

## **Literacia do depositante e disciplina do risco bancário: contributos de um inquérito *on-line*.**

Depositor's Literacy and Discipline of Banking Risk: Contributions from an Online Survey.

**Carlos Mota**<sup>1</sup>

**Andreia Trindade**<sup>2</sup>

**Eduardo Sá e Silva**<sup>3</sup>

### **RESUMO**

Este estudo analisa o contributo da literacia financeira para a eficácia da disciplina de mercado promovida pelos depositantes particulares, no contexto do setor bancário nacional.

Para o objetivo central do estudo – avaliar a aptidão dos depositantes para procurarem a informação apropriada, serem capazes de compreender e interpretar essa informação e darem sentido à atividade financeira promovendo a disciplina de mercado - foi realizado um estudo empírico, consubstanciado num inquérito por questionário, que recolheu dados do público-alvo constituído pelos depositantes particulares dos bancos.

Os resultados obtidos sugerem que os depositantes portugueses têm limitada literacia financeira. De um modo geral, o inquérito salienta a falta de consciência entre a população sobre os riscos bancários e a regulação e fornece fraca evidência de que os depositantes estão cientes das perdas de depósitos em caso de falência bancária.

O modesto nível de literacia financeira observado tem implicações na aptidão do mercado para moderar a tomada de riscos excessivos pelos bancos. O papel preconizado para os depositantes fica, assim, coartado na sua capacidade para monitorizar e influenciar racionalmente as instituições.

**Palavras-chave:** Literacia Financeira, Disciplina de Mercado, Depositantes, Bancos.

---

<sup>1</sup> Politécnico do Porto/ISCAP.

<sup>2</sup> Politécnico do Porto/ISCAP.

<sup>3</sup> Politécnico do Porto/ISCAP.

## ABSTRACT

This paper analyzes the contribution of financial literacy to the effectiveness of market discipline promoted by private depositors, in the context of the banking sector.

To the central objective of the study – assess the ability of depositors in Portugal to seek the appropriate information, being able to understand and interpret that information and give meaning to financial activity promoting market discipline-an empirical study was conducted, embodied in an online survey, which collected data from the audience made up of the private depositors of the banks.

The results obtained suggest that the Portuguese depositors have limited financial literacy. In General, the investigation highlights the lack of awareness among the population about the banking risks and regulation and provides weak evidence that depositors are aware of the loss of deposits in case of bank failure.

The low level of literacy noted has implications on the ability of the market to moderate the excessive risk-taking by banks. The role advocated for depositors is limited in their ability to rationally monitor institutions.

**Keywords:** Financial Literacy, Market Discipline, Depositors, Banks.

**Received on:** 2017.01.08

**Approved on:** 2017.03.24

Evaluated by a double blind review system

## 1. Introdução

O crescimento da dimensão e complexidade das instituições bancárias ao longo das últimas décadas colocou desafios à implementação de uma regulação financeira eficaz. Cada vez é mais difícil, para as entidades reguladoras e supervisoras, monitorizar e controlar a assunção de riscos pelos bancos através dos meios tradicionais. Citando o Banco de Portugal, “os recentes episódios de turbulência nos mercados financeiros internacionais, vieram consolidar o entendimento de que a proteção dos interesses dos clientes de produtos e serviços financeiros não se esgota na Supervisão Prudencial das instituições financeiras, ou seja, na vigilância sobre a sua solvabilidade e liquidez”<sup>4</sup>. Por outro lado, tem havido uma tendência global entre os reguladores para criar sistemas de garantia dos depósitos com a intenção básica de proteger os depósitos bancários e aumentar a confiança no sistema financeiro. No entanto, ao mesmo tempo que estes seguros eliminam parte do risco, deixam pouco incentivo aos depositantes para monitorizar os bancos e libertam os gestores de responsabilidades incentivando os investimentos de risco. A ausência de disciplina de mercado contribui, assim, para o *moral hazard* no setor bancário.

A crise financeira global destacou essa dimensão crítica do *moral hazard* no setor bancário. Para conter o contágio, os governos envolveram-se em resgates financeiros em grande escala para salvar bancos em dificuldades (Admati & Hellwig, 2014). Essa intervenção equivaleu a uma garantia implícita<sup>5</sup> prestada aos bancos mesmo quando atuam de forma errada, e reforça o problema do *too-big-to-fail*, enquanto os custos envolvidos são, em última análise, suportados pelos contribuintes (Flannery, 2016).

A situação que tem vindo a pôr em causa a tradicional disciplina regulamentar baseada em controlos institucionais, conduziu à proposta de reforço da disciplina de mercado, em 2004<sup>6</sup> e às suas alterações posteriores, para complementar a supervisão e regulação tradicional<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Relatório de Supervisão Comportamental, Banco de Portugal, 2008, p.13.

<sup>5</sup> A rede de segurança dos bancos adota diferentes formas. Algumas garantias são dadas de maneira explícita (sendo limitadas) e outras são implícitas (potencialmente ilimitadas), no sentido em que se espera que, numa situação de crise, o governo intervenha e preste auxílio (Admati & Hellwig, 2014, p.278).

<sup>6</sup> No Novo Acordo de Basileia de 2004, promovido pelo Comité de Supervisão Bancária de Basileia (BCBS), a disciplina de mercado constitui um dos pilares que passam a sustentar a regulação prudencial dos bancos.

Por outro lado, para que a disciplina de mercado, dos depositantes e outros credores, seja eficaz a moderar a assunção de riscos excessivos por parte dos bancos, Llewellyn e Mayes (2003) argumentam que é necessário que haja um número suficiente de participantes interessados e com incentivos para controlarem de forma racional as instituições. O combinado da atuação de muitos depositantes impõe uma penalidade à tomada de riscos injustificados ou a uma fraca gestão. A sanção aplicada pelo mercado pode assumir a forma de penalização do preço, em que uma instituição enfrenta um aumento do custo dos seus fundos, como em Flannery e Sorescu (1996), ou um efeito sobre a quantidade de fundos captados ou no prazo de vencimento, como em Birchler e Maechler (2001) e Semenova (2007), ou ainda uma combinação de efeitos dos mecanismos de sanção (Arnold *et al.*, 2016). Em última análise, isto será mais grave do que qualquer penalização imposta por um supervisor público uma vez que irá reduzir a rentabilidade e/ou forçar à redução da dimensão da instituição.

Neste contexto, o papel da literacia financeira é especialmente importante para garantir a eficácia da disciplina do depositante bancário. Esta só pode ser eficaz numa economia onde a população seja financeiramente alfabetizada; se não for, o supervisor terá de assumir um papel mais interventivo no acompanhamento das instituições financeiras, com a finalidade de proteger os depositantes não sofisticados. Os participantes do mercado devem ser capazes de perceber o risco e atuar de forma adequada para que a disciplina de mercado funcione como pretendido. Caso contrário, se não reconhecem que estão em risco, mostrando-se incapazes de diferenciar entre os riscos dos produtos financeiros e entidades que os comercializam, não haverá sinais do mercado a enviar para as instituições financeiras e estas não reagirão<sup>8</sup>.

Consequentemente, antes de avaliar a eficácia da disciplina de mercado, importa investigar se os depositantes são capazes de perceber o risco em que incorrem quando depositam

---

<sup>7</sup> Para Hett e Schmidt (2013), a principal motivação para deixar falir o Lehman Brothers foi restabelecer a disciplina de mercado.

<sup>8</sup> A crise financeira global (2007- 2009) evidenciou que os sinais de mercado prospectivos – um aspeto essencial da disciplina de mercado – falharam em termos de fornecer sinais de alerta fortes e de forma oportuna sobre as dificuldades iminentes das instituições financeiras (Prabha *et al.*, 2012).

os fundos nos bancos e, por outro, se estão conscientes dos seus deveres e direitos, nos termos da regulamentação, quanto à informação relevante a divulgar publicamente.

O artigo está estruturado da forma seguinte. A secção 2, dedicada à revisão da literatura, aborda as correntes teóricas relacionadas com o tema investigado e dedica ainda espaço à investigação empírica relevante, estabelecendo o quadro concetual que serve de referência ao estudo empírico desenvolvido. A secção 3 descreve o referencial metodológico, os elementos de investigação, os procedimentos e a finalidade da metodologia utilizada no estudo empírico. A secção 4 apresenta e analisa os resultados obtidos. A secção 5 resume e conclui.

## **2. Revisão da literatura e hipótese de investigação**

### **2.1. Teoria da disciplina de mercado**

O significado de disciplina de mercado evoluiu ao longo do tempo. Lane (1993) descreve a disciplina do mercado como um processo pelo qual os participantes do mercado financeiro produzem informação com valor relevante capaz de condicionar o comportamento dos gestores das instituições financeiras. Mais tarde, Flannery (1998) fez distinção entre a disciplina de mercado direta – quando o custo com a emissão de instrumentos de dívida por uma entidade bancária aumenta com o agravamento do seu perfil de risco - e indireta - processo pelo qual os juros e outros rendimentos pagos pelos recursos provenientes de fontes sensíveis ao risco são utilizados como meio para os supervisores bancários melhorarem as tarefas de monitorização e controlo dos riscos. Em resposta aos aumentos percebidos do risco bancário, os participantes do mercado poderiam aumentar o custo dos recursos da instituição, limitar a oferta de financiamento ou reduzir o envolvimento em certos tipos de operações.

Flannery e Sorescu (1996) sugerem que a disciplina de mercado deve satisfazer um processo com duas fases: reconhecimento e controlo. Apoiando este processo de dois estágios embora numa taxonomia diferente, Bliss e Flannery (2002) e Bliss (2004) mantêm que a disciplina de mercado envolve duas funções principais: o acompanhamento pelo mercado e a influência do mercado. O acompanhamento refere-se à hipótese de que os participantes necessitam de compreender as alterações que ocorrem na condição de uma instituição e de seguida incorporar essas avaliações nas taxas de juro da dívida. Isto requer

que os interessados tenham incentivos e capacidade de monitorizar as ações da entidade financeira e em consequência emitam sinais de mercado a que os gestores se preocupam em responder, ajustando o seu comportamento. Como tal, é o processo pelo qual uma alteração dos preços dos passivos gera respostas para combater as alterações adversas na situação financeira do banco.

