

O celular e o superendividamento das famílias brasileiras

Flávio Ataliba Barreto

Pedro Avelino

João Mário Santos de França

CRÉDITO

Smartphone e os instrumentos financeiros digitais potencializam os vieses cognitivos e mudam o comportamento financeiro das famílias. O celular tornou-se simultaneamente banco, crediário e cassino, tornando o endividamento mais rápido e mais invisível.

Resumo: Em março de 2026, 80,4% das famílias brasileiras estavam endividadas, recorde histórico da série, e 24% declararam priorizar o pagamento do cartão de crédito acima do próprio aluguel. Esses dois números resumem uma transformação profunda que este artigo se propõe a analisar. O endividamento das famílias brasileiras está mudando de natureza, pois além dos fatores estruturais tradicionais, como juros elevados e renda insuficiente, emerge uma nova dimensão: a arquitetura digital do crédito e do consumo. O celular tornou-se simultaneamente banco, crediário e cassino, eliminando fricções psicológicas e explorando vieses cognitivos que tornam o endividamento mais rápido e mais invisível. A educação financeira, embora necessária, é insuficiente como resposta isolada. O problema exige regulação do *design* do crédito digital, proteção específica para os grupos mais vulneráveis e um debate sério sobre o papel das apostas *online* na fragilização do orçamento familiar.

1. Introdução

O endividamento das famílias brasileiras não é um problema novo. A combinação de juros estruturalmente elevados, renda volátil e mercado de crédito historicamente concentrado em modalidades caras como cartão rotativo, cheque especial e crédito pessoal não-consignado, produz, há anos, um padrão de comprometimento de renda elevado e ciclos recorrentes de inadimplência.

O que é novo, e ainda pouco explorado, é a natureza desse endividamento. Talvez o problema não resida apenas no tamanho da dívida, mas também na velocidade e invisibilidade com que é criada.

Durante décadas, contrair dívida era um ato que exigia esforço. Era preciso ir ao banco, preencher formulários, aguardar a análise de crédito e assinar um contrato. Esse processo tinha custo de tempo e custo psicológico e funcionava, ainda que de forma imperfeita, como uma barreira natural ao endividamento impulsivo.

Esse mundo deixou de existir, e a transformação foi rápida e silenciosa. O celular substituiu o banco, o aplicativo substituiu o formulário, o Pix substituiu o boleto e o crédito pré-aprovado em um clique substituiu a análise. As apostas esportivas online, acessíveis 24 horas por dia pelo mesmo dispositivo que paga a conta de luz, adicionaram uma dimensão inteiramente nova à vulnerabilidade financeira das famílias.

A literatura internacional de economia comportamental documenta esse fenômeno com crescente precisão. Chai e Qi (2025), em estudo publicado na *SAGE Open* com dados de famílias chinesas, demonstram que o uso de pagamentos móveis aumenta significativamente a probabilidade de superendividamento, pois pagamentos digitais reduzem a percepção do gasto, elevam a impulsividade e facilitam o acesso ao crédito instantâneo.

Esse resultado não é uma anomalia, mas a manifestação, no campo das finanças pessoais, de um fenômeno identificado há décadas pela psicologia econômica, o conceito de “dor de pagar”. Quanto mais abstrato e invisível o ato de gastar, menor a resistência psicológica ao consumo. O dinheiro físico torna o gasto concreto e perceptível; o Pix o torna instantâneo e quase imperceptível. E essa diferença, aparentemente pequena, tem consequências econômicas reais e mensuráveis.

Este artigo argumenta que o Brasil está entrando em uma nova fase do endividamento das famílias, mais rápida, mais digital, mais invisível e mais comportamental. O problema não é apenas de renda insuficiente ou juros elevados. É também de arquitetura, um ambiente digital construído para estimular consumo permanente, reduzir fricções psicológicas e explorar vieses cognitivos em tempo real.

A implicação dessa tese é relevante para a política econômica. Se o problema fosse apenas de renda ou de juros, a solução passaria por crescimento e queda do custo do crédito. Se fosse apenas de ignorância financeira, a solução passaria por educação. Mas se o problema é também de *design*, de um ambiente de incentivos construído para ampliar vulnerabilidade, então a solução exige regulação e mudança na arquitetura do crédito digital. Renegociar dívidas, como o Desenrola propôs, é necessário, mas é insuficiente.

