

## A INFLUÊNCIA DA ANSIEDADE, ATITUDE, TENSÃO E IMPULSIVIDADE NO COMPORTAMENTO FINANCEIRO



<https://doi.org/10.56238/arev6n4-462>

**Data de submissão:** 28/11/2024

**Data de publicação:** 28/12/2024

**César Henrique Souza Lima**  
Mestre em Administração pela FUCAPE-ES  
IFMA  
E-mail: cesar.lima@ifma.edu.br

**Thayara Ferreira Coimbra Lima**  
Mestre em Turismo e Hotelaria pela Univali-SC  
UFMA

**Bianca de Jesus Rabelo**  
Mestre em Ciências Contábeis e Administração pela FUCAPE-ES  
IFMA

### RESUMO

Compreender os aspectos psicológicos e emocionais é essencial para identificar mudanças no comportamento financeiro das pessoas, incluindo fatores como atitude, ansiedade, tensão financeira e compra impulsiva. Este estudo teve como objetivo explorar a relação entre ansiedade financeira, atitude financeira, tensão financeira e impulsividade nas compras dentro do comportamento financeiro dos brasileiros. Adotou-se uma abordagem quantitativa, transversal, de pesquisa, coletando dados primários por meio de questionário semiestruturado, resultando em 203 respondentes de várias idades, sexos, níveis de escolaridade e estado civil. Após a coleta de dados, foi realizada a validação do modelo por meio do software SMARTPLS 4, seguida de uma análise das relações entre as variáveis. Os resultados indicaram uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis estudadas, exceto para as relações entre tensão financeira e comportamento financeiro e entre ansiedade financeira e compra impulsiva.

**Palavras-chave:** Atitude. Ansiedade. Comportamento Financeiro. Tensão. Impulsividade.

## 1 INTRODUÇÃO

As interações entre aspectos financeiros e emocionais desempenham um papel crucial na determinação do bem-estar financeiro individual e familiar. Compreender essas interações tornou-se uma área de interesse crescente para pesquisadores, profissionais financeiros e indivíduos que buscam alcançar uma saúde financeira sustentável. Além disso, a capacidade financeira, que inclui características internas, é necessária para que os indivíduos tomem decisões financeiras informadas e pratiquem comportamentos financeiros desejáveis que contribuam para seu bem-estar financeiro (Kim, Falconier e Conway, 2023).

No contexto das emoções relacionadas às finanças, a literatura destaca a atitude financeira como uma variável importante na determinação do comportamento financeiro (Baptista & Dewi, 2021; Adiputra & Patrícia, 2020; Talwar, Talwar, Kaur, Tripathy, & Dhir, 2021). Outros fatores também podem estar associados, como ansiedade e tensão, que podem influenciar as tendências de risco dos indivíduos e seu nível de autoconfiança na avaliação de opções de investimento, bem-estar financeiro e controle sobre recursos financeiros (Kuhnen & Knutson, 2011; Talwar, Talwar, Kaur, Tripathy, & Dhir, 2021; Sabri et al., 2021). Além disso, a compra impulsiva é considerada um fator significativo, pois muitas vezes leva a dificuldades financeiras e dificuldades e está associada a uma maior probabilidade de ter problemas financeiros (Fenton-O'Creevy, Dibb, & Furnham, 2018; Fenton-O'Creevy & Furnham, 2022).

Apesar da extensa literatura, a compreensão dos fatores psicológicos e emocionais no contexto brasileiro é essencial para a compreensão do comportamento financeiro individual. Dado que o Brasil tem uma alta taxa de endividamento e baixa alfabetização financeira, os resultados de novas pesquisas podem fornecer insights relevantes para construir e melhorar os aspectos financeiros do país.

Assim, este estudo é norteado pela seguinte questão: Qual a influência da ansiedade, atitude, tensão e compra impulsiva no comportamento financeiro dos indivíduos? Nesse contexto, o objetivo da pesquisa é analisar a relação entre ansiedade financeira, atitude financeira, tensão financeira e impulsividade nas compras com comportamento financeiro.

Esta pesquisa se justifica por seu potencial para identificar fatores que influenciam o comportamento financeiro dos indivíduos em um país caracterizado por uma cultura tradicionalmente impulsiva e imediata, baixa alfabetização financeira e altos níveis de inadimplência e endividamento (CNC, 2024). Além disso, este estudo introduz na literatura aspectos que devem ser considerados na alfabetização e educação financeira, ampliando o escopo de dados e observações que podem subsidiar pesquisas futuras.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 COMPORTAMENTO FINANCEIRO

Xiao (2008) define comportamento financeiro como qualquer comportamento humano relevante para a gestão de recursos financeiros, que inclui comportamentos relacionados a dinheiro, crédito e poupança. Mutlu e Özer (2022) sugerem que o comportamento financeiro também pode ser descrito como a capacidade dos indivíduos de gerenciar suas economias, despesas, dívidas e investimentos.

A importância do comportamento financeiro é reforçada por Tang (2017), que descobriu que o comportamento dos pais impacta diretamente o comportamento financeiro dos jovens. Além disso, o comportamento financeiro dos tutores pode afetar indiretamente o comportamento financeiro dos jovens adultos por meio de sua capacidade geral de autocontrole. O papel dos aspectos comportamentais torna-se proeminente quando os indivíduos visam maximizar a utilidade (Negi & Jaiswal, 2024). O comportamento financeiro também está associado a resultados financeiros e bem-estar financeiro (Kim & Lee, 2021).

Além disso, foi demonstrado que os fatores psicológicos desempenham um papel importante na formação do comportamento financeiro. Autocontrole, bem-estar mental, autoestima, tensão e ansiedade são alguns dos principais determinantes que influenciam a forma como os indivíduos administram suas finanças. Compreender esses fatores pode ajudar a desenvolver intervenções mais eficazes para melhorar o comportamento financeiro e o bem-estar financeiro (Grable et al., 2020; Porcelli & Delgado, 2009; Strömbäck et al., 2017). Além disso, Kijkasiwat (2021) destacou que outras características, como as atitudes dos pequenos e médios empresários, influenciam significativamente o bom comportamento financeiro entre os investidores.

### 2.2 ATITUDE FINANCEIRA

A atitude financeira é uma medida de mentalidade, opiniões e julgamentos sobre o mundo, refletindo uma posição baseada em valores pessoais, embora mais flexível do que os próprios valores (Pankow, 2003). A atitude financeira de um indivíduo influencia a forma como ele regula seu comportamento financeiro (Herdjiono & Damanik, 2016).

A atitude financeira de um indivíduo pode ajudar a determinar sua postura e comportamento em questões financeiras, incluindo gestão financeira, orçamento pessoal e decisões de investimento. As pessoas que adotam consistentemente uma atitude financeira positiva em suas vidas acham mais fácil estabelecer uma postura e um comportamento em questões financeiras (Perangin-angin, Fachrudin, & Irawati, 2022).

