



SÍNDROME DA RIQUEZA REPENTINA: UM ESTUDO ENTRE ESTUDANTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UFSC¹

SUDDEN WEALTH SYNDROME: AN EXPLORATORY STUDY AMONG ACCOUNTING STUDENTS AT UFSC

GUSTAVO AGUIAR

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
Mestrando em Ciências Contábeis
<https://orcid.org/0000-0002-8527-2077>
gustavo12012000@gmail.com

VALMIR EMIL HOFFMANN

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
Doutor em Administração de Empresas
<https://orcid.org/0000-0002-8977-8454>
e.hoffmann@ufsc.br

MATHEUS DA SILVA GOULARTE

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
Graduado em Ciências Contábeis
<https://orcid.org/0009-0005-1975-7075>
matheusgoularte2002@gmail.com

Submissão: 13/08/2025. Revisão: 12/10/2025. Aceite: 12/10/2025. Publicação: 03/12/2025.

Como citar: Aguiar, G., Hoffmann, V. E., Goularte, M. D. S. (2025). Síndrome da riqueza repentina: um estudo entre estudantes de ciências contábeis da UFSC. *RG - Revista Gestão Organizacional*, 18(1), 134-. <http://dx.doi.org/10.22277/rgo.v18i1.8568>.

RESUMO

Objetivo: Investigar as atitudes de estudantes do bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) diante da hipótese de riqueza repentina baseada na “síndrome da riqueza repentina” de Goldbart, analisando seis dimensões emocionais (gratidão, euforia financeira, empoderamento, medo/estresse, prudência e desamparo) e o impacto de variáveis sociodemográficas como gênero, idade, fase e renda pessoal e familiar nessas percepções.

Método/abordagem: Pesquisa quantitativa conduzida com 114 estudantes de graduação em Ciências Contábeis da UFSC. Utilizou-se um questionário estruturado sobre sentimentos frente à hipótese de enriquecimento repentino. As análises empregaram estatísticas descritivas, correlação de Spearman, análise de *clusters* (K-Means), e testes t de Student para investigar diferenças por idade, gênero, fase do curso e renda.

¹ Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença Creative Commons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Principais Resultados: Os sentimentos positivos, especialmente gratidão e prudência, predominaram entre os estudantes. O sentimento de desamparo teve baixa ocorrência. Gênero, idade e fase do curso influenciaram significativamente as atitudes emocionais: mulheres nas fases avançadas expressaram maior prudência e gratidão, mas também mais medo e desamparo. Diferentemente de achados internacionais, a renda pessoal não diferenciou significativamente as percepções, sugerindo que fatores educacionais específicos da formação contábil superam variáveis econômicas na determinação de atitudes frente à riqueza repentina.

Contribuições teóricas/práticas/sociais: Amplia a compreensão da chamada “síndrome da riqueza repentina” entre universitários brasileiros, aspecto pouco explorado na literatura nacional. Na prática, fornece subsídios para a reformulação curricular em cursos de Contabilidade e áreas afins, além de orientar profissionais da educação, do planejamento financeiro e da psicologia na adoção de estratégias de intervenção mais eficazes, com ênfase em prudência e no manejo de medo/estresse em subgrupos específicos. Socialmente, informa políticas e programas de educação, reconhecendo perfis emocionais heterogêneos diante de ganhos inesperados.

Originalidade/relevância: Este trabalho é original no Brasil por abordar especificamente estudantes de Ciências Contábeis e suas percepções emocionais sobre riqueza repentina, um tema relevante frente ao aumento de oportunidades de ganhos como em investimentos em criptomoedas e startups. A relevância consiste em destacar que a formação contábil pode reduzir os sentimentos de medo e desamparo, favorecendo reações mais adaptativas e resilientes a ganhos inesperados.

Palavras-chave: Riqueza repentina. Comportamento financeiro. Estudantes universitários. Contabilidade. Percepções emocionais.

ABSTRACT

Purpose: To investigate the attitudes of undergraduate students in Accounting Sciences at the Federal University of Santa Catarina (UFSC) toward the hypothesis of sudden wealth, based on Goldbart's “sudden wealth syndrome,” analyzing six emotional dimensions (gratitude, financial euphoria, empowerment, fear/stress, prudence, and helplessness) and the impact of sociodemographic variables such as gender, age, program stage, and personal and family income on these perceptions.

Method/approach: Quantitative research conducted with 114 undergraduate Accounting Sciences students at UFSC. A structured questionnaire was used to assess feelings regarding the hypothesis of sudden enrichment. Analyses employed descriptive statistics, Spearman's correlation, cluster analysis (K-Means), and Student's t-tests to investigate differences by age, gender, program stage, and income.

Main findings: Positive feelings, especially gratitude and prudence predominated among students. The feeling of helplessness was rare. Gender, age, and program stage significantly influenced emotional attitudes: women in advanced stages expressed greater prudence and gratitude, but also more fear and helplessness. Contrary to international findings, personal income did not significantly differentiate perceptions, suggesting that educational factors specific to accounting training outweigh economic variables in determining attitudes toward sudden wealth.

Theoretical, practical/social contributions: Expands understanding of the so-called “sudden wealth syndrome” among Brazilian university students, an underexplored aspect in national literature. In practice, it provides inputs for curriculum reform in accounting and related

programs, as well as guidance for educators, financial planners, and psychologists in adopting more effective intervention strategies, emphasizing prudence and the management of fear/stress in specific subgroups. Socially, it informs policies and educational programs by recognizing heterogeneous emotional profiles regarding unexpected gains.

Originality/relevance: This study is original in Brazil for specifically addressing Accounting Sciences students and their emotional perceptions of sudden wealth—a relevant theme given the increasing opportunities for gains in areas such as cryptocurrency investments and startups. Its relevance lies in highlighting that accounting training may reduce feelings of fear and helplessness, fostering more adaptive and resilient reactions to unexpected gains.

Keywords: Sudden wealth. Financial behaviour. University students. Accounting. Emotional perceptions.

1 INTRODUÇÃO

A aquisição repentina de grande riqueza pode provocar efeitos tanto positivos quanto negativos no bem-estar dos indivíduos (Goldbart, 2004). Estudos em economia comportamental indicam que prêmios de loteria de grande valor podem elevar permanentemente a satisfação de vida dos contemplados, especialmente na satisfação financeira (Lindqvist, Östling & Cesarini, 2020). Esse tema também está presente na sociologia (Hedenus, 2011), na psicologia (Goldbart et al., 2004) e na saúde (Apouey & Clark, 2014).

Compreender o impacto psicológico das finanças em adultos pode ser relevante diante do cenário global de instabilidade econômica (Banco Mundial, 2015) e o crescente número de influenciadores baseados em algoritmos dirigidos ao consumo (Walter, 2025). Em particular, quanto aos jovens, estudos contemporâneos demonstram que o estresse financeiro é prevalente entre jovens universitários, afetando significativamente seu bem-estar psicológico e acadêmico (Nasir et al., 2025; Torquato et al., 2010; Usman & Banu, 2019). Essas pesquisas também revelam que fatores sociodemográficos, como gênero, renda e nível educacional desempenham papel fundamental na experiência do estresse financeiro e na propensão a desenvolver sintomas de sofrimento psicológico (Ryu, 2022; Nasir et al., 2025).

Apesar do avanço da literatura sobre educação financeira e comportamento de risco (Gomes et al., 2024), a maioria dos estudos ainda se concentra em adultos inseridos no mercado de trabalho, especialmente em países desenvolvidos (Hendrawaty et al., 2020). Além disso, pesquisas recentes destacam que a alfabetização financeira pode atenuar os efeitos negativos do estresse financeiro, mas não elimina completamente as desigualdades impostas por fatores sociodemográficos (Lie & Wiagustini, 2020). Contudo, pouco se sabe sobre como jovens universitários, particularmente aqueles em formação nas ciências sociais aplicadas, percebem e reagem a situações de riqueza repentina, um tema que ganha importância diante do aumento de oportunidades de riqueza repentina, como prêmios de loteria ou heranças inesperadas (Sahi & Dutta, 2015).

Entre estudantes de Contabilidade, por exemplo, Vidal, Silva e Valdevino (2020) constataram que apenas 10,9% se sentem muito seguros quanto ao seu conhecimento financeiro, e apenas 37,2% utilizam demonstrações contábeis para decisões orçamentárias pessoais. Esses achados sugerem fragilidade formativa em finanças pessoais mesmo entre futuros especialistas na área, o que poderia agravar os desafios de quem enfrenta uma mudança financeira abrupta.

