

ÍNDICE PLANEJAR

O índice de planejamento financeiro do brasileiro

Metodologia de construção e aplicação

White paper técnico

Capítulos

1. Sumário executivo
2. O que motivou a criação do Índice Planejar
3. Quando e por quem o Índice Planejar foi criado
4. O que o Índice Planejar mede
5. Base empírica da pesquisa
6. Como o índice foi construído
7. Metodologia de cálculo
8. Resultados – 2025/2026
9. Principais achados – 2025/2026
10. Aplicações práticas
11. Limitações e próximos passos
12. Perguntas e respostas
13. Ficha técnica
14. Referências bibliográficas
15. Contato

1. Sumário executivo

O Índice Planejar mede o planejamento financeiro real da população brasileira — não a opinião que ela tem sobre si mesma, mas o que ela efetivamente faz com o dinheiro.

Construído a partir de uma pesquisa nacional encomendada pela Planejar ao Datafolha, com 2.000 entrevistas de pessoas pertencentes às classes A, B e C, o índice organiza o comportamento financeiro em cinco dimensões — gestão orçamentária, endividamento, reservas e resiliência, proteção e seguros, e planejamento de longo prazo — e atribui a cada uma delas um peso que varia conforme a fase da vida do respondente, com base na Hipótese do Ciclo de Vida de Franco Modigliani.

Este documento descreve como o índice foi construído — da pergunta de campo à nota final, apresenta os resultados obtidos nesta primeira edição e encerra com um Q&A sobre os pontos mais técnicos da metodologia.

2. O que motivou a criação do Índice Planejar

Boa parte do que se sabe sobre educação e comportamento financeiro no Brasil vem de indicadores de opinião: o quanto as pessoas dizem se sentir seguras, o quanto dizem saber

sobre finanças, o quanto dizem se preocupar com o futuro. Esses indicadores são úteis, mas respondem a uma pergunta diferente da que motivou este estudo. Autopercepção e prática nem sempre caminham juntas — é comum encontrar alguém que se diz "planejado" mas não tem uma reserva para um imprevisto, ou alguém que subestima sua própria organização financeira apesar de cumprir os fundamentos básicos.

O Índice Planejar nasce para preencher essa lacuna: em vez de reproduzir o que a pessoa acha de si mesma, ele mede o que ela fez — se pagou as contas em dia, se criou uma reserva, se tem metas, se contratou proteção. Sempre que possível, a pergunta de comportamento observado (o que a pessoa fez, ou o resultado que ela teve) recebe mais peso do que a pergunta de conhecimento ou intenção declarada (o que a pessoa sabe, ou diz que pretende fazer). E o índice reconhece que as prioridades financeiras mudam ao longo da vida: o que é urgente aos 22 anos não é o mesmo que é urgente aos 65.

Além de ampliar o debate em torno da situação financeira do brasileiro, o índice tem o objetivo de ser um importante direcionador de estratégias, nos ambientes público e privado, que ajudem a melhorar e aprimorar o planejamento financeiro do brasileiro.

Além disso, pretende servir como ferramenta para que o profissional CFP® apresente a seus clientes condições ainda mais adequadas de planejamento financeiro em cada fase da vida, ajudando as pessoas a entenderem seus gaps, contribuindo para priorizar os debates mais urgentes e disseminar os conceitos relacionados ao planejamento financeiro completo no Brasil.

3. Quando e por quem o Índice Planejar foi criado?

O Índice Planejar começou a ser idealizado ainda no primeiro semestre de 2025, com a definição das perguntas que comporiam a pesquisa nacional sobre o planejamento financeiro do brasileiro. Nesta etapa, o projeto já contava com a atuação de um consultor externo.

A metodologia proposta foi validada, primeiro, com profissionais ligados a áreas de índices do mercado financeiro. Posteriormente, um Grupo de Trabalho com planejadores financeiros CFP® foi montado para que as hipóteses apresentadas fossem validadas e aperfeiçoadas sob a perspectiva do planejamento financeiro e do ciclo de vida.

O grupo trabalhou na construção da metodologia entre agosto de 2025 e agosto de 2026. Os resultados foram apresentados ao mercado em setembro de 2026.

