

PLANO NACIONAL DE FORMAÇÃO FINANCEIRA

TODOS CONTAM



Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da população portuguesa 2015



ASF
Autoridade de Supervisão
de Seguros e Fundos de Pensões



**BANCO DE
PORTUGAL**
EUROSISTEMA



CMVM

PLANO NACIONAL DE FORMAÇÃO FINANCEIRA

TODOS CONTAM

**RELATÓRIO DO INQUÉRITO
À LITERACIA FINANCEIRA
DA POPULAÇÃO
PORTUGUESA
2015**

Lisboa, 2016



Plano Nacional de Formação Financeira

www.todoscontam.pt

Edição

Conselho Nacional de Supervisores Financeiros

Design, distribuição e impressão

Banco de Portugal

Unidade de Imagem e Design Gráfico

Lisboa, 2016

Tiragem

100 exemplares

ISBN (impresso) 978-989-678-480-5

ISBN (*online*) 978-989-678-481-2

ISSN (impresso) 2182-3901

ISSN (*online*) 2182-391X

Depósito Legal n.º 335857/11

Índice

11	Nota do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros
15	I. Apresentação do 2.º Inquérito à Literacia Financeira
21	II. Principais resultados
35	III. Análise descritiva dos resultados
37	1. Caracterização dos entrevistados
41	2. Inclusão financeira
41	2.1. Acesso ao sistema bancário
43	2.2. Utilização de contas de depósito à ordem
45	2.3. Acesso aos serviços mínimos bancários
46	2.4. Detenção de seguros
49	2.5. Detenção de produtos de investimento
53	3. Planeamento do orçamento familiar e da poupança
53	3.1. Planeamento do orçamento familiar
55	3.2. Hábitos de poupança
58	3.3. Situações de incerteza no orçamento familiar
61	3.4. Atitudes e comportamentos de gestão do orçamento familiar
63	3.5. Planeamento da reforma
65	4. Escolha e gestão de produtos financeiros
65	4.1. Produtos financeiros recentemente contratados
70	4.2. Produtos bancários
78	4.3. Seguros
82	4.4. Produtos de investimento
91	5. Escolha e conhecimento das fontes de informação
95	6. Compreensão financeira
95	6.1. Numeracia
96	6.2. Produtos bancários
99	6.3. Seguros
101	6.4. Produtos de investimento
107	IV. Índices de literacia financeira
111	1. Índice de Literacia Financeira Global
111	1.1. Metodologia de cálculo
112	1.2. Análise da distribuição do índice



113	2. Índices de Literacia Financeira Parciais
113	2.1. Metodologia de cálculo
113	2.2. Análise das distribuições dos índices
115	V. Grupos populacionais por níveis de literacia financeira
119	1. Análise das medianas dos índices de literacia financeira
119	1.1. Testes de igualdade de medianas do ILF Global
123	1.2. Testes de igualdade de medianas dos ILF Parciais
124	1.3. Comparação de grupos populacionais
133	2. Análise de <i>clusters</i>
139	Anexos
141	1. Metodologia
141	1.1. Questionário
142	1.2. Amostra
145	1.3. Entrevistas
147	2. Questionário

Índice gráficos

- 25 Gráfico C.1.1.1 | Comparação internacional da inclusão financeira, por tipo de produto
- 26 Gráfico C.1.2 | Comparação internacional dos indicadores de literacia financeira desenvolvidos pela INFE / OCDE
- 37 Gráfico III.1.1 | Caracterização dos entrevistados por critérios de estratificação da amostra | 2015
- 40 Gráfico III.1.2 | Caracterização dos entrevistados por nível de rendimento do agregado familiar | 2015
- 41 Gráfico III.2.1.1 | Percentagem de entrevistados que não tem conta de depósito à ordem | 2015 e 2010
- 42 Gráfico III.2.1.2 | Caracterização de entrevistados que não têm conta de depósito à ordem | 2015
- 43 Gráfico III.2.1.3 | Razão por que não tem conta bancária | 2015 e 2010
- 43 Gráfico III.2.2.1 | Número de contas de depósito à ordem de que o entrevistado é titular | 2015 e 2010
- 44 Gráfico III.2.2.2 | Número de contas, por níveis de rendimento e de escolaridade | 2015
- 45 Gráfico III.2.2.3 | Frequência de movimentação da conta de depósito à ordem, por nível de escolaridade | 2015
- 46 Gráfico III.2.3.1 | Conhecimento dos serviços mínimos bancários e das condições de acesso | 2015
- 47 Gráfico III.2.4.1 | Percentagem de entrevistados que tem pelo menos um seguro | 2015
- 48 Gráfico III.2.4.2 | Caracterização de entrevistados que não têm seguros | 2015
- 48 Gráfico III.2.4.3 | Razão por que não tem seguros | 2015
- 49 Gráfico III.2.5.1 | Percentagem de entrevistados com investimento em valores mobiliários | 2015
- 50 Gráfico III.2.5.2 | Tipo de valores mobiliários que o entrevistado detém | 2015
- 50 Gráfico III.2.5.3 | Principal razão por que não tem valores mobiliários | 2015
- 51 Gráfico III.2.5.4 | Principal receio relativamente ao mercado de valores mobiliários | 2015
- 53 Gráfico III.3.1.1 | Responsabilidade pelas decisões financeiras, por escalão etário | 2015
- 54 Gráfico III.3.1.2 | Frequência de realização do orçamento familiar | 2015
- 54 Gráfico III.3.1.3 | Caracterização dos entrevistados que não fazem orçamento familiar | 2015
- 55 Gráfico III.3.2.1 | Realização de poupança e principal razão para não poupar | 2015
- 56 Gráfico III.3.2.2 | Realização de orçamento e de poupança | 2015



- 57 Gráfico III.3.2.3 | Principal razão por que faz poupança | 2015 e 2010
- 57 Gráfico III.3.2.4 | Realização de poupança no último ano | 2015
- 58 Gráfico III.3.2.5 | Aplicação de poupança no último ano | 2015
- 58 Gráfico III.3.3.1 | Realização de poupança e capacidade de pagar uma despesa inesperada de montante equivalente ao rendimento mensal | 2015
- 59 Gráfico III.3.3.2 | Rendimento suficiente para cobrir o custo de vida | 2015
- 60 Gráfico III.3.3.3 | Forma de resolver um problema pontual de rendimento insuficiente | 2015
- 61 Gráfico III.3.3.4 | Tempo de cobertura das despesas do agregado familiar em caso de perda da principal fonte de rendimento | 2015
- 62 Gráfico III.3.4.1 | Atitudes e comportamentos dos entrevistados na gestão do orçamento familiar (valores médios) | 2015
- 63 Gráfico III.3.5.1 | Grau de confiança no planeamento da reforma, por escalão etário | 2015
- 64 Gráfico III.3.5.2 | Forma de financiamento da reforma | 2015
- 64 Gráfico III.3.5.3 | Características do plano poupança reforma | 2015
- 66 Gráfico III.4.1.1 | Produtos financeiros que o entrevistado conhece | 2015
- 66 Gráfico III.4.1.2 | Produtos financeiros que o entrevistado detém | 2015 e 2010
- 67 Gráfico III.4.1.3 | Produto financeiro que o entrevistado contratou mais recentemente | 2015
- 68 Gráfico III.4.1.4 | Processo de escolha do produto financeiro mais recentemente contratado | 2015
- 69 Gráfico III.4.1.5 | Fontes de informação que influenciaram a escolha do produto financeiro | 2015
- 69 Gráfico III.4.1.6 | Leitura da informação pré-contratual e contratual de produtos financeiros | 2015
- 70 Gráfico III.4.2.1 | Principal razão de escolha do banco onde tem a principal conta de depósito à ordem | 2015 e 2010
- 71 Gráfico III.4.2.2 | Frequência de controlo dos movimentos da conta de depósito à ordem | 2015 e 2010
- 72 Gráfico III.4.2.3 | Conhecimento da comissão de manutenção da conta de depósito à ordem | 2015 e 2010
- 72 Gráfico III.4.2.4 | Conhecimento das taxas de juro das aplicações de poupança e dos empréstimos | 2015 e 2010

- 73 Gráfico III.4.2.5 | Comparação das taxas de juro antes de fazer uma aplicação de poupança ou de contrair um empréstimo | 2015 e 2010
- 74 Gráfico III.4.2.6 | Caracterização dos entrevistados que têm crédito à habitação e / ou crédito aos consumidores | 2015
- 75 Gráfico III.4.2.7 | Principal razão de escolha do crédito à habitação e / ou do crédito aos consumidores | 2015 e 2010
- 76 Gráfico III.4.2.8 | Esquema de pagamento dos cartões de crédito | 2015 e 2010
- 77 Gráfico III.4.2.9 | Taxa de esforço (peso das prestações dos empréstimos no rendimento mensal) | 2015 e 2010
- 77 Gráfico III.4.2.10 | Taxa de esforço, por escalão de rendimento bruto mensal do agregado familiar | 2015
- 78 Gráfico III.4.3.1 | Principal razão por que tem seguros | 2015
- 78 Gráfico III.4.3.2 | Percentagem de entrevistados que já beneficiou de um seguro | 2015
- 79 Gráfico III.4.3.3 | Principal razão por que escolheu o segurador | 2015
- 80 Gráfico III.4.3.4 | Processo de escolha dos seguros associados ao crédito | 2015
- 80 Gráfico III.4.3.5 | Seguros contratados nos últimos dois anos | 2015
- 81 Gráfico III.4.3.6 | Mudança e razões de mudança de segurador nos últimos três anos | 2015
- 81 Gráfico III.4.3.7 | Razão por que não mudou de segurador | 2015
- 82 Gráfico III.4.4.1 | Conhecimento sobre os produtos e os mercados de valores mobiliários | 2015
- 83 Gráfico III.4.4.2 | Conhecimento sobre os produtos e os mercados de valores mobiliários, por nível de escolaridade | 2015
- 83 Gráfico III.4.4.3 | Património investido em valores mobiliários | 2015
- 84 Gráfico III.4.4.4 | Financiamento do investimento em valores mobiliários | 2015
- 84 Gráfico III.4.4.5 | Reação face a uma forte descida de cotação de um valor mobiliário | 2015
- 85 Gráfico III.4.4.6 | Razões por que investiu em valores mobiliários | 2015
- 86 Gráfico III.4.4.7 | Fator mais relevante na escolha de investimentos em valores mobiliários | 2015
- 86 Gráfico III.4.4.8 | Razão associada à perda de dinheiro em investimentos em valores mobiliários | 2015
- 87 Gráfico III.4.4.9 | Frequência das transações efetuadas no mercado de valores mobiliários | 2015



- 88** Gráfico III.4.4.10 | Principal razão por que deixou de investir em valores mobiliários | 2015
- 88** Gráfico III.4.4.11 | Principal razão por que não tem atualmente valores mobiliários | 2015
- 89** Gráfico III.4.4.12 | Fatores que levariam a investir em valores mobiliários | 2015
- 91** Gráfico III.5.1 | Tipo de informação económica e financeira que acompanha regularmente | 2015 e 2010
- 92** Gráfico III.5.2 | Fontes utilizadas para obter informações sobre produtos financeiros | 2015
- 92** Gráfico III.5.3 | Entidade a que recorreria em caso de desacordo sobre um produto financeiro | 2015
- 93** Gráfico III.5.4 | Entidade a que recorreria em caso de impossibilidade de fazer face às prestações dos seus empréstimos | 2015 e 2010
- 96** Gráfico III.6.1.1 | Número de respostas corretas às questões sobre numeracia, por nível de escolaridade | 2015
- 97** Gráfico III.6.2.1 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos bancários, por nível de escolaridade | 2015
- 98** Gráfico III.6.2.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos bancários, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015
- 100** Gráfico III.6.3.1 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com seguros, por nível de escolaridade | 2015
- 100** Gráfico III.6.3.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com seguros, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015
- 102** Gráfico III.6.4.1 | Grau de risco atribuído a aplicações financeiras | 2015
- 103** Gráfico III.6.4.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por nível de escolaridade | 2015
- 104** Gráfico III.6.4.3 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por níveis de autoavaliação de conhecimentos sobre produtos e mercados de valores mobiliários | 2015
- 104** Gráfico III.6.4.4 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015
- 112** Gráfico IV.1.1.1 | Histograma do Índice de Literacia Financeira Global | 2015
- 114** Gráfico IV.2.1.1 | Histogramas dos Índices de Literacia Financeira Parciais | 2015

Índice quadros

- 39** Quadro III.1.1 | Distribuição dos entrevistados por faixa etária e nível de escolaridade | 2015
- 76** Quadro III.4.2.1 | Esquema de pagamento dos cartões de crédito e conhecimento sobre o pagamento de juros | 2015
- 96** Quadro III.6.1.1 | Resposta às questões sobre numeracia | 2015
- 99** Quadro III.6.2.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com produtos bancários | 2015
- 101** Quadro III.6.3.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com seguros | 2015
- 105** Quadro III.6.4.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com produtos de investimento | 2015
- 112** Quadro IV.1.1.1 | Estatísticas descritivas do Índice original e do ILF Global | 2015
- 113** Quadro IV.2.1.1 | Estatística descritiva dos Índices de Literacia Financeira Parciais | 2015
- 120** Quadro V.1.1.1 | Teste de *Kruskal-Wallis* ao ILF Global, por indicadores socioeconómicos | 2015
- 122** Quadro V.1.1.2 | Teste de *Kruskal-Wallis* ao ILF Global, por detenção de produtos financeiros | 2015
- 123** Quadro V.1.1.3 | Teste de *Kruskal-Wallis* ao ILF Global, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar | 2015
- 127** Quadro V.1.3.1 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana, por indicadores socioeconómicos | 2015
- 128** Quadro V.1.3.2 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana, por detenção de produtos financeiros | 2015
- 129** Quadro V.1.3.3 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar | 2015
- 130** Quadro V.1.3.4 | Grupos populacionais com mais de metade dos entrevistados acima ou abaixo da mediana do ILF Global | 2015
- 131** Quadro V.1.3.5 | Grupos populacionais com melhores e piores resultados de literacia financeira (3.º e 1.º quartis) | 2015
- 134** Quadro V.2.1 | Caracterização dos *clusters*, por indicadores socioeconómicos | 2015

- 135 Quadro V.2.2 | Caracterização dos *clusters*, por detenção de produtos financeiros | 2015
- 137 Quadro V.2.3 | Caracterização dos *clusters*, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar | 2015
- 138 Quadro V.2.4 | Grupos populacionais com preponderância nos *clusters* 1 e 2 | 2015
- 143 Quadro VI.1 | Quotas planeadas e quotas realizadas em cada estrato
- 144 Quadro VI.2 | Margem de erro médio de cada estrato

Nota do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros

A realização do 2.º Inquérito à Literacia Financeira, em 2015, permitiu ao Conselho Nacional de Supervisores Financeiros caracterizar e analisar os comportamentos, as atitudes e os conhecimentos financeiros da população portuguesa, cinco anos após o primeiro diagnóstico que foi feito a nível nacional pelo Banco de Portugal.

A caracterização dos padrões de literacia financeira de uma dada população – e, em particular, a medição regular dos respetivos níveis – é essencial tanto para a definição de uma estratégia de formação como para a determinação das modalidades mais adequadas para a respetiva implementação; e, *a fortiori*, é essencial para a avaliação e o ajustamento de planos de formação financeira que se encontrem já em curso, como é o caso do Plano Nacional de Formação Financeira, lançado em 2011. Trata-se de um exercício que, por um lado, permite identificar as insuficiências de literacia financeira dos grupos sociais inquiridos, permitindo assim definir prioridades de ação e avaliar a adequação das medidas aos grupos-alvo; e que, por outro lado, através da comparação com inquéritos anteriores, permite determinar a natureza e a intensidade dos resultados alcançados com as ações em curso, em particular a insuficiência das ações ou o seu desajustamento face ao nível de literacia de partida ou à capacidade de absorção do grupo-alvo. O que significa que os resultados deste 2.º Inquérito à Literacia Financeira permitem não só identificar os níveis e as insuficiências de literacia em 2015 como avaliar a evolução registada desde 2010, nomeadamente os resultados das ações postas em prática, no quadro do Plano Nacional de Formação Financeira, e as alterações de padrões comportamentais na tomada de decisões financeiras que possam ter sido influenciadas pelo contexto económico e social dos últimos anos.

A importância de acompanhar a evolução dos níveis de literacia financeira, através da realização regular de inquéritos, é reconhecida internacionalmente. Também é reconhecida a necessidade de perspetivar os resultados nacionais à luz dos resultados de exercícios metodologicamente similares realizados noutros países. Por isso, o presente inquérito foi enquadrado no exercício de medição da literacia financeira que é dinamizado, de cinco em cinco anos, pela OCDE, no âmbito da rede *International Network on Financial Education*. Trata-se de um exercício que permite comparar resultados e definir posicionamentos relativos.

Em 2015, e tendo por referência os resultados obtidos para os 30 países que participaram neste inquérito dinamizado pela rede *International Network on Financial Education*, é possível concluir, em primeiro lugar, que os comportamentos, atitudes



e conhecimentos financeiros da população portuguesa estão em linha com os dos outros países, sendo mesmo relativamente mais positivos em indicadores agregados de atitudes e comportamentos financeiros; em segundo lugar, que muitas das lacunas de literacia financeira são comuns à maior parte dos países, ainda que com aspetos específicos relacionados com o contexto económico, com o estágio de desenvolvimento do sistema financeiro e com os níveis de inclusão financeira; em terceiro lugar, que é necessário garantir a continuidade das iniciativas de formação financeira; e, em quarto lugar, que existência de défices de literacia financeira transversais à generalidade dos países recomenda um reforço da cooperação internacional no âmbito da formação financeira, nomeadamente através da partilha de informação sobre formas de promoção da literacia financeira, materiais didáticos e metodologias e canais adequados a diferentes grupos populacionais.

Os resultados do inquérito em 2015 mostram que a inclusão financeira da população portuguesa é elevada, registando-se uma melhoria nestes indicadores face a 2010. Há também uma melhoria dos hábitos de poupança, ainda que se manifestem sinais de inércia na aplicação dessa poupança em produtos financeiros.

As atitudes e comportamentos na gestão do orçamento familiar tendem a ser prudentes, assentes numa ponderação cuidadosa de despesas e num controlo sistemático das finanças pessoais.

Em termos de conhecimentos financeiros, as respostas continuam a revelar algumas lacunas, tanto em questões gerais de numeracia, como em conceitos diretamente relacionados com produtos financeiros.

Na escolha de produtos financeiros, os resultados de 2015 evidenciam que se mantém o nível elevado de confiança dos inquiridos nas instituições que os servem, à semelhança do verificado em 2010. Os resultados do inquérito mostram que os entrevistados leem a informação disponibilizada pelas instituições. Todavia, esta nem sempre é o elemento chave na tomada de decisões. O conselho do funcionário ao balcão continua a ser o principal fator determinante da escolha dos produtos financeiros, a que se segue o conselho de familiares e amigos. Estes resultados reforçam a importância da promoção da formação financeira para que a informação disponibilizada pelas instituições seja compreendida e efetivamente utilizada na comparação de produtos financeiros alternativos – isto é, a importância de reforçar a capacidade do cidadão de entender, comparar e decidir por si próprio.

A elevada confiança dos inquiridos nas instituições que os servem vem colocar em destaque a natureza crítica tanto da regulação dos deveres de informação que as instituições do setor financeiro devem observar na sua relação com os clientes como da fiscalização da respetiva observância. Num contexto em que o cidadão confia na instituição que o serve, é imperioso garantir que os clientes têm acesso a toda a informação relevante para a sua decisão de aquisição de produtos financeiros.

O inquérito agora realizado evidencia sobretudo que os objetivos de formação financeira são de médio e longo prazo, pois é necessário um trabalho continuado junto de vários grupos populacionais para que sejam alcançados resultados robustos.

Os estudantes, os desempregados e os aposentados são identificados pelo inquérito de 2015 como grupos com menores níveis de literacia financeira, à semelhança do que sucedeu em 2010. Têm também maiores défices de literacia financeira o que têm menores rendimentos e menos escolaridade. Estes devem ser, por isso, grupos populacionais prioritários da estratégia de formação financeira.

No âmbito do Plano Nacional de Formação Financeira alguns destes grupos são já alvo de iniciativas estruturadas, em articulação com um conjunto de entidades parceiras. É disso exemplo, a estratégia de introdução da educação financeira nas escolas realizada em colaboração entre o Ministério da Educação e os supervisores financeiros, que procura melhorar hábitos e conhecimentos financeiros dos mais jovens, para que possam vir a ser adultos financeiramente mais esclarecidos.

Outros grupos carecem ainda de uma intervenção mais estruturada, tal como já reconhecido nas linhas de orientação do Plano Nacional de Formação Financeira para o quinquénio 2016-2020, publicadas em julho deste ano. É o caso dos desempregados, dos aposentados e dos indivíduos de baixos rendimentos, para os quais importa prever uma atuação mais estruturada e abrangente, a qual terá necessariamente de contar com o apoio de novos parceiros do Plano.

Por outro lado, a disponibilização de novos produtos financeiros e a expansão de canais digitais vêm trazer novos desafios. A crescente utilização destes canais facilita o acesso aos produtos financeiros, mas tem também riscos associados à segurança dos sistemas tecnológicos e à possibilidade de tomada de decisões financeiras num curto espaço de tempo, sem uma ponderação adequada das respetivas consequências. Estes novos desafios traduzem-se, assim, em novas necessidades de formação financeira e realçam a importância de os supervisores financeiros, em



conjunto com os seus parceiros, continuarem a apostar na implementação do Plano Nacional de Formação Financeira.

O Inquérito à Literacia Financeira é um instrumento fundamental para acompanhar a evolução dos níveis de literacia financeira da população portuguesa, sendo por isso importante voltar a realizar uma nova avaliação, provavelmente em 2020, para identificar os progressos registados, bem como as áreas e os grupos populacionais com maiores necessidades de formação.

O Conselho Nacional de Supervisores Financeiros

Carlos da Silva Costa, Presidente do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros,
Governador do Banco de Portugal

Elisa Ferreira, Administradora do Banco de Portugal

José Figueiredo Almaça, Presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros
e Fundos de Pensões

Carlos Tavares, Presidente da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

| Apresentação do 2.º Inquérito à Literacia Financeira

O 2.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa foi conduzido em 2015 pelo Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (que integra o Banco de Portugal, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões), no âmbito do Plano Nacional de Formação Financeira que é dinamizado desde 2011 pelas três autoridades de supervisão financeira.

O 1.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa foi realizado em 2010 pelo Banco de Portugal, tendo sido o primeiro diagnóstico de âmbito nacional dos níveis de literacia financeira da população. Os principais resultados deste inquérito foram divulgados no final de 2010 e, em 2011, foi publicado um relatório com a análise aprofundada das respostas dos entrevistados. Nessa altura foi anunciada a realização de um 2.º Inquérito à Literacia Financeira em 2015, em linha com as melhores práticas internacionais de medição regular e acompanhamento dos níveis de literacia financeira da população, tipicamente a cada cinco anos.

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 veio a realizar-se num contexto mais abrangente do que em 2010, beneficiando da participação dos três supervisores financeiros e da sua integração com o exercício de comparação internacional dos níveis de literacia financeira dinamizado pela *International Network on Financial Education (INFE)*, a rede de formação financeira da OCDE constituída por bancos centrais, reguladores e supervisores financeiros e outras autoridades públicas.

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 inclui e analisa um conjunto de questões desenvolvidas pela *INFE (core questions)*, consideradas essenciais para a medição e comparabilidade do grau de literacia financeira a nível internacional¹. Os resultados destas questões estão também disponíveis no estudo da *INFE / OCDE*², o que permite conhecer o posicionamento relativo de Portugal face a outros países que participaram no exercício de comparação internacional.

A importância da literacia financeira é cada vez mais reconhecida a nível internacional, sendo considerada fundamental para promover a gestão adequada do orçamento familiar, o planeamento das finanças pessoais a médio e longo prazo e a escolha criteriosa de produtos financeiros. A gestão apropriada das finanças pessoais tem benefícios diretos para os indivíduos, mas a escolha criteriosa de produtos financeiros contribui também para a estabilidade do sistema financeiro.

Nos últimos anos, é crescente o número de países que adotam estratégias nacionais de formação financeira e que realizam exercícios de medição da literacia financeira das suas populações. Estes exercícios de medição permitem obter evidência sobre as necessidades específicas de formação financeira da população, indicando os conteúdos em que cada grupo populacional é deficitário. Por outro lado, a comparação internacional dos resultados permite identificar políticas de formação financeira

¹ OECD (2015) *OECD / INFE Toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion*, versão revista das questões base publicadas no final de 2010.

² OECD (2016) *OECD / INFE International survey of adult financial literacy competencies*, OECD Publishing, Paris.



de sucesso ou mesmo países com desafios semelhantes que promovam soluções comuns.

A evolução temporal dos resultados dos inquéritos à literacia financeira da população permite identificar os progressos realizados, confirmar áreas onde existem lacunas e evidenciar novas necessidades de formação financeira. No entanto, a avaliação dos programas desenvolvidos no âmbito da formação financeira não deverá basear-se exclusivamente nos resultados obtidos nestes exercícios de medição da literacia financeira. Os inquéritos são realizados de forma aleatória ao universo da população de um país, ao passo que os programas de formação financeira não chegam a toda população, elegendo normalmente públicos-alvo prioritários como os estudantes ou os grupos vulneráveis. A avaliação do sucesso desses programas apenas pode ser realizado em ambiente controlado, restrito aos que neles participam. Por outro lado, existem fatores exógenos relacionados com a evolução do contexto económico e social que podem justificar alterações de atitudes e comportamentos financeiros, mesmo em segmentos da população que não tenham participado em programas de formação específicos.

Objetivos do 2.º Inquérito à Literacia Financeira

O 2.º Inquérito à Literacia Financeira procurou, à semelhança do anterior, conhecer em 2015 os níveis de literacia financeira da população nas suas três dimensões: atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros.

O questionário abarcou questões sobre inclusão financeira e produtos bancários utilizadas no 1.º Inquérito à Literacia Financeira realizado pelo Banco de Portugal, o que permite comparar alguns resultados de 2015 com os obtidos em 2010. Com a participação da Comissão de Mercado de Valores Mobiliários e da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, o questionário de 2015 introduz também perguntas relacionadas com o mercado de capitais e com seguros. Foram ainda incluídas as questões (*core questions*) definidas pela *International Network on Financial Education (INFE)*.

O 2.º Inquérito à Literacia Financeira foi estruturado de forma semelhante ao realizado em 2010, dando resposta aos seguintes objetivos:

- **Avaliação do grau de inclusão financeira da população**, através de indicadores de acesso ao sistema bancário, como a detenção de uma ou mais contas de depósito à ordem e a frequência da sua movimentação, a detenção de seguros e a detenção de produtos de investimento;
- **Caracterização dos hábitos de planeamento do orçamento familiar e de poupança**, através das atitudes e comportamentos relacionados com a frequência de realização do orçamento familiar, a regularidade e as finalidades da poupança, a capacidade de fazer face a despesas inesperadas e o planeamento de médio e longo prazo para a reforma;

- **Caracterização dos produtos financeiros contratados e dos critérios de escolha**, através da identificação dos fatores considerados na escolha dos produtos financeiros, das fontes de informação tidas como mais relevantes, dos hábitos de leitura da informação pré-contratual e contratual e dos hábitos de comparação de produtos;
- **Caracterização das fontes de informação e das formas de obter ajuda**, através da identificação do tipo de notícias económico-financeiras seguidas com regularidade e das entidades de recurso em caso de desacordo com a instituição financeira ou de dificuldade em pagar as prestações dos empréstimos;
- **Avaliação de conhecimentos financeiros**, através de questões de numeracia que avaliam a capacidade de fazer operações numéricas simples e de questões sobre conceitos-chave associados a alguns produtos financeiros.

Aspetos metodológicos

O questionário³ utilizado para avaliar atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros incluiu 102 perguntas de escolha múltipla, organizadas em cinco áreas temáticas correspondentes aos objetivos acima descritos: inclusão financeira, planeamento do orçamento familiar e da poupança, escolha e gestão de produtos financeiros, escolha e conhecimento de fontes de informação e conhecimentos financeiros.

A versão inicial do questionário foi objeto de um teste piloto de 55 entrevistas para verificar se as perguntas eram claras e bem compreendidas pela generalidade dos entrevistados. Com base nos resultados deste teste piloto foram introduzidos alguns ajustamentos e concluída a versão definitiva do questionário.

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 envolveu a realização de 1100 entrevistas porta-a-porta, em todo o território nacional, conduzidas pela Eurosondagem, em maio e junho de 2015, com uma duração média de 42 minutos. A realização de entrevistas presenciais permite que o questionário inclua um maior número de perguntas e que incida sobre um alargado conjunto de temas financeiros. Outra metodologia de entrevistas (i.e. telefone ou internet) teria maiores riscos de desistência devido ao tempo de resposta necessário e de inibição de resposta pelas temáticas abordadas.

A amostra⁴ de 1100 entrevistados foi estratificada de acordo com os seguintes critérios: género, idade, localização geográfica, situação laboral e nível de escolaridade. Os entrevistados foram selecionados de forma aleatória, de acordo com as quotas de estratificação, a partir de um universo populacional constituído pelos residentes em Portugal com idade igual ou superior a 16 anos. A dimensão da amostra permite inferir que os mesmos resultados se aplicam ao universo populacional com um erro médio de 3 por cento para uma probabilidade de 95 por cento.

³ Ver questionário no Anexo 2.

⁴ Para mais detalhes sobre a amostra ver o Anexo 1.



Organização do relatório

Após a apresentação dos principais resultados no capítulo II, o capítulo III analisa de forma detalhada as respostas dos entrevistados a cada uma das perguntas do Inquérito à Literacia Financeira de 2015 e, quando relevante, discrimina os resultados de acordo com variáveis de caracterização socioeconómica ou com as respostas a outras perguntas. Sempre que a informação disponível o permite, os resultados são também comparados com os obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010.

No capítulo IV é avaliado o nível de literacia financeira da população portuguesa, através da construção de Índices de Literacia Financeira que agregam as respostas obtidas num conjunto selecionado de questões. O capítulo apresenta um índice de literacia financeira global (ILF Global) e cinco índices parciais, de acordo com as áreas temáticas definidas: ILF Inclusão financeira, ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança, ILF Escolha e gestão de produtos financeiros, ILF Escolha e conhecimento das fontes de informação e ILF Conhecimentos financeiros.

O capítulo V faz uma caracterização de grupos populacionais em função do nível de literacia financeira e de variáveis associadas a comportamentos financeiros. Investiga se o Índice de Literacia Financeira Global e os Índices de Literacia Financeira Parciais apresentam comportamentos distintos em grupos populacionais definidos de acordo com indicadores socioeconómicos, com os produtos financeiros detidos pelos entrevistados e com comportamentos de planeamento e gestão do orçamento familiar. Para este fim recorre-se à análise de medianas do Índice de Literacia Financeira Global e dos Índices Parciais e à construção de *clusters* por níveis de literacia financeira.

|| Principais resultados

Os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2015 mostram que há um acesso generalizado da população portuguesa ao sistema financeiro, reforçando os resultados de inclusão financeira obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010. O nível de inclusão financeira da população portuguesa, medido através da detenção de pelo menos uma conta de depósito à ordem, compara positivamente com o de outros países desenvolvidos.

Os comportamentos relacionados com o planeamento do orçamento familiar e da poupança revelam-se adequados, tal como no inquérito anterior. Os resultados agora obtidos apontam para uma melhoria dos hábitos de poupança, ainda que mostrem uma baixa pro-atividade no que toca à aplicação dessa poupança em produtos financeiros.

Os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2015 continuam também a revelar uma grande confiança no aconselhamento dado pelas instituições e nas recomendações de familiares e amigos aquando da escolha do banco e dos produtos financeiros, em vez de uma avaliação baseada na comparação das características de produtos alternativos.

Apesar de algumas melhorias face a 2010, os conhecimentos financeiros continuam a revelar-se relativamente baixos em 2015. Se os conhecimentos sobre a relação entre inflação e custo de vida e sobre a relação entre risco e remuneração se revelam muito satisfatórios, o mesmo não acontece com conceitos como *spread*, *Euribor*, franquia ou garantia de capital, em que são evidentes as lacunas de compreensão. Continua também a verificar-se uma sobreavaliação de conhecimentos por parte dos inquiridos.

Observa-se uma relação direta entre literacia financeira e níveis de escolaridade e de rendimento. Os entrevistados com os níveis de literacia financeira mais elevados têm maioritariamente o ensino superior e pertencem a agregados familiares com rendimento mensal bruto superior a 1000 euros. Estes entrevistados têm ainda hábitos regulares de poupança e um envolvimento significativo com o sistema financeiro, detendo simultaneamente produtos bancários, seguros e produtos de investimento, o que indica que a experiência de aquisição de produtos também está associada à aquisição de conhecimentos financeiros.

Em contrapartida, os níveis de literacia financeira mais reduzidos encontram-se entre os entrevistados sem escolaridade, os que pertencem a agregados familiares com rendimento mensal bruto inferior a 500 euros ou sem rendimento, os que estão excluídos do sistema financeiro, não possuindo conta bancária nem seguros, e os que não têm hábitos de poupança.



Contudo, há alguns grupos populacionais que, evidenciando baixos níveis de literacia financeira em termos globais (com base no Índice de Literacia Financeira Global), apresentam resultados positivos no planeamento do orçamento familiar e da poupança (com base no respetivo Índice de Literacia Financeira Parcial). É o caso dos que têm mais de 70 anos e dos aposentados, que têm resultados acima da mediana no planeamento do orçamento familiar e da poupança. Nesta área, as diferenças entre homens e mulheres ou em função do nível de escolaridade também são menos significativas.

CAIXA 1 | Comparação com os resultados do estudo da *International Network on Financial Education*

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 incluiu um conjunto de questões (*core questions*) definidas pela *International Network on Financial Education (INFE)* que permitem comparar internacionalmente os níveis de literacia financeira¹. A *INFE* divulgou recentemente os resultados do estudo internacional², que permitem comparar a situação portuguesa³ com a de um conjunto de 30 países, incluindo 17 países da OCDE⁴.

A *INFE* mede a inclusão financeira com base em vários indicadores, incluindo a detenção de contas de depósito à ordem, seguros e produtos de poupança. Os resultados do estudo da *INFE* evidenciam que a proporção de entrevistados em Portugal que tem conta de depósito à ordem (94 por cento) é superior, quer à média dos 30 países que participaram no estudo (74 por cento), quer à média dos países da OCDE (86 por cento). Também a proporção dos que têm seguros em Portugal (77 por cento) é maior do que a média do conjunto dos países em análise (51 por cento) e dos países da OCDE (64 por cento). Em contrapartida, a detenção de produtos de poupança em Portugal (45 por cento) é inferior à média dos 30 países incluídos no estudo internacional e à média dos 17 países da OCDE (58 por cento e 63 por cento, respetivamente).

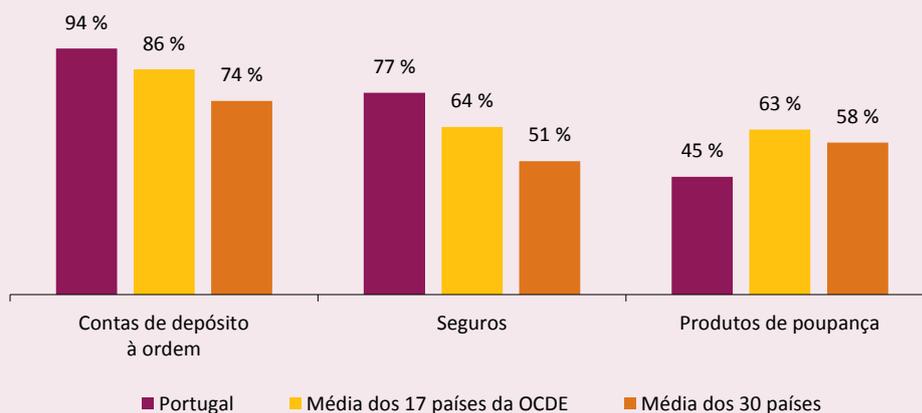
1 OECD (2015) *OECD / INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion*.

2 OECD (2016) *OECD / INFE International survey of adult financial literacy competencies*, OECD Publishing, Paris. A *INFE* tinha já divulgado em abril de 2016 resultados preliminares para um conjunto de 17 países da Europa, na publicação *Financial Education in Europe: Trends and Recent Developments*, OECD Publishing, Paris.

3 Os resultados apresentados para Portugal no estudo da *INFE* podem não ser exatamente iguais aos apresentados neste relatório, uma vez que a amostra inclui entrevistados a partir dos 16 anos, mas a *INFE* restringiu a sua análise aos entrevistados com idades entre 18 e 79 anos.

4 Este exercício inclui: África do Sul, Albânia, Áustria, Bélgica, Bielorrússia, Brasil, Canadá, China – Hong Kong, Coreia, Croácia, Estónia, Federação Russa, Finlândia, França, Geórgia, Holanda, Hungria, Ilhas Virgens Britânicas, Jordânia, Letónia, Lituânia, Malásia, Noruega, Nova Zelândia, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Tailândia e Turquia.

GRÁFICO C.1.1 | Comparação internacional da inclusão financeira, por tipo de produto



Nota: Os valores apresentados no gráfico acima não são exatamente iguais aos que constam do capítulo III deste relatório, uma vez que o estudo da *INFE* restringiu a amostra aos entrevistados com idades entre 18 e 79 anos.

A literacia financeira é analisada pela *INFE* com base nas suas três vertentes (comportamentos, atitudes e conhecimentos), sendo apresentado, para cada país, um indicador agregado de cada uma destas áreas, bem como um indicador global de literacia financeira.

O indicador agregado de comportamentos financeiros, que pode assumir entre 0 e 9 pontos, avalia as respostas a várias questões sobre a forma como os entrevistados gerem as suas finanças pessoais. Neste indicador, Portugal ficou em 8.º lugar entre os 30 países, apresentando um valor médio de 5,9. Os resultados para Portugal estão acima da média no que se refere à realização de um orçamento familiar, ao controlo sistemático das finanças pessoais, ao pagamento atempado das contas e à não utilização de crédito para fazer face a despesas quotidianas. Ainda que o conselho dado ao balcão da instituição e a recomendação de familiares e amigos sejam importantes fatores de decisão na escolha de produtos financeiros, Portugal tem também resultados acima da média na comparação de produtos alternativos e na análise de informação antes da contratação, indicando que a contratação sem ter por base a comparação de produtos é um comportamento generalizado a nível internacional. No entanto, surgem como resultados abaixo da média para Portugal a fraca pro-atividade na aplicação da poupança, devido à propensão para deixar o dinheiro na conta de depósito à ordem, bem como a indicação de o rendimento não ser suficiente para cobrir o custo de vida.

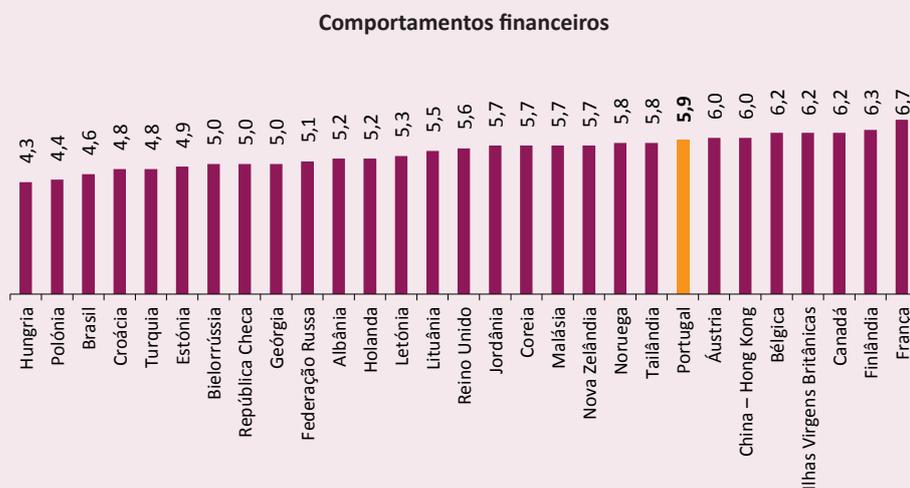
O indicador agregado relativo às atitudes financeiras é a média da avaliação, entre 1 (discordo totalmente) e 5 (concordo totalmente), que os entrevistados fazem em relação a 3 afirmações. Neste indicador, Portugal obteve um resultado de 3,4 pontos, ficando em 5.º lugar. Os entrevistados portugueses destacam-se por referirem com mais frequência que têm mais prazer em poupar para o futuro do que em gastar e que se preocupam com o futuro e não vivem para o presente.