Dessa forma, investigar como estudantes de contabilidade percebem e reagem à ideia de enriquecer rapidamente torna-se relevante. Embora existam estudos sobre comportamentos financeiros estudantis e educação financeira (Perin & Campos, 2022), a

literatura nacional não aborda diretamente as atitudes percebidas em relação à riqueza repentina nesse público específico. Explorar essas atitudes entre estudantes de contabilidade preenche uma lacuna na pesquisa no Brasil. Entender essas percepções pode auxiliar em necessidades formativas e psicológicas desse grupo, diante de cenários econômicos inesperados, contribuindo para a prevenção de problemas futuros tanto no âmbito pessoal quanto profissional.

Diante desse contexto, investigar as atitudes percebidas em relação à riqueza repentina entre estudantes de contabilidade não apenas preenche uma lacuna na literatura internacional e nacional, mas também contribui para o desenvolvimento de estratégias educacionais e de apoio psicológico mais eficazes para esse público. Este estudo contribui ao abordar especificamente estudantes de Ciências Contábeis e suas percepções emocionais sobre riqueza repentina, um tema relevante frente ao aumento de oportunidades de ganhos como em investimentos em criptomoedas e startups. Além disso, ele destaca que a formação contábil pode reduzir os sentimentos de medo e desamparo, favorecendo reações mais adaptativas e resilientes a ganhos inesperados. Socialmente, oferece subsídios para políticas de educação financeira voltadas a universitários. Em termos práticos, apoia a reformulação curricular em cursos de ensino superior e orienta profissionais na adoção de estratégias de intervenção mais eficazes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A riqueza repentina, definida por Arkes et al. (1994) como um ganho financeiro inesperado, sem esforço prévio, de magnitude considerável e obtido rapidamente, pode ocorrer por meio de prêmios de loteria, heranças ou outras fontes imprevisíveis. Esse tipo de ganho se diferencia de aumentos salariais ou bonificações, pois não há expectativa ou planejamento para seu recebimento (Arkes et al., 1994). O impacto comportamental da riqueza repentina é amplo e pode provocar profundas transformações no estilo de vida e nas relações sociais dos indivíduos, nem sempre acompanhadas de uma adaptação emocional proporcional (Hedenus, 2011).

O desalinhamento entre a mudança financeira repentina e a adaptação psicológica pode gerar desafios como sentimentos de inadequação, ansiedade e desconforto, levando à popularização do termo "Síndrome da Riqueza Repentina" (Sudden Wealth Syndrome - SWS), cunhado por Goldbart (2004). Os sintomas mais comuns incluem ataques de pânico, pensamentos intrusivos, insônia, confusão de identidade, depressão e gastos excessivos (Goldbart, 2004). Sahi e Dutta (2015) identificaram seis características comportamentais predominantes em indivíduos que vivenciam riqueza repentina: medo e estresse, prudência, impotência, gratidão, euforia financeira e empoderamento, além de gerar sentimentos variados, como aspectos negativos, ansiedade e desamparo, e positivos, como autoconfiança e generosidade. Além disso, a literatura aponta que a riqueza repentina pode, a longo prazo, não garantir bem-estar emocional, podendo desencadear confusão de identidade e medo da perda do novo status financeiro (Sahi & Dutta, 2015; Sherman, Shavit & Barokas, 2020).

No contexto da tomada de decisão financeira, variáveis sociodemográficas desempenham papel central. Weber et al. (2002) e Kahneman (2011) destacam que fatores como idade, gênero, educação, condição socioeconômica, cultura, etnia e localização geográfica influenciam a percepção de risco e as escolhas financeiras. Estudos mostram que jovens tendem a ser mais propensos ao risco, enquanto pessoas mais velhas adotam posturas mais conservadoras (Wallach & Kogan, 1961; Hallahan et al., 2004; Peters et al., 2007; Karaa & Kugu, 2016; Yeh, 2022). O gênero também se mostra relevante, com homens apresentando

maior tolerância ao risco e mulheres demonstrando maior cautela (Croson & Gneezy, 2009; Anbar & Eker, 2010). A educação e o nível socioeconômico impactam a complexidade das estratégias financeiras adotadas, sendo que maior escolaridade e renda estão associadas a maior tolerância ao risco (Smith, 2012; Rabbani et al., 2021; Silva & Lucena, 2022).

Aspectos culturais e étnicos também influenciam a tomada de decisão financeira. Hofstede (2001) argumentou que culturas coletivistas priorizam o bem-estar do grupo, enquanto as individualistas valorizam a autonomia e o interesse pessoal, influenciando a propensão ao risco. A localização geográfica, conforme Kahneman e Tversky (1979), afeta a exposição a opções e estímulos, sendo que moradores de áreas urbanas tendem a tomar decisões diferentes daqueles das rurais, em função da variedade de alternativas disponíveis.

A literatura sobre riqueza repentina, ainda que escassa no contexto brasileiro, destaca que o ganho inesperado pode desencadear tanto experiências positivas quanto negativas. Gallo (2001) observou que indivíduos que buscam orientação profissional tendem a vivenciar a riqueza repentina de forma mais positiva, enquanto Apouey e Clark (2014) identificaram que, apesar de ganhos financeiros melhorarem a saúde mental de alguns, podem aumentar a propensão a comportamentos de risco, como consumo impulsivo e materialismo. Por último, Hendrawaty et al. (2020) ressaltou que a satisfação proporcionada pela riqueza repentina pode não ser duradoura, especialmente na ausência de planejamento financeiro e diante de impactos nas relações pessoais.

A Tabela 1 sintetiza estudos que revelam como fatores como idade, gênero, escolaridade, renda, cultura, etnia e localização geográfica modelam as atitudes em relação ao risco e à gestão de recursos.

Tabela 1
Síntese das Variáveis Sociodemográficas na tomada de decisões

Autoria (Ano)	Resultados
Wallach e Kogan (1961)	A Tolerância ao risco diminui à medida que a idade avança.
Kahneman e Tversky (1979)	Indivíduos urbanos estão expostos a mais opções afetando a tomada de decisões.
Hofstede (2001)	Culturas coletivistas priorizam o grupo; culturas individualistas enfatizam a autonomia individual.
Weber et al. (2002)	Fatores como: gênero, idade e cultura moldam atitudes e comportamentos em relação ao risco.
Hallahan et al. (2004)	Jovens investidores possuem um maior período disponível para recuperar eventuais perdas, enquanto os investidores mais velhos atribuem maior valor às experiências passadas.
Peters et al. (2007)	Jovens buscam recompensas imediatas, enquanto pessoas mais velhas adotam uma perspectiva de longo prazo.
Croson e Gneezy (2009)	Homens e mulheres abordam a tomada de riscos de forma diferente.
Anbar e Eker (2010)	Gênero como fator significativo na diferenciação dos níveis de tolerância ao risco.
Smith (2012)	Indivíduos com maior nível educacional utilizam estratégias mais elaboradas na tomada de decisões financeiras.
Karaa e Kugu (2016)	Jovens têm mais excesso de confiança, segurança e menos habilidades.
Rabbani et al. (2021)	Maior conhecimento e renda associados a maior tolerância ao risco financeiro.
Silva e Lucena (2022)	Impacto das variáveis sociodemográficas, inclusive na tomada de decisões.
Yeh (2022)	Indivíduos mais velhos apresentam excessiva aversão à perda.

Wallach e Kogan (1961) observaram que os mais jovens apresentam tendência a assumir riscos maiores, enquanto o avanço da idade está associado ao aumento da cautela.

Hallahan et al. (2004) destacaram que a maior disponibilidade temporal dos jovens para recuperar perdas potencializa essa propensão ao risco. Por outro lado, adultos mais velhos atribuem maior valor às experiências passadas e à segurança financeira, como observado em Peters et al. (2007). Estudos também apontam para a presença do excesso de confiança entre jovens, frequentemente superestimando suas capacidades, conforme Karaa e Kugu (2016), enquanto pessoas mais velhas tendem à aversão à perda, optando por escolhas mais conservadoras (Yeh, 2022).

O gênero aparece como variável significativa na diferenciação dos níveis de tolerância ao risco. Croson e Gneezy (2009) ressaltaram que, em média, homens manifestam maior propensão à assunção de riscos econômicos e comportamentais, enquanto mulheres tendem a adotar posturas mais cautelosas e prudentes. Anbar e Eker (2010) confirmaram empiricamente que o gênero é um fator relevante na distinção do comportamento frente à tomada de risco.

O nível educacional e os recursos econômicos também condicionam o comportamento financeiro. Smith (2012) identificou que indivíduos com maior nível de instrução adotam estratégias financeiras mais sofisticadas e deliberadas. Rabbani et al. (2021) associaram elevada escolaridade e renda com maior tolerância ao risco financeiro, indicando maior predisposição a decisões ousadas. Além disso, Silva e Lucena (2022) destacaram que maiores níveis de renda podem reforçar o viés de excesso de confiança, sugerindo que a segurança financeira influencia diretamente a percepção sobre as próprias capacidades e tolerância ao risco.

