

A INFLUÊNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA NA RELAÇÃO ENTRE INVESTIMENTOS E A PERCEPÇÃO DA GERAÇÃO Z

Bianca Tomaz Firmino
Faculdade Canção Nova
biancatomazfirmino@gmail.com

Prof. Me. Bruno Nascimento Vieira da Cunha
Faculdade Canção Nova
bruno.cunha@fcn.edu.br

Resumo

A educação financeira assume papel central na compreensão do comportamento econômico da Geração Z, especialmente em um cenário marcado pela digitalização e pelo acesso ampliado a produtos financeiros. Nesse contexto, o presente artigo tem como objetivo analisar como o nível de educação financeira impacta a percepção da Geração Z sobre os investimentos, buscando compreender de que maneira o conhecimento e o comportamento financeiro influenciam as suas decisões. Para isso, adotou-se como metodologia um estudo de caso, fundamentado na aplicação de um questionário composto por 21 questões a 70 participantes da Geração Z, complementado por uma entrevista semiestruturada com um profissional da área financeira. Considera-se que os objetivos foram alcançados, uma vez que se pretendia analisar a percepção da Geração Z sobre os investimentos considerando a influência da educação financeira sobre as suas decisões. Os resultados preliminares indicam que a educação financeira pode exercer influência relevante sobre o comportamento econômico dos jovens, uma vez que níveis mais elevados de literacia financeira tendem a contribuir para a organização orçamentária, a avaliação de riscos e a realização de escolhas de investimento mais coerentes com o perfil individual. Em contrapartida, baixos níveis de conhecimento financeiro estão associados à impulsividade, fragilidade no controle de gastos e maior exposição a riscos.

Palavras-Chave: Educação financeira; Geração Z e Investimentos.

Abstract

Financial education plays a central role in understanding the economic behavior of Generation Z, especially in a context marked by digitalization and expanded access to financial products. In this context, the present article aims to analyze how the level of financial education impacts Generation Z's perception of investments, seeking to understand how financial knowledge and behavior influence their decision-making. To this end, a case study methodology was adopted, based on the application of a questionnaire consisting of 21 questions to 70 Generation Z participants, complemented by a semi-structured interview with a professional in the financial field. It is considered that the objectives were achieved, as the study sought to analyze Generation Z's perception of investments while considering the influence of financial education on their decisions. Preliminary results indicate that financial education may exert a relevant influence on young people's economic behavior, as higher levels of financial literacy tend to contribute to budget organization, risk assessment, and the making of investment choices more consistent with individual profiles. Conversely, low levels of financial knowledge are associated with impulsivity, weak spending control, and greater exposure to risk.

Keywords: Financial education; Generation Z and Investments.

1. Introdução

A educação financeira tem ganhado destaque nas últimas décadas como um fator essencial para o bem-estar econômico e social. Em um contexto marcado por avanços tecnológicos e novas formas de consumo, compreender como lidar com o dinheiro se tornou um desafio cotidiano, especialmente entre os jovens da Geração Z, grupo que abrange pessoas com idade entre 15 e 28 anos. Para essa geração, que cresceu conectada e acostumada à rapidez das informações, as decisões financeiras são fortemente influenciadas por conteúdos digitais, redes sociais e promessas de retorno rápido, o que nem sempre se traduz em escolhas conscientes e seguras.

Observa-se que o interesse crescente pelo mercado financeiro entre os jovens não é acompanhado, na mesma proporção, por um nível satisfatório de conhecimento técnico sobre finanças pessoais. Um percentual considerável de pessoas desconhecem o conceito de risco, retorno e diversificação, o que os tornam mais suscetíveis a erros de avaliação e a decisões impulsivas. Segundo Andrade e Vanzella (2019), quanto maior o nível de educação financeira, menor a chance de prejuízo, pois o conhecimento proporciona segurança e senso crítico ao investir. Contudo, esse aprendizado ainda é pouco explorado nas escolas e universidades, contribuindo para a persistência de lacunas formativas.

Dados da ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais) (2023) mostram que 64% da Geração Z realiza aplicações financeiras por meio de aplicativos bancários, percentual superior à média nacional. Esse dado confirma a familiaridade tecnológica do grupo, mas também expõe um desafio: o acesso facilitado às plataformas digitais não substitui o conhecimento necessário para a tomada de decisão responsável. Como destacam Ceretta e Froemming (2011), o comportamento impulsivo e o consumo excessivo são características marcantes dessa geração, muitas vezes agravadas pela influência das mídias digitais e pelo desejo de resultados imediatos.

Diante desse cenário, este estudo pretende analisar como o nível de educação financeira impacta a percepção da Geração Z sobre os investimentos, buscando compreender de que maneira o conhecimento e o comportamento

financeiro influenciam suas decisões. A pesquisa adota uma abordagem descritiva e qualitativa, fundamentada na aplicação de um questionário online e em uma entrevista semiestruturada com um profissional da área financeira. Assim, pretende-se responder à questão central: como a educação financeira interfere na percepção da Geração Z em relação aos investimentos?

2. Referencial Teórico

2.1 Gestão Financeira

O conceito de gestão financeira, segundo Assaf Neto (2016), surge após a Revolução industrial, quando as empresas passam a ter dificuldades em relação à produção, capital e à organização propriamente dita, sendo ela responsável pela captação, alocação e controle dos recursos econômicos nas organizações. Inicialmente preocupava-se apenas com a contabilidade e alocação de recursos, operando no nível operacional e no decorrer do tempo passa a ter ênfase em decisões de nível estratégico, como investimentos, financiamentos e controle de risco. Segundo Lima (2017, p. 19), “o termo ‘finanças’ deriva do francês *finance*, significando a ciência e a profissão da gestão do dinheiro”, sendo seu campo de estudo voltado às instituições financeiras, aos mercados e aos sistemas econômicos, tanto em âmbito nacional quanto internacional.

Ainda de acordo com Lima (2017, p. 19), trata-se:

De um campo de estudo teórico e prático que tem como objetivo essencial, assegurar um melhor e mais eficiente processo empresarial de captação (financiamento) e alocação (investimento) de recursos de capital.

Essa evolução é também destacada por Gitman (2002, p. 14), ao afirmar que “as decisões de investimento do administrador financeiro determinam a combinação e o tipo de ativos constantes do balanço patrimonial da empresa”.

A gestão financeira está ligada à contabilidade e à economia. Lima (2017) explica que a contabilidade oferece os meios para avaliar o desempenho de uma empresa e nortear as atividades da gestão financeira, enquanto a economia fornece os fundamentos sobre comportamento de consumo, oferta, demanda e ambiente macroeconômico. Para Ross, Westerfield e Jaffe (2008, p. 3), “a principal meta da

administração financeira é maximizar o valor da empresa para os seus acionistas”, e isso implica analisar cuidadosamente os riscos e retornos envolvidos em todas as decisões.

Nesse enquadramento, a gestão financeira abrange também a análise de risco, retorno, fluxo de caixa, valor do dinheiro no tempo e decisões de financiamento. Assaf Neto (2010, p. 27) destaca que “as finanças passaram a incorporar modernas ferramentas de avaliação e controle, com o objetivo de sustentar decisões que criem valor para a empresa”.

Desse modo, Gitman e Joehnk (2008) dizem que a gestão financeira pode ser definida como o conjunto de práticas e estratégias utilizadas por uma pessoa para administrar seus recursos financeiros, visando manter o equilíbrio entre receitas e despesas, formar patrimônio e, principalmente, alcançar os objetivos pessoais e profissionais. Segundo Ross, Westerfield e Jaffe (2008), essa gestão envolve o planejamento de fluxo de caixa pessoal, a tomada de decisões de consumo, poupança, investimento e financiamento, tudo baseado em metas de curto, médio e longo prazo.

Gitman (2010, p. 10) complementa que a “gestão financeira é o processo de planejamento, organização, direção e controle dos recursos financeiros de uma organização, com o objetivo de alcançar os seus objetivos”. Essa definição, embora voltada para o ambiente corporativo, pode ser adaptada para o âmbito pessoal, enquanto o indivíduo também precisa tomar decisões baseadas em metas, orçamentos e resultados esperados. Para Oliveira (2014, p. 15), a gestão financeira pessoal “exige disciplina, controle e educação financeira para que os indivíduos tomem decisões conscientes que impactem positivamente sua qualidade de vida no presente e no futuro”.

No mesmo sentido, Assaf Neto (2016, p. 23) destaca que “a gestão financeira pessoal se caracteriza pela necessidade de um planejamento orçamentário rigoroso, que envolve o controle de receitas e despesas, a fim de garantir uma vida financeira equilibrada e com a capacidade de atender aos imprevistos”. Essa perspectiva é reforçada por Lima (2017, p. 20), ao dividir o campo das finanças em três segmentos: “finanças pessoais, finanças corporativas e mercado financeiro”,

destacando que o domínio das finanças pessoais é um dos primeiros passos para a autonomia financeira.

As finanças pessoais são conceituadas por Cherobim et al. (2011, p. 1) como:

[...] a ciência que estuda a aplicação de conceitos financeiros nas decisões financeiras de uma pessoa ou família. Em finanças pessoais são considerados os eventos financeiros de cada indivíduo, bem como sua fase de vida para auxiliar no planejamento financeiro.

Afirmam ainda Flores, Vieira e Coronel (2013) que as finanças pessoais se individualizam pela situação em que o indivíduo está frente às obrigações financeiras e hábitos de consumo.

A respeito das finanças corporativas, Herling et al. (2014, p. 180) explica que as finanças corporativas “envolvem decisões de investimento, financiamento e operações, sendo fundamentais para a maximização do valor da empresa”.

Já Andrezo e Lima (2007, p. 45) alegam que:

O mercado financeiro é composto por diversas instituições e instrumentos que possibilitam a transferência de recursos entre agentes superavitários e deficitários, desempenhando papel crucial na economia.

Entender os diferentes tipos de finanças, sejam elas voltadas às particularidades do indivíduo, às organizações ou ao funcionamento do mercado, é fundamental para promover escolhas financeiras mais responsáveis e assertivas. O domínio sobre as finanças pessoais contribui diretamente para o planejamento de vida e para a segurança financeira do cidadão. No âmbito corporativo, a gestão financeira é essencial para o crescimento dos negócios. Já no cenário do mercado financeiro, o conhecimento adequado permite uma alocação mais inteligente dos recursos líquidos.

Para fazer uma boa gestão financeira é essencial ter um certo nível de entendimento sobre educação financeira, uma vez que Kruger (2014) defende que a educação financeira é um meio para desenvolver uma disciplina financeira pessoal, no qual permite adiar desejos que, muitas vezes, não se consegue adiar. Ainda salienta que a vida financeira deve começar a ser ensinada desde os primeiros anos de vida, a fim de formar o caráter e obter maturidade financeira que refletirá nos resultados futuros.

Diante desse panorama, a educação financeira surge como um elemento indispensável para desenvolver habilidades e atitudes que favoreçam o uso consciente do dinheiro. Gitman (2010, p. 104) observa que “a educação financeira é essencial para os jovens, que entram muitas vezes na vida adulta sem conhecimento sobre como gerenciar seu orçamento pessoal, o que pode resultar em sérios problemas financeiros no futuro”. Semelhantemente, Hoji (2011, p. 29) ressalta que “as decisões de consumo, endividamento e investimento precisam ser feitas com base em conhecimento financeiro adequado, sob pena de comprometer o equilíbrio orçamentário e o bem-estar familiar”.

A educação financeira tem se tornado cada vez mais relevante no cenário contemporâneo, especialmente diante do crescimento das opções de investimento e da necessidade de planejamento econômico pessoal. Segundo Lusardi e Mitchell (2011), a falta de conhecimento financeiro pode comprometer significativamente a capacidade dos indivíduos de tomar decisões racionais em relação ao seu futuro, impactando desde a construção de patrimônio até a segurança na aposentadoria. A educação financeira não somente amplia a compreensão sobre os diferentes instrumentos do mercado, mas também contribui para a redução da vulnerabilidade financeira.

No contexto brasileiro, a educação financeira é compreendida como um processo contínuo de desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes que permitem ao indivíduo administrar seus recursos de forma consciente e responsável. De acordo com Savoia, Saito e Santana (2007), a educação financeira no Brasil vai além do simples entendimento de produtos financeiros, envolvendo a formação de comportamentos voltados ao planejamento, ao consumo consciente e à tomada de decisões alinhadas aos objetivos de vida. Os autores ressaltam que a ausência desse tipo de formação contribui para o endividamento excessivo das famílias e para a dificuldade de organização do orçamento pessoal.

Complementarmente, o Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010 define a educação financeira como um instrumento essencial para o fortalecimento da cidadania e para a promoção da estabilidade econômica e social no país. Segundo a ENEF (Estratégia Nacional de Educação Financeira) (2010), a disseminação do conhecimento financeiro possibilita maior autonomia aos indivíduos, favorecendo escolhas mais informadas e responsáveis ao longo do ciclo de vida. Dessa forma, a

educação financeira no Brasil assume um papel estruturante na redução das desigualdades e no estímulo a uma relação mais equilibrada da população com o dinheiro.

O seu desenvolvimento está diretamente relacionado à capacidade de identificar, avaliar e mitigar riscos. Bernstein (2011) destaca que a história das finanças está intrinsecamente ligada à compreensão do risco e à forma como os indivíduos lidam com a incerteza. Nesse sentido, dominar conceitos financeiros não é apenas uma questão de acumular conhecimento técnico, mas também de desenvolver competências para tomar decisões sob condições de imprevisibilidade.

Outro ponto importante é a relação entre a educação financeira e a participação nos mercados de investimento. Van Rooij, Lusardi e Alessie (2011) evidenciam que indivíduos com maior nível de letramento financeiro apresentam maior propensão a investir em ativos de maior complexidade, como ações, quando comparados àqueles com menor conhecimento. Isso demonstra que a educação financeira não apenas auxilia na gestão cotidiana das finanças pessoais, mas também amplia as oportunidades de inserção em investimentos mais sofisticados, fortalecendo a autonomia econômica.

Ela também se conecta ao desenvolvimento de políticas públicas e programas de capacitação social. Braunstein e Welch (2002) ressaltam que a disseminação do conhecimento financeiro é essencial para reduzir desigualdades, ao permitir que diferentes grupos sociais tenham acesso às mesmas oportunidades de planejamento e investimento. Dessa forma, a educação financeira se configura como um instrumento de inclusão social, uma vez que promove maior equilíbrio no acesso às informações necessárias para a construção de um futuro econômico mais estável.

De acordo com o Bacen (Banco Central do Brasil) (2013), a educação financeira é caracterizada como um meio de promover conhecimento e informações que visam contribuir para a melhora da qualidade de vida das pessoas e comunidades, sendo assim uma variante para o desenvolvimento econômico.

