

ENTRE O JOGO E O INVESTIMENTO: o comportamento financeiro da geração Z no Brasil

Mônica Rackel Carneiro Corrêa¹, Fernanda Paes Arantes²

¹Universidade Federal Do Maranhão, São Luís, Brasil (mrackelcorrea@gmail.com)

²Universidade Federal Do Maranhão, São Luís, Brasil

Resumo: Este estudo analisa a convergência entre práticas de jogo e investimento digital entre jovens da Geração Z. A pesquisa utiliza revisão da literatura e coleta de dados por meio de questionário aplicado ao público-alvo. Os resultados revelam que, embora haja um maior envolvimento com investimentos, as apostas esportivas continuam atraindo significativamente esse público, impulsionadas por marketing digital, influenciadores e pela associação cultural com o futebol.

Palavras-chave: Geração Z; Apostas esportivas; Investimentos financeiros; comportamento financeiro; Alfabetização financeira.

INTRODUÇÃO

O surgimento dos jogos não é preciso, desde o início das civilizações mais antigas é notado esse comportamento entre as mais diferentes espécies. Segundo Huizinga (1992), os jogos, ainda que culturais, precedem a cultura ou, pelo menos, o conceito desta. Durante as primeiras olimpíadas, na Grécia antiga, já era possível identificar apostas como forma de divertimento, contudo, esses jogos só ganham contornos analíticos com o desenvolvimento da teoria da probabilidade, durante o renascimento e, assim, torna-se meio para adquirir rentabilidade.

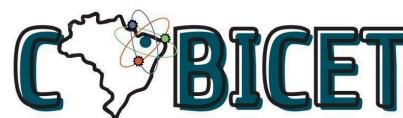
Em solo brasileiro, os jogos de azar surgem no final do século XIX com o início e massificação do “Jogo do Bicho” em 1892, o que consequentemente abriu espaço para outros tipos de apostas e loterias. As apostas esportivas foram legalizadas apenas em 1969 com o Decreto-lei nº 594 que as torna a única modalidade de jogo de azar regulamentada. Desde então, o crescimento foi expressivo em decorrência do fato que o país possui uma cultura significativa voltada ao futebol. Porém, com desafios econômicos gerados pela inflação na década de 1980 houve uma queda nas apostas e o escândalo do esquema de corrupção divulgado pela revista Placar em 1982 contribuiu para o esvaziamento das loterias esportivas (Chagas, 2016).

Com o advento da internet e a popularização dos smartphones, as *bets*, ou apostas on-line, ganharam espaço. No entanto, foi somente em 2018, com a aprovação da Lei nº 13.756/2018, que as apostas esportivas passaram a ter maior divulgação e exploração comercial, sobretudo por empresas com sede em outros países, gerando um crescimento de 360% nesse mercado (Aquino, 2022). Essa ascensão revisitou debates sobre vício em apostas, segurança

de apostador e principalmente o escândalo de manipulação de resultados denominada de “Penalidade Máxima” em abril de 2023, o que culminou na criação da Lei 14.790/2023, destinada a regulamentar o setor e garantir maior transparência, que como consequência possibilitou que sites de *bets* pudessem patrocinar times e campeonatos com divulgação constante em território nacional, tendo um destaque significativo nas redes sociais.

A Geração Z, composta por jovens nascidos entre 1997 e 2010, é considerada a primeira geração de 'nativos digitais', já que cresceu em meio à popularização da internet e ao avanço tecnológico, tendo acesso facilitado a bancos, transferências e informações financeiras em tempo real. Contudo, essa geração também está exposta a um volume intenso de propagandas, influenciadores digitais e plataformas de apostas, fatores que impactam diretamente sua relação com o dinheiro e suas decisões financeiras, o que ocasionou o crescimento da ideia de que aposta pode ser considerada um investimento. No entanto, o crescimento acelerado dessas plataformas tem gerado questionamentos sobre a validade dessa associação e os impactos que sua popularização pode trazer.

O Raio-X do Investidor Brasileiro indica que 15% da população já apostou, sendo que 16% consideram apostas como um investimento e 43% também realizam aplicações tradicionais (Anbima, 2024). Esse dado revela que, mesmo entre indivíduos com experiência em investimentos financeiros, as apostas mantêm um forte apelo, impulsionado pelo potencial retorno financeiro. Esse impacto é notavelmente ampliado nas gerações mais jovens, com 25% dos jovens entre 16 e 28 anos se destacando como o maior perfil de apostadores (Anbima, 2024). O



crescimento das *bets* também acontece no cenário mundial e, com isso, tem gerado discussões sobre o vício em apostas, potencializado pelo fácil acesso e pela divulgação ainda pouco regulamentada. Os poucos estudos de efeitos colaterais a longo prazo deixam questionamentos sobre como as gerações nascidas na era digital irão lidar ao serem apresentadas a formas tão distintas de escolhas financeiras.

No contexto brasileiro, a análise segmentada do mercado de apostas esportivas, especialmente no futebol, suscita questionamentos sobre o perfil dos apostadores da Geração Z e suas motivações. Muitas empresas de apostas aproveitam a visibilidade do futebol para incentivar o uso de suas plataformas, transformando eventos antes pontuais, como a Copa do Mundo, em práticas recorrentes para os jovens torcedores. Por isso, é fundamental identificar os fatores socioeconômicos predominantes nesse contexto, classificando os motivos e objetivos da Geração Z e avaliando as formas de influência que afetam suas decisões. Compreender os fatores que motivam essa geração a optar pelas apostas em detrimento de investimentos tradicionais é essencial para fundamentar debates sobre mecanismos de controle e estratégias de mitigação de possíveis prejuízos financeiros, tanto individuais quanto sociais.

Diante do exposto, esta pesquisa tem como objetivo investigar se os jovens da Geração Z estão mais engajados em práticas de apostas esportivas ou em investimentos financeiros.

REFERENCIAL TEÓRICO

Apostas versus investimento

O investimento, em geral, consiste na aplicação de recursos financeiros com vistas a obter ganhos futuros. Essa prática exige responsabilidade e análise criteriosa dos riscos envolvidos, pois implica assumir riscos calculados em busca de retorno (Weiss-Cohen *et al.*, 2024). Além disso, o comportamento de investimento está intimamente ligado às decisões e tendências de indivíduos que buscam controlar despesas, planejar o futuro e estabelecer metas financeiras (Sharma, 2023). Nesse sentido, investir pode ser compreendido como uma habilidade de gestão, voltada à aquisição de ativos com expectativa de valorização ou geração de receita ao longo do tempo, como ações, poupança e seguros (Li; Hsieh; Fan, 2024).

