

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO PAULO – UNIFESP
ESCOLA PAULISTA DE POLÍTICA, ECONOMIA E NEGÓCIOS

GABRIEL PEREIRA ALVES

ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NO PLANEJAMENTO DA
APOSENTADORIA

Osasco

2022

GABRIEL PEREIRA ALVES

**ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NO PLANEJAMENTO DA
APOSENTADORIA**

Artigo apresentado como requisito parcial
para obtenção do título de Bacharel
em Ciências Atuariais.

Orientador: Prof. Dr. Celso T. Yokomiso

Osasco

2022

ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NO PLANEJAMENTO DA APOSENTADORIA

Resumo: Este trabalho ressalta a importância do planejamento financeiro diante do significativo aumento da expectativa de vida do brasileiro nas últimas décadas. Diante desta perspectiva, propõe levantar os possíveis fatores socioeconômicos e os vieses mapeados pela economia comportamental, que podem ser dificultadores para as pessoas da cidade de São Paulo pensarem e se organizarem a longo prazo. Trata-se de pesquisa quantitativa e qualitativa que, por meio de questionário, procurou identificar tendências comportamentais nessas escolhas. Os resultados foram analisados a partir da contribuição de teóricos da Psicologia Econômica. O processo decisório é uma operação que pode ser enviesada devido ao desconto intertemporal, uma vez que existe uma tendência nas pessoas em preferirem antecipar e concretizar os seus desejos o mais rápido possível, fator esse que pode ser observado de maneira mais presente principalmente nas pessoas no final da meia idade. Além disso, um outro fator, é que em geral as pessoas têm um olhar muito otimista, boas expectativas quanto aos seus futuros, dificultando que elas antecipem os possíveis riscos pessoais que porventura possam ocorrer, como por exemplo em relação à saúde, algo que é possível identificar de maneira mais expressiva nos públicos mais jovens. Por isso, a criação e o reforço de políticas e os programas de incentivo, que promovam a educação financeira da população, são elementos fundamentais para garantir uma geração que além de viver mais, possa também desfrutar do bem-estar e segurança, principalmente para o tempo da aposentadoria.

Palavras-chave: Vieses comportamentais; Planejamento Financeiro; Aposentadoria; Economia Comportamental.

Abstract: This paper highlights the importance of financial planning in face of the significant increase in the life expectancy of Brazilians in recent decades. Given this perspective, it is proposed to raise the possible socioeconomic factors and biases mapped by the behavioral economics, which may be difficult for people in the city of São Paulo to think and organize themselves in the long term. This is a quantitative and qualitative research that, using a questionnaire, sought to identify behavioral trends in these choices. The results were analyzed based on the contribution of Economic Psychology theorists. The decision making process is an operation that can be biased due to the intertemporal discount, since there is a tendency in people to prefer to anticipate and fulfill their desires as soon as possible, a factor that can be observed in a more present way mainly in people at the end of middle age. In addition, another factor is that people generally have a very optimistic outlook, good expectations about their futures, making it difficult for them to anticipate the possible personal risks that may occur, such as in relation to health, something that can be identified more expressively in younger audiences. Therefore, the creation and reinforcement of incentive policies and programs that promote the population's financial education are fundamental elements to guarantee a generation that besides living longer, can also enjoy well-being and security, especially during retirement.

Keywords: Behavioral Biases; Financial Planning; Retirement; Behavioral Economics.

Introdução

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2019), divulgou que a esperança de vida ao nascer dos brasileiros havia apresentado um aumento de 31,1 anos, se comparado ao mesmo índice observado em 1940. Sendo assim, uma pessoa nascida no Brasil em 2019 viverá em média 76,6 anos, se aplicarmos em relação à média de 45,5 anos do ano 1940.

Sabe-se ainda que os gastos com saúde aumentam significativamente à medida que se envelhece. No estado de São Paulo, segundo a Pesquisa Nacional de Saúde (2019), 3,295 milhões dos paulistas na faixa de 60 anos ou mais, tinham algum plano de saúde ou odontológico, número 19,25% maior do que o observado na população entre 18 e 29 anos.

Além disso, uma pesquisa feita pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), realizado com pessoas de acima de 18 anos, nas 27 capitais do país, contemplando todas as classes sociais e sexos, aponta que 8 em cada 10 brasileiros não se preparam para a aposentadoria.

