

Educação Financeira e Psicologia Econômica – uma discussão e algumas recomendações

Vera Rita de Mello Ferreira

Resumo

O artigo discute o conceito de educação financeira e os motivos que demandam a inclusão de achados de pesquisa da área de psicologia econômica, economia e finanças comportamentais e neuroeconomia nessas iniciativas, com base em propostas de governos e aplicações práticas. Experiências brasileiras e de outros países, principais desafios às iniciativas da área, e insights psicológicos úteis à construção da capacitação financeira são apresentados, com ênfase dada ao contexto brasileiro, com suas limitações e necessidades. O foco desta análise é o objetivo principal da educação financeira: mudança de comportamento de indivíduos e grupos expressos na administração de seus recursos finitos.

Palavras chave: funcionamento mental; mudança de comportamento; programas de educação financeira.

1. Introdução – Educação Financeira

Este artigo examina um recorte de intersecção entre as áreas de educação financeira e psicologia econômica. Seu objetivo é discutir a importância do diálogo entre elas, a partir de material produzido por organizações e países que são considerados *benchmarks* em educação financeira, como a OECD-Organisation for Economic Co-operation and Development, Reino Unido e Austrália, junto a dados colhidos ao longo da experiência, de duas décadas, da autora na área de psicologia econômica, a que se vieram juntar, nos últimos anos, trabalhos e análises dedicados à educação financeira.

Em que pese não haver, ainda, literatura abundante sobre educação financeira e, em ainda menor número, publicações voltadas ao eixo educação financeira e o emprego de insights psicológicos (OECD-Russia Trust Fund, 2013; Ferreira, 2012; Ferreira et al., 2012; Van Raaij et al., 2008 são alguns deles), esta combinação mostra-se a cada dia mais relevante, merecendo, assim, atenção por parte de formuladores de políticas na área, desenvolvedores e executores de programas de educação financeira e a sociedade em geral, pois os benefícios destas iniciativas podem impactar favoravelmente as decisões dos cidadãos e o país como um todo, quando bem sucedidas.

Não há uma tentativa de esgotar o assunto, nem de cobrir todos os seus aspectos. A fim de privilegiar-se o diálogo educação financeira-psicologia econômica na perspectiva de seu embasamento e de suas práticas, não são contemplados neste artigo a Enef-Estratégia Nacional de Educação Financeira¹, embora, de modo pioneiro, seja também *benchmark* e se apoie nesse eixo, nem outros programas brasileiros ou internacionais.

¹ Mais informações podem ser encontradas aqui: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/> e <http://www.aefbrasil.org.br/>

Assim, poderão ilustrar alguns pontos da discussão, ainda que não sejam pormenorizados neste trabalho. Cabe, porém, ressaltar que o projeto-piloto de educação financeira nas escolas, na sua versão para o ensino médio (Brasil. COREMEC, 2010), já foi implementado em quase 900 escolas, submetido, com sucesso, a uma avaliação supervisionada pelo Banco Mundial (The World Bank Group, 2011), e os três livros produzidos encontram-se disponíveis para download gratuito². Os livros para as nove séries do ensino fundamental também já estão prontos, e deverão ser testados em forma de piloto, com avaliação comparativa entre grupo controle e grupo intervenção, similar ao que foi feito no ensino médio, em breve. *Educação financeira* é um conceito relativamente novo, e amplo, que passa a fazer parte da agenda de alguns países no início dos anos 2000³. Alternativamente, pode ser denominada também *alfabetização* ou *letramento financeiro* (*financial literacy*), ou *capacitação financeira* (*financial capability*), com cada uma dessas expressões encerrando implicações no que diz respeito ao seu âmbito e expectativa de realização. *Alfabetização* ou *letramento financeiro* podem encerrar a noção de aprendizagem em seu senso mais estrito, como na definição da *National Financial Literacy Strategy 2014-17* da Austrália, por exemplo: “Letramento financeiro é uma habilidade essencial da vida diária. Significa ser capaz de entender e negociar o cenário financeiro, administrar o dinheiro e os riscos financeiros de modo efetivo e responsável, e buscar e obter objetivos financeiros e de estilo de vida⁴” (Australian Government, 2014, p.6; tradução livre da autora, com originais em notas de rodapé). O uso da expressão *alfabetização* pode remeter ao seu início desde a infância, embora não se restrinja apenas a este período da vida. Já a *capacitação financeira* diz respeito, majoritariamente, a adultos e jovens, conforme descrito, por exemplo, pelo setor responsável pela área no governo escocês: a motivação para administrar eficientemente as finanças e efetivar mudanças; administração cotidiana das finanças, por exemplo, orçamento eficiente e uso de conta bancária; planejamento futuro para aposentadoria, outras transições na vida e eventos inesperados, por exemplo, poupando; seleção eficiente de produtos financeiros e habilidade para compreender esses produtos, por exemplo, comparando custos do uso de crédito, antes de tomar um empréstimo; saber como, e onde, buscar orientação financeira apropriada⁵ (Scottish Government, 2010, p.8; idem acima).

² <http://www.edufinanceiranaescola.gov.br/>

³ O Reino Unido é considerado um dos pioneiros nesse campo, e papel preponderante no processo coube à então FSA-Financial Services Authority, hoje desmembrada em FCA-Financial Conduct Authority, com mandato de caráter mais regulatório do mercado financeiro, enquanto o MAS-Money Advice Service se encarregaria do setor de educação financeira (fazendo isso quase que apenas por meio eletrônico, como em seu website).

⁴ Financial literacy is an essential everyday life skill. It means being able to understand and negotiate the financial landscape, manage money and financial risks effectively and responsibly, and pursue and attain financial and lifestyle goals.

⁵ The motivation to efficiently manage finances and effect change; day-to-day management of finances, for example, effective budgeting and use of a bank account; planning ahead for retirement, other life transitions and unexpected

Em sua essência, porém, educação financeira, em suas nem tão diferentes nuances, abrange a administração do dinheiro em contextos como poupar, usar crédito, investir, planejar, fazer orçamentos, preparar-se para a velhice e aposentadoria e outros. De acordo com a Oecd (2013), os objetivos de programas de educação financeira, são, portanto: melhorar a educação dos consumidores, seu conhecimento sobre serviços financeiros, e a transparência destes; ajudar os consumidores a tomar decisões melhor fundamentadas sobre suas finanças e aumentar sua capacidade para fazer isso; tornar os temas financeiros compreensíveis para o público em geral; desenvolver a capacidade de pessoas comuns tomarem decisões conscientes do risco envolvido.

Os programas surgem, também, para responder a uma lacuna identificada por governos, gestores e outras autoridades do sistema financeiro e econômico: de modo geral, populações, ou “consumidores”, expressão comumente encontrada na literatura sobre o tema, sentem-se mais confiantes em sua própria capacidade de tomar decisões econômicas e financeiras do que seu real conhecimento sobre o assunto permitiria suportar. Logo, um dos objetivos preliminares dos programas de educação financeira seria aumentar a percepção do público-alvo sobre esta sua necessidade, de modo que possa, então, buscar meios de incrementar suas informações sobre o assunto (Australian Government, 2008).

Entre os motivos elencados para justificar a preocupação de governos, instituições financeiras e outras organizações com o tema está o fato de os mercados financeiros virem se tornando cada vez mais complexos nas últimas décadas, ao lado de crescer, também, uma ‘imposição’ de maior autonomia, e responsabilidade, ao indivíduo com respeito às suas decisões econômicas e financeiras. Poder-se-ia acrescentar, ainda, a este cenário, a percepção mais aguda da finitude dos recursos, sejam eles públicos ou privados, levando a uma maior ênfase sobre o modo mais adequado de manejá-los dentro de uma perspectiva de sustentabilidade, foco que esta autora defende como sendo essencial à discussão deste tema. Inicialmente, as iniciativas tiveram, em sua maioria, caráter puramente técnico de apenas fornecer informações sobre finanças às populações.

Com o advento da crise de 2008, programas de educação financeira passam a ganhar crescente visibilidade em todo mundo, ao mesmo tempo em que dois pontos também começam a se evidenciar: **1.** Oferecer apenas

events, for example, by saving; efficient selection of financial products and the ability to understand these products, for example, by comparing repayment costs before taking a loan; knowing where, and how, to seek appropriate financial advice.

informações técnicas talvez não fosse suficiente para evitar crises como aquela, com enorme potencial para desestabilizar as finanças e economias de grande parte do mundo, fosse de forma direta, como foi o caso com as economias desenvolvidas, fosse de maneira indireta, e nem sempre imediata, porém com efeitos igualmente deletérios, em economias emergentes e países pobres, como reflexo do impacto dos primeiros; informar, apenas, pode mudar crenças, valores, atitude mental e intenções – mas não garante que, no momento da ação, a orientação seja seguida; **2.** Havia, efetivamente, necessidade de desenhar-se programas e estratégias que respondessem de forma adequada à necessidade de preparação de indivíduos e grupos para mover-se em economias cada vez mais complexas, reduzindo sua exposição a riscos sistêmicos ou pessoais, no que se refere às finanças (bem como, em muitos casos, também a outros recursos escassos, além do dinheiro).

Após a euforia pré-crise, o pânico vivido pelos mercados financeiros diante das profundas mudanças de cenário, inesperadas até para agentes experientes, indicava a presença de inegáveis fatores psicológicos naquele fenômeno, e demonstrava, de maneira bastante límpida, como sentimentos, pensamentos e comportamentos de grupos e indivíduos poderiam ter impacto extenso e duradouro sobre eventos econômicos (Ferreira, 2011a, 2008; Tuckett, 2007, 2011⁶).