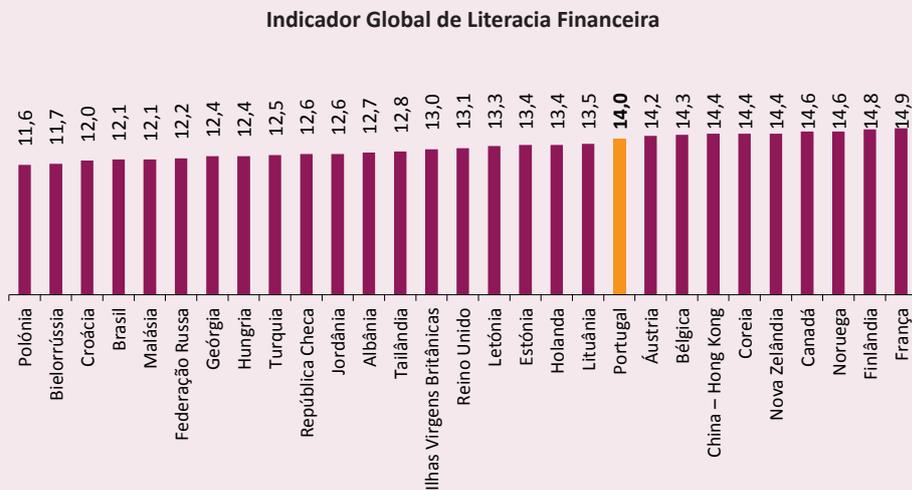
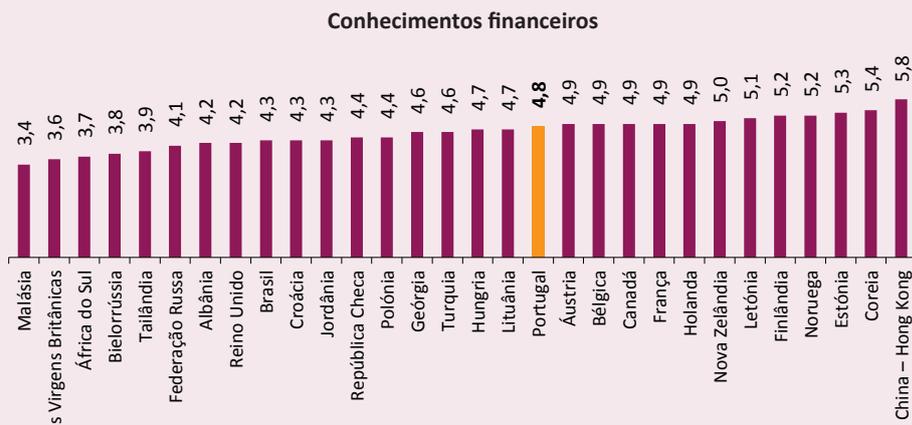
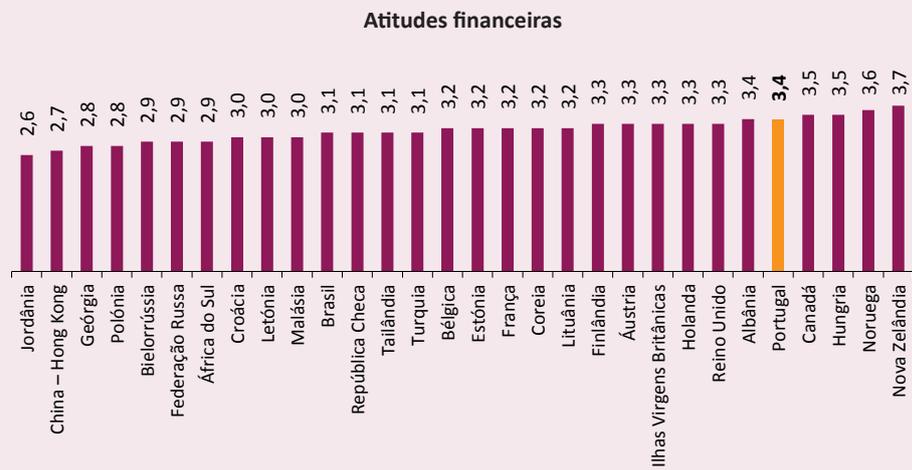


O indicador agregado de conhecimentos financeiros soma o número de respostas corretas a 7 questões, podendo assim assumir entre 0 e 7 pontos. Em Portugal, os entrevistados responderam corretamente, em média, a 4,8 questões, ficando assim o país em 13.º lugar. Os resultados para Portugal estão em linha com a média na maioria das questões incluídas neste indicador, nomeadamente na identificação dos juros de um empréstimo, na identificação da relação entre remuneração e risco, no cálculo de juros simples e no cálculo de juros compostos, ainda que neste último caso os resultados sejam relativamente baixos na generalidade dos países. Portugal apresenta resultados acima da média na identificação da relação entre inflação e custo de vida e no reconhecimento de que a diversificação dos investimentos no mercado de capitais permite reduzir o risco.

O indicador global de literacia financeira da *INFE* corresponde à soma dos resultados dos três indicadores acima descritos, podendo estar compreendido entre 1 e 21 pontos. Portugal surge neste indicador global de literacia financeira em 10.º lugar, com 14 pontos, acima da média dos países da OCDE (13,7) e da média da totalidade dos países (13,2).

GRÁFICO C.1.2 | Comparação internacional dos indicadores de literacia financeira desenvolvidos pela *INFE* / OCDE







Inclusão financeira

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 revela resultados mais positivos sobre a inclusão financeira da população portuguesa do que os obtidos em 2010.

Em 2015, 92,5 por cento dos inquiridos com 16 ou mais anos tem pelo menos uma conta de depósito à ordem (mais 3,6 pontos percentuais do que em 2010), proporção que sobe para 93,5 por cento nos maiores de 18 anos (mais 2,8 pontos percentuais do que em 2010).

Os serviços mínimos bancários, que visam promover a inclusão financeira, são desconhecidos da generalidade da população. Ainda assim, a percentagem de entrevistados (cerca de 5 por cento) que identifica a condição de acesso e revela conhecer estes serviços em 2015 é ligeiramente superior à apurada em 2010 (1,4 por cento).

No que diz respeito aos seguros, em 2015, 73,1 por cento dos inquiridos com 16 ou mais anos afirmam possuir algum seguro, proporção que sobe para 74,1 por cento nos maiores de 18 anos. A detenção de seguros é também superior à revelada em 2010.

Os entrevistados que não possuem uma conta de depósito à ordem são maioritariamente jovens ou idosos, pertencem à população não ativa ou estão desempregados, não têm instrução e têm rendimentos baixos. As características dos entrevistados que não possuem seguros são muito semelhantes às dos excluídos do sistema bancário.

Por sua vez, a detenção de produtos de investimento revela-se diminuta, com apenas 4,4 por cento dos inquiridos a afirmarem ter atualmente investimentos em valores mobiliários. Entre os investidores, os produtos mais comuns são as ações (83,3 por cento) e os fundos de investimento (41,7 por cento). Por outro lado, 3,7 por cento afirmam que, apesar de não os terem atualmente, já investiram no passado em valores mobiliários. Não ter rendimentos que o justifique, não ter conhecimentos suficientes sobre valores mobiliários e os riscos associados são as principais razões apresentadas para não investir nestes produtos.

Planeamento do orçamento familiar e da poupança

Em 2015, 71,6 por cento dos entrevistados afirmam planejar o orçamento familiar e 59 por cento referem que costumam poupar. Comparando com os resultados obtidos em 2010 há uma melhoria nos hábitos de poupança da população (mais 7 pontos percentuais), ainda que diminua a proporção dos que planeiam o orçamento familiar (menos 13 pontos percentuais).

Dos que não poupam (41 por cento em 2015 e 48 por cento em 2010), a maioria indica como razão para não poupar o facto de não ter rendimento suficiente para o fazer. Entre os que poupam, o principal objetivo é fazer face a despesas imprevistas e a maioria deixa as suas poupanças na conta de depósito à ordem.

Cerca de 61 por cento afirmam que conseguiriam fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal e quase dois terços consideram que o seu rendimento é suficiente para cobrir o custo de vida.

A maioria dos entrevistados prefere poupar antes de comprar, controla as suas finanças pessoais, paga as suas contas a tempo, não considera que tenha demasiadas dívidas e é avessa ao risco na aplicação das suas poupanças.

No que diz respeito ao planeamento da reforma, pouco mais de metade (54,1 por cento) dos entrevistados revela estar pouco ou nada confiante no planeamento da sua reforma. A generalidade dos inquiridos prevê assegurar a reforma através dos regimes contributivos obrigatórios.

Escolha e gestão de produtos financeiros

Os depósitos à ordem são conhecidos por todos os entrevistados e mais de 90 por cento já ouviram falar de seguros, depósitos a prazo, cartões de crédito, crédito à habitação e ações. A generalidade dos inquiridos tem depósitos à ordem (92,5 por cento) e seguros (73,1 por cento). Os outros produtos financeiros mais frequentes são os depósitos a prazo (38,7 por cento), os cartões de crédito (31,6 por cento) e o crédito à habitação (21,9 por cento). Cerca de 6 por cento não possuem qualquer produto financeiro.

Cerca de 40 por cento dos entrevistados revelam que um seguro foi o produto financeiro mais recentemente contratado, a que se seguem os depósitos à ordem (17 por cento) e o cartão de crédito (7,7 por cento).

Os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2015 continuam a revelar confiança dos clientes no aconselhamento dado pelas instituições na aquisição de um produto financeiro. A maioria dos entrevistados afirma que lê a informação pré-contratual (82,9 por cento) e contratual (80,9 por cento) dos produtos financeiros. No entanto, cerca de 59,1 por cento dos entrevistados seguem o conselho dado ao balcão da instituição onde adquirem o produto e 26,2 por cento não realizam qualquer pesquisa ou comparação com outras alternativas. O conselho de familiares ou amigos continua também a ser um fator fundamental no processo de escolha dos produtos financeiros (51,1 por cento).

Produtos bancários

Nas contas de depósito à ordem verifica-se uma melhoria dos resultados, face a 2010, no que respeita ao controlo dos movimentos e ao conhecimento da comissão de manutenção de conta. Em 2015, cerca de dois terços dos entrevistados controlam os movimentos da sua conta de depósito à ordem mais do que uma vez por semana, percentagem que se situava em cerca de 54 por cento em 2010; e cerca de três quartos dos entrevistados referem conhecer a comissão de manutenção da



sua conta de depósito à ordem (ainda que apenas 19 por cento saibam o seu valor exato), o que compara com cerca de 60 por cento, em 2010.

Na aplicação de poupança e no recurso ao crédito, apenas um em cada cinco entrevistados, em 2015, sabe o valor exato das taxas de juro aplicadas, mas a percentagem dos que afirmam não saber de todo o valor dessas taxas diminuiu de cerca de um quinto, em 2010, para 15 por cento, em 2015.

No recurso ao crédito, o valor da prestação continua a ser, em 2015, o fator mais importante na escolha do empréstimo (44,2 por cento dos entrevistados), mas a taxa anual efetiva (TAE / TAEG), ao ser apontada por 13,5 por cento dos entrevistados, ganha peso face aos resultados de 2010.

Nos cartões de crédito, em 2015, pouco mais de metade dos entrevistados (54 por cento) refere pagar a totalidade do saldo em dívida no final do mês, proporção idêntica à obtida em 2010. No entanto, dos que em 2015 afirmam que vão pagando parcialmente o saldo do cartão de crédito (43,1 por cento), 17,3 por cento desconhecem que pagam juros por não reembolsar a totalidade da dívida no fim do mês de utilização do cartão.

As prestações dos diferentes créditos consomem menos de metade do rendimento mensal de 82,9 por cento dos entrevistados e menos de um quarto em 37,6 por cento dos inquiridos. A preponderância das taxas de esforço mais reduzidas é maior nos agregados familiares com níveis de rendimento reduzidos (abaixo dos 500 euros mensais) e nos agregados familiares com rendimento mensal acima de 2500 euros.

Seguros

A generalidade dos entrevistados (76,9 por cento) refere o cumprimento de uma obrigação legal como a principal razão para contratar um seguro, enquanto 11,3 por cento afirmam fazê-lo para garantir a segurança financeira da família. Dos inquiridos com seguros, quase metade afirma já ter beneficiado da sua contratação (46,9 por cento).

A escolha da empresa de seguros ocorre, na generalidade dos casos, por recomendação de um mediador (41,7 por cento), enquanto 23,1 por cento declaram que a sua decisão é influenciada pela recomendação de um familiar ou amigo. O preço aparece como um fator decisivo na escolha da empresa de seguros, com 23,9 por cento dos inquiridos a referirem que a sua opção recai sobre a que apresenta o preço mais baixo. Nos seguros associados ao crédito, mais de metade dos entrevistados (57,6 por cento) afirma que não teve opção na escolha dos seguros contratados, pois estes faziam parte do pacote que lhe foi apresentado pela instituição, revelando desconhecimento quanto à possibilidade de escolha de outros seguros.

Cerca de 41 por cento dos entrevistados referem ter contratado seguros nos últimos dois anos. Quando questionados acerca do tipo de seguro contratado, a maioria indica o seguro automóvel (78,2 por cento).

Questionados sobre a mudança de segurador, 16,9 por cento dos entrevistados com seguros afirmam ter mudado de empresa de seguros nos últimos três anos, sendo o preço mais baixo a principal razão apontada para a mudança. Por outro lado, a satisfação com o atual segurador é majoritariamente destacada pelos entrevistados que optaram por não mudar (78,9 por cento).

Produtos de investimento

A maioria dos entrevistados (64,3 por cento) reconhece ser pouco ou nada conhecedor de produtos e mercados de valores mobiliários, com apenas 4,4 por cento dos entrevistados a afirmarem ter este tipo de investimentos.

Para 79,2 por cento dos entrevistados que detêm valores mobiliários, este investimento atinge no máximo 25 por cento do seu património e 79,1 por cento afirmam que o dinheiro para investir nestes produtos vem das suas poupanças, sendo reduzido o recurso ao crédito. Os investidores consideram a possibilidade de obterem uma rentabilidade superior à dos depósitos bancários uma das principais razões para investir em valores mobiliários (26,6 por cento), enquanto o conselho do gestor de conta surge como um dos fatores mais relevante na escolha de investir, quer para atuais investidores, quer para os entrevistados que já tiveram mas deixaram de ter investimentos (37,5 e 36,6 por cento, respetivamente).

Cerca de 27 por cento dos atuais investidores e cerca de 46 por cento dos antigos investidores afirmam nunca ter perdido dinheiro com investimentos em valores mobiliários e, dos que já tiveram perdas com este tipo de investimentos, a maioria atribui a perda a vicissitudes do mercado.

Escolha e conhecimento das fontes de informação

Em 2015, cerca de metade dos entrevistados afirma acompanhar regularmente notícias sobre economia, cerca de 31 por cento acompanham a evolução das taxas de juro e 19 por cento a regulamentação de produtos financeiros, percentagens semelhantes às obtidas em 2010.

As fontes de informação sobre produtos financeiros mais referidas pelos inquiridos são o gestor de conta (58,7 por cento) e os familiares, amigos ou colegas (45,3 por cento). A televisão e a rádio são indicadas por 22,2 por cento dos entrevistados e apenas 11,2 por cento referem utilizar a internet para obter este tipo de informação.

No que respeita ao conhecimento das entidades a que os clientes podem recorrer em caso de litígio sobre um produto financeiro, a entidade supervisora é a mais referida (46,5 por cento), seguida das associações de consumidores (32,5 por cento) e dos tribunais (23,9 por cento). Dois terços dos entrevistados recorreriam à família em situações de impossibilidade de pagar os seus empréstimos.



Compreensão financeira

Os entrevistados responderam corretamente, em média, a 2,6 das cinco questões de numeracia (que avaliam a capacidade de fazer cálculos numéricos simples em contexto financeiro), a 5,4 das nove questões sobre produtos bancários, a 1,9 das quatro questões relacionadas com seguros e a 2,1 das seis questões relacionadas com o mercado de capitais.

Numeracia

A maioria dos entrevistados responde corretamente à divisão de 1000 euros por cinco irmãos (88 por cento) e à identificação do valor dos juros num empréstimo de 25 euros, por um dia (86,5 por cento).

No entanto, os inquiridos apresentam resultados menos positivos no que diz respeito ao cálculo de juros. Cerca de 58,4 por cento mostram saber calcular o juro simples de um depósito de 100 euros com prazo de um ano e taxa de juro anual de 2 por cento. No entanto, apenas 39,5 por cento reconhecem o efeito dos juros compostos num depósito a 5 anos.

Produtos bancários

O conhecimento dos entrevistados sobre a relação entre inflação e custo de vida e a relação entre retorno e risco de um investimento é bastante satisfatório: 87 por cento dos indivíduos reconhecem que inflação elevada significa perda de poder de compra e 81 por cento dos indivíduos sabem que um investimento com um elevado retorno tem geralmente associado um elevado risco.

A proporção de entrevistados que, em 2015, identifica corretamente num extrato bancário o saldo de uma conta de depósito à ordem aumentou face a 2010 (82 por cento em 2015 e 72,5 por cento em 2010), bem como a proporção dos que identificam a necessidade de utilizar um descoberto bancário, após um movimento superior ao saldo disponível (58,8 por cento em 2015 e 46 por cento em 2010).

Porém, apenas 21,4 por cento dos indivíduos sabem o que é o *spread* e somente 10,5 por cento conhecem o conceito de *Euribor*. Ainda assim, a proporção de entrevistados que, em 2015, identificam corretamente os conceitos de *spread* e de *Euribor* aumentou face a 2010 (mais 4,4 e mais 1,5 pontos percentuais, respetivamente).

Seguros

Mais de metade dos entrevistados revela desconhecer o conceito de franquia: apenas 46,2 por cento sabem que a franquia corresponde ao valor da indemnização que fica a cargo do segurado e apenas 39,9 por cento dos indivíduos relacionam franquia e preço do seguro, indicando que quanto mais elevada é a franquia menor é o preço do seguro. A percentagem de inquiridos que revela conhecer estes dois conceitos é de 36,4 por cento.

O conceito de período de carência é um pouco mais conhecido, com 54,8 por cento dos entrevistados a identificarem corretamente que corresponde ao período de tempo durante o qual o seguro ou determinada cobertura do seguro não podem ser utilizados.

No que diz respeito ao prémio de seguro, a maioria dos entrevistados (62,7 por cento) reconhece que o mesmo corresponde ao preço pago pelo seguro.

Produtos de investimento

O conhecimento dos entrevistados sobre ações são satisfatórios, com 72,4 por cento a reconhecerem que geralmente é possível reduzir o risco de investimento no mercado de capitais ao comprarem um conjunto diversificado de ações e cerca de 50 por cento a reconhecerem as ações como o valor mobiliário com preços mais voláteis.

A relação entre o preço de uma obrigação de taxa fixa e as taxas de juro no mercado, bem como o significado de capital garantido obtiveram o menor número de respostas corretas (6,5 por cento e 4 por cento, respetivamente). O baixo número de respostas corretas face à autoavaliação efetuada pelos entrevistados mostra que a perceção sobre os próprios conhecimentos financeiros se encontra desalinhada do conhecimento efetivo sobre os produtos de investimento.



Análise descritiva dos resultados

1. Caracterização dos entrevistados
2. Inclusão financeira
3. Planeamento do orçamento familiar e da poupança
4. Escolha e gestão de produtos financeiros
5. Escolha e conhecimento das fontes de informação
6. Compreensão financeira

1. Caracterização dos entrevistados

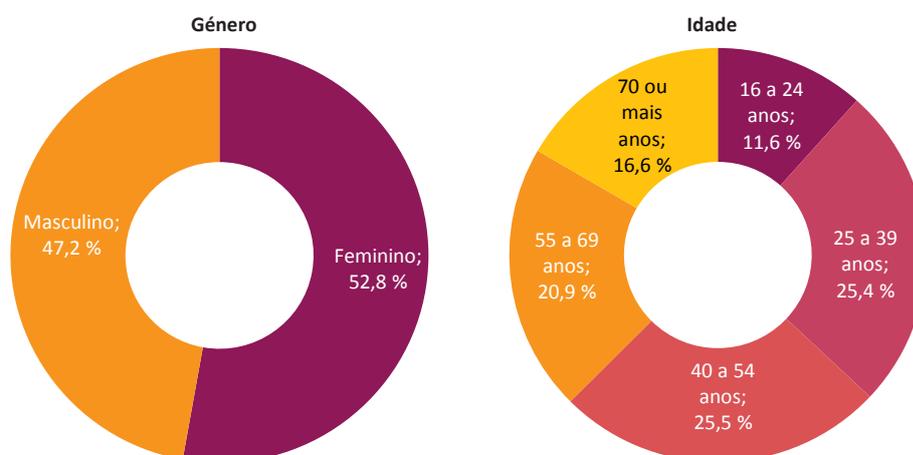
A amostra de 1100 entrevistados foi selecionada com base em cinco critérios de estratificação:

- Género: masculino, feminino;
- Idade: 16 a 24 anos, 25 a 39 anos, 40 a 54 anos, 55 a 69 anos, 70 ou mais anos;
- Localização geográfica: Norte, Centro, Lisboa, Alentejo, Algarve, Região Autónoma da Madeira, Região Autónoma dos Açores;
- Participação no mercado de trabalho: ativo, não ativo;
- Nível de escolaridade: sem escolaridade, 1.º ciclo do ensino básico; 2.º ciclo do ensino básico, 3.º ciclo do ensino básico, ensino secundário, ensino superior.

As características dos entrevistados refletem a proporção em que os vários estratos considerados em cada critério de estratificação ocorrem na população portuguesa com idade igual ou superior a 16 anos, de acordo com os dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística no Censos 2011.

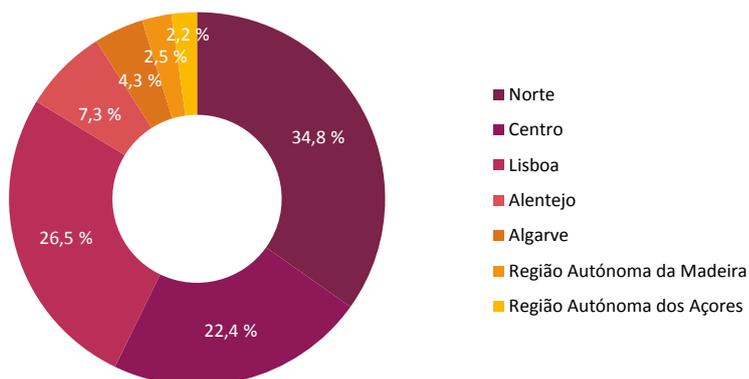
Dos 1100 entrevistados, 52,8 por cento são do sexo feminino e 56,5 por cento fazem parte da população ativa. Metade tem idades entre os 25 e os 54 anos e 16,6 por cento têm 70 ou mais anos. No Norte foram realizadas 34,8 por cento das entrevistas, em Lisboa 26,5 por cento e no Centro do país 22,4 por cento. Cerca de 54 por cento dos entrevistados possuem pelo menos o ensino básico completo e 19,4 por cento têm pelo menos uma licenciatura.

GRÁFICO III.1.1 | Caracterização dos entrevistados por critérios de estratificação da amostra | 2015

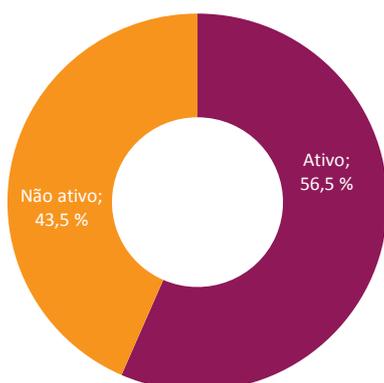




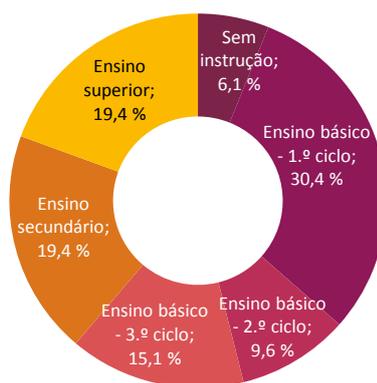
Localização geográfica



Situação laboral



Nível de escolaridade



Questões: A1, A2, A3, A4 e A5; Base: 1100 entrevistas.

Na distribuição dos entrevistados por faixa etária e nível de escolaridade, os maiores níveis de escolaridade surgem associados à população entre os 25 e os 54 anos (71,6 por cento dos licenciados estão nesta faixa etária). Cerca de 80 por cento dos entrevistados com idade igual ou superior a 70 anos não têm instrução ou têm apenas a instrução primária completa, situando-se esta percentagem em cerca de 60 por cento na faixa etária entre os 55 e os 69 anos.

QUADRO III.1.1 | Distribuição dos entrevistados por faixa etária e nível de escolaridade | 2015

	Sem instrução	Ensino básico – 1.º ciclo	Ensino básico – 2.º ciclo	Ensino básico – 3.º ciclo	Ensino secundário	Ensino superior	Total
16 a 24 anos	0,0 %	0,7 %	1,1 %	3,3 %	3,9 %	2,6 %	11,6 %
25 a 39 anos	0,1 %	2,8 %	2,4 %	4,6 %	6,7 %	8,8 %	25,4 %
40 a 54 anos	0,2 %	7,1 %	2,9 %	4,3 %	5,9 %	5,1 %	25,5 %
55 a 69 anos	1,0 %	11,4 %	2,0 %	2,4 %	2,2 %	1,9 %	20,9 %
70 ou mais anos	4,8 %	8,4 %	1,2 %	0,5 %	0,7 %	1,0 %	16,6 %
Total	6,1 %	30,4 %	9,6 %	15,1 %	19,4 %	19,4 %	100,0 %

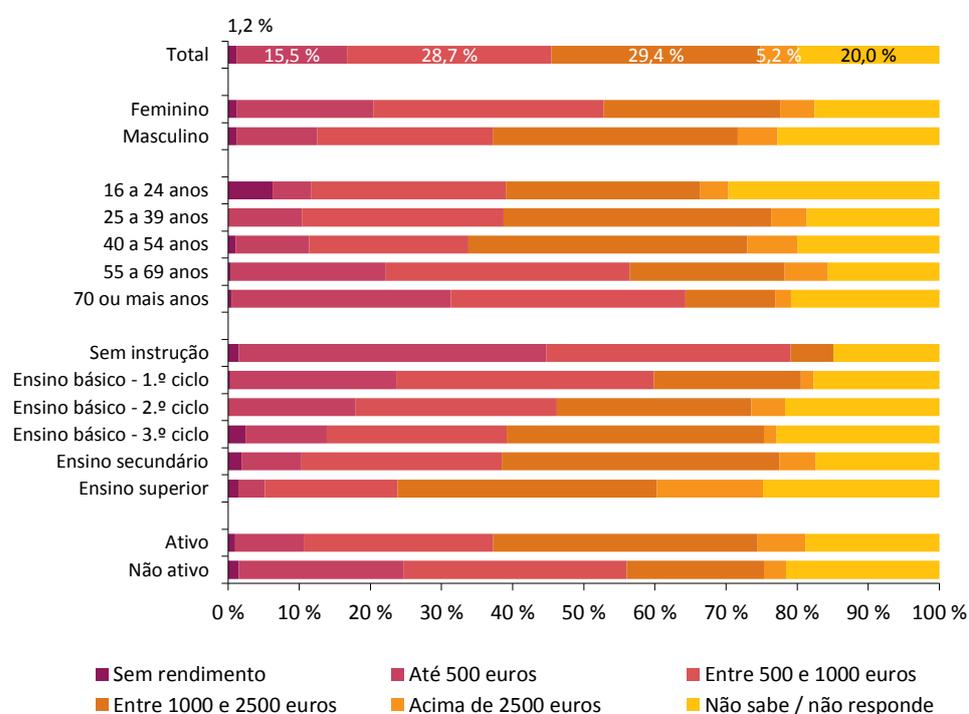
Questões: A3 e A4; Base: 1100 entrevistas.

A caracterização dos entrevistados, em 2015, revela um envelhecimento da população portuguesa quando comparada com a amostra representativa do mesmo universo populacional utilizada no Inquérito à Literacia Financeira de 2010, a qual teve por base os dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística no Censos 2001. Os 16,6 por cento de proporção de população com 70 ou mais anos correspondem a um aumento de 3,6 pontos percentuais nestes cinco anos; em contrapartida, a proporção de população entre os 16 e os 24 anos diminuiu 4,7 pontos percentuais, passando a representar 11,6 por cento do total. Verifica-se também um ligeiro aumento do nível de escolaridade: os 6,1 por cento de entrevistados que em 2015 revelam não ter a instrução primária correspondem a menos 3,5 pontos percentuais do que em 2010, ao mesmo tempo que a proporção de entrevistados com o ensino superior aumentou 7,4 pontos percentuais, para 19,4 por cento em 2015. Por seu turno, a proporção de população ativa teve uma ligeira diminuição face a 2010 (menos 1,5 pontos percentuais)¹.

¹ A distribuição do número de entrevistados por regiões em 2015 não compara diretamente com a obtida no Inquérito à Literacia Financeira de 2010. Em 2015, a amostra de entrevistados em cada região é diretamente proporcional à população residente, enquanto em 2010 foi realizada uma sobre-amostragem nas regiões com menos população, nomeadamente no Alentejo, Algarve, Região Autónoma da Madeira e Região Autónoma dos Açores.

Na distribuição por níveis de rendimento, 15,5 por cento dos entrevistados em 2015 referem que o seu agregado familiar auferê até 500 euros brutos mensais, 28,7 por cento entre 500 e 1000 euros, 29,4 por cento entre 1000 e 2500 euros e 5,2 por cento acima de 2500 euros. Em contrapartida, 1,2 por cento indicam que o seu agregado familiar não tem rendimento e 20 por cento não respondem à questão².

GRÁFICO III.1.2 | Caracterização dos entrevistados por nível de rendimento do agregado familiar | 2015



Questões: A2, A3, A4, A5 e F21; Base: 1100 entrevistas.

² Neste inquérito de 2015, os entrevistados foram questionados sobre o rendimento do agregado familiar, enquanto no Inquérito à Literacia Financeira de 2010 foram questionados sobre o seu próprio rendimento. Por esta razão, os resultados dos dois inquéritos no que respeita ao rendimento não são comparáveis.

2. Inclusão financeira

2.1. Acesso ao sistema bancário

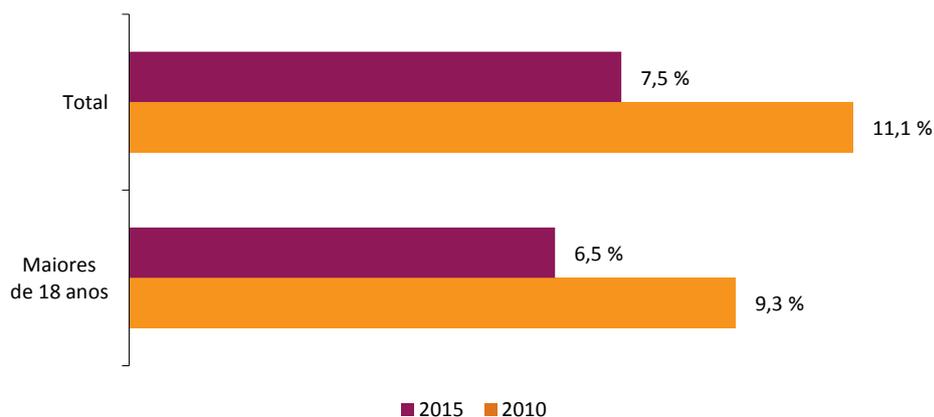
92,5 por cento têm conta bancária...

...um aumento face aos 88,9 por cento verificados em 2010

Em 2015, 7,5 por cento dos entrevistados afirmam não possuir uma conta de depósito à ordem, o que compara com 11,1 por cento no Inquérito à Literacia Financeira de 2010. Nos inquiridos com idade igual ou superior a 18 anos, em 2015 há 6,5 por cento que não são detentores de uma conta de depósito à ordem, percentagem que se situava em 9,3 por cento em 2010. Estes resultados indicam uma melhoria do nível de inclusão financeira da população, na medida em que a conta de depósito à ordem é o produto de acesso ao sistema bancário.

Entre os que não estão atualmente incluídos no sistema bancário, 47 por cento já tiveram mas deixaram de ter conta de depósito à ordem, a maioria dos quais são desempregados ou aposentados.

GRÁFICO III.2.1.1 | Percentagem de entrevistados que não tem conta de depósito à ordem | 2015 e 2010



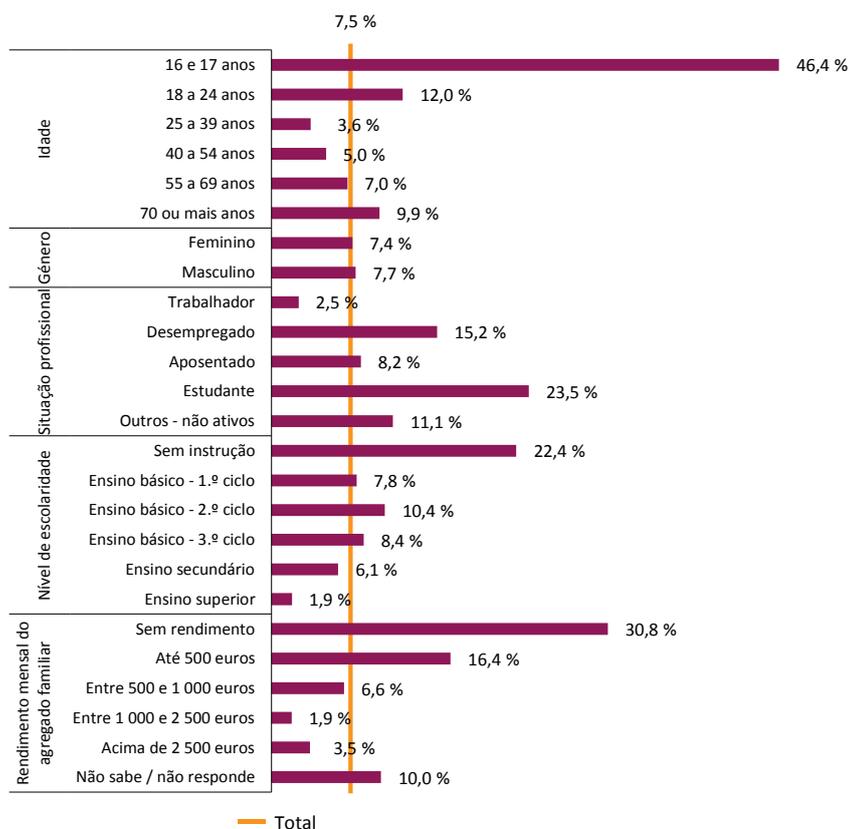
Questões 2015: A3 e B1; Base: 1100 entrevistas. Questões 2010: A4 e B1; Base: 2000 entrevistas.

Destaca-se a proporção de entrevistados jovens que não tem conta bancária (46,4 por cento dos que têm 16 ou 17 anos e 12 por cento dos que têm entre 18 e 24 anos), situação que também ocorre em 9,9 por cento dos que têm idades iguais ou superiores a 70 anos.

A proporção de entrevistados sem conta bancária também é superior à média na população não ativa, com especial prevalência nos estudantes (23,5 por cento). Entre a população ativa, são os desempregados que mais usualmente não têm conta bancária (15,2 por cento). Os níveis mais baixos de escolaridade e de rendimento também estão associados a maior exclusão do sistema bancário, sendo este o caso de 22,4 por cento dos entrevistados sem instrução, de 30,8 por cento dos que não têm rendimentos e de 16,4 por cento dos que têm rendimentos mensais até 500 euros.

Os grupos populacionais mais excluídos do sistema bancário em 2015 são idênticos aos que foram identificados no Inquérito à Literacia Financeira de 2010.

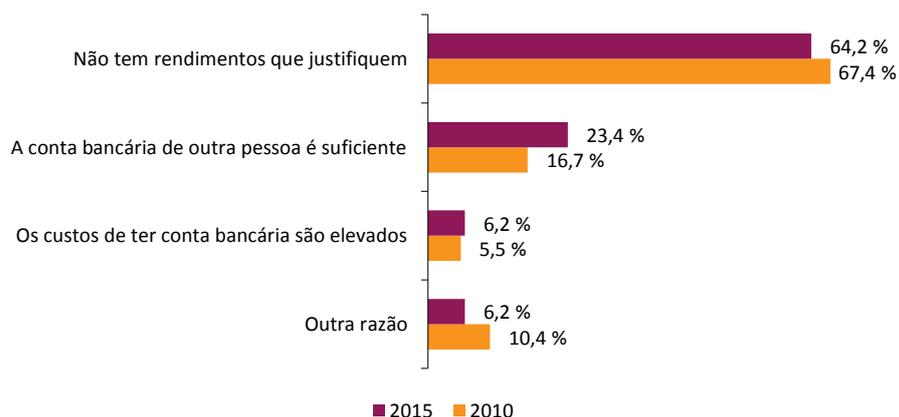
GRÁFICO III.2.1.2 | Caracterização de entrevistados que não têm conta de depósito à ordem | 2015



Questões: A2, A3, A4, A5, B1 e F21; Base: 1100 entrevistas.

Como razão para não ter conta bancária, 64,2 por cento indicam não ter rendimentos que o justifiquem e 23,4 por cento que a conta de outra pessoa é suficiente, motivos que foram também os mais assinalados em 2010.

GRÁFICO III.2.1.3 | Razão por que não tem conta bancária | 2015 e 2010



Questão 2015: B5; Base: 81 entrevistas. Questão 2010: B5; Base: 221 entrevistas.

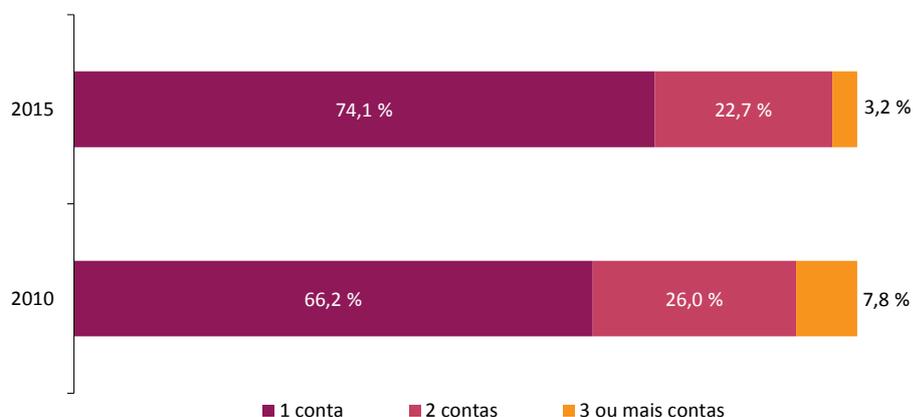
2.2. Utilização de contas de depósito à ordem

Os entrevistados com conta de depósito à ordem têm, em média, 1,3 contas. Cerca de 74 por cento dos entrevistados afirmam possuir uma conta de depósito à ordem e 22,7 por cento são titulares de duas contas.

Cerca de três quartos têm apenas uma conta bancária

O número médio de contas em 2015 está ligeiramente abaixo do apurado no Inquérito à Literacia Financeira de 2010 (1,4 contas), resultando num aumento da proporção de entrevistados que são titulares de uma única conta bancária. Em 2015, 25,9 por cento dos inquiridos tinham mais do que uma conta de depósito à ordem, o que compara com 33,8 por cento em 2010.

GRÁFICO III.2.2.1 | Número de contas de depósito à ordem de que o entrevistado é titular | 2015 e 2010



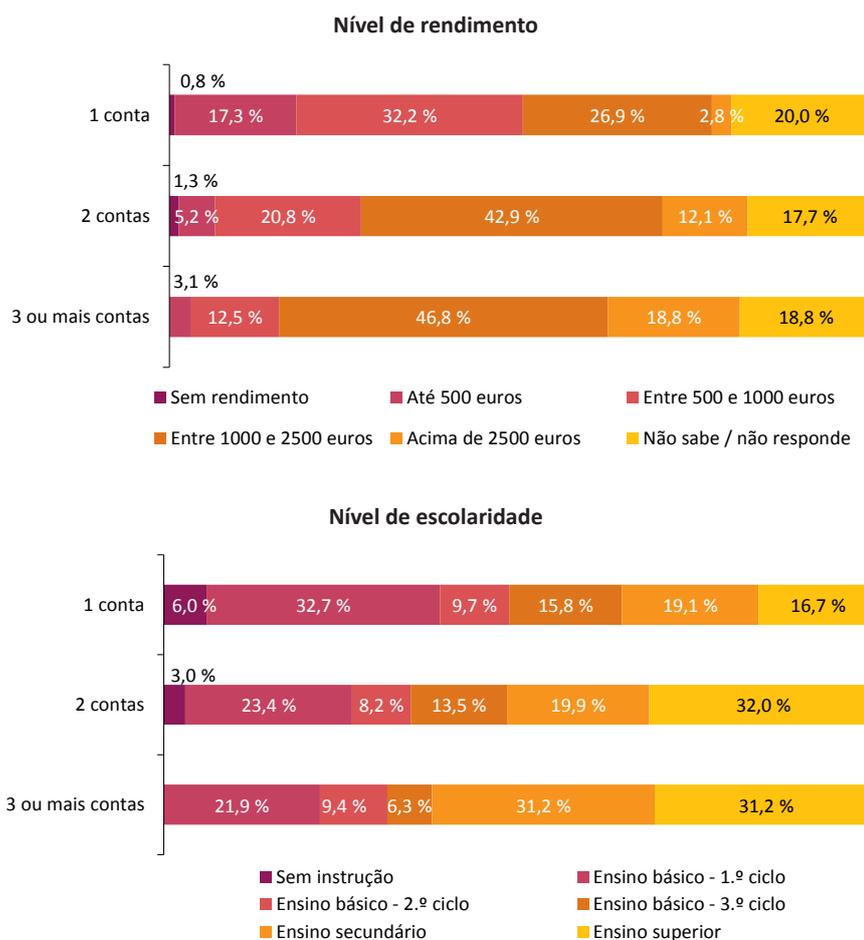
Questão 2015: B2; Base: 1017 entrevistas. Questão 2010: B2; Base: 1769 entrevistas.

A detenção de mais contas de depósito à ordem está associada a maiores níveis de rendimento. Metade dos entrevistados que possui apenas uma conta de depósito à ordem refere que o agregado familiar auferir até 1000 euros mensais e quase 30 por cento indicam rendimentos superiores a 1000 euros. Entre os que detêm duas contas, estas proporções são de 27,3 por cento e 55 por cento, respetivamente.

A distribuição por níveis de escolaridade indica que quase um terço dos que têm duas ou mais contas de depósito à ordem têm o ensino superior, percentagem que se reduz para 16,7 por cento entre os que têm apenas uma conta.

Há uma relação positiva entre o número de contas e os níveis de escolaridade e de rendimento

GRÁFICO III.2.2.2 | Número de contas, por níveis de rendimento e de escolaridade | 2015

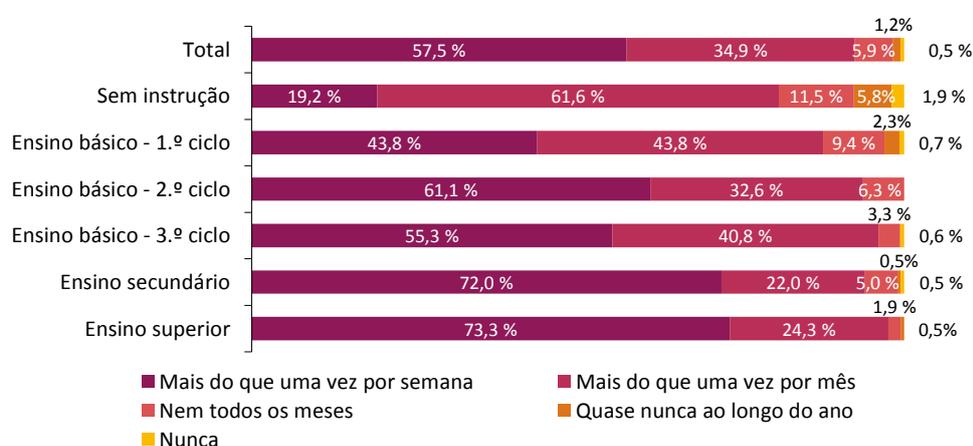


Questões: A4, B2 e F21; Base: 1017 entrevistas.