Nessa perspectiva, novos questionamentos em relação à estabilidade financeira de longo prazo se fazem mais significativos e necessários para compreender os riscos e os elementos na tomada de decisão e demonstrar a importância do planejamento para a aposentadoria.

Por conseguinte, indaga-se: quais são os aspectos comportamentais que corroboram para o baixo contingente de pessoas que realizam planejamento financeiro de longo prazo voltado à aposentadoria, na cidade de São Paulo?

Nesse contexto, esta pesquisa tem como objetivo geral, avaliar os dificultadores comportamentais e econômicos da população paulistana no delineamento de um projeto financeiro para o futuro, visando a estabilidade, o bem-estar e a segurança social.

Encaminharam-se ainda os seguintes objetivos específicos: descrever os principais fatores que dificultam a tomada de decisão no longo prazo, segundo a economia comportamental; apresentar os principais elementos que ressaltam a importância do planejamento financeiro e identificar quais são os principais vieses surgidos junto aos participantes da pesquisa.

Parte-se da hipótese de que o viés do desconto intertemporal provoca dificuldades para se alcançar planos no futuro, como a aposentadoria. Ademais, variáveis como estabilidade financeira podem atuar como um forte desencadeador do viés.

Métodos

Para que se consiga viabilizar o teste de hipótese, o presente trabalho utiliza como método a aplicação de questionário e escalas para o público-alvo, com perguntas que visam identificar vieses no processo de tomada de decisão.

Para Gil (2008, p. 121 - 143), o uso de questionários apontam para os objetivos do estudo, através de perguntas direcionadas, que descrevem as características da população observada e testam as hipóteses levantadas ao longo da dissertação. E por meio das escalas de graduação, é possível mapear os níveis ou as camadas de maior ou menor favorabilidade do público do estudo.

Trata-se ainda de uma pesquisa exploratória que, conforme Gil (2008, p. 27), constitui-se de um trabalho geralmente de cunho qualitativo e que visa desenvolver e identificar características de um assunto ou fenômeno ainda pouco explorado pela ciência, em uma linha mais geral, para levantar problemas ou hipóteses para pesquisas mais direcionadas no futuro.

Para que se atinja os objetivos propostos, este estudo foi estruturado em 3 seções. A primeira seção apresenta um breve histórico da economia comportamental, como também descreve seus principais conceitos e explica os vieses cognitivos que influenciam na tomada de decisão. A segunda, analisa os fatores elementares para compreensão da importância do planejamento de longo prazo. Por fim, a terceira seção expõe e discute os resultados da pesquisa aplicada ao público-alvo.

1. Comportamento e decisões econômicas

A teoria comportamental tem seu início nos Estados Unidos, por meio da obra "Comportamento Administrativo", de Herbert Alexander Simon, em 1947. Na sua obra, Simon apresenta a teoria do comportamento administrativo, dentro das organizações, levantando novas ideias sobre a tomada de decisão e os limites da racionalidade humana, fazendo um contraponto ao modelo prescritivo. Para Simon (1970, p. 1-3), uma vez que as organizações são conduzidas por meio de ações, porém decorrentes de decisões, visto que para ele o papel principal do gestor é tomar a melhor decisão e assegurar que todos os demais colaboradores também tomem decisões efetivas, seria necessária uma teoria que auxiliasse nesse processo decisório.

Na estrutura dos limites de racionalidade de Simon (1947, p. 83 - 88), uma dentre as razões pelas quais o comportamento do indivíduo jamais atinge a racionalidade ideal, é a imperfeição do conhecimento. Apesar dos indivíduos tentarem tomar decisões racionais, geralmente possuem informações fragmentadas das condições que permeiam suas decisões. Um outro fator é a dificuldade da antecipação que, para Simon, mesmo quando as consequências de uma escolha forem observadas de maneira completa, essa antecipação não produz o mesmo impacto sobre as emoções que a sua experiência, impedindo que o indivíduo acompanhe vários elementos de valor, dentro do que foi planejado, em detrimento da sua experiência. Ainda, Simon levanta um terceiro elemento, que é a da área das possibilidades do comportamento, onde os tomadores de decisão possuem uma capacidade limitada de indicar todas as possibilidades disponíveis de comportamento que um indivíduo pode seguir.

