

Eixo Temático: Estratégia e Internacionalização de Empresas

**AVERSÃO AO RISCO: UM ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO DE
ESTUDANTES DE NÍVEL SUPERIOR**

RISK AVERSION: A STUDY ON THE BEHAVIOR OF COLLEGE STUDENTS

Iriane Rodrigues da Rosa e Bruno Milani

RESUMO

Esta pesquisa teve por objetivo verificar as diferenças no comportamento de estudantes dos cursos de Administração e Teologia de uma instituição de nível superior de Santa Maria-RS em relação à aversão ao risco e o significado do dinheiro. Para esta pesquisa utilizou-se uma *survey*, através de um corte transversal feito nos meses de abril e maio de 2014. No instrumento de coleta de dados foi utilizado o questionário criado por Kahneman e Tversky (1979). As respostas foram analisadas sob os fatores: Curso, Gênero, Estado Civil, Raça, Religião, Princípios Religiosos, Ascendência e Renda Familiar. A diferença entre as médias foi analisada através do teste do Qui-quadrado de Pearson. Os resultados obtidos neste estudo demonstram que algumas variáveis afetam mais as atitudes dos pesquisados do que outras. As variáveis Gênero, Raça, Ascendência e Renda Familiar têm maior influência no comportamento das pessoas.

Palavras-chave: Aversão ao Risco, Finanças Comportamentais.

ABSTRACT

This study aimed to investigate the differences in the behavior of students of Administration and Theology from a postsecondary institution of Santa Maria-RS in relation to risk aversion and the meaning of money. For this research we used a survey, through a cross-section taken in the months of April and May 2014. On the instrument for data collection, it was used the questionnaire created by Kahneman and Tversky (1979). The responses were analyzed under the factors: Course, Gender, Marital Status, Race, Religion, Religious Principles, Ancestry and Family Income. The mean differences were analyzed through the chi-square test. The results of this study demonstrate that some variables affect the attitudes of respondents more than others. The Gender, Race, Ancestry and Family Income variables have the greatest influence on people's behavior.

Keywords: Risk Aversion, Behavioral Finance

INTRODUÇÃO

Estudos recentes procuram entender como os comportamentos e emoções de cada indivíduo interferem nas relações financeiras. Atualmente não se discute se as pessoas tomam decisões baseadas em experiências já vividas, mas sim o quanto são influenciados por elas e se existe algum padrão de influências relacionadas a determinados grupos. Existem diversos estudos sobre o comportamento financeiro de pessoas em relação ao gênero, faixa etária, renda familiar, opções profissionais entre outros.

As finanças comportamentais ficam na fronteira entre a psicologia e as finanças tradicionais e evoluíram muito a partir da década de 90, mesmo tendo sido mencionada pela primeira vez no artigo de Kahneman e Tversky (1979). Esta nova área de estudo visa completar o conhecimento sobre as questões econômicas conforme ocorrem na realidade, em oposição a axiomas e fórmulas matemáticas (FERREIRA, 2007).

Inserido no contexto das finanças comportamentais, este estudo tem por objetivo verificar se há diferenças entre a aversão ao risco entre os estudantes do curso de Administração e os estudantes do curso de Teologia de uma instituição de ensino superior privada de Santa Maria – RS. Entre os objetivos específicos, é possível elencar:

- Verificar se há diferenças entre as respostas dos acadêmicos dos dois cursos pesquisados;
- Verificar se há diferenças entre as respostas dos entrevistados em relação ao gênero;
- Verificar se há diferenças entre as respostas dos respondentes em relação ao estado civil;
- Verificar se há diferenças entre as respostas dos entrevistados relacionadas à raça;
- Verificar se há diferenças entre as respostas relacionadas à religião e aos princípios religiosos;
- Verificar se há diferenças entre as respostas em relação à ascendência dos entrevistados;
- Verificar se há diferenças entre as respostas em relação à renda familiar dos entrevistados.