O ambiente cultural no qual o indivíduo está inserido tem papel na formação de valores, preferências e práticas de decisão. Hofstede (2001) apontou que sociedades coletivistas priorizam o bem-estar do grupo, favorecendo decisões de menor risco e orientadas à estabilidade. Por contraste, culturas individualistas enfatizam a autonomia, a tomada de decisões em prol de metas pessoais e uma maior disposição a arriscar em prol do desenvolvimento individual.

Por fim, a localização geográfica influencia a exposição a estímulos, alternativas e pressões sociais. Kahneman e Tversky (1979) demonstraram que habitantes de áreas urbanas, submetidos a um volume maior de opções e influências externas, tendem a tomar decisões mais complexas e, por vezes, sujeitas à indecisão ou pressão social. Em regiões rurais, por outro lado, o processo decisório ocorre de forma mais reflexiva e conservadora.

Dessa forma, os estudos reunidos evidenciam que a tomada de decisão financeira é resultado de uma complexa interação entre características individuais e fatores contextuais. A literatura recomenda que intervenções em educação financeira, programas sociais e políticas públicas considerem tais variáveis, adaptando estratégias aos diferentes perfis sociodemográficos para aprimorar a gestão de risco e a qualidade das decisões econômicas. A literatura científica sobre riqueza repentina, conforme sintetizado a Tabela 2, evidencia diferentes perspectivas e consequências do recebimento inesperado de grandes valores financeiros.

Arkes et al. (1994) indicaram que a riqueza repentina se distingue de outras formas de enriquecimento planejado. Essas características reforçam a especificidade dos impactos emocionais e cognitivos associados a esse tipo de acontecimento, exigindo abordagens particulares na compreensão do comportamento financeiro.

Tabela 2
Síntese dos estudos relacionados à Riqueza Repentina

Autoria (Ano)	Resultados
Arkes et al. (1994)	Definição e considerações sobre riqueza repentina, incluindo recebimento sem esforço, não antecipação, magnitude considerável e rapidez de aquisição.
Gallo (2001)	Indivíduos que buscaram orientação profissional ao lidar com uma riqueza repentina, apresentaram uma experiência positiva em suas vidas.
Goldbart (2004)	Descrição dos sintomas associados à Síndrome da Riqueza Repentina, tais como ataques de pânico, pensamentos intrusivos, insônia, culpa, confusão de identidade, depressão e gastos excessivos.
Jaffe e Grubman (2007)	Ênfase na importância da personalidade, prudência financeira e tendências espirituais para adaptação à riqueza súbita.
Hedenus (2011)	Ganhadores na loteria possuem uma maneira diferente de reagir ao dinheiro em relação às demais formas de enriquecimento.
Apouey e Clark (2014)	Identificaram em ganhadores da loteria comportamentos tais quais: materialismo desenfreado, consumismo impulsivo, egoísmo e até mesmo comportamentos aditivos.
Sahi e Dutta (2015)	Destaque sendo uma pesquisa exploratória sobre as atitudes percebidas de pessoas que ficam ricas de maneira súbita.
Hendrawaty (2020)	A riqueza repentina nem sempre leva a uma satisfação duradoura a longo prazo.

Goldbart (2004), ao tratar da chamada Síndrome da Riqueza Repentina, descreveu um conjunto de sintomas negativos recorrentes entre os que vivenciam uma transição rápida de classe financeira. Entre eles, destacam-se ataques de pânico, ansiedade, pensamentos intrusivos, insônia, confusão de identidade, depressão e padrões de gastos excessivos.

A literatura indica que a ausência de preparo emocional e de planejamento financeiro pode intensificar estados de desequilíbrio psicológico diante de ganhos inesperados de riqueza. Estudos como de Apouey e Clark (2014) demonstraram que, embora ganhos inesperados possam promover melhorias iniciais na saúde mental, eles também aumentam o risco de comportamentos negativos, como materialismo exacerbado, consumismo impulsivo, vícios e atitudes egocêntricas. Nesse sentido, Jaffe e Grubman (2007) destacaram que características individuais, como personalidade, prudência financeira e valores espirituais, são fundamentais para uma adaptação bem-sucedida e duradoura à nova condição econômica.

Além disso, Hedenus (2011) evidenciou que a origem da riqueza influencia o perfil reacional do indivíduo, sendo mudanças repentinas associadas a comportamentos imediatistas e a sentimentos ambivalentes de confiança, excitação e ansiedade. Hendrawaty et al. (2020) complementa que o entusiasmo inicial decorrente do ganho inesperado tende, a médio e longo prazo, a dar lugar a desafios como desestruturação das relações interpessoais, perda do sentido do trabalho e dificuldades em manter satisfação ou bem-estar emocional estáveis. Nesse contexto, Gallo (2001) evidenciou que os indivíduos estimulados a buscar orientação profissional para lidar com a nova realidade financeira apresentavam uma adaptação mais eficaz à transição, experienciando resultados predominantemente positivos.

Por fim, a análise de Sahi e Dutta (2015) identificaram seis sentimentos predominantes diante da riqueza repentina: medo/estresse, prudência, impotência, gratidão, euforia financeira e empoderamento, evidenciando a pluralidade de reações possíveis ao evento. Esses achados reforçam a complexidade do processo de adaptação e a necessidade de estratégias de suporte psicológico e financeiro adequadas.

Assim, a literatura aponta que o comportamento diante da riqueza repentina é condicionado tanto pelas características prévias do indivíduo, moldadas pelos fatores sociodemográficos, quanto pela sua capacidade de adaptação psicossocial ao novo contexto financeiro. Essa abrangência evidencia a importância de abordagens integradas em educação

financeira, práticas de aconselhamento e formulação de políticas que reconheçam a diversidade de perfis e experiências no trato com o dinheiro.

3 METODOLOGIA

A pesquisa caracteriza-se como quantitativa, pois, conforme Polit, Beck e Hungler (2004), centra-se em um número restrito de conceitos, utiliza procedimentos estruturados, instrumentos formais para a coleta de dados e análise numérica por meio de métodos estatísticos, empregando também dados representativos de uma população específica e questionários estruturados (Amaral et al., 2024). Esse paradigma busca converter informações em medidas confiáveis e precisas (Wolffenbüttel, 2023). Além disso, a pesquisa é descritiva, pois visa descrever características de fenômenos ou relações entre variáveis sem interferir nos fatos observados (Triviños, 1987), possibilitando identificar padrões, tendências e correlações iniciais que servem de base para análises correlacionais e explicativas (Costa et al., 2022).

A população total é composta por 750 estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina regularmente matriculados no segundo semestre letivo de 2024, a amostra final formou-se com 114 estudantes que responderam ao questionário. A escolha por essa população obedeceu a dois critérios: i) ser um curso que oferece conteúdos relacionados à educação financeira; ii) ser acessível aos pesquisadores.

O questionário de Sahi e Dutta (2015) foi adaptado para o contexto brasileiro e à população específica de estudantes universitários. As adaptações incluíram a tradução das afirmações para o português, adequação de termos e expressões à realidade cultural brasileira, e ajustes para melhor compreensão do público universitário. O instrumento adaptado manteve a estrutura original de seis dimensões, porém com algumas modificações terminológicas: "impotência" foi renomeada para "desamparo" e "indulgência" foi denominada "euforia financeira", termos considerados mais adequados ao contexto nacional.

O questionário com questões do tipo *Likert* de 7 pontos (1:discordo totalmente e 7:concordo totalmente) era composto por dois blocos, onde o primeiro bloco constava com total de 24 perguntas referentes as atitudes percebidas (euforia financeira, gratidão, empoderamento, medo/estresse, prudência e desamparo), conforme Tabela 3, e o segundo bloco com 5 perguntas referente ao perfil sociodemográfico a fim de entender as variáveis categóricas (gênero, idade, fase e renda pessoal e familiar).