Nas palavras de Bazerman e Moore (2014, p. 18), os indivíduos normalmente desconsideram toda uma série de possíveis consequências e se dão por satisfeitos em escolher uma solução razoável em detrimento da melhor. Assim o ser humano se dá por satisfeito facilmente, deixando de buscar e avaliar todas as alternativas, procurando a melhor apenas até encontrar uma opção que seja suficiente em níveis de desempenho.

Os conceitos de racionalidade restringida e sacrifício nos mostram que o julgamento humano se desvia da racionalidade. Especificamente, esses conceitos nos ajudam a identificar situações em que podemos estar agindo com base em informações limitadas. (Bazerman; Moore, pg 18)

Para Richard Thaler (2000, p. 133), existem quatro fatores que limitam a tomada de decisão. O primeiro é do pensamento positivo, pois as pessoas tendem a ser muito otimistas quanto aos seus futuros, e isso induz o indivíduo a acreditar que as coisas serão como ele espera que sejam. O segundo fator é o do excesso de confiança, que afirma que pessoas acreditam serem melhores previsores do que elas realmente são, levando a tomar decisões mais arriscadas do que deveriam. Já o terceiro, é o efeito do falso consenso, que revela a tendência de acreditar que as outras pessoas agem e pensam iguais a nós, o que leva o indivíduo a acreditar que os demais irão concordar com as suas previsões. Por fim, Thaler discorre sobre um quarto fator que limita a racionalidade, que é a maldição do conhecimento, ressaltando que uma vez que temos conhecimento sobre algo, dificilmente veremos outras perspectivas a respeito.

Um dos pioneiros das teorias da economia comportamental e ganhador do Nobel de economia, o professor Daniel Kahneman (2011, p. 17-20), no seu livro *Rápido e devagar*:

duas formas de pensar, vai descrever que o nosso cérebro funciona sobre a dinâmica de dois sistemas. O primeiro, chamado sistema um, é responsável pelas decisões rápidas, tomadas de forma automática, sem nenhum esforço envolvido. Já o segundo, o sistema dois, é aquele que age sobre a necessidade de um esforço, de um raciocínio envolvido para chegar a alguma decisão. O que acontece é que, para Kahneman (2011, p. 32-33), nós geralmente funcionamos sobre a direção do sistema um, o que nos leva a tomar decisões pouco racionais no nosso dia a dia. Isso se dá, pois existe uma predisposição natural e instintiva do ser humano, em buscar um conforto cognitivo, para preservar e não sobrecarregar os sistemas, visando à sobrevivência. Esses atalhos cognitivos e pouco racionais, baseados nos eventos e informações rapidamente levantadas pelo nosso subconsciente, por meio do sistema um, são chamados de heurísticas, que podem nos levar a erros sistemáticos e padronizados, que são conhecidos como vieses.

Um desses vieses é o do desconto intertemporal, também chamado de viés do presente. A partir dele, vemos que diante das opções que estão em diferentes momentos do tempo e com valores distintos, teremos sempre a tendência de optar pela alternativa que traga satisfação mais imediata. No guia *A economia comportamental a favor da previdência privada*, promovido pela Secretaria de Previdência e o Ministério da Economia, em 2021, é descrita a relação entre o planejamento da aposentadoria e o viés do presente. O fato das pessoas darem mais importância às perdas do que aos ganhos, somados pelo viés do desconto intertemporal, são motivos que poderiam colaborar para que os indivíduos poupassem pouco para a aposentadoria.

2.1 A importância do planejamento

Entender a importância do planejamento de longo prazo é de suma importância, ainda mais quando tratamos da geração presente. Por meio da tecnologia e dos avanços na medicina, as novas gerações têm obtido um grande aumento na expectativa de vida, o que demanda dos indivíduos muito mais cuidado e atenção quanto à tomada de decisões, que podem determinar o nível de bem-estar no tempo da aposentadoria.