Um quadro teórico alargado da disciplina de mercado deve incluir as condições necessárias para a sua eficácia conforme sugerido por Lane (1993) e Hamalainen *et al.* (2003). Essas condições compreendem: um mercado de capitais aberto; a divulgação pública de informação sobre a exposição ao risco dos bancos e sobre a sua estrutura de capital, informação que deve ser suficiente, atual, pertinente, relevante, fiável; uma condição de nenhuma ajuda antecipada às instituições; integrar participantes adequados e estruturas de incentivos e mecanismos de controlo corporativo das entidades bancárias.

## **2.2. Disciplina dos depositantes**

A existência de disciplina dos depositantes no setor bancário, definida como a capacidade dos depositantes para avaliar o risco das instituições e as "disciplinar", tem sido extensivamente estudada. Num artigo seminal, Calomiris e Kahn (1991) construíram um modelo teórico e argumentaram que a procura dos depósitos, em teoria, fornece incentivos adequados para disciplinar os gestores dos bancos contra a assunção de riscos excessivos. A capacidade de forçar o levantamento rápido dos fundos (como sinal de não confiança nas atividades do banco) cria um incentivo ao depositante para acompanhar de perto os bancos. Além disso, afirmam que é desejável ter muitos depositantes a monitorizar o banco, uma vez que o agregado melhora a qualidade do *feedback*. Com essa capacidade de retirada dos fundos, os depositantes vão realocá-los aos bancos menos arriscados (Goldberg e Hudgins, 1996). Estudos posteriores parecem apoiar, de forma quase consensual, o facto de que a disciplina de mercado existe e é significativa.

A literatura de natureza empírica focou-se principalmente nos dois mecanismos da disciplina de mercado através dos quais os depositantes podem monitorizar e influenciar os bancos: a exigência de taxas de juro mais elevadas, aos bancos que apresentam maior risco, para acomodar o prémio de risco (Hannan e Hanweck, 1988) e as saídas de depósitos ou pelo menos a redução do seu crescimento. Estes mecanismos não existem necessariamente

separados. Na verdade, há estudos que mostram que os bancos com indicadores de desempenho mais fracos podem atrair poucos depósitos, mesmo oferecendo taxas de juro mais elevadas (por exemplo, Park, 1995).

Os primeiros trabalhos estudaram com maior importância a disciplina no setor bancário americano e os resultados produzidos foram mistos. Por exemplo, enquanto Gorton e Santomero (1990) não encontraram nenhuma evidência com significância estatística que suporte o mecanismo da disciplina de mercado, Hannan e Hanweck (1988) afirmam que os bancos com maior risco, de facto, ofereciam juros mais elevados para atrair os depósitos. Também Flannery (1998) concluiu que as taxas dos certificados de depósitos e obrigações refletem razoavelmente os riscos bancários. Além disso, argumenta que não só os grandes depositantes mas também os depositantes de retalho podem comportar-se de forma racional quando observam problemas de solvabilidade nos bancos. No entanto, refere que o acompanhamento e levantamento de fundos pelos depositantes pode não ser suficiente para "disciplinar" as instituições a menos que estas revejam a composição da carteira de ativos com risco que detêm. Outros estudos mostram que a melhoria da divulgação de informação financeira intensifica a capacidade dos participantes do mercado avaliarem e controlarem os riscos e, assim, reforçarem a disciplina (Furlong & Kwan, 2000).

Quando se trata de analisar isoladamente os países, nem sempre se encontram instrumentos disponíveis para realizar os testes sobre a eficácia da disciplina de mercado. Nalguns casos, a ausência de bancos cotados em mercados de capitais onde prevaleceriam preços eficientes, impede que se utilize a dívida subordinada ou o mercado acionista para fins empíricos. Em contrapartida, os depositantes, com a sua capacidade de ajustar livremente os depósitos, emergem como a principal fonte para disciplinar os bancos. A este respeito, Martinez Peria e Schmuckler (2001) reportam que a baixa qualidade dos indicadores de desempenho dos bancos na Argentina, no México e no Chile está associada a um decréscimo no nível dos depósitos e ao aumento nas taxas de juro. Além disso, apresentam evidências de que os depositantes alteram a sua atitude para com os bancos de maior risco através da adoção de um comportamento diferente após ocorrência de crises. Os autores referem ainda os efeitos negativos da garantia dos depósitos alvitando um "moral hazard" significativo no comportamento das instituições. Utilizando dados *cross-country*, Demirgüç-Kunt e Huizinga (2004) mostram que a garantia de depósitos explícita reduz as

taxas de juro e enfraquece a disciplina de mercado. Num estudo recente, Calomiris e Jaremski (2016) confirmam o papel do seguro de depósitos na redução do risco de liquidez mas também o seu contributo para o aumento do risco de insolvência incentivando o comportamento imprudente dos bancos.

Entre os estudos cuja significância da disciplina de mercado é limitada, está o teste realizado por Ungan e Caner (2004) no mercado turco. Os autores argumentam que, contrariamente à evidência internacional, a monitorização dos participantes do mercado foi fraca depois da crise de 2001 implicando maior dependência da supervisão pública. Alegam ainda que a presença duma garantia genérica por parte do governo obstou a que as forças de mercado monitorizassem e controlassem devidamente os riscos bancários.

Admati e Hellwig (2014) referem que, apesar do consenso quanto à utilidade e eficiência da dívida de curto prazo (depósitos) para conter os gestores, no início da crise financeira de 2007-2009 esta não foi capaz de disciplinar os bancos. Além disso, referem que, quando finalmente os fundos de curto prazo foram levantados, grande parte da expansão excessiva e dos riscos já haviam ocorrido e era demasiado tarde para grandes alterações.

### **2.3. Literacia financeira e disciplina de mercado**

A literacia financeira pode ter vários significados. Para uns, é um conceito amplo, que incorpora uma compreensão da economia e das finanças e como as decisões dos cidadãos e empresas são afetadas por condições económicas e circunstâncias. Para outros, a literacia financeira significa focar-se de forma mais restritiva nas capacidades básicas de gestão do dinheiro. De acordo com a definição introduzida por Schagen (1997) e citada pelo Banco de Portugal (2011, p.16), “a literacia financeira é a capacidade de fazer julgamentos informados e tomar decisões concretas tendo em vista a gestão do dinheiro”.

Um elemento comum entre as várias definições de literacia financeira envolve a capacidade do indivíduo para adquirir conhecimentos e capacidades essenciais, a fim de tomar decisões com consciência das possíveis consequências financeiras. Engloba o ser capaz de gerir as finanças pessoais em alteração das circunstâncias. Vários autores e também as organizações internacionais que trabalham na área da literacia financeira introduziram outras definições, mais ou menos detalhadas, mas cujo sentido não difere da definição anterior. São de referir, por exemplo, a USA Financial Literacy and Education Commission, que define literacia

financeira como "a capacidade de fazer julgamentos informados e de tomar decisões em relação à gestão atual e futura do dinheiro " (Basu, 2005, p.2).

Considerando essas definições mais ou menos amplas, a literacia financeira inclui um número de elementos considerável (Widdowson & Hailwood, 2007):

- Capacidades matemáticas básicas, tais como a capacidade de calcular taxas de rendimento sobre os investimentos;
- Capacidade de leitura, análise, gestão e comunicação dos diversos problemas financeiros incluindo a compreensão dos benefícios e riscos associados com decisões financeiras particulares, como os gastos, o endividamento e o investimento;
- Capacidade de compreender conceitos financeiros básicos, incluindo o *trade-off* entre risco e retorno, as principais características dos diferentes tipos de investimentos e outros produtos financeiros, os benefícios da diversificação e do valor temporal do dinheiro;
- Compreensão sobre os princípios de mercado, instrumentos, organizações e regulação (Moore, 2003);
- Capacidade de avaliar novos instrumentos financeiros e tomar decisões informadas relativamente à seleção e utilização desses instrumentos; e,
- Capacidade de saber quando procurar aconselhamento de consultores profissionais e o que perguntar, e a capacidade de compreender o conselho dado.

Como refere o Banco de Portugal (2011, p.2), "a literacia financeira tem um papel importante no apoio, quer às decisões do quotidiano, quer às decisões financeiras mais complexas como a escolha de aplicações financeiras ou de crédito de longo prazo, contribuindo para a prevenção do sobre-endividamento". Entendido nesta perspetiva, o conceito de literacia financeira vai para além dos conhecimentos sobre matérias financeiras, envolvendo também a forma como esses conhecimentos afetam os comportamentos e atitudes dos cidadãos no momento da tomada de decisões.

A literacia financeira é importante a vários níveis. Em primeiro lugar, tem grandes implicações para o bem-estar dos indivíduos decorrente da gestão dos seus assuntos financeiros. Em segundo lugar, afeta o comportamento das instituições financeiras e, portanto, tem implicações para a estabilidade do sistema financeiro. E, finalmente, isso influencia a alocação de recursos na economia e, portanto, o seu potencial de crescimento.

Os progressos tecnológicos têm transformado drasticamente a prestação de serviços financeiros. Existe uma enorme diversidade de produtos e serviços financeiros, incluindo produtos de dívida e oportunidades de investimento disponíveis para o público. Essa circunstância, ao mesmo tempo que proporciona maiores benefícios, também implica riscos mais complexos nem sempre facilmente apercebíveis. Desta forma, o âmbito e complexidade das decisões financeiras dos indivíduos cresceram significativamente obrigando-os a serem capazes de diferenciar entre uma vasta gama de produtos e prestadores desses serviços.

A literacia financeira pode ter uma influência significativa sobre a solidez e eficiência do sistema financeiro. Uma população financeiramente letrada e bem-informada, teria efeitos benéficos sobre o sistema bancário. Isso poderia ocorrer de várias formas (Hall, 2008):

- A literacia financeira, na medida em que contribui para uma gestão mais prudente do orçamento das famílias, poderia reduzir os riscos dos bancos na concessão de empréstimos.
- A literacia financeira melhorada poderia resultar na escolha criteriosa dos produtos financeiros oferecidos pelos bancos.
- Uma sociedade financeiramente mais alfabetizada poderia exercer uma disciplina de mercado mais forte sobre os bancos através do maior controlo sobre os seus riscos e produtos e de maior sensibilização para o binómio risco-retorno. Por sua vez, uma disciplina de mercado robusta é suscetível de incentivar a gestão mais prudente dos riscos assumidos pelas instituições financeiras.