Tabela 3
Perguntas Aplicadas no Questionário

Sintomas	Afirmações	Questão
Euforia Financeira	Eu compraria uma casa em um bairro de alto padrão.	Q1
	Eu compraria um veículo de luxo, de alto preço.	Q2
	Eu sentiria prazer em gastar com atividades recreativas luxuosas.	Q3
	Eu viajaria para muitos lugares do mundo.	Q4
Gratidão	A perspectiva de viver uma vida financeiramente confortável me deixaria grato.	Q5
	Com maior estabilidade financeira, eu me sentiria feliz e emocionado.	Q6
	A possibilidade de fazer escolhas financeiras que beneficiem a minha família me encheria de gratidão.	Q7
	Eu agradeceria a oportunidade financeira que me permitiria realizar meus sonhos.	Q8

Empoderamento	Eu me sentiria merecedor de tanto dinheiro.	Q9
	Eu seria capaz de realizar todos os meus sonhos.	Q10
	Eu me sentiria confiante para tomar decisões financeiras importantes.	Q11
	Eu estaria cheio de alegria com o pensamento de desfrutar de uma vida confortável.	Q12
Medo e Estresse	Eu teria preocupações de que pessoas poderiam se aproximar de mim apenas por causa do meu dinheiro.	Q13
	Eu temeria que pessoas pudessem me pedir dinheiro emprestado.	Q14
	Eu sentiria receio de perder minha situação financeira confortável e até mesmo enfrentar dificuldades econômicas.	Q15
	Eu acharia que meus amigos ficariam com inveja de mim.	Q16
Prudência	Eu usaria parte desse dinheiro para criar um fundo de emergência para segurança financeira futura.	Q17
	Eu buscaria ajuda de um assessor de investimentos ou planejador financeiro.	Q18
	Eu diversificaria meus investimentos em diferentes classes de ativos.	Q19
	Eu revisaria meus objetivos financeiros e pessoais para ajustá-los à nova situação financeira.	Q20
Desamparado(a)	Eu me sentiria perdido em relação a como monitorar e controlar efetivamente as despesas e orçamentos associados a uma grande fortuna.	Q21
	Eu não saberia o que fazer com tanto dinheiro.	Q22
	Eu me sentiria sobrecarregado e inseguro ao tentar escolher entre diferentes profissionais financeiros para orientação e gestão da riqueza.	Q23
	Eu teria receio de me tornar excessivamente dependente de consultores financeiros e perder o controle sobre minhas decisões financeiras.	Q24

Fonte: Sahi e Dutta (2015) adaptado pelos autores.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Os dados sobre perfil dos respondentes encontram-se nas Figuras 1 a 4.

Figura 1
Quantidade de Participantes por Idade

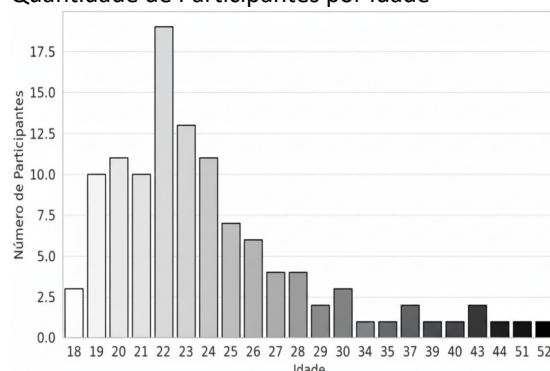


Figura 2
Distribuição das Rendas Pessoais

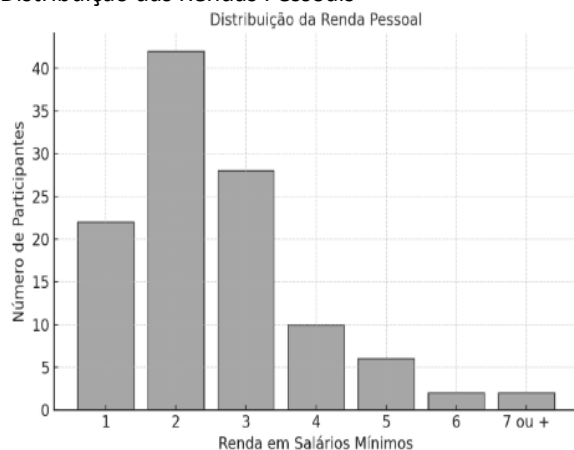


Figura 3
Distribuição das Rendas Familiares

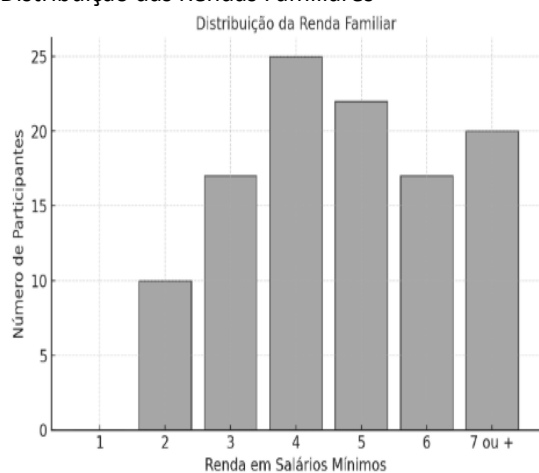
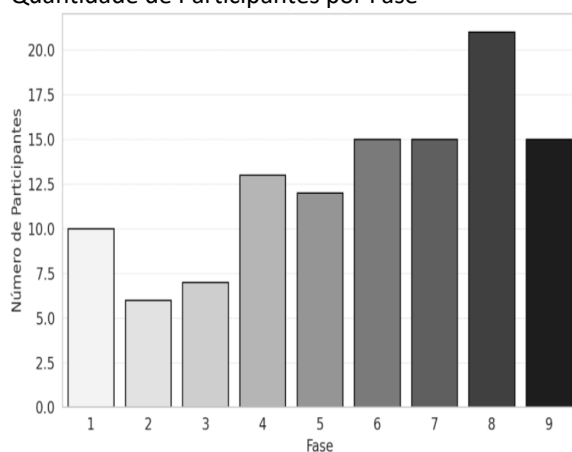


Figura 4
Quantidade de Participantes por Fase



4.2 ANÁLISE DESCRITIVA

O delineamento adotado seguiu recomendações de planejamento prévio, objetividade na mensuração e utilização de recursos estatísticos, como médias, desvios-padrão, tabelas e gráficos, a fim de conferir maior precisão e credibilidade aos resultados (Godoy, 1995). As

análises foram executadas em linguagem Python, utilizando a biblioteca especializada Semopy.

A análise descritiva apresentada na Tabela 4 tem como objetivo contribuir para a compreensão das atitudes percebidas por estudantes de contabilidade da UFSC em relação à riqueza repentina. Os dados revelam padrões comportamentais distintos, os quais dialogam com a literatura e as implicações no comportamento financeiro.

Tabela 4
Análise Descritiva

Questão	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Q1	4,2	7	4,5	2,15	1	7
Q2	3,38	1	3	1,99	1	7
Q3	4,1	7	4	1,99	1	7
Q4	6,2	7	7	1,45	1	7
Q5	6,72	7	7	0,93	1	7
Q6	6,19	7	7	1,31	1	7
Q7	6,65	7	7	0,86	3	7
Q8	6,57	7	7	0,93	3	7
Q9	5,08	7	5	1,86	1	7
Q10	5,21	7	5	1,78	1	7
Q11	5,51	7	6	1,62	1	7
Q12	6,42	7	7	1,04	2	7
Q13	4,95	7	5	1,88	1	7
Q14	4,51	7	5	2,17	1	7
Q15	4,36	7	4	2,17	1	7
Q16	3,28	1	3	1,99	1	7
Q17	6,82	7	7	0,50	4	7
Q18	5,39	7	6,5	2,06	1	7
Q19	6,27	7	7	1,21	2	7
Q20	6,17	7	7	1,41	1	7
Q21	3,68	1	4	2,16	1	7
Q22	2,83	1	2	2,03	1	7
Q23	3,18	1	3	1,94	1	7
Q24	3,19	1	3	1,99	1	7

As questões relacionadas à euforia financeira (Q1, Q2, Q3 e Q4) apresentam resultados heterogêneos, com médias variando entre 3,38 e 6,20. Destaca-se que "Eu viajaria para muitos lugares do mundo" (Q4) obteve a maior média (6,2), enquanto "Eu compraria um veículo de luxo" (Q2) apresentou uma das menores (3,38), indicando preferência por experiências em detrimento de bens materiais de ostentação. Esta preferência por experiências sobre bens materiais é consistente com pesquisas recentes sobre comportamento do consumidor. Walker et al. (2016) demonstraram que compras experienciais geram maior gratidão e comportamentos altruísticos comparadas a compras materiais.

A concentração das médias de gratidão entre 6,19 e 6,72 (Q5, Q6, Q7 e Q8), com moda 7 em todas as questões, indica consenso com alta frequência sobre a valorização da

estabilidade financeira. Este padrão sugere que os estudantes de Contabilidade possuem uma perspectiva positiva em relação ao dinheiro, potencialmente influenciada por sua formação acadêmica em áreas financeiras, conforme destacado por Silva e Lucena (2022) sobre o impacto das variáveis sociodemográficas na tomada de decisões. Este resultado alinha-se com estudos recentes como de Diniz et al. (2023), que demonstram a importância da gratidão no comportamento financeiro.

