



Educação Financeira e Proteção do Investidor

Evidências, desafios e caminhos para o Brasil — subsídios técnicos para a Audiência Pública

Por que a Educação Financeira importa?

O Brasil como laboratório global de avaliação de impacto



O Projeto-Piloto de Educação Financeira nas Escolas (2010–2012)

Entre **agosto de 2010 e dezembro de 2011**, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) conduziu o primeiro grande experimento de educação financeira escolar no Brasil. O estudo envolveu aproximadamente **25.000 estudantes de ensino médio em 892 escolas públicas** de seis estados: Ceará, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte e Tocantins.

A metodologia utilizada foi o **Ensaio Controlado Aleatorizado (RCT)**, considerado o "padrão-ouro" para avaliações de políticas públicas. O Banco Mundial, por meio de equipe liderada por Miriam Bruhn e Bilal Zia, conduziu a avaliação de impacto — publicada no *American Economic Journal: Applied Economics*.

*A abordagem foi **transversal**: os conceitos financeiros foram integrados às disciplinas de Matemática, Português, História e Geografia — evitando a criação de uma disciplina isolada. As lições incluíam atividades de casa que exigiam participação dos pais.*

Dados-chave do experimento



892 escolas públicas

rede pública de ensino médio



~25.000 estudantes

amostra do ensino médio brasileiro



6 estados brasileiros

CE, ES, MG, RJ, RN, TO



Metodologia RCT (padrão-ouro)

Ensaio controlado aleatorizado



Avaliação Banco Mundial

Bruhn & Zia · AEJ: Applied Economics

Primeiro RCT de larga escala de EF em país em desenvolvimento

Resultados de Curto Prazo: Salto no Conhecimento Financeiro

Comparação tratamento × controle imediatamente após o programa (Bruhn et al., World Bank WP 6723):

Proficiência

+0,25

desvio-padrão

Aumento na proficiência financeira em relação ao grupo de controle — equivale a 5–7% nos testes padronizados.

Topo da curva

+28%

alto desempenho

Crescimento na proporção de alunos com desempenho excepcional — os melhores ficaram ainda melhores.

Base da curva

-26%

baixo desempenho

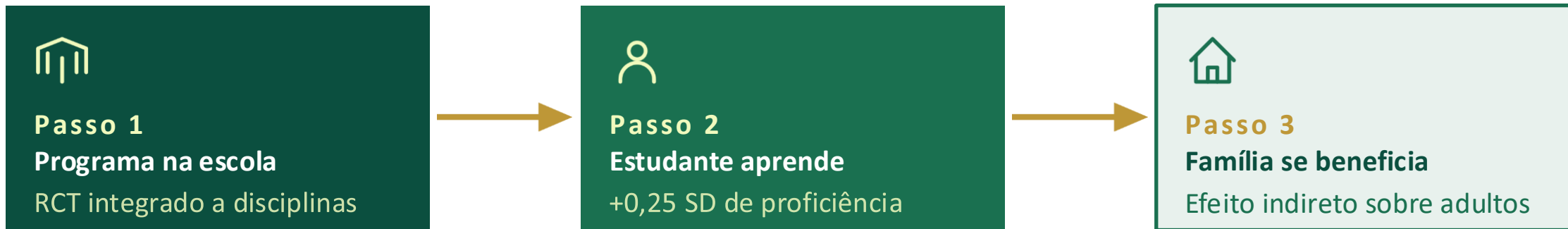
Queda na proporção de alunos com baixo desempenho — alunos mais fracos melhoraram mais.

Leitura econômica

O deslocamento positivo ocorreu em **toda a distribuição de notas** — não foi apenas a média que subiu. Houve também aumento de **1,4 ponto percentual** na probabilidade de os estudantes pouparem para compras futuras.

Transmissão Ascendente: o Conhecimento Flui da Escola para a Família

As lições de casa que exigiam envolvimento dos pais funcionaram como vetor de disseminação — a escola virou um polo de literacia financeira para a comunidade.