Mais de metade movimenta a conta bancária mais do que uma vez por semana

Dos entrevistados com conta de depósito à ordem, 57,5 por cento movimentam-na mais do que uma vez por semana. Esta proporção é de 19,2 por cento nos entrevistados sem instrução, mas atinge os 73,3 por cento nos que têm o ensino superior. Por outro lado, 11,5 por cento dos entrevistados sem instrução e 9,4 por cento dos entrevistados com o 1.º ciclo do ensino básico afirmam que nem todos os meses movimentam a sua conta.

GRÁFICO III.2.2.3 | Frequência de movimentação da conta de depósito à ordem, por nível de escolaridade | 2015



Questões: A4 e B3; Base: 1017 entrevistas.

2.3. Acesso aos serviços mínimos bancários

Os serviços mínimos bancários permitem o acesso a uma conta de depósito à ordem, a um cartão de débito e a outros serviços bancários essenciais a um custo reduzido³.

³ Com uma comissão anual não superior a um por cento do salário mínimo nacional, os serviços mínimos bancários incluem: abertura e manutenção de uma conta de depósito à ordem – a conta de serviços mínimos bancários; disponibilização de um cartão de débito para movimentação da conta; acesso à movimentação da conta através de caixas automáticos, serviço de *homebanking* e balcões da instituição de crédito; e realização de depósitos, levantamentos, pagamentos de bens e serviços, débitos diretos e transferências intrabancárias nacionais. Podem aceder aos serviços mínimos bancários os clientes particulares que detenham uma única conta de depósitos à ordem. Desde outubro de 2015, se um dos titulares for uma pessoa com mais de 65 anos ou uma pessoa dependente de terceiros (isto é, com um grau de invalidez permanente igual ou superior a 60 por cento), a conta de serviços mínimos bancários pode ser co-titulada por pessoa singular que detenha outras contas de depósito à ordem. Até outubro de 2015, os serviços mínimos bancários eram comercializados por um conjunto de instituições aderentes e a partir dessa data passaram a ser disponibilizados pela generalidade das instituições de crédito autorizadas a receber depósitos.

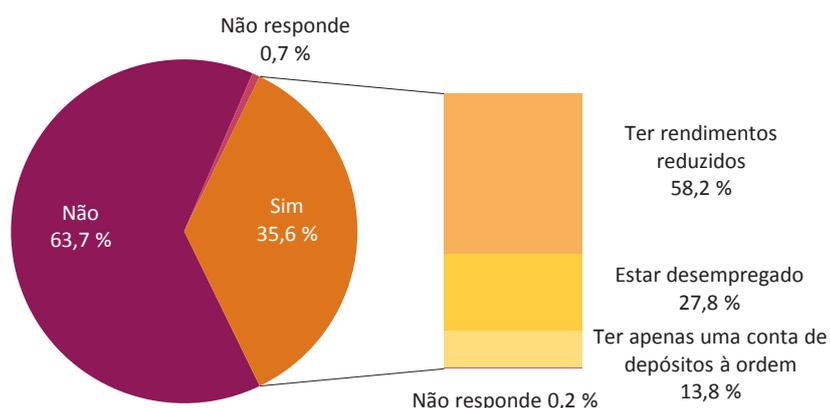


A maioria dos entrevistados (63,7 por cento) afirma desconhecer estes serviços e mesmo entre os que dizem conhecê-los, apenas 13,8 por cento identificam corretamente a condição de acesso aos serviços mínimos bancários: ter apenas uma conta de depósito à ordem. Por isso, apenas cerca de 5 por cento do total de entrevistados evidenciam saber o que são os serviços mínimos bancários.

Apenas 5 por cento revelam saber o que são os serviços mínimos bancários

Ainda que o conhecimento dos serviços mínimos bancários seja limitado, verifica-se uma ligeira melhoria face ao apurado no Inquérito à Literacia Financeira de 2010, em que somente 1,4 por cento dos entrevistados revelaram saber as condições de acesso aos serviços mínimos bancários.

GRÁFICO III.2.3.1 | Conhecimento dos serviços mínimos bancários e das condições de acesso | 2015



Questões: F6 e F7; Base: 1100 e 391 entrevistas.

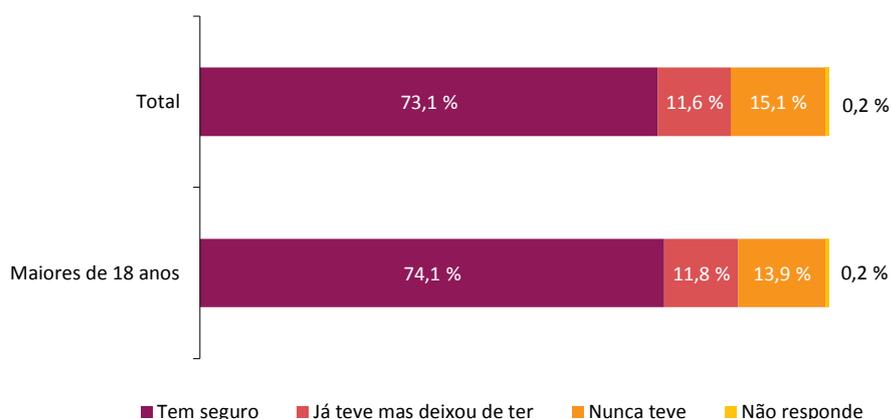
2.4. Detenção de seguros

A maioria dos entrevistados (73,1 por cento) afirma possuir pelo menos um seguro e 11,6 por cento indicam que já tiveram um seguro mas deixaram de ter. Apenas 15,1 por cento dos inquiridos afirmam nunca ter tido um seguro. Esta distribuição é semelhante entre os maiores de 18 anos, com uma proporção ligeiramente mais reduzida dos que nunca tiveram seguros (13,9 por cento).

Cerca de 73 por cento têm pelo menos um seguro

Existe uma reduzida percentagem de inquiridos (1,3 por cento) que afirma possuir seguros, mas não ter qualquer outro produto financeiro.

GRÁFICO III.2.4.1 | Percentagem de entrevistados que tem pelo menos um seguro | 2015



Questões: A3 e D36; Base: 1100 entrevistas.

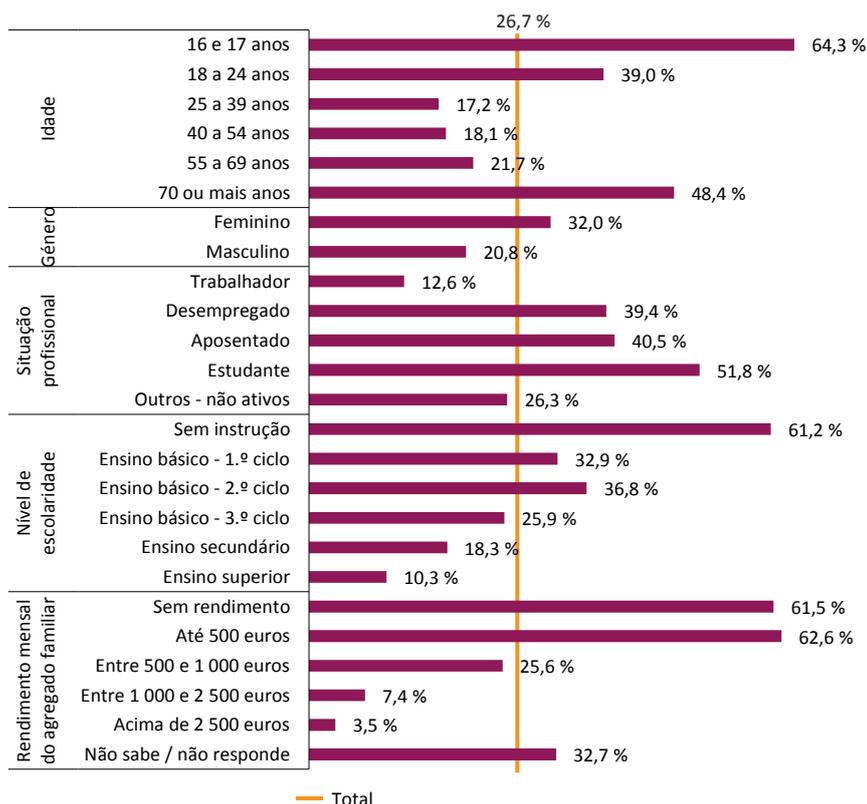
Nos 26,7 por cento de entrevistados que não têm seguros destacam-se os jovens (64,3 por cento dos que têm 16 ou 17 anos e 39 por cento dos que têm entre 18 e 24 anos) e os que têm idades iguais ou superiores a 70 anos (48,4 por cento). A proporção de entrevistados sem seguros é também superior à média nos estudantes (51,8 por cento), nos aposentados (40,5 por cento), nos desempregados (39,4 por cento) e nas mulheres (32,0 por cento).

Os resultados evidenciam também uma relação entre os níveis de escolaridade e de rendimento e a detenção de seguros. De facto, 61,2 por cento dos entrevistados sem instrução, 61,5 por cento dos que não têm rendimentos e 62,6 por cento dos entrevistados que pertencem a agregados familiares com rendimentos mensais até 500 euros não possuem seguros.

Entre as razões apontadas para não ter seguros, destaca-se a ausência de património que justifique proteger (72,5 por cento), bem como os custos elevados dos seguros (21,4 por cento).

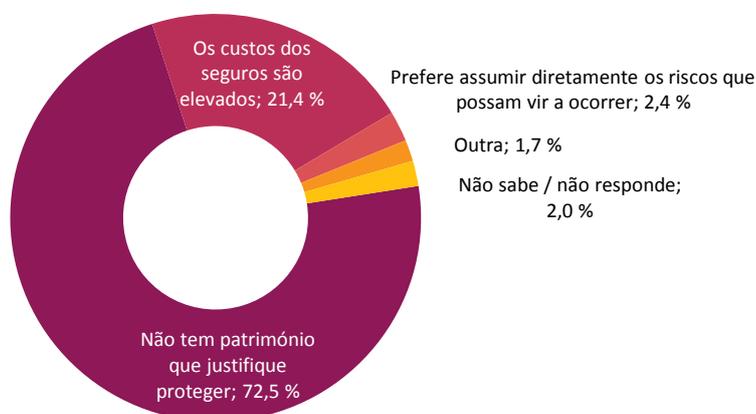
A inexistência de património para proteger é a principal razão para não ter seguro

GRÁFICO III.2.4.2 | Caracterização de entrevistados que não têm seguros | 2015



Questões: A2, A3, A4, A5, D35 e F21; Base: 294 entrevistas.

GRÁFICO III.2.4.3 | Razão por que não tem seguros | 2015



Questões: D37; Base: 294 entrevistas.

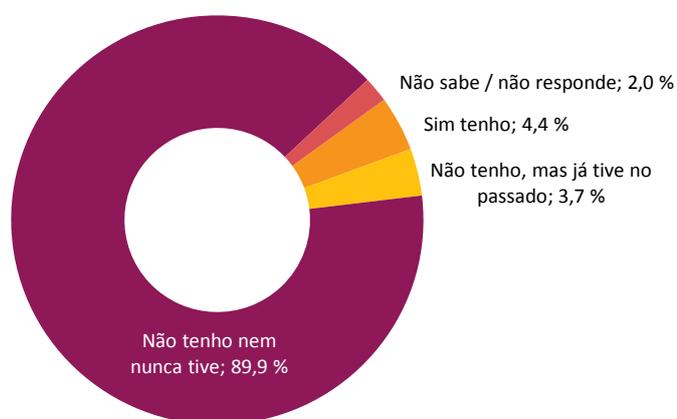
Apenas 4,4 por cento afirmam ter investimentos diretos ou indiretos em algum valor mobiliário

2.5. Detenção de produtos de investimento⁴

Cerca de 89,9 por cento dos entrevistados não têm nem nunca tiveram qualquer investimento em valores mobiliários. Apenas 4,4 por cento dos inquiridos afirmam deter investimentos diretos ou indiretos em algum valor mobiliário, enquanto 3,7 por cento indicam não ter investimentos atualmente mas já ter investido no passado neste tipo de produtos.

Dos que têm investimentos, 83,3 por cento possuem ações e 41,7 por cento têm unidades de participação em fundos de investimento. A maioria dos atuais investidores (64,6 por cento) completou pelo menos o ensino secundário, sendo 41,7 por cento os que completaram o ensino superior. Em termos de rendimento mensal bruto do seu agregado familiar, 35,4 por cento têm entre 1000 e 2500 euros e 20,8 por cento têm mais de 2500 euros.

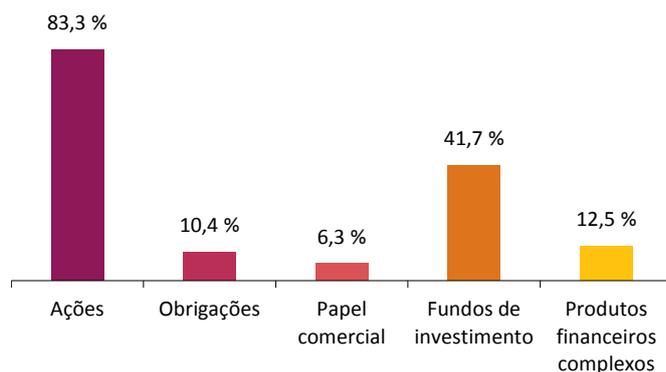
GRÁFICO III.2.5.1 | Percentagem de entrevistados com investimento em valores mobiliários | 2015



Questão: D18; Base: 1100 entrevistadas.

⁴ Consideram-se produtos de investimento as ações, obrigações, fundos de investimento, entre outros.

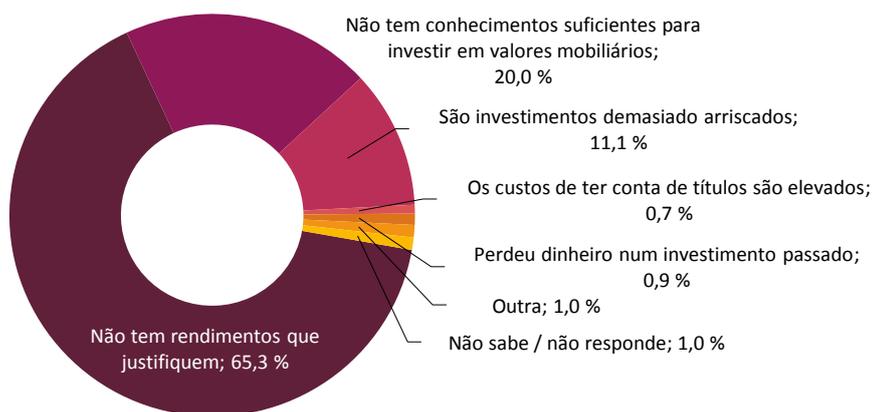
GRÁFICO III.2.5.2 | Tipo de valores mobiliários que o entrevistado detém | 2015



Questão: D1.2; Base: 48 entrevistas (resposta múltipla).

Dos entrevistados que não têm atualmente valores mobiliários, 65,3 por cento afirmam não ter rendimentos que justifiquem este tipo de investimento e 20 por cento referem não ter conhecimentos suficientes para investir em valores mobiliários.

GRÁFICO III.2.5.3 | Principal razão por que não tem valores mobiliários | 2015

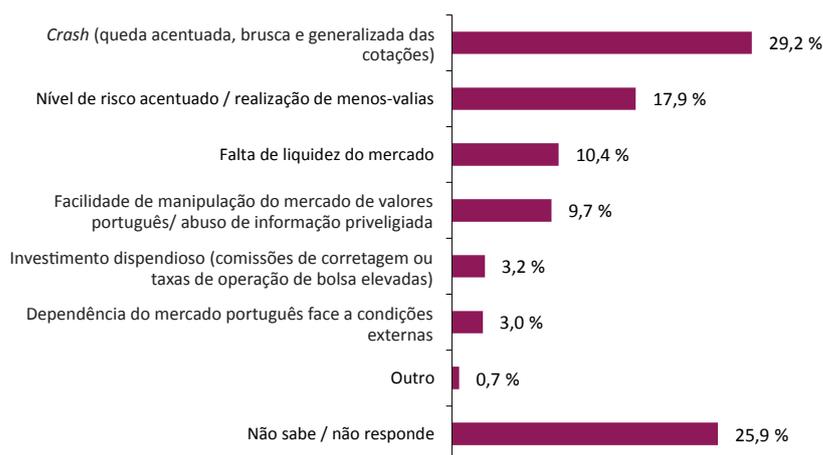


Questão: D30 e D32; Base: 1030 entrevistas.

Uma queda acentuada e generalizada das cotações é o principal receio do investimento em valores mobiliários

Quando questionados sobre o seu principal receio relativamente ao mercado de valores mobiliários, aproximadamente 29,2 por cento dos entrevistados que não têm atualmente valores mobiliários receiam a ocorrência de uma queda acentuada, brusca e generalizada das cotações dos valores mobiliários (*crash*) e 17,9 por cento assinalam o nível de risco acentuado ou a realização de menos valias. Dos entrevistados cujo maior receio é a possibilidade da ocorrência de um *crash*, 21,3 por cento completou o ensino superior e 28,6 por cento apenas completou o 1.º ciclo do ensino básico, indicando que este receio atinge indivíduos de vários níveis de escolaridades, de modo relativamente uniforme.

GRÁFICO III.2.5.4 | Principal receio relativamente ao mercado de valores mobiliários | 2015



Questão: D34; Base: 1030 entrevistas.

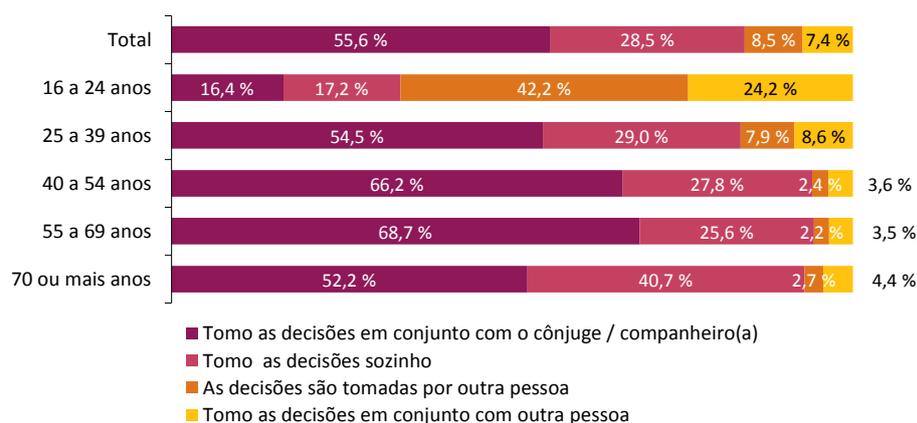
3. Planeamento do orçamento familiar e da poupança

3.1. Planeamento do orçamento familiar

Mais de metade dos entrevistados (55,6 por cento) afirma tomar as decisões sobre a gestão do dinheiro em conjunto com o seu cônjuge ou companheiro e 28,5 por cento afirmam tomar sozinho essas decisões. No entanto, entre os entrevistados que vivem com o cônjuge ou companheiro, desce para 12,4 por cento a proporção dos que afirmam tomar sozinho as decisões sobre a gestão do dinheiro.

Na faixa etária dos 16 aos 24 anos, 42,2 por cento dos entrevistados referem que a responsabilidade pela gestão do orçamento familiar é de outra pessoa. Em contrapartida, 40,7 por cento dos que têm 70 ou mais anos tomam sozinho as decisões sobre a gestão do dinheiro.

GRÁFICO III.3.1.1 | Responsabilidade pelas decisões financeiras, por escalão etário | 2015



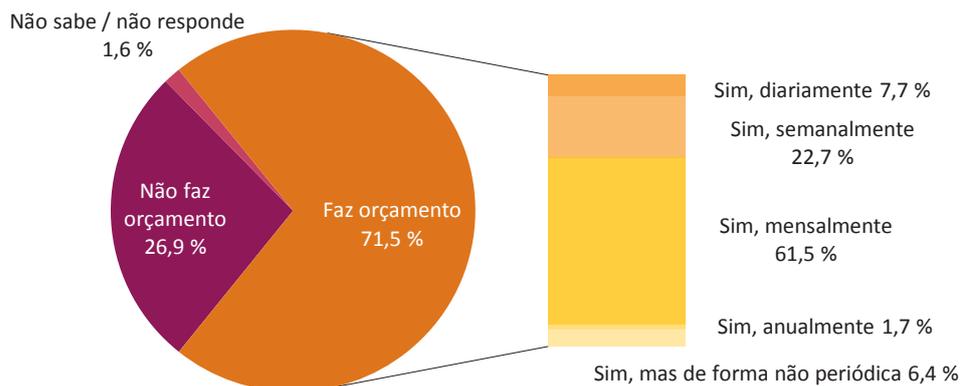
Questões: A3 e A7; Base: 1100 entrevistas.

Cerca de 27 por cento não planeiam o orçamento familiar

Cerca de 27 por cento dos entrevistados afirmam que o agregado familiar não faz um orçamento para apoiar a gestão do dinheiro. Dos entrevistados que afirmam planejar o orçamento familiar, 61,5 por cento fazem-no mensalmente e 22,7 por cento fazem esse planeamento com periodicidade semanal.

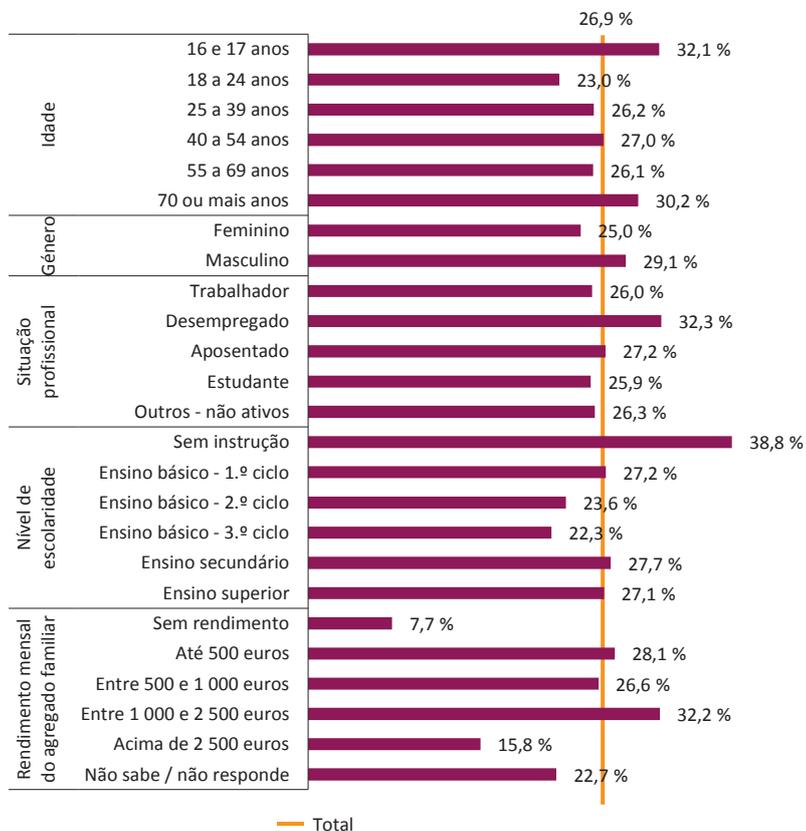
Destaca-se a proporção de entrevistados jovens que não fazem orçamento (32,1 por cento dos que têm 16 ou 17 anos), sendo esta situação também comum nos que têm idades iguais ou superiores a 70 anos (30,2 por cento). A proporção dos que não fazem orçamento familiar é igualmente superior à média nos desempregados (32,3 por cento) e nos entrevistados sem instrução (38,8 por cento). Não há uma relação direta entre a realização do orçamento familiar e o rendimento mensal do agregado familiar, destacando-se por não fazerem orçamento 32,2 por cento dos que têm rendimentos mensais entre 1000 e 2500 euros.

GRÁFICO III.3.1.2 | Frequência de realização do orçamento familiar | 2015



Questão: C1; Base: 1100 e 787 entrevistas.

GRÁFICO III.3.1.3 | Caracterização dos entrevistados que não fazem orçamento familiar | 2015



Questões: A2, A3, A4, A5, C1 e F21; Base 1100 entrevistas.

59 por cento
fazem poupança...

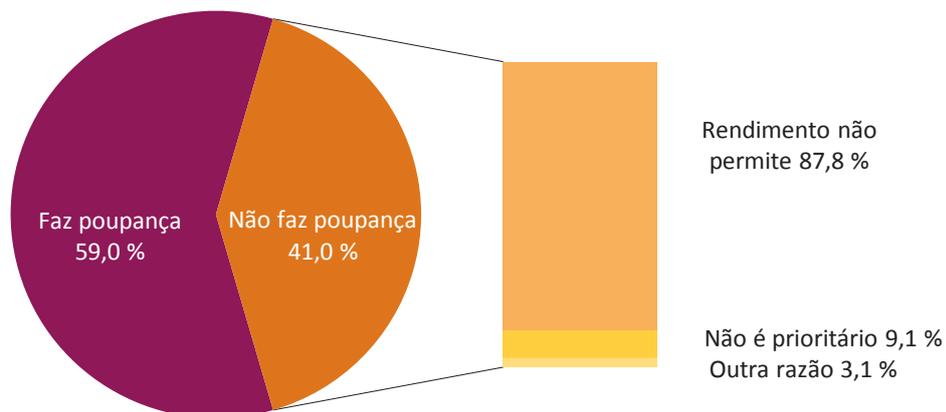
...um aumento
face aos 52 por
cento de 2010

3.2. Hábitos de poupança

A realização de poupança é um hábito referido por 59 por cento dos entrevistados, ainda que apenas 30,3 por cento afirmem poupar com regularidade. Dos entrevistados que afirmam não realizar poupança, 87,8 por cento apontam como razão para não poupar a falta de rendimentos e 9,1 por cento não consideram uma prioridade.

Em 2015, verifica-se uma melhoria dos hábitos de poupança face aos resultados apurados no Inquérito à Literacia Financeira de 2010. Os 41 por cento de entrevistados que em 2015 revelam não fazer poupança comparam com 48 por cento em 2010. O principal motivo para não poupar mantém-se: em ambos os anos, dos que afirmam não fazer poupança, cerca de 88 por cento indicam como razão o facto de o nível de rendimento não o permitir.

GRÁFICO III.3.2.1 | Realização de poupança e principal razão para não poupar | 2015

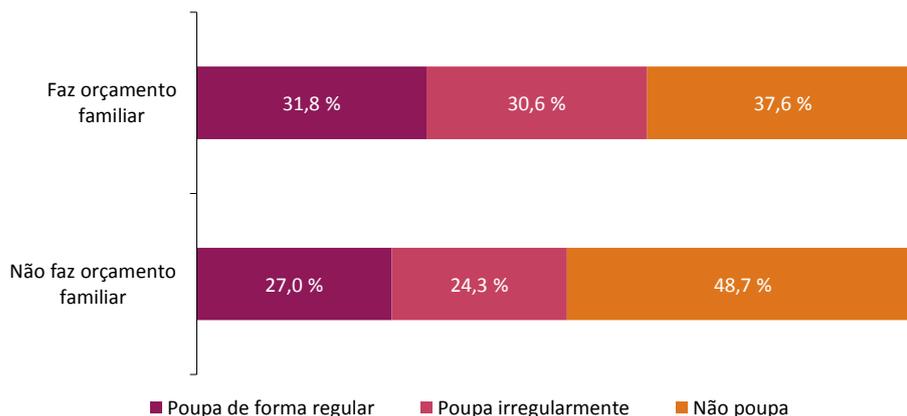


Questões: C2 e C3; Base: 1100 e 451 entrevistas.

O hábito de
poupança é mais
comum entre os
que planeiam
o orçamento
familiar

O acréscimo em 2015, face a 2010, na percentagem de inquiridos que afirma poupar (mais 7 pontos percentuais) contrasta com a diminuição da proporção dos que realizam o orçamento familiar (menos 13 pontos percentuais). Ainda assim, a realização de poupança é mais frequente entre os entrevistados que fazem o orçamento familiar: 31,8 por cento poupam com regularidade e 30,6 por cento poupa de forma irregular, o que compara com 27 por cento e 24,3 por cento, respetivamente, entre os que não têm orçamento familiar. Em contrapartida, quase metade (48,7 por cento) dos que não fazem o orçamento familiar também não poupam, proporção que desce para 37,6 por cento entre os que fazem este planeamento.

GRÁFICO III.3.2.2 | Realização de orçamento e de poupança | 2015



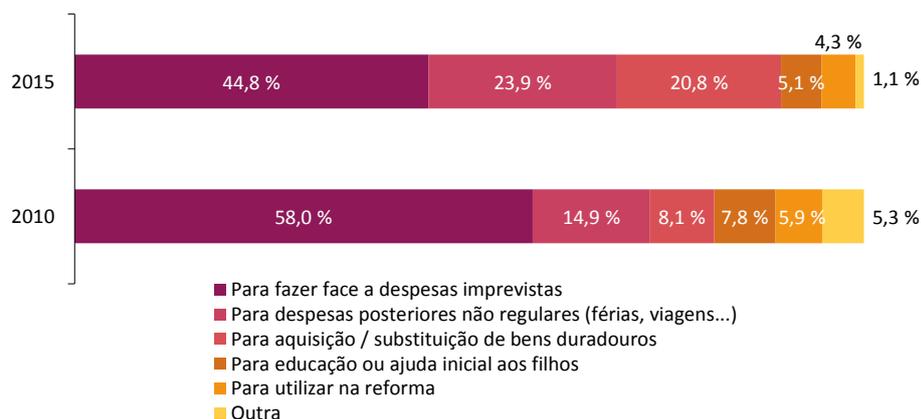
Questões: C1 e C2; Base: 1100 entrevistas.

Entre os entrevistados que poupam, 44,8 por cento afirmam ter como principal objetivo fazer face a despesas imprevistas, 23,9 por cento procuram cobrir despesas futuras não regulares e 20,8 por cento poupam para a aquisição ou substituição de bens duradouros.

Comparando os resultados de 2015 com os do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, há uma menor proporção de entrevistados a poupar para despesas imprevistas (menos 13,2 pontos percentuais), mas parece existir uma maior preocupação com o planeamento de despesas futuras, atendendo ao aumento da proporção de entrevistados que afirma poupar para a aquisição de bens duradouros (mais 12,7 pontos percentuais) e para fazer face a despesas não regulares como, por exemplo, as despesas com férias (mais 9 pontos percentuais). A poupança para a reforma é referida como a principal razão para poupar por uma proporção relativamente baixa de inquiridos, tendo-se ainda verificado uma ligeira redução entre os dois anos analisados (4,3 por cento em 2015 e 5,9 por cento em 2010).

A poupança surge mais associada ao planeamento de despesas futuras do que em 2010

GRÁFICO III.3.2.3 | Principal razão por que faz poupança | 2015 e 2010



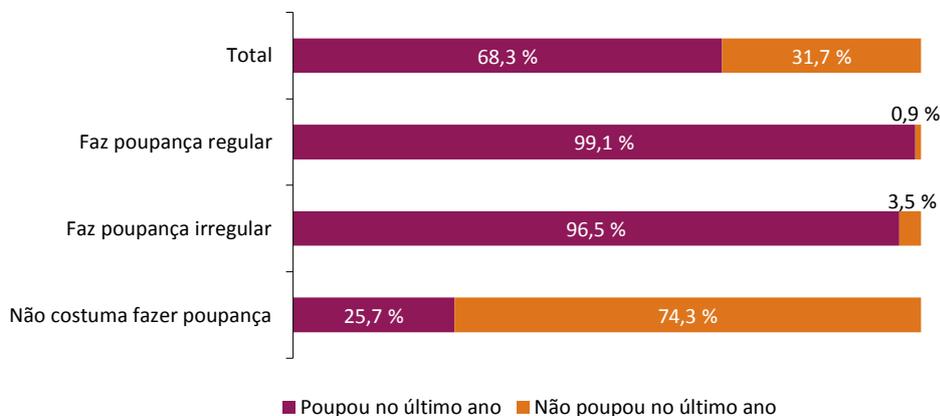
Questão 2015: C3; Base: 649 entrevistas. Questão 2010: D5; Base: 1037 entrevistas.

Quando questionados sobre se efetivamente pouparam no último ano, 68,3 por cento dos entrevistados respondem positivamente. A generalidade dos que afirmaram que costumam fazer poupança, confirmam que pouparam no último ano. Por outro lado, cerca de um quarto (25,7 por cento) dos entrevistados que não costuma poupar também refere que o conseguiu fazer no último ano.

Cerca de metade não aplicou a poupança realizada no último ano

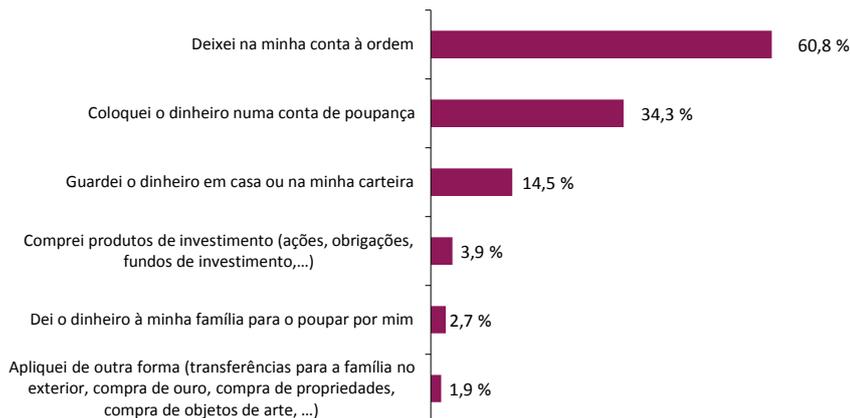
Os entrevistados revelam pouca pro-atividade na aplicação da poupança, uma vez que 60,8 por cento dos que pouparam afirmam deixar o dinheiro na conta de depósito à ordem e 14,5 por cento referem guardar o dinheiro em casa. Pouco mais de um terço dos entrevistados (34,3 por cento) afirma colocar o dinheiro numa conta de poupança e 3,9 por cento referem aplicar em produtos de investimento.

GRÁFICO III.3.2.4 | Realização de poupança no último ano | 2015



Questões: C2 e C5; Base: 1100 entrevistas.

GRÁFICO III.3.2.5 | Aplicação de poupança no último ano | 2015



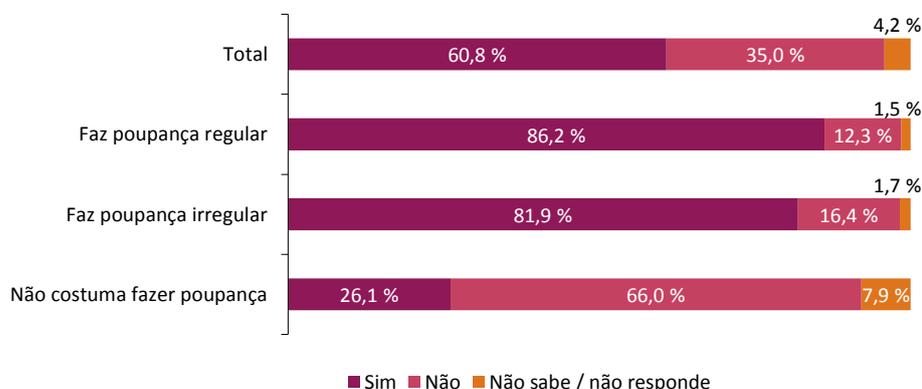
Questão: C5; Base: 752 entrevistas (resposta múltipla).

3.3. Situações de incerteza no orçamento familiar

Cerca de 61 por cento dos entrevistados afirmam conseguir pagar uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal sem ter de pedir dinheiro emprestado ou a ajuda de familiares ou amigos. Esta proporção é superior (86,2 por cento) entre os entrevistados que afirmam fazer poupança regularmente. Em contrapartida, 35 por cento não conseguem fazer face a uma despesa inesperada desse montante, percentagem que sobe para 66 por cento nos entrevistados que não costumam fazer poupança.

Cerca de 61 por cento conseguem pagar uma despesa inesperada de montante igual ao seu rendimento mensal...

GRÁFICO III.3.3.1 | Realização de poupança e capacidade de pagar uma despesa inesperada de montante equivalente ao rendimento mensal | 2015

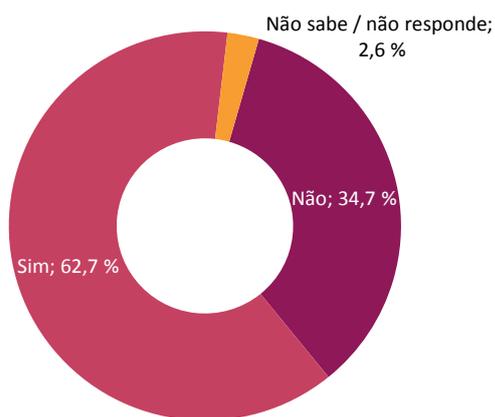


Questões: C2 e C6; Base: 1036 entrevistas.

... e quase dois terços consideram o seu rendimento suficiente para cobrir o custo de vida

Cerca de 63 por cento dos entrevistados afirmam ter rendimento suficiente para cobrir o seu custo de vida. Os 34,7 por cento que referiram por vezes não ter rendimento suficiente para cobrir o seu custo de vida foram questionados sobre o que fizeram para resolver o problema da última vez em que tal sucedeu: 48,7 por cento afirmam ter reduzido as despesas, 36,2 por cento pediram dinheiro emprestado a familiares ou amigos, 25,1 por cento usou dinheiro das suas poupanças e 10,9 por cento referiram que deixaram contas por pagar. O recurso a crédito bancário ou da entidade patronal ou a penhora de bens foi referido por 7,2 por cento dos inquiridos.

GRÁFICO III.3.3.2 | Rendimento suficiente para cobrir o custo de vida | 2015



Questão: C7; Base: 1036 entrevistas.

GRÁFICO III.3.3.3 | Forma de resolver um problema pontual de rendimento insuficiente | 2015



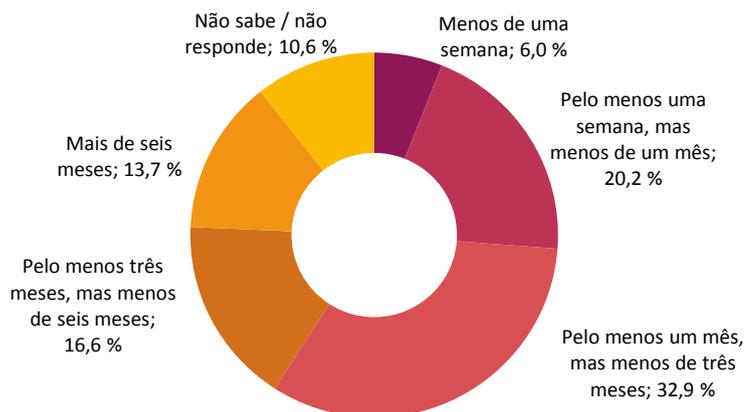
Questão: C7.1; Base: 359 entrevistas (resposta múltipla).

Questionados sobre durante quanto tempo o agregado familiar poderia cobrir as despesas sem pedir dinheiro emprestado ou mudar de casa, caso perdesse a principal fonte de rendimento, pouco mais de um quarto dos entrevistados (26,2 por cento) indica prazos inferiores a um mês. Esta percentagem sobe para cerca de um terço entre os entrevistados que vivem sozinhos.

Cerca de um terço (32,9 por cento) conseguiria pagar as despesas, se perdesse o principal rendimento familiar, por um período entre um mês e três meses e 13,7 por cento poderiam fazê-lo por mais de seis meses.

Um quarto não faria face às despesas mensais se o agregado familiar perdesse a principal fonte de rendimento

GRÁFICO III.3.3.4 | Tempo de cobertura das despesas do agregado familiar em caso de perda da principal fonte de rendimento | 2015



Questões: C8 e F21; Base: 1087 entrevistas.

3.4. Atitudes e comportamentos de gestão do orçamento familiar

Para conhecer as atitudes e os comportamentos dos entrevistados perante situações relacionadas com o planeamento e gestão do orçamento familiar, foi pedido que classificassem um conjunto de afirmações de acordo com a seguinte escala: concordo totalmente (5 pontos); concordo (4 pontos); não concordo nem discordo (3 pontos); discordo (2 pontos); e discordo totalmente (1 ponto). Assim, afirmações com valores médios acima de 3, são afirmações com as quais, em média, os entrevistados concordam; valores médios abaixo de 3 são afirmações das quais os entrevistados, em média, discordam.

A maioria prefere poupar antes de comprar...

A maioria dos entrevistados pondera as suas despesas e poupa para o futuro, uma vez que, em média, concordam com a afirmação “antes de comprar qualquer coisa pondero com cuidado se posso suportar essa despesa” (média de 4,45) e com a afirmação “para comprar qualquer coisa prefiro poupar primeiro” (média de 3,66). Em contrapartida, as afirmações “quando quero comprar algo, recorro de imediato ao crédito” e “tendo a comprar coisas de forma impulsiva” têm valores médios de 1,79 e 2,28, respetivamente, evidenciando que os entrevistados discordam destas afirmações. Os entrevistados tendem também a discordar da afirmação “dá-me mais prazer gastar dinheiro do que poupar para o futuro”.

...controla as suas finanças pessoais...

O controlo das finanças pessoais é um comportamento usual, já que, em média, os entrevistados concordam com a afirmação “controlo pessoalmente e sistematicamente as minhas finanças pessoais” (média de 4,05) e com a afirmação “fixo objetivos de poupança de longo prazo e faço tudo para os cumprir” (média de 3,44).



As afirmações sobre o grau de satisfação com a sua situação financeira corrente têm valores em torno do ponto médio, em que os entrevistados não concordam nem discordam: em média, a afirmação “a minha situação financeira limita-me a possibilidade de fazer coisas que são importantes para mim” tem uma pontuação de 3,4 e a afirmação “estou satisfeito com a minha situação financeira atual” uma pontuação de 2,8.