No caso do setor bancário nacional, o supervisor (BdP) adota uma posição que incentiva a disciplina do mercado como instrumento complementar da supervisão regulamentar<sup>9</sup>. As principais ferramentas que utiliza para facilitar a disciplina são as divulgações periódicas de informação financeira<sup>10</sup> e os testes de *stress*. Contudo não basta que os intervenientes disponham de informações para avaliar as práticas de gestão das instituições. As divulgações públicas de informação e as avaliações de crédito só são eficazes se as pessoas entenderem o seu significado e forem capazes de as incorporar na tomada de decisão - o

---

<sup>9</sup> Aviso do Banco de Portugal n.º10/2007.

<sup>10</sup> Cujas estrutura e conteúdo seguem uma ótica predominantemente prudencial, em conformidade com o terceiro pilar do Acordo de Basileia II (Disciplina de Mercado).

que exige, pelo menos, um razoável grau de literacia financeira entre os depositantes. Quanto mais elevado o nível de literacia financeira entre os utilizadores dos serviços bancários, mais eficaz será o canal da disciplina de mercado sobre as instituições e o seu risco, e mais saudável e eficiente será o sistema financeiro (Widdowson & Hailwood, 2007).

#### **2.4. Investigação empírica sobre literacia do depositante bancário**

Há um crescente corpo de pesquisa internacional em matéria de literacia financeira, tanto na perspetiva académica como decorrente de estudos promovidos por reguladores e supervisores. Um estudo da OCDE, realizado em 2005, constatou que os indivíduos geralmente sobrestimam a sua cultura financeira, o que é consistente com um levantamento de 2003, sobre o mesmo tema, realizado pelo banco alemão Commerzbank. Resultados similares ocorreram noutros países como os EUA, Reino Unido e Austrália.

Um argumento comumente referido é que a presença do seguro de depósitos desincentiva os depositantes da necessidade de considerar o risco nos seus investimentos. Semenova *et al.* (2008), num estudo realizado após a introdução do seguro de depósitos na Rússia em 2003, analisaram as estratégias de investimento dos depositantes particulares e procuraram perceber como utilizam a informação disponível e se existe disciplina de mercado promovida pelos depositantes, isto é, se estes interpretam corretamente os sinais que recebem dos bancos sobre o nível dos riscos tomados. Os resultados mostraram que a informação financeira não tem um papel crucial na escolha do banco, tendo os entrevistados dado maior atenção ao tamanho da instituição ou à sua natureza, pública ou privada. Outro aspeto que aumentava o nível de confiabilidade eram as recomendações de amigos e familiares. O estudo também demonstrou que os depositantes não têm consciência do binómio risco-retorno ao compatibilizarem altas taxas dos depósitos com elevada fiabilidade do banco. Quanto à propensão para a monitorização dos bancos, esta aumenta em função do montante total dos depósitos.

Outra investigação focada na sensibilização dos depositantes em relação ao seguro dos depósitos, foi apresentada por Bartiloro (2011), sendo o universo da amostra circunscrito ao mercado italiano. O trabalho seguiu a linha de investigação de Steiger *et al.* (2001) e Kissinger (2003), que analisaram a mesma problemática nos EUA, e consistiu num

questionário que envolveu perguntas associadas à existência de garantia dos depósitos e ao seu montante máximo. Os resultados acabaram por ser contraditórios. Só sete por cento dos entrevistados responderam corretamente que o limite de cobertura era 100.000 euros. A maioria dos entrevistados acreditava que se houvesse um colapso do seu banco, não haveria reembolso do dinheiro. Outro aspeto interessante é que o rendimento e a educação estão fortemente correlacionados com uma maior atenção dada à garantia de depósitos. A este propósito, Devlin (2011) desenvolveu um estudo que relaciona a importância dos critérios de escolha do banco com o grau de conhecimento financeiro dos clientes. Os resultados demonstraram que os clientes com maior literacia financeira dependem mais dos critérios de escolha intrínsecos, como o preço e oferta de serviços específicos, enquanto os grupos com menores conhecimentos foram particularmente influenciados por critérios de escolha extrínsecos como a localização e as recomendações das pessoas que os rodeiam.

As investigadoras Lusardi e Mitchell (2011) abordaram a literacia financeira e os seus padrões para um conjunto de oito países (Alemanha, Holanda, Suécia, Japão, Nova Zelândia, Rússia, Itália e EUA). Concluíram que a literacia financeira é baixa em todos os países analisados independentemente do nível de desenvolvimento do mercado. Mesmo com as alterações ocorridas nos mercados não se observaram avanços no conhecimento financeiro, o que sugere que pode haver um limite para o que as pessoas podem aprender por si mesmas a partir da sua experiência financeira. Além disso, os resultados indicaram que o conhecimento financeiro dispersa-se em função dos grupos populacionais. Alguns padrões comuns são: as mulheres são menos alfabetizadas financeiramente do que os homens; a obtenção de nível de escolaridade superior está fortemente correlacionada com o conhecimento financeiro, embora esteja longe de ser uma *proxy* perfeita para a literacia; Os baixos níveis de conhecimento financeiro nas populações mais velhas sugere que são um grupo particularmente vulnerável - tema posteriormente aprofundado noutra estudo das autoras (Lusardi *et al.*, 2014). Observaram-se também diferenças étnicas/raciais e regionais. Estes resultados confirmam as conclusões de um estudo australiano, realizado em 2004 (Commonwealth Foundation Bank, 2004), que evidenciou o défice de conhecimentos em pessoas com certas características demográficas. Os indivíduos mais jovens, com baixos níveis de educação, menor rendimento e desempregados apresentavam fracas competências financeiras. Também os integrantes dos grupos etários mais velhos apresentavam um nível

de literacia financeira baixo, sugerindo que esta não é mera função da idade ou da experiência.

Sträter *et al.* (2008) realizaram um estudo ao conhecimento dos investidores e à percepção da segurança dos depósitos na Alemanha. De acordo com os resultados, a maioria dos depositantes não têm conhecimento sobre o sistema de garantia de depósitos sustentando a hipótese de estarem mal informados. Apenas quarenta por cento dos depositantes percebem que estão cobertos por seguro de depósitos e este grupo é constituído pelos indivíduos mais envolvidos com os serviços bancários. Contudo, apesar de não estarem suficientemente informados, sentem-se protegidos, ou seja, têm a percepção de que os seus depósitos estão seguros.

O Reserve Bank da Nova Zelândia, em 2007, promoveu um inquérito público sobre a compreensão da informação financeira, notações de risco e percepções de risco no setor financeiro. O resultado revelou a má compreensão da informação divulgada e do papel do governo, com a maioria dos entrevistados a esperarem que um banco em dificuldades seja socorrido pelas autoridades (Widdowson & Hailwood, 2007). Esta expectativa de apoio governamental constitui um subsídio para as instituições permitindo-lhes conceder crédito a taxas mais baixas (Acharya, 2014). Como parte de uma avaliação da eficácia da supervisão bancária na Nova Zelândia, McIntyre *et al.*, (2009) focaram-se na divulgação de informação e na capacidade dos depositantes supervisionarem o mercado. No inquérito, o preço foi o fator mais importante na escolha do banco sendo a solidez bancária referida por apenas vinte e dois por cento dos inquiridos. Quando questionados sobre a divulgação de informação, a maioria afirmou estar ciente da divulgação, mas apenas dezassete por cento tinham realmente olhado para essa informação. Além disso, apenas oito por cento referiu basear-se nas informações que as instituições estão formalmente obrigadas a divulgarem.

## **2.5. Dados sobre investigação em Portugal**

Há poucos estudos sobre literacia financeira realizados em Portugal. Os de maior impacto e oportunidade foram desenvolvidos pelos reguladores dos mercados: Comissão do Mercado de Valores Mobiliários – CMVM - e Banco de Portugal – BdP.

Um trabalho que merece ser referido foi conduzido pela CMVM, em 2009, através de um inquérito realizado às famílias residentes em Portugal. O principal objetivo desse estudo foi

o de caracterizar o perfil do investidor particular português em valores mobiliários, centrando a análise nos fatores socioeconómicos. Iniciativas semelhantes têm sido postas em prática pelo BdP. Um inquérito à literacia financeira da população portuguesa, realizado em 2010 (BdP, 2011), procurou conhecer e analisar as componentes inerentes ao conceito de literacia financeira adotado. Os principais destaques do inquérito revelam resultados relativamente positivos no tocante à literacia financeira, embora se observem grupos populacionais com particulares carências, que correspondem simultaneamente a níveis baixos de escolaridade e de rendimento. Há também evidência de lacunas na compreensão de conceitos financeiros básicos e no conhecimento das principais fontes de informação. O inquérito reflete uma relação de confiança dos clientes bancários nas instituições, designadamente pela importância atribuída ao conselho obtido ao balcão e por revelar uma preferência por receber informação através das instituições. Na escolha das fontes de informação, a maioria dos indivíduos indica o seu próprio banco como canal preferido. Um segundo Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa, foi realizado em 2015, e beneficiou da participação dos três supervisores financeiros<sup>11</sup> e da sua integração num exercício de comparação internacional dos níveis de literacia financeira dinamizado pela *International Network on Financial Education* (INFE). Os resultados mostram que a inclusão financeira da população portuguesa é elevada, registando-se uma melhoria nestes indicadores face a 2010. Em termos de conhecimentos financeiros, as respostas continuam a revelar lacunas, tanto em questões gerais, como em conceitos diretamente relacionados com produtos financeiros.

### 3. Metodologia

Para aferir o conhecimento dos depositantes particulares sobre conceitos financeiros e riscos associados aos depósitos bancários, foi elaborado um questionário com 31 perguntas de escolha múltipla que incidiram sobre várias áreas temáticas: conhecimento financeiro, sistema de garantia de depósitos, acesso e compreensão da informação divulgada e perceção do risco bancário. A sua estrutura procurou ir de encontro à questão a que o

---

<sup>11</sup> Banco de Portugal (BdP), Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões.

estudo pretendeu responder: “Em que medida os depositantes utilizam e interpretam a informação divulgada pelos bancos, avaliam os produtos financeiros e as entidades que os comercializam e ajustam as decisões de investimento cientes dos riscos incorridos?”