Culturalmente, existe um legado comportamental muito presente na forma de pensar. Segundo o IBGE (2019), a esperança de vida do brasileiro em 1940 era de 45,5. Viver planejando o descanso nessa época não fazia muito sentido, pois diante da brevidade da vida, tudo era muito baseado no presente, no agora. Realizar os desejos, idealizar as vontades o quanto antes, era uma questão de sobrevivência. E hoje, apesar da expectativa aumentar significativamente, essa forma imediatista de viver e concretizar os anseios, culturalmente permanece. Muito disso se dá pela globalização. A forma incrivelmente rápida

em que a informação e as possibilidades estão postas, realçam no indivíduo o senso imediatista. Diante disso, compreender quais são os fatores que nos levam a tomar boas ou más decisões, é um assunto crucial para quem busca levar uma vida financeira estável.

Diante das grandes transformações sociais e econômicas do país e pela cultura financeira imediatista que expõem a população a riscos no longo prazo, o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização - COREMEC, que é composto por: Banco Central do Brasil (BCB) - Comissão de Valores Mobiliários (CVM) - Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC) - Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), criou em 2007 o grupo de trabalho que estabeleceu a Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF.

Estabelecendo frentes direcionadas às crianças, jovens e adultos a ENEF visa aumentar o poder do consumidor, por meio de políticas que fomentem a educação e a inclusão financeira, como também a proteção dos consumidores. Na release da Divulgação dos Resultados da ENEF de 2012, divulgada pelo BM&FBOVESPA, foi observado que a proficiência financeira do grupo em tratamento, impactado pelas ações da ENEF, é de 5 a 7% maior do que a do grupo controle. Ainda, comparando os dois grupos, existe uma diferença de 2 pontos percentuais na intenção em poupar dinheiro. As ações da ENEF ainda impactam a família, o estudo mostra que a porcentagem dos responsáveis que declaram conversar com os alunos sobre finanças, saltou de 63% para 74%, uma evolução de mais de 10 pontos percentuais.

3. Análise de dados

Para poder testar o problema desta pesquisa, foi aplicado ao público alvo um formulário construído em duas etapas. A primeira, dedica-se a capturar informações pessoais e socioeconômicas, como: o sexo, faixa etária, renda per capita e dá início ao mapeamento das tendências comportamentais ao planejamento da aposentadoria. No segundo momento da coleta de informações, foi capturado o nível de concordância ou discordância para cada cenário proposto, segundo a seguinte graduação: concordo plenamente, concordo parcialmente, neutro, discordo parcialmente e discordo plenamente.

O formulário foi aplicado durante o período de um mês, do dia 25/11/2021 até o dia 25/12/2021, onde foram coletadas 146 respostas, dentre elas 107 são válidas para o estudo, pois referem-se às pessoas que moravam na cidade de São Paulo no período do levantamento.

Dentre os dados apurados da amostra, temos 66% concentrado no público do sexo feminino e 34% do sexo masculino, onde foi observado que 67% do público masculino alega ter algum planejamento para a aposentadoria, frente a 61% das mulheres. Se for levado em conta o fator faixa etária, vemos que 87,5% do público entre 25 a 35 anos, diz ter algum planejamento, e se cruzarmos com a renda dessas pessoas, temos que 100% delas ganham entre 4 a 10 salários mínimos. Agora, analisando o perfil da faixa etária de 18 a 14 anos, com 42,3% de respostas negativas, foi levantado que 58,33% das pessoas ganham até 2 salários mínimos por mês. O que mostra que à medida que as pessoas ganham mais, elas também poupam mais.

Quando levantado quais os principais meios de planejamento, o INSS pago pela empresa ou própria pessoa e investimentos são os mais utilizados. Temos como destaque no público feminino, com 18,3% das respostas, que contam apenas com o INSS pago pela empresa ou por elas mesmas. Analisando os homens, vemos que 16,7% usam investimentos como principal meio de planejamento.

Dos que responderam que não possuem nenhum plano, levantou-se que o principal impeditivo entre as mulheres, é que elas direcionam sua renda para outras finalidades como viagem, casa ou carro. Agora, para público masculino o maior motivo foi o de renda mensal comprometida.

Ainda, durante a pesquisa, direcionamos ao público duas perguntas visando mapear a tendência das pessoas em antecipar ou não os seus desejos. No primeiro cenário, estabelecemos o seguinte questionamento: “Suponhamos que você tenha opção de receber R\$10.000,00 hoje ou resgatar esse valor daqui a 10 anos, rendendo 10% de juros ao ano, qual seria a sua escolha?”. Extraíndo os resultados, observou-se que o público em geral, com 69,16%, prefere esperar os 10 anos para receber o valor com os rendimentos, porém o cenário muda quando cruzamos com as faixas etárias. No público a partir de 51 anos, 60% preferem receber o valor ainda hoje.