4. O que o Índice Planejar mede

O índice organiza o planejamento financeiro em cinco dimensões complementares, que vão do presente ao futuro:

Gestão orçamentária — planejar o mês, saber quanto ganha e quanto gasta e caber na própria renda.

Endividamento — a frequência de apertos financeiros, atrasos de conta e o quanto da renda mensal está comprometido com dívidas.

Reservas e resiliência — ter dinheiro guardado, e por quanto tempo esse dinheiro sustentaria a pessoa caso ela perdesse a renda.

Proteção e seguros — ter seguro, entender o que ele cobre e valorizar a proteção contra imprevistos.

Planejamento de longo prazo e sucessão — metas para o futuro, previdência, aposentadoria e organização do que fica para a família.

5. Base empírica da pesquisa

O índice foi calculado a partir da pesquisa nacional própria denominada “**O planejamento financeiro do brasileiro: da consciência à prática**”, com campo dedicado, conduzida pelo Instituto Datafolha.

Ficha técnica. Metodologia quantitativa, com entrevistas de autopreenchimento on-line em painel de internautas, coleta entre 16 e 29 de julho de 2025, abrangência nacional. Universo: população brasileira com 18 anos ou mais, das classes A, B e C, com acesso à internet. Foram realizadas 2.000 entrevistas, com margem de erro máxima de ± 2 pontos percentuais para mais ou para menos, a um nível de confiança de 95%. Todos os questionários e a base de dados passaram por análises de consistência entre respostas, e os resultados foram ponderados para refletir a distribuição do universo pesquisado.

Perfil da amostra. 53% mulheres e 47% homens, idade média de 40 anos. Por faixa etária: 16% entre 18 e 24 anos, 23% entre 25 e 34, 23% entre 35 e 44, 28% entre 45 e 60 e 10% acima de 61 anos. Por classe social: 5% classe A, 31% classe B e 64% classe C — renda familiar média de R\$ 5.778. Por região: 45% Sudeste, 22% Nordeste, 18% Sul, 8% Centro-Oeste e 7% Norte; 43% moram em capitais ou regiões metropolitanas, 57% no interior. Por escolaridade: 4% ensino fundamental, 44% ensino médio e 52% ensino superior. Situação ocupacional: 78% economicamente ativos, sendo 56% em ocupação formal e 11% em ocupação informal. 64% dos entrevistados estão em um relacionamento estável (casados, namorando ou com companheiro fixo).

A base foi desenhada para captar comportamento observável e não apenas percepção — por isso o questionário prioriza perguntas sobre o que a pessoa fez ou o resultado que teve e não apenas o que ela pensa ou sabe.

6. Como o índice foi construído

6.1 Do questionário de campo aos itens do índice

O questionário de campo aplicado pelo Datafolha reuniu 51 perguntas quantificáveis, cobrindo praticamente todo o espectro do planejamento financeiro pessoal — orçamento, dívidas, poupança e investimentos, seguros, aposentadoria, sucessão, educação financeira e planejamento fiscal. Nem toda pergunta desse questionário, no entanto, é adequada para compor um índice de planejamento financeiro: algumas medem conhecimento técnico especializado (não comportamento), outras são redundantes entre si, e outras têm baixa relação direta com alguma das cinco dimensões do índice.

A partir desse universo de 51 perguntas, foi aplicado um processo de seleção com três critérios: (i) a pergunta precisa refletir comportamento ou resultado observável, e não apenas conhecimento ou opinião declarada; (ii) a pergunta precisa se relacionar diretamente com uma das cinco dimensões; e (iii) perguntas que capturam essencialmente a mesma evidência são agrupadas ou descartadas, para não inflar artificialmente uma dimensão. O resultado desse filtro são as **20 perguntas** que compõem o índice hoje — quatro em gestão orçamentária, duas em endividamento, cinco em reservas e resiliência, três em proteção e seguros, e seis em planejamento de longo prazo e sucessão.