Amagir, Groot, Van den Brink e Wilschut (2020) relatam que fatores de socialização financeira, como discutir questões financeiras com colegas e pais e participar de decisões financeiras familiares, estão positivamente associados ao planejamento financeiro e pensar antes de agir. Além disso, há uma relação positiva entre discutir questões financeiras com colegas e pais e os fatores de poder/prestígio e comportamento financeiro autorrelatado. A atitude financeira é um dos fatores por trás das ações ou comportamentos financeiros dos indivíduos (Armlia & Isbanah, 2020). Uma atitude positiva pode orientar os indivíduos a tomar as ações corretas em relação às suas finanças (Shah, 2021).

De Almeida, Ferreira, Soro e Silva (2021) afirmam que os padrões de crenças e atitudes não foram apenas associados a menores ativos totais, menores rendimentos e maiores níveis de crédito rotativo, mas também poderiam predizer práticas monetárias desordenadas, como compra impulsiva e dependência financeira. Por outro lado, atitudes e crenças que favorecem a vigilância do dinheiro, incluindo frugalidade, cautela e ansiedade financeira, pareciam proteger contra problemas de saúde financeira e práticas financeiras arriscadas. Com base nisso, sugerem-se as seguintes hipóteses:

- H1: A atitude financeira influencia positivamente o comportamento financeiro.
- H2: A atitude financeira influencia negativamente a compra impulsiva.

### 2.3 TENSÃO FINANCEIRA

A tensão financeira reflete as percepções de ativos e a capacidade de atender às necessidades, moldadas pelas percepções da prosperidade dos outros (Ettman et al., 2023). Assim, a tensão financeira representa o estado econômico subjetivo e objetivo do indivíduo (Gasiorowska, 2014).

Garner e Toney (2020) afirmam que a tensão financeira familiar está ligada a questões emocionais das crianças, como depressão e ansiedade. A tensão financeira por si só tem um efeito negativo; Quanto mais tempo uma família passa por dificuldades financeiras, maior o impacto negativo na saúde emocional das crianças.

Os níveis de estresse financeiro também foram relacionados ao bem-estar subjetivo, servindo como um modelo mediador no qual a tensão financeira percebida medeia o efeito dos comportamentos financeiros. Nesse modelo, o comportamento financeiro e as percepções de status econômico impactam de forma independente e direta a satisfação e o humor (Bartholomae & Fox, 2021). Com base nisso, foram desenvolvidas as seguintes hipóteses:

- H3: A tensão financeira impacta positivamente a ansiedade financeira.
- H4: A tensão financeira influencia negativamente o comportamento financeiro.

## 2.4 ANSIEDADE FINANCEIRA

A ansiedade financeira é considerada uma síndrome que envolve fatores psicossociais, criando desconforto e estresse sobre as finanças (Basyouni & El Keshky, 2021), ou pode ser descrita como sentir-se ansioso ou preocupado com a situação financeira (Archuleta, Dale & Spann, 2013).

Lee, Rabbani e Heo (2023) afirmam que a intensidade da ansiedade financeira pode estar associada à autoeficácia e ao conhecimento financeiro. À medida que as transações do consumidor se tornam mais complexas com o aumento da carga e responsabilidade do consumidor, os indivíduos podem sentir que sua compreensão dos mercados financeiros e das decisões é limitada. Archuleta, Dale e Spann (2013) encontraram resultados semelhantes, ligando positivamente a ansiedade financeira ao comportamento de investimento, mas mediando negativamente fatores cognitivos e comportamento de crédito.

Um estudo de Xin, Xiao e Lin (2023) também relacionou a ansiedade financeira ao conhecimento e comportamentos financeiros e matemáticos. Ele revelou que os participantes com alta ansiedade financeira tendiam a pontuar mais baixo em conhecimento financeiro em comparação com aqueles com menor ansiedade financeira. O estudo também sugeriu que a ansiedade financeira leva as pessoas a evitar questões financeiras não devido à falta de habilidades, mas porque sua ansiedade afeta sua disposição de se envolver com questões financeiras. Com base nisso, inferimos:

- H5: A ansiedade financeira influencia negativamente o comportamento financeiro.

## 2.5 COMPORTAMENTO DE COMPRA IMPULSIVO

A compra impulsiva é uma compra não planejada impulsionada por um forte desejo difícil de resistir. Muitas vezes é desencadeada por condições externas, acompanhadas de sentimentos agradáveis e apaixonados, e pode levar à ansiedade, arrependimento e, às vezes, novas dívidas (Secapramana, Magdalena, & Yuwanto, 2021). A compra impulsiva é uma decisão não planejada e imediata desencadeada por um estímulo (Pandya & Pandya, 2020).

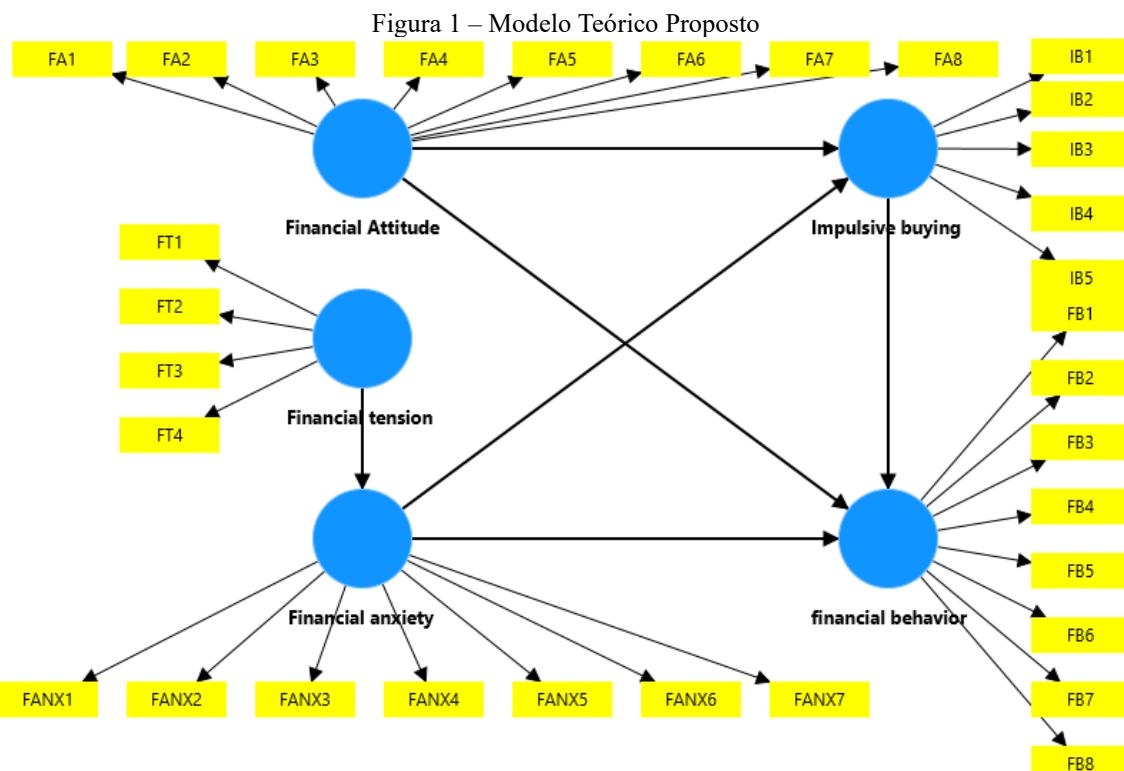
Gui, Dai, Zheng e Liu (2023) realizaram um estudo mostrando que a separação de smartphones aumentou a ansiedade do estado, levando a decisões mais impulsivas em tarefas de escolha intertemporal e maiores intenções de compra impulsivas. Além disso, vários fatores desempenham um papel na compra impulsiva, como a personalidade. Compradores impulsivos tendem a ter menor autoestima, maior ansiedade e até tendências depressivas (Renamae D. Azul et al., 2023).