### **3.1. Desenho do questionário e difusão**

O questionário foi estruturado nos seguintes grupos de questões:

- Perfil do inquirido – perguntas para definir o enquadramento do inquirido na amostra, de acordo com as variáveis de estratificação: idade, género, localização geográfica, situação laboral, nível de escolaridade, rendimento, e duas questões para aferir sobre a antiguidade e importância como depositante;
- Compreensão financeira – perguntas para determinar os conhecimentos dos depositantes particulares sobre alguns conceitos financeiros e razões da escolha de produtos e banco; as questões incidem sobre o processo de escolha dos produtos/investimentos, o conhecimento das suas características, e entender se os depositantes veem os bancos como entidades mais ou menos arriscadas para investir o seu dinheiro.
- Conhecimento do Sistema de Garantia de Depósitos – perguntas para averiguar a informação possuída pelo depositante sobre os mecanismos de garantia de depósitos existentes em Portugal incluindo a confiança nas autoridades;
- Acesso e Compreensão da Informação Divulgada – perguntas sobre a escolha das fontes de informação, conhecimento da divulgação periódica a que os bancos estão obrigados, meios a que recorre para obter ajuda e capacidade de interpretar essa informação publicada sobre a atividade e o risco das instituições bancárias.
- Perceção do Risco Bancário - perguntas para avaliar a perceção que os depositantes têm sobre o risco inerente às aplicações de fundos em bancos.

No questionário foram utilizadas unicamente perguntas fechadas, de modo a facilitar o preenchimento por parte do inquirido. Em algumas questões recorreu-se a escalas de *Likert*, de modo a que o respondente pudesse selecionar o que melhor traduz o seu grau de importância ou adequação com o tema em estudo.

O processo de recolha de dados foi feito mediante recurso ao questionário *on-line* sendo utilizada a aplicação “Formulário” da plataforma de armazenamento do Google Drive. O questionário foi aí inserido e disponibilizado aos potenciais respondentes através de um

*link*<sup>12</sup>. Os canais de divulgação escolhidos foram as diversas redes sociais como o *Facebook* ou o *LinkedIn*.

### 3.2. Caracterização da amostra e procedimento de amostragem

Por se ter considerado pertinente auscultar a população constituída pelos depositantes relativamente ao papel que lhe está destinado na supervisão prudencial das instituições de depósitos, definiu-se como público-alvo do inquérito o conjunto de particulares que detém conta bancária<sup>13</sup> estimado em cerca de oito milhões e trezentos mil indivíduos<sup>14</sup>. Segundo os dados mais recentes publicados pelo Fundo de Garantia de Depósitos – FGD<sup>15</sup>, a distribuição dos depósitos por intervalos de montantes depositados é a que consta da tabela 1.

Tabela 1: *Distribuição dos depósitos por intervalos de montantes depositados*

Intervalo (€)	Depositantes	Depósitos
D =< 10.000	81%	14,2%
10.000 < D =< 25.000	10,2%	16,1%
25.000 < D =< 50.000	4,9%	17%
50.000 < D =< 100.000	2,5%	16,7%
D > 100.000	1,3%	36% <sup>16</sup>

*Fonte:* FGD/2015

<sup>12</sup> <http://goo.gl/forms/KQVzluu3gx>.

<sup>13</sup> Os resultados sobre o nível de “bancarização” obtidos do Inquérito à Literacia da População Portuguesa, conduzido em 2010 pelo BdP, indicam que cerca de onze por cento dos inquiridos não são detentores de conta bancária quando se considera os maiores de 16 anos.

<sup>14</sup> Cruzando o nível de “bancarização” com a população estimada para 2015 (maiores de 16 anos), obtém-se um total de 8.343.039 indivíduos (ver INE <https://www.ine.pt>).

<sup>15</sup> Relatório e Contas do FGD de 2015.

<sup>16</sup> O rácio de cobertura dos depósitos de titulares elegíveis para efeitos da garantia do FGD (i.e. rácio entre o valor dos depósitos até ao limite da garantia - 100.000 euros - e o valor total desses mesmos depósitos) era de 77 por cento em 2015, o que significa que a proporção de depósitos que, embora titulados por depositantes elegíveis, não se encontram cobertos por excederem o limite da garantia, era de 23 por cento (Relatório e Contas 2015 do FGD, Lisboa, 2016).

Optou-se por uma amostra não probabilística<sup>17</sup>, em que o subconjunto é constituído por depositantes aos quais se teve acesso e/ou se disponibilizaram para responder. Houve cuidado em tentar aceder a inquiridos com características heterogéneas para obter uma representatividade coerente do universo dos depositantes particulares.

O período de recolha de dados iniciou-se no dia 3 de Março de 2016 e prolongou-se até ao dia 18 de Junho de 2016. Durante este período contabilizou-se um total de 517 respostas submetidas pelos respondentes<sup>18</sup> sendo validadas 501.

## **4 – Apresentação e análise dos resultados**

### **4.1. Caracterização sociodemográfica dos participantes**

#### **Idade e Género**

A variável Idade está estruturada em cinco escalões etários. Dos 501 respondentes cerca de 70 por cento têm menos de 45 anos, verificando-se que foi a faixa etária entre os 20 e os 30 anos que mais respondeu ao questionário (40,3 por cento). Seguem-se as idades entre os 30 e os 45 anos com 23,4 por cento das respostas. Verifica-se assim que a maioria dos participantes são jovens adultos. Há alguma representatividade nas faixas etárias mais velhas situadas entre os 45-59 anos (10,2 por cento) e acima dos 59 anos (20 por cento) e pouca expressividade no escalão etário inferior a 20 anos (6,2 por cento). A amostra é constituída por 50,7 por cento de indivíduos do sexo feminino e 49,3 por cento do sexo masculino.

#### **Localização geográfica**

Relativamente ao local de residência, a distribuição dos participantes concentra-se na Região Norte. Cerca de 73 por cento dos respondentes habitam nessa região, sendo os

---

<sup>17</sup> Uma amostra que apresenta as respostas obtidas de forma não probabilística, pode gerar um ligeiro desvio sistemático em relação à população total (Hill e Hill, 2009). Não obstante, ela é, frequentemente, válida e expressiva em termos de demonstração de determinada realidade.

<sup>18</sup> Para uma população estimada superior a oito milhões de indivíduos, a dimensão obtida da amostra permite fixar a margem de erro entre 1 por cento e 5 por cento (<https://www.checkmarket.com/market-researchresources/sample-size-calculator/>, acessado a 3/7/2016).

restantes distribuídos pela Região da Madeira (9,8%), Lisboa e Vale do Tejo (7%) e Região Centro (6%). A distribuição não reflete a proporção da população de cada região em consequência da metodologia adotada, contudo os resultados do Inquérito à Literacia promovido pelo BdP, em 2010, apontam para uma fraca assimetria entre as subamostras das unidades territoriais (os grupos populacionais desagregados por regiões não diferem significativamente nas suas atitudes e comportamentos).

### **Formação escolar**

No tocante às habilitações académicas dos depositantes inquiridos, verificou-se que 56 por cento frequentam ou são detentores de um grau académico superior, 24,1 por cento possuem o ensino secundário e cerca de 20 por cento têm formação básica.

A distribuição relativa à escolaridade quando cruzada com o género, observa maior proporção de mulheres com frequência ou habilitação superior (60,2 por cento), enquanto na comparação o grupo masculino destaca-se por maior proporção de respondentes com ensino básico (23,5 por cento). Os maiores níveis de escolaridade surgem associados às camadas mais jovens da população.

### **Ocupação e Rendimento**

Em relação à ocupação dos respondentes, verifica-se que 32 por cento são trabalhadores dos serviços, 26,3 por cento são estudantes e 16,3 por cento são pensionistas/reformados. O comércio ocupa 4,6 por cento dos inquiridos e a indústria 3 por cento, 5,4 por cento estão desempregados e 10,8 por cento têm outra ocupação.

Para análise do rendimento mensal líquido dos inquiridos consideraram-se quatro intervalos de valores. Assim, na distribuição por níveis de rendimento, cerca de 50,5 por cento dos participantes referem auferir até 750 euros líquidos mensais e 35,7 por cento entre 750 e 1.500 euros. O rendimento declarado entre 1.500 e 2.500 euros representa 10,6 por cento dos respondentes. Por fim, 3,2 por cento dos inquiridos declararam auferir um rendimento superior a 2.500 euros líquidos mensais.

Na relação entre as variáveis idade e nível de rendimento, os inquiridos com maiores rendimentos pertencem aos escalões etários mais velhos. Por outro lado, os respondentes com maior nível de escolaridade são mais propensos a ter maior proporção de rendimentos

elevados enquanto os indivíduos com menor formação apresentam maior peso de rendimentos baixos (68,7 por cento).

### **Fidelização e Montante de depósitos**

Questionados sobre há quantos anos trabalham com o seu banco principal, 42,3 por cento dos participantes responderam manter essa ligação há mais de 15 anos, 8,8 por cento entre 11 e 15 anos, 15,6 por cento entre 6 e 10 anos e 33,4 por cento são clientes há menos de 5 anos.

A distribuição dos participantes do inquérito por montantes depositados mostra que apenas 2,4 por cento dos indivíduos possuem valores depositados superiores a 100.000 euros.

## **4.2. Resultados do inquérito**

### **4.2.1. Conhecimento dos depositantes sobre os produtos financeiros**

Os resultados que permitem avaliar o conhecimento financeiro dos depositantes particulares dos bancos, são obtidos do grupo de questões que incluem critérios de escolha do banco, informação pré-contratual, comparação de taxas, lealdade ao banco principal e ainda uma autoavaliação do perfil de risco.

A resposta à questão sobre quais as razões que podem explicar a escolha do banco para aplicação de poupanças, os respondentes atribuíram elevada importância à segurança e solidez do banco, à sua reputação, mas também às condições oferecidas (rendibilidade e liquidez) e ainda à circunstância de ser o banco habitual. As razões relacionadas com recomendações familiares ou de amigos e os argumentos do banco foram invocados com menor ênfase.

### **Escolha de produtos de poupança por grau de risco**

A maioria das respostas recebidas consideram os depósitos bancários como sendo de baixo risco enquanto as ações surgem associadas à categoria mais arriscada (Tabela 2, Apêndice). Também as aplicações em fundos de investimento e em obrigações foram consideradas de médio/elevado risco. Assim, afigura-se que o *ranking* de risco das opções de investimento parece realista, com os inquiridos a reconhecerem menor risco nos depósitos bancários quando comparados com as alternativas. Contudo a análise permite evidenciar algum

desconhecimento das características dos produtos em causa. Por exemplo, cerca de 25 por cento dos respondentes consideram que os depósitos a prazo têm risco médio ou elevado, quando se trata de um produto de capital garantido, enquanto 43,5 por cento consideram o mesmo para os certificados do tesouro/aforro emitidos pelo Estado. Acresce que 55 por cento dos respondentes atribuem um risco médio/baixo às obrigações quando frequentemente não é assim. Além disso, uma percentagem significativa de inquiridos (entre 9 e 17,6 por cento) responde que “não sabe” associar o nível de risco a cada tipo de produto.