Contudo, a crescente popularização das apostas esportivas tem desafiado os limites entre investimento e entretenimento. Embora tradicionalmente associadas ao lazer, Weiss-Cohen *et al.* (2024) argumentam que as apostas também podem ser vistas como uma forma de aplicação

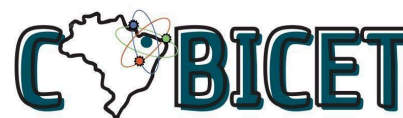
financeira, já que envolvem riscos voluntários em troca de potenciais ganhos. A principal diferença, segundo Amonhaemanon (2023), reside no retorno quase imediato e no elevado risco de perda total, o que torna essa prática especialmente perigosa para indivíduos em situação de vulnerabilidade econômica.

Essa transformação na percepção das apostas é impulsionada por estratégias de comunicação que as apresentam como uma atividade divertida e inofensiva. Garzola (2024) observa que, especialmente entre os jovens, as apostas são vistas como uma espécie de habilidade, reforçada pela presença constante nos meios de comunicação. O uso de linguagem informal e atrativa, aliado à participação de atletas de destaque, contribui para a normalização da prática, vinculando-a ao ato de acompanhar eventos esportivos. Os anúncios apelam ao humor, à emoção da aventura e ao senso de pertencimento, construindo uma imagem lúdica e socialmente aceita. Além disso, mecanismos promocionais como e-mails e mensagens SMS intensificam o apelo das plataformas, atingindo sobretudo jovens homens, que é identificado como o grupo mais suscetível a comportamentos impulsivos e compulsivos relacionados ao jogo.

No ambiente digital das apostas, observa-se também o fortalecimento de comunidades de apostadores. Li, Hsieh e Fan (2024) destacam o comportamento de compartilhamento de informações, que impulsionou o surgimento de plataformas dedicadas exclusivamente à atividade. A ampla divulgação de estatísticas e probabilidades, embora aparente oferecer suporte à tomada de decisão, pode gerar sobrecarga informacional e confusão, prejudicando o discernimento. Esse cenário favorece o fenômeno do *copy trading*, prática de espelhar decisões de terceiros o que, segundo os autores, leva à derrota de 90% dos apostadores no longo prazo.

A semelhança entre investimentos e apostas se intensifica em práticas como o *day trade*. Weiss-Cohen *et al.* (2024) definem o *day trade* de alta frequência como a compra e venda de múltiplas ações no mesmo dia, atividade em que a maioria dos participantes acaba perdendo dinheiro. Para os autores, essa prática se aproxima mais de uma aposta do que de um investimento tradicional, especialmente por envolver excesso de confiança, memória enviesada e ilusão de controle.

Curiosamente, o mercado financeiro tem adotado estratégias de comunicação semelhantes às das plataformas de apostas. Weiss-Cohen *et al.* (2024) apontam que diversas plataformas de *trading* passaram a utilizar recursos de engajamento digital, como parcerias com influenciadores e uso de redes sociais, para atrair novos investidores. Ahuja e



Grover (2023) complementam que essa digitalização busca atingir o público jovem, conectando-se ao estilo de vida on-line e à linguagem informal. Embora o marketing de investimentos mantenha uma aparência mais sóbria e profissional, a adoção de táticas persuasivas semelhantes às das apostas revela uma convergência preocupante entre os dois universos.

Essa convergência é especialmente relevante quando se considera o perfil da Geração Z. De acordo com Ahuja e Grover (2023), os jovens dessa geração cresceram em uma sociedade intensamente digitalizada, onde não há mais separação clara entre vida real e digital. Eles mantêm amizades, educação e interações sociais no ambiente virtual, mas também se mostram mais difíceis de influenciar, devido ao alto consumo de mídias sociais, que favorece comportamentos críticos, comparativos e seletivos.

Ainda assim, Garzola (2024) identificou que o contato constante com mensagens promocionais é decisivo para induzir o comportamento de aposta e aumentar os gastos, reforçando a percepção de baixo risco transmitida pelas campanhas. Essa impressão é sustentada por uma linguagem positiva e não julgadora, enquanto os termos e condições são vistos como elementos secundários. O estudo revela que 77,9% dos jovens e 85,5% dos adultos do sexo masculino consideram as apostas parte do universo esportivo, o que contribui para sua naturalização como prática cotidiana e aparentemente segura.

Nesse cenário, os influenciadores digitais exercem papel relevante no cotidiano de diferentes faixas etárias. Para a Geração Z, a proximidade com esses agentes, especialmente quando há alinhamento de valores, torna o impacto ainda mais significativo. Jovens dessa geração demonstram maior preocupação com questões éticas e sustentáveis, preferindo empresas comprometidas com esses princípios. Embora busquem educação financeira, mostram-se mais abertos ao risco em comparação com gerações anteriores (Savithri; Rajakumari, 2025), o que os torna mais vulneráveis à prática de apostas e suscetíveis à influência exercida por sites e conteúdos promovidos por influenciadores digitais (Garzola, 2024).

Vieses cognitivos comportamentais: Excesso de confiança

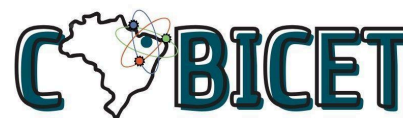
De acordo com Maheshwari *et al.* (2024), o comportamento financeiro é influenciado por diversos fatores emocionais e psicológicos, estudados pela teoria das finanças comportamentais. O excesso de confiança (*overconfidence bias* – OCB) é um dos principais vieses que impactam negativamente na tomada de decisões e consiste em um padrão comportamental no qual o indivíduo deposita uma confiança injustificada em suas próprias

competências, conhecimentos e na precisão das informações que possui. Para Kumar e Prince (2023), esse processo de superestimar o conhecimento está diretamente ligado ao processo de subestimar a variabilidade da situação, essa combinação definida pelos autores como uma tendência dos seres humanos é que transforma uma decisão racional em uma certeza ilusória.

A existência desse viés é sustentada por diversas situações que levam o indivíduo a ter essa crença, além da superestimação, como a atribuição assimétrica, onde o investidor credita a si as vitórias e ganho, mas delega o crédito a sorte ou ao acaso em situações de perdas, o que o leva a ter um grande foco apenas nas decisões positivas (Singh; Malik; Jha, 2024). Outro fator contribuinte é a memória enviesada, que é um fenômeno que ocorre quando um evento psicológico é lembrado de forma mais positiva do que realmente aconteceu, distorcendo a realidade para se alinhar às crenças ou aos resultados desejados. Quando o excesso de confiança se alia à memória enviesada, as decisões financeiras tornam-se ainda mais arriscadas, frequentemente resultando em prejuízos e comportamentos irracionais (Maheshwari *et al.*, 2024).

