentes entre as variáveis na análise. Para Marôco (2007), a Análise Fatorial (AF) é uma técnica de análise exploratória de dados, que tem por objetivo descobrir e analisar uma estrutura, dentre um conjunto de variáveis relacionadas entre si que não são diretamente observáveis e que controlam, de alguma forma, as variáveis originais. A AF permite ainda a redução de dados, em que o propósito é manter a natureza e o caráter das variáveis originais, mas reduzir seu número para simplificar a análise multivariada para posterior análise.

Para verificar a fiabilidade das questões utilizou-se o coeficiente de consistência interna, *Alpha Cronbach*. De acordo com Hair et al. (2009), este coeficiente avalia o grau em que os itens de uma matriz de dados estão correlacionados entre si. Os itens que compõem a escala variam de 0 a 1, sendo os valores de 0,60 a 0,70 considerados o limite inferior de aceitabilidade. Como forma de verificar a adequabilidade da amostra e conseqüentemente a correlação entre as variáveis de forma a dar continuidade à análise fatorial, aplicaram-se dois tipos de testes estatísticos, que são estes o teste *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)* e o teste de esfericidade de Bartlett. Um teste de Bartlett estatisticamente significativo (valor de prova < 0,05) indica que existem correlações suficientes entre as variáveis, permitindo assim rejeitar a hipótese nula de que a

matriz de dados é similar a uma matriz identidade de correlações, podendo fazer-se a análise fatorial (Hair et al., 2009). O método mais utilizado na generalidade é a medida de adequação da amostragem de *Kaiser-Meyer-Olkin*. O índice de KMO, também conhecido como índice de adequação da amostra, é um teste estatístico que sugere a proporção de variância dos itens que pode ser explicada por uma variável latente<sup>1</sup>, tal índice indica o quão adequada é a aplicação da AF para um conjunto de dados que compara as correlações simples com as correlações parciais<sup>2</sup> observadas (Marôco, 2007). Em geral, os resultados dos testes de KMO e de *Bartlett* tendem a ser uniformes, aceitando ou negando a possibilidade de prosseguir-se com a AF. (Marôco, 2007). Uma vez que não existe um teste rigoroso, para os valores KMO, estes são adjetivados, de uma forma geral, como apresentado na Tabela 2.

**Tabela 2.** Adjetivação dos valores de KMO segundo

| Valor KMO  | Recomendação relativamente à AF |
|------------|---------------------------------|
| ]0.9; 1.0] | Excelente                       |
| ]0.8; 0.9] | Boa                             |
| ]0.7; 0.8] | Média                           |
| ]0.6; 0.7] | Medíocre                        |
| 0.5; 0.6]  | Mau mas ainda aceitável         |
| ≤ 0.5      | Inaceitável                     |

Fonte: *Sherma* (1996, citado em Marôco, 2007, p.368).

A partir da matriz anti-imagem, é possível verificar-se as correlações parciais entre as variáveis após a AF, estas correlações explanam o nível em que os fatores se explicam um ao outro na análise dos resultados obtidos (Hair et al., 2009). “Os valores da diagonal principal são uma outra medida de adequação dos dados à AF designada como “medida de adequação da amostragem” (do anglo-saxónico, MSA – *Measure of Sampling adequacy*) para cada uma das variáveis na análise” (Marôco, 2007, p.392), os restantes valores apresentam as correlações parciais entre variáveis.

Uma das etapas a ser executadas durante a AF refere-se ao número de fatores a ser retido. Para determinar o número mínimo de fatores a reter, existem vários critérios. São eles, o critério de *Kaiser*, o critério do *Scree-plot* e a percentagem da variância total explicada. De forma a representar-se e resumir,

<sup>1</sup> Variável que não pode ser diretamente medida, mas pode ser representada ou medida a partir de um conjunto de outras variáveis (Hair et al., 2009).

<sup>2</sup> “A correlação parcial entre duas variáveis é a correlação que existe entre estas duas variáveis depois de ser eliminado a influencia de outras variáveis que também se apresentam relacionadas com as primeiras” (Marôco, 2007, p.367).

apropriadamente, a informação presente nas variáveis originais, aferiu-se o número mínimo de fatores a reter, através dos seguintes critérios acima referidos:

- Critério de Kaiser: valores próprios (*eigenvalues* na terminologia anglo-saxónica) superior a 1. Este critério propõe uma avaliação rápida e objetiva do número de fatores a ser retido e cada fator retido apresenta um valor próprio que se refere à variância total explicada por este fator (Damásio, 2012) .
- Critério *Scree Plot*: consiste na observação gráfica dos fatores (eixo das abcissas) e os respetivos *eigenvalues* (eixo das ordenadas). Através do gráfico, é possível observar quais fatores apresentam maiores valores próprios, sendo, portanto, responsáveis por uma maior variância explicada (Damásio, 2012).
- Variância total explicada: as comunalidades<sup>3</sup> após a extração, indicam a parte da variância de cada variável explicada pelos fatores comuns. Os fatores extraídos devem ter um valor mínimo aceitável de 50% da variância total (Marôco, 2007).

Tão importante quanto o método de retenção de fatores evidenciado no parágrafo anterior, é o método de rotação de fatores. Segundo Hair et al. (2009, p.116), o efeito final de aplicar a rotação de fatores à matriz “é redistribuir a variância dos primeiros fatores para os últimos com o objetivo de atingir um padrão fatorial mais simples e teoricamente mais significativo”. Posto isto, é verificada a percentagem de variância de cada variável que é explicada pelos fatores comuns extraídos. Existem diversos métodos para efetuar a rotação de fatores, sendo que os mais utilizados são, o método *Varimax*, *Quartimax* e *Equimax*, dentro do procedimento de rotação ortogonal, e o método *Direct oblimin* no que respeita ao procedimento de rotação oblíqua. Neste estudo optou-se pelo método de rotação *Varimax*, uma vez que é um dos mais populares no que respeita à rotação fatorial ortogonal, concentrando-se na simplificação das colunas numa matriz fatorial (Hair et al., 2009). Para Marôco (2007, p.375), este método tem por objetivo obter uma estrutura fatorial na qual uma e apenas uma das variáveis originais esteja fortemente associada com um único fator, e pouco associada com os restantes fatores.

Na extração dos fatores é utilizada também a análise de componentes principais que é “uma técnica de análise exploratória multivariada que transforma um conjunto de variáveis correlacionadas num conjunto menor de variáveis independentes, combinações lineares das variáveis originais designadas por “componentes principais” (Marôco, 2007, p.329). Para o mesmo autor, a partir deste método é possível resumir a informação de duas variáveis correlacionadas numa só, sem perda de informação importante, explicando assim, o valor máximo da variância total representada num conjunto original de variáveis. Considera ainda que, a variância total deriva fatores que contêm pequenas proporções de variância única e, em alguns casos, variância de erro.

---

<sup>3</sup> Comunalidade: Quantia total de variância que uma variável original compartilha com todas as outras variáveis incluídas na análise (Hair et al., 2009, p.101).

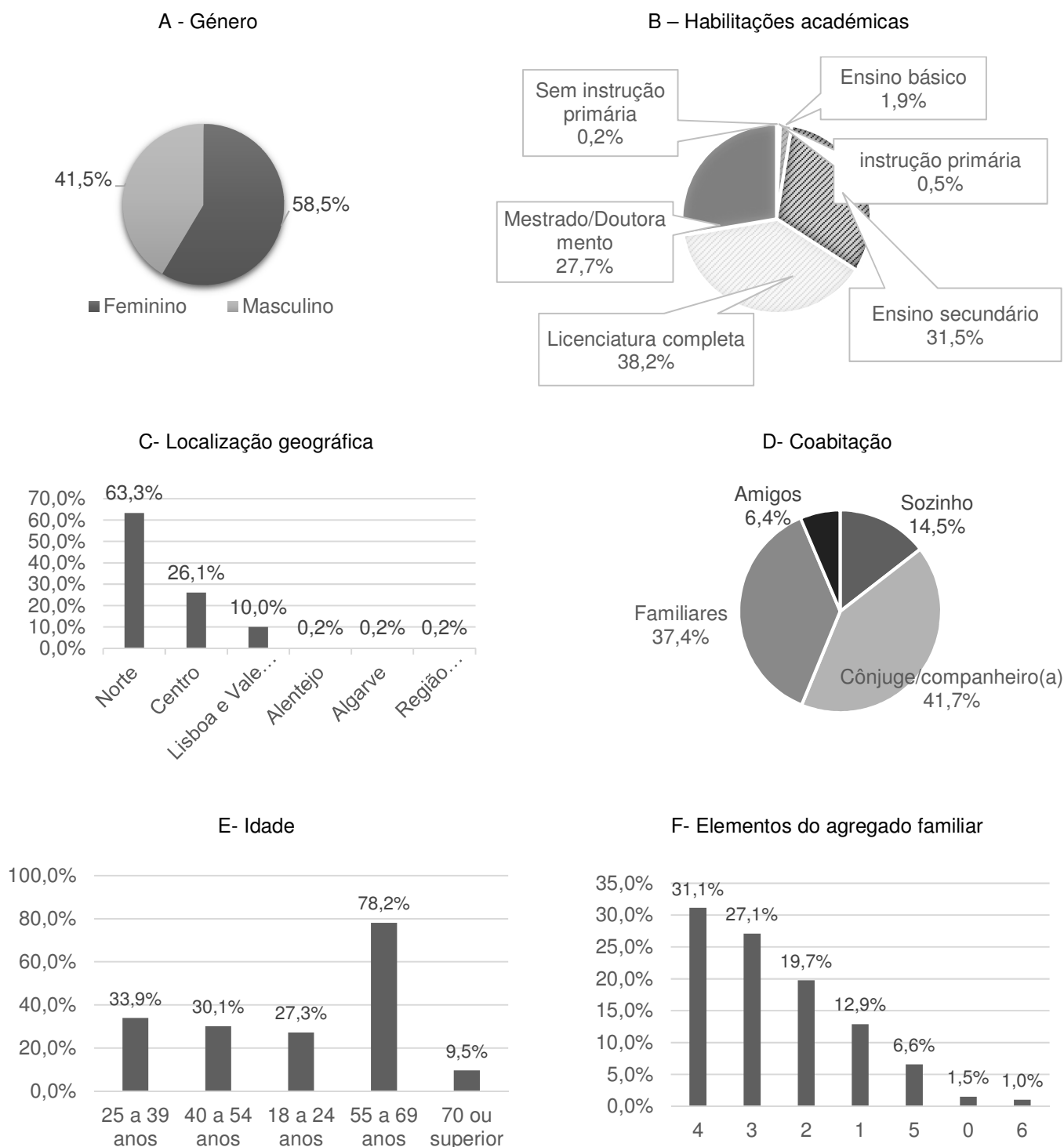
### **3. Apresentação e Análise dos Resultados**

No presente ponto apresentam-se e analisam-se os resultados obtidos. Inicialmente será apresentada uma caracterização da amostra, de seguida as estatísticas descritivas referentes aos comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros da população portuguesa.

#### **3.1. Caracterização da Amostra**

A amostra foi estruturada de forma a refletir nos critérios de estratificação género, idade, localização geográfica, nível de escolaridade, situação laboral, coabitação e elementos do agregado familiar.

**Figura 6.** Caracterização sociodemográfica dos indivíduos



Fonte: Elaboração própria.



No total da amostra (n=422 participantes), o sexo feminino é o predominante (58,5%). A maioria enquadra-se no grupo etário dos 25-39 anos (33,9%), seguindo-se os que possuem idade compreendida entre os 40 aos 54 anos (30,1%). Maioritariamente, os participantes residem na região Norte de Portugal (63,3%). Constata-se que prevalecem os participantes com a licenciatura completa (38,2%), com destaque também para os que têm o ensino secundário (12.º ano atual) (31,5%). Quanto à situação laboral, mais de metade da amostra (60,9%) encontra-se ativa, a trabalhar por conta de outrem. Prevalecem os sujeitos da amostra a coabitar com o cônjuge/companheiro(a) (41,7%), seguidos dos que coabitam com familiares (37,4%). Apura-se que 31,1% dos participantes têm um agregado familiar de 4 elementos, secundados pelos de 3 elementos (27,1%) (figura 6).

### 3.2. Atitudes e comportamentos de gestão

As perguntas formuladas aos entrevistados permitiram apurar um conjunto de indicadores sobre os comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros da população portuguesa.

Em conformidade com os dados encontrados, prevalecem os participantes que são os próprios os “principais responsáveis pela gestão do orçamento do seu agregado familiar” (49,3%), sendo também expressivo o percentual dos que refere que não há responsável principal, sendo a gestão feita em conjunto com todos os elementos do agregado familiar (29,1%) (ver tabela 3).