Após a compreensão de como funciona o mercado financeiro a partir da educação financeira, possibilita-se seguir com a estruturação de uma eficiente gestão financeira, que se destaca sendo mais do que o simples controle de entradas e saídas de recursos, trata-se de um processo amplo e dinâmico, o qual

inicia-se com o planejamento financeiro seguido da tomada de decisão, controle, avaliação e aprendizagem contínua. De acordo com Lima (2017, p. 30), a gestão financeira se desdobra em funções fundamentais, como “a obtenção de recursos financeiros, sua correta utilização e a aplicação de excedentes”, sendo essas ações essenciais para a estabilidade e o crescimento sustentável da organização e principalmente do indivíduo.

Lima (2017, p. 90) destaca que, embora o planejamento financeiro pessoal muitas vezes ocorra intuitivamente, ele é fundamental: “geralmente, esse planejamento é feito informalmente, sem que se perceba o planejamento financeiro que está sendo utilizado e a importância na gestão de suas finanças pessoais”. Complementando esse ponto de vista, Lusardi e Mitchell (2014) dizem que ela “melhora a qualidade das decisões, reduz comportamentos de risco e amplia a capacidade de planejamento”. Nesse contexto, Brigham e Ehrhardt (2012, p. 5) acrescentam que “a boa administração financeira exige o domínio de práticas como análise de risco, controle orçamentário, previsão de caixa e conhecimento sobre o custo e estrutura de capital”.

Nesse processo inicial do planejamento, são definidas metas, orçamentos e a projeção de receitas e despesas, uma vez que para Gitman (2010, p. 12), “o administrador financeiro deve avaliar constantemente o desempenho da empresa, prever necessidades futuras, gerenciar o capital de giro e assegurar que a empresa mantenha liquidez e rentabilidade”.

Na sequência, a tomada de decisão envolve escolhas sobre como e onde alocar recursos. Como apontam Thaler e Sunstein (2008), essa etapa exige não apenas embasamento técnico, mas também sensibilidade diante de fatores comportamentais e da chamada racionalidade limitada. Nesse sentido, Iudícibus (2009, p. 89) observa que “a gestão financeira deve ser pautada em critérios técnicos, mas não se dissocia de aspectos subjetivos, como percepção de risco, expectativas de retorno e comportamento do gestor”.

O controle financeiro, por sua vez, garante que os recursos sejam utilizados conforme planejado. Essa função exige monitoramento contínuo de receitas, despesas, dívidas e investimentos. Para Hoji (2011, p. 45), “as decisões financeiras, para serem eficazes, devem ser tomadas com base em dados precisos, objetivos

claros e avaliação contínua, características que tornam a gestão financeira uma função integrada e dinâmica”.

Outro ponto fundamental é a avaliação e correção, pois revisar o desempenho financeiro permite corrigir rotas e ajustar metas diante de mudanças no contexto ou na própria estrutura organizacional. Zdanowicz (2001, p. 36) destaca que “a função financeira, atualmente, está muito mais voltada à análise estratégica do que simplesmente ao controle contábil e à movimentação de caixa”.

Desse modo, em um cenário marcado por instabilidade econômica, inflação elevada e amplo acesso ao crédito, situação em que, conforme Mankiw (2021), a inflação supera a taxa de juros nominal e, conseqüentemente, o valor real da moeda diminui, ocorre uma redução do poder de compra dos consumidores, mesmo diante de acréscimos monetários. Nesse contexto, a gestão financeira pessoal torna-se uma habilidade essencial para a manutenção do equilíbrio econômico individual. A capacidade de planejar e controlar os recursos financeiros possibilita uma melhor organização do consumo, a prevenção do endividamento, o alcance da independência financeira e a preparação para a aposentadoria e para imprevistos do cotidiano.

De acordo com Gitman (2006), a gestão financeira envolve o processo de planejamento, organização, direção e controle dos recursos financeiros, sendo essencial para a concretização de objetivos pessoais. Enriquecendo essa perspectiva, Tufano (2009) ressalta que o bem-estar financeiro está diretamente relacionado à habilidade de tomar decisões conscientes e informadas sobre o uso do dinheiro, resultando na influência da estabilidade emocional e conseqüentemente no futuro econômico do indivíduo.

As decisões financeiras devem representar escolhas fundamentadas em objetivos relacionados ao uso e à destinação dos recursos monetários, impactando diretamente a estabilidade econômica de indivíduos e organizações. Tais decisões abrangem, entre outras, a alocação de capital, o planejamento orçamentário e o gerenciamento do risco, sendo influenciadas por fatores técnicos e comportamentais.

Segundo Van Horne e Wachowicz (2009), as decisões financeiras dividem-se em três categorias principais: decisões de investimento, de financiamento e de

dividendos. As decisões de investimento buscam identificar as melhores alternativas de aplicação de capital, enquanto as de financiamento analisam as fontes de recursos disponíveis, próprias ou de terceiros, e as de dividendos tratam da distribuição dos lucros entre reinvestimento e retorno aos acionistas.

Para Copeland, Weston e Shastri (2005), a avaliação de investimento deve considerar não apenas o fluxo de caixa e o custo de capital, mas também a incerteza envolvida, destacando a necessidade do uso de métodos quantitativos como o valor presente líquido (VPL) e a análise de sensibilidade para mitigar o risco. Nesse sentido, uma decisão bem fundamentada requer dados consistentes e projeções alinhadas ao contexto do mercado.

Contudo, os aspectos psicológicos não podem ser negligenciados. Conforme Statman (2010), as finanças comportamentais revelam que muitas decisões financeiras são tomadas com base em heurísticas e emoções, desafiando a hipótese do investidor racional, tendo em vista que vieses como o efeito manada, o excesso de confiança e a aversão à perda são recorrentes, especialmente em cenários de alta volatilidade ou quando os indivíduos têm acesso limitado à informação qualificada.

No contexto individual, Xiao e Porto (2017) destacam que as decisões financeiras pessoais estão intimamente ligadas ao nível de literacia financeira. Jovens adultos, como os da Geração Z, tendem a apresentar padrões de comportamento impulsivo e quando desprovidos de conhecimento técnico, expõem-se a produtos financeiros de alto risco com pouca compreensão dos seus mecanismos.

Na perspectiva dos investimentos, o risco pode ser entendido como a possibilidade de que o retorno real de um ativo seja diferente do esperado, o que pode significar tanto perdas quanto ganhos, segundo Ross, Westerfield e Jaffe (2008, p.170), “o risco está diretamente relacionado à variabilidade dos retornos”. Isso implica que quanto maior a oscilação nos retornos de um ativo, maior o risco associado. A compreensão do risco é essencial para o investidor poder alinhar suas expectativas com os objetivos financeiros e seu perfil de tolerância à volatilidade de um ativo.

Damodaran (2012) argumenta que o risco não deve ser visto apenas como uma ameaça, mas como um componente inevitável e necessário do investimento. A única maneira de o erradicar seria o simples ato de não investir, no entanto, essa ação representa também um risco, uma vez que devido à inflação perde-se o poder de compra.

Segundo Gitman (2010), os riscos variam e podem ser classificados em sistemáticos e não sistemáticos. O risco sistemático, ou risco de mercado, é aquele que afeta todos os ativos do mercado, como oscilações na taxa de juros, inflação ou crises econômicas, sendo não diversificável. Já o risco não sistemático está ligado a fatores específicos de uma empresa ou setor e pode ser reduzido por meio da diversificação da carteira de investimento, que pode se tornar uma das estratégias mais eficazes de gestão de risco. Outro aspecto relevante é o risco percebido pelos investidores, que pode variar de acordo com o seu grau de conhecimento e experiências anteriores. Kahneman (2012), em sua obra “Rápido e devagar: duas formas de pensar”, discute como o pensamento intuitivo pode levar os investidores a decisões baseadas em emoções, e não em análises racionais, aumentando a exposição a riscos desnecessários, pois os seres humanos apresentam tendências a superestimar eventos de baixa probabilidade, quando na verdade estes são marcantes.

Além disso, a definição de perfil de investidor é uma etapa fundamental para o entendimento do risco. Segundo a ANBIMA (2023), existem três perfis principais: conservador, moderado e arrojado. Cada perfil apresenta diferentes níveis de tolerância ao risco, o que influencia diretamente na escolha dos ativos, especialmente os de alta liquidez, que tendem a ser preferidos por investidores mais cautelosos.

Securato (2015) enfatiza que conhecer o perfil do investidor não apenas protege o indivíduo de realizar aplicações incompatíveis com sua tolerância ao risco, mas também aumenta a eficiência dos investimentos, ao alinhar objetivos pessoais à estratégia financeira. Nesse sentido, investidores conservadores tendem a optar por ativos de menor volatilidade e maior previsibilidade de retorno, como CDBs e títulos públicos, enquanto investidores arrojados aceitam maiores riscos em busca de retornos superiores, direcionando seus recursos a ações, fundos multimercado e criptomoedas. Além disso, Xavier e Costa (2021) destacam que o acesso à

informação amplia as possibilidades de investimento, estimulando a diversificação entre jovens investidores, incluindo alternativas como CDBs e criptomoedas.

De acordo com Silva e Leite (2020), diversos fatores influenciam o perfil do investidor, incluindo, além da tolerância ao risco, o nível de conhecimento financeiro, a idade, a renda, a situação familiar e experiências anteriores. Nesse sentido, Ross, Westerfield e Jaffe (2008) destacam que a renda é um determinante importante do comportamento financeiro individual, pois influencia diretamente o padrão de consumo e a capacidade de gestão do orçamento. Já Gitman e Madura (2016) explicam que investidores avessos ao risco tendem a priorizar opções tradicionais e acessíveis, mesmo que apresentem menor rentabilidade. Silva e Leite (2020, p. 97) reforçam que “o autoconhecimento sobre o próprio perfil é uma das ferramentas mais importantes para a construção de uma carteira eficiente e personalizada”.

Para Machado (2016, p. 22), “Investimento é o sacrifício de um benefício presente e certo, na expectativa de um benefício futuro, incerto, mas potencialmente maior, sendo este o princípio fundamental que rege toda aplicação de recursos”.

Já Assis (2018, p. 41) afirma que “todo investimento envolve três elementos básicos: a quantia investida, o tempo de maturação e o retorno esperado, os quais devem ser analisados à luz do risco e das condições econômicas do mercado”.

Os investimentos são instrumentos essenciais para a preservação e o crescimento do capital, adequando-se ao prazo, risco e objetivo de cada investidor. No contexto brasileiro, autores como Assaf Neto (2016), Fortuna (2010) e Pinheiro (2018) ressaltam a importância de compreender as diversas modalidades de aplicação para a formulação de estratégias financeiras mais seguras e eficientes. Dessa forma, o quadro a seguir sintetiza os principais tipos de investimentos com base em conceitos de especialistas nacionais.

Quadro 1 - Tipos de investimentos

Autor	Tipo de Investimento	Conceito / Características
ASSAF NETO (2016).	Renda Fixa (Tesouro Direto, CDB, LCI, LCA, Debêntures, CRI/CRA)	Instrumentos de captação de recursos com rendimento prefixado ou atrelados a indexadores de inflação ou taxa de juros, oferecendo previsibilidade ao investidor.
PINHEIRO (2018).	Renda Variável (Ações, ETFs, Fundos Imobiliários, BDRs)	Investimentos cujo retorno depende do desempenho de

		ativos no mercado, apresentando maior risco, mas também potencial de valorização.
FORTUNA (2010).	Fundos de Investimento (Renda Fixa, Multimercado, Ações, Cambiais, FIIs)	Formas de aplicação coletiva em que os recursos de vários investidores são administrados por gestores profissionais, com diversificação de ativos.
SILVA (2012).	Derivativos (Opções, Futuros, Swaps, Termo)	Contratos financeiros cujo valor deriva de ativos como moedas, ações ou commodities, sendo utilizados para proteção (<i>hedge</i>) ou especulação.
NUNES (2020).	Moedas e Criptoativos (<i>Forex</i> , Criptomoedas, <i>Tokens</i>)	Ativos digitais e moedas estrangeiras utilizados tanto para diversificação quanto para especulação, envolvendo alta volatilidade.
LEMGRUBER (2015).	Investimentos Alternativos (<i>Private Equity</i> , <i>Commodities</i> , <i>Startups</i> , Arte, Imóveis)	Aplicações fora dos mercados tradicionais, como participações em empresas, ativos físicos e imóveis, voltados à diversificação de portfólio.
CERBASI (2009).	Previdência Privada (PGBL, VGBL)	Planos de investimento de longo prazo voltados para aposentadoria complementar, com benefícios fiscais específicos.

Fonte: A Autora 2025

Diante da organização dos principais tipos de finanças apresentada na tabela, torna-se possível compreender como cada dimensão contribui para o equilíbrio econômico e para a tomada de decisão. Nesse contexto, a liquidez se destaca como um elemento central, pois está diretamente relacionada à capacidade de transformar ativos em recursos disponíveis de forma rápida e segura, uma vez que os investimentos de alta liquidez são aqueles que podem ser rapidamente convertidos em dinheiro sem perdas significativas de valor. A análise da liquidez permite não apenas avaliar a saúde financeira de indivíduos e organizações, mas também sustentar escolhas estratégicas de investimento e consumo, conectando a teoria abordada às práticas efetivas de gestão financeira.

Essa característica é especialmente relevante para investidores com perfil mais conservador ou moderado, ou ainda para aqueles que buscam manter uma reserva de emergência acessível. A liquidez, conforme destaca Assaf Neto (2016), está diretamente relacionada à velocidade e facilidade com que um ativo pode ser negociado no mercado. Ainda de acordo com Assaf Neto (2016, p. 52), “a liquidez de

um ativo está associada ao grau de facilidade com que pode ser transformado em caixa, sendo os ativos financeiros de curto prazo os mais líquidos”. Dentro dessa classificação destacam-se os seguintes produtos de alta liquidez:

Quadro 2 - Investimentos de alta liquidez

Autor(es) / Ano	Investimento	Características principais
Silva (2021)	Tesouro Selic	Título público do governo federal com resgate diário. Indicado para reserva de emergência. Baixo risco e rendimento atrelado à taxa Selic. Atrativo para perfis conservadores.
Medeiros (2020)	CDB com liquidez diária	Certificados de Depósito Bancário emitidos por bancos. Oferecem liquidez diária e são muito buscados por investidores iniciantes.
Galvão e Lima (2019)	Fundos DI	Fundos que buscam rentabilidade próxima à taxa Selic. Resgate em D+0 ou D+1, com alto grau de liquidez.
Pereira (2018)	Poupança	Tradicional, de fácil acesso, mas com baixa rentabilidade. Mantém liquidez imediata.
Torres e Mendonça (2021)	Contas remuneradas e <i>fintechs</i>	Contas digitais com liquidez imediata e rendimentos diários. Vêm ganhando popularidade, especialmente entre a geração Z.

Fonte: A Autora 2025.

Segundo Gitman e Zutter (2012), “a escolha entre investimentos de alta ou baixa liquidez deve considerar o perfil do investidor, seus objetivos financeiros e o horizonte de tempo”. Como analisado por Silva e Farias (2022), para investidores mais jovens e digitalmente conectados, como a Geração Z, a preferência por ativos líquidos se relaciona à busca por autonomia e controle sobre o capital.