Sentimentos de euforia e ansiedade durante as compras podem rapidamente se transformar em culpa, preocupação, vergonha e até depressão após fazer compras (Pandya & Pandya, 2020). Esses autores descobriram que as mulheres que sofrem de ansiedade e depressão podem usar a compra

impulsiva para melhorar seu estado mental, com taxas de compra impulsiva mais altas relatadas entre as mulheres do que entre os homens.

A exaustão cognitiva por preocupações relacionadas à sobrevivência leva ao sofrimento emocional e prejudica a tomada de decisões, resultando em escolhas financeiras impulsivas. Da mesma forma, fatores internos como impulsividade e baixo autocontrole colocam os consumidores em maior risco de superendividamento, e a falta de autocontrole pode ser vista como um resultado e não como uma causa de escassez financeira (de Almeida et al., 2021). Com base nisso, foram formuladas as seguintes hipóteses:

- H6: A ansiedade financeira influencia positivamente a compra impulsiva.
- H7: A compra impulsiva influencia negativamente o comportamento financeiro.



Fonte: Desenvolvido pelo autor usando SMART PLS 4

### 3 METODOLOGIA

Para analisar o alcance dos objetivos da pesquisa, optou-se por um estudo quantitativo, transversal, descritivo. O campo do estudo foi composto por indivíduos de várias idades, níveis de escolaridade, renda e estado civil que se voluntariaram para responder ao questionário, proporcionando uma visão ampla dos resultados obtidos.

A coleta de dados primários foi realizada por meio de um questionário semiestruturado, com declarações que medem a atitude financeira (Mustafa; Islamismo; Asyraf; Hassan; Royhan & Rahman,

2023), ansiedade financeira (Archuleta, Dale & Spann, 2013), estresse financeiro, compra impulsiva (Veiga, Avelar, Moura & Higuchi, 2019) e comportamento financeiro (Mutlu & Özer, 2022).

O questionário incluiu 32 afirmações que avaliaram as respostas em relação aos construtos e 5 questões de controle que mediram dados socioeconômicos. Todas as afirmações foram traduzidas para o português, e foi realizado um pré-teste com 10 participantes, que indicou não haver necessidade de ajustes significativos no instrumento de pesquisa. Após o pré-teste, o questionário foi distribuído por e-mail e redes sociais de maio a junho de 2024. Um total de 205 respostas foram coletadas, com 203 validadas. Uma técnica de amostragem de conveniência não probabilística foi usada para maximizar as respostas.

A análise dos dados foi realizada por meio do software SMART PLS 4. Inicialmente, foi empregada a modelagem de equações estruturais (MEE) com estimativa de mínimos quadrados parciais (PLS). O modelo de medição foi validado por meio da análise confirmatória de componentes (CCA). A validade convergente e a consistência interna foram verificadas por meio de cargas fatoriais, variância média extraída (AVE), confiabilidade composta (CR), alfa de Cronbach (CA) e correlação de Spearman. A validade discriminante foi avaliada por meio da razão de correlações heterotraço-monotraço (HTMT) e do critério de Fornell e Larcker.

Por fim, o modelo estrutural foi avaliado de acordo com os critérios de avaliação de Hair et al. (2019), que incluem o coeficiente de determinação ( $R^2$ ), validade preditiva ( $Q^2$ ), relevância do coeficiente de trilha, efeitos indiretos (mediação), tamanho do efeito de Cohen ( $f^2$ ), tamanho do efeito preditivo ( $q^2$ ) e fatores de inflação da variância (VIFs) de indicadores e construtos. Para testar as hipóteses propostas pelo estudo, foram examinadas diferenças estatisticamente significativas entre os coeficientes de caminho.

## 4 ANÁLISE DE DADOS

### 4.1 VALIDAÇÃO DO MODELO

Inicialmente, utilizou-se a Análise Confirmatória de Componentes para validar os construtos e indicadores. Após as primeiras rodadas, os indicadores FA8, FA2, IB5, FT2, FA5, FB7, FA3, FB5, IB2, FB8, FA4 e FB6 foram removidos devido às baixas cargas fatoriais (valores abaixo de 0,708), conforme preconizado por Hair et al. (2020).

Após a análise de carga fatorial, foram avaliadas a variância média extraída (AVE), a confiabilidade composta (CR), o alfa de Cronbach (AC) e a correlação de Spearman, conforme detalhado na Tabela 1.

**Tabela 1 – Validade Convergente e Consistência Interna**

Construir	Alfa de Cronbach	Confiabilidade Composta (rho a)	Confiabilidade Composta (rho c)	Variância média extraída (AVE)
FX	0.927	0.929	0.942	0.699
FA	0.704	0.718	0.832	0.624
FB	0.766	0.771	0.865	0.682
IB	0.722	0.751	0.842	0.641
FT	0.755	0.757	0.860	0.672

*Fonte: Dados da Pesquisa*

*Lenda:*

*FX – Ansiedade Financeira*

*FA – Atitude Financeira*

*FB – Comportamento Financeiro*

*IB – Compra por Impulso*

*FT – Tensão Financeira*

Os resultados da Variância Média Extraída (AVE) apresentaram valores superiores a 0,500, sugerindo que os construtos explicam pelo menos 50% da variância de seus indicadores, indicando convergência adequada. A confiabilidade composta, que mede a consistência interna dos valores dos itens para um determinado construto, apresentou resultados acima de 0,700. O alfa de Cronbach também indicou consistência interna para as variáveis, com resultados acima do limite inferior de 0,700 para confiabilidade satisfatória e abaixo do limite superior de 0,950. Por fim, verificou-se a Correlação de Spearman, com valores entre o alfa de Cronbach e a Confiabilidade Composta. Com base nas recomendações de Hair et al. (2020), o modelo analisado pode ser considerado como tendo validade convergente e consistência interna.