**Tabela 3.** Responsável pela gestão do orçamento familiar

| <b>Principal responsável pela gestão do orçamento do seu agregado familiar</b>                         | <b>n</b> | <b>%</b> |
|--|----------|----------|
| O entrevistado   | 208      | 49,3     |
| Outra pessoa (cônjuge/companheiro(a), familiar)  | 91       | 21,6     |
| Não há responsável principal, a gestão é feita em conjunto com todos os elementos do agregado familiar | 123      | 29,1     |

Fonte: Elaboração própria.

A partir da leitura da tabela 4, é possível verificar-se que, de um modo geral prevalecem os participantes que classificam o seu conhecimento para gerir as suas finanças pessoais como “bom” (42,9%), seguindo-se os que o classificam como “médio” (34,4%). Destacam-se os participantes que classificam o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais como “médio” (75,0%) na faixa etária dos 70 ou superior.

**Tabela 4.** Relação entre a faixa etária e o grau de conhecimento de gestão das finanças pessoais

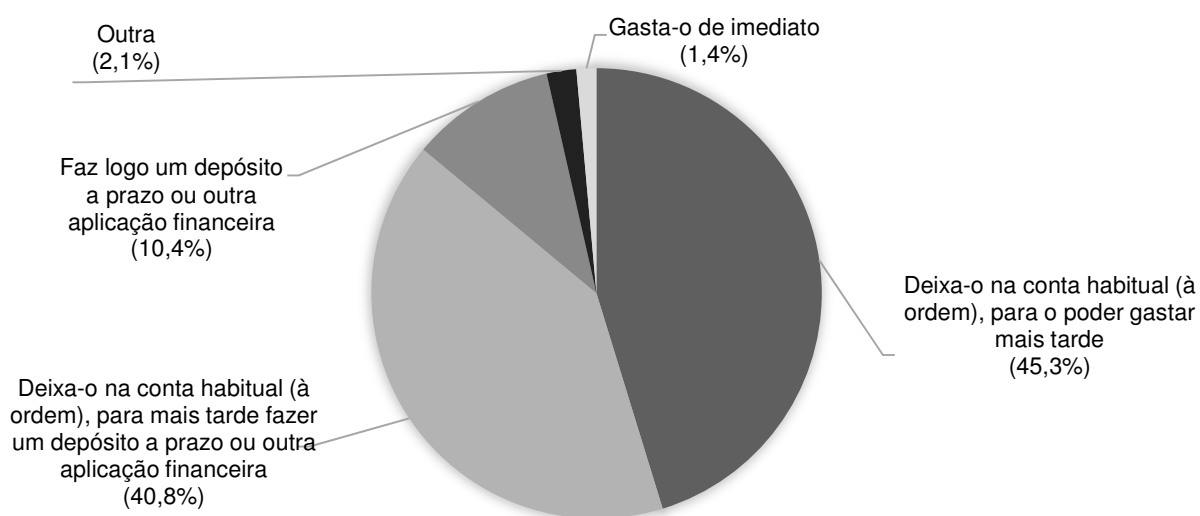
|                      |                | Conhecimento para gerir as Finanças Pessoais |       |       |       |           | Total |        |
|----------------------|----------------|--|-------|-------|-------|-----------|-------|--------|
|                      |                | Muito pouco                                  | Pouco | Médio | Bom   | Muito Bom |       |        |
| Idade (faixa etária) | 18 a 24 anos   | n  | 3     | 21    | 42    | 38        | 11    | 115    |
|                      |                | % em Idade                                   | 2,6%  | 18,3% | 36,5% | 33,0%     | 9,6%  | 100,0% |
|                      | 25 a 39 anos   | n  | 2     | 7     | 44    | 62        | 28    | 143    |
|                      |                | % em Idade                                   | 1,4%  | 4,9%  | 30,8% | 43,4%     | 19,6% | 100,0% |
|                      | 40 a 54 anos   | n  | 0     | 4     | 47    | 62        | 14    | 127    |
|                      |                | % em Idade                                   | 0,0%  | 3,1%  | 37,0% | 48,8%     | 11,0% | 100,0% |
|                      | 55 a 69 anos   | n  | 1     | 0     | 9     | 18        | 5     | 33     |
|                      |                | % em Idade                                   | 3,0%  | 0,0%  | 27,3% | 54,5%     | 15,2% | 100,0% |
|                      | 70 ou superior | n  | 0     | 0     | 3     | 1         | 0     | 4      |
|                      |                | % em Idade                                   | 0,0%  | 0,0%  | 75,0% | 25,0%     | 0,0%  | 100,0% |
|                      | Total          | n  | 6     | 32    | 145   | 181       | 58    | 422    |
|                      |                | % em Idade                                   | 1,4%  | 7,6%  | 34,4% | 42,9%     | 13,7% | 100,0% |

Notas: n – valor absoluto; % em Idade – valor relativo em função da faixa etária

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode observar na Figura 7, verifica-se um predomínio de sujeitos da amostra (45,3%) que deixam na sua conta habitual (à ordem) o dinheiro que ganham/recebem, para o poder gastar mais tarde, destacando-se também os que o deixam na conta habitual (à ordem), para mais tarde fazer um depósito a prazo ou outra aplicação financeira (40,8%). Na opção “outra”, foram dadas diversas respostas por parte dos inquiridos que perfizeram um total de 2,1%, nomeadamente: aplicação mensal nos gastos de alimentação, habitação, carros, etc.; deixo na conta habitual (à ordem); depósito e pagar contas; fica na conta á ordem para ir pagando as contas durante o mês; gasto uma parte e a outra faço poupança; Investimento; pago logo as despesas todas; passo algum para a conta poupança e deixo o resto na conta à ordem; poupo e quando tenho uma quantia razoável meto a prazo.

**Figura 7. Gestão de rendimentos**



Fonte: Elaboração própria

No que se refere aos hábitos de poupança, verifica-se que mais de metade dos inquiridos costuma fazer poupança regularmente. As questões sobre a aplicação das poupanças revelam que 50,7% destes têm aplicações financeiras. Observa-se ainda que a maioria dos indivíduos que pratica poupança, investe-a em aplicações financeiras (ver tabela 5).

**Tabela 5. Hábitos de poupança \* Aplicações Financeiras**

|                     |                     |                    | Aplicações financeiras |       | Total  |
|---------------------|---------------------|--------------------|------------------------|-------|--------|
|                     |                     |                    | Sim                    | Não   |        |
| Hábitos de poupança | Sim, regularmente   | n                  | 140                    | 116   | 256    |
|                     |                     | % hábitos poupança | 54,7%                  | 45,3% | 100,0% |
|                     | Sim, irregularmente | n                  | 65                     | 57    | 122    |
|                     |                     | % hábitos poupança | 53,3%                  | 46,7% | 100,0% |
|                     | Não                 | n                  | 9                      | 35    | 44     |
|                     |                     | % hábitos poupança | 20,5%                  | 79,5% | 100,0% |
| <b>Total</b>        |                     | n                  | 214                    | 208   | 422    |
|                     |                     | % hábitos poupança | 50,7%                  | 49,3% | 100,0% |

Notas: n – valor absoluto; % hábitos de poupança – valor relativo em função dos hábitos de poupança.

Fonte: Elaboração própria.

De modo a saber se existe associação entre os hábitos de poupança e as aplicações financeiras foi aplicado o teste de  $X^2$  da independência, a partir do qual se definiram as seguintes hipóteses com nível de significância de 0,05:

H<sub>0</sub>: Os hábitos de poupança e a variável aplicações financeiras são independentes

H<sub>1</sub>: Os hábitos de poupança e a variável aplicações financeiras estão associadas

**Tabela 6.** Teste qui-quadrado Hábitos de poupança \* Aplicações Financeiras

|                                | Valor               | gl | Significância Assintótica (Bilateral) |
|--------------------------------|---------------------|----|---------------------------------------|
| Qui-quadrado de <i>Pearson</i> | 18,057 <sup>a</sup> | 2  | <0,001                                |
| Razão de verossimilhança       | 19,106              | 2  | <0,001                                |
| Associação Linear por Linear   | 11,385              | 1  | <0,001                                |
| Nº de Casos Válidos            | 422                 |    |                                       |

a. 0 células (0,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 21,69.

Fonte: Elaboração própria.

Como o  $p\text{-value} < 0,001 < \alpha = 0,05$  rejeita-se H<sub>0</sub>, isto é, existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, a um nível de significância de 0,05, os hábitos de poupança e a variável aplicações financeiras estão associadas (ver tabela 6). Como é possível verificar-se pela tabela 5, o indivíduo ao ter hábitos de poupança investe-a em aplicações financeiras.

Uma vez que a pergunta do questionário “Qual a principal razão que o/a leva a fazer poupanças?” permitia a escolha de múltiplas opções, foram obtidas diversas respostas que não se encontram descritas na tabela 7, sendo que, a principal razão para poupar na maioria dos inquiridos que o fazem (23,6%) é com a intenção de aproveitar os benefícios fiscais (ex. juros), seguindo-se com 20% o motivo “para utilizar mais tarde na reforma/ aposentação”, destacando-se ainda com 18,1% dos participantes a razão “para despesas com educação do próprio ou dos descendentes” (ver tabela 7).

**Tabela 7. Motivações para poupança**

| <b>Principal razão que o/a leva a fazer poupanças</b>   | <b>n</b> | <b>%</b> |
|---|----------|----------|
| Para aproveitar benefícios fiscais (ex. juros)  | 397      | 23,6     |
| Para despesas futuras não regulares (ex. férias, viagens, ...)                                | 238      | 14,1     |
| Para aquisição de bens duradouros (casa, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte, ...). | 227      | 13,5     |
| Para despesas com educação do próprio ou dos descendentes                                     | 304      | 18,1     |
| Para fazer face a despesas imprevistas  | 180      | 10,7     |
| Para utilizar mais tarde na reforma/ aposentação  | 337      | 20,0     |

Fonte: Elaboração própria.

Quanto aos produtos financeiros que os participantes detêm e utilizam como meio de aplicação das suas poupanças, a maioria referiu outros (44,3%), seguindo-se os que indicaram os depósitos a prazo garantido (25,6%). Na análise do nível de escolaridade, observa-se que a maioria dos participantes tem a licenciatura completa (38,2%) (ver tabela 8).

**Tabela 8.** Relação entre o nível de escolaridade e o grau de conhecimento de gestão das finanças pessoais

|                         |                                    | Produtos financeiros detidos e utilizados como meio de aplicação das poupanças |       |                       |                       |                        |                        |  |                          |                            |        | Total |
|-------------------------|------------------------------------|--|-------|-----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|--|--------------------------|----------------------------|--------|-------|
|                         |                                    | Outros   | Ações | Obrigações do tesouro | Certificados de aforo | Obrigações de empresas | Fundos de investimento | Depósitos bancários a prazo garantidos | Conta poupança habitação | Planos de poupança reforma |        |       |
| Nível de escolaridade   | Sem instrução primária             | n  | 0     | 0                     | 0                     | 0                      | 0                      | 0                                      | 1                        | 0                          | 1      |       |
|                         | % nível de escolaridade            | 0,0%   | 0,0%  | 0,0%                  | 0,0%                  | 0,0%                   | 0,0%                   | 0,0%                                   | 100,0%                   | 0,0%                       | 100,0% |       |
|                         | Instrução primária (4.º ano atual) | n  | 1     | 1                     | 0                     | 0                      | 0                      | 0                                      | 0                        | 0                          | 2      |       |
|                         | % nível de escolaridade            | 50,0%  | 50,0% | 0,0%                  | 0,0%                  | 0,0%                   | 0,0%                   | 0,0%                                   | 0,0%                     | 0,0%                       | 100,0% |       |
|                         | Ensino básico (9.º ano atual)      | n  | 0     | 0                     | 0                     | 0                      | 1                      | 3                                      | 4                        | 0                          | 8      |       |
|                         | % nível de escolaridade            | 0,0%   | 0,0%  | 0,0%                  | 0,0%                  | 12,5%                  | 37,5%                  | 50,0%                                  | 0,0%                     | 0,0%                       | 100,0% |       |
|                         | Ensino secundário (12.º ano atual) | n  | 47    | 12                    | 3                     | 4                      | 1                      | 8                                      | 31                       | 17                         | 10     | 133   |
|                         | % nível de escolaridade            | 35,3%  | 9,0%  | 2,3%                  | 3,0%                  | 0,8%                   | 6,0%                   | 23,3%                                  | 12,8%                    | 7,5%                       | 100,0% |       |
|                         | Licenciatura completa              | n  | 74    | 7                     | 1                     | 4                      | 2                      | 4                                      | 44                       | 10                         | 15     | 161   |
|                         | % nível de escolaridade            | 46,0%  | 4,3%  | 0,6%                  | 2,5%                  | 1,2%                   | 2,5%                   | 27,3%                                  | 6,2%                     | 9,3%                       | 100,0% |       |
|                         | Mestrado/Doutoramento              | n  | 65    | 4                     | 1                     | 2                      | 1                      | 1                                      | 29                       | 7                          | 7      | 117   |
|                         | % nível de escolaridade            | 55,6%  | 3,4%  | 0,9%                  | 1,7%                  | 0,9%                   | 0,9%                   | 24,8%                                  | 6,0%                     | 6,0%                       | 100,0% |       |
| Total                   | n                                  | 187  | 24    | 5                     | 10                    | 5                      | 16                     | 108                                    | 35                       | 32                         | 422    |       |
| % nível de escolaridade | 44,3%                              | 5,7%   | 1,2%  | 2,4%                  | 1,2%                  | 3,8%                   | 25,6%                  | 8,3%                                   | 7,6%                     | 100,0%                     |        |       |

Notas: n – valor absoluto; % nível de escolaridade – valor relativo em função do nível de escolaridade.