Além disso, a liquidez deve ser analisada em conjunto com o risco e a rentabilidade. Como destaca Brigham e Ehrhardt (2013, p.203), “um ativo com alta liquidez tende a apresentar menor rentabilidade, devido à menor exposição ao risco, sendo esse um *trade-off* clássico no campo financeiro”.

Diante do exposto, evidencia-se que a gestão financeira, sustentada pela educação financeira, constitui um elemento essencial para a tomada de decisões conscientes e estratégicas ao longo da vida econômica dos indivíduos. O domínio de conceitos relacionados ao planejamento, ao risco, à liquidez e aos investimentos

possibilita não apenas a organização das finanças pessoais, mas também a construção de uma trajetória financeira mais segura, equilibrada e alinhada aos objetivos de curto, médio e longo prazo. Assim, compreender as diferentes dimensões das finanças e suas inter-relações torna-se indispensável para enfrentar os desafios do cenário econômico contemporâneo, especialmente em contextos de incerteza e instabilidade.

2.2 Geração Z

Campos e Neves (2021) asseguram que a Geração Z, composta por indivíduos nascidos entre meados da década de 1997 e o início dos anos 2010, caracteriza-se por sua natividade digital e acesso facilitado à informação, o que influencia significativamente sua relação com as finanças pessoais. Serpa et al. (2020) destacam que essa geração valoriza a praticidade e a rapidez nas transações financeiras, preferindo meios de pagamento digitais, aplicativos de gestão e investimentos acessíveis por plataformas tecnológicas. Essa familiaridade com a tecnologia proporciona um engajamento precoce com investimentos de alta liquidez, como ações e criptomoedas. Conforme destacam Ross, Westerfield e Jaffe (2008), compreender o prazo de resgate e a liquidez é essencial para decisões financeiras equilibradas, evitando problemas de disponibilidade de recursos.

Segundo a ANBIMA (2023) o percentual de jovens da Geração Z que investem em produtos financeiros aumentou significativamente, com destaque para investimentos de maior retorno, como moedas digitais e ações. Essa tendência revela um perfil mais propenso ao risco e uma busca por rentabilidade elevada, condizente com a impaciência típica dessa geração. Os dados revelam que o número de jovens da Geração Z que investem em produtos financeiros saltou de 26% para 34% entre os anos de 2021 e 2022, o que comprova uma crescente participação dessa geração, mesmo em modalidades conservadoras como a reserva de emergência.

Além disso, pesquisas do CFA Institute (Chartered Financial Analyst) (2023) e da FINRA Foundation (Financial Industry Regulatory Authority) (2023) mostram que muitos jovens começaram a investir antes dos 21 anos, impulsionados pelo medo de ficar de fora e utilizam intensamente redes sociais e aplicativos como

fontes principais de aprendizagem financeira. Esse comportamento digitalmente orientado reforça a influência de plataformas online nesse processo, apontando o aspecto formativo da literacia financeira informal.

No entanto, essa inclinação por investimentos mais voláteis tende a exigir um nível mais elevado de conhecimento financeiro. Conforme destaca Reis (2019), o conhecimento sobre os produtos financeiros e a compreensão de seu funcionamento contribuem significativamente para o planejamento financeiro, especialmente em contextos marcados por incertezas econômicas. A limitação dessa base de educação financeira pode estar associada a decisões menos refletidas e a escolhas de alocação de recursos potencialmente inadequadas, o que pode afetar a estabilidade financeira no longo prazo.

Nesse sentido, Fernandes, Lynch Jr. e Netemeyer (2014) indicam que indivíduos com maior nível de educação financeira costumam apresentar decisões mais informadas e cautelosas, o que pode contribuir para a redução de comportamentos financeiramente prejudiciais. Assim, a alfabetização financeira configura-se como um fator relevante para a construção de uma trajetória econômica mais sustentável entre os jovens, ao favorecer a compreensão de conceitos como juros, valor do dinheiro no tempo e a relação risco-retorno

Um estudo recente desenvolvido por Nugroho, Lindiawatie, Dharmawan e Shahreza (2023) demonstra que a motivação, o conhecimento sobre investimentos e a literacia financeira exercem influência significativa sobre o interesse da Geração Z em investir no mercado de capitais, destacando-se a literacia financeira como o fator de maior impacto. Nesse sentido, Ross, Westerfield e Jaffe (2008) enfatizam que a compreensão do valor do dinheiro no tempo e dos juros compostos é essencial para decisões financeiras mais assertivas, uma vez que essa compreensão permite visualizar o potencial de crescimento do capital ao longo do tempo. Assim, quando o impacto motivacional interno é sustentado por conhecimento financeiro adequado, há maior propensão à adoção de atitudes e comportamentos financeiros mais eficazes.

Adicionalmente, pesquisas realizadas por Fitriayh e Rahmawati (2022) sobre plataformas digitais, indicam que estas têm um papel positivo e direto na decisão de investir, sobretudo quando associadas à motivação pessoal dos jovens. A

capacidade dessas plataformas de mediar a literacia financeira, ainda que indiretamente, fortalece o processo decisório dos indivíduos. Essa constatação se alinha ao argumento de Bodie, Kane e Marcus (2014), segundo os quais o conhecimento prévio sobre produtos financeiros e a diversificação de investimentos influenciam diretamente o risco total da carteira, promovendo um equilíbrio entre retorno esperado e volatilidade.

Lucena (2023) observa que a Geração Z prefere aprender sobre finanças por meio de formatos digitais, como vídeos, *podcasts* e plataformas interativas, o que demanda a adaptação de conteúdos financeiros a essas linguagens para engajamento efetivo.

De acordo com Vieira, Silva e Souza (2021), embora a Geração Z demonstre interesse por sustentabilidade, liberdade financeira e impacto social, também apresenta um padrão de consumo impulsivo, frequentemente influenciado por tendências digitais e estratégias de marketing. Como características comportamentais mais evidentes, destacam-se alta familiaridade com tecnologias financeiras, busca por independência financeira precoce, insegurança em relação ao futuro econômico, consumo impulsivo e emocional, baixo nível médio de educação financeira formal.

De acordo com Ceretta e Froemming (2011), boa parte desses jovens usam seu dinheiro em compras muitas vezes supérfluas como roupas, calçados, lanches e cosméticos, o que indica uma inclinação ao consumo desgovernado e à tomada de decisões financeiras mais impulsivas. Complementando essa perspectiva, dados do Serasa (2022) mostram que, em agosto de 2022, 12,6% dos inadimplentes eram pessoas de até 25 anos, o que é preocupante, considerando que muitos ainda estão no início da vida adulta. Dados do Serasa (2025) ainda apontam que os jovens da Geração Z foram os que mais buscaram a plataforma Serasa Limpa Nome, registrando crescimento de 55% em Mato Grosso e 49% no Brasil entre janeiro e julho de 2025 em relação ao mesmo período de 2024. Ainda, indica que 57% dos jovens associam essa atitude à instabilidade vivida na infância, o que os impulsiona a buscar maior controle financeiro. No que se refere às causas da inadimplência, observa-se que a instabilidade financeira experimentada durante a juventude é um fator determinante para a procura por organização das finanças.

Além disso, estudo do SPC Brasil (2024) demonstra que 47% dos jovens não conseguem administrar suas finanças por falta de hábito, preguiça, desconhecimento ou dificuldade em controlar gastos. Outro fator relevante é a influência das redes sociais que, por meio de estímulos ao consumo, contribuem para o aumento das despesas e dificultam o equilíbrio financeiro dos jovens.

De acordo com a Serasa (2025), 55% dos jovens da Geração Z assumem responsabilidade sobre suas próprias finanças e 34% já demonstram interesse em investir, ainda que apenas 10% tenham tido contato significativo com educação financeira em casa. Esse dado confirma, conforme Lusardi e Mitchell (2014), a existência de uma lacuna da formação financeira formal, a qual se relaciona diretamente com a tomada de decisões econômicas de menor qualidade, resultando na restrição da diversificação de investimentos e no acesso reduzido a ativos mais rentáveis.

Esses números reforçam a autonomia crescente dessa geração, mas ao mesmo tempo revelam fragilidades na formação financeira formal, o que pode comprometer a qualidade das decisões econômicas no longo prazo. Complementarmente, uma pesquisa da CNDL (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas/Serviço de Proteção ao Crédito) em parceria com o SPC Brasil (2025) aponta que 47% dos jovens entre 18 e 24 anos não realizam qualquer tipo de controle financeiro pessoal, seja por falta de hábito, preguiça ou desconhecimento, o que confirma a necessidade de iniciativas educativas voltadas especificamente para esse público.

Sendo assim o quadro de autonomia e engajamento é acompanhado por índices preocupantes de endividamento. A Serasa (2025) revelou que, entre janeiro e julho de 2025, a negociação de dívidas pela Geração Z cresceu 49% em relação ao mesmo período de 2024, alcançando mais de 1,5 milhão de jovens de 18 a 25 anos. Esse aumento reforça a contradição existente entre o desejo de independência financeira e a fragilidade na gestão de recursos, frequentemente marcada por consumo impulsivo e uso excessivo de crédito.

Observa-se que a gestão financeira pessoal envolve não apenas conhecimento técnico sobre planejamento, fluxo de caixa, risco e liquidez, mas também a habilidade de lidar com fatores comportamentais e contextuais que

influenciam as decisões individuais. No caso da Geração Z, caracterizada por alto engajamento digital e acesso facilitado a produtos financeiros de liquidez elevada, surgem oportunidades de organização e potencialização de recursos, assim como desafios relacionados ao consumo impulsivo e à lacuna na educação financeira formal.

Dessa forma, torna-se evidente a necessidade de estratégias educativas adaptadas às linguagens digitais, capazes de ampliar o conhecimento financeiro, apoiar decisões mais conscientes e promover trajetórias financeiras pessoais mais equilibradas e sustentáveis. A compreensão das finanças pessoais, aliada ao desenvolvimento de hábitos e competências adequadas, contribui para o fortalecimento da autonomia econômica e para a construção de um futuro financeiro mais seguro para essa geração.

3. Metodologia

Para a elaboração deste projeto optou-se por uma pesquisa descritiva qualitativa, com o objetivo de analisar a percepção da Geração Z sobre investimentos, considerando o seu nível de educação financeira, mais especificamente como as informações que acessam auxiliam suas escolhas de investimento. A pesquisa utilizou o método do estudo de caso, para identificar padrões de comportamento financeiro, motivações e estratégias de investimento da geração abordada, bem como compreender o papel do conhecimento sobre investimentos no processo decisório.

Yin (2005, p. 32) diz que o estudo de caso “investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.”

Ainda acrescenta Yin (2005), que o estudo de caso envolve cinco etapas fundamentais, sendo elas: o planejamento da pesquisa, que envolve a definição da questão de pesquisa, dos objetivos e da justificativa, sendo necessário que o pesquisador decida se o estudo de caso será único ou múltiplo, bem como o seu tipo, que pode ser exploratório, descritivo ou explanatório. O desenvolvimento do projeto refere-se à seleção do caso ou dos casos e à definição das fontes de

evidência, como entrevistas, documentos, registros, observações, entre outros. A coleta de dados deve ser realizada rigorosamente, com o uso de múltiplas fontes de evidência e a manutenção de uma cadeia de evidências, a fim de garantir a confiabilidade do estudo. A análise dos dados exige a organização lógica das informações, a categorização, o teste de proposições e o desenvolvimento de explicações teóricas. E por fim o relato dos resultados, que é a apresentação dos resultados obtidos e que deve ser clara e estruturada, permitindo que o leitor compreenda tanto o contexto, quanto às conclusões do estudo.

Já Martins (2006, p. 28) formula estudo de caso como “uma investigação empírica que analisa um fenômeno atual dentro de seu contexto real, utilizando múltiplas fontes de evidência”.

Martins (2006) ainda diz que as etapas a serem realizadas são:

Formulação do problema: visa definir claramente o objetivo da pesquisa e as questões a serem investigadas;

Revisão da literatura: visa embasar teoricamente o problema com autores relevantes da área;

Planejamento da pesquisa: escolher o(s) caso(s), delimitar o campo empírico e decidir os procedimentos metodológicos;

Coleta de dados: pode ser feita por meio de entrevistas, observações, análise documental ou questionários;

Análise e interpretação dos dados: visa identificar padrões, relações e explicações para os dados coletados e, por conclusão, a resposta à pergunta de pesquisa, relacioná-la com os objetivos do estudo e sugerir implicações práticas ou teóricas.

Diante do método supracitado, para compreender a percepção da Geração Z sobre investimentos, a coleta de dados foi realizada por meio de um questionário online estruturado, composto por 21 perguntas fechadas disponibilizado pela plataforma Google Forms, aplicado a um grupo de indivíduos pertencentes a geração em questão, ou seja, pertencentes à faixa etária de 15 a 28 anos que podem ou não ter um perfil de investidor, englobando diferentes níveis de escolaridade, ocupações e experiências em investimentos, garantindo uma amostra diversificada capaz de refletir a complexidade do grupo.

O questionário foi desenvolvido com atenção aos aspectos demográficos, comportamentais e financeiros, incluindo perguntas sobre renda mensal, hábitos de consumo, conhecimento e experiência com investimentos, educação financeira e tolerância ao risco. Além disso, foram abordadas questões sobre motivação para investir e fontes de informação utilizadas, permitindo mapear detalhadamente como a literacia financeira influencia as decisões e comportamentos de investimento da Geração Z.

A escolha do formato digital proporcionou vantagens metodológicas significativas, pois além de facilitar o acesso a participantes dispersos geograficamente, o questionário online oferece praticidade e agilidade na coleta de dados, permitindo que as respostas fossem organizadas e analisadas com eficiência por ferramentas digitais. Essa abordagem também se mostrou compatível com o perfil da Geração Z, cuja familiaridade com tecnologias e plataformas virtuais aumenta a confiabilidade e a precisão das informações obtidas.

Para enriquecer a análise, realizou-se uma entrevista semiestruturada com um profissional da área financeira, especializado em assessoria de crédito e investimentos. O objetivo dessa etapa foi aprofundar a compreensão sobre como o nível de educação financeira influencia o comportamento de investimento, identificar erros recorrentes entre jovens e examinar estratégias eficazes de gestão financeira voltadas a esse público.

A entrevista forneceu perspectivas qualitativas e profissionais, possibilitando interpretações mais detalhadas sobre padrões observados nos dados do questionário. Ao integrar os resultados das duas fontes, questionário e entrevista, foi possível obter uma análise triangulada e contextualizada, que oferece uma visão mais completa do comportamento financeiro da Geração Z e de sua percepção sobre risco e retorno.