6.2 Da resposta à nota: a escala de 0 a 100

Cada uma das 20 perguntas tem suas alternativas de resposta convertidas para uma escala comum de 0 a 100 antes de entrar no cálculo. Em uma pergunta de cinco alternativas ordenadas, por exemplo, a pior resposta possível vale 0, a melhor vale 100, e as intermediárias

recebem valores proporcionais (25, 50 e 75). A nota final da pergunta é a média desses valores ponderada pela proporção de entrevistados que escolheu cada alternativa. Não uma leitura de "sim ou não", mas o retrato de como a população inteira se distribui entre as alternativas.

Na maioria das dimensões, a lógica é direta: quanto mais a resposta indica uma ação de planejamento (planejar os gastos, ter reserva, ter seguro), maior a nota. **Na dimensão de endividamento, a lógica é invertida:** como aqui a "ação" que se mede é a ocorrência de um problema (atraso de conta, aperto financeiro, alto percentual da renda comprometido com dívidas), quanto menor a frequência desses eventos — ou menor o comprometimento da renda —, melhor a nota. Ou seja: em endividamento, o índice premia a ausência de dificuldade, não a presença de uma ação.

6.3 Fundamento teórico: a Hipótese do Ciclo de Vida

Os pesos que cada dimensão recebe no cálculo do índice não são fixos — eles seguem a Hipótese do Ciclo de Vida, de Franco Modigliani, um dos pilares da economia comportamental moderna. A ideia central é que as pessoas tomam decisões financeiras considerando toda a sua trajetória de vida, e não apenas o momento presente, e que a estrutura econômica dessa trajetória muda de forma previsível:

O capital humano — a capacidade futura de gerar renda — deprecia com o tempo. O capital financeiro — o patrimônio acumulado — segue uma curva: cresce durante a vida produtiva e é consumido na aposentadoria. O horizonte para corrigir um erro financeiro encurta à medida que a pessoa envelhece, sobrando menos tempo para recuperar uma perda. E as responsabilidades financeiras mudam a cada fase: dependentes e dívidas entram e saem da equação.

A idade, por si só, não é o que importa — o que muda é essa estrutura econômica de vida. Por isso o índice não usa a idade como uma nota a mais ou a menos: ele usa a idade para decidir o que deve pesar mais na avaliação de cada pessoa.

6.4 As quatro personas etárias

Com base nessa lógica, o índice organiza os respondentes em quatro personas etárias, cada uma com sua própria régua de prioridades:

18 à 24 anos — primeira renda, pouca folga financeira, nenhum patrimônio relevante a proteger.

25 à 44 anos — fase de filhos, financiamentos e carreira em formação.

45 à 60 anos — patrimônio já formado, com a aposentadoria no horizonte.

61 anos ou mais — fase de consumo do que foi acumulado e de transmissão de patrimônio à próxima geração.

7. Metodologia de cálculo

O cálculo do índice combina dois níveis de peso — um peso por dimensão (que varia por persona etária) e um peso por pergunta dentro de cada dimensão (fixo, definido pela força da evidência que a pergunta representa).

7.1 Peso das dimensões, por persona

Cada coluna da tabela abaixo soma 100%. Ela mostra o quanto cada dimensão pesa na nota final de uma pessoa, de acordo com a faixa etária em que ela se encontra.

Dimensão	18–24 anos	25–44 anos	45–60 anos	61+ anos
Gestão orçamentária	29%	23%	15%	10%
Endividamento	26%	21%	17%	12%
Reservas e resiliência	18%	17%	16%	16%
Proteção e seguros	12%	16%	25%	30%
Planejamento de longo prazo e sucessão	15%	23%	27%	32%

Organizar o mês pesa 29% aos 18–24 anos e apenas 10% aos 61 anos ou mais; proteção e planejamento de longo prazo fazem o caminho inverso, crescendo de 12–15% para 30–32% entre as mesmas faixas.

7.2 Peso das perguntas dentro de cada dimensão

Dentro de cada dimensão, nem toda pergunta pesa o mesmo. O critério é a força da evidência que ela representa, classificada em três níveis (pesos):

Peso 3 — ação realizada ou resultado observado. A pergunta captura algo que a pessoa efetivamente fez, ou um resultado concreto de sua vida financeira (por exemplo, ter criado uma reserva, ou o quanto os gastos couberam na renda). É o nível de evidência mais forte, e por isso recebe o maior peso relativo.