Fonte: Elaboração própria

**Tabela 9.** Relação entre os hábitos de poupança e a situação Laboral

|                            |                        | Situação laboral ou ocupacional do inquirido     |   |   |  |                             |  |                  |  |   |  |                         | Total      |            |
|----------------------------|------------------------|--|---|---|--|-----------------------------|--|------------------|--|---|--|-------------------------|------------|------------|
|                            |                        | Ativo -<br>Trabalha<br>por conta<br>de<br>outrem | Ativo -<br>Trabalha<br>por conta<br>própria | Ativo -<br>Trabalha<br>por conta<br>própria e<br>por conta<br>de outrem | Ativo -<br>Estuda<br>e<br>trabalha<br>a tempo<br>parcial | Ativo -<br>Desempreg<br>ado | Ativo -<br>Aposentad<br>o/Reforma<br>do COM<br>atividade | Ativo -<br>Outra | Não<br>ativo -<br>Estud<br>a a<br>tempo<br>inteiro | Não ativo<br>-<br>Trabalha<br>em casa<br>a tratar<br>da família | Não ativo<br>-<br>Aposenta<br>do/Refor<br>mado<br>SEM<br>atividade | Não<br>ativo –<br>Outra |            |            |
| <b>Hábitos de poupança</b> | Sim,<br>regularmente   | n  | 157   | 20  | 10   | 14                          | 8  | 2                | 6  | 33  | 0  | 6                       | 0          | 256        |
|                            |                        | % hábitos<br>poupança                            | 61,3%                                       | 7,8%  | 3,9%   | 5,5%                        | 3,1%   | 0,8%             | 2,3%   | 12,9%   | 0,0%   | 2,3%                    | 0,0%       | 100,0<br>% |
|                            | Sim,<br>irregularmente | n  | 75  | 7   | 3  | 7                           | 4  | 2                | 0  | 17  | 2  | 4                       | 1          | 122        |
|                            |                        | % hábitos<br>poupança                            | 61,5%                                       | 5,7%  | 2,5%   | 5,7%                        | 3,3%   | 1,6%             | 0,0%   | 13,9%   | 1,6%   | 3,3%                    | 0,8%       | 100,0<br>% |
|                            | Não                    | n  | 25  | 3   | 2  | 3                           | 0  | 0                | 1  | 9   | 0  | 0                       | 1          | 44         |
|                            |                        | % hábitos<br>poupança                            | 56,8%                                       | 6,8%  | 4,5%   | 6,8%                        | 0,0%   | 0,0%             | 2,3%   | 20,5%   | 0,0%   | 0,0%                    | 2,3%       | 100,0<br>% |
| <b>Total</b>               | n                      | 257  | 30  | 15  | 24   | 12                          | 4  | 7                | 59   | 2   | 10   | 2                       | 422        |            |
|                            | % hábitos<br>poupança  | 60,9%  | 7,1%  | 3,6%  | 5,7%   | 2,8%                        | 0,9%   | 1,7%             | 14,0%  | 0,5%  | 2,4%   | 0,5%                    | 100,0<br>% |            |

Notas: n – valor absoluto; % hábitos de poupança – valor relativo em função dos hábitos de poupança.

Fonte: Elaboração própria.

Na análise dos hábitos de poupança em função da situação laboral, destacam-se os inquiridos que se encontra em situação “ativo - trabalha por conta de outrem” que praticam poupança com regularidade (61,3%) (ver tabela 9).

**Tabela 10.** Matriz de correlações das tabelas cruzadas

|  |   | Como classifica o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais? | Idade (faixa etária)   | Qual o seu nível de escolaridade | Que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças | Costuma fazer poupança?    | Em que situação laboral ou ocupacional se encontra? |
|--|---|--|------------------------|----------------------------------|--|----------------------------|---|
| Como classifica o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais?           | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | 1<br><br>422   |                        |                                  |  |                            |   |
| Idade (faixa etária)   | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | <b>,153**</b><br>,002<br>422   | 1<br><br>422           |                                  |  |                            |   |
| Qual o seu nível de escolaridade   | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | ,169**<br>,000<br>422  | ,071<br>,143<br>422    | 1<br><br>422                     |  |                            |   |
| Que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | ,015<br>,751<br>422  | -,098*<br>,045<br>422  | <b>-,127**</b><br>,009<br>422    | 1<br><br>422   |                            |   |
| Costuma fazer poupança?  | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | -,165**<br>,001<br>422   | ,084<br>,083<br>422    | -,228**<br>,000<br>422           | ,052<br>,288<br>422  | 1<br><br>422               |   |
| Em que situação laboral ou ocupacional se encontra?                                | Correlação de <i>Pearson</i><br>Sig. (bilateral)<br>n | -,169**<br>,000<br>422   | -,261**<br>,000<br>422 | -,251**<br>,000<br>422           | -,023<br>,634<br>422   | <b>,052</b><br>,287<br>422 | 1<br><br>422  |

\*\* . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

\* . A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

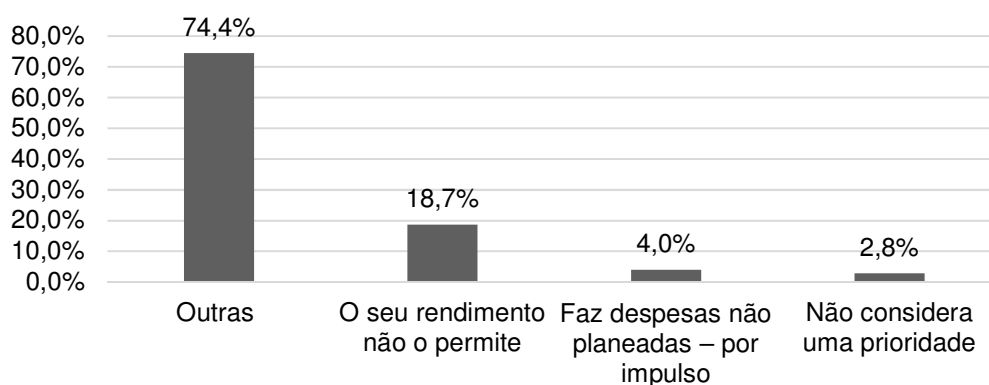
Fonte: Elaboração própria.



Considerando que o coeficiente de correlação pode variar em termos de valor de -1 a +1, quanto maior for o valor absoluto do coeficiente, mais forte é a relação entre as variáveis, assim sendo, para a correlação de *Pearson*, um valor absoluto de 1 indica uma relação linear perfeita, logo, a correlação perto de 0 indica que não há relação linear entre as variáveis. De forma a analisar a relação entre as variáveis das tabelas 4, 8 e 9, apresenta-se a tabela 10 na qual verificou-se que as variáveis “idade (faixa etária)” e “como classifica o seu conhecimento para gerir as suas finanças pessoais?” estão significativamente relacionadas entre si de forma positiva, isto é, quanto maior é a idade maior é o grau de conhecimento de gestão das finanças pessoais. No que diz respeito às variáveis “que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças” e “qual o seu nível de escolaridade” estão significativamente relacionadas entre si mas de forma negativa, ou seja, um maior nível de escolaridade não significa que detenha mais produtos financeiros como meio de poupança. Por fim quanto às variáveis “em que situação laboral ou ocupacional se encontra?” e “costuma fazer poupança?” não estão significativamente relacionadas entre si.

Uma vez que a questão “porque razão não faz poupanças?” dava a hipótese de escolher diversas respostas em simultâneo e de modo a não estender o gráfico, como motivos apontados para a não realização de poupanças, sobressaem os que referem que o seu rendimento não o permite (18,7%), o que de facto era a resposta expectável uma vez que na fundamentação teórica foi referido que os rendimentos reduzidos em Portugal fazem com que os indivíduos não consigam constituir poupança (ver figura 8).

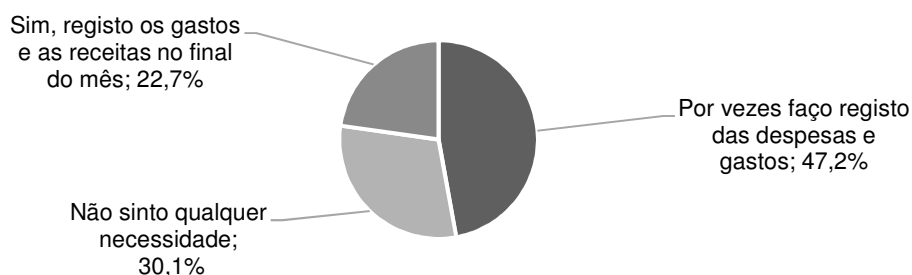
**Figura 8.** Condicionantes à poupança



Fonte: Elaboração própria.

A partir da leitura da figura 9, constata-se que estão em maioria os participantes que por vezes fazem registo das suas despesas e gastos (47,2%), tendo 30,1% referido que não sentem qualquer necessidade de registar os seus gastos e outras despesas mensais.

**Figura 9.** Planeamento de despesas mensais

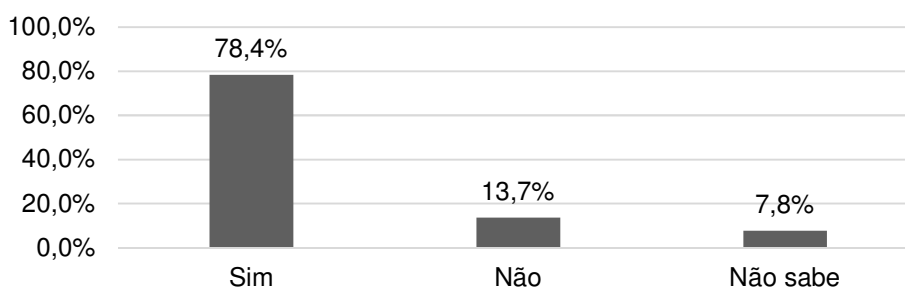


- Por vezes faço registo das despesas e gastos
- Não sinto qualquer necessidade
- Sim, registo os gastos e as receitas no final do mês

Fonte: Elaboração própria.

A maioria dos participantes (78,4%) confirmaram que se hoje tivessem uma despesa inesperada, de montante equivalente ao seu rendimento mensal, conseguiriam pagá-la sem pedir dinheiro emprestado, enquanto 13,7% referiram que não (ver figura 10).

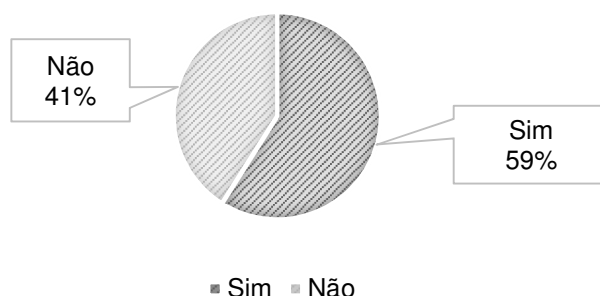
**Figura 10.** Capacidade de retorno face a uma despesa inesperada



Fonte: Elaboração própria.

Verifica-se que mais de metade da amostra (59,0%) refere que o saldo médio da sua conta à ordem é superior ao seu vencimento, contrariamente a 41,0% que admitem que não (ver figura 11).