Os dados coletados foram organizados e analisados com base no referencial teórico do estudo. Os resultados quantitativos do questionário foram apresentados por meio de gráficos e tabelas, enquanto a entrevista foi examinada qualitativamente, identificando tendências, padrões e relações entre educação financeira, comportamento e escolhas de investimento. Essa abordagem combinada permitiu desenvolver uma compreensão ampla e detalhada sobre os fatores que moldam a percepção da Geração Z em relação aos investimentos, evidenciando

tanto oportunidades quanto desafios no processo de formação financeira desse grupo.

4. Análise dos Dados

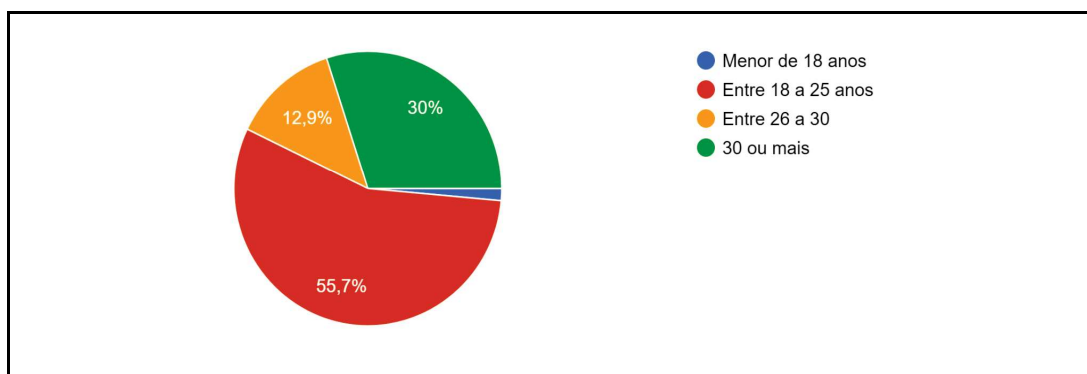
4.1. Análise dos Dados do Questionário

Foi aplicado um questionário a uma amostra composta de 70 pessoas pertencentes à Geração Z, que segundo Campos e Neves (2021) são indivíduos nascidos entre meados da década de 1997 e o início dos anos 2010, caracterizados por sua natividade digital e acesso facilitado à informação.

Os dados coletados com o questionário e com a entrevista realizada com o profissional do mercado financeiro, respectivamente, foram analisados a partir do referencial teórico do presente no artigo, visando responder a seguinte questão: como o nível de educação financeira influencia a percepção da Geração Z em relação aos investimentos?

Diante disso, a pergunta 1 corresponde à faixa etária dos interrogados:

Gráfico 1 – Qual a sua faixa etária?

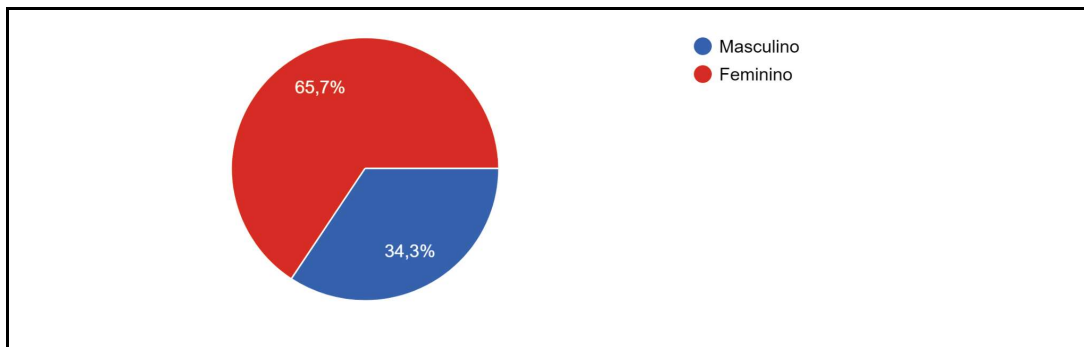


Fonte: A Autora (2025).

De acordo com o Gráfico 1, observa-se que a faixa etária predominante entre os participantes situa-se entre 18 e 25 anos, representando 55,7% das 70 respostas obtidas, esse percentual revela um público em fase inicial de inserção no mercado de trabalho e de consolidação de hábitos financeiros. Segundo Gitman (2010), esta geração tende a apresentar menor experiência em planejamento econômico, reforçando a importância da educação financeira nesse período de formação. Em seguida, a faixa de 30 anos ou mais corresponde a 30% do total, enquanto o grupo

de 26 a 30 anos apresenta o menor índice, com 12,9% das respostas. O gráfico subsequente abordou o gênero dos participantes.

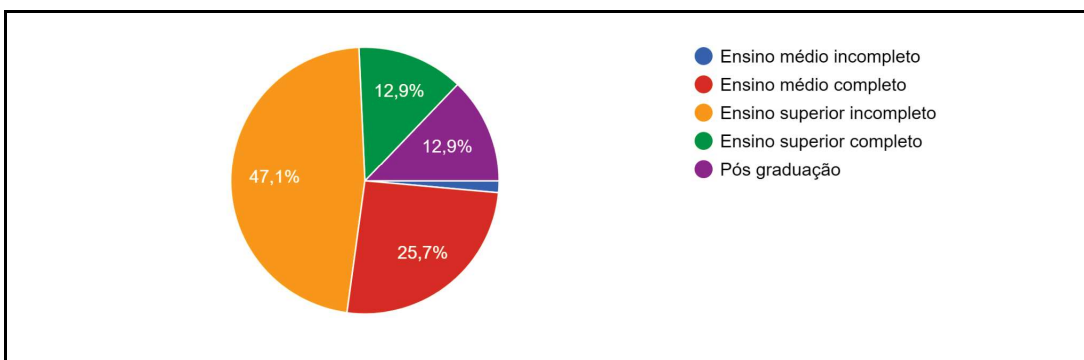
Gráfico 2 – Qual o seu gênero?



Fonte: A Autora (2025).

No que se refere ao gênero, constata-se a predominância do público feminino, que representa 65,7% das respostas, enquanto o público masculino corresponde a 34,3% dos 70 respondentes, diante disso é possível observar a crescente participação das mulheres em estudos e práticas relacionadas à gestão financeira. O gráfico 3 tratou do nível de escolaridade dos entrevistados.

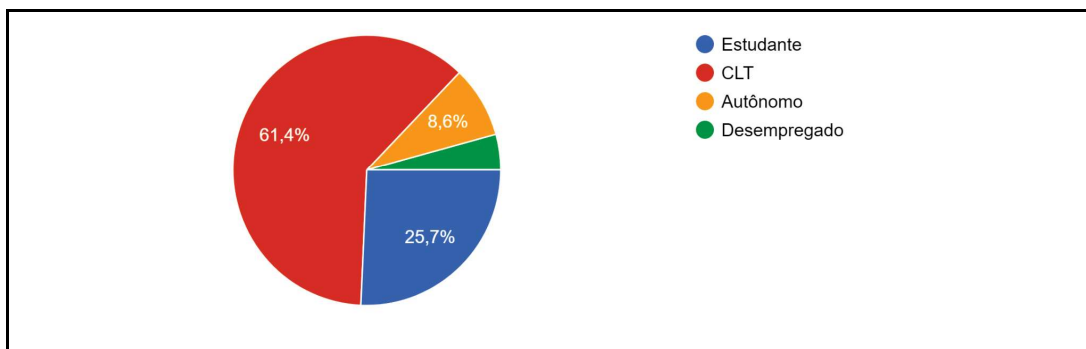
Gráfico 3 – Qual é o seu nível de escolaridade?



Fonte: A Autora (2025).

Constata-se que a maioria dos participantes possui ensino superior incompleto, correspondendo a 47,1%. Em seguida, 25,7% concluíram o ensino médio, e 12,9% afirmaram ter ensino superior completo e estar cursando pós-graduação. O gráfico 4 analisou a situação profissional dos entrevistados.

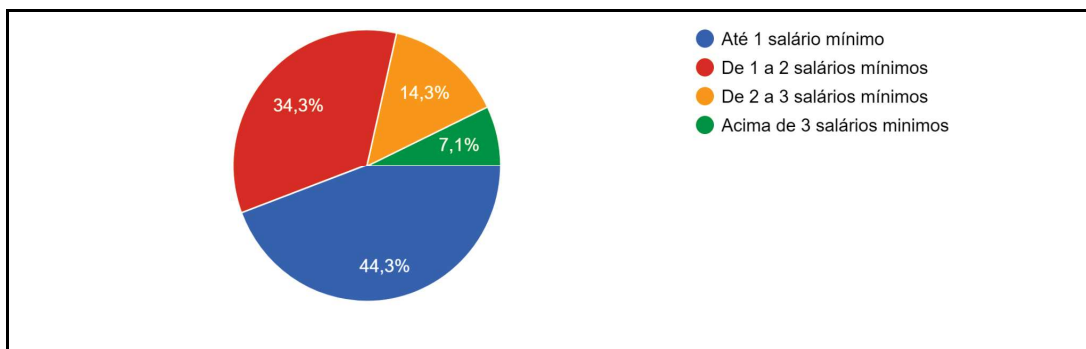
Gráfico 4 – Qual a sua principal ocupação no momento?



Fonte: A Autora (2025).

Observa-se que 61,4% dos participantes trabalham com registro em carteira (CLT), enquanto 25,7% são estudantes e 8,6% atuam como autônomos e 4,3% atualmente estão desempregados. A predominância de trabalhadores com vínculo formal (CLT) reflete estabilidade de renda e maior previsibilidade financeira, fatores essenciais para o planejamento pessoal. Por outro lado, a presença de estudantes e autônomos evidencia perfis com rendimentos variáveis, exigindo maior capacidade de organização financeira. O gráfico 5 investigou a respeito da renda mensal.

Gráfico 5 – Qual a sua renda mensal, aproximadamente?

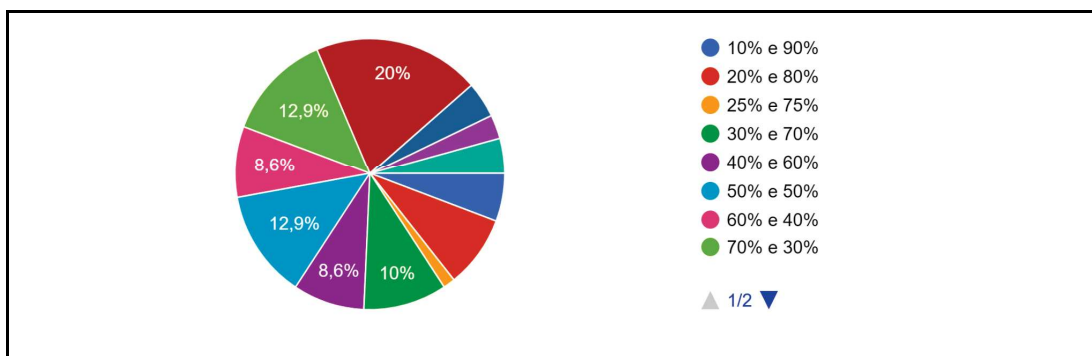


Fonte: A Autora (2025).

Entre os participantes, 44,3% declararam receber até um salário mínimo, enquanto 34,3% informaram renda de até dois salários mínimos. Já 14,3% possuem rendimento entre dois a três salários mínimos, e apenas 7,1% afirmaram receber acima de três salários mínimos. Os dados indicam que a maioria dos entrevistados recebe até dois salários mínimos, representando um público com limitações financeiras e menor margem para investimentos. Segundo Ross, Westerfield e Jaffe (2008), a renda é um fator determinante no comportamento financeiro individual, influenciando diretamente o padrão de consumo e a capacidade de gestão do orçamento. Essa realidade reforça a importância de estratégias de educação

financeira voltadas à administração eficiente dos recursos disponíveis. Diante disso, o gráfico 6 questiona a respeito do controle mensal entre receitas e despesas.

Gráfico 6 – Em média, qual a porcentagem do seu orçamento mensal é destinada a gastos necessários e a gastos supérfluos, respectivamente?

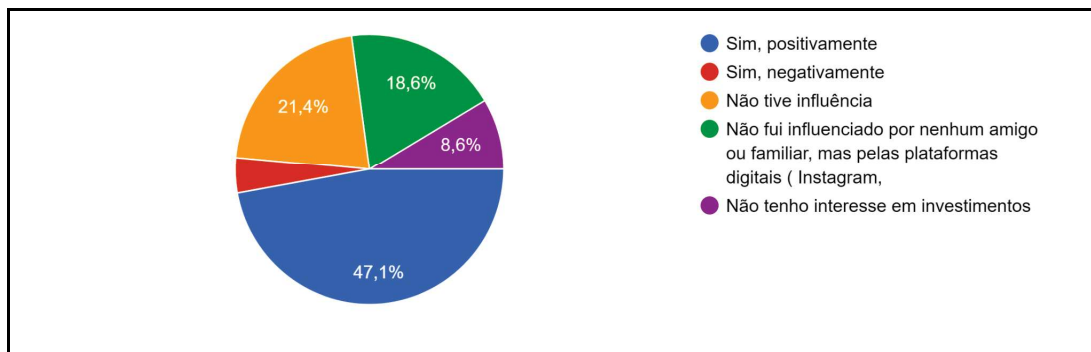


Fonte: A Autora (2025).

Observa-se que as respostas dos entrevistados, confirmam a tendência ao consumo imediato, revelando desequilíbrios significativos na distribuição do orçamento entre gastos necessários e supérfluos. O grupo mais representativo (20%) destina 80% da renda a despesas essenciais como: moradia, alimentação, transporte, saúde e entre outras despesas básicas e 20% a gastos variáveis, demonstrando maior controle financeiro. Entretanto, parcelas expressivas apresentam o padrão inverso: 12,9% destina 70% da renda a itens essenciais e 30% a gastos supérfluos. Outros 12,9% distribuem esses valores de forma igual, com 50% para cada categoria, o que indica uma situação de maior equilíbrio financeiro. Além disso, 8,6%, destinam 60% da renda a itens essenciais e 40% a gastos supérfluos, enquanto outros 8,6%, fazem o inverso, separando 40% para itens essenciais e 60% para gastos supérfluos.

Esses resultados corroboram Ceretta e Froemming (2011), que apontam a predisposição dos jovens ao consumo impulsivo em categorias como lazer, moda e alimentação fora de casa. Assim, o gráfico evidencia que grande parte da Geração Z enfrenta dificuldades para estabelecer prioridades financeiras, o que compromete o planejamento orçamentário e reduz a capacidade de investimento no longo prazo. Esse comportamento confirma a fragilidade da educação financeira formal entre esses jovens e reforça a necessidade de ampliar a literacia financeira para promover escolhas mais conscientes e sustentáveis. O gráfico 7 questiona a respeito da influência que tiveram para investir.