### **Leitura prévia da informação sobre o produto financeiro**

Questionados sobre a leitura pré-contratual das aplicações financeiras a contratar, a maioria dos respondentes - 75,4 por cento - confirma esse procedimento embora 33,1 por cento refiram que o fazem com pouco detalhe. Ainda assim, 18,8 por cento dos inquiridos não leem a informação fornecida pelos bancos.

### **Comparação das taxas entre aplicações financeiras**

Quando perguntado aos inquiridos se comparam previamente as taxas dos depósitos a prazo ou outras aplicações, 31,2 por cento responderam negativamente. Dos respondentes que afirmaram comparar as condições de remuneração oferecidas, cerca de 41 por cento declarou comparar apenas entre os bancos de que é cliente.

### **Vontade de mudar de banco**

A questão que pretende aferir a inclinação dos inquiridos para mudar de instituição bancária revela resultados que evidenciam um desejo de mudança: 46,3 por cento dos respondentes confirmam-no o que, aparentemente contrasta com a fidelização/lealdade que se infere da antiguidade da relação com o seu banco atual.

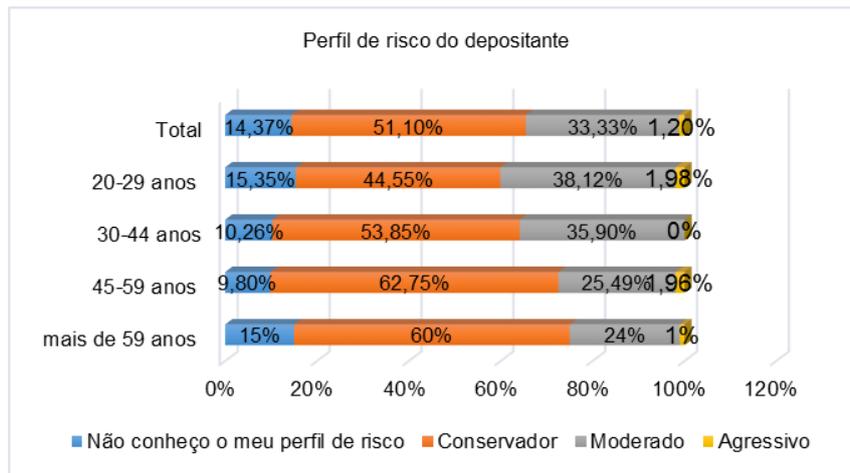
### **Perfil de risco percebido pelo depositante**

Os respondentes autoavaliam o seu perfil de risco em resposta à questão - “Como classifica o seu perfil em relação ao risco?”. Maioritariamente - 51 por cento – classificam-no como “conservador”. A proporção dos que se reputam de perfil “moderado” é cerca de um terço.

Apenas 1,2 por cento se identifica com um perfil de risco “agressivo”. Observa-se ainda que 14,4 por cento afirmam desconhecer o seu perfil de risco.

Cruzando a variável idade com o perfil de risco (Figura 1), é possível verificar que os depositantes mais jovens são simultaneamente aqueles com perfil de risco menos conservador.

Figura 1: Perfil de risco do depositante



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

#### 4.2.2. Conhecimento sobre o Sistema de Garantia de Depósitos

Os resultados obtidos com a primeira questão - efeitos da falência de um banco - evidenciam alguma falta de consciencialização, entre os depositantes, de um aspeto fundamental da regulação dos bancos que é a garantia de depósitos (Tabela 3, Apêndice). Apenas 38,9 por cento dos participantes responderam corretamente à pergunta enquanto uma parte significativa dos restantes deposita excessiva confiança nas autoridades para resolver possíveis problemas. Além disso, 4,8 por cento afirmam que os depósitos estão totalmente garantidos, 17,8 mencionam que não há garantias públicas para proteger os depósitos e 12,2 por cento respondem que não sabem.

Os inquiridos respondem de forma positiva à questão sobre a existência do FGD: 84,8 por cento dizem saber da sua existência. Contudo subsistem ainda 15,2 por cento dos depositantes que o desconhecem. Retém-se, também, que os depositantes desconhecem em detalhe o mecanismo de funcionamento da garantia de depósitos. Inquiridos sobre o

montante com que o Fundo contribui para a proteção dos interesses dos depositantes, 60 por cento referem o valor dos saldos de cada depositante, até ao limite de 100.000 euros. Os restantes inquiridos mencionam montantes de 50.000 (13,4 por cento), 25.000 (20,8 por cento) e ilimitado (5,6 por cento).

Observa-se ainda alguma dificuldade em avaliar o tipo de aplicações que o sistema garante. Embora 75,4 por cento dos inquiridos tenham respondido de modo correto, mencionando que o reembolso respeita apenas a depósitos, cerca de um quarto das respostas recai em outros tipos de aplicações.

Por fim, uma última questão direciona-se para os beneficiários do reembolso dos depósitos. Cerca de um terço das respostas indicou dois grupos de depositantes que estão excluídos da garantia: instituições financeiras e entidades do setor público administrativo.

#### **4.2.3. Compreensão da informação divulgada**

O Inquérito procurou avaliar a compreensão financeira, através de algumas questões sobre conceitos com os quais uma parte significativa dos depositantes se depara no quotidiano e essenciais para compreender o risco bancário.

Através da resposta à primeira questão – obrigatoriedade da divulgação de informação -, os resultados revelam o seu desconhecimento para 30,5 por cento dos respondentes, enquanto dos inquiridos que estão cientes dessa disponibilidade de informação 40,6 por cento não a utilizam na tomada de decisão.

O inquérito também procurou avaliar a compreensão dessa informação. Os dados confirmam que alguns conceitos são particularmente difíceis de entender pelos depositantes. O estudo começa por evidenciar que a maioria dos inquiridos (68,5 por cento) respondeu de forma correta à questão sobre o *rating*/notação de risco. Ainda assim, uma parte não despreciable de indivíduos (31,6 por cento) não está ciente do significado de *rating*.

Nas respostas ao conceito de capital bancário é possível verificar que as escolhas revelam alguma falta de clareza de ideias. Na primeira questão, os inquiridos referem em primeiro lugar tratar-se de um indicador de liquidez (53,1 por cento) e só depois um indicador de solvabilidade ou de probabilidade de falência (26,3 por cento). Além disso, um número

significativo de intervenientes no inquérito (20,6 por cento) não considera o capital como indicador do risco bancário. No que toca à segunda pergunta, conceito de *capital tier one*, também de natureza eminentemente técnica, mereceu resposta negativa da grande maioria dos inquiridos (79 por cento) que, com isso, mostram desconhecer o significado do conceito. Em síntese, a despeito de tratar-se de indicadores fundamentais de divulgação obrigatória pelas entidades bancárias, os depositantes evidenciam uma nítida falta de conhecimento financeiro para os interpretar.

### **Imparidade e concentração da exposição ao risco de crédito**

As respostas recebidas em relação à pergunta sobre o conceito de imparidade mostram que mais de 62 por cento dos inquiridos desconhecem o seu significado. Na questão complementar sobre os empréstimos com imparidades, 54 por cento dos respondentes mencionam a sua reduzida probabilidade de reembolso, associando o conceito a uma expectativa de perda de valor sofrida. Ainda assim, 13,8 por cento dos inquiridos desvaloriza os efeitos das imparidades enquanto três em cada dez indivíduos atribui uma média probabilidade de reembolso. Por último, em relação à exposição ao risco de crédito, os participantes foram questionados sobre o nível de risco atribuído a uma entidade bancária com concentração elevada no crédito. Aproximadamente oito em cada dez inquiridos responderam que essa circunstância aumentava o risco bancário. Os restantes fizeram a leitura inversa.

#### **4.2.4. Perceção do risco bancário e fontes de informação**

O último grupo de perguntas refere-se ao risco bancário e aos meios através dos quais os depositantes recebem informação financeira sobre as entidades bancárias com quem trabalham e sobre o risco bancário em geral.

Foram inseridas duas questões com vista a avaliar a opinião sobre o risco no contexto bancário e a perceção sobre a probabilidade de ocorrência de falências. A maioria discorda muito (24 por cento) ou totalmente (28,7 por cento) da afirmação de que não há muito risco envolvido nas aplicações bancárias. Apenas 3,2 por cento refere concordar totalmente com o teor da afirmação. Quanto ao risco de colapso de um banco, 56,7 por cento dos respondentes consideram medianamente possível de ocorrer, 38,9 por cento afirmam ser

significativamente elevado o risco de falência justificando preocupação com perda de depósitos e apenas 4,4 por cento opta por considerar baixo o risco de falência bancária.

Foi também pedido aos inquiridos que, de uma lista fornecida contendo as possíveis fontes a que podem recorrer para apoiar as suas decisões, escolhessem aquela onde esperariam encontrar essa informação. As respostas obtidas permitem concluir que os depositantes têm perceção das responsabilidades que estão conferidas ao BdP – entidade citada por 35,5 por cento dos inquiridos-, bem como à informação prestada pelos colaboradores (20 por cento) e ainda às notícias difundidas pelos meios de comunicação social (19,2 por cento). A busca *on-line*, junto do *site* do banco, também desempenha um papel no processo tendo sido apontada por 13 por cento dos respondentes. Outra característica indicada pelos resultados do estudo prende-se com as fontes de informação em quem mais confiam os depositantes. Num total de 501 respostas, 208 referem a informação divulgada diretamente pelas entidades bancárias (41,5 por cento) sob a forma de relatórios, anúncios, publicação em revistas financeiras, etc. Os resultados também registam a busca preferencial por conselhos e opiniões de consultores financeiros e gestores de conta dos bancos (27,7 por cento).

#### **4.3. Índice de Literacia do Depositante (ILD)**

A partir do conjunto de respostas procedeu-se à construção de um índice de literacia financeira do depositante – IDL. Este permite interpretar o comportamento dos depositantes comparando entre si grupos populacionais definidos a partir dos critérios de segmentação e também o tipo de distribuição dos valores do índice.