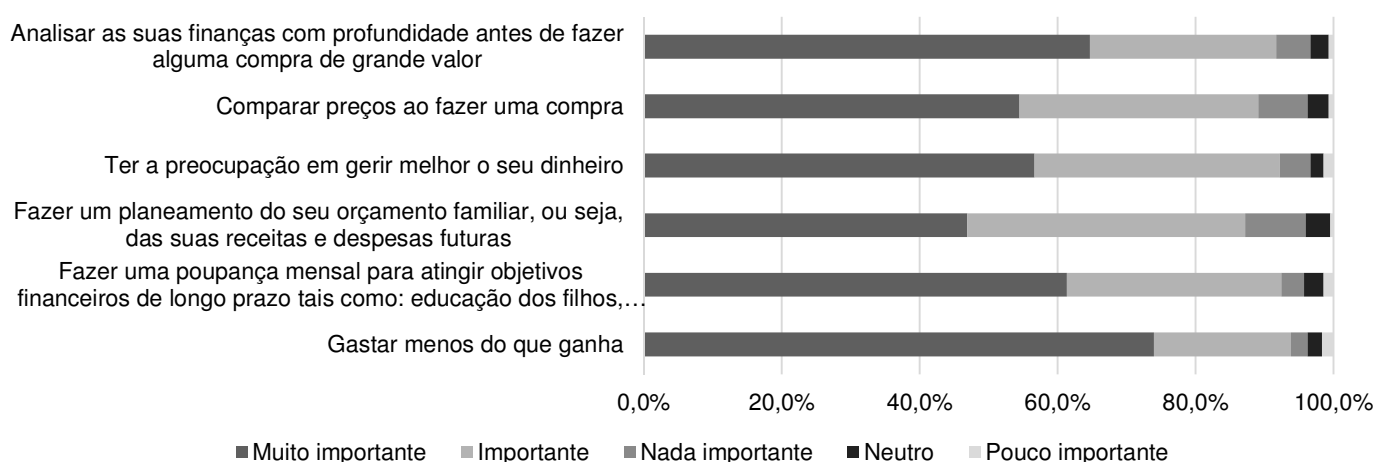
**Figura 11.** Meios disponíveis equivalentes ou superiores ao rendimento médio mensal



Fonte: Elaboração própria.

Solicitou-se aos participantes que classificassem vários itens abaixo de acordo com uma escala entre “nada importante” a “muito importante” relativa ao nível de importância que lhes atribui. Assim, como se pode observar na figura 12, constata-se que a grande maioria (73,9%) atribuiu muita importância ao gastar menos do que ganha; 61,4% consideram muito importante fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc.]; 46,9% também atribuiu muita importância a fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras; 56,9% também consideram muito importante ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro; 54,5% referem ser muito importante comparar preços ao fazer uma compra; 64,7% também referem ser muito importante analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor (ver dados complexos em anexo tabela A.1).

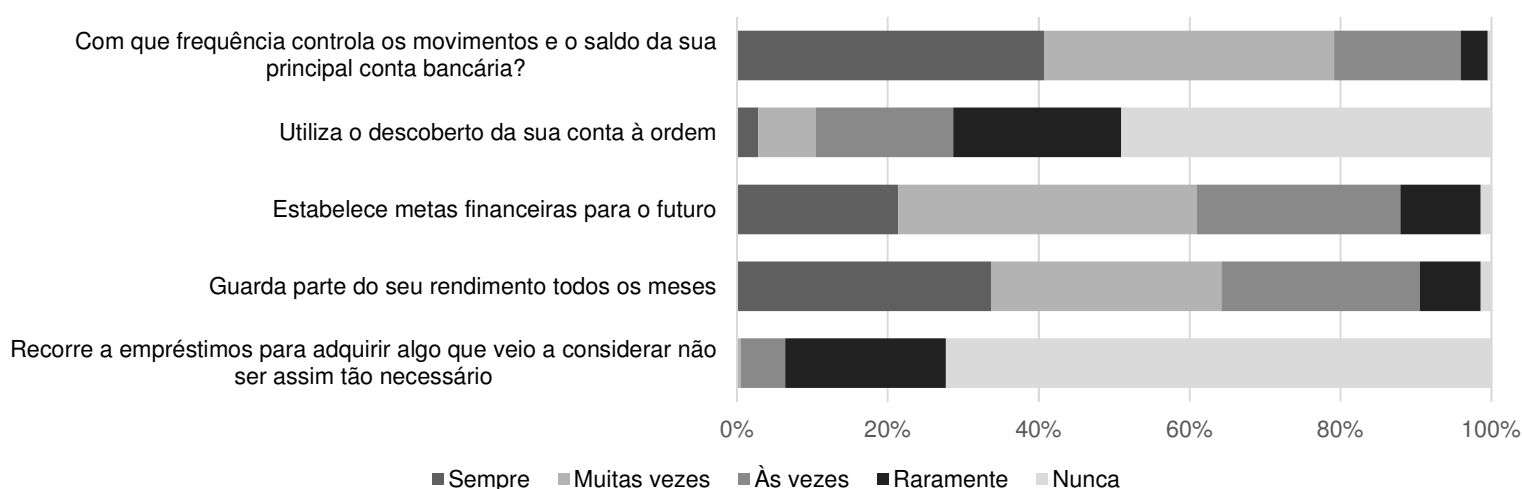
**Figura 12.** Nível de importância atribuída ao planeamento de despesas e poupança



Fonte: Elaboração própria.

Da análise da figura 13, constata-se que a maioria dos participantes (72,3%) nunca recorre a empréstimos para adquirir algo que veio a considerar não ser assim tão necessário. Predominam os participantes que guardam sempre parte do seu rendimento todos os meses (33,6%), secundados pelos que o guardam muitas vezes (30,6%). Verifica-se ainda que, sobressaem os sujeitos da amostra (39,6%) que estabelecem muitas vezes metas financeiras para o futuro, com 27,0% a referir que o fazem apenas às vezes. Destacam-se os participantes (49,1%) que nunca utilizam o descoberto da sua conta à ordem, bem como aqueles que controlam sempre os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária (40,8%) ((ver dados complexos em anexo tabela A.2).

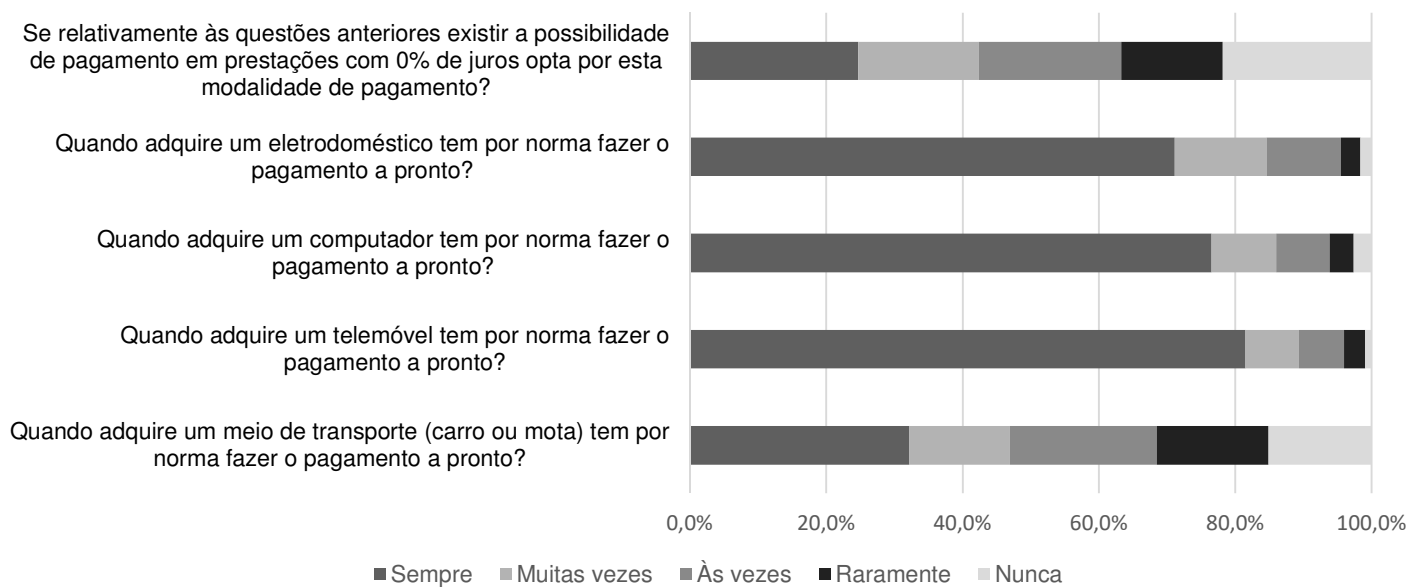
**Figura 13.** Nível de frequência atribuída ao planeamento de despesas e poupança



Fonte: Elaboração própria.

Em conformidade com os dados apresentados na figura 14, verifica-se que a maioria dos participantes que admitem que, quando adquire um meio de transporte (carro ou mota), fazem sempre, por norma, o pagamento a pronto (32,2%), tendo 21,6% referido que isso ocorre às vezes. Maioritariamente, os participantes quando adquirem um telemóvel fazem sempre, por norma, o pagamento a pronto. De igual modo, quando adquirem um computador fazem sempre, por norma, o pagamento a pronto (76,5%), os que também fazem o pagamento a pronto sempre que adquirem um eletrodoméstico (71,1%). Procurou-se saber se relativamente às questões anteriores existir a possibilidade de pagamento em prestações com 0% de juros, 24,6% dos participantes optam sempre por esta modalidade de pagamento, 21,8% referem nunca e 20,9% às vezes (ver dados complexos em anexo tabela A.3).

**Figura 14.** Nível de frequência atribuída à aversão ao risco do indivíduo aquando da aquisição de um bem



Fonte: Elaboração própria.

### 3.3. Análise Fatorial

Para a análise fatorial começou por avaliar-se, através do coeficiente alfa de *Cronbach*, a consistência interna das variáveis, seguidamente realizaram-se os testes necessários e utilizou-se a rotação *Varimax*. Foi analisado o teste *de KMO* e de *Bartlett* de modo a avaliar a correlação entre as variáveis e consequentemente saber se se poderia prosseguir com a análise fatorial.

Relativamente à questão 12 do questionário “Classifique os itens abaixo de acordo com a seguinte escala relativa ao nível de importância que lhes atribui” relativamente ao nível de importância atribuída ao planeamento de despesas e poupança, obteve-se um Alfa de *Cronbach* de 0,890, para um valor total de 6 itens. O valor obtido representa uma consistência interna boa. Do teste de *KMO* resultou um valor de 0,857, chegando-se à conclusão de que o resultado da análise fatorial é bom, permitindo a continuação desta análise fatorial. O valor do teste de *Bartlett*, apresenta um *p-value* < 0,001 e, portanto, rejeitou-se a hipótese da identidade da matriz de correlações de modo a poder fazer-se a análise fatorial, dando apoio ao Teste do *KMO*.

Na matriz anti-imagem, apresentada na tabela 10, no que se refere à correlação, conseguimos observar que os valores na sua diagonal, são superiores a 0,5, então as variáveis seleccionadas têm comunalidades entre elas. Sendo que os valores nas diagonais estão compreendidos entre 0,845 e 0,872. A maior correlação observada verifica-se entre a “ter preocupação em gerir melhor o seu dinheiro” e as restantes, no valor de 0,872 (ver tabela 11).

**Tabela 11.** Matrizes anti-imagem relativas ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro

|                         |   | Gastar menos do que ganha | Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras | Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro | Comparar preços ao fazer uma compra | Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma |
|-------------------------|---|---------------------------|---|---|--|-------------------------------------|--|
| Covariância anti-imagem | Gastar menos do que ganha   | 0,547                     | -0,207  | 0,016   | -0,074   | -0,016                              | -0,05  |
|                         | Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | -0,207                    | 0,442   | -0,144  | -0,011   | -0,021                              | -0,04  |
|                         | Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras   | 0,016                     | -0,144  | 0,412   | -0,151   | 0,018                               | -0,099   |
|                         | Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro  | -0,074                    | -0,011  | -0,151  | 0,404  | -0,131                              | -0,048   |
|                         | Comparar preços ao fazer uma compra   | -0,016                    | -0,021  | 0,018   | -0,131   | 0,452                               | -0,185   |
|                         | Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma  | -0,05                     | -0,04   | -0,099  | -0,048   | -0,185                              | 0,39   |
| Correlação anti-imagem  | Gastar menos do que ganha   | <b>0,864<sup>a</sup></b>  | -0,42   | 0,033   | -0,157   | -0,031                              | -0,108   |
|                         | Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | -0,42                     | <b>0,847<sup>a</sup></b>  | -0,338  | -0,026   | -0,046                              | -0,096   |
|                         | Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras   | 0,033                     | -0,338  | <b>0,849<sup>a</sup></b>  | -0,37  | 0,042                               | -0,247   |
|                         | Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro  | -0,157                    | -0,026  | -0,37   | <b>0,872<sup>a</sup></b>                         | -0,307                              | -0,121   |
|                         | Comparar preços ao fazer uma compra   | -0,031                    | -0,046  | 0,042   | -0,307   | <b>0,845<sup>a</sup></b>            | -0,44  |
|                         | Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor   | -0,108                    | -0,096  | -0,247  | -0,121   | -0,44                               | <b>0,866<sup>a</sup></b>   |

a: Medida de adequação da amostragem (MSA)

Fonte: Elaboração própria

A partir da tabela 12, é possível observar o quadro das comunalidades em que indica que todas as variáveis têm uma relação forte a moderada com os fatores retidos, pois para os fatores extraídos, a percentagem da variância de cada variável explicada pelos fatores comuns extraídos são todos superiores a 53,9%.