A validade discriminante foi analisada por meio dos critérios de Fornell-Larcker e HTMT, conforme apresentado nas Tabelas 2 e 3, respectivamente. Inicialmente, foi observada uma questão de validade discriminante entre as cargas dos construtos Comportamento Financeiro e Atitude Financeira. Após a análise de carga cruzada, o indicador CF2 foi excluído, resolvendo o problema. Após a exclusão desse indicador, o critério de Fornell-Larcker mostrou que a raiz quadrada da AVE para cada construto foi maior do que sua correlação com outros construtos do modelo. Como os valores diagonais são maiores do que as correlações entre variáveis latentes, a validade discriminante é alcançada (de Bido e da Silva, 2019). Em termos de HTMT, a maioria dos valores estava abaixo de 0,850, e todos estavam abaixo de 0,900, dentro dos limites máximos sugeridos por Hair et al. (2020), com 0,850 para construtos conceitualmente distintos e 0,900 para construtos conceitualmente semelhantes.

**Tabela 2 – Critério de Fornell-Larcker de validade discriminante**

	FX	FA	FB	IB	FT
FX	0.836				
FA	-0.170	0.790			
FB	-0.410	0.655	0.826		
IB	0.175	-0.325	-0.377	0.801	
FT	0.747	-0.324	-0.487	0.277	0.820

*Fonte: Dados da Pesquisa*

*Lenda:*

*FX – Ansiedade Financeira*

*FA – Atitude Financeira*

*FB – Comportamento Financeiro*

*IB – Compra por Impulso*

*FT – Tensão Financeira*

**Tabela 3 – Validade Discriminante HTMT**

	FX	FA	FB	IB	FT
FX					
FA	0.213				
FB	0.481	0.875			
IB	0.204	0.449	0.506		
FT	0.895	0.411	0.631	0.356	

*Fonte: Dados da Pesquisa*

*Lenda:*

*FX – Ansiedade Financeira*

*FA – Atitude Financeira*

*FB – Comportamento Financeiro*

*IB – Compra por Impulso*

*FT – Tensão Financeira*

#### 4.2 AVALIAÇÃO DO MODELO ESTRUTURAL

Para avaliar o modelo estrutural, primeiro foi examinada a influência das variáveis de controle sobre os construtos endógenos. Os resultados mostraram relações significativas entre renda e ansiedade financeira, gênero e comportamento financeiro e gênero e compra impulsiva. As demais variáveis de controle não apresentaram relação significativa com os construtos endógenos e, portanto, foram excluídas de análises posteriores.

A avaliação do modelo sem controles revelou relações estatisticamente significativas entre Ansiedade e Comportamento Financeiro; Atitude e Comportamento Financeiro; atitude e compra impulsiva; Compra impulsiva e comportamento financeiro; Estresse Financeiro e Ansiedade Financeira; e Estresse Financeiro e Comportamento Financeiro.

Posteriormente, foram adicionadas ao modelo as variáveis de controle que apresentaram relação significativa na análise anterior. Os resultados foram semelhantes aos obtidos sem o uso de controles. Dentre as variáveis de controle, apenas o sexo apresentou relação com a compra impulsiva nesta nova análise. Os demais não apresentaram relação significativa. A análise dos efeitos indiretos (mediação) revelou o papel mediador da ansiedade na relação entre estresse financeiro e comportamento financeiro. Os efeitos com e sem controles são mostrados na Tabela 4.

**Tabela 4 – Efeitos com e sem controles**

<b>SEM CONTROLES</b>					
	<b>Amostra original (O)</b>	<b>Média da amostra (M)</b>	<b>Desvio padrão (DESPAD)</b>	<b>T Estatísticas ( O/STDEV )</b>	<b>Valores de p</b>
<b>FX -&gt; FB</b>	-0,205	-0,205	0,077	2,674	0,008
<b>FX -&gt; IB</b>	0,120	0,120	0,080	1,505	0,132
<b>FA -&gt; FB</b>	0,537	0,539	0,054	9,862	0,000
<b>FA -&gt; IB</b>	-0,306	-0,312	0,073	4,171	0,000
<b>IB -&gt; FB</b>	-0,133	-0,133	0,060	2,220	0,026
<b>FT -&gt; FX</b>	0,749	0,751	0,032	23,474	0,000
<b>FT -&gt; FB</b>	-0,125	-0,125	0,078	1,610	0,107
<b>COM CONTROLES</b>					
	<b>Amostra original (O)</b>	<b>Média da amostra (M)</b>	<b>Desvio padrão (DESPAD)</b>	<b>T Estatísticas ( O/STDEV )</b>	<b>Valores de p</b>
<b>FX -&gt; FB</b>	-0,195	-0,195	0,077	2,538	0,011
<b>FX -&gt; IB</b>	0,103	0,102	0,077	1,342	0,180
<b>FA -&gt; FB</b>	0,538	0,540	0,055	9,862	0,000
<b>FA -&gt; IB</b>	-0,297	-0,302	0,076	3,914	0,000
<b>IB -&gt; FB</b>	-0,120	-0,120	0,060	1,992	0,046
<b>FT -&gt; FX</b>	0,740	0,741	0,035	21,012	0,000
<b>FT -&gt; FB</b>	-0,132	-0,132	0,077	1,717	0,086
<b>FEITOS INDIRECTOS</b>					
	<b>Amostra original (O)</b>	<b>Média da amostra (M)</b>	<b>Desvio padrão (DESPAD)</b>	<b>T Estatísticas ( O/STDEV )</b>	<b>Valores de p</b>
<b>FT -&gt; FX -&gt; FB</b>	-0,145	-0,145	0,058	2,498	0,013
<b>FT -&gt; FX -&gt; IB</b>	0,076	0,076	0,058	1,320	0,187
<b>FT -&gt; FX -&gt; A -&gt; FB</b>	-0,009	-0,009	0,009	1,040	0,298
<b>FX -&gt; IB -&gt; FB</b>	-0,012	-0,012	0,012	1,049	0,294
<b>FA -&gt; A -&gt; FB</b>	0,036	0,037	0,022	1,633	0,103
<b>CONTROLES</b>					
	<b>Amostra original (O)</b>	<b>Média da amostra (M)</b>	<b>Desvio padrão (DESPAD)</b>	<b>T Estatísticas ( O/STDEV )</b>	<b>Valores de p</b>
<b>RENDAM -&gt; FX</b>	-0,057	-0,057	0,046	1,238	0,216
<b>GÊNERO -&gt; FB</b>	-0,116	-0,112	0,098	1,184	0,236
<b>GÊNERO -&gt; IB</b>	0,391	0,393	0,130	3,009	0,003