Uma análise realizada em 2009 (Ferreira & Lima, 2009), contudo, não identificou iniciativas que integrassem ferramentas de cunho psicológico nesses programas até aquele momento, mantendo-se o grande desafio: como ajudar as pessoas a levar a cabo as orientações recebidas, e mantê-las ao longo do tempo, isto é, mudar hábitos e comportamentos. No Brasil, como nos demais países, este desafio está presente, mas não é o único que requer ser endereçado pelas iniciativas de educação financeira, conforme pode ser visto a seguir.

2. O cenário brasileiro

A preocupação com finanças pessoais (Frankenberg, 1999) e educação financeira começa a emergir no Brasil com maior nitidez depois do Plano Real, que estabilizou a moeda, após décadas de inflação alta. Mais especialmente, surgem iniciativas, inclusive por parte do governo federal, na segunda metade dos anos 2000, quando a Enef começa a ser desenhada. O avanço de programas no país tem sido, ao mesmo tempo, crescente e insuficiente. Nunca se falou tanto sobre o tema, com generosa cobertura da mídia especializada (em áreas como finanças em geral, finanças pessoais, economia, defesa do consumidor,

⁶ Teorias psicanalíticas baseadas na observação clínica também trazem insights inestimáveis a este exame. Cf. Freud, 1921; Klein, 1963; Bion, 1961.

empreendedorismo), nem tantas iniciativas foram lançadas como nos últimos anos⁷, embora importantes problemas na maneira como a população administra suas finanças, na prática, ainda sejam detectados.

À guisa de rápida ilustração, o levantamento sobre o grau de educação financeira do brasileiro, realizado pela então Bovespa, em 2008⁸, como parte da Enef, traz, por exemplo, inconsistências como esta: embora 44% dos entrevistados tivessem usado crédito nos meses anteriores, 30% pagassem só o mínimo no cartão de crédito, e 25% tivessem nome sujo, 52% descrevia-se como “poupador”, confirmando a hipótese de haver necessidade de maior consciência sobre a própria vida financeira. Outro ponto relevante, encontrado junto às classes C e D, foi o fato de que estas davam preferência ao consumo imediato, em relação a poupar ou a comprar à vista, sendo que 43% preferiam, também, prestações mais baixas, a despeito de juros mais altos. Quando indagados sobre esta preferência pelo financiamento, alegaram, por exemplo, que, dessa forma, ‘cabe no bolso’, ‘ajuda a não ver o preço final’, e ‘não precisa ter todo o dinheiro numa vez’, confirmando o viés psicológico por escolhas de curto prazo, que ofereçam gratificação imediata (neste caso, a aquisição do bem), a despeito de seu maior custo ou outras consequências negativas futuras, como endividamento e risco de inadimplência, por exemplo.

Em que pese não haver altos índices de educação financeira sequer nas economias estáveis e desenvolvidas, no Brasil, que tampouco os tem, outras particularidades devem também ser levadas em conta quando do desenho e formulação, seja de políticas públicas, ou de outras iniciativas na área.

Historicamente, obstáculos ao desenvolvimento de capacitação financeira remetem ao passado inflacionário que desencorajou, ao longo de décadas, qualquer tentativa de organização financeira por parte da população, em especial no que se refere ao planejamento de médio e longo prazo, e poupança. O período de 1985-1994 configurou o ápice do fenômeno inflacionário, acompanhado da espiral representada por indexação e correção monetária, com diferentes moedas vigorando, uma após outra, muitas vezes por curtíssimos espaços de tempo⁹ (Ferreira, 2000; 2008). Essa experiência nacional desestimulou o cuidado com as próprias finanças, uma vez que o único objetivo da população era proteger seu dinheiro, a cada dia, da ameaça da inflação que, ao corroer o poder de compra em níveis alarmantes¹⁰, induzia ao consumo

⁷ Mais de 800, de acordo com o *Mapeamento Nacional das Iniciativas de Educação Financeira*, realizado pela AEF-Brasil, em 2014. <http://www.aefbrasil.org.br/index.php/programas-e-projetos/mapeamento-nacional-das-iniciativas-de-educacao-financeira/> acesso em 05.08.14.

⁸ <http://www.vidaedinheiro.gov.br/Imagens/Plano%20Diretor%20ENEF%20-%20anexos.pdf> acesso 29.12.12.

⁹ Em oito anos, foi-se do *cruzeiro* ao atual *real*, passando por *cruzado*, *cruzado novo*, *cruzeiro* novamente e *cruzeiro real*.

¹⁰ 2.477% ao ano, em 1993, por exemplo.

imediatamente – a transformação da renda em produtos reduzia perdas que se teria, caso a transação ocorresse mais à frente, quando o dinheiro valeria menos.

Considerando que apenas pouco mais de 20 anos se passaram desde a estabilização da moeda, em 1994, isso significa que apenas uma geração de jovens adultos viveu afastada dessa influência, sofrida por seus pais e familiares, de modo que planejamento financeiro e poupança são, ainda, relativas novidades na maior parte dos lares brasileiros. A este quadro, acrescente-se, ainda, a inquietação, mais recente, com a nova elevação do índice de inflação, desde 2014, que volta a assombrar a população – e atrapalhar sua recém iniciada busca de organização das finanças, possibilitada pela estabilidade –, além de impor-lhe, novamente, os custos da perda do poder aquisitivo (em especial para a faixa de baixa renda econômica, que enfrenta maiores dificuldades para proteger seu dinheiro por meio de produtos financeiros adequados). A falta de familiaridade com investimentos, não apenas aqueles mais sofisticados, mas também com o próprio comportamento de investir regularmente como parte do repertório da organização financeira pessoal, igualmente marca o brasileiro típico, que na rara eventualidade de aplicar seu dinheiro, o faz na tradicional *caderneta de poupança*, que no momento, lhe traz retorno negativo, isto é, abaixo da inflação.

Ao mesmo tempo, o país também se caracteriza por uma das maiores taxas de juros do mundo, que impacta diretamente o uso do crédito por parte da população, e investimentos, por parte de empresas, além das próprias finanças públicas. No entanto, consumo e uso do crédito vinham sendo incentivados pelo poder público, dentro da perspectiva da *Nova Matriz Econômica*¹¹ adotada entre 2011 e 2014, resultando em índices crescentes de endividamento¹² pessoal e familiar, acompanhados de inadimplência em muitos casos. Ao lado da atual redução na oferta de crédito, empregos e renda, identifica-se uma maior vulnerabilidade à inadimplência, em especial na chamada *nova classe média*, ou classe C, que experimentara ascensão socioeconômica nas últimas décadas, desde o Plano Real e, mais particularmente, desde 2003, com as políticas de distribuição e transferência de renda.

O quadro é amplificado pela cultura de consumo excessivo, característica do mundo contemporâneo, que responde à estratégia de *obsolescência programada*¹³, um dos pilares do capitalismo moderno. Para o

¹¹ Para maiores detalhes sobre a proposta, ver “O Primeiro Ano da Nova Matriz Econômica”, por Guido Mantega, para o *Valor Econômico*, em 19.12.12. <http://prosaeconomica.com/wp-content/uploads/2012/12/O-primeiro-ano-da-nova-matriz-econ%C3%B4mica-%E2%80%94-Mantega.pdf>

¹² 62,4% das pessoas declarou-se endividada na Peic-Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor, em maio.15, com cerca de 30% da renda comprometida, em média. (<http://www.valor.com.br/brasil/4071434/inadimplencia-mostra-em-maio-pior-cenario-desde-2013-nota-cnc> acesso 24.06.15).

¹³ Produtos são confeccionados com vida útil curta, a fim de que sua reposição seja imposta ao consumidor, mantendo-se, assim, a engrenagem de produção e consumo, que traz retorno financeiro rápido para os setores privados (lucro) e público (mediante impostos). O popular vídeo *Story of Stuff* – <http://storyofstuff.org/movies/story-of-stuff/>, lançado em

cidadão, porém, os benefícios potenciais proporcionados pela aquisição dos bens são, por vezes, subtraídos pelos problemas mais amplos de sustentabilidade (extração de matéria prima e descarte final inadequados), ou mais diretos, de endividamento, caso utilize crédito para comprá-los.

Para completar, apesar de a longevidade avançar em todos os segmentos da população, a cultura previdenciária ainda se encontra em seus primórdios no país, com a maior parte da população dividindo-se entre o desamparo e a insuficiente cobertura oferecida pela previdência pública, atualmente alvo de sérias dúvidas quanto à sua capacidade de manter-se sustentável ao longo das próximas décadas. Assim, aquela que poderia representar uma importante *janela demográfica de oportunidade*, quando a maior parcela da população encontra-se em idade produtiva, e os idosos ainda não são maioria, corre o risco de não ser devida, urgente e necessariamente aproveitada. Hoje, a taxa de nascimentos está em declínio, enquanto a dos idosos cresce, o que levará a pirâmide populacional a inverter-se, com mais idosos na parte superior, do que crianças, em sua base. Porém, durante algumas poucas décadas (até, aproximadamente, 2050), ela ‘engorda’ em seu centro, com maior proporção de jovens do que de crianças ou idosos, e o ideal seria que os jovens contribuíssem suficientemente para a previdência, pública e/ou privada, preparando-se para sua própria velhice, e ajudando o país a fechar suas contas nesse sentido. Contudo, numa cultura pouco habituada a poupar, planejar ou preparar-se adequadamente para o futuro, com desconhecimento das consequências de tais comportamentos, há motivos para apreensão quanto ao aproveitamento desta oportunidade, que não voltará a ocorrer, pelo menos dentro do horizonte conhecido.