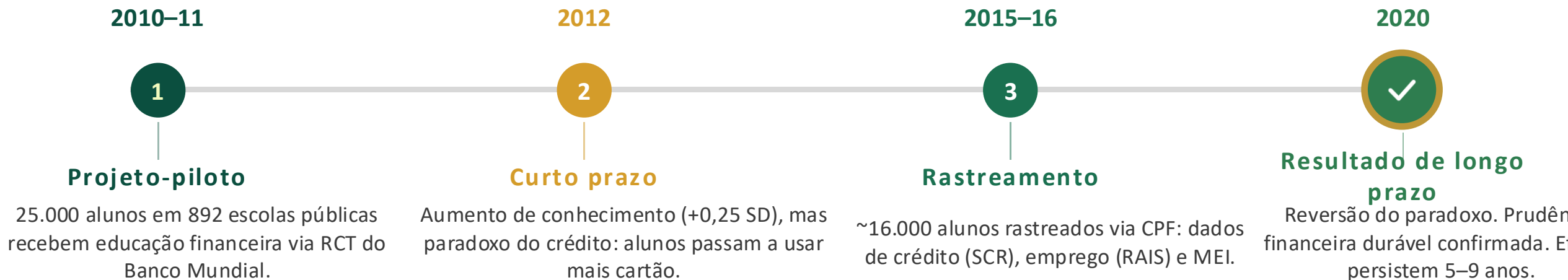


Impacto nos pais	Efeito detectado
Conhecimento sobre composição de orçamento	+6,3 p.p.
Taxa de poupança mensal	+0,67 p.p.
Probabilidade de discutir finanças com os filhos	Aumento significativo
Compreensão de taxas de juros reais	Melhoria detectada

Implicação de política pública: a escola alcança indiretamente adultos que normalmente resistem a cursos de capacitação financeira.

O Teste Definitivo: 9 anos depois, a educação financeira funcionou?

O Banco Mundial e o Banco Central do Brasil rastrearam ~16.000 dos estudantes originais via CPF — usando dados administrativos reais (SCR, RAIS, MEI).



Metodologia inovadora

A avaliação longitudinal usou **dados administrativos reais**, não autodeclarados:

- **SCR/BCB** — Sistema de Informações de Crédito · **RAIS** — empregos formais · **MEI** — formalização empresarial.

Autores: Gabriel Garber, Sergio Koyama (BCB) e equipe do Banco Mundial — BCB Working Paper 563.

Inédito no mundo

Provavelmente a **avaliação**

longitudinal mais importante já

realizada sobre educação financeira escolar em qualquer país.



Seção · Desafios e Vulnerabilidades

Desafios e Vulnerabilidades do Investidor Individual no Brasil

Riscos comportamentais, digitais e estruturais que demandam ação legislativa



A Barreira do Letramento: Fragilidade Estrutural de Conhecimento

Diagnóstico · PISA / OCDE

Letramento financeiro entre jovens de 15 anos

53%

dos estudantes brasileiros se concentram no **Nível 1 ou inferior** — capazes apenas de decisões de consumo imediato simples.

3%

atinge o **Nível 5** — capacidade de analisar produtos financeiros sofisticados de forma autônoma.

Diagnóstico · adultos

Letramento financeiro entre adultos

60/100

Índice médio de letramento financeiro no Brasil.

77% vs

42%

compreendem risco-retorno conceitualmente, mas apenas 42% conseguem calcular juros compostos.

45% (48% nas classes C/D/E)

não controlam suas próprias finanças.

Gargalo central

A lacuna entre compreensão conceitual e competência prática.

Os cidadãos "sabem" que risco e retorno estão ligados, mas não conseguem calcular juros compostos sobre as próprias economias. **Essa desconexão cognitiva é o terreno fértil explorado por golpistas, plataformas predatórias e propaganda enganosa.**

Finfluencers, IA e Fraudes Digitais: Novos Vetores de Risco



Influenciadores financeiros

803 finfluencers monitorados pela ANBIMA/CVM, com alcance combinado de **287,9 mi de seguidores** e **1,18 bi de interações**.

75%

dos **novos investidores de varejo** declararam tomar decisões com base exclusivamente em recomendações de canais de YouTube e influenciadores.



Inteligência artificial generativa

9%

dos investidores nacionais utilizam **IA generativa** (ChatGPT, Copilot) para consultas e montagem de portfólios.

Forte viés sociodemográfico: **Gen Z 49%** · **Classe AB 58%** · **masculino 67%**.



Fraudes digitais

34%

da população brasileira já sofreu **ao menos um golpe ou fraude financeira** · 47% nas classes A/B.

Método mais frequente: **phishing (15%)**. IOSCO alerta também para **pig butchering** — relacionamentos fictícios + criptoativos.