Há uma dimensão adicional do problema que este artigo pretende iluminar. A expansão acelerada do crédito digital no Brasil não ocorreu apenas por força do mercado, mas também é resultado de mudanças regulatórias que incentivaram a entrada de *fintechs* e novas instituições financeiras no sistema.

Essa expansão democratizou o acesso ao crédito e produziu ganhos reais de inclusão financeira, mas, como o próprio Banco Central reconhece em seu Relatório de Cidadania Financeira (2025), ela não veio acompanhada de supervisão e monitoramento equivalentes sobre as práticas de concessão de crédito dessas instituições. O ambiente que tornou o endividamento mais rápido e mais invisível foi, em parte,

construído com a permissão e o incentivo do regulador. Compreender essa dimensão é essencial para que as respostas de política pública estejam à altura do problema.

O artigo está estruturado em sete seções. A seção 2 descreve o fenômeno da dor de pagar e como a digitalização dos pagamentos eliminou sistematicamente a percepção psicológica do gasto. A seção 3 analisa como o celular integrou num único ambiente de baixíssima fricção o pagamento, o crédito, o parcelamento invisível e as apostas online. A seção 4 discute porque a educação financeira, embora necessária, é insuficiente como resposta isolada e porque a solução exige regulação da arquitetura de escolha. A seção 5 examina as consequências macroeconômicas do endividamento digital, incluindo comprometimento de renda, inadimplência, transmissão da política monetária e saúde mental das famílias. A seção 6 fecha o argumento pela perspectiva das próprias famílias, mostrando a desigualdade do endividamento digital, o cartão de crédito como extensão do salário e a fragilidade estrutural do orçamento familiar. A seção 7 traz as considerações finais e as implicações de política pública.

2. O Desaparecimento da "Dor de Pagar"

Em 1998, Drazen Prelec e George Loewenstein publicaram um experimento que ficaria famoso nos estudos de economia comportamental. Ao comparar o comportamento de consumidores pagando com dinheiro físico e com cartão de crédito, identificaram que o pagamento eletrônico sistematicamente aumentava a disposição a pagar e o valor efetivo gasto. O mecanismo que eles batizaram de *pain of paying*, a dor psicológica de se desfazer de dinheiro, mostrava-se muito mais fraco quando mediado por abstrações eletrônicas

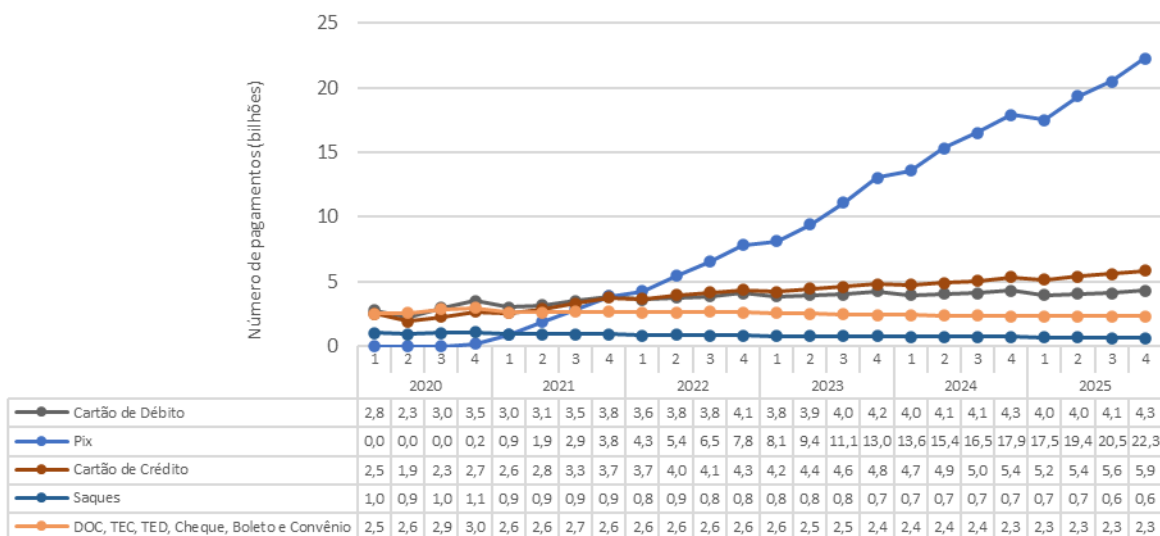
Daniel Kahneman, em *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* (2012), forneceu o arcabouço teórico para compreender porque isso ocorre. O Sistema 1, rápido, automático, emocional, é o que governa a maioria das decisões de consumo cotidiano. A “dor de pagar” era, em