Já referente às questões relacionadas ao empoderamento (Q9, Q10, Q11 e Q12) apresentaram médias com tendência a alta (5,08 a 6,42), sugerindo que os estudantes se sentem confiantes em sua capacidade de gerenciar riqueza repentina. O item "Eu estaria cheio de alegria com o pensamento de desfrutar de uma vida confortável" (Q12) obteve a maior média nesta dimensão (6,42), indicando uma perspectiva otimista sobre os benefícios da estabilidade financeira.

Contrariamente às expectativas baseadas na literatura, os estudantes apresentam níveis moderados de medo e estresse (Q13, Q14, Q15 e Q16) (médias entre 3,28 e 4,95). Notavelmente, a afirmação "Eu acharia que meus amigos ficariam com inveja de mim" (Q16) obteve a menor média (3,28) nesta dimensão, sugerindo menor preocupação com aspectos sociais da riqueza. Este resultado contrasta parcialmente com os achados de Goldbart (2004) sobre os sintomas da síndrome da riqueza repentina, que incluem ansiedade social e deterioração de relacionamentos. A diferença pode ser atribuída ao caráter hipotético do cenário apresentado ou à natureza específica da população pesquisada, estudantes de Contabilidade com presumível maior educação financeira.

Observa-se que o fato de a dimensão desamparo (Q21, Q22, Q23 e Q24) ter apresentado as menores médias em todas as questões (2,15 a 4,71), com a afirmação "Eu não saberia o que fazer com tanto dinheiro" (Q22) obtendo a menor média geral (2,83). Este resultado sugere que os estudantes de Contabilidade se sentem relativamente preparados para lidar com grandes somas financeiras, possivelmente devido à sua formação acadêmica específica.

A análise de correlação de Spearman foi utilizada para investigar as relações entre as 24 variáveis que compõem as seis dimensões emocionais, alinhando-se às recomendações de Dancey e Reidy (2007) para dados não paramétricos. O conjunto total de 276 correlações apresentou média de 0,143, variando de -0,350 a 0,652, revelando predominantemente associações fracas a moderadas entre os constructos. A correlação mais elevada (0,652) ocorreu entre os itens ligados ao consumo de bens de status da dimensão euforia financeira, evidenciando consistência interna, conforme apontado por Tavakol e Dennick (2011) para interpretações de consistência de escalas.

No geral, 80,8% das correlações foram classificadas como fracas, 19,2% como moderadas e nenhuma como forte, indicando relativa independência entre as dimensões, ainda que com associações teoricamente coerentes. Entre as correlações intradimensionais, destacaram-se desamparo (média = 0,479), euforia financeira (média = 0,434) e medo e estresse (média = 0,428), enquanto empoderamento (0,384), gratidão (0,359) e prudência (0,317) apresentaram níveis mais moderados, refletindo consistência aceitável.

As correlações interdimensionais apresentaram média de 0,104, com padrões consistentes: relações positivas mais fortes entre gratidão e empoderamento (0,277) e gratidão e prudência (0,264), além de associações negativas envolvendo empoderamento com medo e estresse (-0,047) e desamparo (-0,084). Esses resultados reforçam a estrutura multidimensional do instrumento, demonstrando que cada dimensão capta aspectos distintos da experiência emocional diante da riqueza repentina (Reise et al., 2013).

Com o intuito de conferir maior robustez ao estudo, foi utilizada a análise de agrupamentos (cluster), por meio do método K-Means para agrupar indivíduos com perfis semelhantes. Essa abordagem permitiu identificar grupos distintos de estudantes com base em suas características sociodemográficas e nas reações emocionais diante da hipótese de riqueza repentina. Em vez de considerar os participantes como uma amostra homogênea, o uso dessa técnica possibilitou a formação de agrupamentos com padrões similares de comportamento e percepção, mas heterogêneos entre si.

Para a aplicação da análise de cluster, foi necessário padronizar os dados utilizando o método *Standard Scaler*, de forma que todas as variáveis apresentassem média zero e desvio padrão igual a um. Essa etapa é fundamental para evitar que variáveis com escalas numéricas mais amplas exerçam influência desproporcional na formação dos grupos, em comparação àquelas com amplitudes menores. Por exemplo, a variável idade tende a apresentar valores significativamente superior aos das respostas obtidas por meio de escalas do tipo *Likert* (1 a 7), o que poderia distorcer os resultados.

Em seguida, utilizou-se o método do cotovelo (*Elbow Method*) para determinar a quantidade ideal de agrupamentos. A análise da curva indicou uma inflexão entre os valores 3 e 4, sendo esse ponto interpretado como o mais adequado para definição do número de clusters a ser adotado. A partir da definição de quatro clusters, foi possível identificar perfis sociodemográficos distintos, bem como as médias dos sentimentos associados a cada grupo, conforme apresentado nas Tabelas 5 e 6. Para facilitar a comparação visual entre as médias dos sentimentos dos *clusters*, foi elaborada a Figura 5.

Tabela 5
Perfil Sociodemográfico dos *clusters*

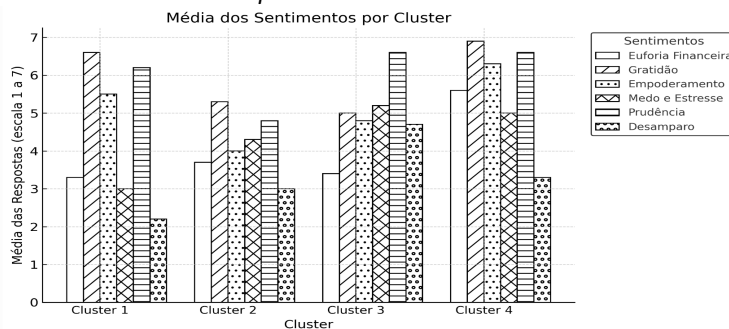
Cluster	Quantidade Participantes	Idade Média	Renda Pessoal Média	Renda Familiar Média	Masculino (%)	Feminino (%)	Fase Média
1	37	27	2,78	4,59	43,24%	56,76%	5
2	17	23	2,58	5,17	94,11%	5,89%	5
3	32	23	2,56	4,5	40,62%	59,38%	6
4	28	24	2,35	4,89	57,14%	42,86%	6

Tabela 6
Média dos sentimentos dos *clusters*

Sentimento	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Euforia Financeira	3,24	3,53	3,29	5,65
Gratidão	6,64	5,31	6,77	6,86
Empoderamento	5,48	3,96	4,81	6,3
Medo e Estresse	2,85	4,22	5,27	5,05
Prudência	6,23	4,85	6,49	6,49
Desamparo	2,15	2,82	4,71	3,17

Nota: a cor azul indica os valores mais baixos e a laranja, os mais altos para cada sentimento

Figura 5
Média dos Sentimentos por cluster



Observa-se que o *cluster 1* é composto majoritariamente por participantes mais velhos, apresentando a maior média de idade entre os grupos. Este cluster demonstra um perfil comportamental estável, evidenciado pelas médias altas nos sentimentos de prudência e gratidão, o que está em consonância com os achados de Karaa e Kugu (2016). A predominância do gênero feminino, aliada a uma renda pessoal equilibrada, reforça a associação com um comportamento financeiro mais cauteloso, conforme identificado por Croson e Gneezy (2009). Além disso, este grupo apresentou três das menores médias entre os seis sentimentos avaliados: euforia financeira, medo e estresse, e desamparo. Assim, ele sugere que entre seus participantes há ausência tanto de impulsividade quanto de emoções negativas intensas no contexto financeiro.

O *cluster 2*, por sua vez, é composto predominantemente por homens e apresenta o menor número de participantes entre os grupos. Destacou-se pelas baixas médias nos sentimentos de desamparo e prudência, o que corrobora a literatura de Anbar e Eker (2010), segundo a qual o perfil masculino tende a maior tolerância ao risco e comportamento mais arrojado. Ainda assim, esse cluster também apresentou baixas médias nos sentimentos de gratidão, empoderamento e prudência, o que pode sinalizar uma ausência de envolvimento emocional positivo nas decisões financeiras. A ausência de indicadores claros de risco elevado ou segurança sugere um resultado potencialmente contraintuitivo, que demanda interpretação mais cautelosa.

O *cluster 3*, composto majoritariamente por mulheres em semestres mais avançados da graduação, apresentou médias elevadas nos sentimentos de prudência e gratidão. Contudo, também foi o grupo que mais expressou sentimentos negativos, como medo e estresse, e desamparo. Esses resultados podem ser interpretados à luz dos achados de Croson e Gneezy (2009), que associam o gênero feminino a uma menor tolerância ao risco e maior sensibilidade emocional diante de incertezas financeiras.