Vulnerabilidade Patrimonial: Sem Reserva e Sem Previdência

Reserva de emergência

População sem reserva alguma

31% ≈ 1 em cada 3 brasileiros adultos

Entre os que têm: % que esgotaria tudo em 6 meses

43% em caso de perda de renda

Apenas **~40% da população** dispõe de reserva financeira capaz de sustentar 6 meses sem renda. Os demais — **~60%** — operam à beira da fragilidade financeira diante de qualquer choque.

Planejamento previdenciário

Aportes recorrentes para aposentadoria

16%

dos não-aposentados fazem aportes recorrentes para a aposentadoria.

Maioria não terá reservas financeiras para a aposentadoria, dependendo **exclusivamente da previdência pública**.

Ciclo de vulnerabilidade

Sem reserva + sem previdência = caminho para apostas, golpes e crédito caro.

A combinação entre ausência de reserva de emergência e colapso do planejamento previdenciário cria um **ciclo de vulnerabilidade**: cidadãos sem colchão financeiro são mais propensos a assumir riscos inadequados, cair em fraudes e buscar ganhos rápidos em apostas e criptoativos não regulados.



Seção · Diretrizes Globais

O Papel Estratégico da Educação Financeira na Proteção do Investidor

Diretrizes da IOSCO e da OCDE/INFE

IOSCO

International Organization of
Securities Commissions

OCDE

Organisation for Economic Co-
operation and Development

As 7 Competências Essenciais para Investidores

Desdobramento especializado do G20/OECD INFE Core Competencies Framework para investidores de varejo.



01 Princípios Gerais

Juros compostos, inflação, relação risco-retorno e horizonte temporal.



02 Análise de Produtos

Taxas, custos ocultos, complexidade, liquidez e adequação ao perfil.



03 Seleção de Intermediários

Verificação de registro, avaliação de plataformas e idoneidade.



04 Gestão de Carteiras

Rebalanceamento periódico, diversificação e horizonte de tempo.



05 Direitos e Deveres

Ouidoria, resolução de disputas e mecanismos de ressarcimento.



06 · destaque Vieses Comportamentais

Excesso de confiança, ancoragem, comportamento de manada — overtrading e perdas.



07 · destaque Identificação de Golpes

Ceticismo analítico, checagem e identificação de sinais de alerta.

Relevância para o Brasil

Competências **06 e 07** são relevantes no cenário brasileiro atual — combate a golpes digitais e armadilhas comportamentais.

Blindagem Cognitiva



Vieses do investidor Excesso de Confiança (Overconfidence)

Investidores avaliam terceiros de forma objetiva, mas superestimam as próprias capacidades. Dois erros se sobrepõem:

Acreditar que se sabe mais do que realmente se sabe.

Acreditar que se é melhor que a média (better-than-average effect).



Resposta regulatória Nudges podem ajudar a redesenhar o ambiente de decisão

Intervenções comportamentais que alteram o contexto sem restringir escolhas:

- › Alterar a ordem de apresentação de opções de investimento em apps
- › Introduzir alertas visuais no momento da aquisição de produtos de alta taxa
- › Definir melhores práticas e condutas — **opt-out** em vez de opt-in para proteções

Pioneirismo brasileiro

Núcleo de Estudos
Comportamentais

NEC

Lançado pela CVM em **2014** —
conectava pesquisadores,
universidades e o regulador para

políticas baseadas em evidência.

A Educação Financeira é a Linha de Defesa que Funciona em Tempo Real

"A educação financeira transforma o investidor na primeira linha de defesa do mercado."

— IOSCO, Framework para Educação de Investidores

MUDANÇA DE PARADIGMA · IOSCO + OCDE

De disclosure passivo à defesa ativa: educação financeira é um novo pilar da proteção

O modelo tradicional de “deixe o comprador acautelar-se” é insuficiente na era digital. A proteção ideal passa a ser **integrada e ativa**, com o investidor também como sensor do mercado.