No segundo cenário, foi estabelecida a seguinte pergunta: “Você foi premiado com uma viagem, qual das duas opções você escolheria? Opção A) Uma semana em Nova York no próximo Natal, com direito a acompanhante, US\$ 200 por dia para gastar, voo em classe econômica e hotel três estrelas. Opção B) Uma semana em Nova York no Natal de 2025, com direito a acompanhante, US\$ 300 por dia para gastar, voo em classe executiva e hotel cinco estrelas.” Se comparamos os públicos por renda, avaliou-se que entre os que ganham de 4 até 10 salários mínimos, 80,95% preferem a viagem em 2025 e os que ganham até 2 salários, 50% ainda preferem a viagem ainda neste natal. Se abrirmos a faixa etária,

veremos o mesmo comportamento da última questão no público a partir de 51 anos, mostrando uma certa tendência das pessoas mais velhas em serem menos pacientes e que desejam antecipar seus desejos o quanto antes.

No segundo momento da pesquisa, foi aplicado um questionário de graduação, para levantar o grau de maior ou menor favorabilidade a determinado tema, com a seguinte mecânica: concordo plenamente, concordo parcialmente, neutro, discordo parcialmente e discordo plenamente.

Quando analisamos as perguntas dividindo por sexo, podemos perceber que as mulheres tem uma tendencia maior ao planejamento de longo prazo e uma percepção melhor sobre o controle das suas finanças do que os homens, porém cruzando os os dados que vimos anteriormente, vemos que existe certa dificuldade em exercer esse plano de forma prática.

Tabela 1. Tenho horizonte de planejamento financeiro acima dos 10 anos

RESPOSTAS	FEMININO	MASCULINO
Concordo plenamente	15.49%	11.11%
Concordo parcialmente	40.85%	38.89%
Neutro	22.54%	27.78%
Discordo parcialmente	11.27%	13.89%
Discordo plenamente	9.86%	8.33%

Tabela 2. Tenho boa administração das minhas finanças

Rótulos de Linha	FEMININO	MASCULINO
Concordo plenamente	19.72%	16.67%
Concordo parcialmente	52.11%	58.33%
Neutro	9.86%	13.89%
Discordo parcialmente	12.68%	8.33%

Discordo plenamente

5.63%

2.78%

Já quando analisamos as quebras nos públicos por idade, vemos que em geral, os mais novos e os mais velhos a partir de 51 anos, tem uma visão de longo prazo mais limitada, do que o público de meia idade. O que entra em linha com a curva do desconto intertemporal, onde a tendência em antecipar os seus desejos, é mais pujante entre os mais novos e mais velhos.

Tabela 3. Tenho horizonte de planejamento financeiro acima dos 10 anos

Rótulos de Linha	DE 18 A 24 ANOS	DE 25 A 35 ANOS	DE 36 A 50 ANOS	A PARTIR DE 51 ANOS
Concordo plenamente	15.07%	6.25%	23.08%	0.00%
Concordo parcialmente	34.25%	62.50%	46.15%	40.00%
Neutro	24.66%	25.00%	15.38%	40.00%
Discordo parcialmente	13.70%	6.25%	15.38%	0.00%
Discordo plenamente	12.33%	0.00%	0.00%	20.00%

Conseguimos mapear, o que reforça o trecho anterior, a visão mais conservadora dos eventos. Quando perguntado sobre possíveis imprevistos pessoais, é possível perceber que o público de 36 a 50 anos tem uma percepção mais negativa, e assim, apresentam um perfil mais conservador, alguém que prefere evitar os riscos, o que explica a postura de serem também os que se planejam mais, conforme os dados deste estudo.