Todos estes fatores clamariam por boas iniciativas de educação financeira, adjutórias ao lado de políticas públicas e de movimentos consistentes em direção à sustentabilidade por parte do setor privado, a fim de preparar o país para enfrentar muitos de seus problemas socioeconômicos e poder se desenvolver, de fato, isto é, com inclusão de todos os segmentos da sociedade, e não em detrimento daqueles mais vulneráveis (Ferreira, 2010).

No entanto, os baixos índices educacionais encontrados na população¹⁴ agravam ainda mais o cenário. Quando há dificuldade para expressão e compreensão da linguagem, e em operações matemáticas básicas, o acesso a qualquer outra informação e o próprio processo de aprendizagem encontram obstáculos importantes, que trazem a necessidade de conceber-se programas de educação financeira capazes de

2007 e marco no ativismo pela sustentabilidade, expõe esta questão de forma didática e acessível, com versões em português também disponíveis.

¹⁴ O país obteve o 58º. lugar na média geral, entre 65 países avaliados, no Pisa-Programa Internacional de Avaliação de Aluno, promovido pela OCDE. Ver também – <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf> e http://download.inep.gov.br/acoes_internacionais/pisa/resultados/2013/country_note_brazil_pisa_2012.pdf

contorná-los de modo satisfatório, enquanto se busca, concomitantemente, avanços no campo da educação em seu sentido mais amplo.

3. Algumas considerações para o desenho de programas

Elaborar programas de educação financeira também se revela um desafio, pois inúmeros fatores devem ser atendidos para que haja chance de atingir a meta de levar informação adequada e, mais importante, para que esta seja, de fato, utilizada e benéfica para o público-alvo. Assim, inicialmente, para a concepção de programas de educação financeira, alguns pontos a se considerar são:

- tamanho da população, sua identidade, segmentação e público-alvo almejado, por meio de levantamento compatível a tais propósitos; particular atenção deve ser dada às iniciativas de inclusão financeira, que terão que vir acompanhadas de educação financeira (em função da conjunção de problemas como analfabetismo funcional, desconhecimento do sistema financeiro e acesso inédito a renda), e a microfinanças em geral, além de outros grupos vulneráveis, como jovens, aposentados, funcionários públicos, militares e pensionistas (frequentemente alvos de crédito consignado, com índices elevados de endividamento);
- estabelecimento de objetivos, que nortearão os métodos a ser empregados e, a seguir, dos indicadores, em sintonia com aqueles, para balizar as futuras avaliações;
- análise das implicações de ter-se o dinheiro visto como tabu e, sendo este o caso, como endereçá-las, pois este aspecto pode comprometer o trabalho de treinadores e multiplicadores, além do próprio público-alvo;
- seleção e utilização das estratégias e, em particular, como alcançar escala de massa, quando for este o caso (mais a este respeito à frente);
- seleção (dentre pares, de preferência) e treinamento dos treinadores ou multiplicadores, que deve ir além dos aspectos técnicos, para contemplar também atitudes, tais como um grau satisfatório de conforto com as próprias finanças, senso ético e de cidadania, capacidade de relacionar-se com o público-alvo sem julgar seus comportamentos, entre outras; além disso, o modo de realizar o treinamento também encerra novas questões: presencial ou online?, gradual ou de uma só vez?, incorporando feedback de quem está sendo treinado?, supervisionado por especialistas?, usando manual?, usando *checklists*?
- estabelecer parcerias produtivas com entidades que poderão fornecer conteúdo, estratégias, contatos e credibilidade, entre outros importantes elementos;
- distribuição planejada e criteriosa dos recursos (humanos e materiais), com vistas à sua sustentabilidade, isto é, a manutenção do programa ao longo do tempo;

- preferencialmente, desenho e execução de piloto, para efeito de teste inicial, que permita comparar grupo controle vs. grupo intervenção, e/ou acompanhamento minucioso de seu impacto, e posterior definição de parâmetros, que guiarão a formulação do programa final;
- ritmo da entrega, com atenção ao risco de obsolescência, já que o conteúdo deve apoiar-se em assuntos atuais, a fim de fazer sentido para o público-alvo (recorrer a estratégias online pode reduzir esse risco, por exemplo, até certo ponto);
- ‘naturalizar’ o tema, disseminando-o tanto quanto possível, a fim de que se torne um assunto de atenção diária, tão automatizado como aqueles referentes a cuidados e higiene pessoais, por exemplo;
- monitoramento e avaliação, em que pese ser esta última um enorme desafio, em face dos problemas representados pelas respostas subjetivas, pelo estado de espírito do momento em que se é avaliado (e que vai influenciar as respostas), pela dificuldade de identificar-se a variável relevante a ser avaliada, clareza e adequação dos indicadores, e de empreender-se estudos longitudinais, que permitiriam conhecer o impacto e manutenção de novos comportamentos no longo prazo, objetivo almejado por todos os programas e, por fim, pela grande distância entre intenção e ação, conforme veremos em maior detalhe à frente; adicionalmente, há sempre a questão dos custos, uma vez que estas atividades costumam demandar orçamentos reforçados.

No entanto, além das considerações listadas acima, torna-se necessário analisar aquele que é o eixo central desta discussão – as implicações da psicologia das decisões para os programas de educação financeira, conforme delineado na próxima seção, que aponta por quê seria imprescindível deter-se neste grande desafio.

4. O desafio essencial

Compreender o que se passa na mente durante o processo decisório informa os programas de educação financeira de dois modos: **1.** Permite que se aprofunde nas razões que, frequentemente, levam as pessoas a equivocarem-se em suas escolhas financeiras; **2.** Ilumina estratégias para melhor atingir o público-alvo selecionado, a fim de que seu comportamento possa ser, de fato, mudado em direção a uma maior capacitação na área.

Autores da psicologia econômica, economia comportamental, finanças comportamentais ou ciências da decisão ou comportamentais, que são as disciplinas que vem estudando estas questões, propõem uma designação geral para explicar os mecanismos psíquicos que regem os processos de percepção e avaliação de dados, que precedem as decisões. Segundo eles, haveria dois grandes tipos de funcionamento cognitivo,

operantes todo o tempo no processamento de informações pela mente: *Sistema 1*, semelhante a um piloto automático, sempre pronto a reagir instantaneamente e, por isso, chamado de *intuitivo*, no sentido de impulsos rápidos, que prescindem de maiores análises; e *Sistema 2*, mais lento, porém capaz de exames mais minuciosos das situações, ou seja, de deliberar e pensar de forma mais completa e cuidadosa (Kahneman, 2002, 2011¹⁵). Alguns autores os aproximam, respectivamente, dos conceitos de *eu-quente* e *eu-frio* (Thaler & Sunstein, 2008).

Sistema 1 e *Sistema 2* não estão associados a regiões do cérebro, e são apenas um recurso didático para facilitar a compreensão de suas dinâmicas, escolhido, justamente, porque o *Sistema 1* sente-se atraído por histórias com ‘personagens’, isto é, agentes ativos, com personalidades, hábitos e habilidades, que oferecem sentido mais prontamente, o que facilitaria a compreensão destes conceitos.

Ao *Sistema 1* atribui-se um funcionamento rápido, automático, sem esforço, baseado, primordialmente, em associações geradas pela mente de forma ininterrupta, sendo impossível para o indivíduo controlar ou desligar seu fluxo. Nesse sentido, é resistente a aprender e a mudanças, embora possa ser treinado para tornar automáticas certas atividades e funções, mediante repetições. As reações ditas *instintivas* ou *intuitivas*, que ocorrem de modo quase instantâneo e difícil de controlar, sem demandar esforço, são geradas pelo *Sistema 1*, como percepção, associação, emoção, avaliação, que vêm como que naturalmente à mente. É o modo mais frequente de operar mentalmente. É, também, o mais primitivo, e está presente na mente humana desde seus primórdios.

Ao longo do tempo, foi sendo desenvolvido para responder a estímulos mais urgentes, com o objetivo primeiro da sobrevivência imediata, conforme mostrava-se necessário no contexto de nossos ancestrais, que deviam sua vida à rápida identificação de ameaças e recursos. O homem moderno não está mais sujeito a condições tão extremas, mas agora sua sobrevivência no médio e longo prazo, com demandas mais complexas, passa a ter que ser incluída em seu radar, em função do aumento significativo da longevidade. No entanto, a evolução do *Sistema 1* não acompanhou inteiramente estas mudanças, e permanece atrelado a avaliações de curto prazo, guiando-se, primordialmente, por busca de coerência e conforto cognitivo, ou seja, condições que tragam, sempre, alívio para a sensação de tensão, e gratificação imediata de seus impulsos, sempre que possível. Uma vez que o conforto revela-se como o principal requisito, a mente pode

¹⁵ Este tema também já foi discutido pela autora em outras publicações, como Ferreira, 2014, 2011a, e *Relatório Interno Numip n.º.3*, para o BCB (2014).

satisfazer-se com ilusões e aparência, desde que reduzam o mal-estar causado por perguntas não respondidas, contradições, inconsistências, ausência de padrões e sentido, frustrações.