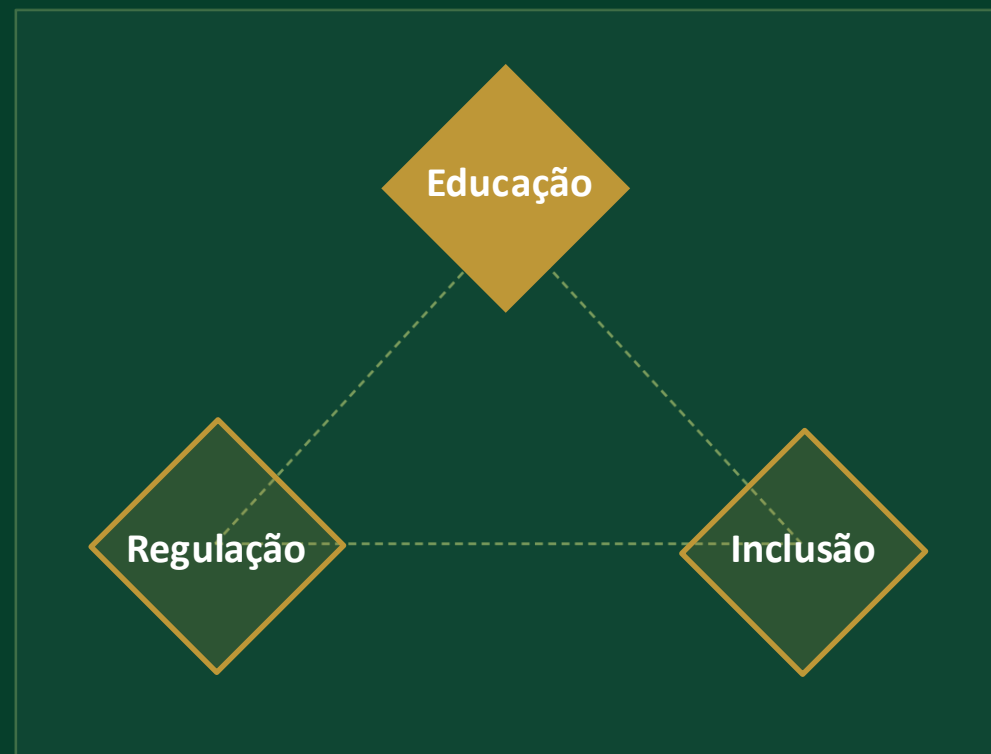
➤ SÉCULO XX · DEFESA DO INVESTIDOR

A educação financeira como a **primeira linha de defesa do investidor** — conhecimento que capacita a bem escolher.

➤ SÉCULO XXI · DEFESA DO MERCADO

A educação também habilita o investidor a ser a **primeira linha de defesa do mercado** — sensor ativo que detecta e reporta falhas de atendimento e indícios irregularidades e ilícitos.

A proteção ideal integra três pilares:



Os três pilares devem atuar de forma integrada. Educação é o vértice que **capacita** o investidor a traduzir as informações regulatórias em decisões saudáveis. Sem ela a regulação perde eficiência. Ela também o habilita a se beneficiar plenamente da inclusão econômica e financeira.

RISCO 01 · FINANÇAS DIGITAIS

Hiperdigitalização criou riscos que a atuação reativa sozinha não alcança

A proliferação de aplicativos móveis facilitou o acesso ao mercado, **mas não eliminou os riscos**. A educação financeira reconfigura a proteção para três ameaças digitais convergentes.

01 DEPs Práticas de Engajamento Digital

Gamificação, notificações persuasivas e *copy trading* exploram gatilhos psicológicos, induzindo o investidor ao **overtrading** e à alocação em ativos de alto risco — fora do seu perfil de *suitability*.

Resposta educacional: identificar táticas e uso de insights comportamentais.

02 IA & ALGORITMOS Recomendação automatizada

Robôs de investimento e IA generativa podem induzir a erros por **vieses algorítmicos** e “alucinações”. Tecnologia é ferramenta de apoio — nunca substitui pesquisa independente e diversificação.

Resposta educacional: letramento algorítmico financeiro.

03 FINFLUENCERS Influência de criadores digitais

Criadores de conteúdo financeiro disseminam recomendações de alcance massivo e podem ser **patrocinados por interesses comerciais não divulgados** e em conflito de interesse.

Resposta educacional: conscientização sobre a diferença entre publicidade e educação.

RISCO 02 · ENGENHARIA SOCIAL

Golpes (locais e transnacionais) exigem blindagem cognitiva para além dos instrumentos regulatórios tradicionais.

Deepfakes, páginas de *phishing* e outras práticas fraudulentas superam a velocidade da regulação e supervisão. A educação financeira e de investidores pode atuar preventivamente em diversas frentes.