Este estudo justifica-se pela carência de estudos nacionais acerca do tema; também por uma expectativa da pesquisadora em que haja uma diferença de perfil entre os respondentes e, pela oportunidade de acesso, em uma mesma instituição de ensino, aos alunos dos cursos de Administração e Teologia.

REFERENCIAL TEÓRICO

1.1. Finanças Comportamentais

Após a constatação de que o homem não é um ser perfeitamente racional, a teoria de Finanças Modernas passa a ser questionada, fazendo surgir um novo campo de estudo: Finanças Comportamentais (MELO, 2008).

“O fato inquestionável de que indivíduos, raças e nações diferentes se conduzem de forma diferente, sob as mesmas condições econômicas, por si só é bastante para mostrar que os motivos econômicos não são os únicos fatores dominantes. É completamente incompreensível como os fatores psicológicos podem ser desprezados, ali onde o que está em questão são as reações dos seres humanos vivos; pois não só essas reações concorrem para o estabelecimento das condições econômicas, mas até mesmo apenas sob o domínio dessas condições é que os homens conseguem pôr em execução seus impulsos instintuais originais – seu instinto de autopreservação, sua agressividade, sua necessidade de ser amado, sua tendência a obter prazer e evitar desprazer.” (FERREIRA, 2007 apud FREUD, 1921, p. 216).

O entendimento de como as decisões dos indivíduos podem ser orientadas por aspectos comportamentais e emocionais torna-se um instrumento fundamental para a análise de como o investidor lida com sentimento de ganho e/ou perda, certeza, risco, dentre outros (FERREIRA, SILVA e GUILHERME, 2009).

Embora Markowitz (1952) não tenha utilizado a palavra “risco” ele o definiu como uma variável aleatória e mencionava a forma como risco e retorno se comportavam quando outros ativos eram acrescentados em uma carteira de investimentos, com isso embasou a idéia de diversificar os investimentos. Assim ele apresentou a redução do risco como fator importante às decisões tomadas relativas a investimentos.

Para a tomada de decisão o indivíduo considera pesos distintos dependendo de experiências passadas e existe a tendência de o indivíduo sentir mais as perdas do que os ganhos (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979).

Em seus estudos Kahneman e Tversky, que eram psicólogos e professores, observaram que os indivíduos tomavam decisões que os afastavam da racionalidade. Segundo eles, os humanos não são habilitados para analisar completamente situações econômicas que envolvam julgamento de probabilidades, portanto tendem a simplificar o processo decisório fazendo “atalhos mentais” (regras heurísticas) que limitavam ou distorciam a capacidade de tomar decisões (MACEDO Jr., 2003)

1.2. Teoria do Prospecto

Em estudo feito com estudantes e professores de uma universidade de Israel, Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram um questionário com várias perguntas com duas alternativas cada, contendo condições hipotéticas, conforme Tabela 1:

Tabela 1: Exemplo de questão utilizada no estudo A teoria do Prospecto

Qual dos seguintes que você prefere?	
() Alternativa A	() Alternativa B
50% de chance de ganhar \$1.000	Ganho certo de \$450
50% de chance de não ganhar \$1.000	

Fonte: Adaptado pela autora de Kahneman e Tversky, (1979).

Através deste estudo foi idealizada a Teoria do Prospecto que está baseada em 3 efeitos:

- Efeito Certeza: as pessoas dão pesos menores aos resultados prováveis em relação aos certos;
- Efeito Reflexo: os indivíduos são avessos ao risco quando estão ganhando e propensos a riscos quando estão perdendo;
- Efeito Isolamento: os indivíduos desconsideram as partes iguais das alternativas, focando somente nas diferenças.

As pessoas dão pesos inferiores aos resultados prováveis em comparação aos resultados que são obtidos com certeza e, percebem resultados como ganhos e perdas, ao invés de estados finais como riqueza ou bem estar. Os ganhos e perdas são definidos através de um ponto neutro de referência, e este ponto pode ser afetado por outras perspectivas.