Por fim, o *cluster 4*, com maioria masculina, destacou-se pelas altas médias nos sentimentos de euforia financeira, gratidão, empoderamento e prudência. Esse seria um grupo parece mais suscetível ao consumo dirigido realizado por influenciadores (Walter, 2025). Notadamente, apesar desse perfil emocional mais positivo e engajado, o grupo apresentou a menor média de renda pessoal entre todos os clusters, o que sugere que fatores subjetivos podem desempenhar papel relevante na percepção de bem-estar financeiro, independentemente da renda objetiva.

A última etapa da análise estatística consistiu na comparação de médias, por meio da aplicação do teste t de Student, com o objetivo de identificar possíveis diferenças entre os grupos analisados. Adotou-se um valor-p de corte de 0,05 para determinação da significância estatística. Cada variável sociodemográfica foi binarizada ou categorizada em duas condições, como forma de definir os grupos de comparação:

- a) idade ("18–23 anos" vs. "24–52 anos"),
- b) fase do curso ("1ª–4ª fase" vs. "5ª–9ª fase"),
- c) renda pessoal ("até 3 salários-mínimos" vs. "mais de 3 salários-mínimos") e
- d) renda familiar ("até 3 salários-mínimos" vs. "acima de 3 salários-mínimos").

Tabela 7
Teste T de Student por gênero

Questão	p-valor	Significativo ($p < 0,05$)
Q1	0,46973	Não
Q2	0,07275	Não
Q3	0,69982	Não
Q4	0,02457	Sim
Q5	0,02684	Sim
Q6	0,49621	Não
Q7	0,00556	Sim
Q8	0,00121	Sim
Q9	0,05693	Não
Q10	0,30183	Não
Q11	0,24642	Não
Q12	0,02110	Sim
Q13	0,18840	Não
Q14	0,73278	Não
Q15	0,26569	Não
Q16	0,11224	Não
Q17	0,00162	Sim
Q18	0,00004	Sim
Q19	0,23942	Não
Q20	0,03113	Sim
Q21	0,25186	Não
Q22	0,39794	Não
Q23	0,30189	Não
Q24	0,22987	Não

Tabela 8
Teste T de Student por faixa etária

Questão	p-valor	Significativo ($p < 0,05$)
Q1	0,44513	Não
Q2	0,44182	Não
Q3	0,73099	Não
Q4	0,82701	Não
Q5	0,75621	Não
Q6	0,23291	Não
Q7	0,17649	Não
Q8	0,89828	Não
Q9	0,14772	Não

Q10	0,04381	Sim
Q11	0,03897	Sim
Q12	0,10859	Não
Q13	0,72378	Não
Q14	0,36389	Não
Q15	0,47342	Não
Q16	0,60464	Não
Q17	0,87444	Não
Q18	0,33678	Não
Q19	0,8824	Não
Q20	0,1808	Não
Q21	0,97064	Não
Q22	0,16113	Não
Q23	0,66719	Não
Q24	0,12167	Não

Em termos de gênero, os homens apresentaram média significativamente maior na afirmação relacionada à valorização do conforto financeiro Q5 - (“A perspectiva de viver uma vida financeiramente confortável me deixaria grato”; $p = 0,02684$). Por outro lado, as mulheres demonstraram médias superiores em diversas afirmações que indicam maior propensão ao planejamento e à cautela, como: gratidão por escolhas financeiras em benefício da família - Q7 ($p = 0,00556$), realização de sonhos - Q8 ($p = 0,00121$), alegria com a possibilidade de uma vida confortável - Q12 ($p = 0,02110$), formação de fundo de emergência - Q17 ($p = 0,00162$), busca por orientação financeira - Q18 ($p = 0,00004$) e revisão de metas financeiras - Q20 ($p = 0,03113$). Esses dados sugerem que o comportamento feminino diante da riqueza repentina tende a ser mais prudente, alinhando-se aos achados de Croson e Gneezy (2009), conforme tabela 7.

No que se refere à faixa etária, a tabela 8, mostra que participantes mais velhos (24 a 52 anos) apresentaram maiores níveis de confiança e percepção de autossuficiência em decisões financeiras importantes - Q11 ($p = 0,03897$), bem como na realização de objetivos pessoais – Q10 ($p = 0,04381$). Esse achado indica maior maturidade e segurança financeira associada ao avanço etário.

Tabela 9
Teste T de Student por fase do curso

Questão	p-valor	Significativo ($p < 0,05$)
Q1	0,41444	Não
Q2	0,14469	Não
Q3	0,88222	Não
Q4	0,51349	Não
Q5	0,37436	Não
Q6	0,27977	Não
Q7	0,30932	Não
Q8	0,74274	Não
Q9	0,57829	Não
Q10	0,47034	Não

Q11	0,01368	Sim
Q12	0,02086	Sim
Q13	0,33152	Não
Q14	0,49873	Não
Q15	0,46391	Não
Q16	0,83257	Não
Q17	0,14002	Não
Q18	0,43009	Não
Q19	0,10240	Não
Q20	0,39485	Não
Q21	0,32007	Não
Q22	0,09099	Não
Q23	0,33504	Não
Q24	0,54952	Não

Tabela 10

Teste T de Student por renda pessoal

Questão	p-valor	Significativo (p < 0,05)
Q1	0,59400	Não
Q2	0,53953	Não
Q3	0,33547	Não
Q4	0,89964	Não
Q5	0,18433	Não
Q6	0,26596	Não
Q7	0,19554	Não
Q8	0,61069	Não
Q9	0,41208	Não
Q10	0,25544	Não
Q11	0,14944	Não
Q12	0,97088	Não
Q13	0,45134	Não
Q14	0,63245	Não
Q15	0,70348	Não
Q16	0,27168	Não
Q17	0,11097	Não
Q18	0,55147	Não
Q19	0,73366	Não
Q20	0,67114	Não
Q21	0,06947	Não
Q22	0,76708	Não
Q23	0,40714	Não
Q24	0,18092	Não

Quanto à fase do curso, conforme tabela 9, estudantes em fases iniciais (1ª a 4ª) obtiveram médias superiores nas afirmações relacionadas à confiança em decisões financeiras

– Q11 ($p = 0,01368$) e alegria diante da possibilidade de uma vida confortável – Q12 ($p = 0,02086$), sugerindo otimismo elevado nas etapas iniciais da formação acadêmica.

Seguindo a tabela 10, a renda pessoal não apresentou diferenças estatisticamente significativas, indicando percepções similares entre os grupos, independentemente da faixa de renda individual, o que contrasta parcialmente com os achados de Rabbani et al. (2021), que identificaram influência significativa da renda nas atitudes financeiras.

Tabela 11

Teste T de Student por renda familiar

Questão	p-valor	Significativo ($p < 0,05$)
Q1	0,19672	Não
Q2	0,77322	Não
Q3	0,37473	Não
Q4	0,74968	Não
Q5	0,82496	Não
Q6	0,26803	Não
Q7	0,60785	Não
Q8	0,72298	Não
Q9	0,47454	Não
Q10	0,91254	Não
Q11	0,79615	Não
Q12	0,91519	Não
Q13	0,96822	Não
Q14	0,84802	Não
Q15	0,3635	Não
Q16	0,82293	Não
Q17	0,76112	Não
Q18	0,64471	Não
Q19	0,64796	Não
Q20	0,60822	Não
Q21	0,20842	Não
Q22	0,91998	Não
Q23	0,97968	Não
Q24	0,01379	Sim

Por outro lado, seguindo a tabela 11, a análise com base na renda familiar revelou uma diferença significativa: estudantes com renda familiar mais alta expressaram maior receio de se tornarem excessivamente dependentes de consultores financeiros – Q24 ($p = 0,01379$), sugerindo maior preocupação com a autonomia nas decisões patrimoniais.

5 DISCUSSÃO

Quanto ao perfil dos entrevistados, os resultados revelam uma amostra representativa de estudantes de Ciências Contábeis da UFSC, conforme apresentado na Figura 1, com idade variando entre 18 e 52 anos e média de 24,6 anos, corroborando estudos recentes que indicam a importância de analisar comportamentos financeiros em populações jovens universitárias (Rodríguez-Correa et al., 2025). A distribuição equilibrada entre gêneros (53,5%

homens e 46,5% mulheres) proporciona uma base para análises comparativas, especialmente considerando que diferenças de gênero em decisões financeiras têm sido amplamente documentadas na literatura contemporânea (Dangol, 2018).