Uma vez aliviada em sua tensão interna, a mente julga não ser necessário continuar ponderando e analisando dados, a fim de conhecer melhor a situação sobre a qual deve deliberar e, em algum momento, decidir. Buscar mais informações, aprofundar e desafiar as que já possui, rever situações passadas, testar alternativas, buscar respostas para questões que permanecem desconhecidas, em outras palavras, pensar, o que exige algum grau de esforço deliberado e consciente, não é regido pelo piloto automático representado pelo *Sistema 1*. Ao contrário, ele ganha velocidade e agilidade mediante perda de rigor e precisão, fundamentando-se na repetição de padrões e ações que, em sua maior parte, tiveram sucesso, ainda que possam não mais se aplicar a novas situações e problemas. Assim, por ser rápido, parcial e impreciso, mostra-se vulnerável a diversos equívocos de percepção, memória e avaliação de dados, sejam eles cenários externos, condição interna (psíquica), ou considerações que incluam o longo prazo.

No entanto, apesar de suas limitações, é justamente o *Sistema 1* responsável por executar ações, o que pode explicar inúmeros erros de análise, avaliação e, conseqüentemente, de escolhas e atuação, comumente encontrados, os chamados *erros sistemáticos*, fruto do recurso a heurísticas, ou atalhos mentais, que geram, por sua vez, vieses, conforme identificados por pesquisadores da área (há ampla literatura a este respeito, com destaque para Tversky & Kahneman, 1974; Kahneman & Tversky, 1979; além de Earl, 2005; e, em português, Ferreira, 2007a, 2008, 2011a, 2014, entre outros).

Ao mesmo tempo, ensinar o *Sistema 1* mostra-se um enorme desafio – e é este o maior desafio para a educação financeira. Sendo o executor das escolhas, sobre ele deveriam recair as recomendações para que estas fossem bem sucedidas. Mas como atingir este objetivo, se suas ações são mais automáticas e voltadas para a rápida execução de atividades em prol de conforto cognitivo imediato, sem maior consideração por conseqüências?

Com operações mais lentas, em sequência lógica e levando o tempo em conta, o *Sistema 2*, mais recente na mente humana, é responsável pelas operações que envolvem maior deliberação. Para executar suas funções, o *Sistema 2* deve exercer controle sobre as associações, geradas continuamente pelo *Sistema 1* e os impulsos, que constantemente se apresentam à mente. O esforço e a concentração necessários ao autocontrole, todos eles recursos finitos, podem gerar sobrecarga e esgotar o *Sistema 2*, de modo que, se estiver concentrado no exame e resolução de um problema, dificilmente conseguirá administrar outra situação, ao mesmo tempo. Por isso, e por estar a mente humana menos habituada a operar dessa maneira, se comparada ao

Sistema 1, as atividades associadas ao *Sistema 2* ocorrem com menor frequência. São elas, porém, aquelas que apresentam maior sofisticação, tais como o raciocínio, representações conceituais, linguagem e capacidade de funcionar com flexibilidade, conforme as diferentes circunstâncias o exijam, reflexão, manutenção de foco, atenção, memória e julgamento criterioso dos dados, com menor parcialidade, e capacidade de integrar o longo prazo em suas ponderações. Logo, é o responsável por planejar ações, expressar intenções, e procurar as soluções mais adequadas.

É este o grande desafio da educação financeira: embora o *Sistema 2* seja o mais adequado para avaliar perspectivas e fazer escolhas, o momento da ação cabe, de fato, ao *Sistema 1*, o *eu-quente*, que realiza estas tarefas dentro das suas limitações, e sujeito a inúmeros equívocos. O *Sistema 1* é capaz de gerenciar as atividades básicas da vida cotidiana de modo satisfatório, já que muitas delas podem ser feitas de modo quase automático, como guiar um carro ou desempenhar outras ações rotineiras. Mas se for exigido para responder a situações mais complexas, pode cometer erros, uma vez que, entre outros problemas, tende a responder a perguntas mais fáceis do que o que foi perguntado de fato, ignorar estatística, e demonstrar pouca compreensão de lógica. Adicionalmente, existe a condição de não poder ser ‘desligado’, o que pode gerar conflitos entre reação automática e tentativa de controle, exercida pelo *Sistema 2*. Isto aumenta a vulnerabilidade do *Sistema 1* às ilusões, pois é o *Sistema 2* que se mostra mais capacitado para desconfiar das primeiras impressões que ocorrem à mente, de forma automática, e ser mobilizado para aumentar o esforço de análise e contenção do impulso.

Por outro lado, tampouco o *Sistema 2* está imune ao erro. Assim, quando sequer dá-se conta de que há um erro na iminência de ser cometido, não será capaz de evitá-lo. Ou, ainda que reconheça indícios de erros, impedi-los depende de monitoramento atento e cuidadoso, o que requer uma atividade de esforço para o *Sistema 2*, isto é, impondo um gasto de energia que o organismo, em geral, busca poupar (ainda na perspectiva de privilegiar sua própria sobrevivência imediata).

De todo modo, vigilância permanente não seria apenas impraticável, mas sequer faria sentido ou teria eficiência na vida normal, uma vez que o *Sistema 2* é lento demais para substituir satisfatoriamente o *Sistema 1* nas decisões rotineiras. Assim, o ideal seria uma solução de compromisso: aprender a reconhecer situações em que os erros são mais prováveis – como no caso dos erros sistemáticos –, e tentar evitar que eles ocorram, quando as consequências forem mais sérias. Nesse caso, acionar o *Sistema 2* seria o mais indicado, enquanto se detém o *Sistema 1* em sua busca constante por respostas rápidas, o que pode frear o esforço para pensar – a facilidade de ter encontrado uma resposta, ainda que ilusória, incompleta ou

equivocada –, ergue uma barreira a seguir-se pensando. Outros estudos já estabeleceram, também, uma conexão entre capacidade de pensar e autocontrole, como no caso do teste do *marshmallow*¹⁶, por exemplo. Tentar reduzir a distância entre intenção e ação, o que é planejado e o que se efetua, é a tarefa para a qual a psicologia econômica e suas disciplinas irmãs são chamadas, nos programas de educação financeira. Compreender o processo de tomada de decisão seria o primeiro passo para desenhar tais programas, de modo a obter melhor efetividade nos custos neles investidos. Por exemplo, adequá-los ao fato de que muitas escolhas e comportamentos não serão sempre consistentes, podendo estar sujeitos às diferentes emoções e humores que subjazem aos processos cognitivos, ou a detalhes do ambiente, que podem alterar drasticamente as condutas, pode poupar recursos desde a formulação de programas, até sua implementação e avaliação. Levar em consideração as limitações cognitivas e emocionais presentes nos processos de percepção, rememoração e avaliação de dados, que levam ao emprego de heurísticas e, conseqüentemente, ao enviesamento na análise de perspectivas e erros sistemáticos nas escolhas, pode resultar em recomendações mais precisas para o desenho de programas e sua implementação, com vistas à consolidação de comportamentos favoráveis ao tomador de decisão.

5. Educação financeira e psicologia econômica – dialogando

Muitas são as variáveis a considerar desde este eixo. Por exemplo, os significados psicológicos do dinheiro, que nunca é neutro, terão que ser abordados em suas dimensões culturais, sociais, familiares e subjetivas, tanto para as pessoas que receberão os programas de educação financeira, como para aqueles que os ministrarão ou prepararão o material necessário.

O fato de termos o autocontrole como uma função exclusivamente presente – não há ‘autocontrole futuro’, ele, ou está presente no momento requerido, ou é uma abstração, cercada de incerteza quanto à sua realização futura – impõe a necessidade de desenvolvê-lo de modo suficiente para que possa se manifestar quando esta for a intenção da pessoa.

Do mesmo modo, outros vieses já mencionados (cf. também Ferreira, 2008, 2011a, 2014), que podem ser agrupados sob a rubrica da quase permanente tentativa de reduzir a tensão interna, mediante a busca de conforto cognitivo e alívio emocional, com preferência pelo curto prazo, também deverão ser endereçados,

¹⁶ <http://www.youtube.com/watch?v=x3S0xS2hdi4> Acesso em 10.10.13. Neste famoso experimento, com crianças de diferentes idades numa pequena sala, o experimentador explicava que ia deixá-la sozinha (sem dizer por quanto tempo exatamente), e que ela podia comer o doce na hora que quisesse – mas se ela esperasse por seu retorno sem comer, ganharia um segundo *marshmallow*, e então poderia comer os dois. As crianças que conseguiram se controlar e esperar foram testadas cerca de 20 anos mais tarde, e apresentavam, então, mais sucesso profissional, melhor saúde física, menores índices de atividade criminosa e maior estabilidade financeira.

pois apontam para comportamentos que indicam preferência por: o que for compatível com as próprias crenças, expectativas e desejos, ainda que não passe de ilusões (de pirâmides ou esquemas Ponzi, a produtos financeiros porque prometem prêmios, embora a remuneração seja pífia), usufruir do conforto da companhia, com sentimento de pertencimento (o popular *comportamento de manada*, presente do consumo aos investimentos), tudo que se apresentar como simples, fácil e rápido de entender, independentemente de sua consistência ou benefício (aplicações na caderneta de poupança em tempos de inflação alta, e evitação de produtos financeiros mais complexos, mas que ofereçam melhor rendimento, ou contratos assinados sem pleno conhecimento de seu conteúdo).