*Fonte: Dados da Pesquisa*

*Lenda:*

*FX – Ansiedade Financeira*

*FA – Atitude Financeira*

*FB – Comportamento Financeiro*

*IB – Compra por Impulso*

*FT – Tensão Financeira*

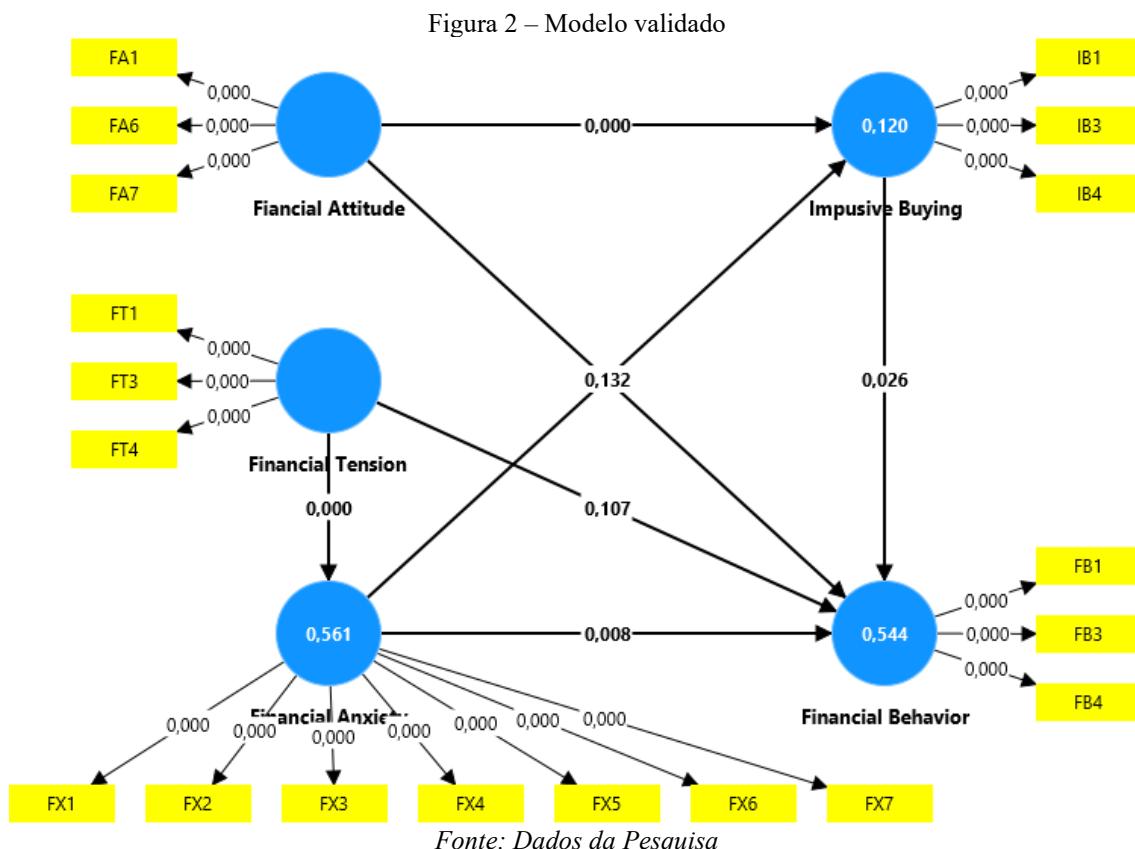
A qualidade do ajuste do modelo foi ainda avaliada por meio do Coeficiente de Determinação ( $R^2$ ) e da Relevância Preditiva ( $Q^2$ ), indicando o poder preditivo e a precisão do modelo. De acordo com Hair et al. (2020), valores iguais ou superiores a 0,75 para o coeficiente de determinação são considerados substanciais, 0,50 são moderados e até 0,25 são fracos. Os resultados mostraram que os valores de  $R^2$  para os construtos Ansiedade Financeira e Comportamento Financeiro foram moderados,

em 0,564 e 0,547, respectivamente, enquanto a Compra Impulsiva apresentou um valor preditivo baixo de 0,155.

Para relevância preditiva ( $Q^2$ ), Hair et al. (2020) consideram um valor substancial de 0,50, moderado em 0,25 e fraco em 0,00. Os resultados da pesquisa indicaram 0,555 para Ansiedade Financeira, 0,494 para Comportamento Financeiro e 0,107 para Compra Impulsiva. Assim, todos os construtos apresentaram algum grau de significância, de substancial a entre moderado e fraco.

Por fim, o fator de inflação da variância (VIF) foi analisado para avaliar a colinearidade dos indicadores e construtos. A colinearidade deve ser verificada para garantir que não enviesa os resultados da regressão. Esse processo é semelhante à avaliação de modelos de medição formativa, mas as pontuações de variáveis latentes de construtos preditores em uma regressão parcial são usadas para calcular os valores de VIF. Valores de VIF acima de 5 indicam possíveis problemas de colinearidade entre os construtos preditores, enquanto idealmente, os valores de VIF devem estar próximos ou abaixo de 3 (Hair et al., 2019).

Os resultados mostram valores de VIF para os indicadores em sua maioria abaixo de 5 e, na maioria dos casos, abaixo de 3. Todos os valores de VIF para os construtos ficaram abaixo de 3, seguindo as recomendações de Hair et al. (2019). Esses resultados indicam colinearidade dos indicadores e construtos. A Figura 2 mostra o resultado final do modelo.



#### 4.3 AVALIAÇÃO DAS HIPÓTESES E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 5 apresenta os resultados das avaliações das hipóteses.

**Tabela 5 – Análise de hipóteses**

MUNDO REAL		Amostra original	Média da amostra	Desvio padrão	Estatística T ( O/STDEV )	Valor de p
FA -> FB	H1	0,538	0,540	0,055	9,862	0,000
FA -> IB	H2	-0,297	-0,302	0,076	3,914	0,000
FT -> FX	H3	0,740	0,741	0,035	21,012	0,000
FT -> FB	H4	-0,132	-0,132	0,077	1,717	0,086
FX -> CF	H5	-0,195	-0,195	0,077	2,538	0,011
FX -> IB	H6	0,103	0,102	0,077	1,342	0,180
IB -> FB	H7	-0,120	-0,120	0,060	1,992	0,046

Fonte: Dados da Pesquisa

Lenda:

*FX – Ansiedade Financeira*

*FA – Atitude Financeira*

*FB – Comportamento Financeiro*

*IB – Compra por Impulso*

*FT – Tensão Financeira*

Os resultados mostram que as hipóteses H1, H2, H3, H5 e H7 foram suportadas. As outras duas relações, contidas nas hipóteses H4 e H6, não apresentaram resultados significativos entre os respondentes da pesquisa.