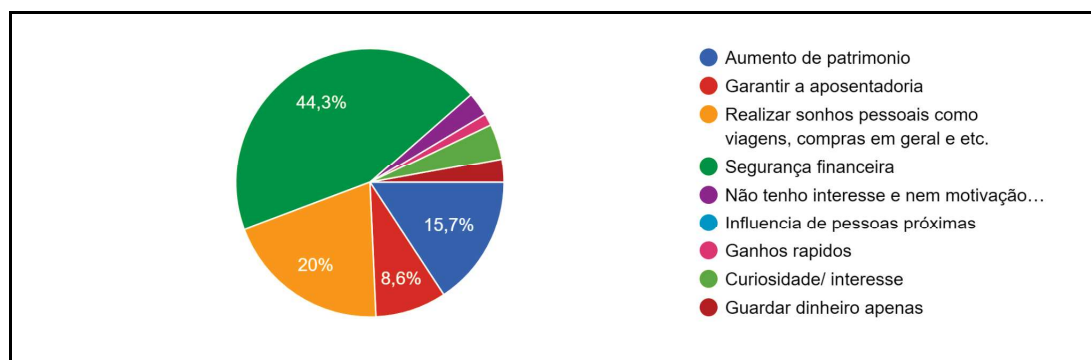
Gráfico 7 –Você já teve algum amigo ou familiar que influenciou sua decisão de investir ou não investir?



Fonte: A Autora (2025).

Dentre os entrevistados 47,1% informaram que tiveram sim uma influência positiva, ou seja, um incentivo dos entes próximos na decisão de investir ou não investir, em contrapartida, 21,4% dos que responderam ao questionário alegam não terem sofrido nenhuma influência para investir e ainda 18,6% alegam que não foram influenciados por nenhum ser humano, mas sim por plataformas como o Instagram e 8,6% por não terem interesse em investimentos não sofreram nenhuma influência. Segundo Lucena (2023), a Geração Z tende a preferir aprender sobre as finanças por meio das plataformas digitais, como vídeos, podcasts e plataformas interativas, Fitriayh e Rahmawati (2022) ainda acrescentam que as plataformas digitais têm um papel positivo e direto na decisão de investir, sobretudo quando associadas à motivação pessoal dos jovens. O gráfico 8 investiga a respeito do que o motivaria a fazer investimentos, caso não o faça.

Gráfico 8 – Qual seria o principal motivo que o levaria a investir?

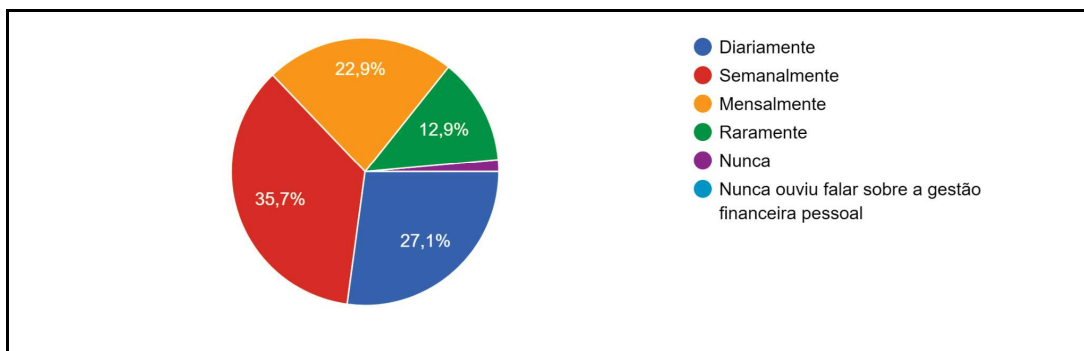


Fonte: A Autora (2025).

Quando questionados sobre os principais motivos que os levariam a investir, 44,3% afirmaram que o fariam visando maior segurança financeira. Em seguida, 20% investiram para realizar sonhos pessoais, como viagens ou aquisição de bens;

15,7% com o propósito de aumentar o patrimônio; e 8,6% com o intuito de garantir a aposentadoria. Os dados apresentados reforçam a ideia defendida por Vieira, Silva e Souza (2021), que dizem que a Geração Z busca por uma independência financeira precoce. Os gráficos 9 e 10 abordam questões sobre as finanças pessoais dos entrevistados, mais especificamente como controlam suas finanças.

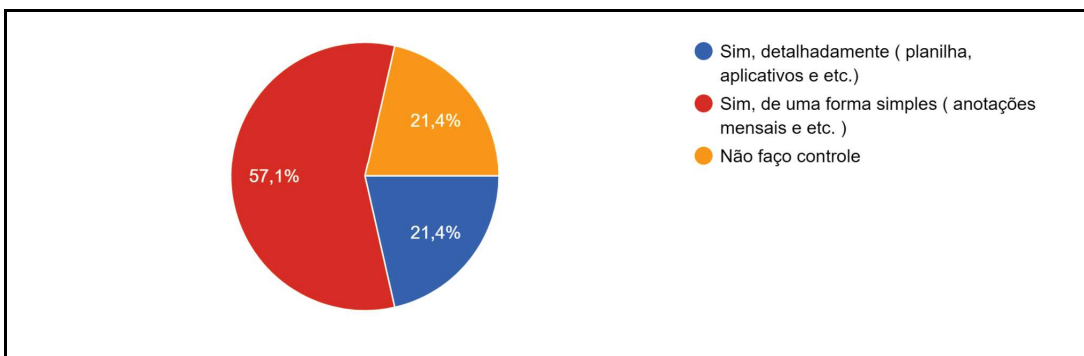
Gráfico 9 – Com que frequência você acompanha suas finanças pessoais?



Fonte: A Autora (2025).

Em relação à organização financeira, 35,7% dos respondentes afirmaram realizar o controle semanalmente, enquanto 27,1% o fazem diariamente, 22,9% realizam esse acompanhamento mensalmente e 12,9% afirmam que raramente controlam as suas finanças. Esse comportamento, conforme Assaf Neto (2016), é fundamental, pois um planejamento orçamentário rigoroso envolve o equilíbrio entre receitas e despesas, a fim de garantir uma vida financeira equilibrada, uma vez que a ausência de um planejamento estruturado pode levar a decisões impulsivas e comprometimento da renda. O gráfico 10 aborda a metodologia para tal fim.

Gráfico 10 – Você mantém algum tipo de controle sobre seus gastos mensais?

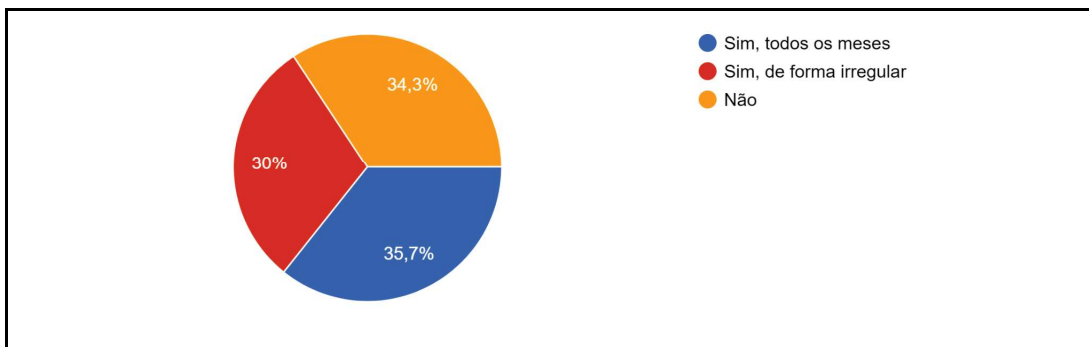


Fonte: A Autora (2025).

Observa-se que 57,1% dos participantes realizam o controle financeiro de maneira simples, por meio de anotações mensais. Outros 21,4% utilizam planilhas

ou aplicativos de gestão financeira para serem o mais detalhado possível, enquanto 21,4% declararam não realizar nenhum tipo de controle sobre seus gastos. O gráfico 11 revela os hábitos financeiros dos questionados.

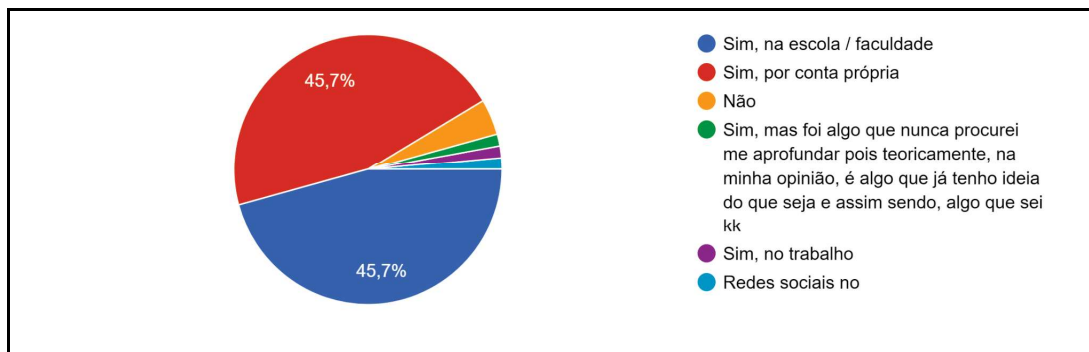
Gráfico 11 –Você separa parte da sua renda para poupança ou investimentos?



Fonte: A Autora (2025).

Quanto ao hábito de investir, 35,7% afirmaram reservar mensalmente um valor específico para investimentos, 34,3% relataram não destinar nenhuma quantia para esse fim e 30% disseram investir eventualmente, ou seja, muitos jovens ainda não incorporaram os investimentos como parte de sua rotina financeira. Cenário demonstrado pelo estudo feito pelo SPC Brasil (2024) demonstra que 47% dos jovens não conseguem administrar suas finanças por falta de hábito, preguiça, desconhecimento ou dificuldade em controlar gastos. Outro fator relevante é a influência das redes sociais que, por meio de estímulos ao consumo, contribuem para o aumento das despesas e dificultam o equilíbrio financeiro dos jovens. A ausência desse hábito está fortemente ligada à escassa compreensão dos benefícios da acumulação de longo prazo, conforme apontado por Ross, Westerfield e Jaffe (2008) ao tratar do valor do dinheiro no tempo. O próximo gráfico investigou a respeito do acesso à educação financeira.

Gráfico 12 –Você já ouviu falar sobre educação financeira, seja em algum curso, disciplina ou treinamento?

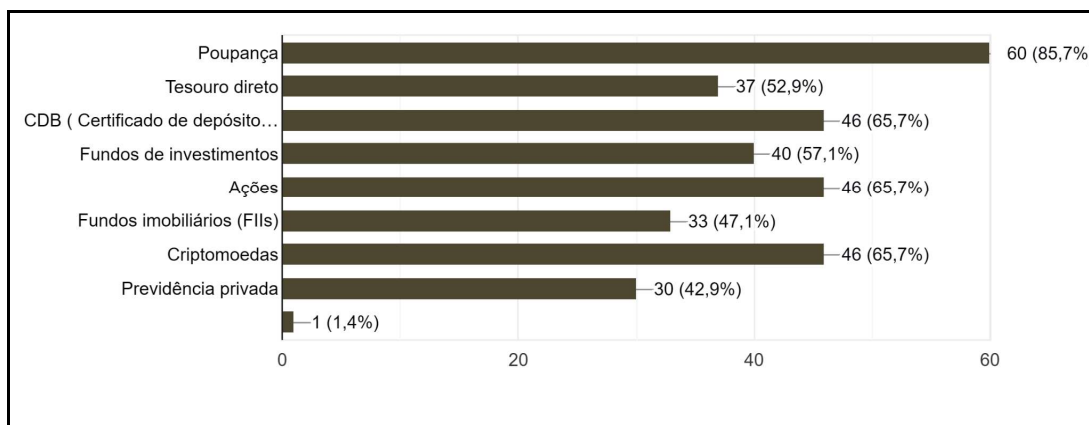


Fonte: A Autora (2025).

As respostas dividiram-se, predominantemente, em duas vertentes: 45,7% afirmaram ter contato com o tema em ambientes educacionais (escola, faculdade ou cursos), enquanto outros 45,7% relataram ter aprendido por conta própria. Apenas 4,3% nunca ouviram falar sobre o assunto, e 1,4% mencionaram tê-lo conhecido no trabalho ou nas redes sociais, mas sem aprofundamento.

O fato de grande parte aprender “por conta própria” dialoga com a perspectiva de Lusardi e Mitchell (2014), que destacam a busca individual por literacia financeira como resposta à ausência de preparo formal. O gráfico 13 visou identificar quais tipos de investimentos os respondentes conhecem ou já ouviram falar.

Gráfico 13 – Quais são os tipos de investimentos que você conhece ou ouviu falar?



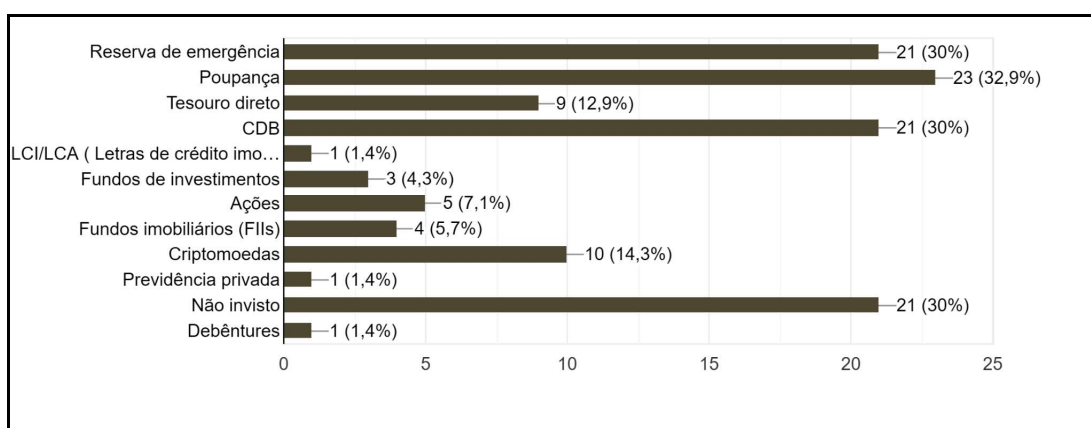
Fonte: A Autora (2025).

O gráfico demonstra que a poupança ainda é o investimento mais conhecido, mencionado por 85,7% dos participantes. Em seguida, CDBs, ações e criptomoedas aparecem com 65,7% cada. Na sequência, os fundos de investimento somam

57,1%, o Tesouro Direto representa 52,9%, e os fundos imobiliários (FIIs), 47,1% e por fim, a previdência privada foi citada por 42,9% dos entrevistados.

A ampla familiaridade com a poupança e outros produtos bancários tradicionais observada nos resultados vai ao encontro da perspectiva de Xavier e Costa (2021) que salientam que o acesso à informação contribui para a expansão de alternativas como CDBs e criptomoedas entre jovens investidores. Posteriormente, questionou-se quais desses investimentos são efetivamente utilizados, como mostra o gráfico 14.