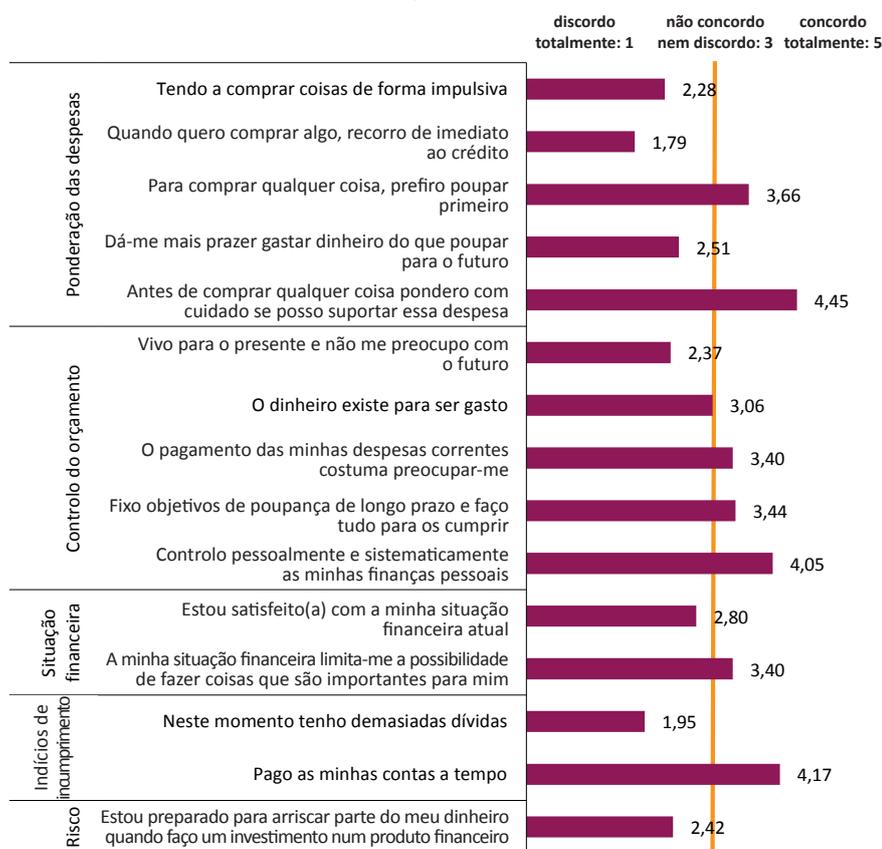
A maioria dos entrevistados não declara indícios de incumprimento, pois tende a concordar com a afirmação “pago as minhas contas a tempo” (média de 4,17) e a discordar da afirmação “neste momento tenho demasiadas dívidas” (média de 1,95).

Os entrevistados revelam ser algo avessos ao risco, uma vez que, em média, discordam da afirmação “estou preparado para arriscar parte do meu dinheiro quando faço um investimento num produto financeiro” (média de 2,42).

...não revela indícios de incumprimento...

...e é avessa ao risco na aplicação de poupança

GRÁFICO III.3.4.1 | Atitudes e comportamentos dos entrevistados na gestão do orçamento familiar (valores médios) | 2015



Questão: C9; Base: 1100 entrevistadas.

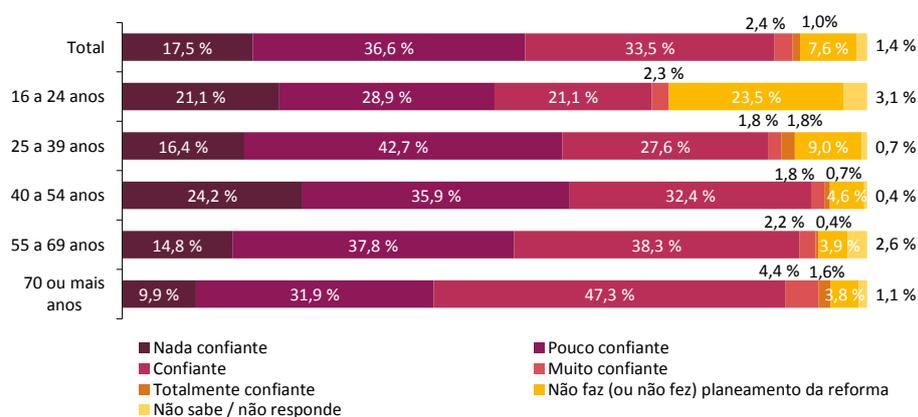
3.5. Planejamento da reforma

A maioria dos entrevistados (82,2 por cento) afirma que irá financiar a sua reforma com os descontos para a segurança social ou outro regime contributivo obrigatório e apenas 11,9 por cento indica a realização de um plano de poupança reforma privado.

54 por cento estão pouco ou nada confiantes no planeamento da sua reforma

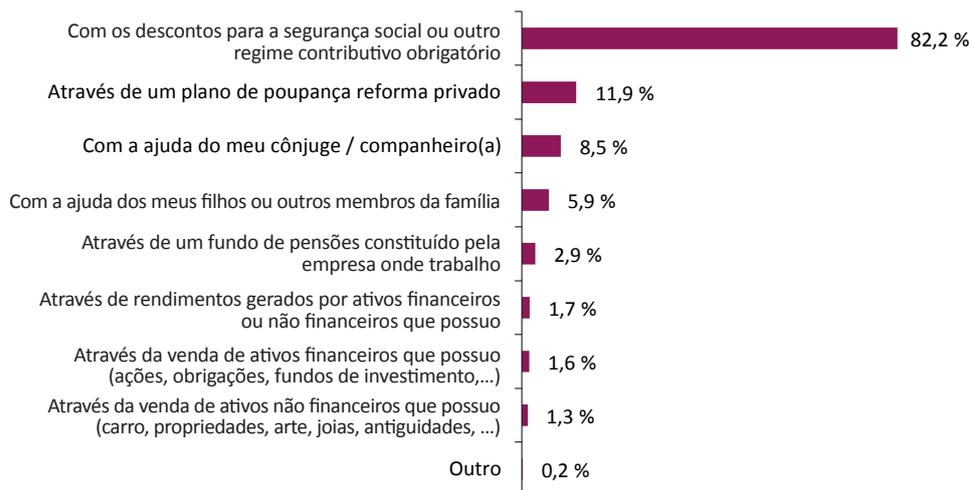
O planeamento da reforma pelos entrevistados evidencia algumas insuficiências, uma vez que 7,6 por cento afirmam não fazer qualquer planeamento e 54,1 por cento revelam estar pouco confiantes ou nada confiantes com esse planeamento. A proporção de entrevistados pouco ou nada confiantes com o planeamento da reforma é superior nas faixas etárias entre os 25 e os 54 anos (cerca de 60 por cento), sendo os mais confiantes os que têm 70 ou mais anos (53,3 por cento).

GRÁFICO III.3.5.1 | Grau de confiança no planeamento da reforma, por escalão etário | 2015



Questões: A3 e C10; Base: 1100 entrevistas.

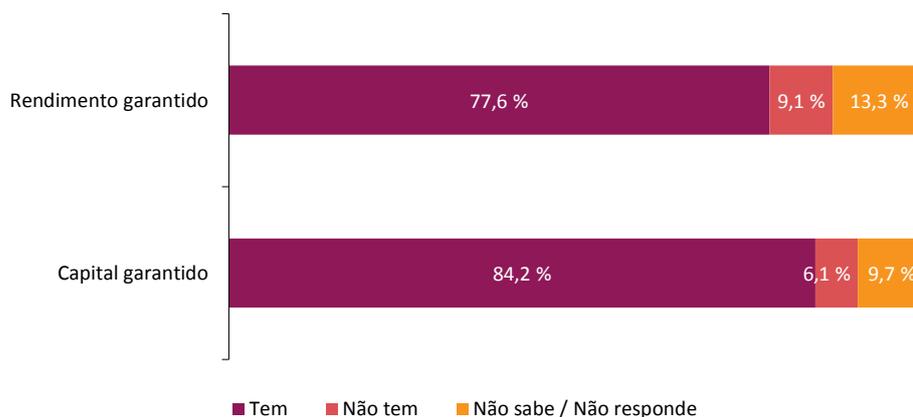
GRÁFICO III.3.5.2 | Forma de financiamento da reforma | 2015



Questão: C10.1; Base: 1100 entrevistas (resposta múltipla).

Dos entrevistados que possuem um plano poupança reforma, 84,2 por cento afirmam que este tem capital garantido e 77,6 por cento indicam que tem rendimento garantido. A maioria (73,3 por cento) afirma que o seu plano poupança reforma tem simultaneamente capital e rendimento garantidos.

GRÁFICO III.3.5.3 | Características do plano poupança reforma | 2015



Questão: D45; Base: 165 entrevistas.

4. Escolha e gestão de produtos financeiros

4.1. Produtos financeiros recentemente contratados

A generalidade dos entrevistados já ouviu falar dos vários produtos financeiros

Todos os entrevistados afirmam saber da existência de depósitos à ordem e mais de 90 por cento já ouviram falar de seguros, depósitos a prazo, cartões de crédito, crédito à habitação e ações. No entanto, apenas cerca de metade ouviu falar de papel comercial (49,4 por cento) e menos de metade sabe que existem produtos financeiros complexos (36,9 por cento). Outros produtos financeiros em relação aos quais os entrevistados revelam menos conhecimento da sua existência são os descobertos bancários (68,5 por cento), os fundos de investimento (64,9 por cento), as obrigações (62,8 por cento) e o microcrédito (56,4 por cento).

Os depósitos à ordem e os seguros são os produtos financeiros mais comuns

Em relação aos produtos financeiros detidos pelos entrevistados, 92,5 por cento afirmam ter conta de depósito à ordem e 73,1 por cento têm pelo menos um seguro. Para além destes produtos, são também frequentes os depósitos a prazo (38,7 por cento), os cartões de crédito (31,6 por cento), o crédito hipotecário (21,9 por cento), os outros créditos como o pessoal e o automóvel (15,5 por cento) e os planos de poupança reforma (15 por cento). Todavia, 6,3 por cento não possuem qualquer produto financeiro.

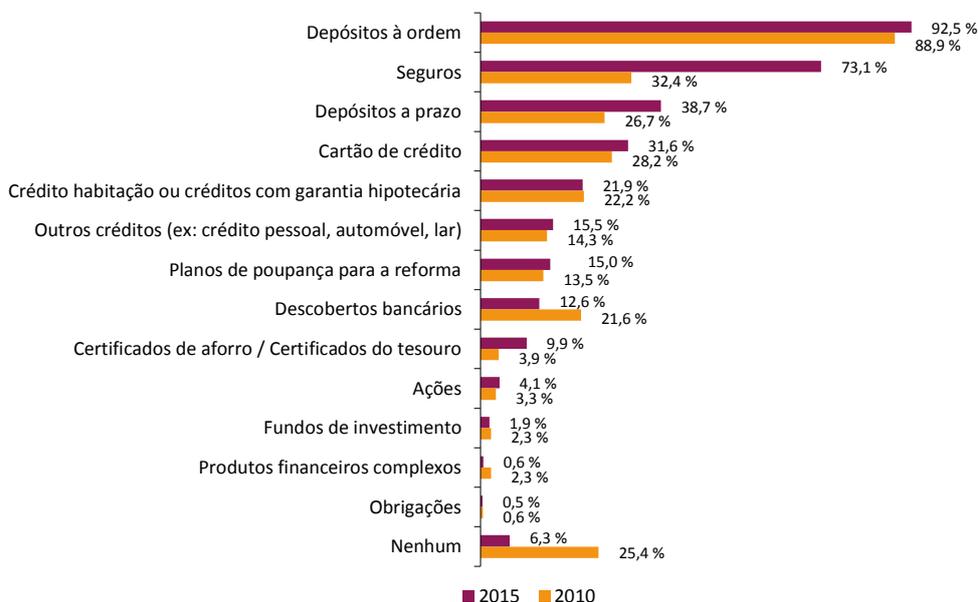
Comparando com os resultados obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010, em 2015 há um aumento significativo da proporção de entrevistados que afirma ter seguros (73,1 por cento em 2015 e 32,4 por cento em 2010) e depósitos a prazo (38,7 por cento em 2015 e 26,7 por cento em 2010). Em sentido contrário, destaca-se a diminuição da percentagem de detentores de descobertos bancários (12,6 por cento em 2015 e 21,6 por cento em 2010). A percentagem de entrevistados que afirma não deter qualquer produto financeiro também se reduziu, de 25,4 por cento em 2010 para 6,3 por cento em 2015. Estas variações revelam um maior envolvimento com o sistema financeiro, mas podem também refletir uma melhor perceção dos entrevistados sobre o conceito de produto financeiro e sobre os vários produtos que este conceito engloba.

GRÁFICO III.4.1.1 | Produtos financeiros que o entrevistado conhece | 2015



Questão: D1.1; Base: 1100 entrevistas (resposta múltipla).

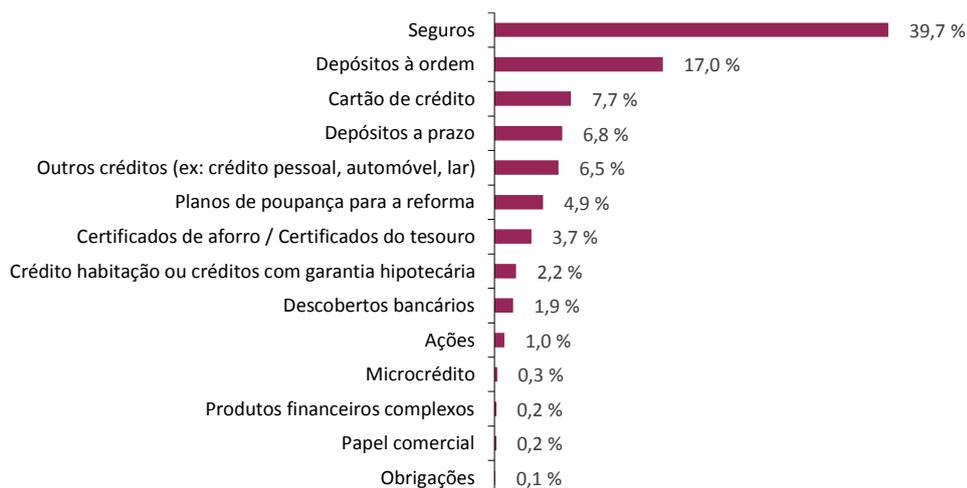
GRÁFICO III.4.1.2 | Produtos financeiros que o entrevistado detém | 2015 e 2010



Questões 2015: B1 e D1.2; Base: 1100 entrevistas (resposta múltipla). Questões 2010: E1; Base: 2000 entrevistas.

Os seguros são o produto financeiro que uma maior proporção de entrevistados refere ter contratado mais recentemente (39,7 por cento), seguido dos depósitos à ordem (17 por cento) e dos cartões de crédito (7,7 por cento).

GRÁFICO III.4.1.3 | Produto financeiro que o entrevistado contratou mais recentemente | 2015



Questão: D1.4; Base: 1100 entrevistas.

Os entrevistados foram questionados sobre o processo de escolha do produto financeiro mais recentemente contratado e sobre as fontes de informação utilizadas nesse processo.

67,5 por cento consideram várias alternativas antes de escolher o produto financeiro

Quase metade dos entrevistados (44,6 por cento) considerou várias opções de diferentes instituições aquando da escolha do produto financeiro mais recentemente contratado. No entanto, cerca de um quarto (26,2 por cento) afirma não ter realizado qualquer pesquisa ou comparação com outras alternativas.

No que diz respeito aos produtos bancários, 37,3 por cento dos entrevistados consideraram várias opções de diferentes instituições e 22,5 por cento afirmam ter comparado com várias opções da mesma instituição. No entanto, cerca de 33,3 por cento dos entrevistados afirmam não ter realizado qualquer pesquisa ou comparação com outras alternativas, antes de contratar o produto bancário em causa.

O crédito à habitação é o produto bancário em que a menor percentagem de entrevistados (12,5 por cento) não pesquisa nem compara com outras opções. Em contrapartida, os depósitos à ordem são o produto em que esta situação de não comparar alternativas é mais frequente (54,5 por cento).

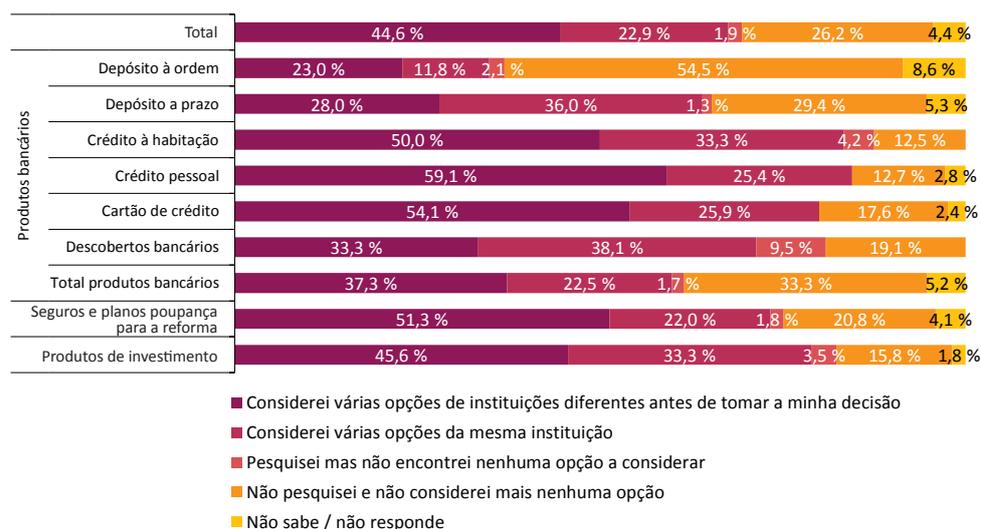
No crédito pessoal e nos cartões de crédito encontram-se as maiores percentagens de entrevistados, 59,1 por cento e 54,1 por cento, respetivamente, que afirmam ter considerado várias opções de diferentes instituições antes de tomar a decisão.



Relativamente aos seguros e fundos de pensões, cerca de metade (51,3 por cento) dos entrevistados refere ter considerado várias opções em diferentes instituições e 22 por cento afirma ter analisado várias opções da mesma instituição. Por outro lado, 20,8 por cento dos entrevistados afirmam não ter realizado qualquer pesquisa ou comparação com outras alternativas.

Nos produtos de investimento, 45,6 por cento dos entrevistados consideraram várias opções de instituições diferentes e 33,3 por cento consideraram várias opções da mesma instituição. Apenas 15,8 por cento dos entrevistados afirmam não ter realizado qualquer pesquisa ou comparação com outras alternativas.

GRÁFICO III.4.1.4 | Processo de escolha do produto financeiro mais recentemente contratado | 2015



Questões: D1.4 e D2; Base: 1014 entrevistas.

Questionados sobre as fontes de informação que mais influenciaram a escolha do produto financeiro mais recentemente contratado, 59,1 por cento dos entrevistados afirmam ter seguido o conselho dado ao balcão da instituição onde adquiriram o produto e 51,1 por cento o conselho de familiares ou amigos. A informação recolhida no balcão da instituição através, por exemplo, de folhetos e desdobráveis foi referida como fator de escolha por 17,9 por cento dos entrevistados, a informação na internet por 6,4 por cento e apenas 2,4 por cento dos inquiridos referiu a publicidade na televisão ou na imprensa. As fontes de informação identificadas pelos entrevistados são bastante semelhantes entre os diferentes produtos financeiros, não se destacando diferenças na escolha de produtos bancários, seguros e produtos de investimento.

O conselho ao balcão ou de familiares e amigos continuam a ser as principais razões de escolha dos produtos financeiros

O conselho recebido ao balcão da instituição e o conselho de familiares ou amigos foram também as duas fontes de informação mais indicadas pelos entrevistados no Inquérito à Literacia Financeira de 2010.

GRÁFICO III.4.1.5 | Fontes de informação que influenciaram a escolha do produto financeiro | 2015

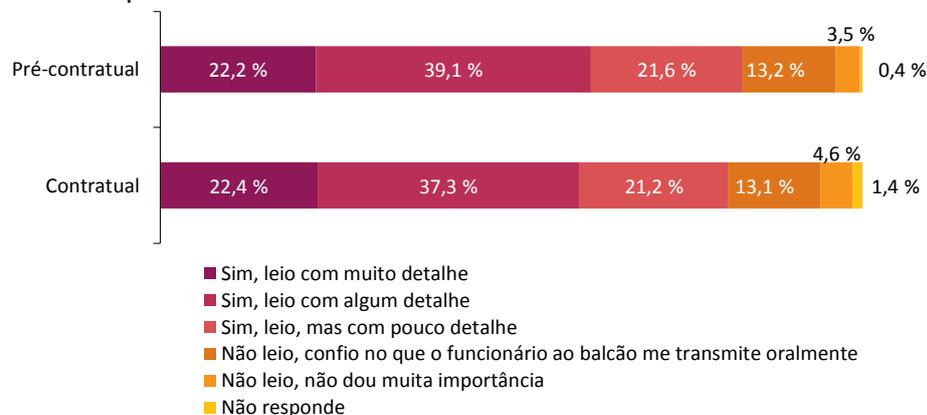


Questões: D1.4 e D3; Base: 1014 entrevistas (resposta múltipla).

Mais de 80 por cento afirmam ler a informação pré-contratual e contratual

A grande maioria dos entrevistados refere ler a informação pré-contratual (82,9 por cento) e contratual (80,9 por cento) dos produtos financeiros que contrata. Todavia, apenas cerca de 22 por cento afirmam lê-la com muito detalhe. Por outro lado, cerca de 13 por cento dos entrevistados afirmam não ler a informação pré-contratual e contratual e confiar no transmitido oralmente pelo funcionário ao balcão, proporção que se eleva para 41,5 por cento nos entrevistados sem qualquer escolaridade.

GRÁFICO III.4.1.6 | Leitura da informação pré-contratual e contratual de produtos financeiros | 2015



Questões: D4 e D5; Base: 1031 entrevistas.

4.2. Produtos bancários

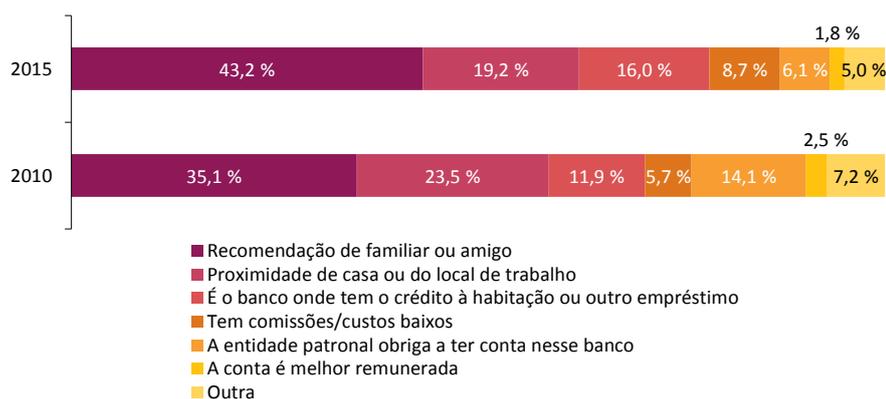
Conta de depósito à ordem⁵

As principais razões apontadas pelos entrevistados para a escolha do banco onde têm a sua principal conta de depósito à ordem são a recomendação de familiar ou amigo (43,2 por cento), a proximidade de casa ou local de trabalho (19,2 por cento) e o facto de ser o banco onde têm o seu crédito à habitação (16 por cento). As razões relacionadas com o custo ou a remuneração da conta são escolhidas por 8,7 por cento e 1,8 por cento, respetivamente.

Em comparação com os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, nas razões para a escolha do banco em que tem a principal conta de depósito à ordem observa-se, em 2015, um aumento da preponderância da recomendação de familiares ou amigos (43,2 por cento em 2015 e 35,1 por cento em 2010) e da utilização do mesmo banco onde tem o crédito à habitação ou outros créditos (16 por cento em 2015 e 11,9 por cento em 2010). Verifica-se também um ligeiro aumento da importância relativa do fator custo da conta (8,7 por cento em 2015 e 5,7 por cento, em 2010). Em contrapartida, a proximidade de casa ou do local de trabalho e a imposição da entidade patronal são fatores que, em 2015, têm menos importância na escolha do banco do que em 2010.

A recomendação de familiares ou amigos nas razões de escolha do banco ganha peso em relação a 2010

GRÁFICO III.4.2.1 | Principal razão de escolha do banco onde tem a principal conta de depósito à ordem | 2015 e 2010



Questão 2015: D6; Base: 1012 entrevistas. Questão 2010: C11; Base: 1742 entrevistas.

⁵ Cinco dos 1017 entrevistados que afirmaram serem titulares de uma ou mais contas de depósito à ordem e que afirmam movimentar as suas contas mais do que uma vez por semana ou mais do que uma vez por mês (questões B1, B2 e B3), não assinalaram o produto conta de depósito à ordem na questão D1.2 e, tendo em conta o caminho de resposta previsto no questionário, não responderam às questões D6, D7 e D8, pelo que a análise destas questões é feita para 1012 entrevistados.

Quase dois terços controlam os movimentos da conta bancária mais do que uma vez por semana

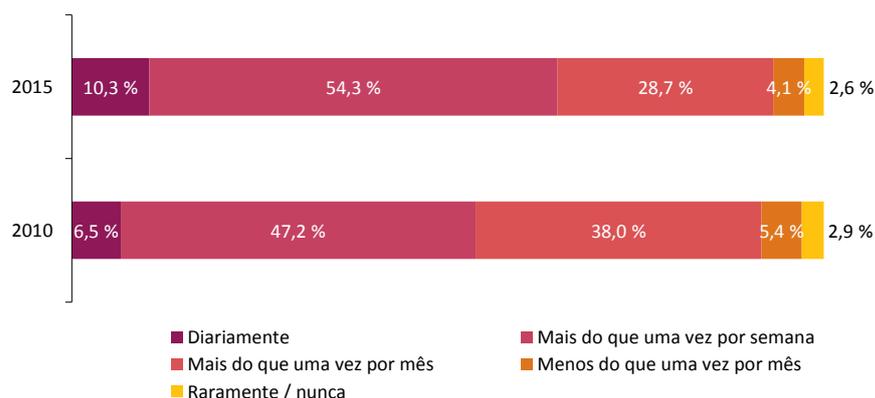
A frequência de controlo dos movimentos da conta e o conhecimento da comissão de manutenção aumentou face a 2010

O controlo diário dos movimentos da conta de depósito à ordem é feito por 10,3 por cento dos entrevistados e 54,3 por cento realizam esse controlo mais do que uma vez por semana.

Cerca de 75 por cento dos entrevistados afirmam conhecer a comissão de manutenção da sua conta de depósito à ordem, ainda que apenas 19,1 por cento refiram saber o seu valor exato. Os restantes 24,6 por cento de entrevistados desconhecem a comissão de manutenção da sua conta de depósito à ordem, percentagem que é superior nos entrevistados com níveis de escolaridade mais baixos: 51,9 por cento entre os entrevistados sem instrução; 31,8 por cento nos entrevistados com o 1.º ciclo do ensino básico e 30,5 por cento nos entrevistados com o 2.º ciclo do ensino básico.

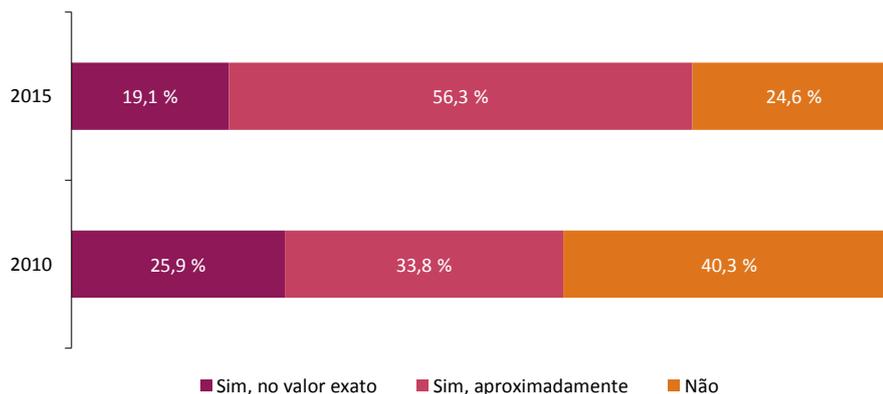
Em relação aos resultados obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010, observa-se um aumento da frequência de controlo dos movimentos da conta de depósito à ordem: 64,6 por cento dos entrevistados em 2015 controlam os movimentos da conta de depósito à ordem mais do que uma vez por semana, percentagem que se situava em 53,7 por cento em 2010. Relativamente ao conhecimento da comissão de manutenção da conta de depósito à ordem, apesar da percentagem de entrevistados que afirmam conhecer o valor exato ter diminuído face a 2010 (de 25,9 por cento para 19,1 por cento), aumentou a percentagem de entrevistados que afirmam conhecer aproximadamente a comissão de manutenção de conta (de 33,8 por cento para 56,3 por cento). A proporção dos que desconhecem o valor desta comissão diminuiu de 40,3 por cento, em 2010, para 24,6 por cento, em 2015.

GRÁFICO III.4.2.2 | Frequência de controlo dos movimentos da conta de depósito à ordem | 2015 e 2010



Questão 2015: D7; Base: 1012 entrevistas. Questão 2010: C4; Base: 1742 entrevistas.

GRÁFICO III.4.2.3 | Conhecimento da comissão de manutenção da conta de depósito à ordem | 2015 e 2010



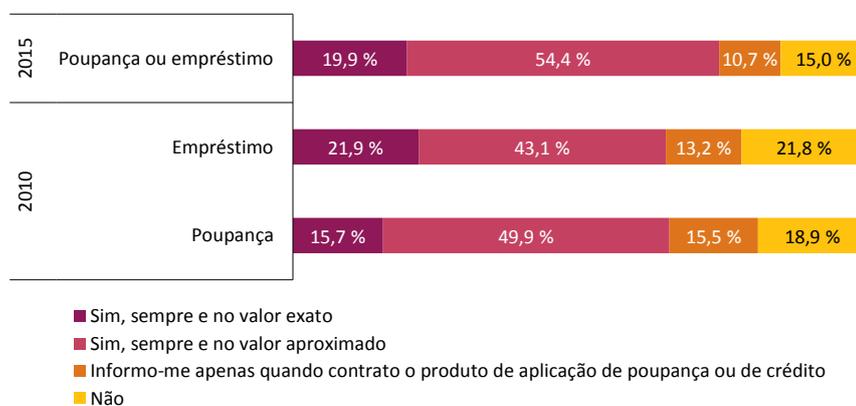
Questão 2015: D8; Base: 1012 entrevistas. Questão 2010: C15; Base: 1742 entrevistas.

Taxas de juro

Cerca de 75 por cento dos entrevistados afirmam conhecer o valor das taxas de juro das suas aplicações de poupança ou dos seus empréstimos, ainda que apenas cerca de 20 por cento refiram saber o valor exato dessas taxas de juro. Em contrapartida, 15 por cento dos entrevistados afirmam não ter noção do valor das taxas de juro que recebem ou pagam e 10,7 por cento informam-se apenas no momento em que contratam o produto de aplicação de poupança ou o empréstimo.

Apenas um quinto sabe o valor exato das taxas de juro das aplicações de poupança ou dos empréstimos...

GRÁFICO III.4.2.4 | Conhecimento das taxas de juro das aplicações de poupança e dos empréstimos | 2015 e 2010



Questão 2015: D9; Base: 693 entrevistas. Questões 2010: E4 e E6; Base: 670 e 822 entrevistas.

...mas o conhecimento sobre o valor destas taxas aumentou face a 2010

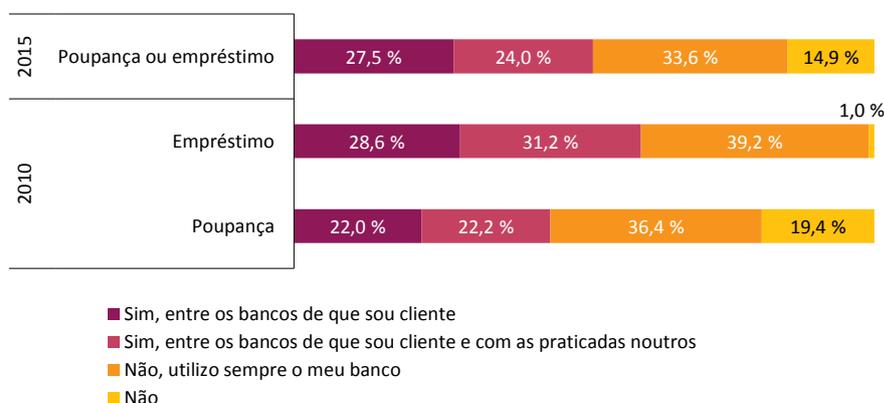
Quase metade não compara taxas de juro antes de aplicar poupanças ou contrair crédito

No Inquérito à Literacia Financeira de 2010, cerca de 65 por cento afirmavam saber o valor das taxas de juro (menos 10 pontos percentuais que em 2015) e cerca de um quinto não conhecia esse valor, uma percentagem superior aos 15 por cento de 2015.

Na contratação de produtos de poupança ou de empréstimos, 48,5 por cento dos entrevistados admitem não fazer previamente qualquer tipo de comparação das taxas de juro praticadas, 33,6 por cento por recorrerem sempre ao seu banco usual. A comparação de taxas de juro é realizada entre os produtos dos bancos de que são clientes por 27,5 por cento dos entrevistados e 24 por cento afirmam comparar também com as taxas de juro praticadas por outros bancos.

Em relação ao Inquérito à Literacia Financeira de 2010, não se verificam alterações significativas no comportamento de comparação de taxas de juro previamente à contratação, ainda que os resultados não sejam totalmente comparáveis, uma vez que em 2010 a questão da comparação de taxas de juro foi colocada separadamente para as aplicações de poupança e para os empréstimos.

GRÁFICO III.4.2.5 | Comparação das taxas de juro antes de fazer uma aplicação de poupança ou de contrair um empréstimo | 2015 e 2010



Questão 2015: D10; Base: 693 entrevistas. Questões 2010: E5 e E7; Base: 670 e 822 entrevistas.

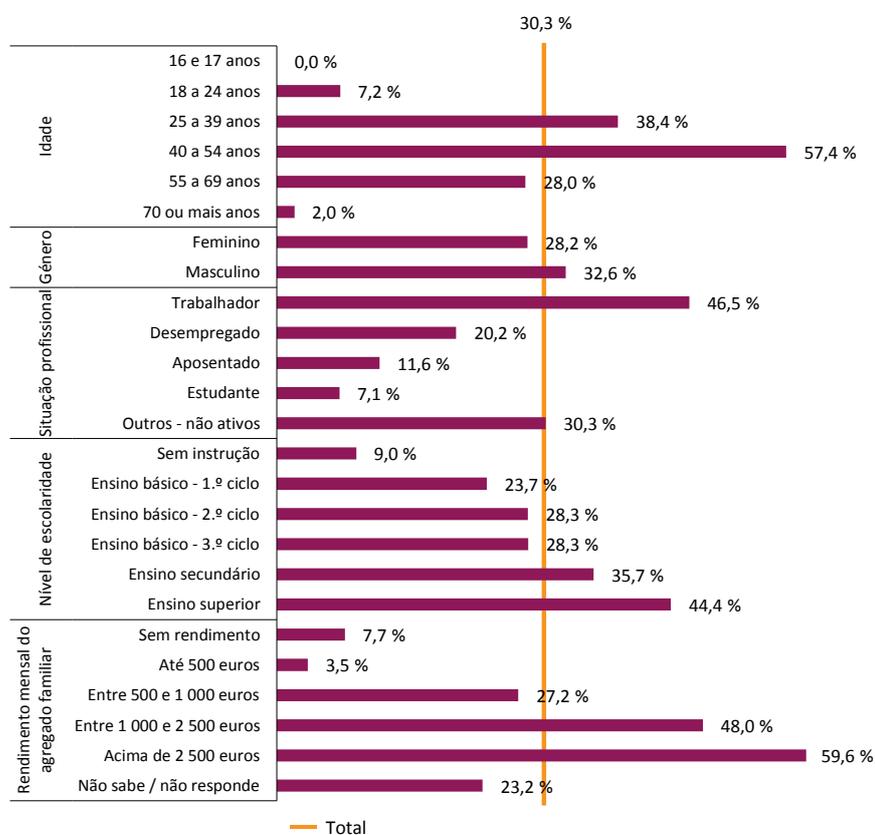
Empréstimos

Cerca de 30 por cento dos entrevistados afirmam ter crédito à habitação e/ou crédito aos consumidores. A proporção de entrevistados com empréstimos é superior à média nos que têm 25 a 54 anos (57,4 por cento no caso dos 40 a 54 anos e 38,4 por cento nos que têm entre 25 e 39 anos) e nos trabalhadores (46,5 por cento).

A detenção de empréstimos tende a ser crescente com os níveis de escolaridade e de rendimento, sendo superior à média entre os que têm o ensino superior (44,4 por cento) e o ensino secundário (35,7 por cento), bem como nos entrevistados cujos

agregados familiares apresentam rendimentos mensais brutos mais elevados (59,6 por cento dos que auferem mais de 2500 euros e 48 por cento dos que auferem entre 1000 e 2500 euros).

GRÁFICO III.4.2.6 | Caracterização dos entrevistados que têm crédito à habitação e / ou crédito aos consumidores | 2015



Questões: A2, A3, A4, A5, D1.2 e F21; Base 1100 entrevistas.

O valor da prestação é o fator mais importante na escolha dos empréstimos para 44,2 por cento dos entrevistados, seguido do valor da taxa de juro (20,1 por cento). A taxa anual efetiva (TAE) no crédito à habitação e a taxa anual efetiva de encargos global (TAEG) no crédito aos consumidores, que refletem numa base anual o custo total do crédito (juros, comissões e outros encargos), são mencionadas por 13,5 por cento dos entrevistados.

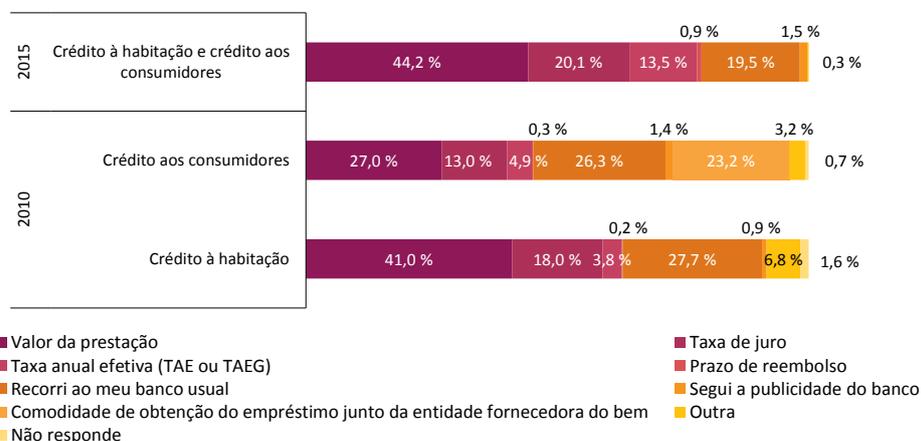
A proporção de entrevistados que em 2015 refere o valor da prestação como a principal razão de escolha do empréstimo aumentou em relação aos resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, ano em que este era igualmente o fator de escolha mais frequente. A proporção de entrevistados que refere a taxa de juro

Quase dois terços tem como principal razão de escolha dos empréstimos o valor da prestação ou da taxa de juro...

...mas a TAE e a TAEG ganham peso como principais fatores de escolha face a 2010

ou a TAE/TAEG como principais fatores de escolha dos empréstimos também é superior em 2015. No caso da TAE/TAEG, referidas por 13,5 por cento dos entrevistados em 2015, o acréscimo é significativo pois compara com percentagens em 2010 de 3,8 por cento, no crédito à habitação, e de 4,9 por cento, no crédito aos consumidores.

GRÁFICO III.4.2.7 | Principal razão de escolha do crédito à habitação e / ou do crédito aos consumidores | 2015 e 2010



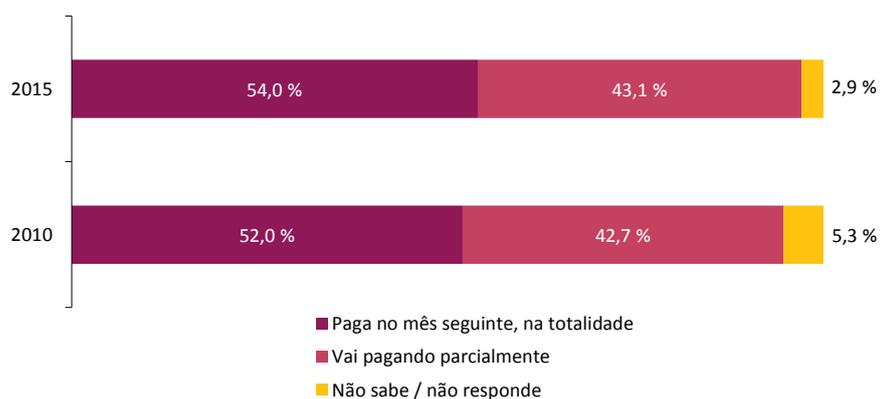
Questão 2015: D11; Base: 333 entrevistas. Questões 2010: E17 e E23; Base: 444 e 285 entrevistas.

54 por cento pagam o saldo em dívida do cartão de crédito no final do mês

Na utilização do cartão de crédito, pouco mais de metade dos entrevistados (54 por cento) afirma pagar a totalidade do saldo em dívida no fim do mês e 43,1 por cento referem que vão pagando parcialmente este saldo, percentagens semelhantes às obtidas em 2010.

A generalidade dos entrevistados que têm cartão de crédito (82,2 por cento) sabe que se pagar parcialmente o saldo em dívida tem encargos com juros, percentagem que é idêntica para os que efetivamente pagam apenas parte da dívida e para os que a pagam na totalidade. Assim, 17,3 por cento dos que pagam parcialmente o saldo em dívida desconhecem que pagam juros por não reembolsar totalmente a dívida do seu cartão de crédito no fim do mês.