Para a construção do índice foram selecionadas 25 questões, abrangendo as cinco secções e todas as áreas temáticas incluídas. As respostas foram classificadas numa escala (-1, 0, 1) e a distribuição de pontuações foi ajustada em função da natureza das questões. O índice de cada respondente resulta da média aritmética da pontuação relativa às 25 questões depois de convertido numa escala de 0 a 100<sup>19</sup>.

A distribuição do ILD (Figura 2, Apêndice) apresenta uma mediana (58,00) ligeiramente superior à média (57,88), o que significa que um pouco mais de metade dos entrevistados

---

<sup>19</sup> Obtida por recurso à função  $Y = 50x + 50$ , sendo x o valor do índice de cada respondente expresso na escala (-1,0,1).

têm índices superiores à média do ILD. A moda, isto é, o valor mais frequente do IDL, é 74. Verifica-se que 75 por cento dos entrevistados têm ILD abaixo de 70, no entanto são os entrevistados do extremo oposto, ou seja do primeiro quartil (48,00), que contribuem de forma mais acentuada para tornar a média do ILD inferior à mediana e a distribuição ligeiramente assimétrica para a esquerda. A medida de dispersão – desvio-padrão - é 15,18. Quanto à assimetria e achatamento tem-se um enviesamento para a esquerda evidenciado pelo valor negativo de *skewness* (-0,379) e a distribuição é platocúrtica pois o valor de *kurtosis* (-0,474) toma um valor menor que zero. Os valores descritos contrariam a hipótese de que a distribuição se assuma como normal, comprovado pelo teste de Kolmogorov-Smirnov que permitiu concluir que a distribuição de dados difere significativamente de uma distribuição normal.

#### 4.3.1. Comparação múltipla das medianas do ILD

Para avaliar a existência de níveis de literacia diferenciados, em função dos critérios de caracterização dos indivíduos, recorreu-se ao teste de igualdade de medianas que permite avaliar se diferentes estratos de respondentes são idênticos.

O teste de Kruskal-Wallis<sup>20</sup> testou a existência de diferenças entre o ILD obtido para diferentes grupos constituídos a partir dos critérios de classificação dos inquiridos. Os resultados obtidos para as hipóteses (tabela 4, apêndice), por recurso às medianas populacionais, permitem concluir pela rejeição, na maioria dos testes realizados, da hipótese das medianas serem iguais<sup>21</sup>:  $H_0 : \theta_1 = \theta_2 = \dots = \theta_k$  versus existir pelo menos um par de medianas significativamente diferentes (Siegel & Castellan, 1988):  $H_1 : \exists i, j : \theta_i \neq \theta_j \quad (i \neq j = 1, \dots, k)$ . Ou seja, o nível de literacia, medido pelo ILD, é influenciado significativamente para os critérios da amostra relativos à idade, género, ocupação, residência, escolaridade e rendimento mensal. A hipótese nula não foi rejeitada, ao nível de 5%, para as variáveis/dimensões “anos de fidelização”, “residência/localização

<sup>20</sup> Adequado como alternativa não paramétrica à ANOVA one-way (Kruskal-Wallis, 1952) uma vez que a variável ILD não apresenta distribuição normal.

<sup>21</sup> Para um *p-value* inferior a 0,05.

geográfica” e “montante de depósitos”, embora nestes dois últimos casos seja estatisticamente significativa ao nível de 10%.

Além disso, a comparação entre as medianas dos grupos resultantes da subdivisão da amostra, permite evidenciar o seguinte:

- Na idade, as medianas do ILD das faixas etárias intermédias (20 a 29, 30 a 44 e 45 a 59 anos) são mais elevadas;
- No género, a mediana do ILD dos homens (62) é superior à das mulheres;
- Na localização geográfica, as medianas do ILD do Sul (63) e Norte (60) são superiores às das restantes regiões;
- Na ocupação, a mediana dos indivíduos no ativo e reformados é superior à dos indivíduos em situação de inatividade ou estudantes;
- Na escolaridade, a mediana do ILD é crescente com o nível de formação escolar;
- No rendimento, a mediana do IDL é crescente com o nível de rendimento tendo valor máximo para valores superiores a 2.500 euros.

E finalmente, os maiores depositantes apresentam medianas superiores aos restantes depositantes.

#### **4.3.2. Comparação do ILD dos grupos populacionais**

Permitiu identificar os segmentos da população com melhores e piores resultados em termos de literacia financeira (tabela 5, Apêndice). Assim, os grupos de respondentes com mais de metade dos indivíduos acima da mediana do ILD têm até 59 anos, são homens, estão empregados/ativos, possuem formação superior, usufruem de rendimentos mensais acima de 750 euros e evidenciam índices elevados quando apresentam saldos de depósitos acima de 100.000 euros.

Os grupos populacionais com piores resultados (mais de 60 por cento com índices inferiores à mediana) são constituídos por indivíduos com escolaridade básica, rendimentos inferiores a 750 euros mensais, com idade superior a 59 anos e reformados e localizados nas Ilhas. Os grupos populacionais com melhores resultados (mais de 60% com índices superiores à mediana) identificam-se com indivíduos com formação superior, com

emprego, com rendimento mensal acima de 1.500 euros e idade compreendida entre os 30 e 44 anos.

#### **4.4. Análise de *clusters***

Foi realizado um agrupamento dos inquiridos mediante uma análise de *clusters*, utilizando-se, para o efeito, o ILD. Começou-se por utilizar o método hierárquico a título exploratório e posteriormente refinou-se com o procedimento não-hierárquico de *clusters* - metodologia “k-means” (Jonhson & Wichern, 2002) – resultando em apenas dois *clusters*, definidos à partida com as características seguintes:

*Cluster 1*: literacia financeira elevada (58,8 por cento dos respondentes, com média do ILD de 68,4 por cento);

*Cluster 2*: literacia financeira baixa (41,2 por cento dos respondentes, com uma média do ILD de 42,9 por cento).

Para identificar as dimensões com maior importância nos dois *clusters*, procedeu-se à análise estatística F da ANOVA dos *clusters*. Os *outputs* obtidos apresentam-se na tabela 6, em Apêndice, que separa os segmentos populacionais com mais de 50 por cento dos respondentes num dos *clusters*.

Assim, é possível destacar a idade como uma característica diferenciadora do nível de literacia dos depositantes - 62,9 por cento dos indivíduos com mais de 59 anos estão no *cluster 2* (ILD baixo) -, ao contrário dos restantes escalões em que, mais de metade dos elementos que o constituem, estão classificados no escalão de literacia financeira elevada. Além disso, observa-se que o “efeito” idade apresenta a forma de um U invertido: a percentagem é menor nos escalões etários mais jovens e mais velhos. O género não se apresenta como característica diferenciadora do nível de literacia tal como a localização da residência dos respondentes. A ocupação mostra-se diferenciadora, classificando os desempregados e os reformados como estratos com ILD baixos comparativamente às demais classes que apresentam os indivíduos maioritariamente classificados no ILD elevado. A escolaridade também faz a diferenciação, com 74,7 por cento dos indivíduos com frequência de estudos superiores a integrar o *cluster 1* (ILD elevado) enquanto as classes restantes são maioritariamente constituídas por respondentes com ILD baixo, sendo mais acentuado no caso da escolaridade básica. A segmentação em função do indicador de

rendimento mensal acentua o menor nível de literacia do grupo constituído por indivíduos com menores rendimentos enquanto a percentagem de indivíduos com ILD elevado aumenta gradualmente para níveis de rendimento mais elevados. Por fim, o montante de depósitos detido em bancos não se apresenta como critério diferenciador do índice de literacia.

#### **4.5. Estimação de modelo de regressão logística**

O modelo de regressão logística combina as características socioeconómicas dos respondentes para estabelecer até que ponto essas dimensões determinam o nível de literacia dos depositantes particulares. A variável dependente assume o valor 1 caso o respondente apresente um nível de literacia superior à mediana, e o valor zero no caso contrário. As variáveis explicativas são a Idade (conjunto de variáveis binárias para os diferentes escalões), o Género (variável binária igual a 1 se é do sexo feminino e 0 se é do género masculino), a Ocupação (conjunto de variáveis binárias para os cinco grupos definidos), Escolaridade (três níveis de escolaridade), Rendimento (conjunto de variáveis binárias para os diferentes escalões de rendimento mensal) e Montante de Depósitos (variável binária igual a 1 se o montante é superior a 100.000€). Foram usados como referências o escalão menos de 20 anos, reformado, nível de escolaridade superior e o rendimento mensal inferior a 750 euros.

A tabela 7, em Apêndice, apresenta a classificação dos inquiridos, observada e prevista pelo modelo ajustado. A sensibilidade é de 81,4 por cento, isto é, classifica corretamente 81,4 por cento dos indivíduos com ILD elevado. A percentagem de casos corretamente classificados é de 69,9 por cento.

A tabela 8, em Apêndice, resume a informação sobre as variáveis independentes no modelo completo. Os números entre parêntesis indicam as classes que participam no modelo. De acordo com o teste de Wald, as variáveis género(1), escolaridade(1), escolaridade(2), rendimento(1), rendimento(2) e rendimento(3), são estatisticamente significativas para o nível de significância de 5%, a que acresce ocupa(1) para o nível de significância de 10%. No caso das variáveis qualitativas com mais de duas classes o teste de significância global

dessas variáveis deu: escolaridade ( $\chi^2_{Wald} = 24,085, p = 0,000$ ); rendimento ( $\chi^2_{Wald} = 17,619, p = 0,01$ ).

A coluna  $\text{Exp}(B)$  é a exponencial dos coeficientes do modelo e estima o rácio de *chances* da variável dependente por unidade da variável independente. Assim, a probabilidade de uma mulher ter um ILD elevado, é sempre menor do que a probabilidade de um homem ter um ILD elevado (as *chances* de uma mulher ter um ILD elevado comparativamente a um homem são de 0,551), ou seja, as *chances* reduzem-se em 44,9 por cento quando o género passa da classe de referência (masculino) para a classe modelada (mulher)<sup>22</sup>. De modo semelhante, quando se passa da formação superior (classe de referência) para a classe em teste, formação básica, as *chances* de ter um ILD elevado reduzem-se em 80,1 por cento<sup>23</sup>. Quando se passa da classe de menor rendimento (<750 euros) para a classe de maior rendimento, as *chances* do ILD ser elevado crescem 11,809 vezes, isto é, 1080,9 por cento.