AMEAÇA DIGITAL	RESPOSTA EDUCACIONAL	FERRAMENTA-CHAVE
01 Ofertas de “retorno garantido” Pressão psicológica + remessa ao exterior	Reconhecimento imediato de sinais de alerta — desconfiança de promessas sem risco e de decisões aceleradas.	RED FLAGS
02 Plataformas falsas / clonadas Deepfakes e perfis com identidade fabricada	Hábito ativo de consultar bases públicas de reguladores para confirmar registro do intermediário ou da plataforma.	VERIFICAÇÃO DE CREDENCIAIS
03 Invasão de contas / phishing Crime cibernético transfronteiriço	Proteção de credenciais e autenticação em duas etapas (2FA) em todas as contas financeiras.	HIGIENE CIBERNÉTICA

RISCO 03 · FALTA DE RESILIÊNCIA FINANCEIRA

Letramento financeiro reduz endividamento, forma poupança e conscientiza sobre o que não é investimento (e.g. aposta)

Indivíduos com **alto letramento financeiro** apresentam *scores* significativamente mais elevados de bem-estar e maior **resiliência a choques macroeconômicos**.

FRENTE A

Evitando espirais de dívida, formando reservas e investindo de forma consciente e bem informada.

A educação financeira ensina **controle de orçamento** e estimula reservas de emergência antes do recurso ao crédito de curto prazo e formação de poupança de longo prazo.

ALVOS: DECISÕES DE ALTO CUSTO PESSOAL

DE CONSUMO

“Buy Now Pay Later”

FINANCEIRAS

Operações fora do perfil.

→ *Prevenção direta do **superendividamento**.*

FRENTE B

Discernindo o que não é investimento

Em mercados com forte concorrência das **bets**, a educação financeira é um instrumento poderoso para separar diversão e lazer de investimento, evitando proliferação de crenças errôneas.

FRAUDES

Destruição estrutural de capital no longo prazo

INVESTIMENTO

Acumulação de capital ao longo do tempo

SÍNTESE · OCDE + IOSCO

Recomendações da OCDE e IOSCO

Quatro práticas selecionadas para transformar a educação financeira em proteção efetiva

01 Educação financeira nas escolas

PRECOCE · CONTÍNUA · MENSURADA

Letramento financeiro integrado ao ensino básico (mensurado pelo PISA), formando cidadãos resilientes antes de entrar no mercado de trabalho.

02 Abordagens segmentadas

CUSTOMIZADA POR PERFIL VULNERÁVEL

Programas customizados para jovens, mulheres, idosos, **indígenas, mães com crianças na primeira infância** e baixa renda — atacando disparidades estruturais.

03 *Edutainment* e gamificação DA TEORIA À MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

Simuladores digitais de golpes, *quizzes* e marketing social multimídia para capturar engajamento e alterar comportamentos reais.

04 Marketing social

DOWNSTREAM · MIDSTREAM · UPSTREAM

Campanhas mobilizam, reforçam conteúdos e engajam consumidor final, líderes comunitários e formuladores de política, formando uma rede de educação e proteção.

IV

Seção · Semanas

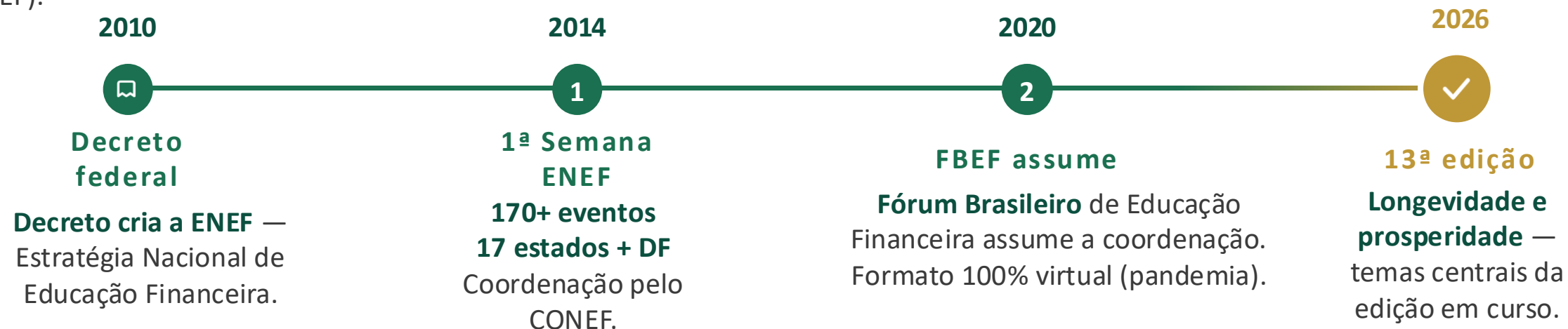
Campanhas nacionais e internacionais

Semana ENEF, Global Money Week e World Investor Week



SEMANA NACIONAL DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA: uma das primeiras iniciativas da ENEF

Campanha nacional gratuita, apartidária e de imparcialidade comercial — promove a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF).



Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF)

8 órgãos governamentais coordenam a Semana ENEF desde 2020

BCB Banco Central do Brasil

MPS Min. da Previdência Social

CVM Comissão de Valores Mobiliários

PREVIC Superintendência Nacional de Previd. Complementar

Superintendência de Seguros Privados

SUSEP

SENACON Sec. Nacional do Consumidor

STN Secretaria do Tesouro Nacional


MEC Ministério da Educação

Além dos números: o que muda na vida do brasileiro

De uma campanha pontual a um ecossistema permanente de educação financeira — três transformações concretas.



01 Escolas

30%  53%
das ações voltadas a **crianças e jovens** (2013 vs. 2023). Crianças e jovens viraram um centro de gravidade da campanha.



02 Temas em evolução

- › **Resiliência** na pandemia
- › **Proteção digital** contra golpes
- › **Crianças e jovens**
- › **Longevidade** & prosperidade

De temas mais amplas a contextuais e urgentes.



03 Futuro · 13ª edição

2026

Longevidade + Prosperidade

Conecta educação financeira a um Brasil que **vive mais** e precisa planejar melhor.

Parcerias criativas

Finanças para crianças via cultura pop e teatro itinerante

Gibis com a **Turma da Mônica · Caravana Kids** — formatos lúdicos que levam educação financeira a crianças desde cedo.

GLOBAL MONEY WEEK: a campanha global de educação financeira para jovens

De 21 países em 2012 a 176 países em 2025 — coordenada pela OCDE/INFE desde 2021.



Sob a OCDE: de campanha a instrumento global de política pública

6 edições consecutivas com temas alinhados às urgências da geração digital.

9ª · 2021

"Take care of yourself, take care of your money"

1ª edição OCDE. 100+ países. Formato virtual. Apoio do G20 sob a Presidência italiana.

10ª · 2022

"Build your future, be smart about money"

Retomada pós-pandemia. 100+ países. 50M+ jovens acumulados desde 2012.

11ª · 2023

"Plan your money, plant your future"

Sustentabilidade financeira. 170+ países. ~120M de pessoas alcançadas (40.000+ entidades).

12ª · 2024

"Protect your money, secure your future"

Proteção contra fraudes digitais. 176 países · 60M+ jovens acumulados. Lançamento global na OCDE (Paris).

13ª · 2025

"Think before you follow, wise money tomorrow"

Pensamento crítico vs. influencers e IA. 176 países.

14ª · 2026

"Smart Money Talks"

Diálogo aberto sobre finanças. 170+ países. Edição em curso.

Impacto acumulado sob a OCDE



176

países e economias participantes



60M+

crianças e jovens alcançados (acumulado)



40.000+

entidades — governos, bancos centrais, ONGs, escolas

A *Recomendação da OCDE sobre Letramento Financeiro (2020)*, endossada pelo G20 e APEC, fundamenta a campanha: educação financeira desde a mais tenra idade.

De celebração a plataforma: o legado transformador da GMW

O que mudou sob a coordenação OCDE/INFE — e por que isso importa para políticas públicas.



01

Institucionalização global

De iniciativa de ONG (CYFI) a campanha coordenada pela **OCDE**, com endosso do **G20** e **APEC**. Coordenação nacional por bancos centrais, reguladores e ministérios.



02

Base em evidências (PISA)

1 em cada 6 jovens de 15 anos em países da OCDE não atinge proficiência básica em literacia financeira — mesmo tendo conta bancária. PISA fundamenta a urgência da campanha.



03

Alinhamento com agendas globais

Temas evoluíram de poupança básica para **sustentabilidade** (2023), **proteção digital** (2024), **desinformação financeira** (2025) e **diálogo aberto** (2026) — refletindo riscos reais da geração conectada.