GRÁFICO III.4.2.8 | Esquema de pagamento dos cartões de crédito | 2015 e 2010



Questões 2015: D14; Base: 348 entrevistas. Questões 2010: E28; Base: 564 entrevistas.

QUADRO III.4.2.1 | Esquema de pagamento dos cartões de crédito e conhecimento sobre o pagamento de juros | 2015

“Se pagar parcialmente o saldo do cartão de crédito, não pago juros”	Afirmação verdadeira	Afirmação falsa
Paga o saldo do cartão de crédito no mês seguinte, na totalidade	18,6 %	81,4 %
Vai pagando parcialmente o saldo do cartão de crédito	17,3 %	82,7 %
Não sabe / não responde	10,0 %	90,0 %

Questões: D14 e F5.1; Base: 348 entrevistas

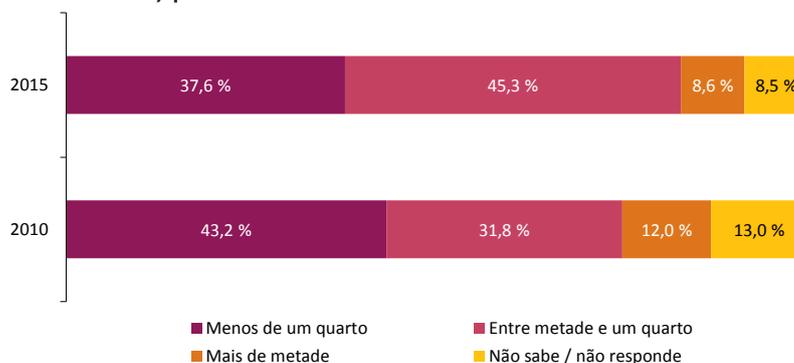
As prestações dos empréstimos consomem menos de um quarto do rendimento mensal de 37,6 por cento dos entrevistados que têm empréstimos e para 45,3 por cento representam mais de um quarto mas menos de metade do rendimento. O peso das prestações no rendimento mensal do agregado familiar é a chamada taxa de esforço, um indicador utilizado para avaliar a capacidade de reembolso dos empréstimos. A preponderância de taxas de esforço mais reduzidas, inferiores a um quarto do rendimento mensal, é maior nos entrevistados cujo agregado familiar tem um rendimento mensal abaixo de 500 euros (50 por cento) e nos que têm um rendimento mensal acima de 2500 euros (44,9 por cento). Nos escalões intermédios de rendimento, cerca de metade dos entrevistados indica que a sua taxa de esforço se situa entre um quarto e metade do rendimento mensal do agregado familiar.

Cerca de 54 por cento têm uma taxa de esforço superior a um quarto do rendimento mensal

A percentagem dos que não sabem a sua taxa de esforço diminuiu face a 2010

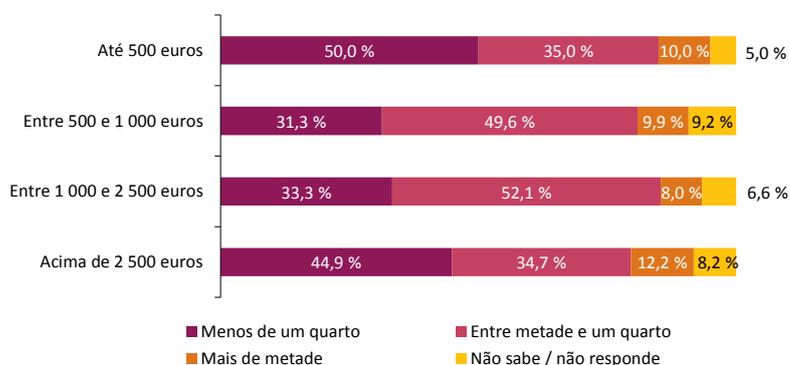
Comparando com os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, há uma diminuição de 5,6 pontos percentuais na proporção de entrevistados com taxas de esforço mais baixas (inferiores a um quarto do rendimento mensal) e um aumento de 13,5 pontos percentuais dos que indicam taxas de esforço intermédias (entre um quarto e metade do rendimento mensal). Há também uma diminuição da percentagem de entrevistados com empréstimos em que as prestações representam mais de metade do rendimento (menos 3,4 pontos percentuais) e dos inquiridos que não sabem qual é a sua taxa de esforço (menos 4,5 pontos percentuais).

GRÁFICO III.4.2.9 | Taxa de esforço (peso das prestações dos empréstimos no rendimento mensal) | 2015 e 2010



Questão 2015: D12; Base: 505 entrevistas. Questão 2010: E8; Base: 822 entrevistas.

GRÁFICO III.4.2.10 | Taxa de esforço, por escalão de rendimento bruto mensal do agregado familiar | 2015



Questões: D12 e F21; Base: 505 entrevistas.



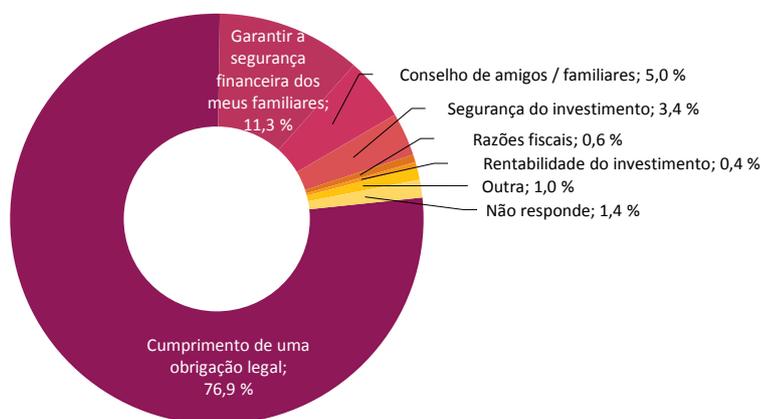
4.3. Seguros

A generalidade dos entrevistados indica como principal razão para ter seguros a necessidade de cumprir uma obrigação legal (76,9 por cento) e apenas 11,3 por cento afirmam contratar um seguro para garantir a segurança financeira da família.

Quase metade dos entrevistados com seguros (46,9 por cento) já beneficiou de um seguro, 27,2 por cento apenas uma vez e 19,7 por cento mais do que uma vez.

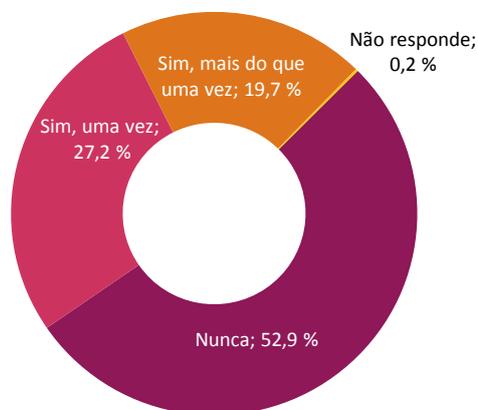
Cerca de 77 por cento têm seguros para cumprir uma obrigação legal

GRÁFICO III.4.3.1 | Principal razão por que tem seguros | 2015



Questão: D39; Base: 804 entrevistas.

GRÁFICO III.4.3.2 | Percentagem de entrevistados que já beneficiou de um seguro | 2015

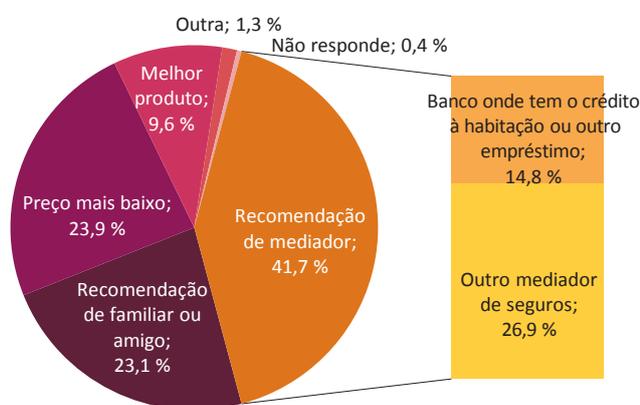


Questão: D44; Base: 804 entrevistas.

Cerca de 42 por cento escolheram o segurador por recomendação de um mediador e 23 por cento por recomendação de familiar ou amigo

A recomendação de um mediador é indicada por 41,7 por cento dos entrevistados com seguros como a principal razão para a escolha do segurador, sendo que em 14,8 por cento dos casos este é simultaneamente o banco em que têm o crédito à habitação ou outro empréstimo. O preço é também um dos fatores que mais influencia a escolha do segurador (23,9 por cento), seguido da recomendação de um familiar ou amigo (23,1 por cento).

GRÁFICO III.4.3.3 | Principal razão por que escolheu o segurador | 2015



Questão: D40; Base: 804 entrevistas.

No processo de escolha dos seguros associados ao crédito, mais de metade dos entrevistados (57,6 por cento) afirma que os mesmos faziam parte do pacote que lhe foi apresentado pela instituição de crédito, revelando desconhecimento quanto ao direito de escolha do seguro e do segurador.

No caso dos entrevistados com crédito à habitação, a percentagem dos que referem não lhe ter sido apresentada opção na escolha do seguro exigido pela instituição de crédito aumenta para 75,5 por cento.

GRÁFICO III.4.3.4 | Processo de escolha dos seguros associados ao crédito | 2015



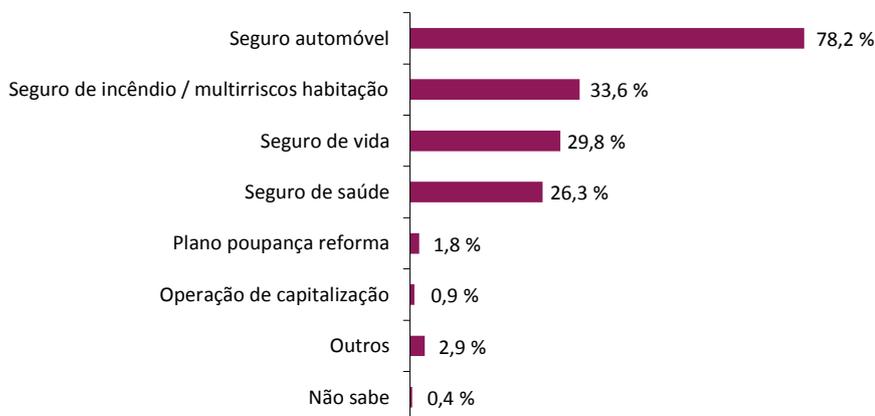
Questões: D1.2 e D13; Base: 505 entrevistas.

Cerca de 41 por cento dos entrevistados referem ter contratado seguros nos últimos dois anos. Na maioria dos casos essa contratação diz respeito ao seguro automóvel (78,2 por cento).

Aproximadamente um terço indica ainda a subscrição do seguro de incêndio para a habitação. Os seguros de vida e os seguros de saúde foram também referidos, respetivamente, por 29,8 por cento e 26,3 por cento dos entrevistados que contrataram seguros nos últimos dois anos.

O seguro automóvel foi o mais frequentemente contratado nos últimos dois anos

GRÁFICO III.4.3.5 | Seguros contratados nos últimos dois anos | 2015



Questão: D38; Base: 449 entrevistas (resposta múltipla).

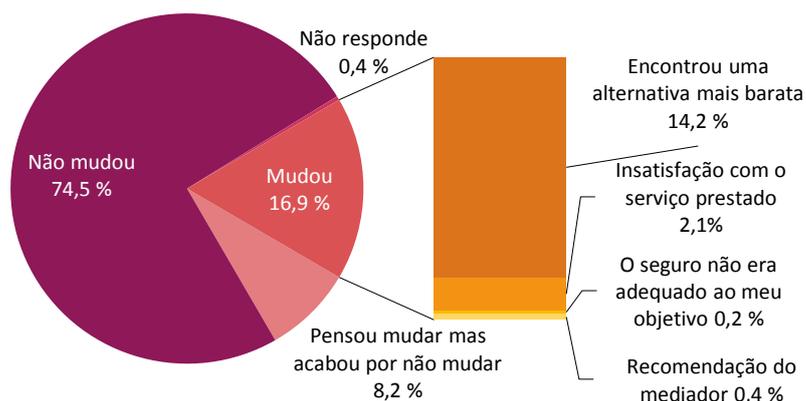
82,7 por cento não mudaram de segurador nos últimos três anos...

... sendo a principal razão a satisfação com o atual segurador

Questionados sobre a mudança de segurador, 16,9 por cento dos entrevistados com seguros afirmam ter mudado de empresa de seguros nos últimos três anos, indicando o preço mais baixo como a principal razão da mudança. Em contrapartida, 82,7 por cento dos inquiridos referem não ter mudado de segurador, ainda que 8,2 por cento afirmem ter considerado essa hipótese.

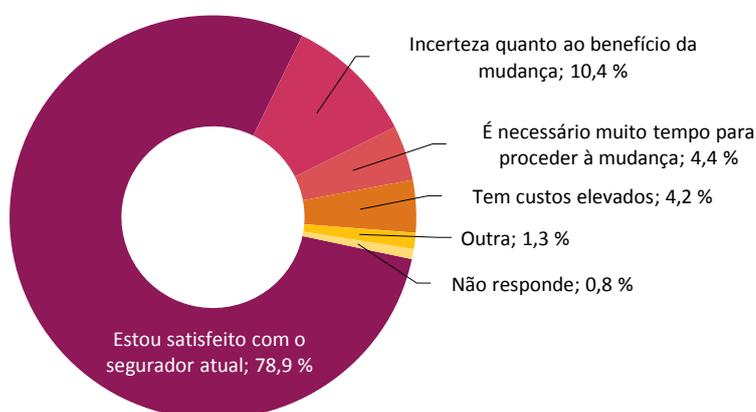
A satisfação com o atual segurador é a razão maioritariamente apresentada pelos entrevistados que optaram por não mudar de empresa de seguros (78,9 por cento). A incerteza quanto ao benefício da mudança foi apontada por 10,4 por cento dos inquiridos e, com menor frequência, foram indicadas razões relacionadas com o tempo necessário (4,4 por cento) ou os elevados custos da mudança (4,2 por cento).

GRÁFICO III.4.3.6 | Mudança e razões de mudança de segurador nos últimos três anos | 2015



Questões: D41 e D43; Base: 804 entrevistas.

GRÁFICO III.4.3.7 | Razão por que não mudou de segurador | 2015



Questão: D42; Base: 665 entrevistas.



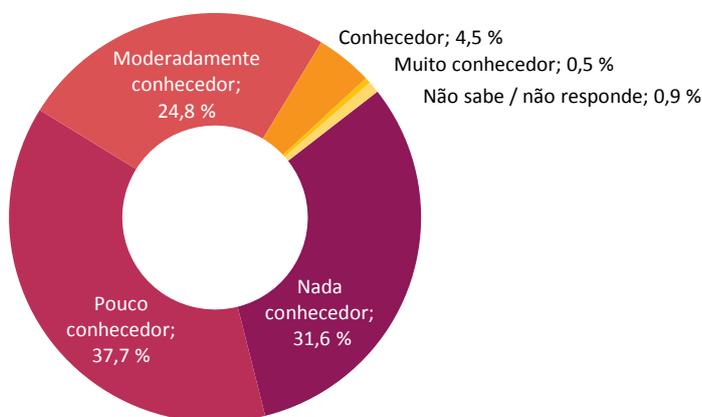
4.4. Produtos de investimento

Com o objetivo de averiguar o conhecimento e critérios de investimento em produtos e mercados de valores mobiliários, como ações, obrigações ou fundos de investimento, entre outros, os entrevistados foram questionados sobre o tipo de valores mobiliários em que investem ou as razões porque deixaram de investir e sobre os fatores determinantes das suas decisões de investimento.

A maioria dos entrevistados assume-se como pouco (37,7 por cento) ou nada (31,6 por cento) conhecedor dos produtos e dos mercados de valores mobiliários. Apenas 0,5 por cento afirmam ser muito conhecedores. A perceção sobre o conhecimento do mercado de valores mobiliários é crescente com o nível de escolaridade: 44,4 por cento dos que se assumem como conhecedores ou muito conhecedores têm o ensino superior, percentagem que baixa para 10,9 por cento entre os que se afirmam nada conhecedores.

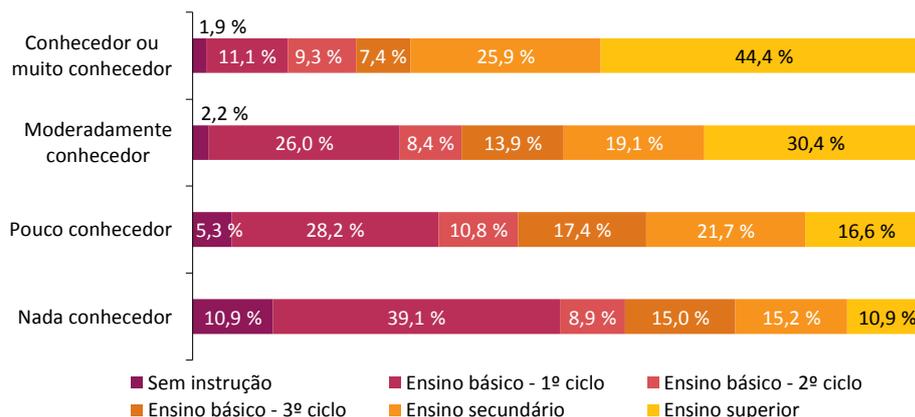
A maioria assume-se pouco ou nada conhecedora dos produtos do mercado de valores mobiliários

GRÁFICO III.4.4.1 | Conhecimento sobre os produtos e os mercados de valores mobiliários | 2015



Questão: D17; Base: 1100 entrevistas.

GRÁFICO III.4.4.2 | Conhecimento sobre os produtos e os mercados de valores mobiliários, por nível de escolaridade | 2015



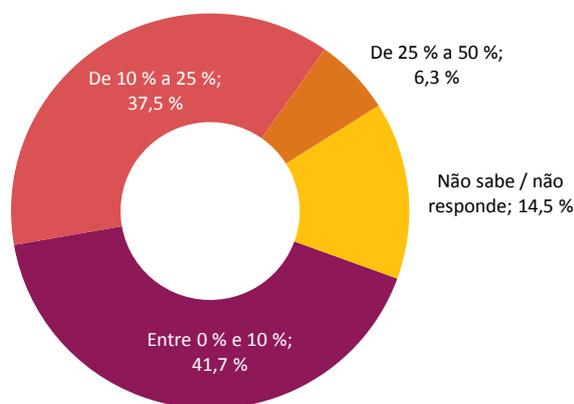
Questões: A4 e D17; Base: 1100 entrevistas.

Cerca de 80 por cento investem em valores mobiliários menos de um quarto do seu património

São poucos os entrevistados (48) que têm atualmente valores mobiliários. Estes entrevistados mostram-se conservadores na percentagem de património que investem nestes produtos financeiros. Nenhum dos inquiridos afirmou que a sua carteira de valores mobiliários representa mais de 50 por cento do património. Há uma pequena percentagem que investe entre 25 e 50 por cento do seu património em valores mobiliários (6,3 por cento) e 37,5 por cento referem investir entre 10 e 25 por cento.

Cerca de 42 por cento investem neste tipo de produtos financeiros até 10 por cento do seu património, dos quais 55 por cento pertencem a agregados familiares com rendimentos brutos mensais entre 500 a 1000 euros.

GRÁFICO III.4.4.3 | Património investido em valores mobiliários | 2015

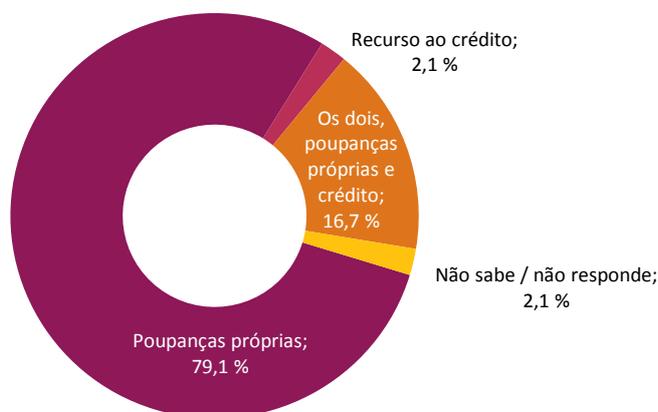


Questão: D19; Base: 48 entrevistas.

A generalidade dos entrevistados financia os seus investimentos em valores mobiliários através das suas poupanças (79,1 por cento). Apenas 2,1 por cento recorrem somente ao crédito e 16,7 por cento afirmam recorrer quer a poupanças próprias quer ao crédito.

A generalidade não recorre ao crédito para investir em valores mobiliários

GRÁFICO III.4.4.4 | Financiamento do investimento em valores mobiliários | 2015

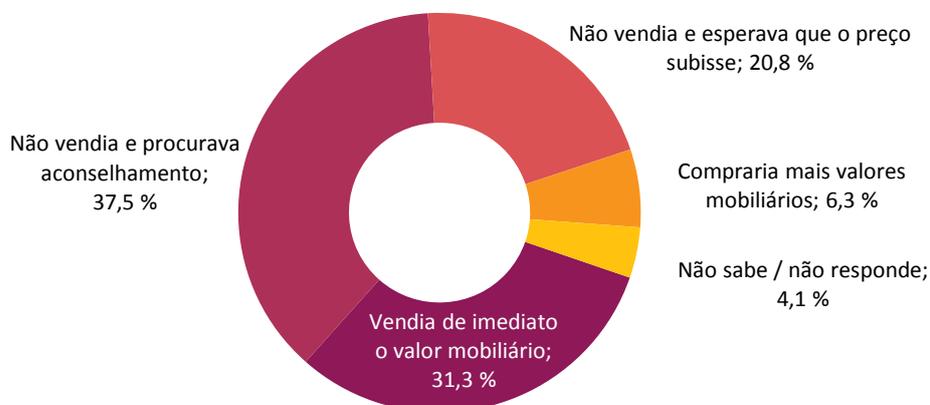


Questão: D20; Base: 48 entrevistas.

Quando confrontados com uma situação hipotética de forte descida da cotação de um valor mobiliário, cerca de 37,5 por cento dos investidores não vendiam e procurariam aconselhamento, 31,3 por cento vendiam de imediato o valor mobiliário e 20,8 por cento esperariam que o preço voltasse a subir. Apenas 6,3 por cento comprariam mais valores mobiliários num cenário de forte descida de preço.

Cerca de 58 por cento não vendiam o valor mobiliário perante uma forte descida da cotação

GRÁFICO III.4.4.5 | Reação face a uma forte descida de cotação de um valor mobiliário | 2015



Questão: D21; Base: 48 entrevistas.

As razões que levam à decisão de investir em valores mobiliários são bastante diversas, com 26,6 por cento dos entrevistados a optarem pelo investimento em valores mobiliários por considerarem que estes proporcionam um rendimento superior ao dos depósitos bancários e 21,9 por cento a afirmarem que o conselho do gestor de conta foi determinante. Também as razões fiscais ou o facto de amigos ou familiares terem investido levam os inquiridos a investir neste tipo de produtos.

GRÁFICO III.4.4.6 | Razões por que investiu em valores mobiliários | 2015

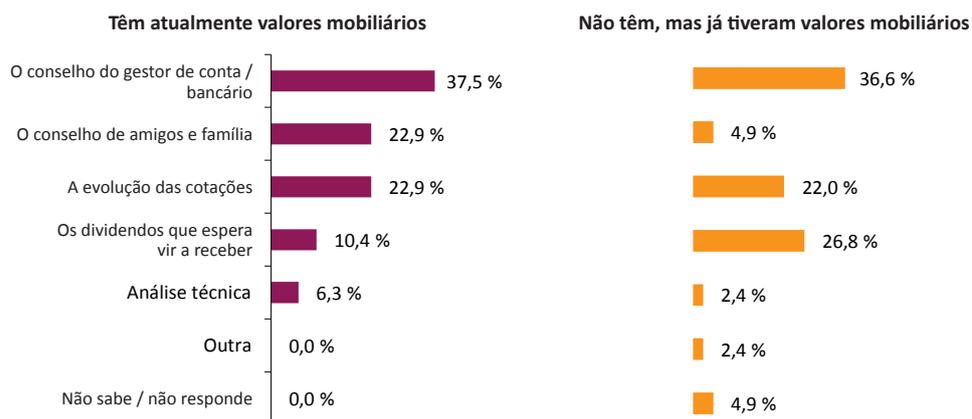


Questão: D22; Base: 48 entrevistas (resposta múltipla).

O conselho do gestor de conta é o fator mais relevante na escolha dos investimentos

Quando questionados sobre o que é mais relevante na escolha dos investimentos, quer os entrevistados que detêm presentemente investimentos em valores mobiliários, quer os que não têm mas já tiveram no passado, destacam mais uma vez o conselho do gestor de conta (37,5 e 36,6 por cento, respetivamente). No caso dos atuais investidores, o conselho de amigos e família e a evolução das cotações também assumem importância. Para 26,8 por cento dos entrevistados que já não possuem investimentos a principal razão para investir eram os dividendos que esperavam vir a receber, havendo também 22 por cento que referem a evolução das cotações.

GRÁFICO III.4.4.7 | Fator mais relevante na escolha de investimentos em valores mobiliários | 2015



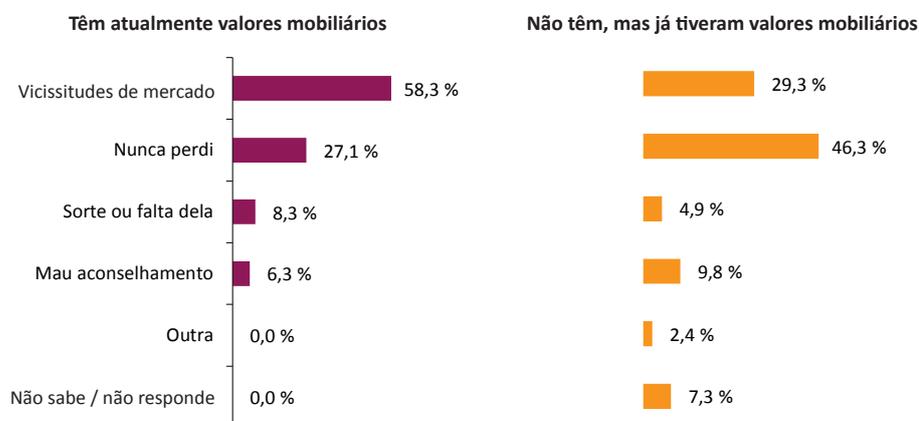
Questões: D23 e D26; Base: 48 e 41 entrevistas.

A perda de dinheiro em investimentos realizados no mercado de valores mobiliários está, para 58,3 por cento dos atuais investidores, associada a vicissitudes do mercado. Por sua vez, aproximadamente 27,1 por cento dos investidores afirmam nunca ter perdido dinheiro com este tipo de investimentos.

No que diz respeito aos entrevistados que no passado detiveram investimentos em valores mobiliários, 46,3 por cento nunca perderam dinheiro com esses investimentos e 29,3 por cento atribuem a perda de dinheiro a vicissitudes do mercado.

Mais de metade dos atuais investidores aponta as vicissitudes do mercado como principal razão para perder dinheiro

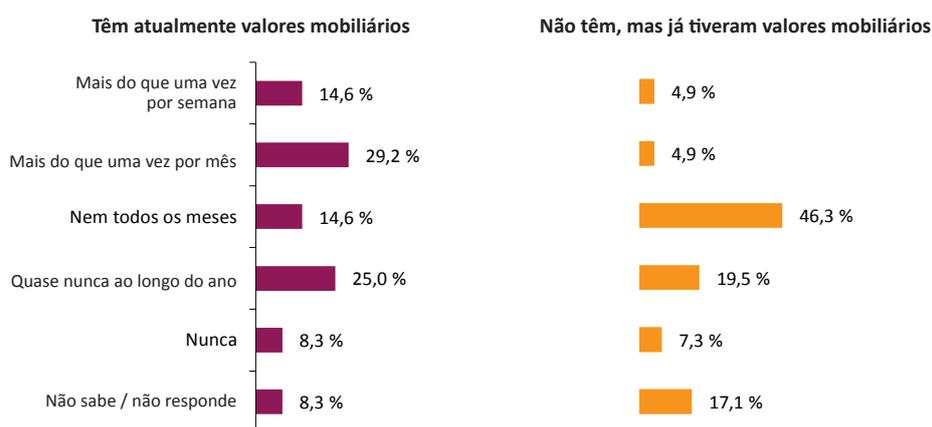
GRÁFICO III.4.4.8 | Razão associada à perda de dinheiro em investimentos em valores mobiliários | 2015



Questões: D24 e D27; Base: 48 e 41 entrevistas.

Quando questionados sobre a frequência das transações envolvendo valores mobiliários, 14,6 por cento dos atuais investidores referem realizar transações mais do que uma vez por semana, enquanto 29,2 por cento afirmam que efetuam transações mais do que uma vez por mês e 25 por cento assinalam que quase nunca fazem transações ao longo do ano. Por sua vez, a frequência de transações efetuadas pelos inquiridos que tiveram no passado investimentos em valores mobiliários era baixa, com 46,3 por cento a afirmarem que não efetuavam transações todos os meses e 19,5 por cento que quase nunca o faziam ao longo do ano.

GRÁFICO III.4.4.9 | Frequência das transações efetuadas no mercado de valores mobiliários | 2015



Questões: D25 e D28; Base: 48 e 41 entrevistas.

Cerca de um terço deixou de investir por necessidade de liquidez

Entre os entrevistados que tiveram investimentos em valores mobiliários no passado, 31,7 por cento afirmam ter deixado de investir por necessidade de liquidez, 24,4 por cento reconhecem que foi por terem perdido dinheiro e cerca de 19,5 por cento consideram que o risco elevado foi a principal razão.

Quando questionados sobre a principal razão pela qual não possuem atualmente valores mobiliários, 46,4 por cento dos inquiridos afirmam não ter rendimentos que o justifiquem.

GRÁFICO III.4.4.10 | Principal razão por que deixou de investir em valores mobiliários | 2015



Questão: D29; Base: 41 entrevistas.

GRÁFICO III.4.4.11 | Principal razão por que não tem atualmente valores mobiliários | 2015



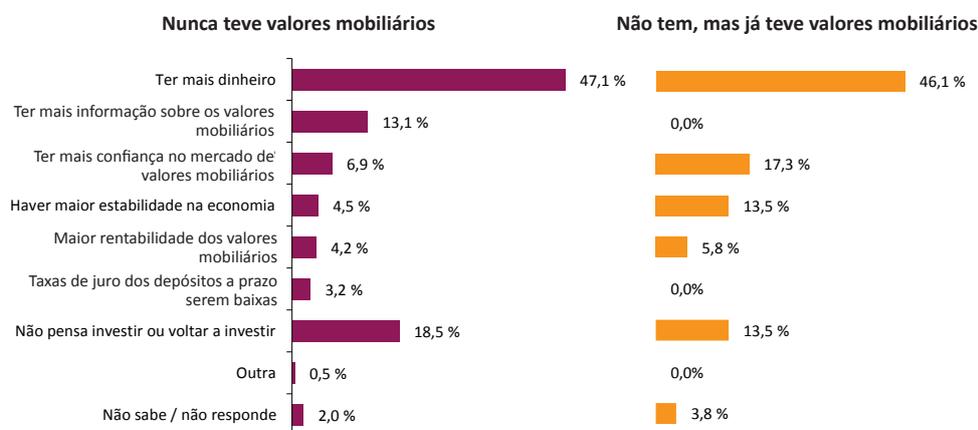
Questão: D30; Base: 41 entrevistas.

Em conformidade com a razão pela qual deixaram de investir em valores mobiliários, 46,1 por cento dos entrevistados afirmam que para voltar a investir necessitariam de ter mais dinheiro. Por sua vez, cerca de 13,5 por cento não pensam investir ou voltar a investir e a mesma percentagem de indivíduos assinalam que uma maior estabilidade da economia influenciaria a sua tomada de decisão no que diz respeito a voltar a investir em valores mobiliários.

Quase metade indicam que para investir em valores mobiliários necessitavam de ter mais dinheiro

Entre os entrevistados que nunca tiveram investimentos em valores mobiliários, ter mais dinheiro é também a razão mais apresentada como necessária para investir (47,1 por cento), enquanto 13,1 por cento referem que para o fazer precisariam de ter mais informação sobre valores mobiliários.

GRÁFICO III.4.4.12 | Fatores que levariam a investir em valores mobiliários | 2015



Questões: D33 e D31; Base: 989 e 41 entrevistas.

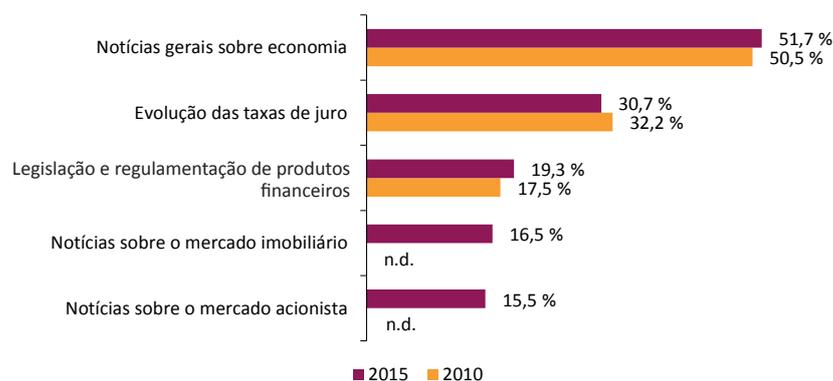
5. Escolha e conhecimento das fontes de informação

Cerca de metade acompanha notícias gerais sobre a economia

Cerca de metade dos entrevistados (51,7 por cento) afirma seguir regularmente as notícias gerais sobre economia, mas a proporção de respostas afirmativas desce para 30,7 por cento quando questionados sobre o acompanhamento regular de informação sobre a evolução das taxas de juro. A informação sobre legislação e regulamentação de produtos financeiros é seguida por cerca de um quinto dos entrevistados. Por seu turno, apenas 16,5 e 15,5 por cento, respetivamente, referem acompanhar as notícias sobre o mercado imobiliário ou sobre o mercado acionista.

Os resultados sobre a proporção de entrevistados que segue notícias gerais de economia, de evolução das taxas de juro e de legislação e regulamentação de produtos financeiros são semelhantes aos obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010.

GRÁFICO III.5.1 | Tipo de informação económica e financeira que acompanha regularmente | 2015 e 2010

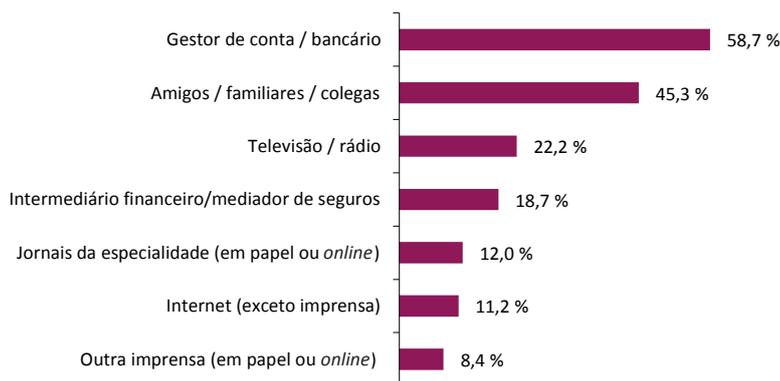


Questão 2015: E1; Base: 1100 entrevistas. Questão 2010: F4; Base 1742 entrevistas.

Apenas 11 por cento recorrem à internet para obter informação sobre produtos financeiros

As fontes mais referidas pelos entrevistados para obter informações sobre produtos financeiros são o gestor de conta (58,7 por cento) e os familiares, amigos ou colegas (45,3 por cento). A televisão e a rádio são indicadas por 22,2 por cento dos entrevistados e apenas 11,2 por cento dos entrevistados referem a utilização da internet para obter informações sobre produtos financeiros.

GRÁFICO III.5.2 | Fontes utilizadas para obter informações sobre produtos financeiros | 2015



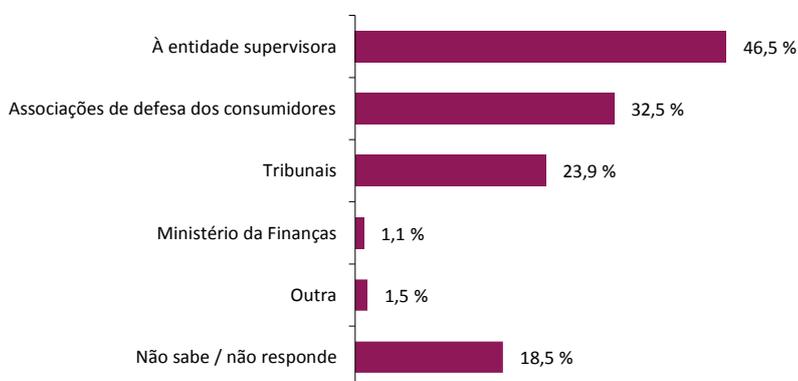
Questão: E2; Base: 1100 entrevistas (resposta múltipla).

Quando questionados sobre as entidades a que recorreriam no caso de desacordo com a instituição em relação a um produto financeiro, 46,5 por cento referem a entidade supervisora (Banco de Portugal, Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões ou Comissão do Mercado de Valores Mobiliários), seguida das associações de defesa dos consumidores (32,5 por cento) e dos tribunais (23,9 por cento). Por outro lado, 18,5 por cento dos entrevistados não sabem ou não respondem a esta questão.

Cerca de um quinto não sabe a que entidade recorrer em caso de desacordo sobre um produto financeiro

Estes resultados são muito semelhantes aos obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010.

GRÁFICO III.5.3 | Entidade a que recorreria em caso de desacordo sobre um produto financeiro | 2015



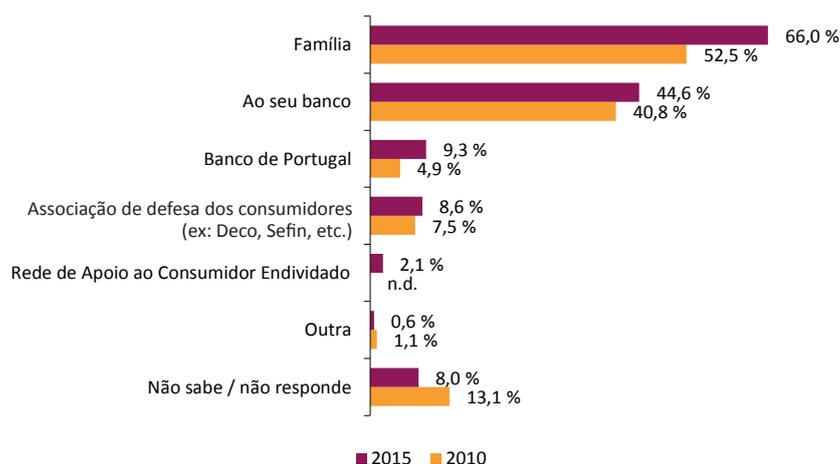
Questão: E3; Base: 1100 entrevistas (resposta múltipla).

Dois terços
recorreriam à
família em caso
de dificuldade no
pagamento das
prestações dos
seus empréstimos

No caso de não conseguirem fazer face às prestações dos seus empréstimos, 66 por cento dos entrevistados recorreriam à família e 44,6 por cento ao seu banco. Por outro lado, 8 por cento dos entrevistados afirmam não saber a que entidade recorrer em caso de dificuldade no pagamento dos empréstimos.

Comparando com os resultados do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, em 2015 aumenta a percentagem de entrevistados que indica a família (mais 13,5 pontos percentuais), o Banco de Portugal (mais 4,4 pontos percentuais) e o seu banco (3,8 pontos percentuais) e diminui a proporção dos que não sabem a quem recorrer (menos 5,1 pontos percentuais).

GRÁFICO III.5.4 | Entidade a que recorreria em caso de impossibilidade de fazer face às prestações dos seus empréstimos | 2015 e 2010



Questão 2015: E4; Base: 1100 entrevistas. Questão 2010: F7; Base 1742 entrevistas (resposta múltipla).

6. Compreensão financeira

6.1. Numeracia

Aos entrevistados foram colocadas cinco questões que envolvem a realização de um cálculo numérico simples para obter a resposta correta. As questões são as seguintes:

1. Suponha que 5 irmãos recebem 1000 euros e que esse valor é distribuído equitativamente por todos. Com quanto dinheiro fica cada um?
2. Suponha agora que os 5 irmãos têm de esperar um ano para receber a sua parte dos 1000 euros. Se a taxa de inflação for 2 por cento, daqui a 1 ano vão conseguir comprar... [mais / o mesmo / menos do que hoje];
3. Se emprestar 25 euros a um amigo e ele lhe devolver os 25 euros no dia seguinte, quanto é que ele pagou de juros?
4. Suponha que coloca 100 euros num depósito a prazo com uma taxa de juro anual de 2 por cento. Quanto é que terá na conta ao fim de um ano? (Considere que não são cobradas comissões nem impostos);
5. E ao fim de 5 anos? [mais / igual / menos de 110 euros] (Considere que não são cobradas comissões nem impostos e que no fim de cada ano deixa o valor dos juros ficar nesse mesmo depósito a prazo).

Ninguém responde corretamente às cinco questões sobre numeracia...

...e, em média, acertam em cerca de 3 questões

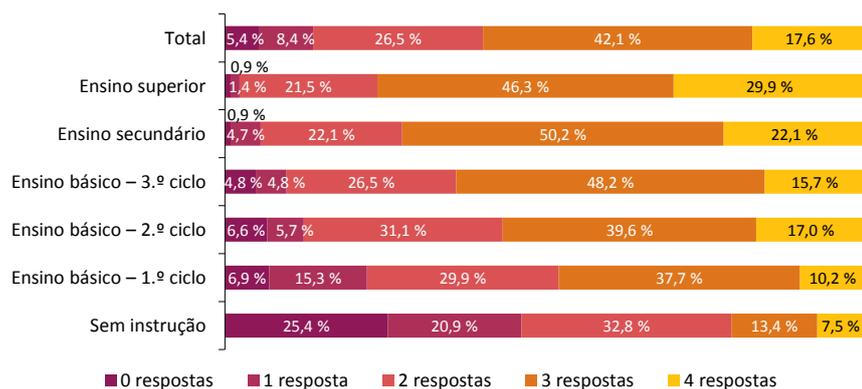
Nas cinco perguntas sobre numeracia, os entrevistados respondem de forma correta, em média, a 2,6 questões. Nenhum dos entrevistados acertou na totalidade das questões, 17,6 por cento responderam corretamente a quatro questões e 42,1 por cento acertaram em três questões.