Em síntese, a análise dos fatores que influenciam o nível de literacia financeira do depositante bancário permite salientar a relevância estatística de algumas características socioeconómicas como o género, a formação escolar e o rendimento, ao contrário da idade que não parece condicionar significativamente o conhecimento financeiro.

## 5. Conclusões

Este artigo avalia a aptidão dos depositantes em Portugal para procurarem a informação apropriada, serem capazes de compreender e interpretar essa informação e promoverem a disciplina de mercado bancário.

O estudo parte do pressuposto que a educação financeira é fundamental para a eficácia da disciplina de mercado promovida pelos depositantes bancários (Llewellyn & Mayes, 2003). Só a combinação da atuação de muitos depositantes impondo penalizações às entidades bancárias que tomem para si riscos injustificados ou tenham uma gestão pouco competente

---

<sup>22</sup>  $(0,551 - 1) \times 100 = -44,9\%$ .

<sup>23</sup>  $(0,199 - 1) \times 100 = -80,1\%$ .

resulta num mecanismo de mercado eficaz. Se os depositantes não reconhecem que estão em risco, não haverá sinais enviados aos bancos como resposta do mercado.

Os resultados em termos gerais fornecem evidência empírica da existência de limitada literacia financeira entre os depositantes particulares dos bancos. O inquérito revela fracos sinais de que os depositantes avaliam criteriosamente os riscos em que incorrem quando depositam os fundos ou que estão cientes das perdas de depósitos em caso de falência bancária. Os dados mostram lacunas no conhecimento das fontes de informação financeira e uma compreensão insuficiente de conceitos financeiros, o que dificulta que os indivíduos escolham adequadamente as instituições e os produtos financeiros mais adaptados às suas preferências e perfis de risco. As significativas assimetrias observadas no nível de literacia financeira entre os diferentes grupos populacionais, são também um dado pouco positivo.

Tendo em conta que o inquérito foi realizado em momento posterior ao colapso de várias entidades financeiras em Portugal<sup>24</sup>, os resultados não deixam de surpreender.

O modesto reconhecimento dos riscos bancários entre a população pode ser reflexo da ausência de conhecimentos financeiros básicos ou de um excesso técnico na informação divulgada, mas os resultados também podem atestar um ambiente bancário laxista – durante um longo período os bancos aparentemente não passaram por dificuldades significativas e no período que se seguiu, de evidentes problemas, o regulador e os contribuintes substituíram-se aos depositantes – ou ainda que a regulação não está suficientemente divulgada pelas autoridades.

O baixo nível de literacia observado tem implicações na eficácia da disciplina de mercado para moderar a tomada de riscos excessivos pelos bancos. Sendo fundamental que haja incentivo claro para que um número suficiente de interessados possa monitorizar racionalmente os bancos, os resultados obtidos indicam que pode não ser esse o caso da população bancária constituída pelos depositantes particulares em Portugal. A evidência sugere que o papel preconizado para os depositantes na disciplina do mercado bancário fica, assim, coartado. Dificilmente poderão aplicar a disciplina de mercado se desconhecem

---

<sup>24</sup> Desde 2008, várias instituições bancárias foram resgatadas ou faliram (BPP, BPN, BES e BANIF) e outras foram objeto de notícias sobre as suas dificuldades financeiras (CGD, MG ou MilleniumBCP).

a divulgação pública de informações ou se não possuem as capacidades necessárias para o poder fazer.

Isto levanta algumas preocupações em relação à literacia financeira em Portugal. Um limitado nível de literacia, tal como observado, pode significar que os depositantes não estão necessariamente conscientes dos riscos que enfrentam quando lidam com os bancos, justificando o crescimento acentuado das queixas contra os intermediários financeiros e reforçando a ideia de falhas na difusão e compreensão da informação. Embora tenham sido promovidas variadas ações, pelo regulador e outras entidades, com o objetivo de elevar o nível de literacia financeira, acompanhadas do reforço da regulamentação e melhoria da divulgação de informação sobre os bancos e os instrumentos comercializados, estas iniciativas parecem insuficientes para que os particulares possam dar um contributo significativo para a solidez e a eficiência do sistema bancário nacional.

## Referências bibliográficas

- Acharya, V. V., Anginer, D., & Warburton, A. J. (2014). The End of Market Discipline? Investor Expectations of Implicit Government Guarantees.
- Admati, A., & Hellwig, M. (2014). *The bankers' new clothes: What's wrong with banking and what to do about it*. Princeton University Press.
- Arnold, E. A., Größl, I., & Koziol, P. (2016). Market discipline across bank governance models: Empirical evidence from German depositors. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 61, 126-138.
- Banco de Portugal (2011). Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa - 2010. Disponível em [www.bportugal.pt](http://www.bportugal.pt).
- Bartiloro, L., (2011). Is your money safe? *What Italians know about deposit insurance, DAEE, Banco de Itália*.
- Basu, S (2005). Financial literacy and the life cycle, *Washington, DC: Financial Planning Association*.
- Birchler, U. W., & Maechler, A. M. (2001). *Do depositors discipline swiss banks?*. Studienzentrum Obtido a 11 de Dezembro de 2015, de <http://www.eea-esem.com/papers/eea-esem/eea2002/2128/birchler.PDF> Gerzensee.
- Bliss, R. R. (2004). *Market discipline: Players, processes, and purposes* (pp. 37-55). Boston: MIT Press.
- Bliss, R. R., & Flannery, M. J. (2002). Market discipline in the governance of US bank holding companies: Monitoring vs. influencing. *European Finance Review*, 6(3), 361-396.
- Calomiris, C. W., & Jaremski, M. S. (2016). *Stealing deposits: deposit insurance, risk-taking and the removal of market discipline in early 20th century banks* (No. w22692). National Bureau of Economic Research.
- Calomiris, C. W., & Kahn, C. M. (1991). The role of demandable debt in structuring optimal banking arrangements. *The American Economic Review*, 497-513.
- Comissão de Mercados de Valores Mobiliários – CMVM (2009). *O Perfil do Investidor Particular Português*, Estudos CMVM, N°3, Outubro.
- Commonwealth Bank Foundation, (2004). Improving financial literacy in Australia: benefits for the individual and the nation, Sydney: Commonwealth Bank Foundation.
- Demirgüç-Kunt, A., & Huizinga, H. (2004). Market discipline and deposit insurance. *Journal of Monetary Economics*, 51(2), 375-399.

- Devlin, J. F. (2011). Customer knowledge and choice criteria in retail banking. *Journal of Strategic Marketing*, 10(4), 273-290.
- Flannery, M. J. (1998). Using market information in prudential bank supervision: A review of the US empirical evidence. *Journal of Money, Credit and Banking*, 273-305.
- Flannery, M. J. (2016). Stabilizing large financial institutions with contingent capital certificates. *Quarterly Journal of Finance*, 6(02), 1650006.
- Flannery, M. J., & Sorescu, S. M. (1996). Evidence of bank market discipline in subordinated debenture yields: 1983–1991. *The Journal of Finance*, 51(4), 1347-1377.
- Furlong, F., & Kwan, S. (2000). *Financial modernization and regulation* (pp. 5-10). Springer US.
- Goldberg, L. G., & Hudgins, S. C. (1996). Response of uninsured depositors to impending S&L failures: evidence of depositor discipline. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 36(3), 311-325.
- Gorton, G., & Santomero, A. M. (1990). Market discipline and bank subordinated debt: Note. *Journal of money, credit and Banking*, 119-128.
- Hall, Keith (2008, August). *The Importance of Financial Literacy*. Conference on Deepening Financial Capacity in the Pacific Region, Sydney.
- Hamalainen, P., Hall, M., & Howcroft, B. (2003). Market discipline: a theoretical framework for regulatory policy development. *Market Discipline in Banking: Theory and Evidence*, 15, 57.
- Hannan, T. H., & Hanweck, G. A. (1988). Bank insolvency risk and the market for large certificates of deposit. *Journal of Money, Credit and Banking*, 203-211.
- Hett, F., & Schmidt, A. (2013). *Bank Bailouts and Market Discipline: How Bailout Expectations Changed During the Financial Crisis* (No. 1305). Gutenberg School of Management and Economics, Johannes Gutenberg-Universität Mainz.
- Hill, M. M. & A. Hill (2009). Investigação por questionário. Lisboa, Edições SÍLABO, 377 p.
- Johnson, R. A., & Wichern, D. W. (2002). Applied multivariate statistical analysis (Vol. 5, No. 8). Upper Saddle River, NJ: Prentice hall.
- Kissinger T.L. (2003), An analysis of the 2003 FDIC awareness survey data, FDIC, mimeo.
- Kruskal, W. H., & Wallis, W. A. (1952). Use of ranks in one-criterion variance analysis. *Journal of the American statistical Association*, 47(260), 583-621.
- Lane, T. D. (1993). Market Discipline. *IMF Staff Papers*, 40(1), 53.

Llewellyn, D. T., & Mayes, D. G. (2003). *The role of market discipline in handling problem banks* (No. 21/2003). Bank of Finland.

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance* 10, no. 4: 497–508.

Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2014). Financial literacy and financial sophistication in the older population. *Journal of Pension Economics and Finance*, 13(04), 347-366.

Martinez Peria, M. S., & Schmukler, S. L. (2001). Do depositors punish banks for bad behavior? Market discipline, deposit insurance, and banking crises. *The journal of finance*, 56(3), 1029-1051.

McIntyre, M. L., Tripe, D., & Zhuang, X. (2009). Testing for effective market supervision of New Zealand banks. *Journal of Financial Stability*, 5(1), 25-34

Moore, Danna (2003). *Survey of financial literacy in Washington State: knowledge, behavior, attitudes and experiences*, technical report 03-39, social and economic Science research Center, Washington State University.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2005), *Improving financial literacy: analysis of issues and policies*, Paris: OECD Publications.

Park, S. (1995). Market discipline by depositors: evidence from reduced-form equations. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 35, 497-514.

Prabha, A. P., Wihlborg, C., & Willett, T. D. (2012). *Market Discipline for Financial Institutions and Markets for Information*. Edward Elgar Publishing.

Schagen, S. (1997). The evaluation of NatWest Face 2 Face with Finance, *National Foundation for Educational Research*.

Semenova, M. (2007). *How depositors discipline banks: the case of Russia*. EERC Research Network, Russia and CIS.