certa medida, um mecanismo que forçava a ativação do Sistema 2 – lento, deliberado e racional – pois era difícil gastar sem perceber que estava gastando. Enquanto o dinheiro físico força a contagem, a transação digital acontece em frações de segundo, sem contato físico, sem leitura de valor, muitas vezes sem sequer abrir um aplicativo separado. A percepção do gasto é mínima, assim como a resistência psicológica ao pagamento.

Hersh Shefrin e Richard Thaler, em A Hipótese Comportamental do Ciclo de Vida (1988) mostraram que famílias tendem a gastar o que está disponível agora, especialmente quando o dinheiro aparece de forma líquida e imediata. O crédito digital, instantâneo, onipresente, frequentemente pré-aprovado, é a realização mais extrema desse cenário, pois nunca o consumo do amanhã esteve tão acessível hoje.

O Brasil apresenta condições particularmente favoráveis à manifestação desse fenômeno. O Pix se tornou, em poucos anos, não apenas o principal meio de pagamento do país, mas o instrumento que mais rapidamente ultrapassou todos os demais, incluindo o cartão de crédito, o cartão de débito e os meios tradicionais como DOC, TED e boleto (Gráfico 1).

Gráfico 1: Volume de pagamentos por meio de pagamento (trimestral)



Fonte: Banco Central.

A velocidade de difusão foi notável. Lançado no quarto trimestre de 2020, o Pix já respondia por mais transações do que qualquer outro instrumento a partir de 2022, com adoção massiva mesmo entre populações de baixa renda. Em 2025, o volume de transações via Pix era quase quatro vezes superior ao do cartão de crédito, o segundo colocado.

A hipótese comportamental é, portanto, diretamente aplicável ao caso brasileiro. Se pagamentos digitais reduzem a dor de pagar e aumentam o consumo impulsivo, e se o Brasil foi um dos países que mais rapidamente digitalizou os pagamentos cotidianos das famílias, então é razoável esperar que esse efeito seja relevante aqui e que sua magnitude seja superior à documentada em outros países com digitalização mais gradual.

3. O Celular Virou Banco, Cassino e Crediário

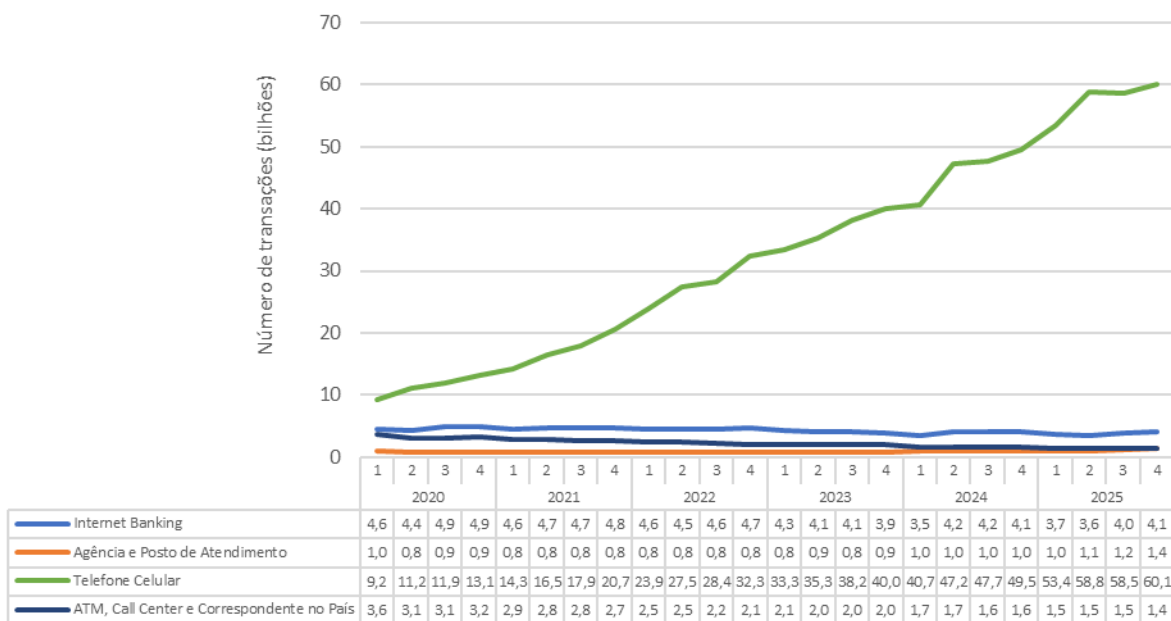
A redução da “dor de pagar”, considerada isoladamente, não seria necessariamente preocupante. Facilitar transações, reduzir custos operacionais e ampliar o acesso a serviços financeiros são ganhos reais da digitalização dos pagamentos, e o Brasil se beneficiou enormemente deles, especialmente as populações que antes dependiam de deslocamento físico até agências bancárias.