Peso 2 — posse de um produto financeiro. A pergunta capta se a pessoa tem um produto (seguro, previdência privada, poupança). É uma evidência intermediária: ter o produto é um passo real, mas não garante, por si só, que ele cumpre a função de proteção (ver Q&A, seção 11).

Peso 1 — conhecimento ou intenção declarada. A pergunta capta o que a pessoa sabe ou diz que prefere (por exemplo, se sabe quanto gasta por mês, ou se prefere pagar seguro a arcar com o risco). É a evidência mais fraca, porque depende inteiramente da autodeclaração, sem uma ação ou posse por trás.

Quando duas ou mais perguntas de uma mesma dimensão capturam essencialmente a mesma evidência — por exemplo, as diferentes situações em que a pessoa relata "já criei uma reserva para X" —, o peso dessa evidência é dividido entre elas, para que o conjunto não pese mais do que uma única evidência independente deveria pesar. É o que o índice chama de ajuste de redundância.

A tabela abaixo mostra o resultado desse processo — o peso final de cada uma das 20 perguntas dentro da sua dimensão (as colunas somam 100% em cada dimensão):

D1 — Gestão orçamentária

Pergunta	Tipo de evidência	Nível	Peso
Frequência do planejamento mensal de gastos	Ação realizada	Peso 3	37,5%
Gastos em relação à renda no último ano	Resultado observado	Peso 3	37,5%
Conhecimento sobre quanto gasta por mês	Conhecimento declarado	Peso 1	12,5%
Conhecimento sobre rendimento mensal	Conhecimento declarado	Peso 1	12,5%

D2 — Endividamento (escala invertida — ver seção 6.2)

Pergunta	Tipo de evidência	Nível	Peso
Situações de aperto ou endividamento nos últimos 12 meses	Resultado observado	Peso 3	50%
Percentual da renda comprometida com dívidas	Resultado observado	Peso 3	50%

D3 — Reservas e resiliência

Pergunta	Tipo de evidência	Nível	Peso
Tempo que sobreviveria sem renda com o que tem guardado	Resultado observado	Peso 3	37,5%
Possui produtos de poupança ou investimento	Posse de produto	Peso 2	25%
Criou reserva para perda de emprego	Ação realizada (dividida em 3)	Peso 3 ajustado	12,5%
Criou reserva para emergências	Ação realizada (dividida em 3)	Peso 3 ajustado	12,5%
Criou reserva para acidente ou incapacidade	Ação realizada (dividida em 3)	Peso 3 ajustado	12,5%

D4 — Proteção e seguros

Pergunta	Tipo de evidência	Nível	Peso
Possui seguros (vida, carro, saúde etc.)	Posse de produto	Peso 2	50%
Entendimento das coberturas dos seguros	Conhecimento declarado	Peso 1	25%
Preferência por pagar seguro a arcar com o risco	Intenção declarada	Peso 1	25%

D5 — Planejamento de longo prazo e sucessão

Pergunta	Tipo de evidência	Nível	Peso
Possui plano ou orçamento para atingir metas financeiras	Ação realizada	Peso 3	23,1%
Criou reserva para se aposentar	Ação realizada	Peso 3	23,1%
Possui previdência privada	Posse de produto	Peso 2	15,4%
Parentes sabem como acessar os bens após a morte	Posse/resultado	Peso 2	15,4%
Planejamento de herança/testamento	Ação realizada (dividida em 2)	Peso 3 ajustado	11,5%
Planejamento para custos de inventário	Ação realizada (dividida em 2)	Peso 3 ajustado	11,5%

7.3 Da pergunta ao índice geral

O cálculo final segue três passos, repetidos para cada pessoa entrevistada e depois agregados: (1) cada uma das 20 perguntas recebe sua nota de 0 a 100, conforme a resposta dada; (2) essa nota é multiplicada pelo peso da pergunta dentro da sua dimensão (tabelas da seção 7.2); os resultados são somados para formar a nota da dimensão, também em uma escala de 0 a 100; (3) a nota de cada dimensão é multiplicada pelo peso da dimensão na persona etária da pessoa (tabela da seção 7.1), e a soma das cinco dimensões pondera o índice geral, novamente de 0 a 100.