Semenova, M., Yudkevich, M., & Androushchak, G. V. (2008). Financial Competence of Individual Depositors: The Influence of Institutional Factors on Market Discipline and Depositors' Investment Strategies.

Siegel, S., & John Jr, N. (6). Castellan. 1988. *Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences*. New York.

Sträter, N., Cornelißen, M., & Pfungsten, A. (2008). Deposit Insurance: An Empirical Study of Private Investors 'Knowledge and Perception. *Deutsche Gesellschaft für Finanzwirtschaft, mimeo*.

Steiger D.M., Simon A., Montgomery R. (2001). Household survey on deposit insurance awareness, FDIC, mimeo.

Ungan, E., Caner, S., & Özyıldırım, S. (2008). Depositors' assessment of bank riskiness in the Russian Federation. *Journal of Financial Services Research*, 33(2), 77-100.

Widdowson, D. & Hailwood, K. (2007). *Financial literacy and its role in promoting a sound financial system*. Reserve Bank of New Zealand: Bulletin, Vol. 70, No. 2, June. 2.

## APÊNDICE

Tabela 2: *Ranking de produtos por grau de risco*

	Risco baixo	Risco médio	Risco elevado	“Não sei”
Depósitos a Prazo	66,5%	21,2%	3,4%	9%
Certificados Tesouro/Aforro	42,3%	35,1%	8,4%	14,2%
Obrigações	8,4%	46,7%	27,3%	17,6%
Fundos de Investimento	3,6%	30,5%	49,7%	16,2%
Ações	3,4%	12,4%	71,7%	12,6%

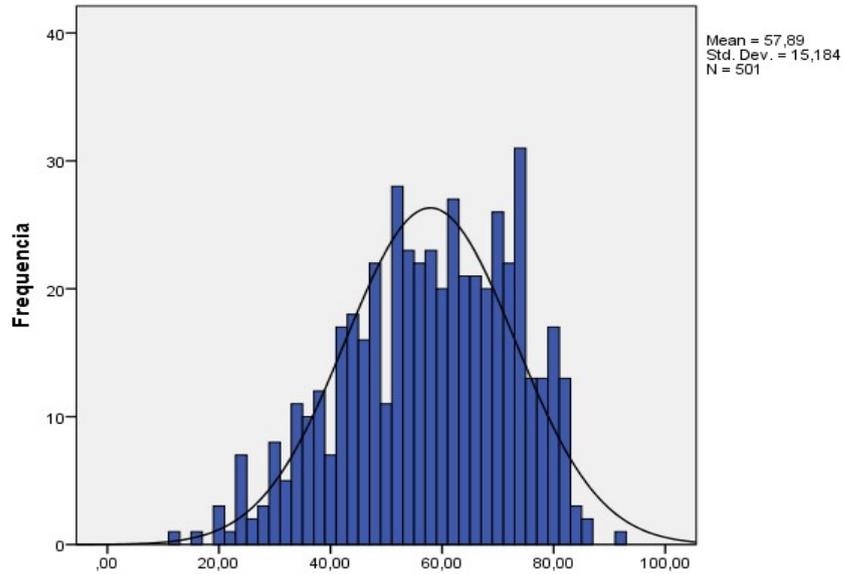
Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Tabela 3: *Falência bancária e perda de depósitos*

	%
Acho que, parte das perdas, serão compensadas pelas autoridades	21,0
Não é muito claro, mas acho que as autoridades vão garantir todos os depósitos	5,4
Não há nenhuma garantia das autoridades para proteger os depósitos	17,8
Os depósitos estão total ou parcialmente protegidos	38,9
Os depósitos estão totalmente protegidos/garantidos em Portugal	4,8
Não sei	12,2
Total	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Figura 2: Histograma do índice de Literacia do depositante – IDL



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Tabela 4: *Teste de Kruskal-Wallis ao ILD por critérios de subdivisão da amostra*

Critério Segmentação	Mediana do ILD	<i>p-value</i>
<b>Idade</b>		
Menos de 20 anos	58	
Entre 20 e 29 anos	60	
Entre 30 e 44 anos	64	0,000
Entre 45 e 59 anos	62	
Mais de 59 anos	48	
<b>Género</b>		
Homens	62	0,003
Mulheres	56	
<b>Residência</b>		
Norte	60	
Centro	56	0,058
Sul	63	

Literacia do depositante e disciplina do risco bancário: contributos de um inquérito *on-line*.

Ilhas	56	
<b>Ocupação</b>		
Empregado/Ativo	64	
Desempregado	48	0,000
Reformado	58	
Estudante	46	
Outros	58	
<b>Escolaridade</b>		
Básico	46	0,000
Secundário	54	
Superior	66	
<b>Rendimento mensal</b>		
Menos de 750€	54	
Entre 750€ e 1.500€	62	0,000
Entre 1.501€ e 2.500€	70	
Mais de 2.500€	74	
<b>Fidelização ao banco principal</b>		
Menos de 1 ano	58	
1 - 2 anos	60	
3 - 5 anos	62	0,635
6 - 10 anos	62	
11 - 15 anos	59	
Mais de 15 anos	57	
<b>Montante depósitos</b>		
Inferior a 100.000€	58	0,078
Superior a 100.000€	66	

---

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Tabela 5: *Percentagem de inquiridos com ILD igual ou superior à mediana (por critério de segmentação)*

<b>Critério</b>	<b>%</b>
<b>Idade</b>	
Menos de 20 anos	51,6%
Entre 20 e 29 anos	51,0%
Entre 30 e 44 anos	63,3%
Entre 45 e 59 anos	56,9%
Mais de 59 anos	28,0%
<b>Género</b>	
Homens	56,7%
Mulheres	43,3%
<b>Residência</b>	
Norte	50,3%
Centro	43,3%
Sul	63,4%
Ilhas	37,7%
<b>Ocupação</b>	
Empregado/Ativo	64,8%
Desempregado	29,6%
Reformado	26,8%
Estudante	47,7%
Outros	44,8%
<b>Escolaridade</b>	
Básico	21,2%
Secundário	32,2%
Superior	67,6%
<b>Rendimento mensal</b>	
Menos de 750€	36,0%
Entre 750€ e 1.500€	56,4%
Entre 1.501€ e 2.500€	86,8%
Mais de 2.500€	75,0%

**Montante depósitos**

Inferior a 100.000€	49,2%
Superior a 100.000€	75,0%

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

*Tabela 6: Clusters por critérios de segmentação*

Critério	Cluster 1. ILD elevado	Cluster 2: ILD baixo
<b>Idade</b>		
Menos de 20 anos	58,1%	41,9%
Entre 20 e 29 anos	59,9%	40,1%
Entre 30 e 44 anos	72,6%	27,45
Entre 45 e 59 anos	66,7%	33,3%
Mais de 59 anos	37,1%	62,9%
<b>Género</b>		
Homens	64,8%	35,2%
Mulheres	53,1%	46,9%
<b>Residência</b>		
Norte	58,7%	41,3%
Centro	56,7%	43,3%
Sul	69,2%	30,8%
Ilhas	50,9%	49,1%
<b>Ocupação</b>		
Empregado/Ativo	73,2%	26,7%
Desempregado	33,3%	66,7%
Reformado	34,1%	65,9%
Estudante	55,3%	44,7%
Outros	63,8%	36,2%
<b>Escolaridade</b>		
Básico	28,3%	71,7%
Secundário	47,1%	52,9%
Superior	74,7%	25,3%

**Rendimento mensal**

Menos de 750€	43,9%	56,1%
Entre 750€ e 1.500€	68,2%	31,8%
Entre 1.501€ e 2.500€	88,7%	11,3%
Mais de 2.500€	93,7%	6,3%

**Montante depósitos**

Inferior a 100.000€	58,5%	41,5%
Superior a 100.000€	75,0%	25,0%

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

*Tabela 7: Tabela de classificação*

Observado	Previsto			
	Num. escala		Percentagem correta	
	0,00	1,00		
	0,00	110	96	53,4
Num. escala	1,00	55	240	81,4
Percentagem total				69,9

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

*Tabela 8: Modelo Regressão Logística*

Variáveis na equação	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Constante	0,671	0,757	0,785	1	0,376	1,956
Idade			3,090	4	0,543	
Idade(1) 20 - 29 anos	-0,646	0,447	2,091	1	0,148	0,524
Idade(2) 30 - 44 anos	-0,501	0,530	0,894	1	0,344	0,606
Idade(3) 45 - 59 anos	-0,176	0,620	0,080	1	0,777	0,839
Idade(4) > 59 anos	-0,533	0,725	0,540	1	0,462	0,587
Género(1)	-0,596***	0,221	7,284	1	0,007	0,551
Ocupação			5,381	4	0,250	
Ocupa(1) Ativo	1,084*	,570	3,620	1	0,057	2,957

Literacia do depositante e disciplina do risco bancário: contributos de um inquérito *on-line*.

Ocupa(2) Desempregado	0,357	0,618	0,334	1	0,563	1,429
Ocupa(3) Estudante	0,665	0,610	1,187	1	0,276	1,945
Ocupa(4) Outros	0,680	0,581	1,371	1	0,242	1,974
Escolaridade			24,085	2	0,000	
Escolaridade(1) Básico	-1,613***	0,382	17,817	1	0,000	0,199
Escolaridade(2) Secundário	-1,029***	0,258	15,882	1	0,000	0,357
Rendimento			17,619	3	0,001	
Rendimento(1) 1.501€ - 2.500€	1,848***	0,518	12,725	1	0,000	6,347
Rendimento(2) 750€ - 1.500€	0,596**	0,253	5,555	1	0,018	1,815
Rendimento(3) > 2.500€	2,469**	1,134	4,739	1	0,029	11,809
Montante Depósitos > 100.000€	-0,166	0,762	0,047	1	0,828	0,847
Número de observações	501					
R2 McFadden	0,196.527					

No modelo a variável dependente é uma variável binária, igual a 1 se o ILD é elevado.

\*, \*\* e \*\*\* denotam significância estatística a 10%, 5% e 1%, respetivamente.

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

### How to cite this article:

Mota, C., Trindade, A., & Sá e Silva, E. (2017). Literacia do depositante e disciplina do risco bancário: contributos de um inquérito *on-line*. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*. 3 (5), 132-173. Disponível em <http://u3isjournal.isvoug.pt/index.php/PJFMA>