**Tabela 12.** Comunalidades relativas ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro

|   | Inicial | Extração |
|---|---------|----------|
| Gastar menos do que ganha   | 1       | 0,539    |
| Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | 1       | 0,642    |
| Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras   | 1       | 0,678    |
| Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro  | 1       | 0,704    |
| Comparar preços ao fazer uma compra   | 1       | 0,615    |
| Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor   | 1       | 0,709    |

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

Na tabela 13 estão representados os valores próprios, ou seja, as componentes principais, onde se extraíram os fatores que não tinham esta correlação, e consegue-se verificar ainda a variância. De acordo com a regra de retenção dos fatores com valores próprios superiores a 1, foi salientado um fator, que explica cerca de 64,783% da variabilidade total. Isto quer dizer que se tem um componente importante.

**Tabela 13.** Variância total explicada relativa ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro

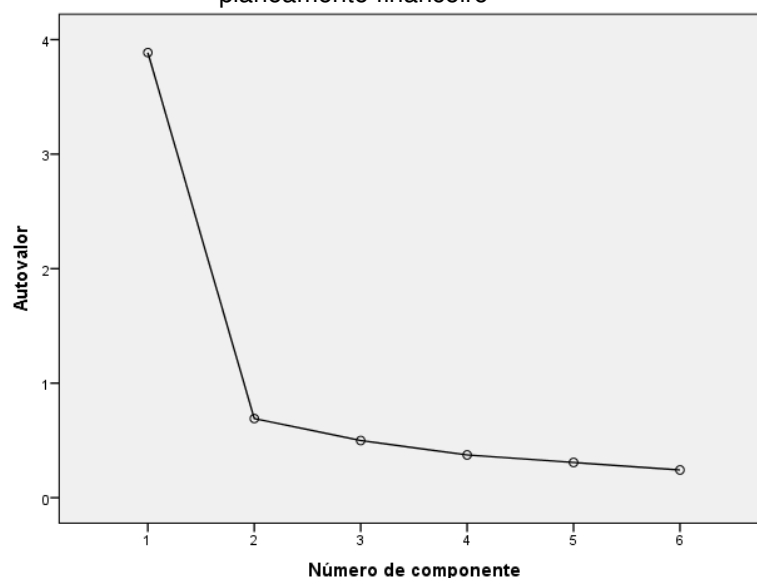
| Componente | Autovalores iniciais |                |              | Somadas de extração de carregamentos ao quadrado |                |              |
|------------|----------------------|----------------|--------------|--|----------------|--------------|
|            | Total                | % de variância | % cumulativa | Total  | % de variância | % cumulativa |
| 1          | 3,887                | 64,783         | 64,783       | 3,887  | 64,783         | 64,783       |
| 2          | 0,691                | 11,513         | 76,295       |  |                |              |
| 3          | 0,499                | 8,319          | 84,614       |  |                |              |
| 4          | 0,373                | 6,222          | 90,836       |  |                |              |
| 5          | 0,308                | 5,128          | 95,964       |  |                |              |
| 6          | 0,242                | 4,036          | 100,000      |  |                |              |

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS



Através da análise da figura 15, do gráfico abaixo designado por “*Scree Plot*”, apenas se reteve um fator com valores próprios superiores a 1. Neste gráfico verifica-se uma linha que decresce rapidamente nos primeiros fatores, a primeira componente assume um papel de maior importância na análise fatorial no sentido em que explica a maior parte da variância total. Como se verifica através da tabela 13, a variância explicada para esse fator é de 64,783%.

**Figura 15.** *Scree Plot* nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro



Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

A tabela 14 apresenta os pesos associados a cada fator no modelo, cada peso corresponde à correlação entre a variável e o fator. Pela análise da tabela, as variáveis “analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor” e “ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro” estão a contribuir mais para a componente 1 denominando-se de planeamento e poupança.

**Tabela 14.** Matriz de Componente rotativa relativa ao nível de importância atribuída à poupança e planeamento financeiro

|   | <b>Componente</b> |
|---|-------------------|
|   | <b>1</b>          |
| Gastar menos do que ganha   | ,189              |
| Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | ,206              |
| Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras   | ,212              |
| Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro  | ,216              |
| Comparar preços ao fazer uma compra   | ,202              |
| Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor   | ,217              |

Método de Extração: Análise de Componente Principal.

Método de Rotação: *Varimax* com Normalização de *Kaiser*.

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

Relativamente às questões 13 e 14 do questionário “classifique os itens abaixo de acordo com a seguinte escala relativa ao nível de importância que lhes atribui”, referentes ao planeamento financeiro e à aversão à dívida respetivamente, uma vez que foram respondidas por meio da mesma escala de *Likert* de frequência, a análise fatorial foi efetuada em conjunto. Primeiramente obteve-se um Alfa de *Cronbach* de 0,746, para um valor total de 7 itens. O valor obtido representa uma consistência interna razoável. Do teste de KMO resultou um valor de 0,742, chegando-se à conclusão de que o resultado da análise fatorial é médio, permitindo a continuação desta análise fatorial. O valor do teste de Bartlett, apresenta um *p-value* < 0,001 e, portanto, rejeitou-se a hipótese da identidade da matriz de correlações de modo a poder fazer-se a análise fatorial, dando apoio ao Teste do KMO.

Na matriz anti-imagem, apresentada na tabela 15, no que se refere à correlação, conseguimos observar que os valores na sua diagonal, são superiores a 0,5, então as variáveis selecionadas têm comunalidades entre elas. Sendo que os valores nas diagonais estão compreendidos entre 0,610 e 0,879. A maior correlação observada verifica-se entre a “quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto?” e as restantes, no valor de 0,879.

**Tabela 15.** Matrizes anti-imagem relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida

|   | <b>Guarda parte do seu rendimento todos os meses</b> | <b>Estabelece metas financeiras para o futuro</b> | <b>Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?</b> | <b>Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b> | <b>Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b> | <b>Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b> | <b>Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b> |
|---|--|---|---|---|--|---|--|
| <b>Guarda parte do seu rendimento todos os meses</b>  | ,623   | -,332   | ,042  | -,091   | -,063  | ,024  | -,023  |
| <b>Estabelece metas financeiras para o futuro</b>   | -,332  | ,608  | -,202   | -,005   | ,022   | -,009   | -,010  |
| <b>Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?</b>           | ,042   | -,202   | ,828  | -,067   | -,094  | ,023  | -,001  |
| <b>Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b> | -,091  | -,005   | -,067   | ,853  | ,026   | -,071   | -,058  |
| <b>Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b>                          | -,063  | ,022  | -,094   | ,026  | ,361   | -,176   | -,102  |
| <b>Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b>                         | ,024   | -,009   | ,023  | -,071   | -,176  | ,320  | -,158  |
| <b>Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?</b>                    | -,023  | -,010   | -,001   | -,058   | -,102  | -,158   | ,405   |

**Covariância anti-imagem**

**Tabela 15.** Matrizes anti-imagem relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida (continuação)

|                        |  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                          |
|------------------------|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Correlação anti-imagem | Guarda parte do seu rendimento todos os meses  | <b>0,649<sup>a</sup></b> | -,539                    | ,059                     | -,125                    | -,132                    | ,053                     | -,046                    |
|                        | Estabelece metas financeiras para o futuro   | -,539                    | <b>0,610<sup>a</sup></b> | -,284                    | -,008                    | ,046                     | -,021                    | -,020                    |
|                        | Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?           | ,059                     | -,284                    | <b>0,735<sup>a</sup></b> | -,080                    | -,172                    | ,045                     | -,001                    |
|                        | Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto? | -,125                    | -,008                    | -,080                    | <b>0,879<sup>a</sup></b> | ,047                     | -,136                    | -,099                    |
|                        | Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?                          | -,132                    | ,046                     | -,172                    | ,047                     | <b>0,771<sup>a</sup></b> | -,519                    | -,267                    |
|                        | Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?                         | ,053                     | -,021                    | ,045                     | -,136                    | -,519                    | <b>0,736<sup>a</sup></b> | -,438                    |
|                        | Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?                    | -,046                    | -,020                    | -,001                    | -,099                    | -,267                    | -,438                    | <b>0,821<sup>a</sup></b> |

a. Medidas de adequação de amostragem (MSA)

Fonte: Elaboração própria

A partir da tabela 16, é possível observar o quadro das comunalidades em que indica que nem todas as variáveis têm uma relação forte a moderada com os fatores retidos, pois para os fatores extraídos, a percentagem da variância de cada variável explicada pelos fatores comuns extraídos são todos superiores a 66,2%, à exceção das variáveis “com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?” (33,5%) e “quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto?” (25,3%).

**Tabela 16.** Comunalidades relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida

|  | <b>Inicial</b> | <b>Extração</b> |
|--|----------------|-----------------|
| Guarda parte do seu rendimento todos os meses  | <b>1,000</b>   | ,662            |
| Estabelece metas financeiras para o futuro   | <b>1,000</b>   | ,773            |
| Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?           | <b>1,000</b>   | ,335            |
| Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto? | <b>1,000</b>   | ,253            |
| Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?                          | <b>1,000</b>   | ,789            |
| Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?                         | <b>1,000</b>   | ,845            |
| Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?                    | <b>1,000</b>   | ,785            |

Método de Extração: Análise de Componente Principal.

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

Na tabela 17 estão representados os valores próprios, ou seja, as componentes principais, onde se extraíram os fatores que não tinham esta correlação, e consegue-se verificar ainda a variância. De acordo com a regra de retenção dos fatores com valores próprios superiores a 1, foram salientados dois fatores, que explicam cerca de 63,452% da variabilidade total. Isto quer dizer que se tem dois componentes importante.

**Tabela 17.** Variância total explicada relativa ao planeamento financeiro e aversão à dívida

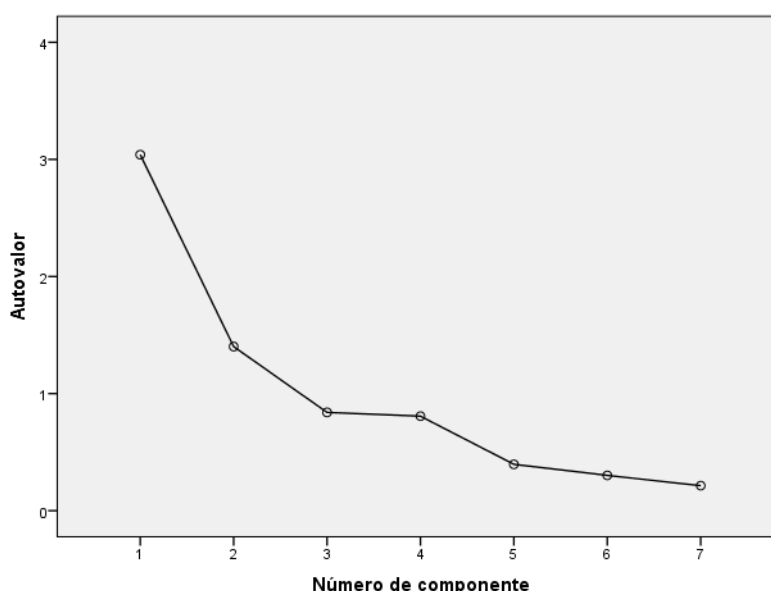
| Componente | Autovalores iniciais |                |              | Somadas de extração de carregamentos ao quadrado |                |              |
|------------|----------------------|----------------|--------------|--|----------------|--------------|
|            | Total                | % de variância | % cumulativa | Total  | % de variância | % cumulativa |
| 1          | 3,040                | 43,434         | 43,434       | 3,040  | 43,434         | 43,434       |
| 2          | 1,401                | 20,018         | 63,452       | 1,401  | 20,018         | 63,452       |
| 3          | ,840                 | 11,993         | 75,445       |  |                |              |
| 4          | ,807                 | 11,534         | 86,979       |  |                |              |
| 5          | ,396                 | 5,656          | 92,635       |  |                |              |
| 6          | ,302                 | 4,312          | 96,947       |  |                |              |
| 7          | ,214                 | 3,053          | 100,000      |  |                |              |

Método de Extração: Análise de Componente Principal.

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

Através da análise da figura 16, do gráfico abaixo designado por “*Scree Plot*”, retiveram-se dois fatores com valores próprios superiores a 1. Neste gráfico verifica-se uma linha que decresce rapidamente nos primeiros fatores, as primeiras duas componentes assumem um papel de maior importância na análise fatorial no sentido em que explicam a maior parte da variância total. Como se verifica através da tabela 17, a variância explicada para esses fatores é de 63,452%.