Tabela 4. Terei imprevistos nos próximos 5 anos

Rótulos de Linha	DE 18 A 24 ANOS	DE 25 A 35 ANOS	DE 36 A 50 ANOS	A PARTIR DE 51 ANOS
Concordo plenamente	39.73%	31.25%	46.15%	40.00%
Concordo parcialmente	36.99%	50.00%	38.46%	20.00%
Neutro	13.70%	12.50%	15.38%	40.00%
Discordo parcialmente	8.22%	6.25%	0.00%	0.00%
Discordo plenamente	1.37%	0.00%	0.00%	0.00%

No entanto, quando perguntamos sobre os imprevistos econômicos do nosso país, todas as quebras concordam. Interessante observarmos que uma visão macroeconômica pessimista em todos, versus o que capturamos pelas respostas anteriores, geram nos públicos posturas diferentes frente ao planejamento de longo prazo. Como interpretação, para os mais novos e mais velhos, temos que o fato deles crerem que o país passará por dificuldades, colabora para que mantenham uma postura mais imediatista, pois se houverão desafios econômicos, melhor garantir o meu desejo agora. Já no público de meia idade, vemos uma leitura oposta, porque é melhor construir um planejamento, para se ter uma garantia quando os dias de dificuldade chegarem.

Tabela 5. O país passará por dificuldades econômicas nos próximos 20 anos

Rótulos de Linha	DE 18 A 24 ANOS	DE 25 A 35 ANOS	DE 36 A 50 ANOS	A PARTIR DE 51 ANOS
Concordo plenamente	46.58%	56.25%	46.15%	40.00%
Concordo parcialmente	43.84%	37.50%	38.46%	20.00%
Neutro	6.85%	6.25%	15.38%	40.00%
Discordo parcialmente	1.37%	0.00%	0.00%	0.00%
Discordo plenamente	1.37%	0.00%	0.00%	0.00%

Um movimento muito semelhante levantado durante a pesquisa, foi para as percepções com relação a saúde. Um fator muito relevante quando falamos de aposentadoria, visto que ao passar dos anos a tendência é que se gaste mais com medicamentos, consultas entre outros tratamentos, devido ao envelhecimento. E este geralmente é um fator pouco avaliado no planejamento das pessoas. Em via de regra, planejamo-nos para adquirir bens, abrir um negócio ou fazer uma viagem e os gastos com saúde são encarados como uma emergência, algo pontual. Analisando os dados, nota-se uma avaliação muito parecida entre as pessoas de 18 a 35 anos, e percebemos uma queda bastante significativa no público de 36 a 50 anos, onde ninguém responde que concorda plenamente em ter uma vida saudável. Provavelmente, pode ser nesta faixa etária onde os primeiros problemas significativos começam a surgir. Por fim, só vemos que a curva para uma sensação mais otimista volta a subir nas pessoas a partir dos 51 anos.

Tabela 6. Tenho uma vida saudável

Rótulos de Linha	DE 18 A 24	DE 25 A 35	DE 36 A 50	A PARTIR DE
-------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------

	ANOS	ANOS	ANOS	51 ANOS
Concordo plenamente	20.55%	18.75%	0.00%	40.00%
Concordo parcialmente	41.10%	37.50%	61.54%	40.00%
Neutro	17.81%	12.50%	15.38%	0.00%
Discordo parcialmente	19.18%	25.00%	23.08%	20.00%
Discordo plenamente	1.37%	6.25%	0.00%	0.00%

Considerações finais

Vale ressaltar que a amostra desta pesquisa é pequena e pouco significativa diante da população estudada, ainda assim, foi possível ao longo do estudo mapear certos comportamentos e enxergar a teoria apresentada por trás deles. Uma dessas teorias é a do pensamento positivo, do Thaler. O público estudado apresenta uma aderência significativa, contudo, quando questionados sobre como se planejam, temos que o principal meio é o INSS e que boa parte não possui nenhum meio de planejamento prático. Isso mostra que os participantes da pesquisa possuem grande otimismo a respeito de seus futuros e que as coisas aconteceram conforme desejam, mesmo sem ter um meio concreto de realizar esse desejo, o que expõe este público a riscos e eventos inesperados ao longo do tempo.

Outro fator importante é o desconto intertemporal, que conseguimos ver de forma mais presente na pergunta sobre a viagem. Praticamente metade do público optou por realizar a viagem no ano presente, mesmo com uma espera mais curta que acompanha muitos outros benefícios. E o que fica mais marcante é o comportamento das pessoas mais velhas, o que reafirma o viés do presente, onde nesta idade as pessoas tendem a ter menos paciência para realizar os seus desejos. Isso por possíveis vários fatores, como um olhar mais breve sobre o tempo de vida, e também como uma forma de recompensa, diante da longa experiência de vida que em geral é acompanhada de muitas dificuldades e muito trabalho.