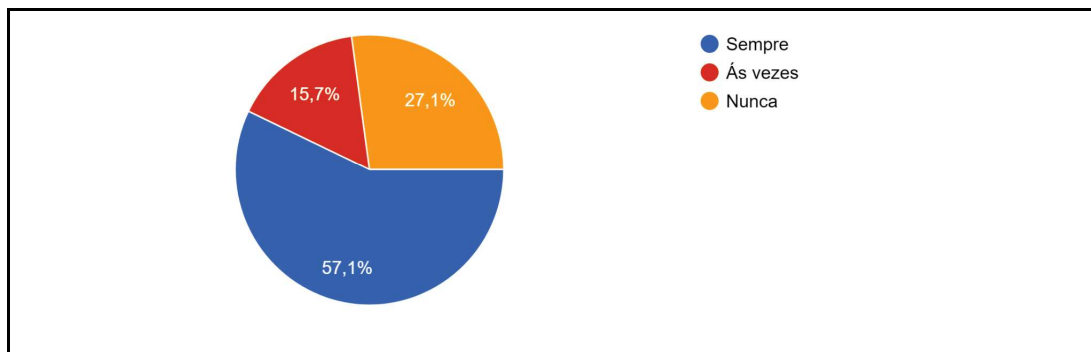
Gráfico 14 – Qual desses você investe?



Fonte: A autora (2025).

Entre os tipos de investimento realmente utilizados, 32,9% ainda preferem a poupança, enquanto 30% optam por caixinhas de reserva de emergência, CDBs ou afirmam não investir. Além disso, 14,3% investem em criptomoedas, 7,1% em ações, 5,7% em fundos imobiliários, 4,3% em fundos de investimento e 1,4% em LCI/LCA, previdência privada ou debêntures. Gitman e Madura (2016) afirmam que investidores avessos ao risco preferem opções tradicionais e de baixa rentabilidade, o que, segundo Lusardi e Mitchell (2014), pode ser agravado pela falta de literacia financeira, limitando a diversificação e o acesso a ativos mais rentáveis. A questão seguinte tratou do prazo de resgate dos investimentos.

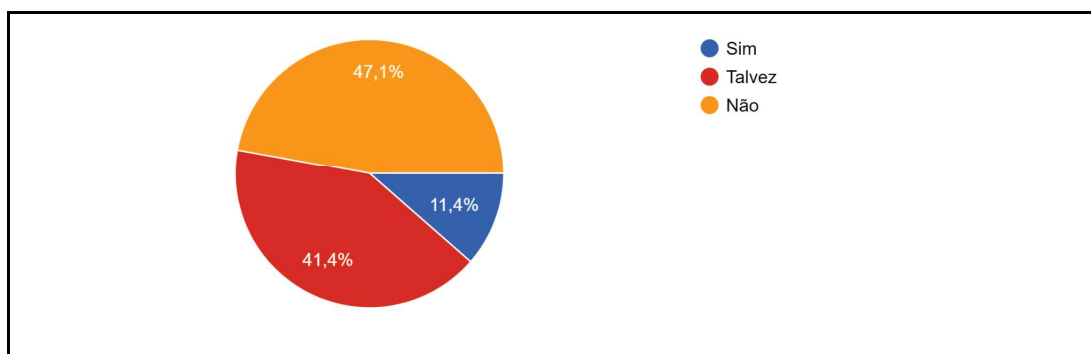
Gráfico 15 – Você costuma verificar o prazo de resgate antes de aplicar seu dinheiro em algum investimento?



Fonte: A Autora (2025).

Os dados indicam que 57,1% dos entrevistados sempre verificam o prazo de resgate antes de investir, enquanto 27,1% nunca o fazem e 15,7% afirmaram verificar apenas ocasionalmente. Conforme Ross, Westerfield e Jaffe (2008), a compreensão sobre o prazo de resgate é essencial para evitar problemas de disponibilidade de recursos. Entretanto, parte dos jovens investidores tende a subestimar esse critério, conectando-se ao argumento de Kahneman (2012), em sua obra “Rápido e devagar: duas formas de pensar”, segundo o qual os seres humanos apresentam tendências a superestimar eventos de baixa probabilidade, quando, na verdade, estes são marcantes. O gráfico subsequente trata da tolerância ao risco.

Gráfico 16 – Você se sente confortável com a possibilidade de perder parte do valor investido em busca de maior retorno?

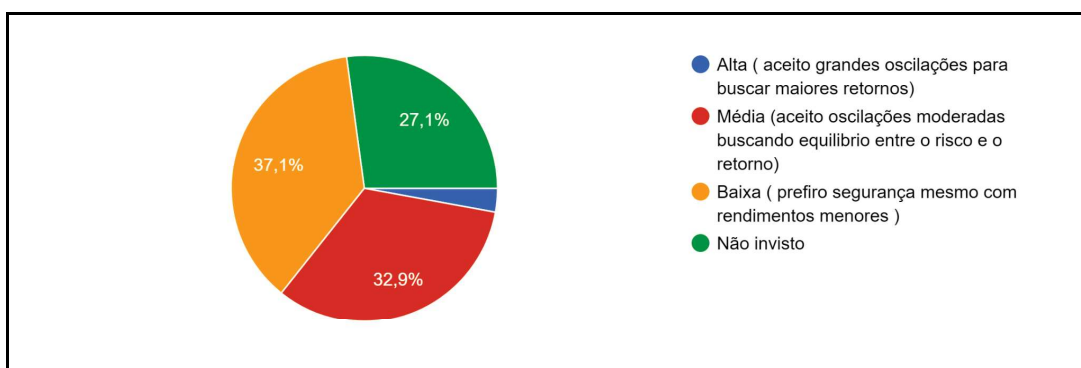


Fonte: A Autora (2025).

Em relação à aceitação de riscos financeiros, 47,1% dos participantes declararam não se sentir confortáveis com a possibilidade de perder parte do valor investido, 41,4% mostraram-se indecisos e 11,4% afirmaram aceitar o risco, considerando que os benefícios potenciais superam as perdas. Bernstein (2011) destaca que a história das finanças está intrinsecamente ligada à compreensão do

risco e à forma como os indivíduos lidam com a incerteza. Já Damodaran (2012) argumenta que o risco não deve ser visto apenas como uma ameaça, mas como um componente inevitável e necessário do investimento. A próxima análise relaciona-se ao nível de tolerância ao risco nos investimentos.

Gráfico 17 – Quando investe, qual é a sua tolerância ao risco?

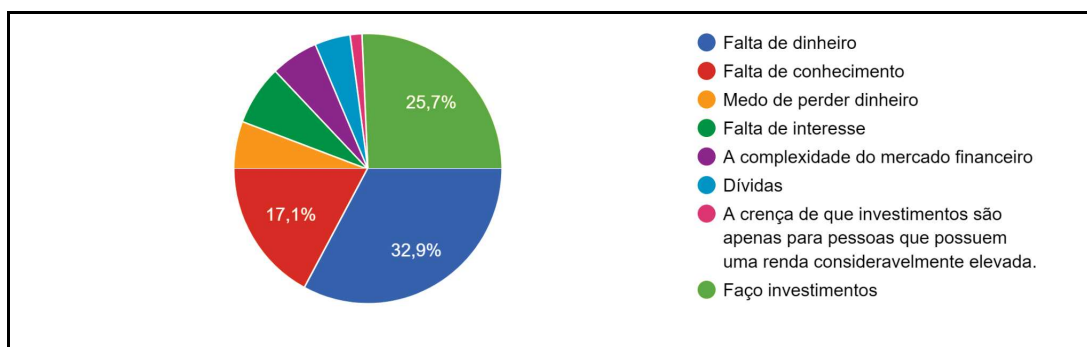


Fonte: A Autora (2025).

Verifica-se que 37,1% dos jovens preferem investimentos de baixo risco, mesmo com rendimentos reduzidos, 32,9% demonstram perfil moderado, aceitando oscilações equilibradas entre risco e retorno, 2,9% afirmaram ter uma tolerância alta uma vez que aceita grandes oscilações para obter retornos maiores. Em contrapartida, 27,1% afirmaram não investir, sendo então questionados quanto aos motivos dessa decisão.

Os resultados indicam que essa geração tende a preferir investimentos conservadores, conforme Gitman e Madura (2016), esse comportamento reflete a busca por segurança e estabilidade em detrimento de maiores rentabilidades. O gráfico 18 apresenta os motivos que levam alguns a não investirem.

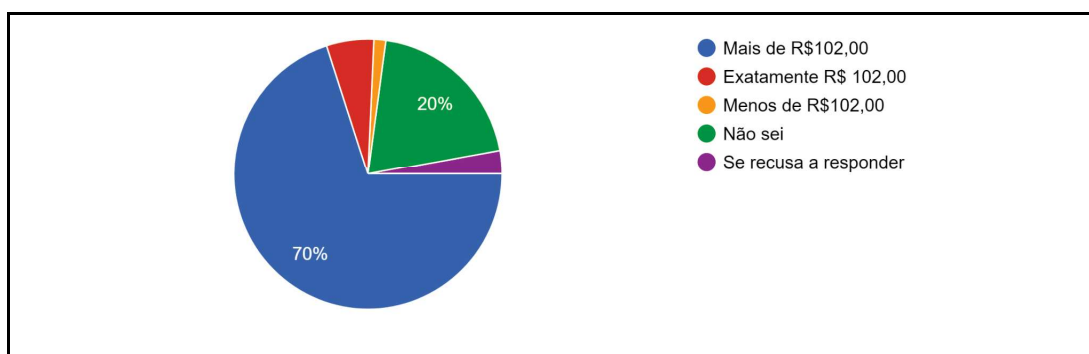
Gráfico 18 – Se você não investe, qual o principal motivo?



Fonte: A Autora (2025).

A principal razão apontada para não investir foi a falta de recursos financeiros, mencionada por 32,9% dos entrevistados. Além disso, 17,1% citaram falta de conhecimento sobre o mercado financeiro, 7,1% declararam desinteresse, 5,7% relataram que a complexidade do mercado os impede de investir e também a falta de dinheiro, 4,3% afirmaram ainda possuir dívidas em aberto, e 1,4% associaram o investimento à ideia de ser exclusivo para pessoas de alta renda ou manifestaram medo de perder dinheiro, evidenciando que grande parte dos entrevistados reconhece a importância da educação financeira, mas ainda carece de práticas efetivas nesse sentido. Como afirmam Gitman (2010) e Hoji (2011), a conscientização sobre as finanças é essencial para os jovens, pois as decisões de consumo devem ser feitas com base em conhecimento financeiro adequado, sob pena de comprometer o equilíbrio orçamentário e o bem-estar. O gráfico 19 faz uma projeção de 5 anos e com ela analisará o rendimento a partir da taxa de juros.

Gráfico 19 – Suponha que você tivesse R\$100,00 em uma conta poupança e a taxa de juros fosse de 2% ao ano. Após 5 anos, quanto você acha que teria na conta se deixasse o dinheiro render?



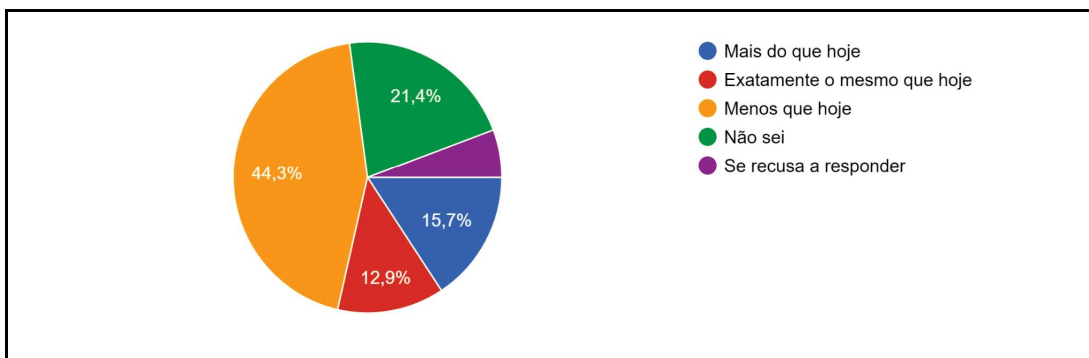
Fonte: A Autora (2025).

Observa-se que 70% dos entrevistados afirmaram que o valor final seria superior a R\$102,00, demonstrando certa compreensão sobre o efeito dos juros compostos, 5,7% responderam que teriam exatamente R\$102,00, 1,4% um valor menor e 2,9% se recusam a responder tal questionamento. Por outro lado, 20% não sabem responder. Esse resultado revela que, embora a maioria compreenda o conceito básico de rentabilidade, ainda há lacunas no entendimento sobre o funcionamento real dos juros e da capitalização ao longo do tempo.

Entender o ganho financeiro ao longo do tempo depende diretamente do conceito de valor do dinheiro no tempo. Ross, Westerfield e Jaffe (2008) destacam que os juros compostos ampliam o crescimento do capital, pois os rendimentos

gerados em cada período são incorporados ao valor principal. O gráfico 20 questiona se conseguiriam comprar com o dinheiro investido na poupança, realizando uma projeção entre juros da poupança menor que a inflação ao ano.

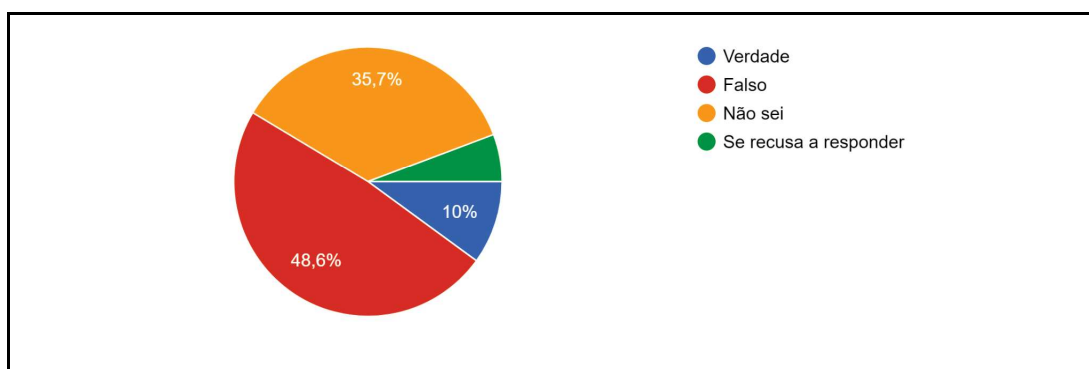
Gráfico 20 – Após 1 ano, quanto você conseguiria comprar com o dinheiro dessa conta?



Fonte: A Autora (2025).

Dos participantes, 44,3% reconheceram que há perda de valor do dinheiro quando a inflação supera o rendimento da poupança, ou seja acreditam que o poder de compra seria menor do que o atual, enquanto 21,4% demonstraram incerteza e 15,7% alegam que teriam mais do que hoje. Segundo Mankiw (2021), essa discrepância reflete que a inflação maior que a taxa de juros nominal reduz o poder de compra. Complementarmente, Fernandes, Lynch Jr. e Netemeyer (2014) ressaltam que maior educação financeira favorece decisões econômicas mais conscientes, reforçando a importância da alfabetização financeira para o comportamento financeiro entre os jovens. O gráfico 21 questiona sobre a diversificação de ativos.