O excesso de confiança afeta tanto apostadores quanto investidores, sendo um viés cognitivo recorrente em ambos os contextos. Segundo o estudo de Kumar e Prince (2023), esse comportamento é mais frequente entre investidores com maior nível de educação, predominando entre indivíduos do sexo masculino. Um dos principais impactos observados está na tolerância ao risco, com uma conexão direta entre excesso de confiança e maior disposição para assumir riscos (Maheshwari *et al.*, 2024). Quando o investidor se mostra excessivamente confiante, as chances de se expor a decisões arriscadas aumentam significativamente, fator que, conforme Amonhaemanon (2023), também se revela como um forte motivador para a prática de apostas.

Ao investigar o comportamento de jogo no universo do *trading* especulativo, Weiss-Cohen *et al.* (2024) apontaram o excesso de confiança como ponto de intersecção entre investimentos e apostas. O viés foi novamente identificado com maior incidência entre homens, embora estudos anteriores também tenham registrado ocorrências em outros perfis. Para os autores, o excesso de confiança resulta da combinação entre memória enviesada e a percepção de possuir um conhecimento superior ao real. Já Amonhaemanon (2023) destaca que esse viés também se manifesta em indivíduos com elevado nível de conhecimento e acesso à informação, funcionando como um mediador relevante entre alfabetização financeira e tomada de decisão no campo dos investimentos.



Estresse financeiro

Os fatores socioeconômicos também impactam significativamente as decisões dos indivíduos, seja pelo acesso mais frequente a apostas ou pela tomada de decisões duvidosas em relação a investimentos. O estresse financeiro é o resultado da falta de recursos básicos para suprir necessidades ou da incapacidade de manter o padrão de vida. O estresse também pode ser caracterizado pela dificuldade em gerenciar as próprias finanças ou em priorizar corretamente o orçamento pessoal. Independentemente da situação, o estresse financeiro leva ocasionalmente a más decisões (Amonhaemanon, 2023).

Segundo Russell *et al.* (2022), o estresse financeiro pode inclinar o indivíduo a maior chance de problemas com apostas. Em seu estudo, o autor destaca que eventos estressantes tendem a desencadear o vício em jogos, sejam eles dificuldade no trabalho, problemas financeiros ou a perda de um familiar, eles funcionam como uma chave que desencadeia esse comportamento. Em contrapartida, as apostas aumentam o nível de estresse, o que agrava a quantidade de apostas realizadas e eleva o vício, iniciando um ciclo de retroalimentação.

Para compreender como o cenário da digitalização impactou o estresse financeiro, Badrudin *et al.* (2025), compararam a relação do estresse com o conhecimento digital descrito como a proficiência, a confiança e a compreensão dos indivíduos em relação às ferramentas financeiras digitais. Como resultado, o estudo compreendeu uma melhora significativa no comportamento financeiro onde os indivíduos com conhecimento digital tomam decisões de forma mais assertiva e estratégicas, entretanto não houve percepção de diminuição relevante do estresse financeiro dos participantes.

Para Amonhaemanon (2023) o estresse é visto como um fator determinante na motivação para apostas devido sua correlação direta com a vulnerabilidade socioeconômica. O autor chegou à conclusão que quando o indivíduo aposta por motivos econômicos ele sofre uma tendência de aumentar seu estresse financeiro, e esse estresse aumenta a frequência com que a pessoa aposta, criando assim uma bola de neve que leva ao comportamento problemático do jogo.

Inteligência Emocional (IE)

De acordo com Sharma (2023), a inteligência emocional configura-se como um elemento fundamental no desenvolvimento e na manutenção de padrões de comportamento financeiro saudáveis, uma vez que orienta os fundamentos emocionais que influenciam diretamente os processos decisórios e atua como um mecanismo protetivo frente às incertezas do ambiente econômico. Essa competência contribui significativamente para uma percepção de

risco mais precisa e fundamentada, demonstrando-se indispensável na construção de decisões financeiras equilibradas e sustentáveis ao longo do tempo.

A inteligência emocional é constituída por um conjunto de habilidades socioemocionais, entre as quais se destaca a autoconsciência emocional, que permite ao indivíduo identificar seus próprios sentimentos e reconhecer os estímulos que os desencadeiam. Essa competência favorece a automotivação, auxiliando tanto na formulação de metas pessoais quanto na persistência e foco necessários para alcançá-las, mesmo em cenários adversos ou de alta pressão (Sharma, 2023). Quando associada à regulação emocional, a inteligência emocional torna-se um recurso estratégico para o enfrentamento eficaz de situações de estresse financeiro, promovendo o controle de impulsos, a moderação de comportamentos e a tomada de atitudes mais refletidas e consistentes, configurando-se assim como um agente facilitador do processo de alfabetização financeira.

Adicionalmente, indivíduos com elevados níveis de inteligência emocional tendem a apresentar maior capacidade de enfrentamento diante do estigma social, dos estereótipos e das marcas negativas associadas a vulnerabilidades econômicas ou escolhas financeiras divergentes dos padrões convencionais. Na análise conduzida por Sharma (2023), observou-se que a inteligência emocional exerce um efeito moderador sobre o impacto dessas representações sociais negativas. Essa moderação revela-se particularmente relevante ao ampliar a tolerância ao risco e ao fomentar uma atitude mais adaptativa e crítica frente às pressões externas, favorecendo, por consequência, práticas financeiras mais conscientes e alinhadas com os objetivos individuais.

Aryadevi *et al.* (2025) buscaram aprofundar a investigação sobre o impacto da inteligência emocional e chegaram a resultados bem similares aos de Sharma (2023), concluindo que a combinação de inteligência emocional e alfabetização financeira resulta em melhores decisões e menos impulsivas. Para os autores, a conciliação dessas duas habilidades é um moderador vital para a administração de risco, buscando carteiras mais diversificadas com um bom retorno financeiro. Um investidor inteligente é mais preparado para lidar com as flutuações do mercado, mais pacientes com investimentos a longo prazo (Aryadevi *et al.*, 2025).

Aversão à perda

De acordo com Khan *et al.* (2024), a aversão à perda desempenha papel central na Teoria do Prospecto, originalmente formulada por Kahneman e Tversky (1979), a qual busca compreender o processo de tomada de decisões em contextos de risco. Essa



teoria estabelece que as perdas potenciais tendem a exercer maior influência sobre os indivíduos do que os ganhos possíveis, caracterizando o viés conhecido como aversão à perda. Conforme apontado pelos autores, esse viés possui impacto significativo no campo dos investimentos financeiros, podendo levar os investidores à desilusão e à tomada de decisões precipitadas.