O problema não está na redução da fricção em si, mas no que a digitalização trouxe junto, a integração, no mesmo dispositivo e no mesmo ambiente psicológico, de pagamento, crédito, consumo e apostas. O *smartphone* moderno não é apenas uma carteira digital mais conveniente. É simultaneamente banco, crediário, cassino e mercado, e essa concentração em um único ambiente de baixíssima fricção cria condições que a literatura comportamental associa a maior impulsividade, menor deliberação e maior risco de superendividamento.

Os dados do Banco Central ilustram essa transformação com clareza. O Gráfico 2 mostra a evolução do volume de serviços financeiros por canal de atendimento entre 2020 e 2025. Em 2020, o telefone celular já respondia por cerca de 9,2 bilhões de transações por trimestre, um número relevante, mas ainda comparável aos demais canais¹.

No quarto trimestre de 2025, esse número havia chegado a 60,1 bilhões de transações trimestrais. No mesmo período, todos os outros canais permaneceram praticamente estagnados: o internet banking oscilou entre 3,5 e 5 bilhões de transações, as agências físicas ficaram abaixo de 1,5 bilhões e os ATMs e correspondentes caíram de 3,6 para 1,4 bilhões. O celular não apenas cresceu, ele substituiu tudo o mais.

Gráfico 2: Volume de serviços por canal de atendimento (trimestral)



Fonte: Banco Central.

Essa concentração em um único dispositivo tem uma consequência comportamental que vai além da conveniência. Quando o banco, o crediário, o aplicativo de apostas e a loja *online* habitam o mesmo ambiente, separados por poucos toques na tela, a distinção psicológica

¹ No relatório do BCB, internet banking refere-se ao acesso via navegador, enquanto telefone celular captura exclusivamente o uso de aplicativos nativos instalados no smartphone. O crescimento expressivo do canal celular no Gráfico 2 reflete, portanto, especificamente o uso de aplicativos, que é o canal com menor fricção e maior integração com crédito digital.

entre esses mundos desaparece. A família que abre o aplicativo para pagar uma conta pode, na mesma sessão de dois minutos, contratar um crédito pré-aprovado, fazer uma aposta esportiva e parcelar uma compra, tudo isso sem sair do mesmo espaço digital, sem fricção e sem a dor de pagar que cada um desses atos produziria em um ambiente físico separado.

3.1 O crédito que não parece crédito

Sendhil Mullainathan e Eldar Shafir, em *Escassez* (2016), identificaram um mecanismo que chamaram de tunelamento (*tunneling*), isto é, quando pessoas estão sob pressão de escassez, sua capacidade cognitiva se estreita. Uma família que está devendo o aluguel e vê uma oferta de crédito rápido no aplicativo não está em condições cognitivas ideais para avaliar a taxa de juros efetiva. Ela está em modo de sobrevivência.