Gráfico 21 – Você acha que a seguinte afirmação “Comprar ações de uma única empresa geralmente oferece um retorno mais seguro do que um fundo mútuo de ações” é verdadeira ou falsa?



Fonte: A Autora (2025).

A afirmação apresentada foi identificada como falsa por 48,6% dos participantes, enquanto 35,7% declararam não saber, 10% a consideraram verdadeira e 5,7% se recusaram a responder. Esses resultados indicam que, embora parte dos entrevistados reconheça os riscos da concentração de investimentos, ainda há desconhecimento significativo sobre o tema. Conforme Bodie, Kane e Marcus (2014), a diversificação é fundamental para reduzir o risco total da carteira, equilibrando retorno esperado e volatilidade, o que confirma a pertinência dos dados observados.

4.2. Análise da Entrevista com o especialista em investimentos

1. Na sua visão, de que forma o nível de educação financeira influencia a forma como a Geração Z percebe os riscos e oportunidades de investimento?

B.D - A educação financeira é um pilar, a base que sustenta toda a construção na minha concepção, a educação financeira é o pilar, como se fosse o início de uma construção, a base, que sustenta tudo. Só depois que as pessoas constituem esse pilar, é que ela consegue evoluir para outro nível. Mas o que tange a educação financeira, vai muito mais além do que controlar um orçamento mensal, onde você tem as suas receitas e despesas. Ela é mais do que isso, porque tange outros pontos como vieses comportamentais, tange o nível de conhecimento. A gente tem que colocar em questão também os hábitos, como essa pessoa construiu essa educação financeira, porque às vezes ela tá vindo de um lar onde ela não teve exemplo nenhum, onde a família tem uma condição financeira boa, mas nunca instruiu da melhor maneira possível e acaba estimulando o consumismo ou ela pode ter vindo no lar que ela teve escassez e aí ela quando consegue ter uma renda boa, ela acaba consumindo muito também. Acredito que a educação financeira é realmente esse pilar, mas a gente tem que evoluir gradualmente, começando do princípio, receita, despesa, fazer um controle do orçamento, depois ensinar a planejar um planejamento de curto prazo, primeiro, de médio, de longo prazo. E para que isso se torne o hábito é preciso que a gente pratique isso todo santo dia. Mas digo, na minha concepção, a educação financeira é uma construção e não uma única solução. A forma que a educação financeira influencia muito essa geração na tomada de decisão, pois as pessoas que têm uma boa educação financeira, na hora de investir, tomar sua decisão de investimento ou de lidar com as suas finanças, ela vai decidir muito mais racional do que emocional. Agora, se ela tem a falta dessa educação financeira, com certeza ela pode tomar decisões que impactam negativamente as suas finanças ao longo da vida.

Segundo Lusardi e Mitchell (2014), a educação financeira é um elemento fundamental para decisões econômicas racionais, pois a falta de conhecimento formal está diretamente associada à má alocação de recursos e à baixa diversificação de investimentos. Isso confirma a visão de que a educação financeira

atua como o “ pilar” mencionado pelo entrevistado, sendo essencial para a construção de hábitos conscientes e para a compreensão do risco e do retorno.

Além disso, Ross, Westerfield e Jaffe (2008) destacam que o entendimento conceitual sobre risco é indispensável para avaliar adequadamente o custo de oportunidade e as possíveis perdas. Portanto, concorda-se com a fala do entrevistado: o desenvolvimento da educação financeira promove uma percepção mais racional e analítica frente às decisões de investimento.

2. O acesso a informações digitais (como aplicativos, redes sociais e influenciadores) contribui para melhorar ou distorcer a visão da Geração Z sobre investimentos?

B.D - Para mim a informação é muito importante. Se consigo transformar todas essas informações em conhecimento, ótimo. Porém, não consigo filtrar todas essas informações e tornarem em algo produtivo, tornar isso em conhecimento. Então, o primeiro ponto, acredito que esse excesso de informação, que estamos expostos a todo momento, como Instagram, TikTok, Facebook, televisão, YouTube, uma grande parte, não tem ainda repertório suficiente para poder fazer todo esse filtro e colocar isso de uma forma produtiva, porém, a informação bem direcionada, bem filtrada, faz a gente evoluir, porque a gente consegue transformar isso em conhecimento. Quando a gente vai para a área dos *influencers*, percebo com tristeza que o mercado até de educação financeira e investimentos muitas vezes tá se tornando uma mídia de venda, mostrando para as pessoas que alcançar a independência financeira ou alcançar algum sucesso, é uma coisa de fácil, de fácil acesso e que é simples. Então, nesse ponto não concordo, uma coisa que eu não vejo com bons olhos, porque se entrarmos no Instagram hoje, e o algoritmo identificar que você está procurando algo relacionado a finanças ou investimentos, vai adaptar as informações de ofertas de cursos, treinamentos, o que em algumas situações acabam impactando negativamente. Então, para concluir esse ponto, eu acredito que sim, a informação é relevante quando sabemos filtrar e transformar isso em conhecimento. Porém, hoje acho que há um excesso dessas informações de uma forma que estimule a compra, estimule a venda a todo momento e isso acaba sendo negativo e influenciando as pessoas a tomarem decisões erradas.

O entrevistado aponta que o excesso de informação pode gerar distorções, e essa visão se alinha a Kahneman (2012), o qual diz que o pensamento intuitivo pode levar os investidores a decisões baseadas em emoções, e não em análises racionais, aumentando a exposição a riscos desnecessários, pois os seres humanos apresentam tendências a superestimar eventos de baixa probabilidade, quando, na verdade, estes são marcantes.

A Geração Z, segundo Campos e Neves (2021), está imersa em um ambiente digital no qual o acesso rápido a dados e tendências financeiras nem sempre é

acompanhado de senso crítico. Assim, embora o meio digital facilite o aprendizado, a ausência de uma base sólida de educação financeira, conforme alertam Lusardi e Mitchell (2014) pode transformar o excesso de informações em ruído, levando a percepções distorcidas sobre investimentos e risco.

3. Quais erros ou equívocos você observa com mais frequência entre jovens da Geração Z ao iniciar investimentos, e em que medida eles estão relacionados à falta de conhecimento financeiro?

B.D - O principal erro que vejo é começar a investir sem antes mesmo criar o hábito de poupar, é como se fosse um ciclo vicioso, temos uma exposição a informação de uma forma muito grande, massiva, onde o algoritmo mostra que você consegue é conquistar aquele objetivo num curto período, que você consegue investir, ganhar boa rentabilidade, que você pode ser o investidor, mas antes mesmo, ele já tá investindo antes mesmo de sequer saber guardar dinheiro. Então, às vezes essa pessoa recebe, por exemplo, o 13º salário ou recebe, em um sorteio, algum dinheiro, ele já pensa em investir, comprar uma ação, colocar o dinheiro no fundo, de investimento. Porém, ele não fez uma reflexão ainda da sua vida financeira. Para mim é o principal erro, aonde eles querem pensar, colocar um passo à frente antes mesmo de entender que é necessário fazer um check-up, uma análise de como está a sua vida financeira hoje

A análise do entrevistado é coerente com Gitman e Zutter (2012), que ressaltam que a gestão financeira pessoal deve seguir uma sequência lógica: poupar antes de investir e compreender o próprio fluxo de caixa antes de assumir riscos.

O comportamento descrito, investir sem planejamento, também reflete o viés do imediatismo característico da Geração Z, que tende a priorizar resultados rápidos em detrimento da construção de uma base sólida. Assim, conforme Gitman (2010) concorda-se plenamente com a resposta do entrevistado, pois a ausência de educação financeira básica para os jovens, que entram, muitas vezes, na vida adulta sem o conhecimento de como gerenciar seu orçamento pessoal, levam a decisões impulsivas e desestruturadas, comprometendo sua segurança financeira de longo prazo.

4. Na sua experiência, quais tipos de investimentos são mais buscados pela Geração Z, e de que forma o nível de educação financeira influencia essas escolhas?

B.D - Acredito que a Geração Z vem buscando muito ativos de risco. Eu vejo, principalmente quando eu vou atender esse tipo de público, que a Geração Z, ou até mesmo o público mais jovem, há uma busca pelo mercado acionário e de criptomoedas, na qual querem tomar a decisão baseado no retorno esperado, mas a avaliação do risco tomado às vezes não é a mesma medida. Então, há uma grande expectativa de retorno sobre um ativo cripto ou um ativo acionário.

Concorda-se integralmente com a percepção do entrevistado sobre a preferência da Geração Z por ativos de risco, como ações e criptomoedas. De acordo com Ross, Westerfield e Jaffe (2008), investidores com baixo nível de conhecimento tendem a superestimar o retorno esperado e subestimar o risco envolvido, explicando o comportamento identificado pelo entrevistado.

Campos e Neves (2021) complementam que a impulsividade e o apelo tecnológico fazem com que essa geração se incline a investimentos de curto prazo, frequentemente estimulados por influenciadores digitais. Assim, o nível de educação financeira é determinante para equilibrar expectativa e análise racional, reduzindo a exposição a perdas por decisões precipitadas. Ainda acrescenta Xavier e Costa (2021) que o amplo acesso à informação favorece investimentos em CDBs e criptomoedas.

5. De que maneira fatores comportamentais, como impaciência, imediatismo ou influência social, afetam a percepção da Geração Z sobre risco e retorno?

B.D - Essa é uma percepção extremamente difícil, porque a avaliação e a percepção do risco e do retorno, ela é uma coisa muito pessoal e está diretamente ligado a base, realmente, desde da forma que as pessoas são criadas, elas são estimuladas, pelo acesso profundo e em abundante à informação, faz as pessoas, não só componentes da Geração Z, mas no âmbito geral, acreditarem que é possível você ter um retorno ótimo com o mínimo de risco possível, se a pessoa tem uma base muito bem consolidada sobre a sua educação financeira, ela vai saber filtrar muito bem e tomar uma decisão correta avaliando o seu risco e retorno. Então, quando vem uma oferta massiva, às vezes ótima, para essa pessoa, e ela tem um pilar muito forte que é a educação financeira, ela vai saber avaliar muito bem e pensar “opa, mas para eu ter essa rentabilidade, esse retorno, isso de risco que pode ser maior. Então, acho que tem alguma pegadinha aqui”. Nesse sentido, acredito que esse é o ponto, a partir do momento que essa pessoa, esse jovem ou esse adulto, tem uma musculatura, um repertório formado em educação financeira, no final ou durante esse processo, quando ele for extremamente estimulado através das informações para tomar uma decisão imediata, ele vai conseguir raciocinar, tomar uma decisão racional e não emocional.

A resposta do entrevistado é compatível com a teoria do comportamento financeiro proposta por Kahneman (2012), segundo o qual indivíduos tomam decisões baseadas em percepções subjetivas de ganho e perda, e não apenas em cálculos racionais. Silva e Farias (2022 afirmam que) investidores mais jovens tendem a preferir ativos líquidos que se relacionam com a busca por autonomia e controle sobre o capital. Portanto, concorda-se com o entrevistado ao afirmar que a educação financeira funciona como um filtro para decisões conscientes.

6. Quais práticas de gestão e planejamento financeiro você considera mais eficazes para ajudar a Geração Z a desenvolver uma percepção mais consciente e de longo prazo sobre investimentos?

B.D - Uma gestão eficiente é a primeira prática, podemos separar em duas gavetinhas. A primeira gavetinha para quem ainda não investe, para quem ainda não começou a sua vida de investidor, poderemos dizer assim, a gente tem que entender, essa pessoa já tem uma educação financeira? ela já tem uma reserva de emergência formada? Se sim, eu acredito que ela pode começar a buscar alguns outros tipos de ativos de investimento, como alguns fundos multimercados, alguns fundos de crédito privado que buscam uma rentabilidade acima da Selic. Com isso, ele vai estar um pouco exposto a risco, mas é um risco médio. Pode também parte desse seu portfólio buscar outras alternativas de investimento, como ações, fundos de investimento em ações, mas de uma forma muito gradativa para que ao longo desse tempo isso se torne um processo e ele comece a aprender. Porque assim, quando você adquire uma ação, por exemplo, você está exposto a um risco de mercado, a um risco de liquidez. Se esse jovem, que já tem a sua reserva e está começando a investir, gradativamente, isso pode se tornar aí ao longo prazo uma excelente alternativa. Agora, se essa pessoa não tem nenhuma reserva de emergência, não começou a guardar dinheiro, o primeiro passo é dar um passo atrás, começar a fazer uma reserva, começar a guardar dinheiro todos os meses. Aqui pode ser na poupança, pode ser num CDB, daquilo que tenha fácil acesso se ela vir precisar do recurso. Depois que ela formou a sua reserva de emergência, aí ela pode começar outro passo, que é procurar alguns outros tipos de investimento, como fundos, como crédito privado, como ações e por aí vai. Lembrando, a reserva de emergência, a média que a gente trabalha no mercado é quando você pega a sua despesa mensal, multiplica por pelo menos 6 meses. Então, imagina que esse jovem tem uma despesa mensal de R\$1.000 por mês. A despesa mensal que eu digo às vezes é conta de água, luz, internet, alguma parcela. Enfim, ela multiplica por seis, no mínimo. Esse jovem precisa ter pelo menos uma reserva de emergência de 6.000, após isso, ele pode buscar novas alternativas.

A fala do entrevistado está alinhada a Gitman e Zutter (2012), que defendem o planejamento financeiro como processo contínuo de poupança, formação de reservas e diversificação gradual de investimentos. Ao propor a criação de reserva de emergência antes de investir, o entrevistado adota o que a literatura recomenda: priorizar segurança, liquidez e aprendizado progressivo. Assim, essas práticas contribuem para desenvolver disciplina e visão de longo prazo, aspectos essenciais para que a Geração Z compreenda o valor do planejamento financeiro como instrumento de autonomia e estabilidade.

5. Considerações Finais

A educação financeira emerge como um componente central para compreender o comportamento econômico da Geração Z, sobretudo em um contexto marcado pela digitalização, que simultaneamente amplia o acesso a investimentos e intensifica os estímulos ao consumo. Nesse cenário, investigar como

esses jovens organizam seu orçamento, percebem o risco e tomam decisões financeiras torna-se essencial para discutir a necessidade de uma formação financeira sistemática e contínua ao longo de seu desenvolvimento.

O estudo desenvolvido permitiu compreender que a educação financeira exerce influência significativa sobre a forma como a Geração Z percebe e se relaciona com os investimentos. Assim, buscou-se analisar de que maneira o nível de educação financeira impacta as decisões, o planejamento do futuro e a gestão do dinheiro desses jovens em um contexto cada vez mais digitalizado.

O objetivo foi alcançado por meio da aplicação de um questionário com 70 participantes pertencentes à Geração Z e de uma entrevista semiestruturada com um profissional da área financeira. Esses procedimentos possibilitaram identificar como a educação financeira molda o comportamento econômico dos jovens, refletindo em aspectos como o planejamento orçamentário, a capacidade de poupança, a tolerância ao risco e as escolhas de investimento.