Também dentro do objetivo maior de ‘poupar-se’, isto é, guiando-se pelo *semáforo emocional* (Ferreira, 1993, 2007a, 2008, 2011a), que franqueia a entrada na consciência aos estímulos agradáveis, como mencionado acima, enquanto impede o acesso a ela daqueles que possam trazer desconforto ou sentimentos associados à frustração, ainda quando reais e merecedores de atenção e providências, observa-se que a mente busca evitar, a todo custo: experiências de perda, mesmo que isto possa implicar correr riscos maiores do que correria em geral (como no caso de não se desfazer de aplicações que estejam caindo, até o ponto em que se torna insustentável mantê-las, e o prejuízo acaba sendo maior), situações de incerteza e ambiguidade (quase a regra, no mercado financeiro e, em especial, aquelas que envolvem o longo prazo, invisível no horizonte presente), sentimentos de exclusão (novamente, o comportamento de manada), desconhecimento e ansiedade (que podem levar a pessoa a atos com o objetivo puro e simples de se livrar desse desconforto, como escolher produtos financeiros incompatíveis com sua situação, ou comprar mais do que poderia, usando crédito sem meios para honrá-lo dentro de suas condições), e por fim, o próprio comportamento de tomar decisões, que costuma ser temido e causador de angústia, levando a tentativas de ‘terceirização’ das próprias escolhas, o que traz uma importante consequência – se alijada do processo decisório, a pessoa terá dificuldade para aprender com suas experiências, que é a mais importante fonte de aprendizado real disponível, pois atinge também o nível emocional da psique.

Considerando este cenário de vastos desafios, permanece a pergunta: o que muda comportamento? E o que poderia ser feito para favorecer estas mudanças, numa perspectiva de educação financeira?

Alguns especialistas, inclusive em alguns governos, têm se debruçado sobre estas questões, e propõem algumas diretrizes básicas, expostas a seguir.

a. Mudança de comportamento – modo de usar?

O Institute for Government¹⁷, no Reino Unido, é uma organização não-governamental voltada para o incremento da eficiência do governo. Em 2010, eles lançaram o *MINDSPACE Behavioural Economics*, com insights psicológicos que poderiam informar políticas públicas em áreas como redução da criminalidade, obesidade, sustentabilidade ambiental, por meio de publicações conjuntas com o governo britânico, tais como *MINDSPACE – The Practical Guide – Influencing behaviour through public policy*¹⁸. Neste guia, podem ser encontradas explicações breves sobre componentes psicológicos, acompanhados de sugestões sobre como torná-los ferramentas para mudança de comportamento. Abaixo, nove destes elementos são apresentados:

1. Mensageiro – somos muito influenciados por quem comunica a informação
 - Logo, use a melhor pessoa ou canal para fornecer educação/informação
2. Incentivos – nossas respostas a incentivos são formatadas por atalhos mentais previsíveis, como a forte aversão a perdas
 - Logo, ofereça incentivos para mudar comportamento
3. Normas – somos muito influenciados por aquilo que os outros fazem
 - Logo, ofereça informação relativa aos pares, isto é, pessoas como você
4. Padrões – acompanhamos a ‘onda’, em opções pré-definidas
 - Logo, use um comportamento ou opção-padrão para encorajar a ação almejada
5. Saliência – nossa atenção é atraída pelo que é novo e parece relevante para nós
 - Logo, ofereça feedback para encorajar a administração das finanças
6. *Priming*/Afeto – nossas ações são frequentemente influenciadas por indicações inconscientes
7. Afeto – nossas associações emocionais podem impactar nossas ações de forma poderosa
 - Logo, apresente resultados de modo a invocar determinados sentimentos ou influenciar comportamento (englobando 6 e 7)
8. Comprometimento – buscamos ser consistentes com nossas promessas públicas, e reciprocamos atos
 - Logo, comprometa-se com uma ação ou comportamento, e estabeleça metas e objetivos realistas
9. Ego – agimos de maneira a nos sentir melhor com relação a nós mesmos

¹⁷ <http://www.instituteforgovernment.org.uk/about-us>

¹⁸ http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MINDSPACE-Practical-guide-final-Web_1.pdf

- Logo, faça check-ups de saúde financeira que desafiem suas próprias crenças e normas negativas

A identificação e inclusão de elementos desta natureza podem representar um avanço significativo no desenho de programas de educação financeira especialmente formatados para o seu público-alvo, tal como deveria ocorrer.

Outro exemplo vem do governo da Austrália (Australian Government, 2014), que também fornece um interessante guia para mudança de comportamento, com foco em decisões financeiras, base em insights psicológicos e outros, originados no marketing social, fundamentados em achados de pesquisa. Abaixo, alguns destes exemplos, acompanhados de suas justificativas:

- promover comportamentos passo-a-passo, orientados para a ação, já que este tipo de comportamento tem maior probabilidade de engajar as pessoas que estejam considerando mudanças, ou já prontas para tomar uma decisão;
- considerar – e endereçar – as barreiras para o processo decisório, já conhecidas, em especial quando se trata de atingir as necessidades do público-alvo em questão; essa tarefa demanda uma análise cuidadosa da situação, uma vez que, frequentemente, os comportamentos encontram-se mesclados e mergulhados em tantas variáveis ambientais, que não se torna tarefa trivial identificar e radiografar cada um deles, a fim de chegar-se aos seus elementos constituintes – ao contrário, requer lupa e expertise;
- fornecer benefícios imediatos ao consumidor, pois é mais fácil relacionar-se com o que beneficia de forma imediata, do que aquilo que só chega no longo prazo, e é abstrato;
- oferecer informação no momento da tomada de decisão, quando há maior potencial de aprendizado, e o novo comportamento terá maior probabilidade de ser posto em prática.

Com estes elementos, busca-se adotar uma abordagem ‘sob medida’, ou adequada ao ciclo de vida, para exercer impacto sobre a tomada de decisão financeira, ou seja, investem no fornecimento de informações e apoio no momento certo, quando é possível beneficiar o cidadão em direção a resolver um problema imediato, ou esclarecer sobre uma escolha financeira. Segundo eles, ao longo do tempo, estas interações, ou “momentos de aprendizagem” (*teachable moments*) podem abrir portas para novos aprendizados e desenvolvimento de habilidades, construir pontos fortes e experiências decisórias individuais, e expandir o conhecimento e a capacidade, o que, por sua vez, aumenta a resiliência pessoal, de modo a tornar as pessoas mais capazes tanto de evitar crises e estresse financeiros, quanto de sair de problemas financeiros de modo satisfatório.

Eles adicionam (Australian Government, 2007), ainda, outras diretrizes, que podem ser usadas em programas de educação financeira, e em outros setores também:

- aproveitar campanhas anteriores já existentes e bem-sucedidas, isto é, não desperdiçar recursos como tempo, dinheiro e pessoas tentando reinventar a roda;
- começar com os públicos-alvo que já estiverem mais prontos para agir, embora a este respeito se possa discutir se, diferente da economia mais avançada, estável e igualitária, conforme encontrada na Austrália, no caso brasileiro, esta estratégia mantém seu sentido, ou o mais adequado, aqui, seria, de fato, focar nos mais vulneráveis;
- promover um comportamento de cada vez, que possa ser executado, um por vez;
- realçar os custos dos comportamentos alternativos àqueles que se pretende mudar (quanto custaria *não* mudar o comportamento atual);
- promover um objeto tangível ou um serviço para ajudar o público-alvo a realizar o comportamento;
- considerar incentivos não monetários como forma de reconhecimento e destaque;
- colocar um pouco de diversão e/ou humor nas mensagens;
- usar canais de mídia no momento da tomada de decisão;
- encorajar compromissos e comprometimento;
- usar lembretes para a manutenção do comportamento.

Adaptar as diretrizes acima a programas concretos requer uma análise cuidadosa dos diversos elementos que espera-se contemplar com eles. Abaixo, discutiremos alguns deles.

b. Discutindo o ‘como’

Frutos do diálogo educação financeira-psicologia econômica e outros insights sobre o mundo mental, alguns fatores serão importantes para a construção, seja de uma estratégia nacional de educação financeira, seja de outros programas dentro deste âmbito¹⁹. Em primeiro lugar, uma equipe em número suficiente e multidisciplinar deveria compor o *‘dream team’* responsável por estas iniciativas, com especialistas em educação, finanças, economia, psicologia, políticas públicas, proteção do consumidor, comunicação, neurociência, marketing, antropologia, direito e serviço social em seu quadro.

Para os programas, o primeiro passo deve ser um levantamento completo sobre o que o público-alvo quer, precisa e, em especial, como prefere que lhe seja entregue. Por exemplo, num levantamento inglês, a grande

¹⁹ Os itens elencados nesta seção são inspirados por recomendações de especialistas britânicos em educação financeira consultados (Ferreira, 2013b e c), combinados à experiência nacional e internacional, análise e insights desta autora sobre a área.

maioria manifestou preferência por mensagens simples, diretas, mas sem a presença do humor, surpreendendo e contrariando o esperado, que seria a valorização do senso de humor neste grupo.

Quanto ao público-alvo preferencial, de forma quase unânime, dá-se um peso importante a programas desenvolvidos em escolas, com crianças e jovens, pois criar novos hábitos mostra-se incomparavelmente mais fácil do que tentar mudá-los depois de instalados. Por outro lado, investir exclusivamente nesta faixa etária pode deixar desguarnecidas fatias relevantes da população, pois os efeitos benéficos dos programas requerem ter em vista uma perspectiva geracional, ou seja, cerca de dez anos para se consolidar e impactar favoravelmente o país. Assim, poderia mostrar-se razoável dividir os recursos de modo a atender, simultaneamente, escolas e adultos, recorrendo-se, naturalmente, a diferentes estratégias para cada qual, embora especialistas recomendem que a formatação de informações e programas deva ser sempre adequada à mente de uma criança de onze anos, independentemente da idade real de seu alvo.