O crédito digital foi desenhado exatamente para esse momento. A oferta aparece quando a família está com o saldo negativo, sendo a aprovação é imediata e o valor entra na hora. A taxa de juros aparece em letra pequena, em percentual mensal, não anualizado. O *design* não é neutro e tem um único objetivo, que é fazer o consumidor pensar menos e contratar mais rápido. Zhang (2025) documenta esse canal de forma mais direta, mostrando que o uso de pagamentos móveis está associado a maior probabilidade de atraso no pagamento de dívidas e a padrões de gasto que excedem sistematicamente a renda disponível.

3.2 O BNPL e o parcelamento invisível

O modelo Compre Agora, Pague Depois (*Buy Now, Pay Later*, BNPL) é a versão mais recente e mais sofisticada dessa arquitetura de crédito

invisível. No Brasil, o parcelamento sempre foi uma característica estrutural do consumo, com raízes no antigo carnê do crediário. O BNPL digital representa, no entanto, uma mudança qualitativa importante em relação a essa tradição, pois está embutido diretamente no ato de compra, sem análise de crédito visível, sem taxas declaradas em destaque e com aprovação em tempo real. O efeito psicológico é poderoso, já que a compra parece gratuita no momento da decisão, e o custo real só se materializa nas semanas ou meses seguintes.

O crescimento dessa modalidade no Brasil é expressivo e bem documentado. Segundo estudo do banco Morgan Stanley em 2024, a adoção do BNPL no Brasil saltou de 3% em 2022 para 18% no primeiro trimestre de 2024, e é estimado atingir US\$ 4,66 bilhões em 2025, com crescimento anual de 14% e CAGR de 22,5% no período 2021–2024. No varejo digital, 62,7% das lojas virtuais monitoradas no Brasil já ofereciam BNPL em setembro de 2025, contra 45,8% no mesmo período de 2024. Os principais exemplos no país incluem a Linha de Crédito do Mercado Pago, o CDC Digital da Magalu, as *fintechs* Pagaleve, Koin e Addi, além das soluções de parcelamento via Pix já oferecidas por Itaú, Bradesco, Santander e Banco do Brasil.

O caso do Pix parcelado merece atenção específica por revelar uma tensão importante entre inovação e regulação. O Banco Central, após sucessivos adiamentos, decidiu em dezembro de 2025 abandonar a criação de regras específicas para padronizar a modalidade e proibiu o uso do nome "Pix Parcelado", permitindo termos alternativos como "Pix no Crédito" ou "Parcele no Pix".

O resultado é um produto que já está disponível no mercado, mas sem uniformização já que cada banco define livremente taxas, prazos e forma de cobrança, com taxas girando em torno de 5% ao mês e Custo Efetivo Total chegando a aproximadamente 8% mensais, em muitos casos mais caro do que um empréstimo pessoal, e com a contratação mostrando os custos apenas na etapa final. O Instituto de Defesa do Consumidor (Idec)

classificou essa situação como inaceitável, alertando que o Pix nasceu para democratizar pagamentos e transformá-lo em porta de entrada para crédito desregulado coloca essa conquista em risco (Idec, 2025).

Do ponto de vista comportamental, o BNPL aprofunda o problema da “dor de pagar” de forma ainda mais sofisticada do que o cartão de crédito tradicional. Enquanto o cartão ao menos exige que o consumidor tenha um limite pré-aprovado e perceba a transação como um débito futuro, o BNPL elimina até essa fricção mínima já que a compra é aprovada no momento do *checkout* com algoritmos que dispensam análise de crédito convencional, e as parcelas são diluídas no tempo de forma que cada pagamento individual pareça irrisório.

Nos Estados Unidos, quase 60% dos usuários admitem ter usado o BNPL para financiar compras que não conseguiriam pagar de outra forma, segundo o relatório *Motley Fool Money* de 2025. A inadimplência é crescente, com 43% dos consumidores da geração Z tendo perdido ao menos um pagamento de BNPL, contra 31% dos *millennials*, segundo pesquisa da *Piplsay* (2025). No Brasil, onde a cultura do parcelamento já está enraizada e onde dezenas de milhões de consumidores ainda não têm acesso ao cartão de crédito tradicional, o risco de que o BNPL amplie o superendividamento entre os grupos mais vulneráveis é particularmente relevante e ainda insuficientemente monitorado.