**Figura 16.** *Scree Plot* relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida



Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

A tabela 18 apresenta os pesos associados a cada fator no modelo, cada peso corresponde à correlação entre a variável e o fator. Pela análise da tabela, as variáveis “guarda parte do seu rendimento todos os meses”, “estabelece metas financeiras para o futuro” e “com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?” estão a contribuir mais para a componente 2 e as variáveis “quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto?”, “quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?”, “quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?” e “quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?” estão a contribuir mais para a componente 1. Sendo que a componente 1 está associada à aversão à dívida enquanto, a componente 2 está associada ao planeamento financeiro.

**Tabela 18.** Matriz de Componente rotativa relativas ao planeamento financeiro e aversão à dívida

|  | <b>Componente</b> |             |
|--|-------------------|-------------|
|  | <b>1</b>          | <b>2</b>    |
| Guarda parte do seu rendimento todos os meses  | ,149              | <b>,800</b> |
| Estabelece metas financeiras para o futuro   | ,048              | <b>,878</b> |
| Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?           | ,194              | <b>,545</b> |
| Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto? | <b>,417</b>       | ,282        |
| Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?                          | <b>,872</b>       | ,168        |
| Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?                         | <b>,915</b>       | ,091        |
| Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?                    | <b>,877</b>       | ,127        |

Método de Extração: Análise de Componente Principal.

Método de Rotação: Varimax com Normalização de Kaiser.

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

**Tabela 19.** Correlações resultantes da Análise Fatorial

|   |                       | Aforrador     | Sexo          | Idade          | Qual o seu nível de escolaridade | Em que situação laboral ou ocupacional se encontra? | Avesso à dívida | Planeamento financeiro |
|---|-----------------------|---------------|---------------|----------------|----------------------------------|---|-----------------|------------------------|
| Aforrador   | Correlação de Pearson | 1             |               |                |                                  |   |                 |                        |
|   | Sig. (bilateral)      |               |               |                |                                  |   |                 |                        |
|   | n                     | 422           |               |                |                                  |   |                 |                        |
| Sexo  | Correlação de Pearson | <b>-,118*</b> | 1             |                |                                  |   |                 |                        |
|   | Sig. (bilateral)      | ,015          |               |                |                                  |   |                 |                        |
|   | n                     | 422           | 422           |                |                                  |   |                 |                        |
| Idade   | Correlação de Pearson | ,001          | ,003          | 1              |                                  |   |                 |                        |
|   | Sig. (bilateral)      | ,980          | ,945          |                |                                  |   |                 |                        |
|   | n                     | 422           | 422           | 422            |                                  |   |                 |                        |
| Qual o seu nível de escolaridade                    | Correlação de Pearson | ,041          | <b>-,098*</b> | ,071           | 1                                |   |                 |                        |
|   | Sig. (bilateral)      | ,401          | ,043          | ,143           |                                  |   |                 |                        |
|   | n                     | 422           | 422           | 422            | 422                              |   |                 |                        |
| Em que situação laboral ou ocupacional se encontra? | Correlação de Pearson | -,041         | ,037          | <b>-,261**</b> | <b>-,251**</b>                   | 1   |                 |                        |
|   | Sig. (bilateral)      | ,405          | ,445          | ,000           | ,000                             |   |                 |                        |
|   | n                     | 422           | 422           | 422            | 422                              | 422   |                 |                        |
| Avesso à dívida                                     | Correlação de Pearson | <b>,174**</b> | ,039          | ,077           | <b>,114*</b>                     | -,016   | 1               |                        |
|   | Sig. (bilateral)      | ,000          | ,427          | ,114           | ,020                             | ,736  |                 |                        |
|   | n                     | 422           | 422           | 422            | 422                              | 422   | 422             |                        |
| Planeamento financeiro                              | Correlação de Pearson | <b>,379**</b> | ,013          | <b>-,175**</b> | <b>,112*</b>                     | -,041   | ,000            | 1                      |
|   | Sig. (bilateral)      | ,000          | ,783          | ,000           | ,022                             | ,400  | 1,000           |                        |
|   | n                     | 422           | 422           | 422            | 422                              | 422   | 422             | 422                    |

\*. A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

\*\*.. A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS



A partir da análise da matriz de correlações, apresentada na Tabela 19, é possível retirar algumas relações de modo a dar resposta à pergunta de investigação 3 “as famílias portuguesas têm conhecimento do risco associado ao endividamento?”, sendo que as variáveis “avesso à dívida” e “aforrador” estão significativamente relacionadas entre si de forma positiva, isto é, uma pessoa mais poupada tende a ser mais avessa à dívida. Um indivíduo com maior nível de escolaridade tende a ser mais avesso à dívida, fazendo mais planeamento financeiro. Com a idade o indivíduo tende ainda a ser mais avesso à dívida o que pode ser explicado pelo facto de as pessoas terem uma maior estabilidade financeira, através de uma maior segurança no emprego que, consequentemente, transforma-os mais cautelosos.

Realizada a análise descritiva das variáveis em estudo, (Tabela 20) é importante verificar a correlação entre as variáveis de forma a perceber qual a relação (positiva ou negativa) entre elas e a força dessa relação. Pela observação da matriz de correlação nota-se que o coeficiente de correlação entre a variável “idade (faixa etária)” e a variável “como classifica o seu conhecimento para gerir as suas finanças pessoais?” tem relação direta, sendo uma correlação positiva fraca, no valor de 0,153, com um nível de significância de 1%. A variável “costuma fazer poupança?” está relacionada com a variável do “em que situação laboral ou ocupacional se encontra?” em 0,052, mas não se pode tirar conclusões acerca da significância estatística da correlação. Por último, a correlação entre a variável “que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças” e a variável “qual o seu nível de escolaridade” é negativa (-0,127), representando uma relação inversa e é estatisticamente significativa a um nível de confiança de 99%.

**Tabela 20.** Matriz de Correlações referente às Hipóteses de Investigação.

|  |                       | Qual o seu nível de escolaridade | Que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças | Costuma fazer poupança? | Em que situação laboral ou ocupacional se encontra? | Idade (faixa etária) | Como classifica o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais? |
|--|-----------------------|----------------------------------|--|-------------------------|---|----------------------|--|
| Qual o seu nível de escolaridade   | Correlação de Pearson | 1                                |  |                         |   |                      |  |
|  | Sig. (bilateral)      |                                  |  |                         |   |                      |  |
|  | N                     | 422                              |  |                         |   |                      |  |
| Que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças | Correlação de Pearson | <b>-,127**</b>                   | 1  |                         |   |                      |  |
|  | Sig. (bilateral)      | ,009                             |  |                         |   |                      |  |
|  | N                     | 422                              | 422  |                         |   |                      |  |
| Costuma fazer poupança?  | Correlação de Pearson | -,228**                          | ,052   | 1                       |   |                      |  |
|  | Sig. (bilateral)      | ,000                             | ,288   |                         |   |                      |  |
|  | N                     | 422                              | 422  | 422                     |   |                      |  |
| Em que situação laboral ou ocupacional se encontra?                                | Correlação de Pearson | -,251**                          | -,023  | <b>,052</b>             | 1   |                      |  |
|  | Sig. (bilateral)      | ,000                             | ,634   | ,287                    |   |                      |  |
|  | N                     | 422                              | 422  | 422                     | 422   |                      |  |
| Idade (faixa etária)   | Correlação de Pearson | ,071                             | -,098*   | ,084                    | -,261**   | 1                    |  |
|  | Sig. (bilateral)      | ,143                             | ,045   | ,083                    | ,000  |                      |  |
|  | N                     | 422                              | 422  | 422                     | 422   | 422                  |  |
| Como classifica o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais?           | Correlação de Pearson | ,169**                           | ,015   | -,165**                 | -,169**   | <b>,153**</b>        | 1  |
|  | Sig. (bilateral)      | ,000                             | ,751   | ,001                    | ,000  | ,002                 |  |
|  | N                     | 422                              | 422  | 422                     | 422   | 422                  | 422  |

\*\* . A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral).

\* . A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral).

Fonte: Elaboração própria com auxílio da base de dados em estudo do SPSS

### 3.4. Testes de hipóteses e discussão de resultados

Os resultados obtidos numa amostra de 422 participantes, maioritariamente do sexo feminino, com idade compreendida entre os 25 e os 39 anos e entre os 40 e 54 anos, residentes na região Norte de Portugal são reveladores que são os próprios os principais responsáveis pela gestão do orçamento do seu agregado familiar (49,3%). Sendo o seu conhecimento, para gerir as suas finanças pessoais, classificando como “bom” (42,9%), tendo 45,3% relatado que deixam na conta habitual (à ordem) o dinheiro que ganham/recebem, para o poder gastar mais tarde, depreendendo-se que os mesmos não o gastam de imediato, mas também não fazem poupança e nem aplicações financeiras. Os resultados do inquérito do Banco de Portugal, em 2010, revelam que, *grosso modo*, os portugueses manifestavam atitudes positivas, evidenciando a importância atribuída à poupança e ao planeamento familiar, mesmo que não sejam feitos com regularidade, embora a essas atitudes nem sempre correspondessem comportamentos financeiros adequados. Os resultados obtidos no presente estudo corroboram com os indicados pelo Banco de Portugal, visto apurar-se que 30,1% dos inquiridos referiram que não sentem qualquer necessidade de registar os seus gastos e outras despesas mensais, sendo revelador que estas pessoas não têm preocupação com a realização de um planeamento familiar.

A importância outorgada pelos inquiridos ao planeamento do orçamento familiar não se reflete, a título exemplificativo, na efetivação de poupança com uma perspetiva de longo prazo. Ainda em conformidade com o Banco de Portugal (2010, p. 10), a importância que foi atribuída à poupança não corresponde ao papel que esta possui na afetação ajustada dos “recursos individuais ao longo da vida, na solidez do próprio sistema financeiro e no crescimento económico sustentado”. No referido relatório do Banco de Portugal (2010), só uma pequena parte dos inquiridos apresentou hábitos de poupança, com uma reduzida percentagem de inquiridos a fazê-lo a pensar na reforma. No presente trabalho, verificou-se que dos vários motivos apontados para fazer poupanças, de forma habitual, sobressaem: para fazer face a despesas imprevistas (16,1%); para despesas futuras não regulares (e.g. férias, viagens, ...) (8,8%); para a aquisição de bens duradouros (e.g. casa, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte, ...) (8,3%); para despesas futuras não regulares (e.g. férias, viagens, ...), para aquisição de bens duradouros (casa, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte, ...), para fazer face a despesas imprevistas (6,9%); para despesas futuras não regulares (ex. férias, viagens, ...); para aquisição de bens duradouros (casa, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte, ...); para despesas com educação do próprio ou dos descendentes, para fazer face a despesas imprevistas (6,4%). Importa ainda salientar que o principal motivo, apontado pelos inquiridos, para a não realização de poupanças foi que o facto do seu rendimento mensal não o permitir (18,7%).

Outro resultado a que se chegou refere-se ao facto de mais de metade da amostra (59,0%) ter referido que o saldo médio, da sua conta à ordem, é superior ao seu vencimento, o que poderá ser indicativo de que têm algum dinheiro na conta à ordem, mas não mostram preocupação em rentabilizá-lo. No relatório

do Banco de Portugal (2010), apenas cerca de um quinto dos inquiridos poupava numa perspetiva de médio e longo prazo com aplicação dos recursos numa conta a prazo ou noutra aplicação financeira tendo, maioritariamente, referido que poupava ou que deixavam as poupanças na conta à ordem para gastar mais tarde. Comparando com os resultados obtidos em 2010 verifica-se uma melhoria no presente estudo, dado que os entrevistados demonstram hábitos de poupança regulares e uma maior confiança no sistema financeiro uma vez que detêm produtos financeiros como meio de aplicação das suas poupanças.

Deste modo, relativamente às perguntas de investigação pré-estabelecidas no estudo, foram apurados os seguintes resultados:

Pi 1 - Como as famílias fazem a gestão de tesouraria de curto e longo prazo?

Os resultados refletem que os indivíduos demonstram preocupação no que concerne à gestão de tesouraria a curto prazo, uma vez que a maioria controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária com frequência. Assim, permite manter um equilíbrio entre os rendimentos e os gastos evitando assim não utilizar o descoberto da sua conta à ordem. No que se refere à gestão de tesouraria a longo prazo, os resultados são positivos, dado que na generalidade os inquiridos detêm aplicações financeiras, adequando assim os diversos produtos financeiros às suas necessidades. e na questão “O saldo médio da sua conta à ordem é superior ao seu vencimento” a maioria da população respondeu afirmativamente.

Pi 2 - Com é feito o planeamento financeiro da família?

Na questão 12 referente à importância atribuída a “fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras” a maioria dos inquiridos respondeu “muito importante” revelando assim que, a generalidade da população demonstra uma atitude positiva perante a importância de fazer o planeamento do seu orçamento familiar. O principal responsável pela gestão do orçamento do seu agregado familiar é o principal entrevistado, os poucos inquiridos que fazem poupança, a maioria aplica parte do rendimento em produtos financeiros, definindo metas financeiras para o futuro.