Kahneman e Tversky (1979) concluíram que os indivíduos têm aversão ao risco quando as escolhas envolvem ganhos e propensão ao risco quando envolvem perdas.

Em estudo realizado com 457 estudantes de ciências econômicas de universidades públicas de Araraquará - SP e Maringá – PR, Silva Filho (2011), utilizando o questionário concebido por Kahneman e Tversky constatou que os indivíduos:

- Buscam ganho certo, ou seja, são avessos ao risco frente situações de certeza;
- Preferem o ganho certo, porém quanto existe a possibilidade de perda, os mesmos optam por arriscar;
- Mantêm os mesmos comportamentos com variáveis financeiras e não financeiras;
- Quando a probabilidade de ganhos é alta, os indivíduos buscam resultados mais expressivos, porém quando as probabilidades são baixíssimas, mostram preferência por ganhos maiores;
- Escolhem alternativas que privilegiam alterações na riqueza em vez de valores totais da riqueza.

Assim, corroborando com os estudos da teoria do prospecto, concluiu que os indivíduos mostram-se avessos ao risco em situações de certeza e propensos ao risco em situações de incertezas.

Assim como Silva Filho, Kimura, Basso e Krauter (2006) replicaram em uma amostra brasileira os estudos de Kahneman e Tversky, composta de 98 respondentes entre estudantes universitários e professores. Os resultados obtidos nesta pesquisa sugerem que a amostra brasileira tem os mesmo vieses encontrados na amostra original. Desta maneira pode-se sugerir que os aspectos comportamentais na tomada de decisão mantêm-se ao longo do tempo e são pouco influenciados por possíveis vieses comportamentais. No entanto, no estudo foi observado que o efeito certeza foi menos acentuado na amostra brasileira.

MÉTODO

Para realização deste estudo foi realizado uma *Survey* através de um corte transversal feito entre os meses de abril e maio de 2014. Como instrumento de coleta utilizou-se o questionário já validado Kahneman e Tversky (1979) sobre a aversão ao risco. O questionário foi composto de 19 questões, sendo oito questões relacionadas com o perfil do entrevistado, 11 questões sobre aversão ao risco com duas alternativas cada.

A população deste estudo foram os alunos dos cursos de Administração e Teologia de uma instituição privada de ensino superior da cidade de Santa Maria – RS. O número de indivíduos matriculados nesta instituição no curso de Administração é de 117 e o curso de Teologia consta com 37 alunos matriculados. As abordagens foram realizadas em sala de aula, onde os alunos foram convidados a participar da pesquisa, não sendo obrigatório o seu preenchimento. Foram coletados 97 questionários, sendo 27 do curso de teologia e 60 do curso de Administração. Após uma análise preliminar, dois questionários foram descartados por incompletude.

Para testar se as médias de dois grupos de respondentes são diferentes quanto a algum comportamento utilizam-se testes de diferenças de médias, que pode resultar em amostras independentes ou amostras relacionadas (HAIR *et al.*, 2005), neste estudo as amostras são independentes.

A hipótese nula é aquela onde não há diferenças nas médias dos respondentes, ou seja, qualquer alteração no resultado deve-se ao acaso. A hipótese alternativa é o oposto da nula, onde há diferença entre as médias dos grupos, ou seja, houve mudança no comportamento ou de atitude entre os respondentes em relação às perguntas (HAIR *et al.*, 2005). Neste estudo, adotou-se o grau de significância inferior a 0,05, ou seja, se a significância for superior ao padrão de 0,05 ou 5%, aceita-se a hipótese nula e rejeita-se a hipótese alternativa (BRUNI, 2012).

Quando não é possível supor ou assumir características sobre parâmetros da população de onde a amostra foi extraída, os testes realizados para análise dos dados são não paramétricos (BRUNI, 2012). Para realização deste estudo, devido à impossibilidade de prever os parâmetros

de respostas desta população, serão utilizados, para análise dos dados, testes não paramétricos. Também foi realizado o teste de normalidade, que rejeitou a hipótese nula de distribuição normal.