Finet, Kristoforidis e Laznicka (2025) destacam que o viés de aversão à perda pode gerar um medo paralisante e uma dor emocional que levaram os participantes a se apegar a ativos em depreciação, buscando a evitação desses sentimentos. Além da aversão à perda, alguns outros vieses se mostram relevantes dentro das finanças comportamentais, como o viés da ancoragem, onde o investidor se mantém preso a escolhas dos mesmos ativos o que, além de distorcer a percepção de valor e impedir o desenvolvimento da aplicação, também amplifica a aversão à perda e o excesso de confiança.

Já a aversão ao arrependimento é vista como um fator relevante na decisão diante ao risco. Esse viés induz os investidores a agirem de forma preventiva, movidos pelo receio de se arrependerem caso permaneçam inativos diante de quedas acentuadas nos preços dos ativos. A Teoria do Prospecto demonstra que, sob estresse financeiro, os investidores tendem a abandonar uma abordagem racional e calculada, adotando respostas emocionais. Como afirmam os autores, os vieses de aversão à perda e ao arrependimento formam uma força psicológica que distorce a tomada de decisões, levando os indivíduos a renunciar às estratégias de longo prazo em favor do alívio emocional imediato (Khan *et al.*, 2024).

Economia FOMO

A economia FOMO, sigla para *Fear of Missing Out*, ou "Medo de Ficar de Fora", refere-se a um fenômeno psicológico amplamente discutido por seu impacto no comportamento financeiro. Esse conceito descreve o efeito manada gerado pela ansiedade ou pelo medo de perder uma oportunidade única, o que pode levar investidores a tomar decisões irracionais e impulsivas. Os principais indicadores do FOMO estão relacionados ao medo de ficar de fora, à sensação de ameaça, real ou imaginária, e à preocupação e ansiedade durante o processo de tomada de decisão. Dessa forma, a FOMO pode atuar como um fator impulsionador e modelador das finanças pessoais (Martaningrat; Kurniawan, 2023).

Para Nguyen *et al.* (2025), a FOMO deriva de transtornos de ansiedade e do medo de ser destacado de experiências comunitárias, entre elas, o autor destaca o abuso de mídias sociais, a necessidade de conexão, angústia psicológica e insatisfação psicológica. No contexto financeiro, o impacto da

FOMO pode causar vieses cognitivos, levando os investidores a ignorar elementos factuais e a agir primariamente com base em emoções, em vez de realizar uma análise racional. Normalmente, esse fenômeno impulsiona o chamado comportamento de "apanha", no qual o investidor é persuadido a seguir tendências de mercado e aplicar dinheiro sem convicção, apenas pelo receio de perder possíveis ganhos (Garzola, 2024).

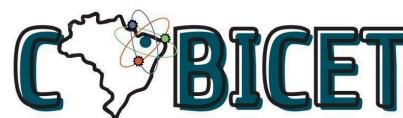
Martaningrat e Kurniawan (2023) chegaram à conclusão de que os influenciadores financeiros têm uma influência significativa que sugere que o conteúdo informativo gera um vínculo de confiança com as pessoas das gerações estudadas, assim como a economia FOMO, porém de forma mais significativa, ao ponto de não sofrer moderação da alfabetização financeira e nem pelo comportamento financeiro, onde a economia FOMO sobre uma moderação um pouco mais significativa durante o processo decisório. O contrário foi identificado em relação à influência social, onde não foi visto impacto significativo e teve maior controle pela alfabetização financeira e pelo comportamento. Com isso, a conclusão geral do estudo define que a economia FOMO é a variável mais significativa a ser interligada ao conhecimento e ao comportamento financeiro impacta mais o processo decisório.

Alfabetização financeira e tomada de decisões

Segundo Maheshwari *et al.* (2024), a alfabetização financeira pode ser entendida como a combinação entre o conhecimento e a compreensão de conceitos financeiros, aliados às atitudes e comportamentos do indivíduo diante de oportunidades econômicas. Esse conhecimento abrange desde noções básicas, como inflação, taxas de juros, poder de compra e gerenciamento de riscos, até a capacidade de interpretar o funcionamento do mercado econômico.

Além do domínio conceitual, a alfabetização financeira envolve a habilidade de gerir ativos de forma saudável, tomando decisões assertivas e lógicas que estejam alinhadas à realidade socioeconômica do indivíduo. Somada à confiança nesse conhecimento, ela exerce influência significativa na tomada de decisões em relações financeiras (Amonhaemanon, 2023).

O processo decisório em investimentos constitui uma ação crítica que demanda análise minuciosa dos objetivos, dos riscos envolvidos e das condições de mercado, com o intuito de maximizar resultados e minimizar perdas. Tal processo exige o uso de habilidades cognitivas para selecionar informações relevantes e ponderar os conhecimentos disponíveis, tornando-se, assim, um dos principais aliados da alfabetização financeira (Maheshwari *et al.*, 2024).



Aryadevi *et al.* (2025) concluíram que o conhecimento financeiro está associado a decisões mais acertadas, especialmente quando integrado a habilidades práticas, ou seja, à capacidade de aplicar esse conhecimento no cotidiano. O maior sucesso foi observado na combinação com a inteligência emocional, que favoreceu decisões sensatas e reduziu a influência de vieses comportamentais. Dessa forma, a educação financeira revela-se um fator determinante para resultados positivos em investimentos. Para os autores, esforços conjuntos de educação emocional e financeira devem ser promovidos para fomentar comportamentos de investimento mais informados, estratégicos e resilientes.

No contexto das apostas, Amonhaemanon (2023) identificou uma tendência positiva entre indivíduos com maior conhecimento financeiro: quanto mais elevado o nível de alfabetização financeira, menor a intensidade das apostas realizadas, sendo também observada a relação inversa. Sharma (2023) complementa que a alfabetização financeira contribui significativamente para a redução da pressão monetária, ao aumentar a confiança na gestão dos recursos financeiros.

MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa desenvolvida caracteriza-se como descritiva, tendo como objetivo compreender o processo decisório de jovens entre 15 e 34 anos diante da escolha entre investimentos financeiros e apostas esportivas. Conforme Vergara (2013), esse tipo de investigação é adequado para expor características de uma população específica, permitindo analisar comportamentos, percepções e decisões relacionadas ao tema. O estudo busca estabelecer conexões entre conhecimento financeiro, problemas associados ao jogo e excesso de confiança, a fim de identificar os fatores predominantes nas preferências pelas apostas em detrimento de alternativas tradicionais de investimento.