A hipótese H1, que propunha que a influência da atitude financeira no comportamento financeiro, foi apoiada. Essa influência mostrou uma relação direta (Amostra Original 0,538). Esse resultado se alinha com as descobertas de Perangin-angin, Fachrudin e Irawati (2022), que indicaram que os indivíduos que aplicam consistentemente atitudes financeiras em suas vidas terão mais facilidade em determinar seu comportamento em questões financeiras. Bapat (2020) reitera a importância da atitude financeira no comportamento financeiro responsável. Em seu estudo, o autor explica que não basta ter conhecimento para influenciar o comportamento financeiro, a menos que isso leve ao desenvolvimento de uma atitude financeira adequada. Nesse contexto, parece que a atenção e os esforços para melhorar as atitudes em relação aos recursos financeiros tendem a ter um impacto significativo na forma como os recursos financeiros são gerenciados.

A hipótese H2, que sugeria uma influência negativa da atitude financeira na compra por impulso, também foi apoiada. Esses resultados sugerem que crenças e experiências positivas anteriores em relação ao dinheiro, que moldaram os pensamentos e atitudes atuais dos indivíduos, podem ajudar a reduzir o comportamento de compra impulsivo. Esses resultados são consistentes com o trabalho de Almeida et al. (2021), que argumentam que as atitudes podem prevenir práticas financeiras desordenadas, como a compra por impulso. Além disso, Lai (2010) observou que o comportamento de compra impulsivo em adolescentes está inversamente relacionado a experiências passadas. Se eles

tivessem feito cursos relacionados a finanças, eram menos propensos a se envolver em comportamento de compra impulsivo. Se eles tivessem experimentado o uso de dinheiro com recompensas em sua fonte, eles eram mais propensos a se envolver em compras impulsivas.

A hipótese H3, que sugeria que a tensão financeira influencia positivamente a ansiedade financeira, também foi apoiada. Os resultados são semelhantes aos encontrados por Dijkstra-Kersten et al. (2015), que identificaram que os participantes com tensão financeira eram mais propensos a ter um transtorno depressivo ou de ansiedade em comparação com aqueles sem tensão financeira. Além disso, os autores descobriram que as associações entre pressão financeira e transtornos depressivos / de ansiedade permaneceram, independentemente do nível de renda. Os resultados indicaram que os participantes com tensão financeira leve ou grave eram mais propensos a ter um transtorno depressivo ou de ansiedade em comparação com os participantes sem pressão financeira. Nesse sentido, parece evidente que gerenciar a percepção e o controle dos ativos e passivos financeiros é importante na redução do estresse financeiro e da possibilidade de crises de ansiedade derivadas de problemas financeiros.

A hipótese H4, que indicava que a tensão financeira influencia negativamente o comportamento financeiro, foi rejeitada ( $p$ -valor  $> 0,05$ ). Esses resultados sugerem que o comportamento financeiro não é diretamente influenciado pela tensão financeira, seja ela leve, moderada ou grave. Nesse caso, a pressão ou tensão financeira de um indivíduo não mostrou evidências de influenciar seu comportamento financeiro por conta própria. Watson, Barbeiro e Dziurawiec (2015) enfocaram a percepção da tensão financeira como mediadora dos comportamentos financeiros e descobriram que a tensão financeira percebida vincula os comportamentos de poupança ao bem-estar. Serido et al. (2014) identificaram ainda que as tensões financeiras levam a mudanças no comportamento financeiro dos estudantes universitários. Uma possível razão para o contraste nos resultados em relação a estudos anteriores pode ser o foco de pesquisas anteriores em estudantes universitários, que podem ter pouca ou nenhuma experiência com autonomia financeira, enquanto os dados deste estudo buscaram entender uma faixa etária e perfis diversos.

A hipótese H5, que sugeria uma relação inversa entre ansiedade financeira e comportamento financeiro, foi apoiada. A literatura já encontrou uma relação negativa entre ansiedade financeira e comportamento financeiro. Archuleta, Dale e Spann (2013) afirmaram que a ansiedade financeira influencia negativamente o comportamento financeiro, levando os investidores a acreditar que estão limitados em sua capacidade de investir. Xin, Xiao e Lin (2023) descobriram que pessoas com alta ansiedade financeira tendem a evitar questões financeiras, não porque não tenham capacidade de resolver problemas nessa área, mas porque a própria ansiedade interfere em sua disposição de se

envolver com essas questões. Nesse sentido, parece importante buscar medidas que reduzam os níveis de ansiedade dos indivíduos, principalmente em questões financeiras, a fim de prevenir comportamentos negativos associados às finanças.

A hipótese H6, que estabelecia que a ansiedade financeira influencia positivamente a compra por impulso, foi rejeitada ( $p$ -valor  $> 0,05$ ), conforme observado na Tabela 3. A literatura apresenta alguns estudos que mostram essa relação. Gui et al. (2023) testaram o nível de ansiedade causado pela retirada do uso do smartphone, o que levou a um aumento das tendências impulsivas de tomada de decisão no processo de compra. Além disso, os compradores impulsivos apresentam baixa autoestima, depressão e altos níveis de ansiedade (Azul et al., 2023). Novamente, esses estudos se concentraram na ansiedade e impulsividade no comportamento de compra entre os jovens. De acordo com Maggalatta e Adhariani (2020), os jovens gerentes são mais manipuladores e menos preocupados com a moralidade do que os indivíduos mais velhos. Isso sugere que as pessoas se tornam mais éticas à medida que envelhecem, pois a sabedoria vem das experiências de vida; portanto, quanto mais velho o indivíduo, mais sabedoria ele tem para lidar com as finanças.

Por fim, a Hipótese H7, que sugeria que a compra por impulso influencia negativamente o comportamento financeiro, foi apoiada. Esses resultados parecem indicar que o comportamento financeiro dos indivíduos pode ser influenciado por aspectos psicológicos e emocionais que levam ao comportamento impulsivo. Assim, focar em certos aspectos psicológicos pode reduzir a compra por impulso, melhorando o comportamento financeiro dos indivíduos, pois fatores internos ou individualistas, como impulsividade e baixo autocontrole, colocam os consumidores em maior risco de superendividamento. A falta de autocontrole é mais uma consequência do que uma causa de escassez financeira e superendividamento (Almeida et al., 2021).