O teste do Qui-quadrado, que será utilizado neste estudo, permite que sejam feitos testes para verificar se há diferenças estatísticas entre os grupos analisados. Assim serão feitos testes de significância estatística, a fim de comparar as respostas de cada grupo (HAIR, *et al.*, 2005).

Neste estudo as respostas serão analisadas segundo os fatores: Idade, Gênero, Estado Civil, Raça, Religião e Princípios Religiosos, Ascendência e Renda Familiar. No-capítulo de Resultados será feita a análise dos resultados desta pesquisa.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em relação ao perfil dos entrevistados, foram avaliados quanto ao gênero, estado civil, raça, religião, princípios religiosos, ascendência e renda familiar. Na Tabela 3 é demonstrado o percentual de respondentes de cada variável da amostra.

Tabela 2: Perfil da amostra

	Variáveis	Percentagem
Gênero	Feminino	36,8%
	Masculino	63,2%
Estado Civil	Casado (a), União Estável	36,8%
	Solteiro (a)	57,9%
	Outro	5,3%
Raça	Afro descendente	6,4%
	Amarelo ou oriental	1,1%
	Branco	81,9%
	Indígena	1,1%
	Pardo	9,6%
Religião	Cristã/Católica Romana	72,8%
	Cristã/Outras	4,3%
	Cristã/Protestante	1,1%
	Espírita	5,4%
	Evangélico Pentecostal/Neopentecostal	6,5%
	Outra	2,2%
	Sem religião	7,6%
Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	30,5%
	Segue a maioria dos princípios	22,1%
	Segue metade dos princípios	4,2%
	Segue alguns princípios	37,9%
	Não segue nenhum princípio	5,3%
Ascendência	Africana	3,2%
	Alemã	14,0%
	Brasileira	24,7%
	Italiana	37,6%
	Não Sei	2,2%
	Outra	18,3%
Renda Familiar	Até um salário mínimo	16,0%
	Mais de 1 até 3 salários	44,7%
	Mais de 3 até 6 salários	19,1%
	Mais de 6 até 9 salários	13,8%
	Mais de 9 salários	6,4%

Fonte: Elaborado pela autora.

O perfil dos respondentes é composto de uma amostra com 63,2% pessoas do gênero masculino, e 36,8% do gênero feminino, caracterizando-se pelo predomínio dos homens. Em relação ao estado civil mais da metade dos respondentes 57, 9% são solteiros. A maioria dos participantes se considera da raça branca 81,9%. Em relação à religião, 72,8% segue a religião cristã/católica. Dos respondentes 37,9% dizem que seguem alguns princípios da religião e 30,5% dizem que seguem todos os princípios de sua religião. Quanto à ascendência, a amostra é bem diversificada: 37,6% italianos, 24,7% são brasileiros, 18,3% de outra ascendência e 14% alemães. Quanto à renda familiar, 44,7% dos respondentes recebem mais de um até três salários mínimos mensalmente.

Para análise da aversão ao risco, conforme Tabela 4, houve diferenças na média de respostas para algumas perguntas em relação os cursos de Teologia e Administração, Gênero, Raça, Ascendência e Renda Familiar, para algumas questões. Não foram encontradas significativas diferenças entre os respondentes em relação ao Estado Civil, Religião e Princípios Religiosos.

Para condensar a apresentação dos resultados, foi apresentado apenas o P-valor do teste do Qui-quadrado. Os P-valores inferiores a 0,05 foram ressaltados em negrito.