O resultado nacional agregado (índice geral) combina as quatro personas na proporção em que aparecem na amostra.

8. Resultados – 2025/2026

Índice geral: 52,7 pontos. Por persona etária: 53,6 (18–24 anos), 51,3 (25–44 anos), 53,0 (45–60 anos) e 57,6 (61 anos ou mais). A maturidade financeira não cresce de forma linear com a idade — a faixa de 25 a 44 anos é o ponto mais baixo da curva (ver seção 9).

Por dimensão (nota nacional)

Dimensão	Nota (0–100)
Gestão orçamentária	70,1
Proteção e seguros	63,0
Endividamento	47,8
Planejamento de longo prazo e sucessão	43,3
Reservas e resiliência	39,3

Por dimensão e persona etária

Dimensão	18–24 anos	25–44 anos	45–60 anos	61+ anos
Gestão orçamentária	70,1	67,7	72,1	75,6
Endividamento	50,8	45,8	48,1	51,1
Reservas e resiliência	34,6	38,0	42,1	44,8
Proteção e seguros	62,1	63,3	61,2	68,2
Planejamento de longo prazo e sucessão	42,3	41,6	44,4	50,8

O ponto mais fraco é o mesmo em todas as faixas etárias: reservas e resiliência.

9. Principais achados – 2025/2026

O básico está feito, a proteção não. A população brasileira aprendeu a organizar o mês — gestão orçamentária é, disparado, o ponto forte do índice, com 70,1 pontos. Mas a resiliência a um imprevisto ainda não foi construída: reservas e resiliência fecha o ranking com apenas 39,3 pontos, a dimensão mais crítica e urgente do estudo.

Ter produto não é ter reserva. 75,7% de aproveitamento em "possui produtos de poupança ou investimento" contrasta com apenas 21,3 pontos em "fôlego para viver sem renda" — a pergunta de maior peso dentro da própria dimensão de reservas. Declarar que tem onde guardar dinheiro não é o mesmo que ter, de fato, um colchão financeiro.

A aposentadoria ainda não virou ação. Planejamento de longo prazo soma 43,3 pontos no índice geral, com previdência privada como um dos itens mais frágeis da dimensão (15,3 pontos). O tema está na cabeça das pessoas, mas ainda não se traduziu em comportamento consistente.

O índice geral fecha em 52,7 — um patamar intermediário. Reservas e resiliência é a dimensão que mais puxa o resultado para baixo, e é também o ponto mais fraco em todas as quatro personas etárias, do jovem de 18 anos ao aposentado de 61 anos ou mais.

A maturidade não cresce de forma linear com a idade. A faixa de 25 a 44 anos é o ponto mais baixo da curva etária, com 51,3 pontos. É a fase de maior pressão simultânea: filhos, dívidas e carreira em formação ao mesmo tempo. Os mais velhos (61 anos ou mais) chegam a 57,6 pontos, o topo da curva.

10. Aplicações práticas

O Índice Planejar foi desenhado para ir além do diagnóstico e orientar a prática de quem trabalha com planejamento financeiro. No atendimento a clientes, o ponto de partida sugerido pelos dados é a reserva de emergência: o "fôlego sem renda" é a métrica mais frágil do índice, com apenas 21,3 pontos. Na formação de pessoas planejadas, a proteção contra invalidez aparece como um ponto cego, com nota especialmente baixa dentro da dimensão de reservas. Na agenda pública, a aposentadoria segue sendo um tema de massa não resolvido — previdência privada soma apenas 15,3 pontos no índice.

O índice tem o intuito de ser utilizado como ferramenta para que os planejadores financeiros apresentem a seus clientes o que pode ser entendido como um bom planejamento financeiro.

O indicador foi construído para ser aplicado de forma periódica, com metodologia comparável entre edições, permitindo acompanhar a evolução do grau de planejamento financeiro da população brasileira ao longo do tempo.