A concentração dos respondentes está na faixa de renda pessoal que entre 1 e 3 salários-mínimos, conforme evidenciado na Figura 2. Esta característica é particularmente relevante, pois estudos indicam que jovens adultos enfrentam desafios únicos no desenvolvimento de bem-estar financeiro subjetivo, sendo influenciados por fatores sociodemográficos, conhecimento financeiro e características comportamentais (Ricardo & Confessor, 2023). Assim como, observados na Figura 3.

Considerando a quantidade de participantes por fase, conforme figura 4, observa-se maior concentração a partir da terceira fase, mantendo diversidade de fases representadas na amostra, fortalecendo a robustez do estudo ao permitir a identificação de possíveis variações nas atitudes emocionais conforme o avanço na formação contábil, contribuindo para uma compreensão mais abrangente dos perfis comportamentais dos estudantes diante da hipótese de riqueza repentina (Goldbart, 2004).

Em relação à análise descritiva, a prevalência de sentimentos positivos como gratidão, prudência e empoderamento no grupo pesquisado está em consonância com estudos anteriores. Walker et al. (2016) argumentaram que experiências tendem a gerar maior gratidão em comparação a bens materiais, e Diniz et al. (2023) destacaram a relevância da gratidão no comportamento financeiro, o que também se verificou entre os participantes deste estudo. Esse alinhamento sugere que valores emocionais positivos desempenham papel central na relação entre juventude universitária e finanças.

Outro ponto de convergência com a literatura diz respeito às diferenças de gênero. Os resultados confirmaram que mulheres tendem a demonstrar maior prudência e planejamento, enquanto homens atribuem maior valor ao conforto financeiro. Essa constatação reforça a robustez das evidências consolidadas por Croson e Gneezy (2009), Anbar e Eker (2010) e, mais recentemente, por Damong e Perez (2024) e Miccoli et al. (2025). De modo semelhante, a influência da idade também foi consistente com pesquisas anteriores. O fato de estudantes mais velhos evidenciarem maior confiança em suas decisões reflete diretamente os achados de Peters et al. (2007), Karaa e Kugu (2016) e Yeh (2022), indicando que a maturidade está associada a níveis mais elevados de cautela.

O papel da educação financeira na redução do desamparo e no fortalecimento de estratégias adaptativas constitui mais um matiz de corroborar a teoria existente. Estudos como os de Silva e Lucena (2022), Smith (2012) e Rabbani et al. (2021) já indicavam que maior conhecimento educacional e financeiro eleva a qualidade da tomada de decisão. Os achados aqui apresentados confirmam essa tendência, sugerindo que a formação em Ciências Contábeis amplia a capacidade de lidar com riqueza súbita de forma estruturada e estratégica.

Por outro lado, destacam-se elementos que diferenciam este estudo da literatura existente. A ausência de influência da renda pessoal sobre as percepções acerca da riqueza inesperada contrasta com as conclusões de Rabbani et al. (2021) e Hendrawaty et al. (2020), sugerindo que a formação contábil pode se sobrepor a condições socioeconômicas na formação de atitudes financeiras. Da mesma forma, os baixos níveis de medo e desamparo observados se afastam do que a literatura sobre síndrome da riqueza repentina, como discutida por Goldbart (2004) e Apouey e Clark (2014), frequentemente descreve. Essa diferença pode indicar que os estudantes analisados internalizam a educação contábil como um fator protetor diante da incerteza, o que repercute em respostas emocionais mais equilibradas frente a ganhos inesperados.

6 CONCLUSÃO

Os resultados revelam que sentimentos como gratidão, prudência e empoderamento foram os mais intensamente percebidos, sinalizando um perfil comportamental predominantemente racional, reflexivo e orientado ao planejamento financeiro. Por outro lado, sentimentos como medo, estresse e desamparo apresentaram médias mais baixas, sugerindo uma relativa confiança dos estudantes em lidar com grandes somas de dinheiro, possivelmente influenciada por sua formação acadêmica em finanças e contabilidade. Assim, parece que os discentes estão assimilando os conhecimentos sobre educação financeira providos por seu curso.

A análise por clusters permitiu identificar perfis emocionais distintos entre os respondentes, evidenciando a influência de variáveis sociodemográficas como idade, gênero, fase do curso e renda. Observou-se que estudantes mais velhos e mulheres tendem a adotar uma postura mais prudente e planejada frente à riqueza repentina, enquanto perfis mais jovens e ou masculinos demonstraram maior propensão à euforia ou menor preocupação com aspectos de controle financeiro. Essas constatações estão em consonância com a literatura internacional sobre comportamento financeiro como abordado nos estudos de Croson e Gneezy (2009), Damong e Perez (2024) e Miccoli et al. (2025), mas também oferecem insights originais ao explorar esse fenômeno sob a ótica de estudantes em formação, algo pouco abordado em estudos nacionais. Uma contribuição dessa pesquisa é indicar que, entre a população estudada, os resultados não diferem significativamente daqueles de outros países, como abordado por Miccoli et al., (2025) Portanto, são as variáveis categóricas que explicam a maneira como os indivíduos lidam com a riqueza repentina, e não o arcabouço institucional nacional (Hofstede, 2001) em que ele está inserido.

Como contribuição final, o estudo aprofunda a compreensão do impacto da riqueza repentina entre jovens adultos brasileiros em formação contábil, evidenciando perfis emocionais distintos e o papel modulador da formação acadêmica sobre prudência, medo/estresse e desamparo, ao mesmo tempo em que avança indiretamente a agenda de alfabetização financeira ao indicar que conteúdos e práticas do curso podem fortalecer competências socioemocionais e de gestão patrimonial. Os achados oferecem base para intervenções educacionais, psicológicas e de planejamento financeiro orientadas por perfis, apoiando o redesenho curricular com ênfase em finanças comportamentais e protocolos de apoio, e auxiliando educadores e planejadores financeiros a compreenderem fatores emocionais e contextuais que influenciam decisões, contribuindo para a formação de profissionais mais conscientes, emocionalmente preparados e financeiramente responsáveis.

Este estudo apresenta algumas limitações. A primeira refere-se à amostragem por conveniência, restrita a estudantes de um único curso, o que limita a generalização dos resultados. Pesquisas futuras devem ampliar a amostra para incluir estudantes de diferentes cursos e instituições de ensino superior, possibilitando a análise da consistência dos achados em contextos acadêmicos e socioculturais diversos. Além disso, sugere-se investigar se a confiança demonstrada por estudantes de contabilidade se reflete em decisões financeiras eficazes quando expostos a cenários reais de mudança patrimonial. Outra limitação diz respeito ao corte transversal da investigação. Então, seria pertinente investigar, de forma longitudinal, se as atitudes percebidas se mantêm estáveis ao longo do tempo ou se sofrem alterações conforme o avanço na formação acadêmica e o amadurecimento pessoal. Outra recomendação de pesquisa consiste em estudar os antecedentes da riqueza repentina, como

as motivações que levam o indivíduo a buscar oportunidades por esse tipo de enriquecimento. Isso permitiria contrastar os antecedentes com as consequências.

REFERÊNCIAS

- Alves, R. A., Silva, J. S., & Bressan, A. A. (2011). Educação financeira: uma lacuna na formação discente na área de contabilidade? *Congresso Nacional de Administração e Ciências Contábeis*.
- Amaral, T. F. M. C., Dias, F. L. L., de Sousa, G. G. G., & de Castro, R. M. M. (2024). As pesquisas qualitativas, quantitativas e seus procedimentos. *HUMANIDADES E TECNOLOGIA (FINOM)*, 49(1), 194-207.
- Anbar, A., & Eker, M. (2010). An empirical investigation for determining of the relation between personal financial risk tolerance and demographic characteristic. *Ege Academic Review*, 10(2), 503–523.
- Apouey, B., & Clark, A. E. (2014). Winning big but feeling no better? The effect of lottery prizes on physical and mental health. *Health Economics*, 24(5), 516–538. <https://doi.org/10.1002/hec.3035>
- Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K., & Stone, E. (1994). The psychology of windfall gains. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59(3), 331–347. <https://doi.org/10.1006/obhd.1994.1063>
- Banco Mundial. (2015). *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2015: Mente, sociedade e comportamento* (Visão Geral) [PDF]. Banco Mundial. <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/Overview-Portuguese.pdf>
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128. [https://doi.org/10.1016/S1057-0810\(99\)80006-7](https://doi.org/10.1016/S1057-0810(99)80006-7)
- da Costa, M. A. A., Soares, S. L., & de Sousa Florêncio, T. (2022). Abordagem quantitativa em pesquisas educacionais: Perspectivas no Programa de Pós-Graduação em Educação da Universidade Federal de Minas Gerais (2017-2019). *DOXA: Revista Brasileira de Psicologia e Educação*, e022019-e022019.
- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative inquiry & research design: Choosing among five approaches*. Sage Publications.
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448–474. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.448>