Os resultados do questionário revelaram que 73% dos participantes reconhecem a importância da educação financeira para investir de forma segura e consciente, embora apenas 41% afirmam possuir conhecimento suficiente para aplicar esse aprendizado, na prática. Essa diferença evidencia um interesse genuíno pelo tema, mas também a existência de lacunas no ensino e na compreensão de conceitos básicos sobre finanças pessoais.

Outro ponto relevante é que 68% dos jovens associam a educação financeira à capacidade de planejar o futuro e evitar riscos, o que mostra que o aprendizado sobre o uso do dinheiro está fortemente ligado à sensação de autonomia e segurança. Ainda assim, 27% dos respondentes afirmaram nunca ter tido contato com conteúdos formais sobre o tema, aprendendo principalmente por meio de redes sociais ou influenciadores digitais. Esse dado reforça a necessidade de um olhar mais crítico sobre as fontes de informação utilizadas pelos jovens e destaca o papel das instituições de ensino na formação de um pensamento financeiro mais sólido e responsável.

Outro dado expressivo deste estudo é que 61% dos jovens acreditam que a educação financeira deveria ser obrigatória no ensino básico, demonstrando que há uma percepção coletiva de que o aprendizado sobre finanças precisa começar cedo.

Essa visão aponta que quase metade dos jovens brasileiros ainda não realiza controle regular de gastos e tem dificuldades para lidar com o orçamento pessoal.

Em um contexto social e econômico marcado pela conectividade e pelo acesso rápido à informação, a educação financeira assume um papel ainda mais estratégico, pois permite que o indivíduo desenvolva senso crítico diante de um mercado repleto de estímulos de consumo, e fortalece sua capacidade de fazer escolhas alinhadas a seus valores e objetivos pessoais.

A análise dos dados obtidos permite responder à questão central da pesquisa, que busca compreender de que modo a educação financeira influencia a percepção e o comportamento da Geração Z em relação aos investimentos. Os resultados demonstram que, quando presente, o conhecimento financeiro contribui para um planejamento mais consistente, reduz comportamentos impulsivos e favorece decisões de investimento mais conscientes. Em contrapartida, sua ausência está associada ao consumo desordenado, à dificuldade de avaliar riscos e à limitação na construção de estratégias financeiras de longo prazo. Assim, evidencia-se que o nível de educação financeira exerce papel determinante na forma como esses jovens se posicionam diante das oportunidades e desafios do mercado financeiro.

Por fim, este estudo contribui para a reflexão sobre o papel da educação financeira na formação da Geração Z e pode servir de base para futuras pesquisas, no entanto, não é um trabalho conclusivo. Como sugestão para novos estudos, propõe-se explorar o impacto das mídias sociais e das tecnologias digitais na construção de hábitos financeiros, bem como o papel das emoções e das influências externas no processo de decisão de investimento.

6. Referências

ANDRADE, Eduardo Leopoldino; VANZELLA, Elídio. Aplicações/investimentos: um estudo sobre riscos e o perfil dos investidores. **Educere (REF FAESNE)**, João Pessoa, v. X, n. 2, jul./dez. 2019. ISSN 2358-1905.

ANBIMA – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS. Perfil do investidor brasileiro: Geração Z. São Paulo: ANBIMA, 2023.

ANDREZO, Andrea Fernandes; LIMA, Iran Siqueira. Mercado financeiro: aspectos conceituais e históricos. São Paulo: Atlas, 2007.

ASSAF NETO, A. Mercado Financeiro. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

_____. Finanças corporativas e valor. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

_____. Mercado financeiro. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ASSIS, Rafael Lacerda de. Administração de investimentos: teoria e prática no mercado financeiro. São Paulo: Atlas, 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS (ANBIMA). Raio X do investidor: número de pessoas que aplica em produtos financeiros dispara na Geração Z. 2023. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/raio-x-do-investidor-numero-de-pessoas-que-aplica-em-produtos-financeiros-dispara-na-geracao-z.htm. Acesso em: 21 abr. 2025.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais (Conteúdo Básico). BCB: Brasília, 2013.

BERNSTEIN, Peter L. Against the Gods: The remarkable story of risk. New York: Wiley, 2011.

BODIE, Zvi; KANE, Alex; MARCUS, Alan J. Investimentos. 10. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

BRAUNSTEIN, Sandra; WELCH, Carolyn. Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. Federal Reserve Bulletin, v. 88, n. 11, p. 445-457, 2002.

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C. Administração financeira: teoria e prática. 14. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

_____. Administração financeira: teoria e prática. 13. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

CAMPOS, Lucas; NEVES, Marília. Comportamento financeiro da Geração Z: um estudo com universitários brasileiros. Revista de Administração da UFSM, v. 14, n. 3, p. 550-570, 2021.

CERBASI, G. Investimentos Inteligentes. São Paulo: Gente, 2009.

CERETTA, P.; FROEMMING, D. Finanças pessoais: hábitos de consumo e poupança da juventude. Porto Alegre: Penso, 2011.

CFA INSTITUTE; FINRA FOUNDATION. Gen Z and investing: social media, crypto, FOMO, and family, 2023.

CHEROBIM, Alfredo; ESPEJO, Marcio M.; CHEROBIM, Adriana P. Finanças pessoais: investir neste aprendizado rende juros melhores. Revista Oikonomikos, v. 6, n. 1, p. 1-15, 2011.

CNDL – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS; SPC BRASIL; SEBRAE. Geração Z e controle financeiro pessoal: estudo 2025. Pesquisa, 2025. Disponível em: <https://cndl.org.br/politicaspublicas/47-dos-jovens-da-geracao-z-nao-realizam-o-contr-ole-das-financas-aponta-pesquisa-cndl-spc-brasil/>. Acesso em: 27 set. 2025.

COPELAND, Thomas E.; WESTON, J. Fred; SHASTRI, Kuldeep. Financial theory and corporate policy. 4. ed. Boston: Pearson Addison Wesley, 2005.

DAMODARAN, Aswath. Risco e retorno: a essência das finanças corporativas. São Paulo: Bookman, 2012.

FERNANDES, Daniel; LYNCH JR., John G.; NETEMEYER, Richard G. Financial literacy, financial education and downstream financial behaviors. Management Science, v. 60, n. 8, p. 1861-1883, 2014.

FITRIYAH, Any Tsalasatul; RAHMAWATI, Naili. Digital platform, financial literacy and motivation on Generation Z's decision to invest in Islamic stocks, 2022.

FLORES, Silvia Amélia Mendonça; VIEIRA, Kelmara Mendes; CORONEL, Daniel Arruda. Influência de fatores comportamentais na propensão ao endividamento. Revista de Administração FACES Journal Belo Horizonte, Santa Maria/RS, v. 12, n. 2, p. 13-35, abr./jun. 2013.

FORTUNA, E. Mercado Financeiro: produtos e serviços. 18. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2010.

GALVÃO, Tiago; LIMA, Aline. Fundos DI: características e performance no cenário de baixa Selic. Revista de Finanças Aplicadas, São Paulo, v. 10, n. 2, p. 45-63, 2019.

GITMAN, Lawrence J.; MADURA, Jeff. Administração financeira: princípios e aplicações. 13. ed. São Paulo: Pearson Education, 2016.

GITMAN, Lawrence J.; JOEHNK, Michael D. Administração financeira pessoal. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

GITMAN, Lawrence J.; ZUTTER, Chad J. Princípios de administração financeira. 13. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. Princípios de Administração Financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

_____. Princípios de Administração Financeira. 10. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

_____. Princípios de administração financeira. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2002.

HERLING, Luiz Henrique; MORITZ, Gilberto de Oliveira; COSTA, Alexandre Marino; MORITZ, Mariana Oliveira. Finanças corporativas: sua organização e base epistemológica. Revista de Ciências da Administração, v. 16, n. 39, p. 179-193, 2014.

HOJI, Masakazu. Administração financeira: uma abordagem prática. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

INVESTIDORES ANTENADOS. A nova geração de investidores: jovens antenados ao mercado. Disponível em: <<https://investidoresantenados.com.br/a-nova-geracao-de-investidores-jovens-e-anteados-ao-mercado-financeiro/>>. Acesso em: 21 abr. 2025.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Teoria da contabilidade. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

KRUGER, Fernanda. Avaliação da educação financeira no orçamento familiar. Trabalho de conclusão de curso (TCC). Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (FABET). Faculdade de Tecnologia Pedro Rogério Garcia (FATTEP), Concórdia/SC, jun. 2014.

LEMGRUBER, E. Mercado Financeiro Internacional. São Paulo: Atlas, 2015.

LIMA, Maria Aparecida Fernandes de. Gestão Financeira. Sobral: [s.n.], 2017.

LINDIAWATIE; Nugroho, DHARMAWANP, Hero; SHAHREZA, Dhona. The effect of motivation, investment knowledge, financial literacy on Generation Z interest in investing in the capital market. Assets: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi, v. 13, n. 1, p. 1-16, 2023.

LUCENA, Edson de Oliveira. Educação financeira digital: uma abordagem interativa para jovens investidores. Revista de Educação Financeira, v. 2, n. 1, p. 42-58, 2023.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia Susan. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. Journal of Economic Literature, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.

_____. Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. National Bureau of Economic Research Working Paper, n. 17078, p. 1-27, 2011.

MACHADO, Dilson. Finanças e investimentos: fundamentos e aplicações. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

MANKIW, N. Gregory. **Princípios de economia**. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2021.

MARTINS, Gilberto de Andrade. Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MEDEIROS, Carlos. Produtos bancários para iniciantes: entenda CDB, LCI e LCA. Revista Brasileira de Economia Bancária, v. 5, n. 1, p. 18-29, 2020.

NUNES, J. A. Criptomoedas: conceitos, regulamentação e desafios. São Paulo: Atlas, 2020.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento financeiro pessoal e familiar. São Paulo: Atlas, 2014.

PEREIRA, Lucas F. O papel da caderneta de poupança no planejamento financeiro pessoal. Caderno de Educação Financeira, v. 4, n. 1, p. 101-110, 2018.

PINHEIRO, M. A. Mercado de Capitais Brasileiro. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

REIS, Lucas A. dos. Investimentos e comportamento do consumidor financeiro jovem no Brasil. Revista Brasileira de Finanças Pessoais, v. 4, n. 1, p. 15-34, 2019.

ROOIJ, Maarten C. J. van; LUSARDI, Annamaria; ALESSIE, Rob J. M. Financial literacy and stock market participation. Journal of Financial Economics, v. 101, n. 2, p. 449-472, 2011.

ROSS, Stephen A. ; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. Administração Financeira. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

_____. Administração financeira. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SECURATO, José Roberto. Mercado financeiro: produtos e serviços. 4. ed. São Paulo: Saint Paul, 2015.

SERASA. 55% dos jovens da Geração Z são os principais responsáveis pelas suas próprias finanças, revela Serasa. Pesquisa Opinion Box, abr. 2025, 2.923 jovens. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/imprensa/jovens-da-geracao-z-sao-os-principais-responsaveis-pelas-suas-proprias-financas-revela-serasa/>. Acesso em: 27 set. 2025.

_____. Negociação de dívidas da Geração Z cresce 49% no período jan-jul de 2025. Limpa Nome, dados da Serasa, 2025. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/imprensa/geracao-z-e-o-publico-que-mais-cresce-nas-negociacoes-de-dividas/>. Acesso em: 27 set. 2025.

_____. Serasa Limpa Nome registra aumento de negociações entre jovens da Geração Z em 2025. São Paulo, 2025. Disponível em: <https://www.serasa.com.br>. Acesso em: 4 set. 2025.

SERPA, Fabiane et al. O comportamento financeiro da Geração Z e o uso de fintechs. *Revista de Administração e Inovação*, v. 17, n. 2, p. 331–345, 2020.

SILVA, A. M. D. da. *Mercado de Derivativos*. São Paulo: Atlas, 2012

SILVA, Mariana A. Tesouro Direto e o perfil do investidor conservador. *Revista de Economia Pública*, v. 8, n. 3, p. 77-89, 2021.

SILVA, Ricardo Mendes da; LEITE, Adriana Costa. *Finanças pessoais e investimentos: fundamentos para uma vida financeira saudável*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2020.

SILVA, Talita; FARIAS, Daniel. Geração Z e o comportamento financeiro digital. *Revista Brasileira de Finanças e Tecnologia*, v. 3, n. 2, p. 66-79, 2022.

SPC BRASIL. *Pesquisa de Educação Financeira e Comportamento dos Jovens*. São Paulo, 2024. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br>. Acesso em: 4 set. 2025.

STATMAN, Meir. *What investors really want: know what drives investor behavior and make smarter financial decisions*. New York: McGraw-Hill, 2010.

TESOURO NACIONAL; BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Cooperação para cidadania financeira: Olítef / Aprender Valor. Programa e ACT*, 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/fazenda/pt-br/assuntos/noticias/2025/Maio/tesouro-e-banco-central-assinam-cooperacao-para-promocao-da-cidadania-financeira-no-brasil>. Acesso em: 27 set. 2025.

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

TORRES, Breno; MENDONÇA, Ana L. Contas digitais e o novo perfil do investidor jovem. *Revista de Finanças e Comportamento do Consumidor*, v. 7, n. 1, p. 91-104, 2021.

TUFANO, Peter. Financial Literacy and Financial Decision-Making: The Role of Information and Education. *Financial Services Review*, v. 18, n. 1, p. 51-61, 2009.

VAN HORNE, James C.; WACHOWICZ, John M. *Fundamentals of financial management*. 13. ed. Harlow: Pearson Education, 2009.

VAN ROOIJ, Maarten C. J.; LUSARDI, Annamaria; ALESSIE, Rob J. M. Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, v. 101, n. 2, p. 449-472, 2011.

VIEIRA, M. D. S.; SILVA, M. E.; SOUZA, E. A. A influência da educação financeira no comportamento da Geração Z: uma análise com estudantes universitários. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, v. 14, n. 1, p. 278-298, 2021.

VIEIRA, Rafael; SILVA, Mariana; SOUZA, Carla. Hábitos de consumo da Geração Z e os impactos na saúde financeira. *Revista Brasileira de Finanças e Comportamentos*, v. 3, n. 1, p. 21–38, 2021.

XAVIER, Rafael de Souza; COSTA, André Luiz Mendes da. Educação financeira para jovens: a influência do conhecimento sobre o comportamento de investimento. *Revista Brasileira de Finanças*, v. 19, n. 3, p. 42-60, 2021.

XIAO, Jing J.; PORTO, Nilton. Financial education and financial satisfaction: Financial literacy, behavior, and capability as mediators. *International Journal of Bank Marketing*, v. 35, n. 5, p. 805–817, 2017.

YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZDANOWICZ, José Eduardo. *Administração financeira: uma abordagem de valor*. São Paulo: Atlas, 2001.