04

Efeito multiplicador

European Money Week (EBF) alinhada à GMW — coordenação simultânea em **35+ países europeus** com o European Money Quiz para a faixa 13–15 anos. Ações locais conectadas a um movimento global.



05

Escala sem precedentes

De **33 mil crianças em 21 países** (2012) a **60+ milhões em 176 países** (2025) — crescimento de **mais de 1.800×** no alcance e **8×** no número de países em pouco mais de uma década.



Semana Mundial do Investidor

O que é a WIW?

A Semana Mundial do Investidor (World Investor Week – WIW) é uma campanha global promovida anualmente em outubro pela IOSCO*, com o objetivo de fortalecer a **educação e a proteção do investidor**, reunindo reguladores de mais de 100 países e diversas entidades parceiras.

*A Organização Internacional das Comissões de Valores Mobiliários (IOSCO) é o maior fórum internacional para reguladores de mercados de capitais, responsável por desenvolver e promover a adesão a padrões de regulação internacionalmente reconhecidos. A CVM é um dos membros-fundadores.

Histórico (C8)

A WIW é fruto de uma proposta da CVM enquanto ocupava a Presidência do Comitê 8 da IOSCO, responsável pelo tema de Investidores de Varejo.



IOSCO
WORLD
INVESTOR
WEEK



Coordenação mundial

Até 2025, a CVM era responsável pela coordenação mundial da campanha, desempenhando funções de planejamento, comunicação e consolidação de resultados.

Em 2025, o C8 revisou a governança da WIW, instituindo um **Grupo de Multicoordenação**, com apontamento de um membro rotativo para presidir os trabalhos, com apoio do Secretariado-Geral da IOSCO.

Os atuais membros do Grupo são: CVM do Brasil, CONSOB da Itália, CMA da Arábia Saudita e FSA da Romênia.

Operacional

Todos os anos, são decididos os Temas e Mensagens-Chave da Campanha. Em 2025, por exemplo, o *slogan* da campanha foi:





Operacional

Cada país participante tem uma organização que coordena a campanha a nível nacional, normalmente um Membro Pleno da IOSCO (como a CVM).

O Grupo de Trabalho disponibiliza diretrizes gerais e orientações em inglês, as quais são traduzidas para as línguas locais e distribuídas nos *sites* dos coordenadores nacionais.

Esses materiais constituem os Recursos dos Participantes, os quais irão promover as iniciativas na prática. Dentre as principais orientações, está a proibição a atividades que contenham **promoção comercial de produtos**.

Operacional

Ao final da campanha, os participantes informam os resultados de suas iniciativas ao coordenador nacional, isto é, o alcance que obtiveram com suas ações educacionais, em termos de número de pessoas beneficiadas e atingidas pela divulgação.

Esses números são então consolidados em dois relatórios anuais: o **Relatório Nacional** e o **Relatório Internacional (Public Report)**, que reúne os dados de todos os países participantes, cujos respectivos coordenadores repassam ao Secretariado-Geral da IOSCO.

A WIW no Brasil

No Brasil, a campanha é coordenada pela CVM, em articulação com **diversos parceiros**, para ampliar ações de educação financeira e conscientização dos investidores.

Exemplos incluem:

1. Autorreguladores e associações representativas (Comitê Consultivo de Educação);
2. Escolas;
3. Universidades;
4. ONGs;
5. Cooperativas.

Impacto internacional da WIW

Estima-se que a WIW tenha tido, entre 2017 e 2024, um impacto mundial de **3,3 bilhões de pessoas atingidas**.

Esse número tem como base os resultados reportados pelos países, consolidados nos relatórios anuais, incluindo:

1. Audiência nas mídias tradicionais (rádio e televisão);
2. Beneficiários diretos de iniciativas educacionais (aulas, palestras, seminários etc.);
3. Visitas a *websites*;
4. Visualizações e engajamento nas mídias sociais.

Impacto nacional da WIW

Especificamente para o Brasil, o impacto total para o mesmo período (2017 a 2024) é estimado em **61,2 milhões**.

Mantendo-se estável o impacto nacional da campanha, projeta-se que, até 2030, o número de pessoas atingidas chegará a mais de **246,2 milhões**.



**CONHEÇA NOSSA
HISTÓRIA E VISÃO
DE FUTURO**



www.gov.br/cvm
[@cvmgovbr](https://twitter.com/cvmgovbr)