O instrumento metodológico utilizado foi um questionário estruturado, elaborado para mensurar diferentes dimensões do comportamento financeiro dos jovens da Geração Z. A adoção desse formato justifica-se pela necessidade de reunir, em um único recurso, variáveis complementares que possibilitem compreender os elementos que orientam a decisão entre apostar e investir, assegurando rigor científico e validade dos dados obtidos. A aplicação ocorreu via *Google Forms* entre os dias 4 e 16 de novembro de 2025, precedida por um pré-teste realizado no dia 3 para avaliar a compreensão e efetuar ajustes no questionário, consolidado posteriormente na versão disponível no apêndice A. Foram obtidas 148 respostas provenientes de diferentes regiões do

Brasil, com divulgação realizada por meio de redes sociais, o que possibilitou alcançar maior diversidade de participantes.

A primeira parte do questionário foi destinada à avaliação do conhecimento financeiro, construída a partir de escalas consolidadas na literatura acadêmica e composta por itens dicotômicos (respostas corretas ou incorretas), baseados no instrumento desenvolvido por Mendonça (2024). As questões abordaram conceitos fundamentais de finanças, como juros, inflação e diferentes modalidades de investimento, permitindo mensurar o nível de alfabetização financeira dos participantes. Essa etapa está diretamente vinculada ao objetivo de analisar o grau de educação financeira dos jovens da Geração Z e investigar sua relação com os processos de tomada de decisão.

Na sequência, o questionário contemplou uma seção voltada à mensuração do viés cognitivo de excesso de confiança, utilizando a escala de autorrelato desenvolvida por Silva e Lucena (2022). Os autores adotaram um rigoroso processo de validação psicométrica, incluindo análise de conteúdo com especialistas e público-alvo, utilizando o Coeficiente de Validade de Conteúdo (CVC) com ponto de corte de 0,80. Após ajustes e exclusão de itens, a versão final manteve sete questões, cuja consistência interna foi confirmada por meio de Análise Fatorial Exploratória (AFE), indicando estrutura unidimensional.

Outra dimensão abordada foi a seção destinada à coleta de informações demográficas, contemplando variáveis como idade, gênero, escolaridade e experiência em investimentos. Essa parte foi baseada no instrumento desenvolvido por Al Rahahleh (2025), com adaptações específicas ao contexto brasileiro, especialmente quanto à frequência de negociação e à moeda, de modo a refletir práticas locais e garantir maior precisão na coleta dos dados. Essa seção está alinhada ao objetivo de verificar se existem diferenças entre perfis sociodemográficos na tomada de decisão entre apostar e investir.

Por fim, a avaliação de comportamentos relacionados ao jogo de azar, por meio do *Problem Gambling Severity Index* (PGSI), desenvolvido por Ferris e Wynne (2001). Trata-se de um instrumento amplamente reconhecido e validado, cuja estrutura unidimensional foi confirmada por análises fatoriais e modelagem Rasch. O PGSI permite classificar diferentes níveis de risco, como nenhum, baixo, moderado e problemático, sendo relevante neste estudo para identificar se os jovens estão aumentando sua frequência de apostas e distinguir entre comportamento recreativo e problemático.

Após a conclusão da fase de coleta, o banco de dados foi integralmente importado e processado no

Google Planilhas (*Google Sheets*). Esta ferramenta foi estrategicamente empregada para a realização de análises estatísticas descritivas e a caracterização inicial da amostra. O uso do Google Planilhas permitiu uma análise eficiente de dados mais diretos e categóricos, focada na tabulação e na determinação de frequência simples de variáveis essenciais. As análises incluíram, primariamente, a distribuição de gênero dos participantes e a distinção entre os perfis de apostadores e não apostadores, estabelecendo a base para a compreensão inicial do perfil demográfico e comportamental da amostra.

Para análises mais complexas, como o cálculo de medidas de tendência central (mediana, média e desvio padrão), bem como a verificação de correlações entre variáveis, foi utilizada a linguagem de programação Python. Por meio da biblioteca *pandas* e da plataforma *notebook jupyter*, foi possível estruturar os dados, realizar cálculos estatísticos avançados que facilitaram a interpretação dos resultados. Essa etapa foi essencial para compreender relações mais sofisticadas, como a correlação entre excesso de confiança e literacia financeira, além de permitir o tratamento adequado de valores ausentes e a padronização das variáveis. Assim, a combinação entre Google Planilhas e Python garantiu uma metodologia robusta, que aliou simplicidade e eficiência na análise inicial com rigor e profundidade na exploração estatística, assegurando maior confiabilidade e transparência às conclusões da pesquisa.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A pesquisa contou com 148 participantes, sendo 58,78% homens e 39,86% mulheres, além de uma pequena parcela que se identificou como não binária ou não informou o gênero. Após a categorização, verificou-se que 85 estavam na faixa etária entre 18 e 30 anos, 62 acima de 30 anos e apenas 1 menor de 18, como demonstrado no gráfico 1. A maioria relatou não apostar, com 66,89% afirmando nunca ter realizado apostas, tendência mais acentuada entre as mulheres. Entre os que apostam, os homens predominam em frequência e valores mais elevados, enquanto as mulheres tendem a apostas ocasionais e de menor valor. Observou-se ainda que os homens participam em categorias superiores, como a faixa entre R\$ 101 e R\$ 300, inexistente entre as mulheres.

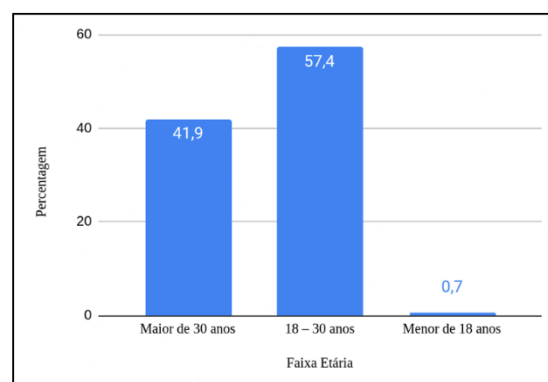


Gráfico 1. Distribuição por faixa etária.

No campo dos investimentos, visualmente descrito no gráfico 2, 27,7% não possuem investimentos, contra 72,3% participantes que afirmaram possuir algum tipo de aplicação, predominando aportes baixos e conservadores, como poupança e CDB. Mais de 65% investem até R\$ 100 por mês, e apenas 7,3% aplicam acima de R\$ 500. A análise por idade mostra que os mais velhos investem valores maiores e em ativos mais sofisticados, enquanto os jovens concentram-se em valores menores. Além disso, há correlação positiva entre conhecimento financeiro e volume investido: quem aplica mais de R\$ 500 mensais obteve mediana de 7,5 acertos em literacia, contra 6,0 entre os que investem menos de R\$ 50. Esses resultados sugerem que idade e conhecimento são fatores determinantes para maior disciplina e capacidade de poupança.