Esta recomendação atende, justamente, à maior unanimidade entre especialistas no tema, endossada também por esta autora: *keep it simple, simplifique*, é a grande indicação para todos os programas, conteúdos, estratégias e faixas etárias. Como visto acima, o *Sistema 1*, maior alvo da educação financeira, por ser o real executor das escolhas e ações, seleciona, de forma automática, tudo que é mais simples, e descarta o que lhe parece difícil e complexo. Da mesma forma, será mais fácil absorver informações próximas à realidade vivida, e diretamente relevantes para a própria vida e/ou associadas a momentos específicos dela.

Uma vez que as pessoas aprendem de diferentes maneiras, diferentes canais também deveriam ser utilizados, como rádio, televisão, mídia social, *websites*, aplicativos para celulares e *tablets*²⁰, vídeos breves, mensagens para celulares, jogos de tabuleiro, *role-playing* ou eletrônicos, *quizzes*, mídia impressa. Vídeos contendo experiências e depoimentos pessoais, ou que utilizem personagens para relatar uma pequena história, com roteiro e contexto próximos à realidade do público-alvo, seriam especialmente importantes como veículos para a mensagem pretendida²¹. Ao mesmo tempo, um cuidado especial deve ser dispensado ao modo como as mensagens serão compostas, formatadas e veiculadas. Também deve haver atenção à

²⁰ O aplicativo *calculadora do cidadão*²⁰, do Banco Central, disponível para download gratuito, é um bom exemplo de ferramenta útil em diferentes momentos da vida, como na verificação de juros de um empréstimo, cálculo da inflação sobre um valor em determinado período, e outras funções - <http://www.bcb.gov.br/?calculadora>
Outro interessante instrumento, este para encorajar a poupança, é o aplicativo para celular *ImpulseSave* (<https://impulsesave.com/>), que permite que a pessoa deposite dinheiro numa conta previamente cadastrada num banco, sempre que tiver vontade, ou seja, transformando o comportamento por impulso para seu próprio benefício – guardar dinheiro, conforme sua intenção original.

²¹ Bons exemplos de vídeos curtos que combinam educação financeira com insights psicológicos podem ser encontrados na série "Eu e meu dinheiro", apresentada pelo Depef-Departamento de Educação Financeira do Banco Central (BCB) - <https://cidadaniafinanceira.bcb.gov.br/14-destaque-02/64-videos-euemeudinheiro>

quantidade de informação fornecida, que deve ser dosada de modo a poder ser absorvida, enquanto se mantem o interesse e a concentração nela. Grandes quantidades de informação tendem a ser descartadas, por gerar sobrecarga cognitiva, quando a mente não é capaz de decodificá-la e dar-lhe sentido de maneira adequada, relegando-a a segundo plano, para onde dificilmente retornará para novo exame. De todo modo, o aprendizado deve ser ativo, mediante um grande número de repetições, com o público-alvo envolvido ao longo de todo o processo. Facilita, neste caso, abordar um tema específico por vez, no lugar de tentar transmitir todo o conteúdo de finanças de uma só vez.

Instrumentos que podem se revelar uteis são o formato de novelas, produzidas especialmente para este fim²² – ou inserções em novelas comuns –, jingles no rádio ou na web, e bons slogans, que resumam, em uma frase sintética, a ideia que se deseja transmitir, além do chamado *edutainment* em geral, que é a combinação de educação (*education*) com entretenimento (*entertainment*), como no caso de jogos, revistas em quadrinhos, vídeos e outros²³. Celebidades veiculando mensagens, ou dando seu próprio testemunho sobre a administração de suas finanças também podem se converter em estratégias poderosas, devido à força do exemplo e da imitação para mudar comportamento.

Em resumo, é importante identificar *oportunidades de aprendizado*, com vistas a atingir o maior número possível de pessoas, como telas de metrô, ônibus e em locais de atendimento ao público, ou eventos que também já reúnam muitas pessoas, como dia de vacinação de crianças, ou de matrícula em escolas. No Brasil, momentos de cadastramento do Bolsa-Família, por exemplo, facilitariam o acesso a este público. Além destes, os próprios locais de trabalho também se prestam a esta função, bem como outras redes e toda a capilaridade já existente – organizações e instituições, escolas, cooperativas, sindicatos, além de redes sociais e mídia.

A colaboração de pessoas-chave nas comunidades que se pretende atingir é outro importante aliado. Mais ainda, um sistema de *crowdsourcing*, cooperação mútua que implica a participação voluntária de representantes do público-alvo, seria de enorme utilidade para evitar-se o temido equívoco de ‘chegar de cima para baixo’, isto é, levar informações na suposta condição de ‘conhecedores da verdade’, quando os

²² Quênia e África do Sul possuem experiências dessa natureza, com sucesso de público. Comunicação oral em workshops de educação financeira promovidos pelo Banco Mundial e CVM, 2011, e GIZ e Banco Central, 2011.

²³ Por exemplo, durante a Semana Nacional de Educação Financeira 2015 (excelente iniciativa, aliás, que potencializa a visibilidade do tema), foi aberta, no Museu de Valores do Banco Central do Brasil, a exposição interativa de psicologia econômica e educação financeira “Você já parou para pensar?”²³, realizada pelas equipes do Depef-Departamento de Educação Financeira, com destaque para o time do Museu de Valores, e do Decom-Departamento de Comunicação do BCB, com fundamentação na consultoria realizada por esta autora, dentro do projeto-piloto Numip-Núcleo Museológico Interativo de Psicologia Econômica e Educação Financeira. Ela apresenta os principais vieses estudados pela área sob a forma de pequenos *quizzes*, mobiles, adesivos no chão, vídeos, depoimentos e outros recursos audiovisuais, em linguagem clara e acessível a crianças, jovens e adultos.

maiores especialistas na sua própria realidade, com recursos e limitações, são aqueles que a vivem cotidianamente. No lugar de tentar ensinar quem não sabe, pelo método do *crowdsourcing* há um compartilhamento voluntário de observações e experiências, que são discutidas e, mais tarde, analisadas pelos especialistas, a fim de fornecerem subsídios para o desenvolvimento de estratégias e a construção coletiva de ferramentas para informar e para desenhar o contexto de modo a reduzir as chances de haver erros sistemáticos nas decisões econômicas e financeiras. Os especialistas coordenam e acompanham o processo de perto, o que permitirá, ao final, aplicar o conhecimento produzido daquela forma, a partir do conhecimento próximo da experiência real – portanto, com maior probabilidade de ser captado pelo público-alvo, fazer sentido e ser implementado por eles.

Levantar informações a respeito de programas bem-sucedidos, no próprio país e fora, bem como de experiências que fracassaram, a fim de conhecer armadilhas e poder evitá-las, de antemão, sempre que possível, podem ajudar a poupar recursos e avançar com maior velocidade, pois não se tenta reinventar a roda a cada vez. Nesse sentido, simpósios, congressos e workshops sobre o tema, trazendo especialistas de diferentes lugares para dividir suas experiências, seria uma boa estratégia, em especial no início de programas, ou em formato que permita maior aprofundamento, com menor número de pessoas e tempo mais generoso, também para situações em que os programas já estejam mais avançados.

Coerência e consistência entre programas propostos, políticas adotadas, postura dos *stakeholders* diante do tema, nesta e em outras situações (por exemplo, oferta de produtos que não estejam em contradição com as iniciativas de educação financeira propostas pela mesma instituição), e informações veiculadas são fundamentais para a credibilidade das iniciativas. Este ponto merece avaliação cuidadosa, já que o tema educação financeira ainda desperta reações e sentimentos diversos, que podem ir do franco entusiasmo, à desconfiança, passando pela falta de familiaridade e até alguma dificuldade para captar seu sentido. A desconfiança pode ter origem, mais frequentemente, em três fatores: **1.** Ineficácia dos programas, que seriam inócuos para aumentar a capacitação e a qualidade das decisões financeiras de seu público-alvo (Fernandes et al., 2014²⁴); **2.** Oposição à ideia de que o cidadão deveria ser o único responsável por suas escolhas, uma vez que ele costuma ser o elo mais frágil no sistema socioeconômico, não devendo recair exclusivamente sobre suas costas – ou melhor, sobre sua mente – o peso de acertar em suas decisões

²⁴ Estes autores fizeram extensa revisão de literatura sobre educação financeira, e avaliaram que o impacto dos programas seria quase nulo. Algumas questões metodológicas podem ser colocadas em relação a este estudo, a começar pela escassez de programas satisfatoriamente avaliados até o momento, que pudessem, por sua vez, gerar levantamentos completos e fidedignos para análise sobre o tema. De todo modo, é útil que um número cada vez maior de estudos deste tipo seja feito e publicado, a fim de contribuir para avanços fundamentados neste campo.

financeiras, depois de, em tese, ao menos, tornar-se devidamente capacitado pelos programas; **3.** Temor com relação aos reais objetivos das iniciativas, onde poderia haver conflitos de interesse, fosse quando oferecidas pelo governo (no Reino Unido foi detectado, pelo MAS-Money Advice Service (Ferreira, 2013b), este tipo de desconforto), por instituições financeiras²⁵, ou por pessoas e/ou organizações que estariam mais preocupadas com o próprio retorno financeiro que pode ser propiciado pelo trabalho com educação financeira, do que com a capacitação efetiva do público-alvo. Para manter a seriedade das iniciativas, enquanto se prossegue investigando suas melhores práticas com a ajuda de instrumentos científicos, um exame isento destas questões poderá ser muito bem-vindo, como já vem sendo feito por pesquisadores que defendem o desenho do contexto, no lugar de iniciativas educacionais em geral (Sunstein & Thaler, 2003, Benartzi & Thaler, 2004, Choi et al., 2005, Thaler & Sunstein, 2008, Loewenstein & Haisley, 2008, Beshears et al., 2008, Loibl *et al.*, 2012, são alguns deles).