11. Limitações e próximos passos

O estudo cobre a população brasileira adulta das classes A, B e C com acesso à internet — um recorte que, embora relevante e representativo desse universo, não inclui as classes D e E nem a população sem acesso à internet, e por isso os resultados não devem ser lidos como retrato do total da população brasileira. A coleta é de autopreenchimento on-line: mesmo priorizando perguntas de comportamento observável, alguns itens (como o conhecimento do próprio rendimento) ainda dependem da resposta declarada pelo respondente. E o desenho é transversal — uma fotografia de julho de 2025, calculada em 2026, não um acompanhamento do mesmo indivíduo ao longo do tempo.

O próximo passo natural é a repetição periódica do estudo, para que o Índice Planejar passe a funcionar também como uma série histórica — permitindo enxergar não apenas o retrato atual do planejamento financeiro do brasileiro, mas sua trajetória.

12. Perguntas e respostas

Por que uma pergunta sobre a ação realizada (o ato) pesa mais do que uma pergunta sobre conhecimento declarado?

Porque saber não é o mesmo que fazer. Uma pessoa pode saber que deveria ter uma reserva e, ainda assim, não tê-la. O índice prioriza o que aconteceu de fato — uma ação tomada ou um resultado observado — porque essa é a evidência mais difícil de simular e mais próxima da maturidade financeira real.

Por que os pesos das dimensões mudam por faixa etária, mas a nota de cada pergunta não?

A nota de uma pergunta (0 a 100) mede o mesmo comportamento da mesma forma para todo mundo — ter uma reserva vale o que vale, independentemente da idade. O que muda por faixa etária é a importância relativa de cada dimensão no resultado final, porque as prioridades financeiras de uma pessoa de 22 anos são estruturalmente diferentes das de uma pessoa de 65, conforme a Hipótese do Ciclo de Vida (seção 6.3).

O que é o "ajuste de redundância" mencionado na metodologia?

É a correção aplicada quando duas ou mais perguntas de uma mesma dimensão capturam, no fundo, a mesma evidência — por exemplo, diferentes situações em que a pessoa relata ter criado uma reserva. Sem esse ajuste, ter uma única ação relatada em contextos parecidos pesaria artificialmente mais do que deveria. O ajuste divide o peso entre essas perguntas, para que o conjunto valha o que uma evidência independente valeria.

Por que a dimensão de endividamento usa uma lógica invertida?

Porque, nessa dimensão, o comportamento desejável é a ausência de um problema, e não a presença de uma ação. As perguntas que compõem essa dimensão captam eventos de aperto financeiro e o percentual da renda comprometido com dívidas — quanto menos eventos negativos e menor o comprometimento, melhor a nota.

De onde vêm as 20 perguntas que compõem o índice?

O questionário de campo aplicado pelo Datafolha reuniu 51 perguntas quantificáveis. A partir desse universo, foram selecionadas as 20 perguntas que melhor atendem a três critérios: refletem comportamento ou resultado observável (não apenas conhecimento ou opinião), se relacionam diretamente com uma das cinco dimensões do índice, e não duplicam uma evidência já capturada por outra pergunta.

Por que a faixa de 25 a 44 anos tem a pior nota?

Porque é a fase de maior pressão simultânea sobre as finanças pessoais: formação de família, financiamentos de longo prazo (como imóvel) e carreira ainda em consolidação acontecem ao mesmo tempo, com menos patrimônio acumulado do que as faixas mais velhas para absorver esse peso.

Possuir um produto financeiro (seguro, previdência, poupança) garante uma boa nota na dimensão correspondente?

Não sozinho. Posse de produto é um nível de evidência intermediário (Peso 2) no índice — real, mas mais fraco do que uma ação efetivamente tomada. Os dados mostram esse limite com clareza: 75,7% dos entrevistados têm algum produto de poupança ou investimento, mas apenas 21,3 pontos no índice vêm do "fôlego para viver sem renda" — ter onde guardar dinheiro não é o mesmo que ter, de fato, uma reserva suficiente.

O Índice Planejar pode ser comparado entre diferentes edições da pesquisa?

Sim — essa é uma das razões da metodologia ser construída com regras fixas e

documentadas (mesmas dimensões, mesmos critérios de peso, mesma lógica de conversão de nota). O objetivo é repetir a pesquisa periodicamente, transformando o índice em uma série histórica comparável.