O número de respostas corretas é crescente com o nível de escolaridade: cerca de 30 por cento dos entrevistados com o ensino superior respondeu corretamente a quatro questões; em contrapartida, um quarto dos entrevistados sem instrução não respondeu corretamente a qualquer pergunta e apenas 7,5 por cento acertou em quatro questões.

A maioria dos entrevistados respondeu corretamente à divisão de 1000 euros por cinco irmãos (88 por cento) e ao valor dos juros a pagar no empréstimo de 25 euros por um dia (86,5 por cento). Contudo, pouco mais de metade (52,9 por cento) reconheceu o efeito de perda de poder de compra resultante de uma taxa de inflação de 2 por cento.

Os entrevistados apresentam também resultados menos positivos quando questionados sobre o cálculo de juros simples e compostos. No cálculo de juros simples, 58,4 por cento dos entrevistados sabem quanto teriam na conta se fizessem um depósito a prazo de 100 euros, por um ano, a uma taxa de juro anual de 2 por cento. Contudo, apenas 39,5 por cento dos entrevistados sabem que com juros compostos, ao fim de cinco anos, teriam na conta um valor superior ao que obteriam com juros simples.

GRÁFICO III.6.1.1 | Número de respostas corretas às questões sobre numeracia, por nível de escolaridade | 2015



Questões: A4, F2, F2.1, F3, F4.1 e F5.1; Base: 1100 entrevistas.

QUADRO III.6.1.1 | Resposta às questões sobre numeracia | 2015

	Correto	Incorreto	Não sabe / não responde
Divisão de 1000 euros por 5 irmãos	88,0 %	3,9 %	8,1 %
Implicações de uma taxa de inflação de 2 %	52,9 %	29,8 %	17,3 %
Empréstimo de 25 euros por um dia a amigo	86,5 %	1,0 %	12,5 %
Cálculo de juros simples	58,4 %	11,3 %	30,3 %
Cálculo de juros compostos	39,5 %	33,5 %	27,0 %

Questões: F2, F2.1, F3, F4.1 e F5.1; Base: 1100 entrevistas.

6.2. Produtos bancários

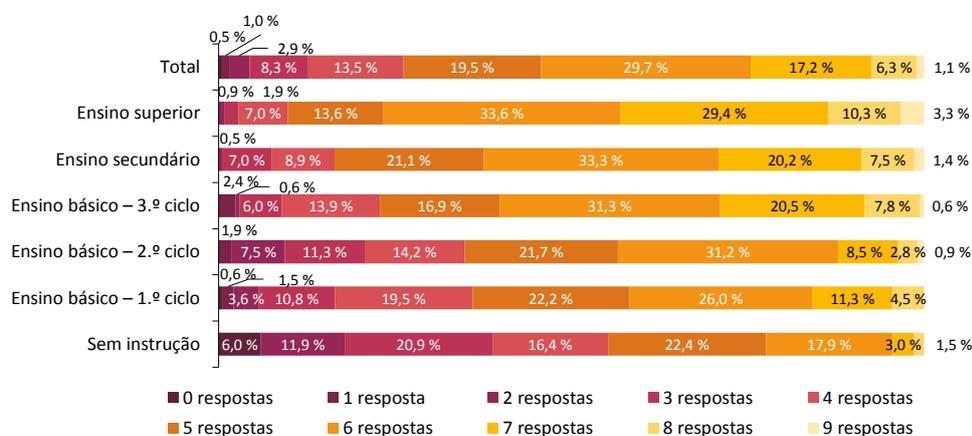
Os entrevistados foram questionados sobre algumas características dos produtos bancários mais usuais, nomeadamente relacionadas com contas de depósito à ordem, custos de cartões de crédito e taxas de juro dos empréstimos. Foram também confrontados com alguns conceitos financeiros relativos a risco e inflação.

Das nove perguntas sobre conhecimentos relacionados com produtos bancários, os entrevistados respondem de forma correta, em média, a 5,4 questões. Apenas 1,1 por cento dos entrevistados acertaram em todas as questões e 6,3 por cento responderam corretamente a oito perguntas.

Cerca de 54 por cento acertam em seis ou mais das nove questões sobre produtos bancários

Os conhecimentos sobre produtos bancários são crescentes com o nível de escolaridade: 76,6 por cento dos entrevistados com o ensino superior acertaram em seis ou mais questões, percentagem que se situa em 22,4 por cento nos entrevistados sem instrução, sendo que entre estes nenhum respondeu corretamente a todas as perguntas.

GRÁFICO III.6.2.1 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos bancários, por nível de escolaridade | 2015

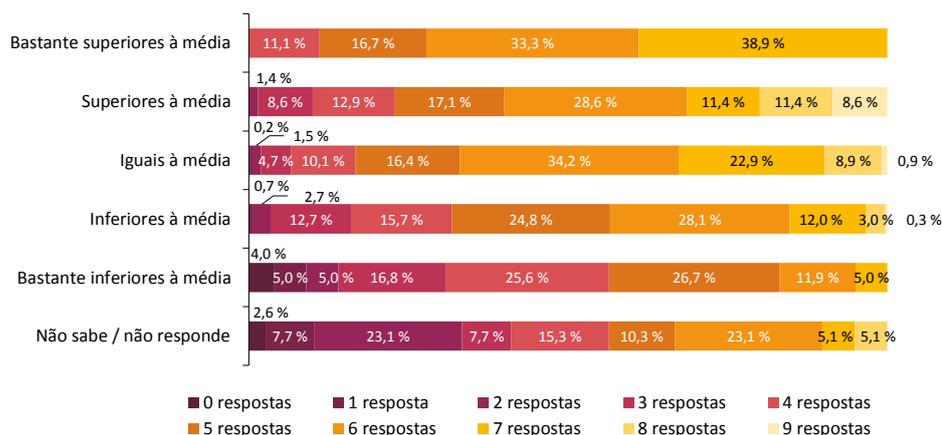


Questões: A4, F5.1, F5.2, F5.4, F5.5, F8, F9, F10, F11 e F15.7; Base: 1100 entrevistas.

Os entrevistados nem sempre têm uma boa perceção dos seus conhecimentos financeiros no que respeita aos produtos bancários. Cerca de 60 por cento dos que se autoavaliam com conhecimentos superiores à média da população portuguesa⁶ respondem corretamente a 6 ou mais questões de conhecimentos de produtos bancários (a média da totalidade dos entrevistados é de 5,4 questões corretas). Esta percentagem sobe para 67 por cento, no caso dos entrevistados que indicam ter conhecimentos semelhantes à média da população portuguesa. Entre os entrevistados que se autoavaliam com conhecimentos bastante superiores à média da população portuguesa, nenhum respondeu a pelo menos oito das nove questões que avaliam os conhecimentos de produtos bancários.

⁶ Quando questionados sobre a forma como avaliam os seus conhecimentos financeiros, 1,6 por cento dos entrevistados classifica-os como bastante superiores à média da população portuguesa, 6,4 por cento como superiores à média, 52,1 por cento como iguais à média, 27,2 por cento como inferiores à média e 9,2 por cento como bastante inferiores à média. Os restantes 3,5 por cento não sabem ou não respondem à questão.

GRÁFICO III.6.2.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos bancários, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015



Questões: F1, F5.1, F5.2, F5.4, F5.5, F8, F9, F10, F11 e F15.7; Base: 1100 entrevistas.

Em 2015, à semelhança do Inquérito à Literacia Financeira de 2010, para a avaliação do grau de compreensão da informação contida num extrato bancário, foi introduzido no questionário um extrato bancário hipotético, tendo sido solicitado aos entrevistados que identificassem o saldo da conta de depósito à ordem. A percentagem de entrevistados que em 2015 identificou corretamente o saldo da conta aumentou face aos resultados do inquérito anterior (82 por cento em 2015 e 72,5 por cento em 2010). Os resultados foram também melhores na questão sobre se seria possível realizar um movimento adicional nessa conta e se isso implicaria a utilização de um descoberto bancário, com 58,8 por cento dos entrevistados em 2015 a darem a resposta correta, mais 12,8 pontos percentuais do que em 2010.

Relativamente ao conhecimento do funcionamento dos cartões de crédito, 79,5 por cento dos entrevistados sabem que, se levantarem dinheiro com o cartão de crédito nas caixas automáticas (*cash advance*), pagam comissões sobre esse valor e 75,8 por cento sabem que se pagarem parcialmente o saldo do cartão de crédito pagam juros.

A maioria dos entrevistados (87 por cento) entende o conceito de inflação, concordando com a afirmação “inflação elevada significa que o custo de vida sobe rapidamente”. Adicionalmente, 81 por cento dos entrevistados avaliam corretamente a relação entre a rentabilidade esperada e o risco, concordando com a afirmação “um investimento com um elevado retorno tem geralmente associado um elevado risco”. No entanto, 44 por cento dos entrevistados não avaliam corretamente o grau de risco de um depósito a prazo, atribuindo um risco médio / elevado a um produto com capital garantido.

82 por cento identificam o saldo da conta num extrato bancário

A relação entre inflação e custo de vida é o conceito com melhores resultados...

...e o conceito de *Euribor* aquele em que revelam menor conhecimento

Em relação ao conhecimento dos conceitos de *spread* e de *Euribor*, relevantes em contratos de crédito à habitação e aos consumidores, constata-se em 2015 uma ligeira melhoria face aos resultados observados em 2010. Ainda assim, apenas 21,4 por cento dos entrevistados reconhecem que o *spread* “é o acréscimo que o banco estabelece, face a uma taxa de juro de referência, que pode variar de cliente para cliente” e apenas 10,5 por cento sabem que a *Euribor* “é uma taxa que resulta dos empréstimos realizados entre um conjunto de bancos europeus” (respetivamente, 17 por cento e 9 por cento em 2010). O conceito de *spread* é aquele em que mais entrevistados reconhecem não saber do que se trata (41,7 por cento).

QUADRO III.6.2.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com produtos bancários | 2015

	Correto	Incorreto	Não sabe / não responde
Relação entre inflação e custo de vida	87,0 %	11,3 %	1,7 %
Identificação do saldo da conta de depósito à ordem	82,0 %	9,6 %	8,4 %
Relação entre retorno e risco de investimento	81,0 %	17,6 %	1,4 %
Comissões em <i>cash advance</i> no cartão de crédito	79,5 %	18,3 %	2,2 %
Juros no pagamento parcial do saldo em dívida no cartão de crédito	75,8 %	22,1 %	2,1 %
Identificação do saldo da conta de depósito à ordem após movimento	58,8 %	29,9 %	11,3 %
Avaliação do grau de risco de depósitos a prazo	46,1 %	44,0 %	9,9 %
Conceito de <i>spread</i>	21,4 %	36,9 %	41,7 %
Conceito de <i>Euribor</i>	10,5 %	65,3 %	24,2 %

Questões: F5.1, F5.2, F5.4, F5.5, F8, F9, F10, F11 e F15.7; Base: 1100 entrevistas.

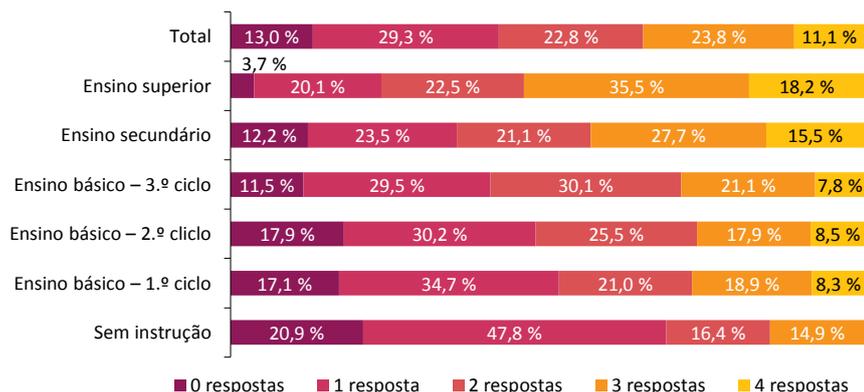
6.3. Seguros

Cerca de 42 por cento dos entrevistados respondeu incorretamente a três ou quatro questões sobre seguros

Das quatro perguntas sobre conceitos relacionados com seguros, os entrevistados respondem de forma correta, em média, a 1,9 questões. Cerca de 11 por cento dos entrevistados acertou em todas as questões e 13 por cento responderam de forma errada às quatro questões.

Os conhecimentos sobre seguros também são crescentes com o nível de escolaridade: 18,2 por cento dos entrevistados com o ensino superior acertaram nas quatro questões. Nenhum entrevistado sem instrução acertou nas quatro questões e 20,9 por cento respondeu de forma errada a todas as perguntas.

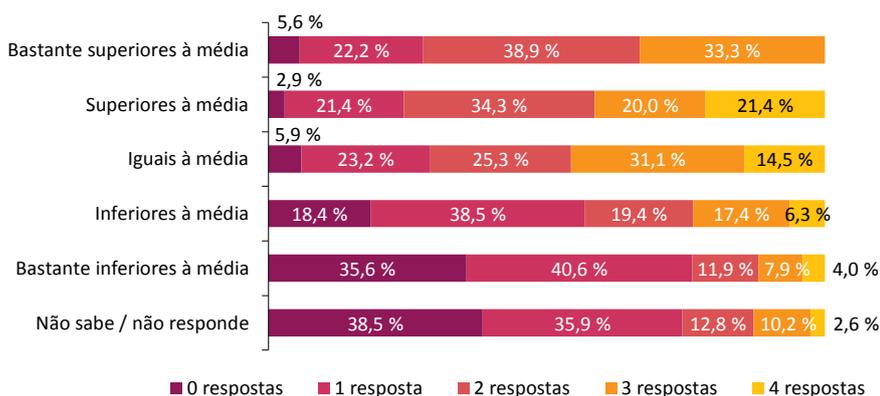
GRÁFICO III.6.3.1 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com seguros, por nível de escolaridade | 2015



Questões: A4, F5.3, F12, F13, F14; Base: 1100 entrevistas.

Cerca de 75,7 por cento dos que se autoavaliam com conhecimentos superiores à média da população portuguesa respondem corretamente a duas ou mais questões de conhecimentos de seguros (a média da totalidade dos entrevistados é de 1,9 questões corretas), percentagem superior à dos que se autoavaliam como tendo conhecimentos iguais à média da população (70,9 por cento).

GRÁFICO III.6.3.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com seguros, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015



Questões: F1, F5.3, F12, F13, F14; Base: 1100 entrevistas.

Menos de metade sabe o que é a franquia de um seguro

Cerca de 63 por cento dos entrevistados conhece o conceito de prêmio de seguro (preço pago pelo seguro) e cerca de 46 por cento dos entrevistados identifica corretamente o conceito de franquia, indicando que esta corresponde “ao valor da indenização que fica a cargo do segurado”. Cerca de 40 por cento reconhece ainda que “quanto mais elevada é a franquia, menor é o preço do seguro”. Aproximadamente 36 por cento dos entrevistados respondem de forma correta a ambas as questões, revelando compreender como funciona uma franquia.

Relativamente ao conceito de período de carência, 54,8 por cento dos entrevistados reconhecem que o período de carência corresponde “ao período de tempo durante o qual o seguro ou uma determinada cobertura de seguro não podem ser utilizados”.

QUADRO III.6.3.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com seguros | 2015

	Correto	Incorreto	Não sabe / não responde
Conceito de prêmio de seguro	62,7 %	35,5 %	1,8 %
Conceito de período de carência	54,8 %	13,5 %	31,7 %
Conceito de franquia	46,2 %	21,4 %	32,4 %
Relação entre preço do seguro e valor da franquia	39,9 %	55,0 %	5,1 %

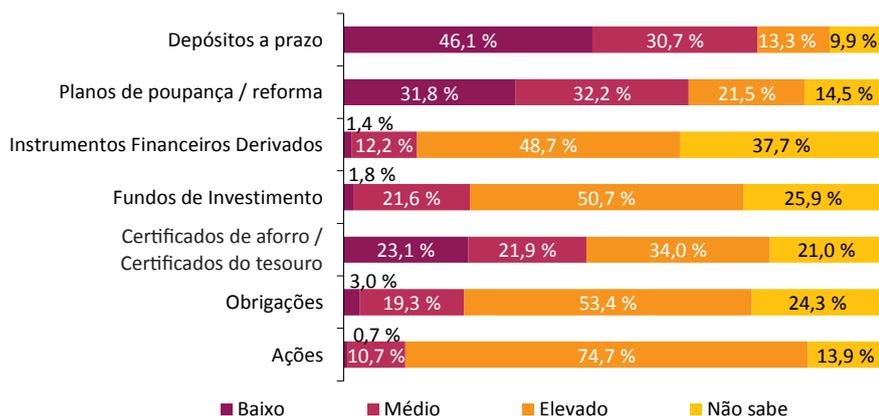
Questões: F5.3, F12, F13, F14; Base: 1100 entrevistas.

6.4. Produtos de investimento

Existe desconhecimento quanto ao grau de risco das aplicações financeiras

A percepção que os entrevistados têm do grau de risco das diferentes aplicações financeiras sugere desconhecimento sobre o funcionamento e as características destes produtos. Por um lado, existe uma percentagem elevada de entrevistados que não sabem ou optam por não responder à questão, principalmente no que toca ao grau de risco associado a instrumentos financeiros derivados, a fundos de investimento e a obrigações. Por outro lado, a avaliação que os entrevistados fazem do risco da aplicação é frequentemente incorreta uma vez que, por exemplo, apenas 48,7 por cento reconhecem que os instrumentos financeiros derivados são instrumentos de elevado risco.

GRÁFICO III.6.4.1 | Grau de risco atribuído a aplicações financeiras | 2015



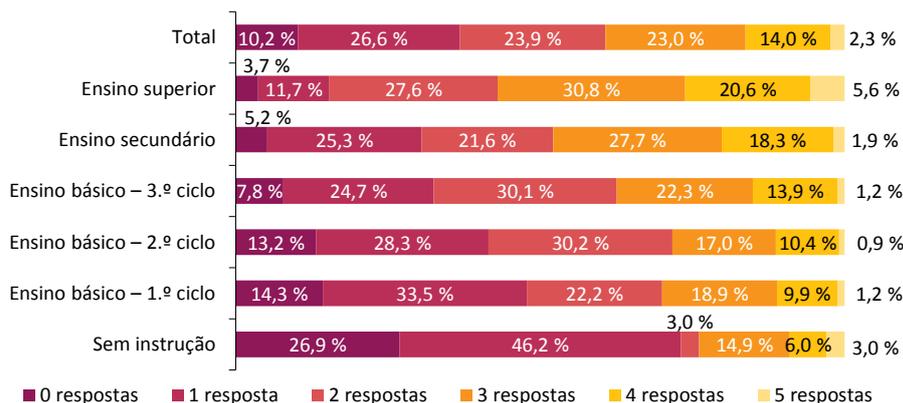
Questão: F15; Base: 1100 entrevistas.

No que diz respeito às seis questões sobre conceitos e funcionamento dos mercados de valores mobiliários, os entrevistados respondem de forma correta, em média, a 2,1 questões. Nenhum inquirido respondeu corretamente às seis perguntas de compreensão financeira no âmbito dos produtos de investimento e apenas 2,3 por cento responderam corretamente a cinco questões. Por outro lado, 10,2 por cento responderam incorretamente à totalidade das questões.

Os conhecimentos sobre produtos de investimento estão correlacionados com a escolaridade. Dos entrevistados sem qualquer instrução, 26,9 por cento não acertaram em qualquer questão, percentagem que se situa em 3,7 por cento nos entrevistados que completaram o ensino superior. No que diz respeito ao número máximo de respostas corretas obtidas, a maior percentagem dos que acertaram em cinco questões ocorre nos entrevistados com o ensino superior (5,6 por cento).

Em média, respondem corretamente a cerca de duas das seis questões sobre produtos de investimento

GRÁFICO III.6.4.2 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por nível de escolaridade | 2015

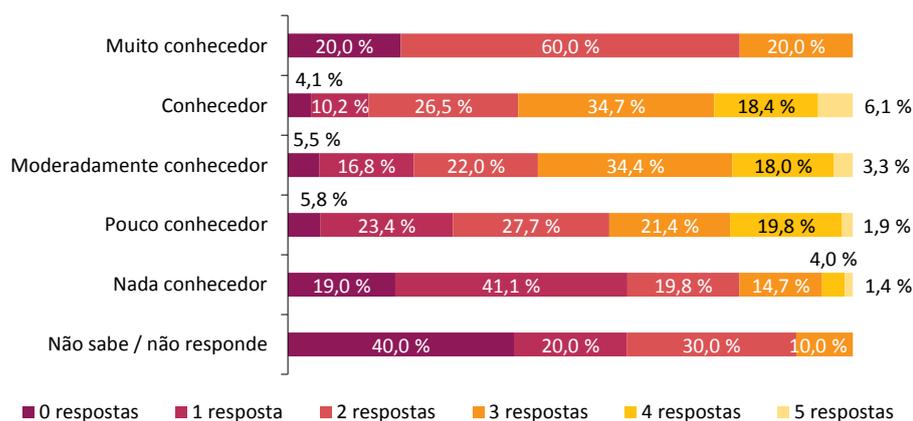


Questões: A4, F5.6, F16, F17, F18, F19, F20; Base: 1100 entrevistas.

O baixo número de respostas corretas face à autoavaliação efetuada pelos entrevistados mostra que a perceção sobre os próprios conhecimentos financeiros se encontra desalinhada dos resultados às questões de conhecimento sobre os produtos de investimento.

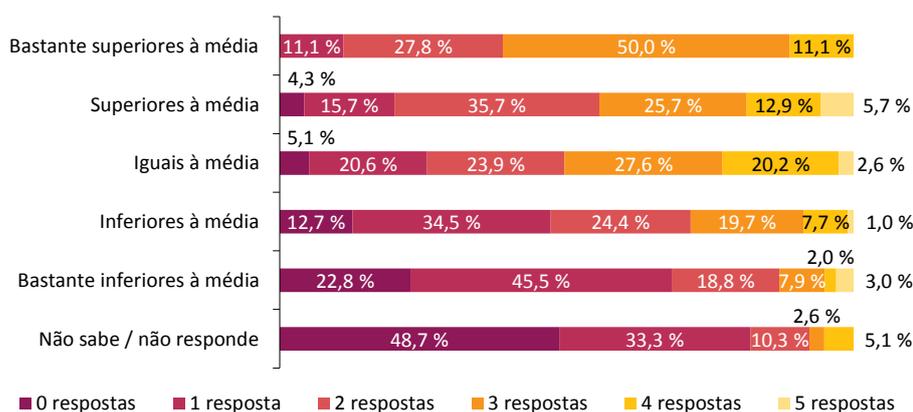
Dos inquiridos que se consideram como muito conhecedores de produtos e mercados de valores mobiliários, 60 por cento acertaram em apenas duas das seis questões colocadas e nenhum respondeu corretamente a mais de três questões. Em contrapartida, cerca de um quinto dos que se dizem pouco ou moderadamente conhecedores responderam acertadamente a quatro ou cinco questões. A sobreavaliação de conhecimentos mantém-se quando a comparação é realizada com a média da população, tendo em conta a generalidade de conhecimentos financeiros sobre produtos e mercados de valores mobiliários.

GRÁFICO III.6.4.3 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por níveis de autoavaliação de conhecimentos sobre produtos e mercados de valores mobiliários | 2015



Questões: D17, F5.6, F16, F17, F18, F19, F20; Base: 1100 entrevistas.

GRÁFICO III.6.4.4 | Número de respostas corretas às questões relacionadas com produtos de investimento, por níveis de autoavaliação dos conhecimentos financeiros | 2015



Questões: F1, F5.6, F16, F17, F18, F19, F20; Base: 1100 entrevistas.

Os entrevistados revelam algum conhecimento sobre o que são ações...

As questões com maior percentagem de respostas corretas estão relacionadas com ações. A maioria dos inquiridos sabe que, em regra, é possível reduzir o risco de investimento nos mercados de capitais quando se compra um conjunto diversificado de ações. Adicionalmente, cerca de metade dos entrevistados identifica corretamente que as ações são o ativo que pode correr maior risco de perder integralmente o seu valor no caso de insolvência da empresa e que, em geral, são o ativo com a maior volatilidade de preços entre os valores mobiliários considerados.

Quando questionados sobre o instrumento financeiro com maior rentabilidade esperada no longo prazo, apenas 27,4 por cento respondem corretamente que seriam as ações.

...mas a generalidade não compreende o conceito de capital garantido num valor mobiliário

Constata-se ainda que 96 por cento dos entrevistados não compreendem que quando um valor mobiliário tem capital garantido no vencimento tal significa que o emitente do valor mobiliário reembolsa o capital investido na data de vencimento, desde que tenha condições financeiras para o fazer. Assim, a maioria não está familiarizada com o conceito de risco de crédito do emitente, a que ficam expostos os investimentos em produtos de capital garantido.

Por outro lado, confrontados com o que aconteceria ao preço de uma obrigação de taxa de juro fixa se as taxas de juro no mercado diminuíssem, 93,5 por cento dos entrevistados não indicam que o preço de venda da obrigação deveria aumentar.

QUADRO III.6.4.1 | Respostas às questões sobre conhecimentos relacionados com produtos de investimento | 2015

	Correto	Incorreto	Não sabe / não responde
Relação entre risco de investimento e diversificação da carteira de ações	72,4 %	25,7 %	1,9 %
Ativo com maior flutuação de preço	50,4 %	16,1 %	33,5 %
Ativo com maior risco no caso de insolvência	50,2 %	12,7 %	37,1 %
Investimento mais rentável a longo prazo	27,4 %	38,4 %	34,2 %
Relação entre a taxa de juro e o preço de uma obrigação	6,5 %	58,3 %	35,2 %
Significado de capital garantido na data do vencimento	4,0 %	52,3 %	43,7 %

Questões: F5.6, F16, F17, F18, F19 e F20; Base: 1100 entrevistas.

IV Índices de literacia financeira

1. Índice de Literacia Financeira Global
2. Índices de Literacia Financeira Parciais

O cálculo de índices de literacia financeira permite realizar uma análise agregada dos níveis de literacia financeira da população portuguesa, complementando os resultados de cada uma das questões apresentados no capítulo anterior. No cálculo dos índices é utilizada a mesma metodologia que em 2010¹. As respostas obtidas num significativo conjunto de questões foram agregadas num indicador sintético – o Índice de Literacia Financeira Global. Foram também apurados Índices de Literacia Financeira Parciais, um por cada área temática abordada pelo Inquérito.

Os índices não devem ser interpretados como valores absolutos de avaliação das atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros da população, permitindo antes a comparação entre grupos populacionais nas diferentes áreas temáticas, de forma a identificar os grupos mais vulneráveis da população portuguesa.

A comparação dos índices de 2015 com os de 2010 também não pode ser realizada uma vez que, apesar de ser seguida a mesma metodologia, não foi possível utilizar as mesmas questões na composição de cada índice. Os índices de literacia financeira apresentados neste relatório incluem questões de comportamentos e conhecimentos específicas do setor segurador e dos mercados de capitais, temas não abordados no anterior inquérito, bem como questões sobre o setor bancário que são diferentes das incluídas nos índices em 2010.

¹ Ver Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa 2010.

1. Índice de Literacia Financeira Global

1.1. Metodologia de cálculo

Para a construção do Índice de Literacia Financeira Global foram selecionadas 88 questões que avaliam comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros cobrindo assim as três componentes da literacia financeira.

As respostas às questões selecionadas foram classificadas na escala {-2, -1, 0, 1, 2}² de forma a produzir um indicador global de literacia financeira. Uma vez que a distribuição de pontuações nas questões não é sempre igual, pela sua importância no grau de literacia financeira e pela variabilidade das respostas admissíveis, nem todas foram passíveis de conter respostas com pontuação máxima de “+2” e/ou mínima de “-2”.

Nas questões sobre compreensão financeira, a pontuação máxima foi dada à resposta correta e a mínima às restantes opções de resposta. Nas questões que avaliam comportamentos e atitudes financeiras, a classificação das respostas na escala acima referida tem por base o comportamento/atitude que se considera mais adequado e que revela maior capacidade de gestão das finanças pessoais. Para a construção deste indicador não foram selecionadas questões de caracterização socioeconómica do entrevistado, sobre a posse de determinado produto financeiro ou outras em que o comportamento ou a atitude não sejam suscetíveis de valorização.

Para cada entrevistado foi apurado um índice que resulta da soma aritmética da pontuação das suas respostas³, dividida pelo número de questões que lhe foram colocadas. Assim, o índice de cada entrevistado toma em consideração apenas as questões a que este respondeu, permitindo uma comparação entre os índices de entrevistados com um número diferente de respostas.

Após apurado o índice de cada entrevistado, verifica-se que o valor mais baixo observado é de -1,3 e o máximo é de 1,46. Contudo, como os entrevistados não responderam necessariamente às mesmas questões, os índices individuais não se encontram todos na mesma escala, pelo que foram transformados para uma escala de 0 a 100⁴. Os valores expressos nesta escala constituem um Índice de Literacia Financeira Global (ILF Global) comparável entre entrevistados.

² Em cada questão, o valor de “-2” traduz a menor classificação de literacia financeira e, no ponto oposto da escala, o valor de “+2” traduz a maior classificação de literacia financeira, traduzindo o valor “0” uma situação de neutralidade.

³ Considerando a totalidade das respostas, a pontuação máxima atingível é de 157 pontos e a pontuação mínima atingível é de -161 pontos.

⁴ De acordo com as questões respondidas por cada entrevistado, fez-se corresponder o valor teórico mínimo ao valor de “0” e o valor teórico máximo ao valor de 100 por cento.

1.2. Análise da distribuição do índice

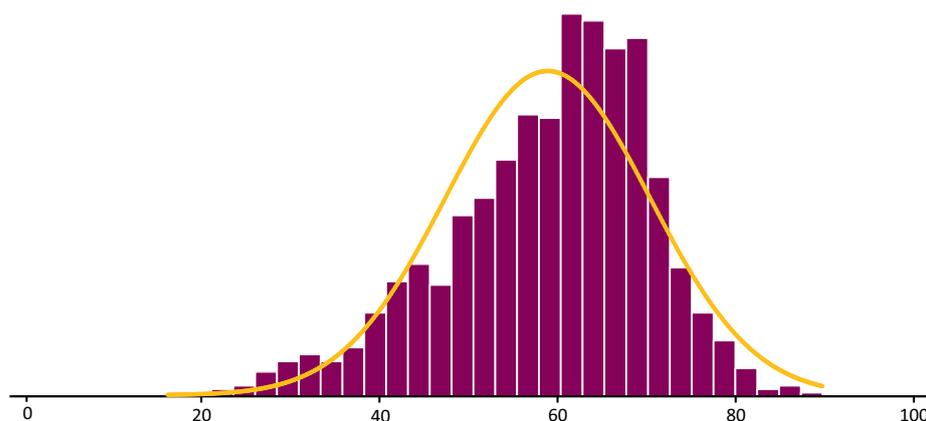
A distribuição do ILF Global apresenta uma mediana (60,85) superior à média (58,92), o que significa que mais de metade dos entrevistados têm índices superiores à média do ILF Global. Verifica-se ainda que 75 por cento dos entrevistados (3.º quartil) têm ILF Global abaixo de 67,23; no entanto, são os entrevistados do extremo oposto, ou seja, do 1.º quartil (52,12), que contribuem de forma mais acentuada para tornar a média do ILF Global inferior à mediana e a distribuição ligeiramente assimétrica para a esquerda.

O enviesamento para a esquerda⁵, implica que o teste à normalidade⁶ rejeite a hipótese de que a distribuição do ILF Global se aproxime de uma distribuição normal. Este resultado terá necessariamente de ser tido em consideração na análise de estatística multivariada que se apresenta no capítulo seguinte, nomeadamente no que se refere ao tipo de teste utilizado para avaliar a igualdade de medianas entre diferentes grupos populacionais.

QUADRO IV.1.1.1 | Estatísticas descritivas do Índice original e do ILF Global | 2015

	Mínimo observado	Máximo observado	Média	Mediana	Desvio padrão
Índice original	-1,30	1,46	0,30	0,37	0,44
ILF Global	16,24	89,77	58,92	60,85	11,53

GRÁFICO IV.1.1.1 | Histograma do Índice de Literacia Financeira Global | 2015



⁵ O ILF Global apresenta uma *skewness* de -0,6373 e uma *kurtosis* de 3,2950.

⁶ Com base no teste descrito por D'Agostino, Belanger and D'Agostino Jr. (1990) ajustado por Royston (1991), rejeita-se a hipótese de que o Índice de Literacia Financeira Global segue uma distribuição normal (*p-value* de 0,0000).

2. Índices de Literacia Financeira Parciais

2.1. Metodologia de cálculo

A análise do ILF Global é complementada pela análise de índices parciais, calculados para cada uma das cinco áreas temáticas do inquérito: inclusão financeira; planeamento do orçamento familiar e da poupança; escolha e gestão de produtos financeiros; escolha e conhecimento das fontes de informação; e conhecimentos financeiros.

A metodologia de cálculo destes índices parciais segue a utilizada para o ILF Global, ou seja, para cada entrevistado dividiu-se a soma da cotação obtida nas questões desse grupo pelo número de questões respondidas. De seguida, o índice foi transformado para a escala 0 a 100, de acordo com os valores mínimos e máximos possíveis de cada indivíduo.

2.2. Análise das distribuições dos índices

A mediana de cada ILF Parcial é superior à respetiva média, à semelhança do que se verifica para o ILF Global. Também a aplicação do teste de normalidade a cada um dos ILF Parciais permitiu concluir que as respetivas distribuições não se aproximam de uma distribuição normal⁷.

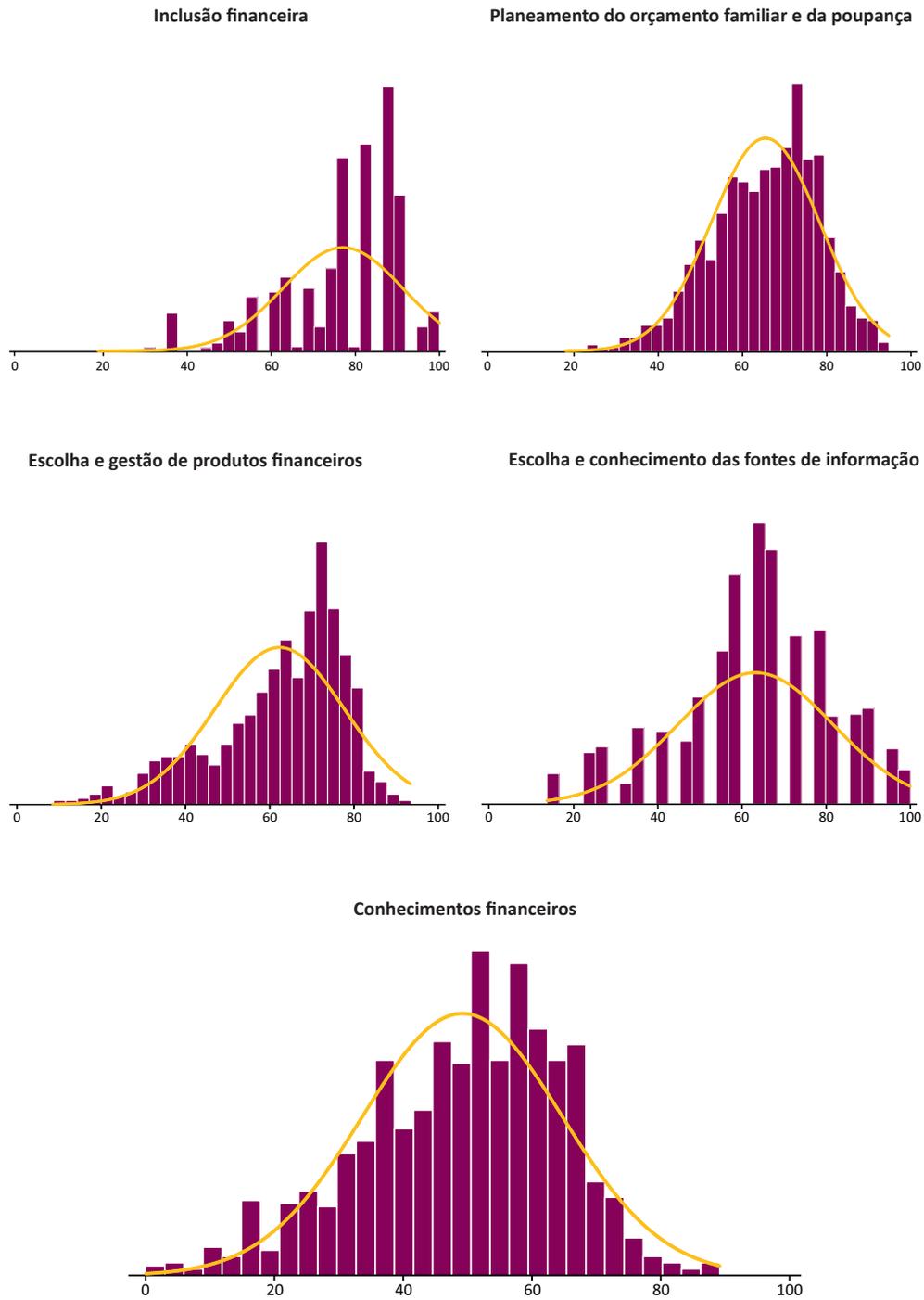
O ILF Inclusão financeira é o que apresenta uma mediana mais alta (82,61) enquanto o ILF Conhecimentos financeiros apresenta a mediana mais baixa (50,85). O ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança e o ILF Escolha e gestão de produtos financeiros apresentam medianas iguais (66,67), apesar de neste último índice a média ser inferior.

QUADRO IV.2.1.1 | Estatística descritiva dos Índices de Literacia Financeira Parciais | 2015

	Mínimo observado	Máximo observado	Média	Mediana	Desvio padrão
ILF Inclusão financeira	18,75 %	100,00 %	76,99 %	82,61 %	14,26 %
ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança	17,95 %	94,74 %	65,42 %	66,67 %	12,83 %
ILF Escolha e gestão de produtos financeiros	8,70 %	93,55 %	62,50 %	66,67 %	15,41 %
ILF Escolha e conhecimento das fontes de informação	13,64 %	100,00 %	63,23 %	63,64 %	18,40 %
ILF Conhecimentos financeiros	0,00 %	89,17 %	49,19 %	50,85 %	15,52 %

⁷ Para cada um dos índices parciais, rejeita-se a hipótese de que seguem uma distribuição normal (*p-value* de 0,0000 em cada um).

GRÁFICO IV.2.1.1 | Histogramas dos Índices de Literacia Financeira Parciais | 2015



V Grupos populacionais por níveis de literacia financeira

1. Análise das medianas dos índices de literacia financeira
2. Análise de *clusters*

Os índices de literacia financeira são avaliados em função de indicadores socioeconómicos¹ (género, idade, situação laboral, nível de escolaridade e nível de rendimento), dos produtos financeiros que os entrevistados detêm e de hábitos de gestão financeira dos agregados familiares, para identificar grupos populacionais com diferentes níveis de literacia financeira.

Para esta análise recorre-se aos testes de igualdade de medianas e à análise de *clusters*. Os testes de igualdade de medianas avaliam se os valores das medianas do ILF Global e dos ILF Parciais de diferentes grupos populacionais são idênticos. Nos casos em que o teste permite concluir que não há evidência de igualdade de medianas, é possível identificar os grupos populacionais com valores medianos superiores ao do respetivo índice de literacia financeira. Para complementar esta análise, são identificados os grupos populacionais em que uma elevada proporção de entrevistados apresenta índices iguais ou superiores ao valor mediano do respetivo ILF Global ou ILF Parcial, concluindo-se que esses grupos populacionais têm resultados de literacia financeira acima da generalidade dos inquiridos. Da análise de *clusters* conclui-se que existem dois níveis de literacia financeira distintos entre os entrevistados, possibilitando a caracterização dos grupos populacionais associados a cada um desses níveis de literacia financeira.

As duas metodologias permitem retirar conclusões semelhantes sobre os grupos populacionais com maiores e menores níveis de literacia financeira, o que confere robustez aos resultados obtidos.

¹ A análise em função da localização geográfica não é apresentada uma vez que, pela dimensão da amostra, as margens de erro de algumas das regiões são muito elevadas (ver anexo 1 – metodologia).

1. Análise de medianas dos Índices de literacia financeira

1.1. Testes de igualdade de medianas do ILF Global

O teste de *Kruskal-Wallis* permite concluir que as medianas do ILF Global dos grupos populacionais considerados em cada indicador socioeconómico, para cada conjunto de produtos financeiros detidos e por diferentes hábitos de gestão financeira dos agregados familiares, são estatisticamente diferentes. A hipótese nula deste teste é a de que as medianas de diferentes grupos populacionais são idênticas, pelo que a rejeição da hipótese nula (*p-value* inferior a 0,05²) permite concluir que as medianas de cada grupo populacional são diferentes.

Por indicadores socioeconómicos

Da comparação entre medianas dos grupos populacionais caracterizados em função do género, idade, situação laboral, nível de escolaridade e nível de rendimento mensal bruto do agregado familiar, destaca-se o seguinte:

- **Género:** a mediana do ILF Global dos homens (62,87) é superior à das mulheres (58,5);
- **Idade:** as medianas do ILF Global dos mais novos (16 a 24 anos) e dos que têm mais idade (70 ou mais anos) são as mais baixas (55,61 e 55,02, respetivamente);
- **Situação laboral:** a mediana do ILF Global dos trabalhadores (64,07) é a mais elevada e a dos estudantes a mais baixa (52,84);
- **Nível de escolaridade:** a mediana do ILF Global é crescente com o nível de escolaridade. Os entrevistados sem escolaridade apresentam um ILF Global mediano de 49,25, o que compara com 67,95 nos que têm o ensino superior;
- **Nível de rendimento:** a mediana do ILF Global dos entrevistados que pertencem a agregados familiares com rendimento mensal bruto inferior a 500 euros é a mais baixa (50,35), sendo crescente com o nível de rendimento até ao valor máximo de 68,42 para os que têm agregados familiares com rendimento superior a 2500 euros brutos mensais.

² Nível de confiança de 95 por cento.