Esta linha de pesquisa mais recente dentro das ciências comportamentais, denominada *arquitetura de escolha*, questiona a eficácia de programas educacionais, de conscientização e empoderamento, alegando, com base em estudos minuciosos, que erros sistemáticos frequentes, dificuldade para aprender com a experiência (em função de haver poucas oportunidades para tal e/ou vieses), e mesmo um “lado aparentemente autodestrutivo no comportamento humano” (Loewenstein & Haisley, 2008) minariam a força daqueles programas em direção a mudanças efetivas de comportamento. Alternativamente, eles propõem a formulação de políticas que facilitem a ocorrência de escolhas mais favoráveis, mediante alterações no contexto que atendam aos critérios de simplicidade, baixo custo e possibilidade de reprodução em grande escala, os chamados *nudges*²⁶ (Thaler & Sunstein, 2008). Assim, ao transformar as limitações já estudadas e identificadas em vantagens, tem-se estratégias que delineiam contextos mais favoráveis ao acerto nas escolhas, como a seleção das melhores opções-padrão, do ponto de vista do tomador de decisão, então colocadas em primeiro lugar, porque nesta posição elas costumam ser escolhidas na maioria das vezes. Contudo, a arquitetura de escolha respeita a liberdade de escolha, sem caminhos compulsórios, mas ao contrário, oferecendo outras alternativas àquelas já colocadas, que podem ser selecionadas.

Em qualquer caso, deve-se buscar, sempre, linguagem clara e simples, com amplo uso de exemplos e narrativas, e informações que abordem, também, o comportamento relacionado à tomada de decisões –

²⁵ O que fica em jogo, quando as instituições estimulam, ao mesmo tempo, tomada de crédito e formação de poupança, sendo os juros recebidos, no primeiro caso, acima de 10% ao mês, muito acima do lucro obtido no segundo, enquanto fornecem boas informações na área de educação financeira?

²⁶ Empurrão ou cutucada.

muitas vezes, ‘dar nome aos bois’ pode facilitar a identificação de vieses e evitar que venham a ser repetidos, por exemplo. Idealmente, todas as informações que puderem ser organizadas sob a forma de *checklists* teriam maior chance de atingir o público-alvo e lhe ser de plena utilidade, dentro da perspectiva de simplicidade, combinada à facilidade de se recorrer a este recurso no momento em que isto se fizer necessário (Ferreira, 2011b, 2013c). A montagem destes *checklists* pode se mostrar um desafio considerável em muitos casos, quando informações complexas precisarão ser condensadas sem perder sua essência, partindo-se de determinadas situações de escolha exaustivamente mapeadas e, depois, montadas na sequência correta e completa, a fim de responder à necessidade do tomador de decisão. No entanto, as vantagens de seu uso podem superar as dificuldades, em especial se contar com especialistas de diferentes áreas em sua composição – de analistas do discurso a matemáticos, passando pelos mais diretamente envolvidos em educação financeira e psicologia econômica.

Atualmente, internet e redes sociais potencializam o alcance das iniciativas, seja para disseminar vídeos, *podcasts*, depoimentos, *sketches*, ou resultados obtidos pelo *crowdsourcing*, discussões sobre estratégias de arquitetura de escolha, *checklists*. Este uso pode ser ainda mais aprofundado, para transformar-se em plataforma interativa de conhecimento e recursos, isto é, uma espécie de acervo de educação financeira, preferencialmente público e de livre acesso, que poderia funcionar como rica fonte de conteúdos, recursos e trocas entre especialistas e o público em geral, permanentemente atualizado.

Por fim, com o intuito de oferecer um bom índice custo-benefício, que deve nortear qualquer programa, inclusive objetivando sua manutenção sustentável ao longo do tempo, a realização de pilotos mostra-se sempre indicada. Testar o projeto com um público limitado, inicialmente, é útil para revelar sua viabilidade, alcance e limitações, antes do investimento maior de levá-lo para o público final, e pode poupar gastos desnecessários. O piloto, naturalmente, demandará cuidadosa análise, a fim de fornecer parâmetros e informar o desenho das adequações posteriores que se fizerem necessárias.

6. Concluindo por enquanto

A discussão sobre educação financeira e psicologia econômica poderia se estender em diversas outras direções. Não foi objetivo deste artigo cobrir todas elas, mas tão-somente contribuir com alguns elementos para este diálogo promissor, que deve incluir, igualmente, embora não tenha sido tratado aqui, ficando apenas como breve menção, proteção do consumidor, regulação e supervisão, com insights psicológicos também informando estas dimensões (Sunstein, 2013, Shafir, 2013), a fim de auferir os melhores resultados. Esta união de forças pretende fornecer instrumentos eficazes que possam se contrapor tanto à

enorme complexidade do mundo contemporâneo e suas exigências de decisões no âmbito financeiro e econômico, como às limitações psicológicas, representadas pela racionalidade que não é jamais plena (Simon, 1978), pois sempre submetida ao poder dos impulsos e emoções, distorções de percepção e avaliação, pressão social e experiência atávica de nossos ancestrais.

Logo, equívocos e imperfeições devem ser esperados nas escolhas humanas, e o desenho e entrega dos programas de educação financeira devem buscar atender a esta realidade, neles incluindo o conhecimento que já se detém sobre os padrões de erros esperados, e algumas maneiras de contorná-los e evitá-los, conforme discutido neste artigo. Em especial, a grande lacuna entre intenção e ação merece cuidado especial, voltando-se os programas ao sistema cognitivo automático que executa escolhas, o *Sistema 1*, enquanto se reconhece as dificuldades para o exercício efetivo da disciplina e do autocontrole.

Insights psicológicos na elaboração, implementação, disseminação, acompanhamento e avaliação de políticas públicas e programas de educação financeira mostra-se, assim, imprescindível, e essa estratégia vem sendo cada vez mais adotada em vários países, com o pioneiro *BIT-Behavioural Insights Team*²⁷, que assessora o governo britânico, a agência regulatória *OIRA-Office of Information and Regulatory Affairs*²⁸, liderada por um dos principais expoentes da área (Sunstein, 2013) durante parte da gestão Obama, a Oecd e seu *INFE-International Network for Financial Education Research Committee*²⁹, e o World Bank (2014-15), com recente e extensa publicação sobre o tema³⁰.

O Brasil também está na linha de frente dessas iniciativas, não apenas com a Enef, mas também com iniciativas de educação financeira combinadas a insights psicológicos no BCB (ver notas 19, 20, 22) e na CVM³¹. Assim, apesar de todas as dificuldades que se interpõem ao sucesso de iniciativas de educação financeira, pode-se terminar esta breve discussão com uma nota de discreto otimismo – o diagnóstico sobre a necessidade de incluir-se variáveis psicológicas para seu sucesso está feito, e os primeiros passos vem sendo dados na direção de investigar-se como isso poderá ser implementado com maior eficácia.

Referências

Ariely, D. (2008) *Predictably irrational – the hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper Collins.
 Australian Government/Australian Public Service Commission (2007). *Changing behaviour – a Public Policy Perspective*. Commonwealth of Australia.

²⁷ <http://www.behaviouralinsights.co.uk/>

²⁸ <https://www.whitehouse.gov/omb/oira>

²⁹ <http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-Fin-Ed-G20-2014-Progress-Report.pdf>
http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf

³⁰ World development report 2015: mind, society, and behavior. *World development report*. Washington, DC: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/11/20458440/world-development-report-2015-mind-society-behavior>

³¹ A CVM conta, atualmente, com o NEC-Núcleo de Estudos Comportamentais e o blog *Penso, logo invisto?*, além de promover, desde 2013, conferências anuais sobre educação e comportamento do investidor, que tem trazido especialistas brasileiros e internacionais para debater o tema.