Qual a margem de erro dos resultados apresentados?

A margem de erro máxima é de ± 2 pontos percentuais, para mais ou para menos, a um nível de confiança de 95%, considerando a amostra total de 2.000 entrevistas em território nacional.

Por que a pesquisa cobre apenas as classes A, B e C, com acesso à internet?

Porque a ideia era começar com as classes de maior renda, onde fosse possível identificar o comportamento e os pontos vulneráveis dos clientes com mais probabilidade de acesso aos serviços de um planejador financeiro. Isso não impede que outras pesquisas avancem para as demais classes sociais.

Esse recorte foi uma escolha deliberada de desenho amostral, e os resultados devem ser lidos como representativos desse universo específico, não do total da população brasileira.

13. Ficha técnica

Projeto: Índice Planejar — PM746098. Instituto de pesquisa: Datafolha. Campo: 16 a 29 de julho de 2025. Amostra: 2.000 entrevistas, população brasileira 18+, classes A/B/C, com acesso à internet. Margem de erro: ± 2 pontos percentuais (95% de confiança).

Consultor

Hilton Notini

Planejadores financeiros CFP®

Carlos Castro, CFP®

Martin Iglesias, CFP®

Patricia Palomo, CFP®

Paula Bazzo, CFP®

Rejane Tamoto, CFP®

Sérgio Leão, CFP®

Tais Magalhães, CFP®

Viviane Ferreira, CFP®

Equipe Planejar

Ana Leoni

Thais Pessoa

14. Referências bibliográficas

A calibragem dos pesos por dimensão e por persona etária (seções 6.3 e 7.1) se apoia na Hipótese do Ciclo de Vida, formulada originalmente por Franco Modigliani, e em desdobramentos posteriores que aplicam essa teoria à alocação de capital humano, à demanda por proteção e ao comportamento financeiro real — e não apenas ao comportamento teoricamente ótimo.

MODIGLIANI, F.; BRUMBERG, R. Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data. In: KURIHARA, K. K. (Ed.). *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1954. p. 388–436. — Formulação original da Hipótese do Ciclo de Vida, base teórica de todo o desenho de pesos do índice.

ANDO, A.; MODIGLIANI, F. The "life cycle" hypothesis of saving: aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, v. 53, n. 1, p. 55–84, 1963. — Extensão e teste empírico da hipótese, fundamento da lógica de que o comportamento de poupança e consumo varia de forma previsível ao longo da vida.

- YAARI, M. E. Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer. *The Review of Economic Studies*, v. 32, n. 2, p. 137–150, 1965. — Formaliza a relação entre horizonte de vida incerto e demanda por seguro, base conceitual do aumento de peso da dimensão de proteção e seguros nas faixas etárias mais avançadas.
- BODIE, Z.; MERTON, R. C.; SAMUELSON, W. F. Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model. *Journal of Economic Dynamics and Control*, v. 16, n. 3–4, p. 427–449, 1992. — Formaliza a ideia de que o capital humano se comporta como um ativo que se deprecia ao longo da vida, orientando decisões financeiras — base conceitual da seção 5.3.
- IBBOTSON, R. G.; MILEVSKY, M. A.; CHEN, P.; ZHU, K. X. *Lifetime Financial Advice: Human Capital, Asset Allocation, and Insurance*. Charlottesville: CFA Institute Research Foundation, 2007. — Aplica a relação entre capital humano decrescente e capital financeiro crescente diretamente à recomendação de alocação e proteção por fase da vida — a derivação mais próxima da lógica de pesos variáveis por persona etária usada no índice.
- SHEFRIN, H. M.; THALER, R. H. The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, v. 26, n. 4, p. 609–643, 1988. — Reformula a hipótese original considerando limitações de autocontrole e vieses comportamentais, fundamento teórico para o índice medir comportamento efetivo em vez de comportamento teoricamente ótimo.

14. Contato

Quer apresentar sugestões, tirar dúvidas ou conversar sobre o índice? Entre em contato com o time de Comunicação da Planejar:

E-mail: imprensa@planejar.org.br

Telefone: (11) 97466-7708