QUADRO V.1.1.1 | Teste de *Kruskal-Wallis* ao ILF Global, por indicadores socioeconómicos | 2015

Género	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Homens	62,87	0,0001
Mulheres	58,50	
Idade	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
16 a 24 anos	55,61	0,0001
25 a 39 anos	63,00	
40 a 54 anos	62,66	
55 a 69 anos	60,78	
70 ou mais anos	55,02	
Situação laboral	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Trabalhador	64,07	0,0001
Desempregado	55,56	
Aposentado	57,04	
Estudante	52,84	
Outros não ativos	57,45	
Nível de escolaridade	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem escolaridade	49,25	0,0001
1.º ciclo ensino básico	56,57	
2.º ciclo ensino básico	59,29	
3.º ciclo ensino básico	60,36	
Secundário	62,58	
Superior	67,95	
Rendimento mensal bruto do agregado familiar	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem rendimento	51,74	0,0001
Até 500 euros	50,35	
Entre 500 e 1000 euros	59,59	
Entre 1000 e 2500 euros	65,99	
Acima de 2500 euros	68,42	
Não sabe / não responde	58,92	

Por detenção de produtos financeiros

As medianas do ILF Global dos entrevistados que detêm maior variedade de produtos financeiros são, em regra, superiores às dos que têm menos produtos. Da comparação entre medianas, destaca-se o seguinte:

- **Contas bancárias:** a mediana do ILF Global dos que são titulares de pelo menos uma conta (61,62) é superior à dos que não têm conta bancária (43,97);
- **Seguros:** a mediana do ILF Global dos que detêm seguros (63,41) é superior à dos que não têm seguros (48,80);
- **Produtos de investimento:** a mediana do ILF Global dos que detêm produtos de investimento (74,37) é superior à dos que não têm esse tipo de produtos financeiros (60,41);
- **Cabaz de produtos financeiros:** a mediana do ILF Global dos que têm mais do que dois tipos de produtos financeiros (bancários, seguros, certificados de aforro ou do tesouro, e produtos de investimento) é a mais elevada (70,45) e a dos que não possuem qualquer produto financeiro é a mais baixa (41,88).



QUADRO V.1.1.2 | Teste de *Kruskal-Wallis* ao ILF Global, por detenção de produtos financeiros | 2015

Contas bancárias	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem conta bancária	43,97	0,0001
Com conta bancária	61,62	
Seguros	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem seguros	48,80	0,0001
Com seguros	63,41	
Produtos de investimento	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem produtos de investimento	60,41	0,0001
Com produtos de investimento	74,37	
Cabaz de produtos financeiros	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sem produtos financeiros	41,88	0,0001
Apenas com produtos bancários ou apenas com seguros	50,50	
Apenas com dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	62,59	
Com mais do que dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	70,45	

Por hábitos de gestão financeira dos agregados familiares

Nas variáveis relativas aos hábitos de planeamento e gestão do orçamento familiar e da poupança destaca-se o seguinte:

- **Orçamento familiar:** a mediana do ILF Global dos que planeiam o orçamento familiar (61,69) é superior à dos que não fazem esse planeamento (58,72);
- **Hábitos de poupança:** a mediana do ILF Global dos que afirmam realizar poupança regularmente (67,01) é superior à dos que realizam poupança de forma irregular (62,77) que, por sua vez, é maior do que a mediana dos que afirmam não poupar (53,80);
- **Despesa inesperada:** a mediana do ILF Global dos que afirmam ter poupança suficiente para cobrir uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal (64,63) é superior à dos que afirmam não ter essa poupança (54,9);
- **Confiança no planeamento da reforma:** a mediana do ILF Global é crescente com o grau de confiança no planeamento da reforma: de 55,3 para os nada confiantes até 66,16 para os muito confiantes. No entanto, a mediana do ILF Global baixa para o grupo de entrevistados que afirma confiar totalmente no planeamento da sua reforma (60,13).

QUADRO V.1.1.3 Teste de <i>Kruskal-Wallis</i> ao ILF Global, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar 2015		
Orçamento familiar	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Com orçamento familiar	61,69	
Sem orçamento familiar	58,72	0,0001
Não sabe / não responde	44,07	
Hábitos de poupança	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Regular	67,01	
Irregular	62,77	0,0001
Não realiza poupança	53,80	
Poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao rendimento mensal	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Sim	64,63	
Não	54,90	0,0001
Não sabe / não responde	45,79	
Não aplicável – não tem rendimento pessoal	53,68	
Confiança no planeamento da reforma	ILF Global mediano	<i>p-value</i>
Nada confiante	55,30	
Pouco confiante	60,39	
Confiante	65,25	
Muito confiante	66,16	0,0001
Totalmente confiante	60,13	
Não faz (ou não fez) planeamento da reforma	52,95	
Não sabe / não responde	48,20	

1.2. Testes de igualdade de medianas dos ILF Parciais

À semelhança da análise do ILF Global, foi também realizado o teste de igualdade de medianas de *Kruskal-Wallis* para cada ILF Parcial de acordo com os indicadores socioeconómicos, os produtos financeiros detidos pelos entrevistados e os hábitos de gestão financeira dos agregados familiares.

A generalidade dos testes indicam que as medianas são estatisticamente diferentes, com exceção do ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança, em que não há evidência de que as medianas sejam diferentes entre homens e mulheres.



Para os grupos populacionais em que nos ILF Parciais existe evidência estatística de diferença entre medianas, nalguns casos a relação não é a mesma do que a verificada no ILF Global. É o caso do ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança, em que as medianas são crescentes com os escalões etários e os que têm 70 ou mais anos têm os índices medianos mais elevados, enquanto no ILF Global são as idades entre os 25 e os 39 anos que têm os melhores resultados. Outro exemplo é o ILF Conhecimentos financeiros, em que os estudantes apresentam uma mediana superior à dos desempregados e dos aposentados, quando no ILF Global são o grupo com o valor mediano mais baixo.

1.3. Comparação de grupos populacionais

Com o objetivo de caracterizar os grupos populacionais com maiores e menores níveis de literacia financeira, são apresentados os grupos de indivíduos com índices de literacia financeira iguais ou superiores ao valor mediano do ILF Global, bem como os grupos de indivíduos com índices de literacia financeira inferiores ao valor mediano do ILF Global. A mesma análise é realizada para cada ILF Parcial. Tal como anteriormente, os resultados são desagregados em função de indicadores socioeconómicos, produtos financeiros detidos pelos entrevistados e hábitos de gestão financeira dos agregados familiares.

Índice de Literacia Financeira Global

Da comparação entre os índices de literacia financeira dos entrevistados pertencentes aos vários grupos populacionais e a **mediana do ILF Global**, destaca-se o seguinte:

- **Género:** a percentagem de homens com índices iguais ou superiores ao valor mediano do ILF Global (58 por cento) é superior à das mulheres (43 por cento);
- **Idade:** 60 por cento dos que têm idades entre 40 e 54 anos apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 64 por cento dos mais jovens, com idades entre 16 e 24 anos, e 68 por cento dos que têm 70 ou mais anos apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Situação laboral:** 67 por cento dos trabalhadores têm índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 70 por cento dos desempregados e 71 por cento dos estudantes apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Nível de escolaridade:** 81 por cento dos que têm o ensino superior apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 90 por cento dos que não têm instrução apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Nível de rendimento:** 88 por cento dos que têm agregados familiares com rendimentos mensais brutos superiores a 2500 euros têm índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 88 por cento dos que têm agregados familiares com rendimentos até 500 euros têm índices inferiores à mediana do ILF Global;

- **Contas bancárias:** 94 por cento dos que não têm conta bancária apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Seguros:** 87 por cento dos que não têm seguros apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Produtos de investimento:** 96 por cento dos que têm produtos de investimento apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global;
- **Cabaz de produtos financeiros:** 89 por cento dos que têm mais do que dois tipos de produtos financeiros (entre produtos bancários, seguros, certificados de aforro ou do tesouro e produtos de investimento) apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global;
- **Orçamento familiar:** 59 por cento dos que não planeiam o orçamento familiar apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Hábitos de poupança:** 77 por cento dos afirmam poupar regularmente apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 77 por cento dos que dizem não poupar têm índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Despesa inesperada:** 68 por cento dos indivíduos que afirmam ter poupança suficiente para cobrir uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; 74 por cento dos que afirmam não ter esse nível de poupança apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global;
- **Confiança no planeamento da reforma:** 69 por cento dos indivíduos que admitem estar muito confiantes no planeamento da sua reforma apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global; por outro lado, 68 por cento dos que admitem não estar nada confiantes e 55 por cento dos que estão totalmente confiantes apresentam índices inferiores à mediana do ILF Global.

Comparando estes resultados com os obtidos no Inquérito à Literacia Financeira de 2010, observam-se melhorias nos indivíduos com 55 ou mais anos. Em 2010 mais de metade dos indivíduos com idades entre 55 e 69 anos apresentavam índices inferiores à mediana do ILF Global, enquanto no presente inquérito, metade destes indivíduos apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global. No que toca aos indivíduos com 70 ou mais anos, estes deixam de aparecer no grupo com os piores resultados, ou seja, no grupo em que menos de 25 por cento dos indivíduos apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global.

Em sentido contrário, em 2010, mais de metade dos indivíduos com o 3.º ciclo do ensino básico completo apresentavam índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global. No entanto, em 2015, estes indivíduos pertencem ao grupo oposto.



Índices de Literacia Financeira Parciais

O comportamento dos ILF Parciais acompanha, em geral, as características do ILF Global. Destacam-se no entanto, algumas diferenças relativamente ao **ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança**:

- **Idade:** 60 por cento dos que têm 70 ou mais anos apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF parcial planeamento do orçamento familiar e da poupança (compara com 32 por cento no ILF Global);
- **Situação laboral:** 61 por cento dos aposentados têm índices iguais ou superiores à mediana do ILF parcial planeamento do orçamento familiar e da poupança (compara com 38 por cento no ILF Global);
- **Cabaz de produtos financeiros:** 33 por cento dos indivíduos que têm apenas produtos bancários ou apenas seguros apresentam índices iguais ou superiores à mediana do ILF parcial planeamento do orçamento familiar e da poupança (compara com 14 por no ILF Global).

QUADRO V.1.3.1 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana*, por indicadores socioeconómicos | 2015

	ILF Global	ILF Inclusão financeira	ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança	ILF Escolha e gestão dos produtos financeiros	ILF Escolha e conhecimento das fontes de informação	ILF Conhecimentos financeiros
Género						
Homens	58 %	56 %	52 %	59 %	65 %	60 %
Mulheres	43 %	46 %	50 %	43 %	54 %	44 %
Idade						
16 a 24 anos	36 %	32 %	32 %	42 %	52 %	47 %
25 a 39 anos	58 %	61 %	50 %	56 %	66 %	63 %
40 a 54 anos	60 %	64 %	52 %	55 %	64 %	55 %
55 a 69 anos	50 %	50 %	55 %	52 %	58 %	52 %
70 ou mais anos	32 %	27 %	60 %	38 %	47 %	32 %
Situação laboral						
Trabalhador	67 %	70 %	54 %	61 %	70 %	65 %
Desempregado	30 %	32 %	30 %	40 %	46 %	42 %
Aposentado	38 %	33 %	61 %	41 %	51 %	37 %
Estudante	29 %	22 %	25 %	28 %	41 %	46 %
Outros não ativos	35 %	44 %	44 %	47 %	56 %	37 %
Nível de escolaridade						
Sem escolaridade	10 %	15 %	45 %	23 %	37 %	12 %
1.º ciclo ensino básico	37 %	40 %	51 %	43 %	52 %	37 %
2.º ciclo ensino básico	41 %	48 %	48 %	41 %	49 %	35 %
3.º ciclo ensino básico	47 %	48 %	43 %	51 %	56 %	52 %
Secundário	59 %	57 %	50 %	52 %	61 %	62 %
Superior	81 %	76 %	61 %	71 %	83 %	83 %
Rendimento mensal bruto do agregado familiar						
Sem rendimento	23 %	23 %	31 %	44 %	23 %	38 %
Até 500 euros	12 %	8 %	31 %	27 %	37 %	19 %
Entre 500 e 1000 euros	45 %	46 %	50 %	48 %	60 %	47 %
Entre 1000 e 2500 euros	75 %	76 %	59 %	66 %	77 %	70 %
Acima de 2500 euros	88 %	89 %	84 %	75 %	88 %	82 %
Não sabe / não responde	41 %	45 %	49 %	40 %	43 %	49 %

* A distribuição de alguns ILF Parciais apresenta um conjunto de indivíduos com índices iguais ao valor da respetiva mediana, pelo que existem algumas variáveis em que todas as opções de resposta apresentam mais de metade dos inquiridos com índice igual ou superior à mediana.



QUADRO V.1.3.2 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana*, por detenção de produtos financeiros | 2015

	ILF Global	ILF Inclusão financeira	ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança	ILF Escolha e gestão dos produtos financeiros	ILF Escolha e conhecimento das fontes de informação	ILF Conhecimentos financeiros
Contas bancárias						
Sem conta bancária	6 %	0 %	19 %	36 %	20 %	17 %
Com conta bancária	54 %	55 %	53 %	51 %	62 %	54 %
Seguros						
Sem seguros	13 %	0 %	32 %	17 %	30 %	25 %
Com seguros	64 %	69 %	58 %	60 %	70 %	61 %
Produtos de investimento						
Sem produtos de investimento	48 %	49 %	49 %	49 %	57 %	50 %
Com produtos de investimento	96 %	100 %	85 %	90 %	98 %	83 %
Cabaz de produtos financeiros						
Sem produtos financeiros	3 %	0 %	13 %	—	12 %	14 %
Apenas com produtos bancários ou apenas com seguros	14 %	0 %	33 %	16 %	19 %	27 %
Apenas com dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	59 %	43 %	53 %	56 %	53 %	55 %
Com mais do que dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	89 %	79 %	80 %	76 %	71 %	79 %

* A distribuição de alguns ILF Parciais apresenta um conjunto de indivíduos com índices iguais ao valor da respetiva mediana, pelo que existem algumas variáveis em que todas as opções de resposta apresentam mais de metade dos inquiridos com índice igual ou superior à mediana.

QUADRO V.1.3.3 | Percentagem de entrevistados com índices de literacia financeira iguais ou superiores à mediana*, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar | 2015

	ILF Global	ILF Inclusão financeira	ILF Planeamento do orçamento familiar e da poupança	ILF Escolha e gestão dos produtos financeiros	ILF Escolha e conhecimento das fontes de informação	ILF Conhecimentos financeiros
Orçamento familiar						
Com orçamento familiar	54 %	54 %	60 %	51 %	60 %	53 %
Sem orçamento familiar	41 %	45 %	30 %	52 %	58 %	49 %
Não sabe / não responde	6 %	0 %	12 %	0 %	12 %	18 %
Hábitos de poupança						
Regular	77 %	73 %	85 %	66 %	76 %	70 %
Irregular	60 %	62 %	64 %	53 %	67 %	52 %
Não realiza poupança	23 %	27 %	17 %	36 %	41 %	38 %
Poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao rendimento mensal						
Sim	68 %	65 %	74 %	60 %	69 %	61 %
Não	26 %	33 %	17 %	37 %	46 %	41 %
Não sabe / não responde	14 %	26 %	12 %	24 %	21 %	23 %
Não aplicável – não tem rendimento pessoal	30 %	25 %	39 %	34 %	55 %	38 %
Confiança no planeamento da reforma						
Nada confiante	32 %	38 %	28 %	38 %	48 %	40 %
Pouco confiante	48 %	52 %	48 %	51 %	60 %	49 %
Confiante	67 %	62 %	69 %	63 %	71 %	63 %
Muito confiante	69 %	62 %	77 %	58 %	69 %	62 %
Totalmente confiante	45 %	36 %	45 %	50 %	45 %	55 %
Não faz (ou não fez) planeamento da reforma	26 %	31 %	32 %	19 %	31 %	38 %
Não sabe / não responde	27 %	13 %	47 %	14 %	27 %	27 %

* A distribuição de alguns ILF Parciais apresenta um conjunto de indivíduos com índices iguais ao valor da respetiva mediana, pelo que existem algumas variáveis em que todas as opções de resposta apresentam mais de metade dos inquiridos com índice igual ou superior à mediana.



QUADRO V.1.3.4 | Grupos populacionais com mais de metade dos entrevistados acima ou abaixo da mediana do ILF Global | 2015

Grupos com mais de metade dos entrevistados com índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global	Grupos com mais de metade dos entrevistados com índices inferiores à mediana do ILF Global
<ul style="list-style-type: none"> • Homens • Com idade entre 25 e 54 anos • Trabalhadores • Com o ensino secundário ou com o ensino superior • Com rendimento mensal bruto do agregado familiar superior a 1000 euros • Titulares de pelo menos uma conta bancária • Detentores de seguros • Com produtos de investimento • Que detêm maior variedade de produtos financeiros (com 2 ou mais tipos de produtos) • Agregado familiar realiza um orçamento • Com hábitos regulares ou irregulares de poupança • Com poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal • Confiantes ou muito confiantes no planeamento da sua reforma 	<ul style="list-style-type: none"> • Mulheres • Com idade entre 16 e 24 anos ou com 70 ou mais anos • Estudantes, desempregados ou aposentados • Sem instrução ou com escolaridade até ao 3.º ciclo do ensino básico • Com rendimento mensal bruto do agregado familiar inferior a 1000 euros • Sem conta bancária • Sem seguros • Sem produtos de investimento • Sem produtos financeiros ou com apenas com um tipo de produtos financeiros • Agregado familiar não realiza um orçamento • Sem hábitos de poupança • Sem poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal • Nada confiantes, pouco confiantes ou totalmente confiantes no planeamento da sua reforma, ou ainda os que não planeiam a reforma

QUADRO V.1.3.5 | Grupos populacionais com melhores e piores resultados de literacia financeira (3.º e 1.º quartis) | 2015

Melhores resultados (mais de 75 por cento com índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global)	Piores resultados (menos de 25 por cento com índices iguais ou superiores à mediana do ILF Global)
<ul style="list-style-type: none">• Com o ensino superior• Com rendimento mensal bruto do agregado familiar superior a 1000 euros• Com mais do que dois tipos de produtos financeiros• Com hábitos regulares de poupança	<ul style="list-style-type: none">• Sem escolaridade• Com rendimento mensal bruto do agregado familiar inferior a 500 euros• Sem conta bancária• Sem seguros• Sem produtos financeiros• Sem hábitos de poupança

2. Análise de *clusters*

A metodologia adotada para a identificação de *clusters* de literacia financeira é idêntica à seguida em 2010³. Assim, na construção dos *clusters* foram utilizados o ILF Global e os diferentes ILF Parciais. Através da metodologia *k-means*⁴, foram identificados 2 *clusters* com as seguintes características:

- **Cluster 1:** literacia financeira elevada (75 por cento dos entrevistados, com uma média do ILF Global de 63,9 por cento);
- **Cluster 2:** literacia financeira baixa (25 por cento dos entrevistados, com uma média do ILF Global de 43,8 por cento).

A análise destes dois *clusters* pelos indicadores socioeconómicos, por produtos financeiros detidos pelos entrevistados e por hábitos de gestão financeira dos agregados familiares confirma os resultados obtidos na análise de medianas, dando robustez às conclusões retiradas.

Por indicadores socioeconómicos

Da análise de *clusters* por género, idade, situação laboral, nível de escolaridade e nível de rendimento mensal bruto do agregado familiar, destaca-se o seguinte:

- **Género:** 81 por cento dos homens estão no *cluster* 1 (LF elevada), uma percentagem superior à das mulheres (69 por cento);
- **Idade:** 83 por cento dos que têm idades entre 25 e 39 anos e 82 por cento dos que têm idades entre 40 e 54 anos estão no *cluster* 1 (LF elevada), percentagens superiores às dos mais jovens entre os 16 e os 24 anos (61 por cento) e dos que têm 70 ou mais anos (59 por cento);
- **Situação laboral:** 88 por cento dos trabalhadores estão no *cluster* 1 (LF elevada) e 49 por cento dos estudantes no *cluster* 2 (LF baixa);
- **Nível de escolaridade:** 94 por cento dos que têm o ensino superior estão no *cluster* 1 (LF elevada) e 55 por cento dos que não têm escolaridade estão no *cluster* 2 (LF baixa);
- **Nível de rendimento:** 98 por cento dos que pertencem a agregados familiares com rendimento mensal bruto de 2500 euros e 94 por cento dos que auferem entre 1000 e 2500 euros estão no *cluster* 1 (LF elevada); em contrapartida, 54 por cento dos que pertencem a agregados familiares sem rendimento e 57 por cento dos que têm agregados familiares com rendimento mensal bruto inferior a 500 euros encontram-se no *cluster* 2 (LF baixa).

³ Ver Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa 2010.

⁴ É uma técnica de *clustering* que cria partições de grupos não sobrepostos. Neste método, o número de *clusters* (*k*) é escolhido *a priori* e, seguindo um processo iterativo, faz-se corresponder cada observação ao grupo cuja média está mais próxima (foi usada como medida a distância Euclidiana). O processo continua até que nenhuma observação mude de grupo. Para a escolha do número de *clusters* foi usada a regra de paragem de *Calinski and Harabasz (1974)*.



QUADRO V.2.1 | Caracterização dos *clusters*, por indicadores socioeconómicos | 2015

Percentagem de indivíduos	<i>Cluster 1</i> LF Elevada	<i>Cluster 2</i> LF Baixa
Género		
Homens	81 %	19 %
Mulheres	69 %	31 %
Idade		
16 a 24 anos	61 %	39 %
25 a 39 anos	83 %	17 %
40 a 54 anos	82 %	18 %
55 a 69 anos	77 %	23 %
70 ou mais anos	59 %	41 %
Situação laboral		
Trabalhador	88 %	12 %
Desempregado	63 %	37 %
Aposentado	64 %	36 %
Estudante	51 %	49 %
Outros não ativos	74 %	26 %
Nível de escolaridade		
Sem escolaridade	45 %	55 %
1.º ciclo ensino básico	65 %	35 %
2.º ciclo ensino básico	70 %	30 %
3.º ciclo ensino básico	76 %	24 %
Secundário	84 %	16 %
Superior	94 %	6 %
Rendimento mensal bruto do agregado familiar		
Sem rendimento	46 %	54 %
Até 500 euros	43 %	57 %
Entre 500 e 1000 euros	77 %	23 %
Entre 1000 e 2500 euros	94 %	6 %
Acima de 2500 euros	98 %	2 %
Não sabe / não responde	66 %	34 %

Por detenção de produtos financeiros

No que diz respeito aos produtos financeiros detidos pelos entrevistados, na análise de *clusters* evidencia-se o seguinte:

- **Contas bancárias:** 80 por cento dos titulares de pelo menos uma conta bancária estão no *cluster* 1 (LF elevada) e 90 por cento dos que não têm conta bancária estão no *cluster* 2 (LF baixa);
- **Seguros:** 91 por cento dos detentores de seguros estão no *cluster* 1 (LF elevada);
- **Produtos de investimento:** a totalidade dos detentores de produtos de investimento estão no *cluster* 1 (LF elevada);
- **Cabaz de produtos financeiros:** 99 por cento dos que detêm mais do que dois tipos de produtos financeiros (entre produtos bancários, seguros, certificados de aforro ou do tesouro e produtos de investimento) e 90 por cento dos que têm dois tipos de produtos financeiros pertencem ao *cluster* 1 (LF elevada); todos os que não têm produtos financeiros e 61 por cento dos indivíduos que detêm apenas produtos bancários ou apenas seguros estão no *cluster* 2 (LF baixa).

QUADRO V.2.2 Caracterização dos <i>clusters</i> , por detenção de produtos financeiros 2015		
Percentagem de indivíduos	Cluster 1 LF Elevada	Cluster 2 LF Baixa
Contas bancárias		
Sem conta bancária	10 %	90 %
Com conta bancária	80 %	20 %
Seguros		
Sem seguros	31 %	69 %
Com seguros	91 %	9 %
Produtos de investimento		
Sem produtos de investimento	74 %	26 %
Com produtos de investimento	100 %	0 %
Cabaz de produtos financeiros		
Sem produtos financeiros	0 %	100 %
Apenas com produtos bancários ou apenas com seguros	39 %	61 %
Apenas com dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	90 %	10 %
Com mais do que dois tipos de produtos (entre bancários, seguros, certificados de aforro e produtos de investimento)	99 %	1 %



Por hábitos de gestão financeira dos agregados familiares

Na análise de *clusters* em função dos hábitos de planeamento e gestão do orçamento familiar e da poupança destaca-se o seguinte:

- **Hábitos de poupança:** 91 por cento dos que têm hábitos de poupança regulares estão no *cluster* 1 (LF elevada), o que compara com 56 por cento entre os que afirmam não poupar;
- **Despesa inesperada:** 87 por cento dos que afirmam ter poupança suficiente para cobrir uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal estão no *cluster* 1 (LF elevada); 37 por cento dos que afirmam não ter esse nível de poupança estão no *cluster* 2 (LF baixa);
- **Confiança no planeamento da reforma:** 89 por cento dos que se consideram confiantes e 85 por cento dos muito confiantes com o planeamento da sua reforma estão no *cluster* 1 (LF elevada); 57 por cento que não fazem um planeamento da sua reforma estão no *cluster* 2 (LF baixa).

No que diz respeito ao planeamento do orçamento familiar não se encontram grandes diferenças entre os dois *clusters*, uma vez que a proporção de indivíduos (78 por cento) que planeiam o orçamento familiar que estão no *cluster* 1 (LF elevada) é muito próxima dos 75 por cento de indivíduos neste *cluster*.

QUADRO V.2.3 | Caracterização dos *clusters*, por hábitos de gestão financeira do agregado familiar | 2015

Percentagem de indivíduos	<i>Cluster 1</i> LF Elevada	<i>Cluster 2</i> LF Baixa
Orçamento familiar		
Com orçamento familiar	78 %	22 %
Sem orçamento familiar	73 %	27 %
Não sabe / não responde	0 %	100 %
Hábitos de poupança		
Regular	91 %	9 %
Irregular	85 %	15 %
Não realiza poupança	56 %	44 %
Poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao rendimento mensal		
Sim	87 %	13 %
Não	63 %	37 %
Não sabe / não responde	42 %	58 %
Não aplicável – não tem rendimento pessoal	52 %	48 %
Confiança no planeamento da reforma		
Nada confiante	65 %	35 %
Pouco confiante	75 %	25 %
Confiante	89 %	11 %
Muito confiante	85 %	15 %
Totalmente confiante	64 %	36 %
Não faz (ou não fez) planeamento da reforma	43 %	57 %
Não sabe / não responde	47 %	53 %



QUADRO V.2.4 | Grupos populacionais com preponderância nos *clusters* 1 e 2 | 2015

Grupos com mais de 75 por cento dos entrevistados no <i>cluster</i> 1 (literacia financeira elevada)	Grupos com mais de 25 por cento dos entrevistados no <i>cluster</i> 2 (literacia financeira baixa)
<ul style="list-style-type: none"> • Homens • Com idade entre 25 e 69 anos • Trabalhadores • Com o 3.º ciclo do ensino básico ou mais • Com rendimento mensal bruto do agregado familiar superior a 500 euros • Titular de pelo menos uma conta bancária • Detentor de seguros • Com produtos de investimento • Que detêm maior variedade de produtos financeiros (dois ou mais tipos de produtos financeiros) • Agregado familiar realiza um orçamento • Com hábitos regulares ou irregulares de poupança • Com poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal • Confiantes ou muito confiantes no planeamento da sua reforma 	<ul style="list-style-type: none"> • Mulheres • Com idade entre 16 e 24 anos ou com 70 ou mais anos • Estudantes, desempregados e aposentados • Sem escolaridade ou com escolaridade até ao 2.º ciclo do ensino básico • Sem rendimento ou com rendimento até 500 euros • Sem conta bancária • Sem seguros • Sem produtos de investimento • Sem produtos financeiros ou com apenas produtos bancários ou apenas seguros • Agregado familiar não realiza um orçamento • Sem hábitos de poupança • Sem poupança suficiente para fazer face a uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento mensal • Nada confiantes ou totalmente confiantes no planeamento da sua reforma, ou ainda os que não planeiam a reforma

Anexos

1. Metodologia
2. Questionário

1. Metodologia

A realização do 2.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa envolveu o desenho do questionário, a definição da amostra e a condução das entrevistas no terreno.

Este trabalho foi realizado com a colaboração de uma empresa especializada em estudos de opinião, a Eurosondagem, nomeadamente na condução do trabalho de campo.

1. Questionário

O questionário que serviu de base ao Inquérito à Literacia Financeira de 2015 foi estruturado para avaliar atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros da população portuguesa, atendendo a cinco objetivos específicos: avaliar o grau de inclusão financeira da população, caracterizar os hábitos de planeamento do orçamento familiar e da poupança, caracterizar os critérios de escolha e a forma de acompanhamento dos produtos financeiros contratados, conhecer as fontes de informação e as formas de obter ajuda utilizadas e avaliar os conhecimentos financeiros da população.

Os objetivos definidos traduziram-se na preparação de um questionário com 102 perguntas, organizadas de acordo com as seguintes secções:

- A – Perfil do entrevistado (9 questões): perguntas para garantir o enquadramento dos entrevistados nos critérios de amostragem definidos em termos de género, idade, localização geográfica, situação laboral e nível de escolaridade, que permitem ao mesmo tempo obter uma caracterização sociológica.
- B – Inclusão no sistema bancário (5 questões): perguntas para aferir a participação da população no sistema bancário, através da detenção de uma ou mais contas de depósito à ordem, e para conhecer as razões de não ter conta dos que se encontram excluídos do sistema bancário.
- C – Planeamento do orçamento familiar e da poupança (12 questões): perguntas para conhecer a frequência de realização do orçamento familiar, a regularidade e as finalidades da poupança, a capacidade de fazer face a despesas inesperadas e o planeamento de médio e longo prazo para a reforma.
- D – Escolha e gestão dos produtos financeiros (49 questões): perguntas para identificar os produtos financeiros contratados e os critérios de escolha, avaliar os hábitos de comparação de produtos e de leitura da informação pré-contratual e contratual e conhecer as razões de escolha do banco e da empresa de seguros. As perguntas procuram também aferir o conhecimento sobre valores de comissões e taxas de juro, bem como identificar atitudes e comportamentos perante o risco de investimento.
- E – Escolha e conhecimento das fontes de informação (4 questões): perguntas para identificar o tipo de notícias económico-financeiras seguidas com regularidade e as entidades de recurso em caso de desacordo com a instituição financeira ou de dificuldade em pagar as prestações dos empréstimos.



- **F – Compreensão financeira (23 questões):** perguntas para avaliar a numeracia e os conhecimentos da população sobre conceitos-chave relacionados com alguns produtos financeiros, nomeadamente sobre extratos de contas de depósito à ordem, taxas de juro, franquias e períodos de carência em contratos de seguros, riscos das aplicações financeiras e relação entre rentabilidade esperada e risco.

O questionário incluiu 32 questões (*core questions*) definidas pela *International Network on Financial Education (INFE)* da OCDE, o que permitiu a participação de Portugal no segundo estudo de medição e comparação internacional dos níveis de literacia financeira da população dinamizado por esta organização internacional. Em 2015, este estudo envolveu 30 países.

Todas as questões das secções “A – Perfil do entrevistado”, “E – Escolha e conhecimento das fontes de informação” e “F – Compreensão financeira” foram colocadas a todos os entrevistados. Nas restantes secções, algumas perguntas dependiam da resposta do entrevistado a questões anteriores. Assim, nestas secções nem todas as questões foram colocadas a todos os entrevistados.

O questionário foi sujeito a um teste piloto de 55 entrevistas para avaliar a facilidade de implementação das perguntas, por parte dos entrevistadores, e de resposta, por parte dos entrevistados. O teste piloto foi conduzido nas regiões Norte, Centro e Lisboa, abrangendo entrevistados de todas as faixas etárias e níveis de escolaridade. O questionário revelou-se adequado, pelo que não houve lugar a alterações significativas na versão final que foi implementada na amostra de entrevistados selecionada para o presente estudo.

2. Amostra

O Inquérito à Literacia Financeira de 2015 foi realizado com o objetivo de apurar o grau de literacia financeira da população portuguesa residente em Portugal (Continente e Regiões Autónomas) com idade igual ou superior a 16 anos. Para o efeito foi definida uma amostra de 1100 indivíduos que permite estimar, por inferência estatística, os resultados para a população definida com um erro médio de 3 por cento para uma probabilidade de 95 por cento.

A amostra foi segmentada de acordo com cinco critérios de estratificação, género, idade, localização geográfica, situação laboral e nível de escolaridade, para os quais foi considerada a seguinte desagregação:

- **Género:** masculino; feminino.
- **Idade:** 16 a 24 anos; 25 a 39 anos; 40 a 54 anos; 55 a 69 anos; 70 anos ou mais.
- **Localização geográfica:** Norte, Centro, Lisboa; Alentejo; Algarve; Região Autónoma da Madeira; Região Autónoma dos Açores.
- **Situação laboral:** ativo; não ativo.
- **Nível de escolaridade¹:** sem escolaridade; 1.º ciclo do ensino básico; 2.º ciclo do ensino básico; 3.º ciclo do ensino básico; ensino secundário; ensino superior.

¹ Os níveis de escolaridade aqui considerados dizem respeito ao grau de ensino mais elevado que o entrevistado concluiu.

Para cada estrato foram definidas quotas de acordo com as proporções identificadas para a população portuguesa no Censos 2011.

A implementação no terreno de acordo com cinco critérios de estratificação é complexa, na medida em que exige a localização de entrevistados com características muito específicas. Em alguns estratos verificou-se um ligeiro desvio da quota realizada face à planeada, o que, contudo, não é relevante para efeitos estatísticos. Da comparação entre as quotas planeadas e realizadas observam-se, em cada estrato, desvios percentuais face ao planeado iguais ou inferiores a 0,1 p.p.

QUADRO VI.1 | Quotas planeadas e quotas realizadas em cada estrato

Estrato	Quota planeada	Quota realizada
Localização geográfica		
Norte	383 34,8 %	383 34,8 %
Centro	246 22,4 %	246 22,4 %
Lisboa	292 26,5 %	292 26,5 %
Alentejo	80 7,3 %	80 7,3 %
Algarve	47 4,3 %	47 4,3 %
R.A. da Madeira	27 2,4 %	28 2,5 %
R.A. dos Açores	25 2,3 %	24 2,2 %
Idade		
16 a 24 anos	129 11,7 %	128 11,6 %
25 a 39 anos	279 25,4 %	279 25,4 %
40 a 54 anos	281 25,5 %	281 25,5 %
55 a 69 anos	230 20,9 %	230 20,9 %
70 ou mais anos	181 16,5 %	182 16,6 %
Género		
Masculino	581 52,8 %	581 52,8 %
Feminino	519 47,2 %	519 47,2 %
Situação laboral		
Ativo	622 56,5 %	622 56,5 %
Não ativo	478 43,5 %	478 43,5 %
Nível de escolaridade		
Sem escolaridade	67 6,1 %	67 6,1 %
Ensino básico – 1.º ciclo	335 30,5 %	334 30,4 %
Ensino básico – 2.º ciclo	105 9,5 %	106 9,6 %
Ensino básico – 3.º ciclo	166 15,1 %	166 15,1 %
Ensino secundário	213 19,4 %	213 19,4 %
Ensino superior	214 19,4 %	214 19,4 %



Para cada estrato foram apuradas as margens de erro médio da amostra, as quais dependem do número de entrevistados incluídos nesse estrato.

QUADRO VI.2 | Margem de erro médio de cada estrato

Estrato	Margem de erro
Localização geográfica	
Norte	5,0 %
Centro	6,2 %
Lisboa	5,7 %
Alentejo	10,9 %
Algarve	14,3 %
R.A. da Madeira	19,7 %
R.A. dos Açores	18,7 %
Idade	
16 a 24 anos	8,6 %
25 a 39 anos	5,9 %
40 a 54 anos	5,8 %
55 a 69 anos	6,4 %
70 ou mais anos	7,3 %
Género	
Masculino	4,3 %
Feminino	4,1 %
Situação laboral	
Ativo	3,9 %
Não ativo	4,5 %
Nível de escolaridade	
Sem escolaridade	12,0 %
Ensino básico – 1.º ciclo	5,4 %
Ensino básico – 2.º ciclo	9,6 %
Ensino básico – 3.º ciclo	7,6 %
Ensino secundário	6,5 %
Ensino superior	6,9 %

3. Entrevistas

As entrevistas foram realizadas de forma presencial, porta-a-porta, entre 26 de maio e 26 junho de 2015 e tiveram uma duração média de 42 minutos.

Na localização do entrevistado foi utilizado o método de *random-route*, de seleção aleatória, ainda que condicionado às quotas definidas para cada estrato. Para melhorar a implementação do método de *random-route* de localização do entrevistado, foi também introduzida a divisão mais fina de “lugar” em função do número de habitantes, a partir da qual se definiram pontos de partida do caminho a seguir pelo entrevistador (i.e. rua, número de porta, andar).

A continuação da entrevista dependeu das respostas do entrevistado às questões da secção “A – Perfil do entrevistado”, que definiam o seu correto enquadramento na amostra, e da resposta a algumas questões da secção “B- Inclusão financeira”, que foram utilizadas para determinar a possibilidade de se obter um número significativo de respostas com qualidade adequada aos objetivos do estudo. Em particular, as entrevistas não continuaram e não contaram para a amostra nos casos em que os entrevistados se recusaram a responder ou disseram não saber se têm conta de depósito à ordem e / ou com que frequência movimentam essa conta.

As 1100 entrevistas consideradas na amostra foram validadas, tanto de forma presencial por coordenadores dos entrevistadores, como através do cruzamento de informação para garantir a coerência das respostas obtidas.

Na realização das entrevistas participaram 49 entrevistadores que, previamente à realização do trabalho de campo, participaram em sessões de formação sobre os objetivos do estudo e de cada questão em particular. Aos entrevistadores foi também entregue um manual com indicações sobre a forma de aplicação do questionário.

2. Questionário

Entrevista n.º _____

2.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa 2015

QUESTIONÁRIO

Bom dia/tarde/noite. O meu nome é Estou ao serviço da empresa EUROSONDAGEM, a colaborar num projeto a nível nacional para o Banco de Portugal, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, antigo Instituto de Seguros de Portugal (exibir identificação/declaração), que está englobado num projeto internacional da OCDE.

Em Portugal, o 1.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa foi realizado em 2010. Este segundo inquérito tem assim como objetivo a avaliação da evolução dos hábitos de gestão das finanças pessoais dos portugueses, bem como a sua comparação internacional.

As suas respostas, para além de serem de muita importância para este projeto, serão rigorosamente confidenciais e utilizadas exclusivamente para os fins deste estudo. Os seus dados pessoais não serão passados a nenhuma outra pessoa ou outras organizações.

Esta entrevista vai demorar aproximadamente 40 minutos. É oportuno fazê-la agora ou prefere marcar outra hora?

A – Perfil do entrevistado

Reside de forma permanente nesta residência?

Sim |__| (continue)

Não |__| (agradeça e termine)

A1 – REGIÃO (Registrar a região em que reside) (Ver quotas)

Norte	1
Centro	2
Lisboa	3
Alentejo	4
Algarve	5
Região Autónoma da Madeira	6
Região Autónoma dos Açores	7



A1.1 – CONCELHO/FREGUESIA
(Registar concelho e freguesia em que reside) (Ver quotas)

Concelho:	Freguesia:
-----------	------------

A1.2 – LUGAR (Ver quotas)

Até 4999 habitantes	1
De 5000 a 19 999 habitantes	2
De 20 000 a 99 999 habitantes	3
100 000 ou mais habitantes	4

A2 – SEXO (Registar o género do entrevistado) (Ver quotas)

Feminino	1
Masculino	2

A3 – IDADE: _____ anos
(Registar em qual destes grupos se localiza) (Ver quotas)

Nota: O entrevistador deve estimar se o entrevistado não quiser responder.

16 a 17 anos	1
18 a 24 anos	2
25 a 39 anos	3
40 a 54 anos	4
55 a 69 anos	5
70 a 79 anos	6
80 ou mais anos	7

A4 – Qual o seu nível de escolaridade? (Mostrar cartão A4) (Ver quotas)	
Não tem instrução primária	1
Tem frequência da instrução primária	2
Tem instrução primária completa (4.º ano)	3
Tem frequência do ensino básico	4
Tem ensino básico completo (9.º ano)	5
Tem frequência do ensino secundário	6
Tem ensino secundário completo (12.º ano)	7
Tem frequência do ensino politécnico	8
Tem ensino politécnico completo	9
Tem frequência universitária	10
Tem licenciatura completa	11
Tem mais do que a licenciatura completa (Mestrado/Doutoramento)	12
Não responde (não ler)	13

A5 – Em que situação laboral ou ocupacional se encontra? (Ver quotas)	
Ativo – Trabalha por conta própria	1
Ativo – Trabalha por conta de outrem	2
Ativo – Estagiário / aprendiz	3
Ativo – Desempregado à procura de trabalho	4
Não Ativo – Trabalha em casa a tratar da família	5
Não Ativo – Aposentado / Reformado	6
Não Ativo – Incapacitado / Aposentado por invalidez	7
Não Ativo – Não trabalha e não está à procura de trabalho	8
Não Ativo – Estudante	9
Ativo – Outra (especifique) _____	10
Não Ativo – Outra (especifique) _____	11
Não responde (não ler)	12



A6 – Com quem habita normalmente? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão A6)

Sozinho	1
Com o cônjuge/companheiro(a)	2
Com filhos menores de 18 anos (seus ou do seu cônjuge / companheiro (a))	3
Com filhos maiores de 18 anos (seus ou do seu cônjuge / companheiro (a))	4
Com os pais ou sogros	5
Com outros familiares	6
Com amigos, colegas ou estudantes	7
Noutro tipo de agregado	8
Não responde (não ler)	9

A7 – Quem é responsável por tomar decisões do dia-a-dia sobre dinheiro, no seu agregado familiar? (Mostrar cartão A7)

Toma as decisões sozinho(a)	1
Toma as decisões em conjunto com o seu cônjuge / companheiro(a)	2
Toma as decisões em conjunto com outra pessoa	3
As decisões são tomadas por outra pessoa	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

B – Inclusão no sistema bancário

B1 – É titular de uma ou mais contas de depósito à ordem?		
Sim	→ Passa para B2	1
Não	→ Passa para B4	2
Não sabe (não ler)	→ Termina a entrevista (não conta para a amostra)	3
Não responde (não ler)	→ Termina a entrevista (não conta para a amostra)	4

B2 – De quantas contas à ordem é titular, no total?		
Número: _____		1
Não sabe (não ler)		2
Não responde (não ler)		3

B3 – Com que frequência movimenta a sua principal conta bancária, incluindo os pagamentos por Multibanco? (Mostrar cartão B3)		
Mais do que uma vez por semana	→ Passa para C1	1
Mais do que uma vez por mês	→ Passa para C1	2
Nem todos os meses	→ Passa para C1	3
Quase nunca ao longo do ano	→ Passa para C1	4
Nunca	→ Passa para C1	5
Não sabe (não ler)	→ Termina a entrevista (não conta para a amostra)	6
Não responde (não ler)	→ Termina a entrevista (não conta para a amostra)	7

B4 – Então, diga-me se:		
Nunca teve conta bancária		1
Já teve mas deixou de ter conta bancária		2
Não responde (não ler)	→ Passa para C1	3

B5 – Qual a razão pela qual não tem uma conta bancária? (1 única resposta)		
Não tem rendimentos que justifiquem		1
A conta bancária de outra pessoa é suficiente		2
Os custos de ter conta bancária são elevados		3
Outra razão. Qual? _____		4
Não sabe (não ler)		5
Não responde (não ler)		6



C – Planeamento do orçamento familiar e da poupança

O próximo conjunto de questões irá ajudar-nos a perceber como é que as pessoas pensam e planeiam as suas finanças. Não há respostas certas ou erradas a estas questões.