3.3 As apostas *online* e a gamificação das finanças

O fenômeno das apostas esportivas *online* merece atenção especial. Em poucos anos, o Brasil passou de um mercado de apostas irrelevante para um dos maiores do mundo em número de usuários de plataformas de *bets*. A regulamentação do setor, implementada em 2023 e 2024, legitimou e acelerou esse crescimento.

Do ponto de vista da economia comportamental, as apostas *online* foram desenhadas para explorar sistematicamente os vieses cognitivos mais documentados pela literatura. O primeiro e mais poderoso é o reforço de intervalo variável, mecanismo identificado pelo psicólogo B.F. Skinner ainda nos anos 1950 (1953), segundo o qual recompensas imprevisíveis e intermitentes produzem o padrão de comportamento mais resistente à extinção que se conhece. *Slot machines* e apostas esportivas funcionam exatamente com esse princípio, pois a próxima aposta pode ser a vencedora, e essa incerteza é mais viciante do que qualquer recompensa certa.

O segundo viés explorado é a falácia do apostador, a crença irracional de que uma sequência de perdas aumenta a probabilidade de vitória futura, o que leva o apostador a continuar jogando para recuperar o que perdeu. Esse fenômeno foi formalmente descrito por Tversky e Kahneman (1974) em seu estudo seminal sobre heurísticas e vieses cognitivos. O terceiro é o viés do custo irrecuperável, pelo qual uma vez que parte do dinheiro foi apostado e perdido, o apostador tende a continuar jogando para não desperdiçar o que já investiu, aprofundando as perdas. A referência clássica para esse viés é Arkes e Blumer (1985), em estudo publicado no *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, que demonstrou experimentalmente como custos passados influenciam decisões futuras de forma irracional. O quarto é o excesso de confiança, fenômeno amplamente documentado por Kahneman (2012), que leva os apostadores a superestimar sistematicamente sua capacidade de prever resultados esportivos.

As plataformas digitais potencializam todos esses vieses simultaneamente. O acesso 24 horas elimina o tempo de reflexão. A fricção mínima via Pix remove a dor de pagar. As notificações personalizadas aparecem no momento de maior impulsividade. E o *marketing* direcionado por algoritmos identifica os apostadores mais

vulneráveis e os expõe a ofertas de crédito no momento exato em que estão mais propensos a aceitar.

A conexão com o crédito digital é, portanto, não apenas conveniente, mas deliberada, pois, plataformas de apostas frequentemente oferecem ou se integram com linhas de crédito, e há evidências crescentes de que parcelas significativas das apostas são financiadas com crédito, fechando o ciclo entre impulsividade comportamental e endividamento financeiro.

A nota técnica do BCB sobre o mercado de apostas *online* no Brasil, publicada em setembro de 2024 como Estudo Especial nº 119 (EE119), fornece os dados mais precisos disponíveis sobre o fenômeno. O estudo estima que cerca de 24 milhões de pessoas físicas participaram de jogos de azar e apostas, realizando ao menos uma transferência via Pix para plataformas de apostas durante o período analisado.

A maioria dos apostadores tem entre 20 e 30 anos, embora as apostas sejam realizadas por indivíduos de diferentes faixas etárias, e o valor médio mensal aumenta com a idade, girando em torno de R\$ 100 entre os mais jovens e ultrapassando R\$ 3.000 entre os mais velhos. O dado mais revelador do ponto de vista da vulnerabilidade financeira é que em agosto de 2024, 5 milhões de pessoas pertencentes a famílias beneficiárias do Bolsa Família enviaram R\$ 3 bilhões às plataformas de apostas via Pix, sendo que 4 milhões delas eram os próprios chefes de família. Os valores mensais totais das transferências variaram entre R\$ 18 bilhões e R\$ 21 bilhões ao longo de 2024, com estimativa de que 15% do que é apostado seja retido pelas empresas e o restante distribuído a título de prêmio

A dimensão macroeconômica desse fenômeno ainda está sendo compreendida, mas a escala documentada pelo BCB reforça o argumento comportamental central deste artigo. O ambiente digital não apenas facilita o consumo impulsivo, ele o financia, e o faz de forma

especialmente intensa sobre as famílias de menor renda e maior vulnerabilidade financeira, tornando o ciclo de endividamento mais rápido e mais invisível do que qualquer modalidade tradicional de crédito.