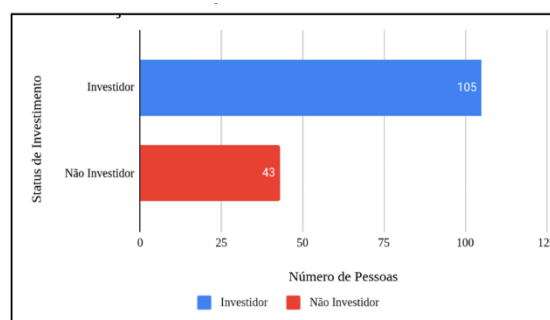


Gráfico 2. Distribuição de Investidores vs. Não Investidores.

A educação financeira apresentou pontuação média de 5,92 em uma escala de 0 a 10, indicando nível moderado de conhecimento. A mediana de 6 reforça que a maioria compreende conceitos básicos como volatilidade das ações, importância da diversificação e superioridade dos retornos acionários no longo prazo. Esse resultado é corroborado pelos acertos em questões específicas: 70,3% identificaram corretamente o impacto da inflação sobre a poupança, 74,3% reconheceram que a diversificação reduz o risco e 75,7% apontaram as ações como o

ativo mais volátil. Homens apresentaram médias ligeiramente superiores em educação financeira e excesso de confiança, enquanto participantes com maior nível de escolaridade obtiveram os melhores resultados, confirmando os achados de Maheshwari *et al.* (2024) e apresentado no gráfico 3.

O excesso de confiança teve escore médio de 22,11 em escala de 7 a 35, com correlação positiva moderada (coeficiente de Pearson de 0,45) em relação à educação financeira. Isso sugere que participantes mais confiantes também possuem maior conhecimento, contrariando a hipótese de que o viés estaria ligado a menor domínio. O achado está de acordo com o observado por Amonhaemanon (2023), que identifica o excesso de confiança como mediador entre alfabetização financeira e decisões arriscadas. Também reforça Kumar e Prince (2023), que apontam maior prevalência do viés em homens e indivíduos com maior escolaridade, e Maheshwari *et al.* (2024), que relacionam o excesso de confiança à maior tolerância ao risco. A confiança na tomada de decisão também se mostrou elevada: 66,9% concordaram total ou parcialmente que seus conhecimentos os ajudam a decidir melhor, sendo 24,3% em concordância total e 42,6% parcial.

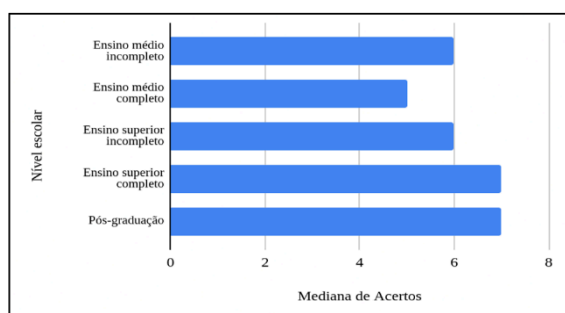


Gráfico 3. Mediana de conhecimento financeiro por nível de escolaridade.

No que se refere às apostas, cerca de 66,89% dos participantes não se envolvem nessa prática, enquanto 33,1% já apostaram, sendo 10,8% de forma regular, como apresentado no gráfico 4. Apesar da baixa participação, muitos apostadores demonstram vulnerabilidade: 49% já se sentiram culpados pela forma como apostam e 34,7% afirmaram ter apostado mais do que podiam perder, evidenciando risco financeiro e emocional. A maioria aposta valores baixos, com 51% investindo menos de R\$ 50 por mês, mas 24,5% relataram necessidade de aumentar as quantias para manter o mesmo nível de emoção, sinal de possível escalada de risco. Apenas 4,1% relataram problemas financeiros diretos.

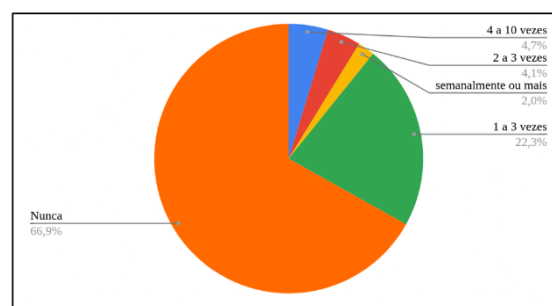
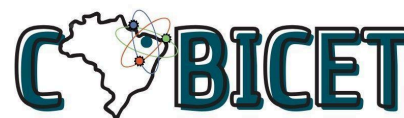


Gráfico 4. Frequência de apostas esportivas (por mês).

Quanto ao conhecimento financeiro, não houve diferença significativa entre apostadores e não apostadores, com médias de 5,90 e 5,93 acertos em 10 questões. Isso sugere que o letramento financeiro, por si só, não impede a participação em apostas. Entretanto, entre os não apostadores verificou-se mediana de educação financeira superior, indicando que maior conhecimento pode desencorajar práticas de risco com expectativa negativa. Esse resultado reforça que aspectos psicológicos e sociais podem influenciar mais a decisão de apostar do que apenas o domínio técnico em finanças.

A análise por faixa etária mostrou que os participantes acima de 30 anos tiveram melhor desempenho em conhecimento financeiro, com mediana de 7 acertos, enquanto os jovens entre 18 e 30 anos alcançaram 6. Essa diferença sugere que a experiência de vida e maior exposição a decisões financeiras complexas contribuem para uma compreensão mais sólida dos conceitos básicos, enquanto os mais jovens ainda estão em fase de consolidação do conhecimento. No que diz respeito às apostas esportivas, os jovens são os mais envolvidos, com 38,8% já tendo apostado, contra 24,2% entre os maiores de 30 anos. Essa diferença evidencia maior propensão dos mais jovens a práticas de risco, sugerindo vulnerabilidade nesse campo.

A predominância de investimentos conservadores e a baixa participação em apostas de alto valor indicam perfil cauteloso entre os participantes. Esse comportamento pode ser interpretado como proteção diante da incerteza financeira, embora a ausência de dados longitudinais limite a avaliação da estabilidade ao longo do tempo. Em síntese, a pesquisa delineou um panorama do comportamento financeiro relacionado a apostas, investimentos, conhecimento e excesso de confiança, evidenciando correlações com gênero, renda, educação e idade. As comparações confirmam que a alfabetização financeira atua como fator protetivo, mas pode ser anulada por vieses cognitivos como excesso de confiança. A relação entre confiança e conhecimento mostra-se complexa, sugerindo que intervenções educacionais devem ampliar o conhecimento e calibrar a autoconfiança,



promovendo decisões mais equilibradas e conscientes.