- <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN028426.pdf> acesso 20.05.15.
- Australian Government – Financial Literacy Foundation. Financial literacy - Australians understanding money. <http://www.understandingmoney.gov.au/documents/Australiansunderstandingmoneyweb.pdf>, access 20.12.08.
- Australian Government (2014). National Financial Literacy Strategy 2014–17. http://www.financialliteracy.gov.au/media/546585/report-403_national-financial-literacy-strategy-2014-17.pdf acesso 20.05.15.
- Australia and New Zealand Banking Group-The Corporate Citizenship Company. *ANZ Financial Literacy & Inclusion - Global Benchmarking Report*. <http://www.anz.com/aus/aboutanz/Community/Programs/pdf/GBReport.pdf>, acesso 20.12.09.
- Australian Securities & Investments Commission-ASIC. *Fido – financial tips and safety checks*. <http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf/byid/E16DEBF8D4A2CAA4CA256B02002E10A3?opendocument>, access 21.05.06.
- Banco de España-Comisión Nacional del Mercado de Valores. Plan de Educacion Financiera. http://www.bde.es/prensa/notasinf/be/2008/EdU_Financiera_final.pdf, access 20.12.08.
- Beshears, J., Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B., Weller, B. (2008) Public Policy and Saving for Retirement: The “Autosave” Features of the Pension Protection Act of 2006. Written for the “Better Living Through Economics” sessions at the *American Economics Association meetings*, January 4-7, 2008.
- Benartzi, S. & Thaler, R. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112 (1):164-187.
- Bion, W. (1961-1967) A Theory of Thinking. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited.
- Brasil. COREMEC. (2010) *Educação Financeira nas Escolas – Ensino Médio*.
- Choi, J.J., Laibson, D. & Madrian, B. (2005) Are Empowerment and Education Enough? Underdiversification in 401(k) Plans. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, p.151-213.
- Collins, D, Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2011) *Portfolios of the Poor – how the world’s poor live on \$2 a day*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Earl, P.E. (2005) “Behavioral Economics and the Economics of Regulation”. *Briefing paper prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development*.
- Fernandes, D., Lynch, Jr., J.G. & Netemeyer, R.G. Financial Literacy, Financial Education and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, Published Online: January 27, 2014, p.1861 - 1883 <http://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Ferreira, V. R. M. (2014) *Psicologia Econômica – Trajetória Histórica e Rumos Futuros. Trabalho apresentado no 1º. Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, FGV-SP*. Versão eletrônica do artigo completo disponível em [http://cef.fgv.br/sites/cef.fgv.br/files/\(Ferreira\)%20PSICOLOGIA%20ECONOMICA.pdf](http://cef.fgv.br/sites/cef.fgv.br/files/(Ferreira)%20PSICOLOGIA%20ECONOMICA.pdf)
- _____ (2013a) “Can Economic Psychology and Behavioural Economics Help Improve Financial Education?” In: OECD-Russia Trust Fund. (Org.). *Improving Financial Education Effectiveness Through Behavioural Economics: OECD Key Findings and Way Forward*. Paris: The World Bank, Financial Literacy & Education Russia Trust Fund, OECD. Versão eletrônica do artigo completo disponível em http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf
- _____ (2013b) Main Challenges for Developing Financial Education in Brazil. *Final Report 1*, British Embassy, Brasília and Banco Central do Brasil, Feb.,2013. Não publicado.
- _____ (2013c) Financial Education in Brazil – Dialogues with the UK. *Final Report 2*, British Embassy, Brasília and Banco Central do Brasil, Mar.,2013. Não publicado.
- _____ (2012) “Can We Be De-Biased? Economic Psychology and Financial Education”. In: G. Jaeckel (Org.). *Teaching Personal Financial Education*. Centennial, CO: Foundation for Teaching Personal Financial Education. p. 117-126.
- _____ (2011a) *A Cabeça do Investidor*. São Paulo: Évora.
- _____ (2011b) O que faz o comportamento mudar? *Workshop Educação Financeira para Adultos Aprofundamento das Discussões Estratégicas BCB-GIZ*.
- _____ (2010) “O ‘x’ da questão é o ‘nc’: Educação Financeira e Proteção ao Consumidor – as Contribuições da Psicologia Econômica”. *Anais do II Fórum do Banco Central de Inclusão Financeira*. Brasília.
- _____ (2008) *Psicologia Econômica – estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.
- _____ (2007a) *Decisões econômicas: você já parou para pensar?* São Paulo: Saraiva.
- _____ (2007b) The critical decision: a psychoanalytic contribution to the investigation of decision making. *Proceedings of the 32nd IAREP Conference*, Ljubljana, Slovenia.
- _____ (2007c) “Informações econômicas e ilusão – uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos”. *Ágora – Revista de Teoria Psicanalítica*, 10 (1): 107-126.
- _____ (2000) *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. São Paulo: Papel & Virtual.
- _____ (1993) *Pensar e Violência. Relatório de pesquisa apresentado ao CAPS-Centro de Atenção Psico-Social Dr. Luiz Cerqueira* (Hospital-Dia do Estado de São Paulo, para pacientes psicóticos, na capital). Versão eletrônica em http://verarita.psc.br/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=55#cl

- Ferreira, V. R. M., Lima, I. S., Coutinho, L., Klimick, C. E., Padilha, H., Ayoub, N., Gazel, M. A., & Pereira, V. L. R. (2012b) "Can we be de-biased? How economic psychology can inform financial education programs". In: A. Gasiorowska & T. Zaleskiewicz (Eds.), *Microcosm of Economic Psychology – Proceedings of the IAREP Conference Wrocław 2012*, p.98-107.
- Ferreira, V. R. M., & Lima, I. S. (2009) Can Economic Psychology contribute to financial education and financial capability programmes? – A discussion on Brazilian projects. *Proceedings of IAREP-SABE Conference – Economic Psychology, Behavioral Economics, Theory and Policy*, Halifax, Canada.
- Financial Services Authority, UK. *Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline*. http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_baseline.pdf, access 20.12.08.
- _____. *Measuring financial capability: an exploratory study*. Prepared for the Financial Services Authority by Personal Finance Research Centre, University of Bristol, 2005. <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr37.pdf>, acesso 31.05.09.
- _____. *Delivering Change*. http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_delivering.pdf, acesso 31.05.09.
- Frankenberg, L. (1999). *Seu Futuro Financeiro – você é o maior responsável – como planejar suas finanças pessoais por toda a vida*. Rio de Janeiro: Campus.
- Freud, S. (1911-1976) Formulações sobre os Dois Princípios do Funcionamento Mental. v.12, da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro: Imago.
- _____. (1921) Psicologia de Grupo e a Análise do Ego. Vol.18, op. cit.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979) Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2).
- Government of Canada. (2005) "Why Financial Capability Matters". *Synthesis Report on Canadians and their Money: A National Symposium on Financial Capability held on June 09-10, 2005 in Ottawa*. http://www.fcac-acfc.gc.ca/Eng/resources/researchSurveys/Documents/SEDI-FCAC_FinCapability-eng.pdf
- Kahneman, D. (2002) Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002. <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf> 24.01.03.
- _____. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Klein, M. (1963-1985) *Nosso Mundo Adulto e suas Raízes na Infância*. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago.
- Loewenstein, G., & Haisley, E. (2008) The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of 'Light' Paternalism. In A. Caplin and A. Schotter (Eds.), *Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations*, vol. 1 in the *Handbook of Economic Methodologies*, Oxford, England: Oxford University Press.
- Loibl, C., Haisley, E., Jones, L. & Loewenstein, G. (2012) "Testing strategies to increase saving in low-income families". In: A. Gasiorowska & T. Zaleskiewicz (Eds.), *Microcosm of Economic Psychology – Proceedings of the IAREP Conference Wrocław 2012*. p.167-168.
- OECD-Russia Trust Fund (Org.) (2013) *Improving Financial Education Effectiveness Through Behavioural Economics: OECD Key Findings and Way Forward*. Paris: The World Bank, Financial Literacy & Education Russia Trust Fund, OECD. (http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf)
- Scottish Government. (2010). *Achieving Better Co-ordination in Scotland Discussion Paper – August 2010* <http://www.gov.scot/Resource/Doc/304557/0102495.pdf> acesso 20.05.15.
- Simon, H. A. (1978) Rational decision-making in business organizations. Nobel Memorial Lecture. *Economic Science* 343-371.
- Shafir, E. (2013) (Ed.) *The Behavioral Foundations of Public Policy*. Princeton: Princeton Univ. Press, 2013.
- Shiller, R. (2000) *Exuberância irracional*. São Paulo: Makron Books.
- Sunstein, C., & Thaler, R. (2003) Libertarian paternalism is not an oxymoron. *Working Paper No. 03-2*, The University of Chicago Law School.
- Sunstein, C. (2013) *Simpler – The Future of Government*. New York: Simon & Schuster.
- The World Bank Group. (2011) *Impact Evaluation of Brazil's School Based Financial Education Program: an overview*.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2008) *Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
- Tuckett, D. (2011) *Minding the Markets – an emotional finance view of financial instability*. Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Tuckett, D. & Taffler, R. Phantastic objects and the financial market's sense of reality: A psychoanalytic contribution to the understanding of stock market instability. *International Journal of Psychoanalysis*, 89:389–412, 2008.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-1131.
- Van Raaij, W. F., Antonides, G. & De Groot, I. M. (2008) "Financial Capability, Motivation and Behaviour". *Proceedings of the 33rd IAREP/SABE World Meeting*, Roma, Itália. Wageningen University. (2008) *Symposium on Financial Capability*. Netherlands. <http://www.ech.wur.nl/UK/Colloquium+Financial+Capability+in+Wageningen+December+11-13+2008/>, access 23.12.2008.

Vera Rita de Mello Ferreira

Doutora em Psicologia Social (PUC-SP), psicanalista, consultora independente para políticas públicas, processo decisório e arquitetura de escolha nos setores público nacional e internacional, e privado, professora de psicologia econômica (Fipecafi), membro do NEC-Núcleo de Estudos Comportamentais da

CVM e do Research Committee da Infe-International Network for Financial Education da OECD, representante no Brasil da Iarep-International Association for Research in Economic Psychology, membro do Comitê Executivo da Icabeep-The International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology, autora dos primeiros livros de Psicologia Econômica no Brasil

Rua Itapicuru – 613 cj. 102
Perdizes São Paulo SP
05006-000 Brasil
Tel.: 11-3864-4232
www.verticepsi.com.br
verarita@verticepsi.com.br
verarita@verarita.psc.br