Tabela 3: P-valor do Qui-quadrado de Pearson obtido no teste de diferença de média aplicado em cada variável

Significância - Qui-quadrado de Pearson								
Questão	Curso	Gênero	Estado civil	Raça	Religião	Princípios religiosos	Ascendência	Renda familiar
Q09	0,531	0,513	0,197	0,339	0,344	0,227	0,956	0,541
Q10	0,885	0,027	0,296	0,237	0,834	0,340	0,254	0,217
Q11	0,457	0,519	0,081	0,294	0,629	0,073	0,276	0,079
Q12	0,742	0,110	0,326	0,896	0,449	0,269	0,013	0,003
Q13	0,341	0,605	0,863	0,047	0,862	0,179	0,311	0,472
Q14	0,117	0,438	0,053	0,897	0,479	0,135	0,618	0,538
Q15	0,339	0,107	0,735	0,358	0,422	0,536	0,285	0,749
Q16	0,975	0,884	0,096	0,098	0,576	0,561	0,387	0,506
Q17	0,027	0,225	0,402	0,503	0,201	0,069	0,424	0,015
Q18	0,048	0,170	0,898	0,418	0,216	0,222	0,472	0,028
Q19	0,342	0,338	0,157	0,029	0,129	0,282	0,307	0,053

Fonte: Elaborado pela autora.

Para a variável Curso foram encontradas diferenças significativas entre as respostas para as questões 17 e 18. Em relação ao Gênero, somente a questão 10 teve alteração na frequência das respostas. A variável Raça teve duas questões, 13 e 19 que demonstraram diferenças. A questão 12 relacionada à Ascendência dos indivíduos da amostra também rejeitou a hipótese nula. Em relação à Renda Familiar, as questões 12, 17 e 18 tiveram significativas diferenças entre as respostas.

Para melhorar a visualização dos dados, apenas as questões, onde houve uma significância inferior a 5%, serão discriminadas e analisadas nas tabelas a seguir.

Na Tabela 5 serão demonstradas as frequências de respostas das questões 17 e 18 em relação aos cursos.

Tabela 4: Distribuição de frequência das respostas das questões 17 e 18 e comparação com os valores esperados em relação aos cursos de Teologia e Administração.

Questão	Alternativa	Percentual	Curso	
			Teo	Adm
Q17	Alternativa A	% Respondido	16,3	83,7
		% Esperado	26,9	52,2
	Alternativa B	% Respondido	36,5	63,5
		% Esperado	73,1	47,8
Q18	Alternativa A	% Respondido	17,6	82,4
		% Esperado	37,5	60,9
	Alternativa B	% Respondido	35,7	64,3
		% Esperado	62,5	39,1

Fonte: Elaborado pela autora

Nas questões 17 e 18 em relação ao curso observa-se que um número maior de respostas dos alunos do curso de Administração para a alternativa A do que o esperado, ao passo que o número de respondentes do curso de Teologia foi inferior ao esperado. A alternativa A sugere uma maior propensão ao risco em situações de perda do que a alternativa B, portanto evidencia-se uma tendência de que os alunos da Administração são mais propensos ao risco.

Na Tabela 6 serão evidenciadas as respostas da questão 10 em relação ao Gênero.

Tabela 5: Distribuição de frequência das respostas da questão 10 e comparação com os valores esperados em relação ao gênero.

Questão	Alternativa	Percentual	Gênero	
			Feminino	Masculino
Q10	Alternativa A	% Respondido	20,7	79,3
		% Esperado	17,1	39,0
	Alternativa B	% Respondido	44,6	55,4
		% Esperado	82,9	61,0

Fonte: Elaborado pela autora.

Foram analisadas as respostas em relação ao Gênero e observou-se que houve alterações significativas entre os respondentes quanto à questão 10. Observa-se que os respondentes do gênero masculino optaram pela opção A além do esperado, demonstrando aversão ao risco em situações de ganhos.

Na Tabela 7 serão demonstradas as respostas das questões 13 e 19 em relação à raça.

Tabela 6: Distribuição de frequência das respostas das questões 13 e 19 e comparação com os valores esperados em relação à raça.