Um **orçamento familiar** é um plano que ajuda o agregado familiar a decidir que parte do seu rendimento é que tem de afetar ao pagamento de despesas e à poupança.

C1 – O seu agregado familiar tem orçamento familiar? Com que periodicidade o realiza?
(Mostrar cartão C1)

Sim, diariamente	1
Sim, semanalmente	2
Sim, mensalmente	3
Sim, anualmente	4
Sim, mas de forma não periódica	5
Não	6
Não sabe (não ler)	7
Não responde (não ler)	8

O próximo conjunto de questões diz respeito apenas a si. Por favor, responda em relação a si e não em relação ao seu agregado familiar.

C2 – Costuma fazer poupança? (Ler)

Sim, regularmente	1	
Sim, irregularmente (rendimento extra, subsídios de férias ou de natal, prémios...)	2	
Não	→ Passa para C4	3
Não responde (não ler)	4	

C3 – Diga-me então qual a principal razão que o leva a fazer poupança? (1 única resposta) (Mostrar cartão C3)

Para despesas posteriores não regulares (férias, viagens...)	1
Para aquisição/substituição de bens duradouros (casa maior, mobília, eletrodomésticos, meio de transporte...)	2
Para educação ou ajuda inicial aos filhos	3
Para fazer face a despesas imprevistas	4
Para utilizar na reforma	5
Outra. Qual? _____	6
Não responde (não ler)	7

→ Passa para C5

C4 – Por que razão não faz poupança? (1 única resposta) (Mostrar cartão C4)

O seu rendimento não permite	1
Não considera uma prioridade	2
Faz despesas não planeadas – por impulso	3
Outra razão. Qual? _____	4
Não responde (não ler)	5

C5 – No último ano poupou dinheiro de alguma destas formas?

Responda, mesmo que já tenha gasto esse dinheiro. (Resposta múltipla) (Mostrar cartão C5)

Deixei na minha conta à ordem	1
Coloquei o dinheiro numa conta de poupança	2
Comprei produtos de investimento (ações, obrigações, fundos de investimento,...)	3
Apliquei de outra forma (transferências para a família no exterior, compra de ouro, compra de propriedades, compra de objetos de arte, ...)	4
Dei o dinheiro à minha família para o poupar por mim	5
Guardei o dinheiro em casa ou na minha carteira	6
Não poupei (não ler)	7
Não sabe (não ler)	8
Não responde (não ler)	9



C6 – Se hoje tivesse uma despesa inesperada de montante equivalente ao seu rendimento de um mês, conseguiria pagá-la sem pedir dinheiro emprestado, e sem pedir ajuda à família ou aos seus amigos?

Sim		1
Não		2
Não sabe (não ler)		3
Não aplicável – não tem rendimento pessoal (não ler)	→ Passa para C8	4
Não responde (não ler)		5

C7 – Às vezes as pessoas chegam à conclusão que o seu rendimento não é suficiente para cobrir o seu custo de vida. No último ano essa situação aconteceu-lhe?

Sim	→ Passa para C7.1	1
Não	→ Passa para C8	2
Não sabe (não ler)	→ Passa para C8	3
Não responde (não ler)	→ Passa para C8	4

C7.1 – Da última vez que isto lhe aconteceu, o que é que fez para resolver o problema?
(Resposta múltipla)

Nota para o entrevistador: não ler, mas pode dar exemplos. Os títulos apenas servem para guia do entrevistador. O entrevistador pode questionar: “E fez mais alguma coisa?”.

Recursos existentes		
Usei dinheiro das minhas poupanças		1
Reduzi as despesas		2
Vendi um bem que tinha		3
Novos recursos		
Trabalhei mais tempo para ganhar mais dinheiro		4
Créditos junto dos seus contactos ou sobre bens		
Pedi emprestado a familiares ou amigos		5
Pedi à minha entidade patronal (ex: empréstimo, antecipação de salário,...)		6
Penhorei bens		7
Créditos já contratados		
Usei o crédito da minha conta ordenado / de uma linha de crédito que já possuía		8
Usei o cartão de crédito para pagar despesas regulares ou levantar dinheiro (cash advance)		9

Novos créditos	
Contraí um novo crédito junto de um banco ou de uma instituição financeira de crédito	10
Fiz um crédito junto de outra entidade (informal)	11
Incumprimento	
Fiquei com um descoberto na conta à ordem superior ao autorizado	12
Paguei as minhas contas fora do prazo / não paguei as minhas contas	13
Outras respostas	
Outra. Qual? _____	14
Não sabe (não ler)	15
Não responde (não ler)	16

C8– Se o seu agregado familiar perdesse a principal fonte de rendimentos, por quanto tempo poderia cobrir as despesas do agregado familiar, sem pedir dinheiro emprestado ou sem mudar de casa? (Mostrar cartão C8)

Menos de uma semana	1
Pelo menos uma semana, mas menos de um mês	2
Pelo menos um mês, mas menos de três meses	3
Pelo menos três meses, mas menos de seis meses	4
Mais de seis meses	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7



C9 – Diga-me, como se identifica com as afirmações que lhe vou ler. Numa escala de 1 a 5, em que 1 (discordo totalmente), 2 (discordo), 3 (nem concordo, nem discordo), 4 (concordo) e 5 (concordo totalmente). (Mostrar cartão C9)

	Discordo totalmente	Discordo	Nem concordo, nem discordo	Concordo	Concordo totalmente	Não responde (não ler)
1. Antes de comprar qualquer coisa pondero com cuidado se posso suportar essa despesa	1	2	3	4	5	6
2. Vivo para o presente e não me preocupo com o futuro	1	2	3	4	5	6
3. Dá-me mais prazer gastar dinheiro do que poupar para o futuro	1	2	3	4	5	6
4. Pago as minhas contas a tempo	1	2	3	4	5	6
5. Estou preparado para arriscar parte do meu dinheiro quando faço um investimento num produto financeiro	1	2	3	4	5	6
6. Controlo pessoalmente e sistematicamente as minhas finanças pessoais	1	2	3	4	5	6
7. Fixo objetivos de poupança de longo prazo e faço tudo para os cumprir	1	2	3	4	5	6
8. O dinheiro existe para ser gasto	1	2	3	4	5	6
9. A minha situação financeira limita-me a possibilidade de fazer coisas que são importantes para mim	1	2	3	4	5	6
10. O pagamento das minhas despesas correntes costuma preocupar-me	1	2	3	4	5	6
11. Neste momento tenho demasiadas dívidas	1	2	3	4	5	6
12. Estou satisfeito(a) com a minha situação financeira atual	1	2	3	4	5	6
13. Para comprar qualquer coisa, prefiro poupar primeiro	1	2	3	4	5	6
14. Quando quero comprar algo, recorro de imediato ao crédito	1	2	3	4	5	6
15. Tendo a comprar coisas de forma impulsiva	1	2	3	4	5	6

As próximas duas perguntas referem-se ao planeamento da poupança para a sua reforma e são relevantes quer esteja ou não reformado.

C10 – Está confiante que está a fazer (ou fez) um bom planeamento financeiro da sua reforma? (Mostrar cartão C10)

Nada confiante	1
Pouco confiante	2
Confiante	3
Muito confiante	4
Totalmente confiante	5
Não faz (ou não fez) planeamento da reforma (não ler)	6
Não sabe (não ler)	7
Não responde (não ler)	8

C10.1 – Como vai (ou está a) financiar a sua reforma? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão C10)

Com os descontos para a segurança social ou outro regime contributivo obrigatório	1
Através de um fundo de pensões constituído pela empresa onde trabalho	2
Através de um plano de poupança reforma privado	3
Através da venda de ativos financeiros que possuo (ações, obrigações, fundos de investimento,...)	4
Através da venda de ativos não financeiros que possuo (carro, propriedades, arte, joias, antiguidades, ...)	5
Através de rendimentos gerados por ativos financeiros ou não financeiros que possuo	6
Com a ajuda do meu cônjuge / companheiro(a)	7
Com a ajuda dos meus filhos ou outros membros da família	8
Outro: Qual? _____	9
Não sabe (não ler)	10
Não responde (não ler)	11



D – Escola e gestão de produtos financeiros

O próximo conjunto de questões refere-se a produtos e serviços financeiros. Não lhe iremos questionar saldos de contas ou outros valores. Estamos apenas interessados em saber a sua experiência na escolha e gestão de produtos e serviços financeiros.

D1.1 – Dos seguintes produtos financeiros, de quais é que já ouviu falar?

(Resposta múltipla) (Mostrar cartão D1.1)

D1.2 – Que produtos financeiros detém (individualmente ou em conjunto)?

(Resposta múltipla)

Nota aos entrevistadores: ler apenas as opções escolhidas pelos entrevistados na questão D1.1

D1.3 – Quais dos seguintes produtos financeiros contratou nos últimos dois anos?

Responder mesmo que já não tenha os produtos. Não inclua produtos com renovação automática. (Resposta múltipla)

Nota aos entrevistadores: ler apenas as opções escolhidas pelos entrevistados na questão D1.1

D1.4 – E qual dos produtos contratou mais recentemente?

Nota aos entrevistadores: Caso o entrevistado tenha respondido a D1.3, ler essas opções. Caso contrário, ler as opções escolhidas em D1.1.

	D1.1 Já ouviu falar	D1.2 Detém	D1.3 Contratou últimos 2 anos	D1.4 Contratou + recente- mente
1. Depósitos à ordem	1	1	1	1
2. Depósitos a prazo	2	2	2	2
3. Certificados de aforro / Certificados do tesouro	3	3	3	3
4. Ações	4	4	4	4
5. Obrigações	5	5	5	5
6. Papel comercial	6	6	6	6
7. Fundos de investimento	7	7	7	7
8. Produtos financeiros complexos	8	8	8	8
9. Planos de poupança para a reforma (não considerar contribuições obrigatórias para a segurança social ou outros regimes contributivos obrigatórios)	9	9	9	9
10. Seguros	10	10	10	10

11. Cartão de crédito	11	11	11	11
12. Descoberto bancário	12	12	12	12
13. Crédito habitação ou créditos com garantia hipotecária	13	13	13	13
14. Outros créditos (ex: crédito pessoal, automóvel, lar)	14	14	14	14
15. Microcrédito (para financiamento profissional / comercial)	15	15	15	15
16. Outros. Quais? _____	16	16	16	16
17. Nenhum	17	17	17	17
18. Não sabe (não ler)	18	18	18	18
19. Não responde (não ler)	19	19	19	19

D2 – Qual das seguintes afirmações descreve melhor a forma como escolheu esse produto?
(Mostrar cartão D2)

Considerei várias opções de instituições diferentes antes de tomar a minha decisão	1
Considerei várias opções da mesma instituição	2
Pesquisei mas não encontrei nenhuma opção a considerar	3
Não pesquisei e não considerei mais nenhuma opção	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

D3 – (Para o produto que o entrevistado escolheu na questão D1.4) Que fontes de informação considera que influenciaram mais a sua escolha desse produto?
(Resposta múltipla)

Nota para o entrevistador: esperar pela resposta, apenas ler se for necessário. Não ler os títulos, estes apenas servem para guia do entrevistador.

Conselho	
Conselho no balcão da instituição onde adquiriu o produto	1
Conselho de familiares / amigos	2
Informação especializada	
Conselho de entidades especializadas (que não a instituição onde adquiriu o produto)	3
Recomendações em jornais e revistas da especialidade	4



Informação específica do produto

Informação recolhida no balcão da instituição (ex: folhetos, desdobráveis, ...)	5
Informação na internet	6
Informação não solicitada enviada por correio	7

Publicidade

Publicidade na TV, rádio, jornais, ...	8
--	---

Informação nos meios de comunicação social

Programas de televisão, rádio, artigos de jornal, ...	9
---	---

Outros

Experiência própria em aquisições anteriores	10
Outra. Qual? _____	11
Não sabe (não ler)	12
Não responde (não ler)	13

Nota para o entrevistador: Se D1.2 e D1.3 e D1.4 igual a “Nenhum” (não tem nenhum Produto Financeiro) → Passar a D15

D4 – Antes de contratar um produto financeiro (ex. aplicações de poupança, investimentos, empréstimos, seguros...) lê a informação que a instituição lhe dá sobre as condições dos produtos? (Mostrar cartão D4)

Sim, leio com muito detalhe	1
Sim, leio com algum detalhe	2
Sim, leio, mas com pouco detalhe	3
Não leio, confio no que o funcionário ao balcão me transmite oralmente	4
Não leio, não dou muita importância	5
Não responde (não ler)	6

D5 – Lê os contratos dos produtos financeiros (e.g. aplicações de poupança, investimentos, empréstimos, seguros ...) que adquire? (Mostrar cartão D5)

Sim, leio com muito detalhe	1
Sim, leio com algum detalhe	2
Sim, leio, mas com pouco detalhe	3
Não leio, confio no que o funcionário ao balcão me transmite oralmente	4
Não leio, não dou muita importância	5
Não responde (não ler)	6

Nota para o entrevistador: Se B1=1 e D1.2 = 1 (Depósito à Ordem) → Fazer a D6, D7 e D8.
Caso contrário → Passa à Nota antes da D9.

D6 – Qual a principal razão por que escolheu o banco onde tem a sua principal conta de depósito à ordem? (Mostrar cartão D6)

Recomendação de familiar ou amigo	1
É o banco onde tem o crédito à habitação ou outro empréstimo	2
Tem comissões/custos baixos	3
A conta é melhor remunerada	4
A entidade patronal obriga a ter conta nesse banco	5
Proximidade de casa ou do local de trabalho	6
Outra razão. Qual? _____	7
Não responde (não ler)	8

D7 – Com que frequência controla os seus movimentos e o saldo da sua principal conta bancária? (Mostrar cartão D7)

Diariamente	1
Mais do que uma vez por semana	2
Mais do que uma vez por mês	3
Menos do que uma vez por mês	4
Raramente	5
Nunca	6
Não responde (não ler)	7

D8 – Sabe a comissão de manutenção que o banco lhe cobra pela sua conta de depósito à ordem? (Ler)

Sim, no valor exato	1
Sim, aproximadamente	2
Não	3
Não responde (não ler)	4



Nota para o entrevistador: Se D1.2 = (2 ou 3 ou 11 ou 12 ou 13 ou 14) (Depósito a Prazo; Certificados de Aforro / Tesouro; Cartão de crédito; Descoberto bancário; Crédito habitação ou créditos com garantia hipotecária; Outros créditos (ex: crédito pessoal, automóvel, lar)) → Fazer a D9 e D10. Caso contrário → Passa à Nota antes da D11.

D9 – Sabe o valor das taxas de juro das aplicações de poupança ou dos empréstimos que tem? (Mostrar cartão D9)

Sim, sempre e no valor exato	1
Sim, sempre e no valor aproximado	2
Informo-me apenas quando contrato o produto de aplicação de poupança ou de crédito	3
Não	4
Não responde (não ler)	5

D10 – E compara as taxas de juro antes de fazer uma aplicação de poupança ou de contrair um empréstimo? (Mostrar cartão D10)

Sim, entre os bancos de que sou cliente	1
Sim, entre os bancos de que sou cliente e com as praticadas noutros	2
Não, utilizo sempre o meu banco	3
Não	4
Não responde (não ler)	5

Nota para o entrevistador: Se D1.2 = (13 ou 14) (Crédito habitação ou créditos com garantia hipotecária; Outros créditos (ex: crédito pessoal, automóvel, lar)) → Fazer a D11. Caso contrário → Passa à Nota antes da D12.

D11 – Qual a principal razão da escolha dos seus empréstimos (à habitação ou ao consumo)? (Mostrar cartão D11)

Valor da prestação	1
Taxa de juro	2
Taxa anual efetiva (TAE ou TAEG)	3
Prazo de reembolso	4
Recorri ao meu banco usual	5
Segui a publicidade do banco	6
Outra. Qual? _____	7
Não responde (não ler)	8

Nota para o entrevistador: Se D1.2 = (11 ou 12 ou 13 ou 14) (Cartão de crédito; Descoberto bancário; Crédito habitação ou créditos com garantia hipotecária; Outros créditos (ex: crédito pessoal, automóvel, lar)) → Fazer a D12. Caso contrário → Passa à Nota antes da D13.

D12 – Tem ideia de quanto é que os empréstimos consomem do seu rendimento mensal? (Ler)

Menos de um quarto (25 %)	1
Menos de metade	2
Mais de metade	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5

Nota para o entrevistador: Se D1.2 = (11 ou 12 ou 13 ou 14) (Cartão de crédito; Descoberto bancário; Crédito habitação ou créditos com garantia hipotecária; Outros créditos (ex: crédito pessoal, automóvel, lar)) → Fazer a D13. Caso contrário → Passa à Nota antes da D14.

D13 – Como escolheu os seguros que tem associados aos seus créditos? (Mostrar cartão D13)

Não tive opção de escolha. Os seguros faziam parte do pacote que me foi apresentado	1
Fiz pesquisa noutras seguradoras mas este foi o mais barato	2
Por recomendação de um familiar ou amigo	3
Outra razão. Qual? _____	4
Não tenho seguros associados ao crédito	5
Não responde (não ler)	6

Nota para o entrevistador: Se D1.2 = 11 (Cartão de crédito) → Fazer a D14. Caso contrário → Passa a D15.

D14 – Qual o esquema de pagamento que utiliza, habitualmente, para o cartão de crédito? (Ler)

Paga no mês seguinte, na totalidade	1
Vai pagando parcialmente	2
Não sabe (não ler)	3
Não responde (não ler)	4



A todos

D15 – Como se classificaria quanto ao seu grau de risco face aos investimentos em produtos financeiros? (Mostrar cartão D15)

Muito avesso ao risco / Não gosto nada de arriscar	1
Avesso ao risco / Não gosto de arriscar	2
Neutro face ao risco / Não gosto, nem desgosto de arriscar	3
Propenso ao risco / Gosto de arriscar	4
Muito propenso ao risco / Gosto muito de arriscar	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D16 – Qual a atitude que melhor descreve o seu comportamento face aos investimentos em produtos financeiros? (Mostrar cartão D16)

A prioridade é não perder o dinheiro investido	1
A prioridade é não perder o dinheiro investido, mas admito pequenas perdas	2
A prioridade é ganhar dinheiro, pelo que admito perdas moderadas	3
A prioridade é ganhar o máximo de dinheiro, pelo que admito poder ter grandes perdas	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

D17 – Como classificaria o seu conhecimento sobre os produtos e os mercados de valores mobiliários? (Mostrar cartão D17)

Nada conhecedor	1
Pouco conhecedor	2
Moderadamente conhecedor	3
Conhecedor	4
Muito conhecedor	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

Para o próximo conjunto de questões considere investimentos em valores mobiliários como as ações, as obrigações, as unidades de participação em fundos de investimento, os títulos da dívida pública, produtos derivados (como futuros e opções), entre outros.

C7 – Presentemente tem investimentos em algum valor mobiliário (incluindo serviços de gestão individual de carteiras)? (Ler) Confirmar com o entrevistado a resposta D1.2 = 4 ou 5 ou 6 ou 7 ou 8

Sim, tenho		1
Não tenho, mas já tive no passado	→ Passa para D26	2
Não tenho nem nunca tive	→ Passa para D32	3
Não sabe (não ler)	→ Passa para D35	4
Não responde (não ler)	→ Passa para D35	5

D19 – A sua carteira atual de valores mobiliários representa aproximadamente que percentagem do seu património total? (Mostrar cartão D19)

Entre 0 e 10 %	1
De 10 % a 25 %	2
De 25 % a 50 %	3
Mais de 50 %	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

D20 – Habitualmente como é que financia os seus investimentos em valores mobiliários? (Mostrar cartão D20)

Poupanças próprias	1
Recurso ao crédito	2
Os dois, poupanças próprias e crédito	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5



D21 – Por regra, o que faria no caso de uma forte descida da cotação de um valor mobiliário que detivesse? (Mostrar cartão D21)

Vendia de imediato o valor mobiliário	1
Não vendia e procurava aconselhamento	2
Não vendia e esperava que o preço subisse	3
Compraria mais valores mobiliários	4
Outra. Qual? _____	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D22 – Quais são as razões que o levam a uma decisão concreta de investimento em valores mobiliários? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão D22)

Razões fiscais	1
Por ter rendimento superior ao dos depósitos bancários	2
Gostar do risco	3
Por hábito	4
Amigos / conhecidos / familiares também investem	5
Conselho do gestor de conta/bancário	6
Realizar mais-valias	7
Outras razões. Quais? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

D23 – O que é mais importante na escolha dos seus investimentos em valores mobiliários? (1 única resposta) (Mostrar cartão D23)

Razões fiscais	1
Por ter rendimento superior ao dos depósitos bancários	2
Gostar do risco	3
Por hábito	4
Amigos / conhecidos / familiares também investem	5
Conselho do gestor de conta / bancário	6
Realizar mais-valias	7
Outras razões. Quais? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

D24 – Se perdeu dinheiro com investimentos realizados nos mercados de valores mobiliários a que atribui essa perda de dinheiro? (Mostrar cartão D24)

Nunca perdi	1
Vicissitudes de mercado	2
Sorte ou falta dela	3
Mau aconselhamento	4
Outra. Qual? _____	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D25 – Com que frequência faz transações envolvendo valores mobiliários? (Mostrar cartão D25) → Passar a D35

Mais do que uma vez por semana	1
Mais do que uma vez por mês	2
Nem todos os meses	3
Quase nunca ao longo do ano	4
Nunca	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D26 – O que era mais importante na escolha dos seus investimentos em valores mobiliários? (Mostrar cartão D26)

O conselho do gestor de conta/bancário	1
O conselho de amigos	2
A evolução das cotações	3
Os dividendos que esperava vir a receber	4
A preferência por empresas de grande dimensão	5
A preferência por empresas de grande notoriedade	6
Análise técnica	7
Outra. Qual? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10



D27 – Se perdeu dinheiro com investimentos realizados nos mercados de valores mobiliários a que atribuiu essa perda de dinheiro? (Mostrar cartão D27)

Nunca perdi	1
Vicissitudes de mercado	2
Sorte ou falta dela	3
Mau aconselhamento	4
Outro. Qual? _____	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D28 – Com que frequência fazia transações envolvendo valores mobiliários? (Mostrar cartão D28)

Mais do que uma vez por semana	1
Mais do que uma vez por mês	2
Nem todos os meses	3
Quase nunca ao longo do ano	4
Nunca	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

D29 – Diga qual a principal razão por que deixou de investir em valores mobiliários: (1 única resposta) (Mostrar cartão D29)

Perdeu dinheiro	1
Necessitou de liquidez	2
É muito arriscado	3
É preciso estar muito atento	4
Apenas realizou mais-valias esporadicamente	5
Não percebe nada disto	6
Comprou influenciado	7
Extinção ou vencimento do valor mobiliário (exemplo: obrigações)	8
Outra. Qual?	9
Não sabe (não ler)	10
Não responde (não ler)	11

D30 – Qual a principal razão pela qual não tem atualmente valores mobiliários?
(1 única resposta) (Mostrar cartão D30)

Não tem rendimentos que justifiquem	1
Não tem conhecimentos suficientes para investir em valores mobiliários	2
São investimentos demasiado arriscados	3
Os custos de ter conta de títulos são elevados	4
Perdeu dinheiro num investimento passado	5
Outra razão. Qual? _____	6
Não sabe (não ler)	7
Não responde (não ler)	8

D31 – O que será necessário acontecer para voltar a tomar a decisão de investir em valores mobiliários? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão D31) → Passar a D34

Ter mais dinheiro	1
Maior rentabilidade dos valores mobiliários	2
Taxas de juro dos depósitos a prazo serem baixas	3
Ter mais informação sobre os valores mobiliários	4
Ter mais confiança no mercado de valores mobiliários	5
Haver maior estabilidade na economia	6
Não pensa investir ou voltar a investir	7
Outra. Qual? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

D32 – Qual a principal razão pela qual não tem valores mobiliários? (1 única resposta)
(Mostrar cartão D33)

Não tem rendimentos que justifiquem	1
Não tem conhecimentos suficientes para investir em valores mobiliários	2
São investimentos demasiado arriscados	3
Os custos de ter conta de títulos são elevados	4
Perdeu dinheiro num investimento passado	5
Outra razão. Qual? _____	6
Não sabe (não ler)	7
Não responde (não ler)	8



D33 – O que será necessário acontecer para passar a investir em valores mobiliários?
(Resposta múltipla) (Mostrar cartão D33)

Ter mais dinheiro	1
Maior rentabilidade dos valores mobiliários	2
Taxas de juro dos depósitos a prazo serem baixas	3
Ter mais informação sobre os valores mobiliários	4
Ter mais confiança no mercado de valores mobiliários	5
Haver maior estabilidade na economia	6
Não pensa investir ou voltar a investir	7
Outra. Qual? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

D34 – Qual o seu receio mais importante relativamente aos mercados de valores mobiliários? (1 única resposta) (Mostrar cartão D34)

Crash (queda acentuada, brusca e generalizada das cotações)	1
Facilidade de manipulação do mercado de valores português / abuso de informação privilegiada	2
Nível de risco acentuado / realização de menos-valias	3
Dependência do mercado português face a condições externas	4
Falta de liquidez do mercado	5
Investimento dispendioso (comissões de corretagem ou taxas de operações de bolsa elevadas)	6
Outro. Qual? _____	7
Não sabe (não ler)	8
Não responde (não ler)	9

D35 – Atualmente possui algum seguro? (Seguro automóvel, incêndio, vida, saúde, acidentes de trabalho).

Confirmar com o entrevistado a resposta D1.2 = 10

Sim	→ Passa para D38	1
Não		2
Não sabe (não ler)		3
Não responde (não ler)		4

D36 – Então, diga-me se: (Ler)	
Nunca teve um seguro	1
Já teve mas deixou de ter	2
Não responde (não ler)	3

D37 – Qual a principal razão pela qual não tem um seguro? (1 única resposta) (Mostrar cartão D37) → Passa à Nota antes da D45	
Não tem património que justifique proteger	1
Os custos dos seguros são elevados	2
Prefere assumir diretamente os riscos que possam vir a ocorrer	3
Outra. Qual? _____	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

D38 – Comprou ou subscreveu algum dos seguintes produtos nos últimos dois anos? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão D38) Confirmar com o entrevistado a resposta D1.3 = 10	
Seguro de vida	1
Seguro automóvel	2
Seguro de incêndio / multiriscos habitação	3
Seguro de saúde	4
Operação de capitalização	5
Plano Poupança Reforma	6
Outro. Qual? _____	7
Não subscreveu	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

D39 – Qual a principal razão que o levou a comprar um seguro? (Mostrar cartão D39)	
Cumprimento de uma obrigação legal	1
Garantir a segurança financeira dos meus familiares	2
Razões fiscais	3
Segurança do investimento	4
Rentabilidade do investimento	5
Conselho de amigos / familiares	6
Outra. Qual? _____	7
Não responde (não ler)	8



D40 – Qual a principal razão por que escolheu a seguradora onde tem os seus seguros?
(Mostrar cartão D40)

Recomendação de familiar ou amigo	1
Recomendação de um mediador de seguros	2
Recomendação do banco onde tem um crédito à habitação ou outro empréstimo	3
Foi a que apresentou o preço mais baixo	4
Foi o que lhe apresentou o melhor produto	5
Outra. Qual? _____	6
Não responde (não ler)	7

D41 – Nos últimos 3 anos pensou mudar os seus seguros para outra seguradora? (Ler)

Sim, e já mudei	→ Passa para D43	1
Sim, mas nunca mudei		2
Não		3
Não responde (não ler)		4

D42 – Por que razão não mudou de seguradora? (Mostrar cartão D37) → Passar a D44

Tem custos elevados	1
É necessário muito tempo para proceder à mudança	2
Estou satisfeito com a seguradora atual	3
Incerteza quanto ao benefício da mudança	4
Outra. Qual? _____	5
Não responde (não ler)	6

D43 – Por que razão mudou de seguradora? (Mostrar cartão D43)

Encontrou uma alternativa mais barata	1
Insatisfação com o serviço prestado	2
O seguro não era adequado ao meu objetivo	3
Recomendação de um amigo / familiar	4
Recomendação do mediador	5
Outra. Qual? _____	6
Não responde (não ler)	7

D44 – Já alguma vez beneficiou de um seguro (por exemplo na sequência de um sinistro automóvel, de um roubo ou de um incêndio)? (Ler)

Sim, uma vez	1
Sim, mais do que uma vez	2
Nunca	3
Não responde (não ler)	4

Nota para o entrevistador: Perguntar a D45 se D1.2 = 9 (Plano de Poupança Reforma)

D45 – O seu plano de poupança reforma: (Ler)

	Sim	Não	Não sabe (não ler)	Não responde (não ler)
1. Tem capital garantido	1	2	3	4
2. Tem rendimento garantido	1	2	3	4

Nota para o entrevistador: Se D1.2 = (1 a 10) (Depósitos à ordem; Depósitos a prazo; Certificados de aforro / certificados do tesouro; Ações; Obrigações; Papel comercial; Fundos de investimento; Produtos financeiros complexos; Planos de poupança para a reforma; Seguros) → Fazer a D46 → Caso contrário passa a E1

D46 – Com que frequência consulta a informação relativa à rentabilidade das suas aplicações em produtos financeiros? (Ler)

Com muita frequência	1
Com pouca frequência	2
Em regra, não acompanha	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5



E – Escolha e conhecimento das fontes de informação

E1 – Que tipo de informação acompanha regularmente? (Ler)

	Sim	Não
1. Notícias gerais sobre economia	1	2
2. Notícias sobre o mercado imobiliário	1	2
3. Notícias sobre o mercado acionista	1	2
4. Evolução das taxas de juro	1	2
5. Legislação e regulamentação de produtos financeiros	1	2
6. Outra. Qual? _____	1	2

E2 – Quais as fontes de informação a que habitualmente recorre quando pretende obter informações sobre produtos financeiros? (Resposta múltipla) (Mostrar cartão E2)

Gestor de conta / bancário	1
Intermediário financeiro / mediador de seguros	2
Amigos / familiares / colegas	3
Jornais da especialidade (em papel ou <i>online</i>)	4
Outra imprensa (em papel ou <i>online</i>)	5
Televisão / rádio	6
Internet (exceto imprensa)	7
Outras. Quais? _____	8
Não sabe (não ler)	9
Não responde (não ler)	10

E3 – A que entidade recorrerá, ou já recorreu, em caso de desacordo/desentendimento sobre um produto financeiro? (Espontâneo – resposta múltipla)

À entidade supervisora (Banco de Portugal, Comissão do Mercado de Valores Mobiliários ou Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, o antigo Instituto de Seguros de Portugal)	1
Tribunais	2
Associações de defesa dos consumidores (ex: Deco, Sefin, etc.)	3
Ministério da Finanças	4
Outra. Qual? _____	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

E4 – A que entidade recorrerá, ou já recorreu, em caso de impossibilidade de fazer face às prestações dos seus empréstimos? (Espontâneo – resposta múltipla)

Família	1
Ao seu banco	2
Banco de Portugal	3
Associações de defesa dos consumidores (ex: Deco, Sefin, etc.)	4
Rede de Apoio ao Consumidor Endividado	5
Ministério da Finanças	6
Outra. Qual? _____	7
Não sabe (não ler)	8
Não responde (não ler)	9



F – Compreensão financeira

As próximas questões são sobre os seus conhecimentos financeiros. As questões não estão desenhadas para o apanhar em falso, por isso, se achar que sabe a resposta, provavelmente é porque a sabe. Se não souber a resposta, por favor, diga que não sabe.

F1 – Como avalia os seus conhecimentos financeiros quando comparado com a média da população portuguesa? (Mostrar cartão F1)

Bastante superiores à média	1
Superiores à média	2
Iguais à média	3
Inferiores à média	4
Bastante inferiores à média	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

F2 – Suponha que 5 irmãos recebem 1000 euros e que esse valor é distribuído equitativamente por todos. Com quanto dinheiro fica cada um?

Registar resposta	1
Não sabe (não ler)	2
Não responde (não ler)	3

F2.1 – Suponha agora que os 5 irmãos têm de esperar um ano para receber a sua parte dos 1000 euros. Se a taxa de inflação for 2 %, daqui a 1 ano vão conseguir comprar: (Mostrar cartão F2.1)

Mais do que conseguiriam comprar hoje	1
O mesmo do que conseguiriam comprar hoje	2
Menos do que conseguiriam comprar hoje	3
Depende do que irão comprar (não ler)	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

F3 – Se emprestar 25 euros a um amigo e ele lhe devolver os 25 euros no dia seguinte, quanto é que ele pagou de juros?

Valor: _____	1
Não sabe (não ler)	2
Não responde (não ler)	3

F4 – Suponha que coloca 100 euros num depósito a prazo com uma taxa de juro anual de 2 %. Quanto é que terá na conta ao fim de um ano? (Considere que não são cobradas comissões nem impostos)

Valor: _____	1
Não sabe (não ler)	2
Não responde (não ler)	3

F4.1 – E ao fim de 5 anos? (Considere que não são cobradas comissões nem impostos e que no fim de cada ano deixa o valor dos juros ficar nesse mesmo depósito a prazo)

Mais de 110 euros	1
110 euros	2
Menos de 110 euros	3
É impossível responder com a informação disponibilizada	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

F5 – Por favor diga-me se as seguintes afirmações são verdadeiras ou falsas:

	V	F
1. Se pagar parcialmente o saldo do cartão de crédito, não pago juros.	1	2
2. Se levantar dinheiro no multibanco com o cartão de crédito, pago comissões sobre esse valor.	1	2
3. O prémio de seguro é o preço pago pelo seguro.	1	2
4. Inflação elevada significa que o custo de vida sobe rapidamente.	1	2
5. Um investimento com um elevado retorno tem geralmente associado um elevado risco.	1	2
6. Geralmente é possível reduzir o risco de investimento no mercado de capitais se comprarmos um conjunto diversificado de ações.	1	2



F6 – Sabe que existem os Serviços Mínimos Bancários?

Sim		1
Não	→ Passa para F8	2
Não responde (não ler)	→ Passa para F8	3

F7 – O que é necessário para aceder aos Serviços Mínimos Bancários? (Ler)

Ter rendimentos reduzidos	1
Estar desempregado	2
Ter apenas uma conta de depósito à ordem	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5

Vou pedir-lhe, por favor, que observe o seguinte extrato de uma conta de depósito à ordem.

(Mostrar cartão – Extrato)

Banco ABC, S. A.

Depósito à ordem - Extrato de conta em 20 de abril de 2015		EUR	
Data	Descrição	Montante	Saldo
	Saldo anterior		110,00
24-03-2015	Levantamento em ATM	-60,00	50,00
30-03-2015	Transferência de ordenado	1 200,00	1250,00
01-04-2015	Transferência para depósito a prazo	-120,00	1130,00
02-04-2015	Cobrança empréstimo à habitação	-525,00	605,00
03-04-2015	Telemóvel	-40,00	565,00
08-04-2015	Supermercado	-210,00	355,00
12-04-2015	Eletricidade	-60,00	295,00
13-04-2015	Restaurante	-40,00	255,00
16-04-2015	Cheque	-70,00	185,00
18-04-2015	Levantamento em ATM	-50,00	135,00
20-04-2015	Gasolineira XPT	-35,00	100,00
	Saldo disponível		100,00
	Saldo autorizado		1060,00

F8 – De acordo com este extrato, qual o saldo da conta de depósito à ordem que, em 20 de abril de 2015, pode ser utilizado sem recurso ao descoberto bancário? (Espontâneo)

110 euros	1
100 euros	2
1060 euros	3
1160 euros	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

F9 – Suponha que no dia 21 de abril de 2015 vai ser debitado o seguro do seu automóvel no valor de 150 euros. A conta tem saldo suficiente para fazer face a este pagamento? (Mostrar cartão F9)

Não	1
Sim, mas a conta fica com um descoberto de 50 euros	2
Sim, a conta está devidamente aprovionada, não sendo necessário recorrer ao descoberto	3
Sim, mas a conta fica com um descoberto de 150 euros	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6

F10 – Na maioria dos empréstimos à habitação, a taxa de juro paga ao banco é indexada a uma taxa de referência, que normalmente é a “Euribor”. Diga se a Euribor: (Mostrar cartão F10)

É uma taxa definida pelo Governo Português	1
É uma taxa definida pelo Banco de Portugal	2
É uma taxa definida pelo Banco Central Europeu	3
É uma taxa que resulta dos empréstimos realizados entre um conjunto de bancos europeus	4
Não sabe (não ler)	5
Não responde (não ler)	6



F11 – Sabe o que é o *spread*? (Mostrar cartão F11)

Não sabe	1
É a taxa de juro total que o seu banco lhe cobra pelos empréstimos	2
É o acréscimo que o seu banco estabelece, face a uma taxa de juro de referência, que pode variar de cliente para cliente	3
É o acréscimo que o seu banco estabelece, face a uma taxa de juro de referência, que é igual para todos os clientes	4
É uma taxa de juro que o seu banco define em função do montante dos empréstimos	5
Outra. Qual? _____	6
Não responde (não ler)	7

F12 – Num contrato de seguro, a franquia corresponde: (Ler)

Ao valor da indemnização que fica a cargo da seguradora	1
Ao valor da indemnização que fica a cargo do segurado	2
Não sabe (não ler) → Passa para F14	3
Não responde (não ler) → Passa para F14	4

F13 – Quanto mais elevada é a franquia: (Ler)

Menor é o preço do seguro	1
Maior é o preço do seguro	2
Não sabe (não ler)	3
Não responde (não ler)	4

F14 – Num contrato de seguro, o período de carência de corresponde: (Ler)

Ao período de tempo durante o qual o seguro ou uma determinada cobertura do seguro não podem ser utilizados	1
Ao período de tempo que a seguradora demora a pagar a indemnização do sinistro	2
Não sabe (não ler)	3
Não responde (não ler)	4

F15 – Classifique, na escala de 1 a 3, as seguintes aplicações financeiras por grau de risco, relativamente a reaver o dinheiro investido. (Mostrar cartão F15)

	1 Baixo	2 Médio	3 Elevado	Não sabe
1. Ações	1	2	3	4
2. Obrigações	1	2	3	4
3. Certificados de aforro / Certificados do tesouro	1	2	3	4
4. Fundos de investimento	1	2	3	4
5. Instrumentos financeiros derivados (ex: CFD, warrants, Forex, Swaps)	1	2	3	4
6. Planos de poupança / reforma	1	2	3	4
7. Depósitos a prazo	1	2	3	4

F16 – O que significa um valor mobiliário ter capital garantido na data de vencimento? (Mostrar cartão F16)

Tenho direito a receber o capital investido, em qualquer momento	1
Na data de vencimento recebo sempre o capital investido	2
O emitente do valor mobiliário reembolsa o capital investido na data de vencimento, desde que tenha condições financeiras para o fazer	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5

F17 – Se tivesse que escolher uma aplicação financeira para investir a longo prazo, normalmente qual dos que se seguem lhe deveria dar mais dinheiro no final? (Mostrar cartão F17)

Obrigações do Estado Português	1
Ações	2
Fundos de investimento	3
Depósitos a prazo	4
Seguros de capitalização	5
Certificados de aforro	6
Outro. Qual? _____	7
Não sabe (não ler)	8
Não responde (não ler)	9



F18 – Normalmente, qual dos ativos abaixo indicados tem maiores flutuações de preço ao longo do tempo? (Mostrar cartão F18)

Obrigações	1
Fundo de investimento	2
Fundo de pensões	3
Plano poupança reforma	4
Ações	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

F19 – Se uma empresa entrar em insolvência, qual dos seguintes ativos corre mais risco de valer próximo de zero? (Ler)

Obrigações sénior da empresa	1
Obrigações subordinadas da empresa	2
Ações da empresa	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5

F20 – Investiu numa obrigação de taxa fixa. Entretanto as taxas de juro no mercado diminuíram. Se vender essa obrigação, o seu preço deve ser: (Ler)

Maior do que o preço a que a comprou	1
Menor do que o preço a que a comprou	2
Igual ao preço a que a comprou	3
Não sabe (não ler)	4
Não responde (não ler)	5

F21 – Qual o intervalo em que se enquadra o rendimento mensal bruto do seu agregado familiar? (Mostrar cartão F21)

Sem rendimento	1
Até 500 euros	2
Entre 500 e 1000 euros	3
Entre 1000 e 2500 euros	4
Acima de 2500 euros	5
Não sabe (não ler)	6
Não responde (não ler)	7

Terminou a sua entrevista. Agradecemos a sua colaboração.

Observações:

Nome do(a) entrevistado(a): _____
Morada: _____
Localidade: _____ Telefone: _____
Termo de responsabilidade
Declaro que realizei esta entrevista com honestidade, submetendo-me às instruções gerais e especiais que me foram dadas.
Entrevistador(a): _____ Data: ____/____/2015