Pi 3 - As famílias portuguesas têm conhecimento do risco associado ao endividamento?

Tendo como objetivo avaliar o conhecimento do risco associado ao endividamento, foram realizadas diversas questões aos entrevistados, as respostas indicaram que a grande maioria nunca recorre a empréstimos para adquirir algo que veio a considerar não ser assim tão necessário, o facto de fazer poupança, demonstra a importância de gastar menos do que ganha e de analisar as suas finanças antes de fazer alguma compra de grande valor. Percebe-se pela revisão de literatura que existem vários fatores que estão presentes aquando situações de sobre endividamento: fatores estruturais e fatores culturais.

Pi 4 - Que fatores condicionam o planeamento financeiro das famílias?

Apesar da elevada importância atribuída ao planeamento do orçamento familiar, em resposta à questão “tem por hábito registar os gastos e outras despesas mensais” a maioria não o faz com regularidade. Parte dos inquiridos não conseguem constituir poupança face a despesas inesperadas ou o rendimento não lhes

permite. Observa-se ainda que mais de metade dos indivíduos afirmam que deixam o dinheiro na sua conta habitual para o gastarem mais tarde, o que demonstra que, a maioria não consegue estabelecer prioridades e analisar os gastos mais importantes, não planeiam e ainda acabam por ter despesas desnecessárias e feitas sem necessidade. Uma possível causa, para este comportamento dos inquiridos, prende-se com a reduzida remuneração dos depósitos bancários de médio e longo prazo.

Por fim, quanto às hipóteses de investigação também foi possível através de evidências quantitativas proceder à sua validação:

Hi 1 – Existe uma relação positiva entre fazer poupança e a situação laboral dos indivíduos.

A partir da leitura da tabela 20 não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar, que a situação laboral dos indivíduos e o fazer poupança estejam relacionadas. Entre os que realizam poupança, 60,7% indicam poupar com regularidade, sendo que 28,9 % fazem-no de forma irregular. No que concerne à aplicação das poupanças apenas 10,4% dos entrevistados demonstram poupar numa perspetiva de médio a longo prazo aplicando os seus recursos numa conta a prazo ou noutra aplicação financeira.

Na análise dos hábitos de poupança, em função da situação laboral, foi permitido apurar-se que, conforme expectável, os indivíduos que se encontram no ativo apresentam resultados mais favoráveis à realização de poupança. Isto traduz-se no facto de que os inquiridos, com rendimento mais elevados, destacam-se dos desempregados, no que se refere à realização de poupança.

Hi 2 – A faixa etária está relacionada com o nível de conhecimento de gestão das finanças pessoais.

Através da tabela 20 verifica-se uma relação positiva entre a faixa etária e o nível de conhecimento de gestão das finanças pessoais, isto é, quanto maior a idade maior o nível de conhecimento. Na distribuição dos inquiridos por faixa etária e nível de conhecimento de gestão das finanças pessoais, os maiores níveis de conhecimento surgem associados às camadas mais adultas da população. Demonstrando assim uma relação direta, isto é, com a idade adulta advém uma maior responsabilidade económico-social, sendo essencial uma boa administração do lar, verificando-se assim uma maior preocupação na elaboração adequada de um planeamento familiar e de um controlo eficiente de gastos e rendimentos, o que consequentemente provoca uma maior dedicação à temática.

Hi 3 – Nível de escolaridade está relacionado com a diversidade de detenção de produtos bancários.

Pela tabela 20, é possível verificar-se uma relação negativa entre o nível de escolaridade e a diversidade de detenção de produtos bancários. Isto é, o facto de ter um maior nível de escolaridade não significa que tenha uma maior diversidade de produtos financeiros.

## **Conclusões, Limitações Linhas de Investigação Futuras**

O objetivo deste estudo, era, tal como foi previamente referido, conhecer melhor a gestão das finanças pessoais das famílias portuguesas.

Assim, do presente estudo extraíram-se factos e notas conclusivas, que permitiram atingir o objetivo geral e específicos da investigação. Na primeira parte, deste trabalho, foi realizou-se uma reflexão teórica e conceptual sobre as questões relativas ao conceito de finanças pessoais. Na segunda parte apresentou-se a metodologia aplicada neste estudo, nomeadamente os objetivos de investigação, o modelo de análise, a caracterização da amostra, formularam-se dissemelhantes perguntas de investigação e por fim definiram-se as hipóteses de investigação.

De uma forma geral, os resultados obtidos pelo questionário realizado estão em concordância com os outros estudos já realizados, nomeadamente o inquérito à literacia financeira da população portuguesa realizado pelo Banco de Portugal. Esta crise pandémica veio realçar a importância das finanças pessoais e de um bom planeamento familiar.

Em relação às hipóteses de investigação foi possível observar-se que não existe uma relação estatisticamente significativa entre fazer poupança e a situação laboral dos indivíduos, o que pode ser explicado pelo facto dos salários não conseguirem fazer face às despesas das famílias. Na segunda hipótese de investigação verificou-se uma relação positiva entre a faixa etária e o nível de conhecimento de gestão das finanças pessoais, o que era expectável uma vez que ao longo dos anos os indivíduos têm maiores “preocupações” fiscais o que os leva a tentar procurar soluções para manter o equilíbrio financeiro. Por fim, quanto à terceira hipótese, no que concerne à relação entre o nível de escolaridade com a diversidade de detenção de produtos bancários, verifica-se uma relação negativa, o que teoricamente não era o expectável uma vez que quanto maior fosse o conhecimento adquirido pelos indivíduos, maior deveria ser o conhecimento e aplicação nos diversos produtos financeiros.

No que respeita aos contributos, este estudo deixou bem patente o papel fundamental que as atitudes e comportamentos de gestão das finanças pessoais desempenham no panorama nacional. Os resultados aqui retratados devem servir de boa informação para quem tem a responsabilidade de promover as finanças pessoas e a educação financeira.

As principais limitações deste estudo prenderam-se, fundamentalmente, por ser uma temática ainda recente que é muito explorada a nível social, mas pouco a nível científico. Como diretrizes para futuras investigações sobre a temática, será interessante analisar os efeitos da covid 19 na gestão financeira das famílias portuguesas e daí verificar se houve melhoria nos conhecimentos da gestão das finanças pessoais das famílias portuguesas.

## Referências

- Anderloni, L., & Vandone, D. (2010). Risk of Overindebtedness and Behavioural Factors. In *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1653513>
- Andres, I. D. (2010). *Procedimentos Para Elaboração Do Planejamento Orçamentário Doméstico e Do Controle De Gastos e Receitas Para Uma Eficiente Gestão Financeira Familiar*. Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul.
- Andrikopoulos, P. (2011). Modern Finance vs. Behavioural Finance: An Overview of Key Concepts and Major Arguments. *SSRN Electronic Journal*, 44(0), 0–21. <https://doi.org/10.2139/ssrn.746204>
- Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2010). Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets. In *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. <https://doi.org/10.1002/9781118258415.ch33>
- Banco de Portugal. (2016). *Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da população portuguesa* (Conselho N). Retrieved from [http://www.ghbook.ir/index.php?name=های رسانه و فرهنگ&option=com\\_dbook&task=readonline&book\\_id=13650&page=73&chkhashk=ED9C9491B4&Itemid=218&lang=fa&tmpl=component](http://www.ghbook.ir/index.php?name=های رسانه و فرهنگ&option=com_dbook&task=readonline&book_id=13650&page=73&chkhashk=ED9C9491B4&Itemid=218&lang=fa&tmpl=component)
- Banco de Portugal. (2019). *Boletim Económico*.
- Banco de Portugal. (2020). *Boletim económico*.
- Banco de Portugal. (2021a). *Boletim económico*. Retrieved from [https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be\\_jun2021\\_p.pdf](https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_jun2021_p.pdf)
- Banco de Portugal. (2021b). *Boletim económico*.
- Banco de Portugal. (2021c). No Title. Retrieved from <https://bpstat.bportugal.pt/>
- Banco de Portugal. (2021d). *Relatório de Estabilidade Financeira*.
- Banco de Portugal - Quadros de Setor. (2019). Retrieved November 3, 2019, from <https://www.bportugal.pt/>
- Braucher, J. (2006). Theories of overindebtedness: Interaction of structure and culture. *Theoretical Inquiries in Law*, 7(2). <https://doi.org/10.2202/1565-3404.1128>
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2017). *Principles Of Corporate Finance* (13th ed.; M. G. H. E. (Uk), Ed.). New York.

- Cenci, J. J., Pereira, I., & Barichello, R. (2015). Educação Financeira, Planejamento Familiar E Orçamento Doméstico: Um Estudo De Caso. *Revista Científica Tecnológica*, 3(2), 89–114.
- Cherobim, A. P. M. S., & Espejo, M. M. dos S. B. (2011). *Finanças Pessoais: Conhecer Para Enriquecer!* (2ª; Atlas, Ed.). São Paulo.
- Correia, A. (2015). *Análise do Desempenho na Administração Pública com recurso a Rácios Financeiros: O caso do Município de Matosinhos*. Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.
- Costa, S., & Farinha, L. (2012). O Endividamento das famílias: uma análise microeconómica com base nos resultados do inquérito a situação financeira das famílias. *Relatório de Estabilidade Financeira*, c, 137–164.
- Coutinho, C. (2018). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas - Teoria e Prática* (Reimpressã; Almedina, Ed.). Coimbra.
- Damáio, B. F. (2012). Uso da análise fatorial exploratória em psicologia. *Avaliação Psicológica*, 11(2), 213–227.
- Dias, A., Oliveira, A., Pereira, C., Abreu, M., Alves, P., Basto, R., ... Narciso, S. (2019). Referencial de Educação Financeira para a Educação Pré- Escolar, o Ensino Básico, o Ensino Secundário e a Educação e Formação de Adultos. In M. da E. e Ciência (Ed.), *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Eurofound. (2020). *Addressing household over-indebtedness*. Retrieved from [www.eurofound.europa.eu](http://www.eurofound.europa.eu)
- European Commission. (2010). Over-indebtedness: New evidence from the EU-SILC special module. *Research Note*, (4), 2–6. Retrieved from [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6708&langId=en](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6708&langId=en)
- Eurostat. (2021). No Title. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teina500/default/line?lang=en>
- Ferreira, S. E. N. (2013). *Uma análise comportamental aos inquéritos sobre endividamento dos particulares em Portugal*. Universidade do Porto.
- Gamba, M., Martins, L., Oliveira, J., & Silva, A. (2017). *Planejamento financeiro: um estudo sobre a sua importância para as famílias da classe C residentes no Bairro Porto Lacustre, em Osório*.
- Garman, E. T., & Fogue, R. (2017). *Personal Finance* (13ª; C. Learning, Ed.). Boston.
- Hair, J. J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados* (6th ed.; B. C. EDITORA, Ed.). SÃO PAULO.
- Halles, C., Sokolowski, R., & Hilgemberg, E. (2008). O Planejamento Financeiro Como Instrumento De



- Qualidade De Vida. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). KahnemanTversky Ec 79.pdf. *Econometrica*, Vol. 47, pp. 263–292.
- Kotler, P. (2000). *Marketing Management: The Millennium Edition* (Prentice H). New Jersey.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1–8. <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>
- Marôco, J. (2007). *Análise Estatística com utilização do SPSS* (3<sup>a</sup>).
- Marques, M. M. L., & Frade, C. (2000). *O endividamento dos consumidores em Portugal: questões principais*. Retrieved from [uri:http://hdl.handle.net/10316.2/25251](http://hdl.handle.net/10316.2/25251)
- Marques, M., Takamatsu, R., & Avelino, B. (2018). Finanças pessoais: uma análise do comportamento de estudantes de Ciências Contábeis. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 17(3), 824. <https://doi.org/10.18593/race.v17i3.16850>
- Meng, X., Hoang, N. T., & Siriwardana, M. (2013). The determinants of Australian household debt: A macro level study. *Journal of Asian Economics*, 29, 80–90. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2013.08.008>
- Monteiro, C. (2015). *Sobre-endividamento das Famílias Portuguesas*.
- OCDE. (2005). *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness: Recommendation of the Council*. Retrieved from <https://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>
- OCDE. (2012). *PISA 2012 Financial Literacy Assesment Framework*. (April), 1–39. Retrieved from <http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/46962580.pdf>
- Pires, V. (2007). *Finanças pessoais: fundamentos e dicas* (Equilíbrio, Ed.). Piracicaba SP.
- Portugal, B. de. (2010). *Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa*.
- Remund, D. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>
- Ribeiro, A. (2019). Dia Mundial da Poupança: há razões para celebrar? Retrieved from <https://www.deco.proteste.pt/investe/investimentos/mercados-moedas/noticias/2019/10/dia-mundial-poupanca-raozes-para-celebrar>

Rinaldi, Laura; Sanchis-Arellano, A. (2006). Working Paper Series: Household Debt Sustainability, What Explains Household Non-Performing Loans? An Empirical Analysis. In # *Working Paper Series* (Vol. 570).