Questão	Alternativa	Percentual	Raça				
			Afrodescendente	Amarela ou Oriental	Branca	Indígena	Parda
Q13	Alternativa A	% Respondido	9,1	3,0	66,7	3,0	18,2
		% Esperado	50,0	100,0	28,6	100,0	66,7
	Alternativa B	% Respondido	4,9	0,0	90,2	0,0	4,9
		% Esperado	50,0	0,0	71,4	0,0	33,3
Q19	Alternativa A	% Respondido	2,0	0,0	81,6	0,0	16,3
		% Esperado	16,7	0,0	51,9	0,0	88,9
	Alternativa B	% Respondido	11,4	2,3	84,1	0,0	2,3
		% Esperado	83,3	100,0	48,1	0,0	11,1

Fonte: Elaborado pela autora.

Na questão 19, as expectativas sobre as respostas da raça indígena foram zeradas, pois o único respondente deste grupo, não respondeu esta alternativa.

Entre os respondentes foram encontradas as questões 13 e 19 com significativa relação entre a sua raça e suas respostas. As alternativas B, nas questões 13 e 19 demonstram que os indivíduos são mais conservadores em situações de ganhos e propensos a riscos em situações de perdas. Os indivíduos alto declarados pertencentes a raça branca são mais propensos a correr riscos do que os demais pesquisados.

Na Tabela 8 serão evidenciadas as respostas da questão 12 em relação à ascendência.

Tabela 7: Distribuição de frequência das respostas da questão 12 e comparação com os valores esperados em relação à ascendência

Questão	Alternativa	Percentual	Ascendência					
			Africana	Alemã	Brasileira	Italiana	Outra	Não Sei
Q12	Alternativa A	% Respondido	8,3	0,0	16,7	45,9	20,8	8,3
		% Esperado	66,7	0,0	17,4	31,4	31,2	100,0
	Alternativa B	% Respondido	1,5	19,1	27,9	35,3	16,2	0,0
		% Esperado	33,3	100,0	82,6	68,6	68,8	0,0

Fonte: Elaborado pela Autora.

Ao comparar as respostas em relação à ascendência dos participantes, observa-se que houve mudanças nas médias de respostas na questão 12. Os indivíduos com ascendência italiana têm uma pequena preferência pela alternativa A, opção mais ousada em relação a B.

Na Tabela 9 serão evidenciadas as respostas das questões 12, 17 e 18 relacionadas a Renda Familiar.

Tabela 8: Distribuição de frequência das respostas das questões 12, 17 e 18 e comparação com os valores esperados em relação à renda familiar.

Questão	Alternativa	Percentual	Renda Familiar				
			Até 1 sal.	Mais de 1 até 3 sal.	Mais de 3 até 6 sal.	Mais de 6 até 9 sal.	Mais de 9 sal.
Q12	Alternativa A	% Respondido	4,1	37,5	37,5	4,2	16,7
		% Esperado	7,1	21,4	50,0	7,7	66,7
	Alternativa B	% Respondido	18,8	47,8	13,0	17,4	3,0
		% Esperado	92,9	78,6	50,0	92,3	33,3
Q17	Alternativa A	% Respondido	9,3	39,5	32,6	9,3	9,3
		% Esperado	26,6	40,5	77,8	30,8	66,7
	Alternativa B	% Respondido	21,6	49,0	7,9	17,6	3,9
		% Esperado	73,4	59,5	22,2	69,2	33,3
Q18	Alternativa A	% Respondido	10,0	44,0	28,0	8,0	10,0
		% Esperado	35,7	53,7	77,8	30,8	83,3
	Alternativa B	% Respondido	21,4	45,2	9,5	21,4	2,5
		% Esperado	64,3	46,3	22,2	69,2	16,7

Fonte: Elaborado pela autora.