- Damong, G., & Candido Perez. (2024). Financial behavior between male and female: A systematic literature review. *Journal of Social Sciences and Management Studies*, 3(4), 23–34. <https://doi.org/10.56556/jssms.v3i4.1051>
- Dancey, C. P., & Reidy, J. (2007). *Statistics without maths for psychology*. Pearson education.
- Dangol, J. (2018). Diferenças de gênero em decisões financeiras. *PYC Nepal Journal of Management*, 11(1), 21–27. <https://doi.org/10.3126/pycnjm.v11i1.35915>
- Diehl, A. (2004). *Pesquisa em saúde: Como desenvolver e analisar um projeto (...)*. Ed. da UFSC.
- Diniz, G., Korkes, L., Tristão, L. S., Pelegrini, R., Bellodi, P. L., & Bernardo, W. M. (2023). The effects of gratitude interventions: A systematic review and meta-analysis. *Einstein (São Paulo)*, 21, eRW0371. https://doi.org/10.31744/einstein_journal/2023RW0371
- Gallo, E. (2001). The psychological impact of sudden wealth. *Journal of Financial Planning*.
- Godoy, A. S. (1995). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, 35(2), 57–63. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75901995000200008>
- Goldbart, S. (2004). The psychology of sudden wealth syndrome. *American Psychological Association Monitor*, 35(10), 52–54.
- Goldbart, S., Jaffe, D. T., & DiFuria, J. (2004). Money, meaning, and identity: Coming to terms with being wealthy. In Kasser, T., & Kanner, A. D. (Eds.), *Psychology and consumer culture: (...)* (pp. 189–210). American Psychological Association.
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., & McKenzie, M. D. (2004). An empirical investigation of personal financial risk tolerance. *Financial Services Review*, 13(1), 57–78.
- Hedenus, A. (2011). Finding prosperity as a lottery winner: Presentations of self after acquisition of sudden wealth. *Sociology*, 45(1), 22–37.
- Hendrawaty, E., Irawati, N., & Sadalia, I. (2020). Financial literacy, demographic differences and financial risk tolerance level: A case study. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 9(M), 187–201. [http://doi.org/10.9770/jssi.2020.9.M\(15\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2020.9.M(15))
- Hibbert, J. R., Beutler, I. F., & Martin, T. M. (2004). Financial prudence and next generation financial strain. *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 51–59.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). Sage.

- Gomes, C. V. de S., Sales, K. M. B., Leite, I., & Nunes, I. N. (2024). Educação financeira para tomada de decisão no orçamento familiar: Uma revisão de literatura na perspectiva comportamental. *Revista de Gestão - RGSA*, 18(10), e09041. <https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n10-110>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Karaa, I. E., & Kuğu, T. D. (2016). Determining advanced and basic financial literacy relations and overconfidence, and informative social media association of university students in Turkey. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 16(6). doi.org/10.12738/estp.2016.6.0415
- Lie, R. L., & Wiagustini, N. L. P. (2020). The effect of financial literacy and sociodemographic factors on millennial's investment decision-making behavior. *International Journal of Economics and Management Studies*, 7(7), 123–130. <https://doi.org/10.14445/23939125/IJEMS-V7I7P116>
- Lindqvist, E., Östling, R., & Cesarini, D. (2020). Long-run effects of lottery wealth on psychological well-being. *The Review of Economic Studies*, 87(6), 2703–2726. <https://doi.org/10.1093/restud/rdaa006>
- Liu, Y., & James, R. N. (2023). Gratitude, finance, and financial gratitude reminders in charitable giving. *Financial Services Review*, 31(1), 23–34. <https://doi.org/10.61190/fsr.v31i1.3192>
- Miccoli, M. R., Shevchenko, Y., Iannello, P., & Reips, U. D. (2025). Factors shaping subjective financial well-being in emerging adults: A comparative study of Italy and Germany. *PloS One*, 20(4), e0320725.
- Minayo, M. C. S. (2009). *Pesquisa social: Teoria, método e criatividade* (28ª ed.). Vozes.
- Nasir, A., Javed, U., Hagan, K., Chang, R., Kundi, H., Amin, Z., ... & Javed, Z. (2025). Social determinants of financial stress and association with psychological distress among young adults 18–26 years in the United States. *Frontiers in Public Health*, 12, 1485513. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2024.1485513>
- Peters, E., Hess, T. M., Västfjäll, D., & Auman, C. (2007). Adult age differences in dual information processes: Implications for the role of affective and deliberative processes in older adults' decision making. *Perspectives on Psychological Science*, 2(1), 1–23. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00025.x>
- Perin, A. P., & Campos, C. R. (2022). Educação financeira: Uma análise das definições e concepções de alunos do ensino superior. *Ver. Elet. de Educação Matemática*, 17, 1–22.

- Rabbani, A. G., Yao, Z., Wang, C., & Grable, J. E. (2021). Financial risk tolerance, sensation seeking, and locus of control among pre-retiree baby boomers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 32(1), 146–157.
- Reise, S. P., Bonifay, W. E., & Haviland, M. G. (2013). Scoring and modeling psychological measures in the presence of multidimensionality. *Journal of personality assessment*, 95(2), 129-140.
- Ricardo, J., & Confessor, K. L. A. (n.d.). Bem-estar financeiro: Uma análise descritiva sobre os fatores determinantes do bem-estar (...).
- Rodríguez-Correa, P. A., Arias García, S., Bermeo-Giraldo, M. C., Valencia-Arias, A., Martínez Rojas, E., Aurora Vigo, E. F., & Gallegos, A. (2025). Financial literacy among young college students: Advancements and future directions. *F1000Research*, 14, 113. <https://doi.org/10.12688/f1000research.159085.2>
- Ryu, S., & Fan, L. (2023). The relationship between financial worries and psychological distress among US adults. *Journal of Family and Economic Issues*, 44(1), 16–33. <https://doi.org/10.3390/ijerph19031532>
- Sahi, S. K., & Dutta, V. K. (2015). Perceived attitudes towards sudden wealth: An exploratory study. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 11(2), 245–274. <https://doi.org/10.1504/IJICBM.2015.071309>
- Sherman, A., Shavit, T., & Barokas, G. (2020). A dynamic model on happiness and exogenous wealth shock: The case of lottery winners. *Journal of Happiness Studies*, 21, 117–137. <https://doi.org/10.1007/s10902-019-00079-w>
- Silva, N. E. F., & Lucena, W. G. L. (2022). Educação financeira e vieses cognitivos: Análise considerando variáveis sociodemográficas. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 16(4), 51–70. <https://doi.org/10.12712/rpca.v16i4.56249>
- Smith, K. (2012). Education and household financial decision making: Evidence from the survey of consumer finances. *Journal of Family and Economic Issues*, 33(3), 316–327.
- Tang, T. L. (1993). The meaning of money: Extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14(1), 93–99. <https://doi.org/10.1002/job.4030140109>
- Tavakol, M., & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International journal of medical education*, 2, 53.
- Torquato, J. A., Goulart, A. G., Vicentin, P., & Correa, U. (2010). Avaliação do estresse em estudantes universitários. *InterSciencePlace*, 1(14).

- Triviños, A. N. S. (1987). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: (...)*. Atlas.
- Vidal, Y. D. R. L., da Silva, K. P., & Valdevino, R. Q. S. (2020). Percepção dos discentes de ciências contábeis sobre educação financeira. *Revista Conhecimento Contábil*, 10(1).
- Usman, M., & Banu, A. (2019). A study on impact of financial stress on students' academics. *J. Bus. Econ. Policy*, 6, 58-64.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. (1961). Aspects of judgment and decision making: Interrelationships and changes with age. *Behavioral Science*, 3, 23–26. <https://doi.org/10.1002/bs.3830060104>
- Walter, Y. (2025). Artificial influencers and the dead internet theory. *AI & SOCIETY*, 40(1), 239–240. <https://doi.org/10.1007/s00146-023-01857-0>
- Weber, E. U., Blais, A.-R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263–290. <https://doi.org/10.1002/bdm.414>
- Wolffenbüttel, C. R. (2023). Pesquisa qualitativa e quantitativa: compreendendo as abordagens e construindo possíveis combinações. *Publicações*.
- Yeh, T. M. (2022). An empirical study on how financial literacy contributes to preparation for retirement. *Journal of Pension Economics and Finance*, 21(2), 237–259. <https://doi.org/10.1017/S1474747220000281>