Por fim, diante o fato da expectativa de vida ter aumentado e pelos resultados que foram mapeados nesta pesquisa, que reforçam outras matérias já publicados, que foram citados ao longo do trabalho, vemos a grande necessidade de ampliar as políticas e programas de incentivo à educação financeira, e de reforçar os já existentes como o próprio ENEF, que auxiliam as pessoas a construírem um plano que permita que as mesmas

tenham uma vida de menor vulnerabilidade e maior bem estar, principalmente para os grupos mais afetados pelos vieses e pelos fatores socioeconômicos.

Referências bibliográficas

BAZERMAN, Max H.; MOORE, Dom. **Processo decisório**, Rio de Janeiro. 2014.

BM&FBOVESPA. **Resultados da avaliação de impacto do projeto piloto de educação financeira nas escolas**. Rio de Janeiro, 2012. 10 p. Disponível em:<<https://www.aefbrasil.org.br/index.php/resultados-da-avaliacao-de-impacto-do-projeto-pilotod-e-educacao-financeira-nas-escolas>>. Acesso em: 21 nov 2022

BRASIL. **A economia comportamental a favor da previdência privada**. 2021. Disponível em:<<https://www.gov.br/trabalho-e-previdencia/pt-br/assuntos/previdencia-complementar/mas-informacoes/arquivos/sprev-surpc-guiaecocompb.pdf>>Acesso em: 24 set. 2021

BRASIL. **Estratégia Nacional de Educação Financeira – Plano Diretor da ENEF**. 2011. Disponível em:<<https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/08/PlanoDiretor-ENEF-Estrategia-Nacional-de-Educacao-Financeira.pdf>>. Acesso em: 15 out 2022

BRITO, Ricardo D.; MINARI, Paulo TP. Será que o brasileiro está poupando o suficiente para se aposentar?. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 13, n. 1, p. 1-39, 2015.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

HSBC. **O Futuro da Aposentadoria Uma nova realidade**. London: HSBC Insurance Holdings Limited, 2013. Disponível em:<https://www.hpprev.com.br/download/educPrev/estudo_OFuturoDaAposentadoria_hsbc2013.pdf> Acesso em: 18 mai. 2021

IBGE. **Pesquisa Nacional de Saúde**. Disponível em:<<https://sidra.ibge.gov.br/tabela/4949#resultado>>. Acesso em: 24 set. 2021

IBGE. **Tábua completa de mortalidade para o Brasil - 2019**: Breve análise da evolução da mortalidade no Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, Coordenação de População e Indicadores Sociais, 2020. Disponível em:

<<https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=73097>>.

Acesso em: 24 set. 2021

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

MURAMATSU, Roberta e FONSECA, Patrícia. Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. **Revista de Economia Mackenzie**, v. 6, n. 1, 2009, pp. 87-112.

SIMON, H.A. **Administrative Behavior**. New York, NY: Macmillan, 1947.

SPC BRASIL. **Cuidar da saúde é a principal motivação dos que se planejam para aposentadoria, mostra estudo do SPC Brasil e CNDL**. Disponível em:

<<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4593>>. Acesso em: 18 mai. 2021.

SPC BRASIL. **Oito em cada dez brasileiros não se preparam para a aposentadoria, mostra pesquisa do SPC Brasil e CNDL**. Disponível em:

<<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4494>>. Acesso em: 18 mai. 2021.

SPC BRASIL; CNDL. **O preparo para a aposentadoria no Brasil**. Disponível em:

<<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4494>>. Acesso em: 24 set. 2021

SPC BRASIL. **Seis em cada dez brasileiros não se preparam para aposentadoria, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil e Banco Central**. Disponível em:

<<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/6088>>. Acesso em: 18 mai. 2021.

SCP BRASIL. **88% dos que se planejam para aposentadoria abrem mão de gastos do cotidiano, apontam SPC Brasil e CNDL**. Disponível em:

<<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4898>>. Acesso em: 18 mai. 2021

THALER, R. H. (2000). From homo economicus to homo sapiens. **Journal of Economic Perspectives**, 14, 133–134.