O maior número de respostas em que a hipótese nula foi rejeitada foi encontrada quando foram comparadas as respostas em relação a Renda Familiar. Foram encontradas mudanças no perfil das respostas para as questões 12, 17 e 18. Estas questões também haviam demonstrado mudanças quando relacionadas à Ascendência, para a primeira e, Curso para as demais. Nas três situações os respondentes que têm renda familiar inferior a 3 salários mínimos optaram pela alternativa B, opção mais conservadora e menos ousada que a opção A. Esta situação também foi encontrada nos respondentes com renda familiar com mais de 6 até 9 salários mínimos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo demonstrar as possíveis diferenças entre o comportamento de estudantes dos cursos de Administração e Teologia em relação à aversão ao risco. Também verificou se o comportamento se alterava em relação a outros fatores como Gênero, Estado Civil, Raça, Religião, Princípios Religiosos, Ascendência e Renda Familiar. Após a análise dos dados observa-se que as diferenças entre os cursos não são tão significativas quanto os pesquisadores esperavam. Apenas duas questões demonstraram que os alunos do curso de Administração são mais propensos ao risco dos que os de Teologia, para as demais questões não foi encontrado um padrão que demonstra-se que o curso escolhido pudesse interferir nas respostas.

Para a variável Gênero, somente uma questão demonstrou que os homens tem aversão ao risco, em situações de ganhos, superior ao das mulheres. De acordo com as respostas obtidas nesta pesquisa foi possível verificar que o Estado Civil não interfere na aversão ao risco das pessoas. Os indivíduos da raça branca demonstraram-se mais propensos a riscos, o que sugere maiores estudos sobre o tema.

Com relação à Religião e aos Princípios Religiosos não foram encontradas diferenças com a aversão ao risco. Os respondentes com ascendência italiana demonstraram-se mais propensos ao risco que os demais de outras etnias.

Os indivíduos com renda familiar inferior a três salários mínimos demonstram-se mais avessos ao risco que os de renda maior. No entanto, os indivíduos com renda entre seis e nove salários também tiveram o mesmo comportamento.

As análises de aversão ao risco demonstraram pouca relação entre as variáveis pesquisadas, no entanto, de acordo com os resultados obtidos sugerem novos estudos relacionados ao gênero, raça, ascendência e renda familiar.

Este estudo limita-se por ser uma análise superficial dos temas abordados. No entanto, traz indícios de questões que podem ser abordadas em maior profundidade em novas pesquisas.

Referências Bibliográficas

BRUNI, Adriano Leal. **SPSS Guia Prático Para Pesquisadores**. São Paulo: Atlas, 2012.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Informações Econômicas e ilusão – uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos**. Rio de Janeiro: Ágora, v. X, n. 1, jan/jun. 2007.

FERREIRA, Janayna Katyuscia Freire de Souza; SILVA; Rhoger Fellipe Marinho da; GUILHERME, Hipônio Fortes. **Um panorama evolutivo das finanças e aplicação das finanças comportamentais na análise de tomada de decisão dos investidores no mercado de capitais**. III Seminário UFPE de ciências contábeis. Recife: 2009.

HAIR, Joseph F. BABIN, Barry. MONEY, Arthur H. SAMOUEL, Philip. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Tradução Lene Belon Ribeiro. Porto Alegre: Bookman, 2005.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk**. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2. Mar. 1979.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. **Paradoxos em Finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais**. *Revista de Administração de Empresas – FGV*, v. 46, n. 1, jan/mar. 2006.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. **Teoria do Prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. Tese de doutorado. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MARKOWITZ, Henry. **The Utility of wealth**. *The Journal of Political Economy*. Vol LX. 1952.

NASCIMENTO, Marcos Bueno. **A percepção do significado do dinheiro e o comportamento de consumo do idoso usuário do centro de apoio e convivência (cac) de belo horizonte**. Dissertação de mestrado, Faculdade Novos Horizontes, Belo Horizonte: 2008.

MELO, Clayton Levy Lima de. **Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda**. Dissertação (Mestrado) Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós Graduação em Ciências Contábeis da UNB, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal de Pernambuco e Universidade Federal do RN, Natal: 2008.

SILVA FILHO, Darlan Maciel. **Finanças Comportamentais: o comportamento do agente decisório nos cenários de ganhos, perdas, riscos e incertezas.** Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho. Dissertação de mestrado. Araraquara – São Paulo: 2011.