Além das hipóteses de pesquisa, o efeito mediador da ansiedade financeira na relação entre tensão financeira e comportamento financeiro também foi verificado na Tabela 4. Diante das crescentes preocupações com fatores psicológicos e emocionais em relação ao contexto financeiro, especialmente após a pandemia de Covid-19, esse resultado introduz uma nova perspectiva para a literatura de educação financeira, pois inclui a perspectiva da mediação em um país em desenvolvimento.

Finalmente, outra relação significativa foi a entre gênero e comportamento de compra por impulso. Os resultados indicam que as mulheres tendem a ser mais impulsivas ao fazer compras do que os homens. Esses dados são corroborados por Pandya e Pandya (2020), que relataram taxas de compra por impulso mais altas para mulheres em comparação com homens. Eles também identificaram que as mulheres que sofrem de ansiedade e depressão podem usar a compra por impulso como forma de melhorar seu estado mental.

## 5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo analisar o impacto de aspectos psicológicos e emocionais no comportamento financeiro dos indivíduos. Com base na literatura atual, foram testadas as relações entre as variáveis ansiedade financeira, atitude financeira, tensão financeira e compra impulsiva com o comportamento financeiro. A modelagem de equações estruturais foi utilizada para medir essas relações, e os resultados identificaram relações significativas entre as variáveis independentes atitude, ansiedade e impulsividade na compra com o comportamento financeiro. Além disso, o estudo também revelou relações significativas entre atitude e impulsividade na compra, bem como entre tensão financeira e ansiedade financeira.

Com base nessas descobertas, fica claro que buscar soluções para reduzir a ansiedade e a tensão financeira pode ajudar a promover um bom comportamento e gestão financeira, além de melhorar o processo de tomada de decisão. Os resultados também sugerem que experiências passadas e eventos de vida relacionados ao dinheiro podem influenciar o comportamento de compra impulsivo futuro, destacando a necessidade de introduzir conceitos e informações financeiras sólidas o mais cedo possível. Além disso, esforços devem ser feitos para evitar estresse e tensões financeiras, potencialmente adotando métodos de controle financeiro para reduzir os níveis de ansiedade em relação ao dinheiro, evitando assim que ele comprometa o comportamento financeiro.

Nesse contexto, esta pesquisa é particularmente importante no Brasil, onde, de acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2024), mais de 78% da população está em algum tipo de dívida e cerca de 29% estão inadimplentes. Em contraste com os países desenvolvidos, onde até 75% dos indivíduos são alfabetizados financeiramente, nas principais economias emergentes – os chamados BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) – em média, apenas 28% dos adultos são alfabetizados financeiramente. Isso ressalta a importância de compreender não apenas os fatores socioeconômicos, mas também os aspectos psicológicos. Esta pesquisa também pode auxiliar na criação de políticas públicas que abordem soluções para melhorar os aspectos emocionais das pessoas, com o objetivo de melhorar a forma como elas gerenciam seus recursos financeiros.

Teoricamente, este trabalho contribui para o ineditismo da introdução de estudos sobre variáveis psicológicas e emocionais que podem influenciar o comportamento financeiro dos indivíduos em um país emergente com altos níveis de endividamento, inadimplência e baixos índices de letramento financeiro. Este estudo traz novos conhecimentos e amplia a pesquisa na área de educação financeira. Nesse sentido, entender a influência de variáveis como ansiedade, tensão, atitude e

impulsividade no comportamento financeiro, bem como suas inter-relações, torna esta pesquisa inovadora e abre novos caminhos para futuros autores explorarem.

No entanto, apesar dessas contribuições, este estudo utilizou uma amostragem não probabilística de acessibilidade, impossibilitando a generalização dos resultados. Portanto, estudos futuros podem empregar outros métodos de amostragem para alcançar a generalização. Além disso, o estudo foi transversal, captando as percepções dos respondentes no momento da coleta de dados. Nesse caso, estudos longitudinais poderiam produzir resultados diferentes, dependendo do contexto de cada período ao longo do tempo.

Estudos futuros poderiam explorar o impacto de outras variáveis, considerando seus efeitos sobre o comportamento financeiro. Outra abordagem para novos estudos poderia envolver a comparação de fatores como idade e/ou geração, uma vez que a maior parte das pesquisas foi realizada com jovens em início de vida financeira, o que pode oferecer uma perspectiva diferente. Estudos longitudinais também podem rastrear experiências de vida ao longo do tempo, levando em consideração os diferentes contextos e perfis socioeconômicos. Em última análise, estudar os fatores que contribuem para o comportamento financeiro dos indivíduos abre as portas para pesquisas diversificadas com potencial para valiosas contribuições teóricas e práticas.

## REFERÊNCIAS

- ADIPUTRA, I. G.; PATRICIA, E. The effect of financial attitude, financial knowledge, and income on financial management behavior. In: TARUMANAGARA INTERNATIONAL CONFERENCE ON THE APPLICATIONS OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES (TICASH 2019), 2019, Jakarta. Anais... Atlantis Press, 2020. p. 107–112.
- AMAGIR, A.; GROOT, W.; VAN DEN BRINK, H. M.; WILSCHUT, A. Financial literacy of high school students in the Netherlands: Knowledge, attitudes, self-efficacy, and behavior. *International Review of Economics Education*, v. 34, p. 100185, 2020.
- ARCHULETA, K. L.; DALE, A.; SPANN, S. M. College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 24, n. 2, p. 50–62, 2013.
- ARAMILIA, N.; ISBANAH, Y. Faktor yang memengaruhi kepuasan keuangan pengguna financial technology di Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen*, v. 8, n. 1, p. 39–50, 2020.
- BAPAT, D. Antecedents to responsible financial management behavior among young adults: Moderating role of financial risk tolerance. *International Journal of Bank Marketing*, v. 38, n. 5, p. 1177–1194, 2020.
- BAPTISTA, S. M. J.; DEWI, A. S. The influence of financial attitude, financial literacy, and locus of control on financial management behavior. *International Journal of Social Science and Business*, v. 5, n. 1, p. 93–98, 2021.
- BARTHOLOMAE, S.; FOX, J. J. A decade review of research on college student financial behavior and well-being. *Journal of Family and Economic Issues*, v. 42, supl. 1, p. 154–177, 2021.
- BASYOUNI, S. S.; EL KESHKY, M. E. S. Job insecurity, work-related flow, and financial anxiety in the midst of COVID-19 pandemic and economic downturn. *Frontiers in Psychology*, v. 12, p. 632265, 2021.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇO E TURISMO. Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC). 2024. Disponível em: <https://pesquisasncn.com.br/pesquisa-peic/>. Acesso em: 25 jun. 2024.
- DE ALMEIDA, F.; FERREIRA, M. B.; SORO, J. C.; SILVA, C. S. Attitudes toward money and control strategies of financial behavior: A comparison between overindebted and non-overindebted consumers. *Frontiers in Psychology*, v. 12, p. 566594, 2021.
- DIJKSTRA-KERSTEN, S. M. et al. Associations of financial strain and income with depressive and anxiety disorders. *Journal of Epidemiology and Community Health*, p. 660–665, 2015.
- ETTMAN, C. K. et al. Financial strain and depression in the US: A scoping review. *Translational Psychiatry*, v. 13, n. 1, p. 168, 2023.
- FENTON-O'CREEVY, M.; FURNHAM, A. Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLOS ONE*, v. 17, n. 11, e0278047, 2022.