Schiffman, L., & Kanuk, L. (2000). *Consumer Behavior* (7th ed.; P. Hall, Ed.). New Jersey.

Shefrin, H. (2009). How Psychological Pitfalls Generated. *Insights into the Global Financial Crisis*, (May), 224–256.

## Apêndice

### Questionário - Finanças pessoais: atitude e comportamento de gestão

O presente inquérito foi criado no âmbito da dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Bragança do Instituto Politécnico de Bragança (ESTIG - IPB). O mesmo tem como principal objetivo perceber se os conhecimentos financeiros assimilados fazem com que os indivíduos sejam mais conscientes na tomada das suas decisões financeiras. Podem participar no estudo nacionais e estrangeiros residentes em Portugal Continental e nas Regiões Autónomas, maiores de 18 anos.

A informação prestada é anónima e de carácter confidencial, garantindo-se assim a total confidencialidade dos dados, tendo como objetivo recolher informação honesta e sucinta que permita a análise e a obtenção de algumas conclusões. O inquérito é composto por 21 questões tendo as respostas uma duração aproximada de 10 minutos.

#### Atitudes e comportamento de gestão

**1. Quem é o principal responsável pela gestão do orçamento do seu agregado familiar?**

- O entrevistado
- Outra pessoa (cônjuge/companheiro(a), familiar)
- Não há responsável principal, a gestão é feita em conjunto com todos os elementos do agregado familiar

**2. Como classifica o seu conhecimento para gerir as suas Finanças Pessoais?**

- Muito pouco
- Pouco
- Médio
- Bom
- Muito Bom

**3. O que faz geralmente com o dinheiro que ganha/recebe?**

- Gasta-o de imediato
- Deixa-o na conta habitual (à ordem), para o poder gastar mais tarde
- Deixa-o na conta habitual (à ordem), para mais tarde fazer um depósito a prazo ou outra aplicação financeira
- Faz logo um depósito a prazo ou outra aplicação financeira
- Outra: \_\_\_\_\_

**4. Costuma fazer poupança?**

- Sim, regularmente
- Sim, irregularmente (subsídios de férias, natal, prémios...)
- Não (passar para a questão 6)

**5. Qual a principal razão que o/a leva a fazer poupanças?**

Depois de responder a esta questão, passe por favor à questão 7

- Para aproveitar benefícios fiscais (ex. juros)
- Para despesas futuras não regulares (ex. férias, viagens, ...)
- Para aquisição de bens duradouros (casa, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte, ...).
- Para despesas com educação do próprio ou dos descendentes
- Para fazer face a despesas imprevistas
- Para utilizar mais tarde na reforma/aposentação

**6. Por que razão não faz poupanças?**

- O seu rendimento não o permite
- Não considera uma prioridade
- Faz despesas não planeadas – por impulso

**7. Tem por hábito registar os seus gastos e outras despesas mensais?**

- Sim, registo os gastos e as receitas no final do mês
- Não sinto qualquer necessidade
- Por vezes faço registo das despesas e gastos

**8. Se hoje tivesse uma despesa inesperada, de montante equivalente ao seu rendimento mensal, conseguiria pagá-la sem pedir dinheiro emprestado?**

- Sim  
 Não  
 Não sabe

**9. O saldo médio da sua conta à ordem é superior ao seu vencimento?**

- Sim  
 Não

**10. Tem aplicações financeiras?**

- Sim  
 Não

**11. Que produtos financeiros detém e utiliza como meio de aplicação das suas poupanças**

- Ações  
 Obrigações do tesouro  
 Certificados de aforro  
 Obrigações de empresas  
 Fundos de investimento  
 Depósitos bancários a prazo garantidos  
 Conta poupança habitação  
 Planos de poupança reforma  
 Outra: \_\_\_\_\_

**12. Classifique os itens abaixo de acordo com a seguinte escala relativa ao nível de importância que lhes atribui:**

|  | <b>Nada importante</b> | <b>Pouco importante</b> | <b>Neutro</b>         | <b>Importante</b>     | <b>Muito importante</b> |
|--|------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| Gastar menos do que ganha  | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Fazer uma reserva de dinheiro, que recebe mensalmente, para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc. | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras  | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro   | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Comparar preços ao fazer uma compra  | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |
| Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor  | <input type="radio"/>  | <input type="radio"/>   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>   |

**13. Classifique os itens abaixo de acordo com a seguinte escala relativa ao nível de frequência que aplica:**

|   | Nunca                 | Raramente             | Às vezes              | Muitas vezes          | Sempre                |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Recorre a empréstimos para adquirir algo que veio a considerar não ser assim tão necessário | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Guarda parte do seu rendimento todos os meses   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Estabelece metas para o futuro  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Utiliza o descoberto da sua conta à ordem   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária?        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**14. Classifique os itens abaixo de acordo com a seguinte escala relativa ao nível de frequência que aplica:**

|  | Nunca                 | Raramente             | Às vezes              | Muitas vezes          | Sempre                |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto?                          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto?

Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto?

Se relativamente às questões anteriores existir a possibilidade de pagamento em prestações com 0% de juros opta por esta modalidade de pagamento?



**15. Sexo (género do entrevistado)**

- Feminino
- Masculino

**16. Idade (faixa etária)**

- 18 a 24 anos
- 25 a 39 anos
- 40 a 54 anos
- 55 a 69 anos
- 70 ou superior

**17. Localização geográfica (região em que reside)**

- Norte
- Centro
- Lisboa e Vale do Tejo
- Alentejo
- Algarve
- Região Autónoma da Madeira
- Região Autónoma dos Açores

**18. Qual o seu nível de escolaridade**

- Sem instrução primária
- Tem a instrução primária (4.º ano atual)
- Tem o ensino básico (9.º ano atual)
- Tem o ensino secundário (12.º ano atual)
- Tem licenciatura completa
- Tem mais do que a licenciatura completa (Mestrado/Doutoramento)

**19. Em que situação laboral ou ocupacional se encontra?**

- Ativo - Trabalha por conta de outrem
- Ativo - Trabalha por conta própria
- Ativo - Trabalha por conta própria e por conta de outrem
- Ativo - Estuda e trabalha a tempo parcial
- Ativo - Desempregado
- Ativo - Aposentado/Reformado COM atividade
- Ativo - Outra
- Não ativo - Estuda a tempo inteiro
- Não ativo - Trabalha em casa a tratar da família
- Não ativo - Aposentado/Reformado SEM atividade
- Não ativo – Outra

**20. Com quem habita?**

- Sozinho
- Com o cônjuge/companheiro(a)
- Com familiares
- Com amigos

**21. N.º de elementos do agregado familiar**

Nº de elementos: \_\_\_\_\_

**Tabela A. 1:** Nível de importância atribuída ao planeamento de despesas e poupança

| <b>Ítems</b>   | <b>n</b> | <b>%</b> |
|--|----------|----------|
| <b>Gastar menos do que ganha</b>   |          |          |
| Nada importante  | 10       | 2,4      |
| Pouco importante   | 7        | 1,7      |
| Neutro   | 9        | 2,1      |
| Importante   | 84       | 19,9     |
| Muito importante   | 312      | 73,9     |
| <b>Fazer uma poupança mensal para atingir objetivos financeiros de longo prazo tais como: educação dos filhos, aquisição de um imóvel, reforma, etc.</b> |          |          |
| Nada importante  | 6        | 1,4      |
| Pouco importante   | 12       | 2,8      |
| Neutro   | 14       | 3,3      |
| Importante   | 131      | 31,0     |
| Muito importante   | 259      | 61,4     |
| <b>Fazer um planeamento do seu orçamento familiar, ou seja, das suas receitas e despesas futuras</b>   |          |          |
| Nada importante  | 2        | ,5       |
| Pouco importante   | 15       | 3,6      |
| Neutro   | 37       | 8,8      |
| Importante   | 170      | 40,3     |
| Muito importante   | 198      | 46,9     |
| <b>Ter a preocupação em gerir melhor o seu dinheiro</b>  |          |          |
| Nada importante  | 6        | 1,4      |
| Pouco importante   | 8        | 1,9      |
| Neutro   | 19       | 4,5      |
| Importante   | 150      | 35,5     |
| Muito importante   | 239      | 56,6     |
| <b>Comparar preços ao fazer uma compra</b>   |          |          |
| Nada importante  | 3        | ,7       |
| Pouco importante   | 13       | 3,1      |
| Neutro   | 30       | 7,1      |
| Importante   | 146      | 34,6     |
| Muito importante   | 230      | 54,5     |

| <b>Analisar as suas finanças com profundidade antes de fazer alguma compra de grande valor</b> |     |      |
|--|-----|------|
| Nada importante  | 3   | ,7   |
| Pouco importante   | 11  | 2,6  |
| Neutro   | 21  | 5,0  |
| Importante   | 114 | 27,0 |
| Muito importante   | 273 | 64,7 |

Fonte: Elaboração própria.

**Tabela A. 2:** Nível de frequência atribuída ao planeamento de despesas e poupança

| <b>Itens</b>   | <b>n</b> | <b>%</b> |
|--|----------|----------|
| <b>Recorre a empréstimos para adquirir algo que veio a considerar não ser assim tão necessário</b> |          |          |
| Nunca  | 305      | 72,3     |
| Raramente  | 90       | 21,3     |
| Às vezes   | 25       | 5,9      |
| Muitas vezes   | 2        | ,5       |
| <b>Guarda parte do seu rendimento todos os meses</b>   |          |          |
| Nunca  | 6        | 1,4      |
| Raramente  | 34       | 8,1      |
| Às vezes   | 111      | 26,3     |
| Muitas vezes   | 129      | 30,6     |
| Sempre   | 142      | 33,6     |
| <b>Estabelece metas financeiras para o futuro</b>  |          |          |
| Nunca  | 6        | 1,4      |
| Raramente  | 45       | 10,7     |
| Às vezes   | 114      | 27,0     |
| Muitas vezes   | 167      | 39,6     |
| Sempre   | 90       | 21,3     |
| <b>Utiliza o descoberto da sua conta à ordem</b>   |          |          |
| Nunca  | 207      | 49,1     |
| Raramente  | 94       | 22,3     |
| Às vezes   | 77       | 18,2     |
| Muitas vezes   | 32       | 7,6      |

|  |     |      |
|--|-----|------|
| Sempre   | 12  | 2,8  |
| <b>Com que frequência controla os movimentos e o saldo da sua principal conta bancária</b> |     |      |
| Nunca  | 2   | ,5   |
| Raramente  | 15  | 3,6  |
| Às vezes   | 71  | 16,8 |
| Muitas vezes   | 162 | 38,4 |
| Sempre   | 172 | 40,8 |

Fonte: Elaboração própria.

**Tabela A. 3:** Nível de frequência atribuída aquando a aquisição de um bem material

| <b>Itens</b>   | <b>n</b> | <b>%</b> |
|--|----------|----------|
| <b>Quando adquire um meio de transporte (carro ou mota) tem por norma fazer o pagamento a pronto</b> |          |          |
| Nunca  | 64       | 15,2     |
| Raramente  | 69       | 16,4     |
| Às vezes   | 91       | 21,6     |
| Muitas vezes   | 62       | 14,7     |
| Sempre   | 136      | 32,2     |
| <b>Quando adquire um telemóvel tem por norma fazer o pagamento a pronto</b>                          |          |          |
| Nunca  | 4        | ,9       |
| Raramente  | 13       | 3,1      |
| Às vezes   | 28       | 6,6      |
| Muitas vezes   | 33       | 7,8      |
| Sempre   | 344      | 81,5     |
| <b>Quando adquire um computador tem por norma fazer o pagamento a pronto</b>                         |          |          |
| Nunca  | 11       | 2,6      |
| Raramente  | 15       | 3,6      |
| Às vezes   | 33       | 7,8      |
| Muitas vezes   | 40       | 9,5      |
| Sempre   | 323      | 76,5     |

| <b>Quando adquire um eletrodoméstico tem por norma fazer o pagamento a pronto</b>   |     |      |
|---|-----|------|
| Nunca   | 7   | 1,7  |
| Raramente   | 12  | 2,8  |
| Às vezes  | 46  | 10,9 |
| Muitas vezes  | 57  | 13,5 |
| Sempre  | 300 | 71,1 |
| <b>Se relativamente às questões anteriores existir a possibilidade de pagamento em prestações com 0% de juros opta por esta modalidade de pagamento</b> |     |      |
| Nunca   | 92  | 21,8 |
| Raramente   | 63  | 14,9 |
| Às vezes  | 88  | 20,9 |
| Muitas vezes  | 75  | 17,8 |
| Sempre  | 104 | 24,6 |

Fonte: Elaboração própria.