CONCLUSÃO

A presente pesquisa partiu da problematização sobre a crescente aproximação entre apostas esportivas e investimentos financeiros, especialmente no contexto da Geração Z, marcada pela digitalização intensa e pela exposição constante a conteúdos persuasivos em redes sociais e plataformas digitais. O objetivo central foi investigar se os jovens dessa geração estão mais engajados em práticas de apostas ou em investimentos tradicionais, e, a partir dessa questão, compreender os fatores que orientam suas escolhas, o papel da alfabetização financeira, os vieses cognitivos e as características sociodemográficas que moldam esse comportamento.

Os resultados obtidos permitiram responder de forma clara ao objetivo geral, demonstrando que apesar da Geração Z apresentar um engajamento significativo com apostas esportivas, esse comportamento, contudo, não se explica apenas pela ausência de conhecimento financeiro, mas também é impulsionado por fatores emocionais e cognitivos, como excesso de confiança. A alfabetização financeira mostrou-se um fator protetivo, capaz de reduzir a intensidade das apostas e favorecer decisões mais racionais, mas sua eficácia é limitada quando não acompanhada de habilidades socioemocionais, que ajudam a moderar impulsos e a calibrar a confiança. Essa constatação implica que políticas públicas e iniciativas educacionais devem atuar de forma integrada, promovendo conhecimento técnico, autoconfiança calibrada e regulação emocional, de modo a reduzir vulnerabilidades e fomentar escolhas financeiras mais sustentáveis.

A investigação sobre alfabetização financeira evidenciou que níveis mais elevados de conhecimento reduzem a propensão ao jogo, mas não eliminam completamente os riscos, sobretudo quando associados ao excesso de confiança. Já a dimensão sociodemográfica revelou maior vulnerabilidade entre jovens homens, enquanto perfis mais velhos e com maior escolaridade demonstraram maior maturidade decisória. Por fim, a análise do excesso de confiança mostrou que esse viés atua como mediador entre conhecimento e comportamento, podendo transformar a literacia financeira em ilusão de controle quando não calibrada.

Do ponto de vista teórico, este estudo contribui para o avanço das finanças comportamentais ao integrar a dimensão cultural e digital às análises sobre risco e tomada de decisão, evidenciando que a alfabetização financeira, embora necessária, é insuficiente sem o reconhecimento e manejo dos vieses cognitivos. A pesquisa também reforça a importância de compreender a Geração Z como protagonista em um

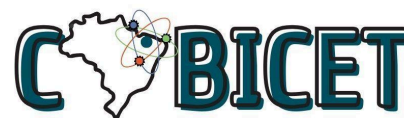
ecossistema híbrido entre jogo e investimento, onde a fronteira entre entretenimento e aplicação financeira se torna cada vez mais difusa. Na prática, os resultados oferecem subsídios para instituições financeiras, educadores e formuladores de políticas públicas desenvolverem estratégias de conscientização e mitigação de riscos, com programas de educação financeira que incorporem inteligência emocional e mecanismos de regulação comportamental.

Entre as limitações do estudo, destacam-se a abrangência restrita da amostra, o caráter transversal da pesquisa e a dependência de dados autorrelatados, que podem estar sujeitos a vieses de memória ou desejabilidade social. Essas restrições não invalidam os resultados, mas indicam a necessidade de aprofundamento em futuras investigações. Como próximos passos, sugere-se a realização de estudos longitudinais que acompanhem a evolução das práticas financeiras ao longo do tempo, análises comparativas em diferentes contextos culturais e regionais, além de experimentos que testem intervenções de design comportamental, como alertas contra FOMO, *feedbacks* de risco e mecanismos de pré-compromisso para investimentos de longo prazo.

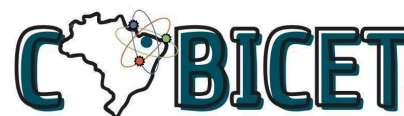
Em síntese, este trabalho não apenas respondeu ao problema de pesquisa, mas também abriu caminhos para novas investigações e aplicações. Ao posicionar a Geração Z como protagonista em um cenário marcado pela gamificação das finanças e pela intensificação das pressões digitais, evidenciou que a alfabetização financeira é necessária, mas insuficiente sem o reconhecimento dos vieses cognitivos. A contribuição teórica e prática aqui apresentada reforça a importância de formar jovens capazes de decidir com conhecimento, autoconsciência e responsabilidade em um mercado cada vez mais dinâmico, persuasivo e emocionalmente ativador.

REFERÊNCIAS

- AHUJA, Sonal; GROVER, Karan. Excessive Use of Social Networking Sites and Intention to Invest in Stock Market among Gen Z: A Parallel Mediation Model. **Journal of Content, Community & Communication**, Madhya Pradesh, v. 17, n. 9, p. 63-79, jun. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.31620/JCCC.06.23/06>. Acesso em: 13 jul. 2025.
- AL RAHAHLEH, Naseem. Examining behavioral biases among investors in the Saudi Arabian stock market. *Journal of Accounting-Business dan Management*, v. 32, n. 1, p. 86, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.31966/jabminternational.v32i1.1243>. Acesso em: 03 nov. 2025.