FENTON-O'CREEVY, M.; DIBB, S.; FURNHAM, A. Antecedents and consequences of chronic impulsive buying: Can impulsive buying be understood as dysfunctional self-regulation? *Psychology & Marketing*, v. 35, n. 3, p. 175–188, 2018.

FIKSENBAUM, L.; MARJANOVIC, Z.; GREENGLASS, E. Financial threat and individuals' willingness to change financial behavior. *Review of Behavioral Finance*, v. 9, n. 2, p. 128–147, 2017.

GARNER, P. W.; TONEY, T. D. Financial strain, maternal attributions, emotion knowledge and children's behavioral readiness for school. *Journal of Applied Developmental Psychology*, v. 67, p. 101122, 2020.

GRABLE, J. E. et al. The moderating effect of generalized anxiety and financial knowledge on financial management behavior. *Contemporary Family Therapy*, v. 42, n. 1, p. 15–24, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10591-019-09520-x>.

GUI, D. Y. et al. Losing control without your smartphone: Anxiety affects the dynamic choice process of impulsive decision-making and purchase. *Frontiers in Neuroscience*, v. 17, p. 998017, 2023.

HERDJONO, M. V. I.; DAMANIK, L. A. Pengaruh financial attitude, financial knowledge, parental income terhadap financial management behavior. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, v. 9, n. 3, p. 226–241, 2016.

KIKJASIWAT, P. The influence of behavioral factors on SMES' owners intention to adopt private finance. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, v. 30, p. 100476, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100476>.

KIM, J.; FALCONIER, M. K.; CONWAY, C. A. Relationships among emotion regulation, financial self-efficacy, and financial management behaviors of couples. *Journal of Family and Economic Issues*, v. 44, n. 2, p. 342–355, 2023.

KIM, K. T.; LEE, J. M. A review of a decade of financial behavior research in the journal of family and economic issues. *Journal of Family and Economic Issues*, v. 42, p. 131–141, 2021.

KUHNEN, C. M.; KNUTSON, B. The influence of affect on beliefs, preferences, and financial decisions. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, v. 46, n. 3, p. 605–626, 2011.

LEE, J. M.; RABBANI, A.; HEO, W. Examining financial anxiety focusing on interactions between financial knowledge and financial self-efficacy. *Journal of Financial Therapy*, v. 14, n. 1, p. 2, 2023.

MAGGALATTA, A.; ADHARIANI, D. For love or money: Investigating the love of money, Machiavellianism and accounting students' ethical perception. *Journal of International Education in Business*, v. 13, n. 2, p. 203–220, 2020.

MUTLU, Ü.; ÖZER, G. The moderator effect of financial literacy on the relationship between locus of control and financial behavior. *Kybernetes*, v. 51, n. 3, p. 1114–1126, 2022.

NEGI, P.; JAISWAL, A. Impact of financial literacy on consumer financial behavior: A systematic review and research agenda using TCCM framework. *International Journal of Consumer Studies*, v. 48, n. 3, e13053, 2024.

PANDYA, P. R.; PANDYA, D. K. A study on compulsive and impulsive buying behaviour of consumers in Gujarat state in retail mall with special focus on FMCG products. 2020. Dissertação (Doutorado em Administração) – FPT University, Vietnã.

PANKOW, D. Financial values, attitudes and goals. 2003.

PERANGIN-ANGIN, N.; FACHRUDIN, K. A.; IRAWTI, N. The effect of financial literacy, financial inclusion and financial attitude on saving behavior with self-control as moderation: Study on households in Cingkes Village, Dolok Silau District, Simalungun Regency. International Journal of Research and Review, v. 9, n. 1, p. 470–477, 2022.

PORCELLI, A. J.; DELGADO, M. R. Acute stress modulates risk-taking in financial decision-making. Psychological Science, v. 20, n. 3, p. 278–283, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02288.x>.

RENAMAE, D. A. et al. The impulse buying behavior and financial well-being profile of young professionals in the Philippines. International Journal of Scientific and Research Publications, v. 13, n. 03, p. 13537, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.29322/IJSRP.13.03.2023.p13537>.

SABRI, M. F. et al. The influence of financial knowledge, financial socialization, financial behaviour, and financial strain on young adults' financial well-being. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, v. 11, n. 12, p. 566–586, 2021.

SECAPRAMANA, L. V. H.; MAGDALENA, G. J.; YUWANTO, L. Impulsive buying, post-purchase regret, and credit card. In: 2ND INTERNATIONAL CONFERENCE ON BUSINESS AND MANAGEMENT OF TECHNOLOGY (ICONBMT 2020), 2020, Jakarta. Anais... Atlantis Press, 2021. p. 5–10.

SERIDO, J. et al. Financial adaptation among college students: Helping students cope with financial strain. Journal of College Student Development, v. 55, n. 3, p. 310–316, 2014.

SHAH, A. Study of influence of financial behaviour and financial attitude on financial literacy on today's youth in Ahmedabad district. International Journal of Research in Social Sciences, v. 11, n. 08, 2021.

STRÖMBÄCK, C. et al. Does self-control predict financial behavior and financial well-being? Journal of Behavioral and Experimental Finance, v. 14, p. 30–38, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>.

TALWAR, M. et al. Has financial attitude impacted the trading activity of retail investors during the COVID-19 pandemic? Journal of Retailing and Consumer Services, v. 58, p. 102341, 2021.

TANG, N. Like father like son: How does parents' financial behavior affect their children's financial behavior? Journal of Consumer Affairs, v. 51, n. 2, p. 284–311, 2017.

WATSON, S. J.; BARBEIRO, B. L.; DZIURAWIEC, S. O papel da economia e da pressão financeira no bem-estar psicológico de estudantes universitários australianos. Journal of Family and Economic Issues, v. 36, n. 3, p. 421–433, 2015.

XIAO, J. J. Applying behavior theories to financial behavior. In: HANDBOOK OF CONSUMER FINANCE RESEARCH. New York: Springer, 2008. p. 69–81.

XIN, Z.; XIAO, H.; LIN, G. Math anxiety and financial anxiety predicting individuals' financial management behavior. *Depression and Anxiety*, 2023, p. 3131631, 2023.