- AMONHAEMANON, D. Financial literacy confidence and gambling intensity among informal labor. **Journal of Applied Social Science**, v. 17, n. 3, p. 307–323, 2023. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/19367244231162296>>. Acesso em: 3 jul. 2025.
- AMONHAEMANON, D. Financial stress and gambling motivation: the importance of financial literacy. **Review of Behavioral Finance**, v. 16, n. 2, p. 248–265, 2024. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/RBF-01-2023-0026>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- ANBIMA; DATAFOLHA. **Raio X do investidor brasileiro: 7ª edição**. São Paulo: ANBIMA, 2023. Disponível em: www.anbima.com.br. Acesso em: 24 jun. 2025.
- ANBIMA; DATAFOLHA. **Raio X do investidor brasileiro: 8ª edição**. São Paulo: ANBIMA, 2024. Disponível em: [www.anbima.com.br](https://www.anbima.com.br/data/files/AB/A3/C2/A8/88C76910FCADB769B82BA2A8/Raio-X-do-Investidor-Brasileiro-8-e-dicao.pdf). Acesso em: 24 jun. 2025.
- ARYADEVI, M. R.; VINCENT, G.; CHALLA, V. N. S. K. Emotional Intelligence, Financial Literacy, and Attitudes toward Risk: Determining Investment Choices towards Investment Decision. **International Research Journal of Multidisciplinary Scope (IRJMS)**, v. 6, n. 2, p. 504–515, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.47857/irjms.2025.v06i02.03127>. Acesso em: 13 jul. 2025.
- CARVALHO, Bruno Lopes. **O impacto das apostas esportivas nas finanças pessoais: uma análise do apostador esportivo em Florianópolis**. 2024. 39 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Departamento de Ciências da Administração, Centro Socioeconômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2024. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/255671>>. Acesso em: 24 jun. 2025.
- CHAGAS, Jonathan Machado. **A (im)possibilidade de regulamentação das apostas esportivas no ordenamento jurídico brasileiro**. 2016. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) – Centro de Ciências Jurídicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/166160>>. Acesso em: 24 jun. 2025.
- CHATURVEDI SHARMA, P. Unveiling investment behavior: through emotional intelligence, social stigma, financial literacy and risk tolerance. **International Journal of Social Economics**, v. 52, n. 1, p. 16–32, 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/IJSE-08-2023-0626>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- FERNANDES, D.; LYNCH, J. G. Jr.; NETEMEYER, R. G. Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. **Management Science**, v. 60, n. 8, p. 1861–1883, 2014. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>>. Acesso em: 13 jul. 2025.
- SILVA, Nathália Etyenne; LUCENA, Wenner Glaucio. Educação financeira e vieses cognitivos: Análise considerando variáveis sociodemográficas. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 16, n. 4, p. 51–70, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.12712/rpca.v16i4.56249>>. Acesso em: 03 nov. 2025.
- FINET, Alain; KRISTOFORIDIS, Kevin; LAZNICKA, Julie. Investor emotions and cognitive biases in a bearish market simulation: A qualitative study. **Journal of risk and financial management**, v. 18, n. 9, p. 493, 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/jrfm18090493>>. Acesso em: 4 out. 2025.
- GARZOLA, G. C. Q. The relevance of marketing in sports betting perceptions and behaviors across different age groups. **Journal of Gambling Studies**, v. 40, n. 3, p. 1171–1188, 2024. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s10899-024-10295-6>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- KHAN, M. S. R.; YOSHIMURA, H.; KADOYA, Y. Emotional instability and financial decisions: How neuroticism fuels panic selling. **Risks**, v. 12, n. 12, p. 203, 2024. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/risks12120203>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- KOOMSON, I.; CHURCHILL, S. A.; MUNYANYI, M. E. Gambling and financial stress. **Social Indicators Research**, v. 163, n. 1, p. 473–503, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11205-022-02898-6>>. Acesso em: 24 jun. 2025.
- KUMAR, Jitender; PRINCE, Neha. Overconfidence bias in investment decisions: A systematic mapping of literature and future research topics. **FIIB business review**, n. 23197145231174344, 2023. Acesso em: 08 out. 2025.
- LANDVOIGT, Deisiane Cristine. **Estudo das finanças comportamentais: o caso dos**



- investidores em uma agência bancária.** Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/21955>>. Acesso em: 8 out. 2025.
- LI, Y.-M.; HSIEH, C.-Y.; FAN, S.-N. A social selection mechanism for sports betting market. **Decision Support Systems**, v. 174, p. 114119, 2023. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.dss.2023.114119>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- MAHESHWARI, H.; SAMANTARAY, A. K.; PANIGRAHI, R. R.; JENA, L. K. Financial literacy in predicting investment decisions: do attitude and overconfidence influence? **International Journal of Social Economics**, v. 52, n. 2, p. 220-235, 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/IJSE-05-2023-0370>>. Acesso em: 3 jul. 2025.
- MARTANINGRAT, N. W. S.; KURNIAWAN, Y. The impact of financial influencers, social influencers, and FOMO economy on the decision-making of investment on millennial generation and Gen Z of Indonesia. **International Journal of Mental Health and Addiction**, v. 22, n. 5, p. 6319–6335, 2024. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11469-023-01229-1>>. Acesso em: 4 jul. 2025.
- MARTANINGRAT, N. W. S.; KURNIAWAN, Y. The impact of financial influencers, social influencers, and FOMO economy on the decision-making of investment on millennial generation and Gen Z of Indonesia. **Journal of Ecohumanism**, v. 3, n. 3, p. 1319–1335, 2024. Disponível em: <<https://doi.org/10.62754/joe.v3i3.3604>>. Acesso em: 3 jul. 2025.
- MENDONÇA, M. C. **Análise do nível de educação financeira dos estudantes da UFMA.** 2024. 40 f. TCC (Graduação) - Curso de Administração, Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2024.
- NGUYEN, Xuan Hung et al. The role of fear of missing out (FOMO), loss aversion, and herd behavior in gold investment decisions: A study in the Vietnamese market. **International journal of financial studies**, v. 13, n. 3, p. 175, 2025. Disponível em: <<https://www.mdpi.com/2227-7072/13/3/175>>. Acesso em: 14 out. 2025.
- NIGRI, Thiago Steinberg; NIGRI, Victor Steinberg. Apostas esportivas e interferência de resultados. **Revista Acadêmica Online**, v. 11, n. 55, e454, jan. 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.36238/2359-5787.2025.v11n5.5.454>>. Acesso em: 24 jun. 2025.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração.** 2019. Disponível em: https://www.academia.edu/40047141/Vergara_Projetos_e_Relatorios_de_Pesquisa_em_Adm?auto=download. Acesso em: 13 jul. 2025.
- SAVITHRI, M.; RAJAKUMARI, D. Analysis of investment factors and decisions among Generation Z and Generation X in Indian capital market. **International Journal of Economics and Financial Issues**, v. 15, n. 1, p. 337-344, 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.32479/ijefi.17536>>. Acesso em: 3 jul. 2025.
- SINGH, Dharmendra; MALIK, Garima; JHA, Aruna. Overconfidence bias among retail investors: A systematic review and future research directions. **Investment management and financial innovations**, v. 21, n. 1, p. 302–316, 2024. Disponível em: <[http://dx.doi.org/10.21511/imfi.21\(1\).2024.23](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.21(1).2024.23)>. Acesso em: 20 jul. 2025.
- WANG, Daiyue; ZOU, Tao. Financial literacy, Cognitive bias, And personal investment decisions: A new perspective in behavioral finance. **Environment and Social Psychology**, v. 9, n. 11, 2024. Disponível em: <doi: 10.59429/esp.v9i11.3050>. Acesso em: 3 out. 2025.
- WEISS-COHEN, Leonardo *et al.* When Vegas comes to Wall Street: Associations between stock price volatility and trading frequency amongst gamblers. **International journal of mental health and addiction**, v. 23, n. 3, p. 2269–2288, 2025. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11469-023-01229-1>>. Acesso em: 3 jul. 2025.