4. O Problema Não É Apenas Falta de Educação Financeira

A resposta mais comum ao problema do endividamento é a educação financeira. A lógica é intuitiva, pois se as pessoas não sabem calcular juros compostos, não entendem o custo real do crédito rotativo e não distinguem entre dívida produtiva e dívida de consumo, então ensinar esses conceitos deveria reduzir o endividamento problemático.

Annamaria Lusardi e Olivia Mitchell (2014), duas das principais referências mundiais em alfabetização financeira, documentaram que famílias com menor letramento financeiro de fato tomam piores decisões de crédito. A educação financeira é, portanto, necessária. O problema é que ela é insuficiente.

Mesmo consumidores financeiramente informados cometem erros sistemáticos de julgamento quando expostos a ambientes de escolha bem desenhados para explorar vieses cognitivos. O Prêmio Nobel de Economia concedido a Richard Thaler em 2017 foi, em grande medida, o reconhecimento de que esses desvios não são anomalias que o conhecimento resolve, mas padrões sistemáticos e previsíveis estruturais à cognição humana, conclusão que remonta ao trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979) sobre a teoria do prospecto e que fundamentou toda a agenda da economia comportamental moderna.

A implicação prática dessa constatação é o que Thaler e Sunstein desenvolveram em *Nudge* (2008). Se os vieses são estruturais, então o comportamento das pessoas não é determinado apenas por suas preferências e conhecimentos, mas pela arquitetura do ambiente em que escolhem. Uma arquitetura de escolha sempre existe, e a questão não é se ela influencia as pessoas, mas se o faz de forma consciente ou não. No contexto do crédito digital, essa arquitetura foi construída deliberadamente para maximizar vulnerabilidade. Assim, mais pessoas

acabam contratando o crédito não porque querem, mas porque o ambiente foi construído para que essa seja a escolha mais fácil.

Bianchi *et al.* (2025), em estudo com dados italianos, mostram que o aumento das habilidades digitais não protege as famílias do superendividamento, podendo até aprofundá-lo. Famílias mais habilidosas digitalmente ficam mais expostas a produtos de crédito digital, acessam mais facilmente plataformas de consumo impulsivo e contratam crédito com maior frequência e velocidade. A digitalização, portanto, não é uma solução para a vulnerabilidade financeira, pois quanto mais fluente no ambiente digital, maior a superfície de contato com um sistema construído para estimular o endividamento.

Há ainda uma dimensão institucional que o debate sobre educação financeira frequentemente ignora. O próprio Relatório de Cidadania Financeira do Banco Central (2025) reconhece que a expansão acelerada da bancarização digital, impulsionada por mudanças regulatórias que incentivaram a entrada de *fintechs* e novas instituições financeiras, não veio acompanhada de supervisão e monitoramento equivalentes sobre as práticas de concessão de crédito dessas instituições.

O relatório aponta que a digitalização favorece competitividade e inclusão, mas também abre possibilidades para práticas que expõem cidadãos à vulnerabilidade e ao superendividamento, e que esse cenário exige medidas robustas de regulação, supervisão e proteção ao consumidor. Esse reconhecimento pelo próprio regulador é significativo: ele evidencia que as condições para a expansão do crédito digital foram criadas sem que os mecanismos de supervisão necessários para proteger os consumidores mais vulneráveis fossem construídos na mesma velocidade. O problema, portanto, não está apenas nos vieses cognitivos das famílias, mas na ausência de uma arquitetura regulatória adequada para o ambiente que foi criado.

5. Do Bolso ao PIB: As Consequências Macroeconômicas

O endividamento digital não é apenas um problema individual ou de bem-estar. Quando atinge escala suficiente, e há evidências de que o Brasil está nesse limiar, produz consequências macroeconômicas que afetam crescimento, consumo agregado e estabilidade financeira.

5.1 Dívida, consumo e crescimento

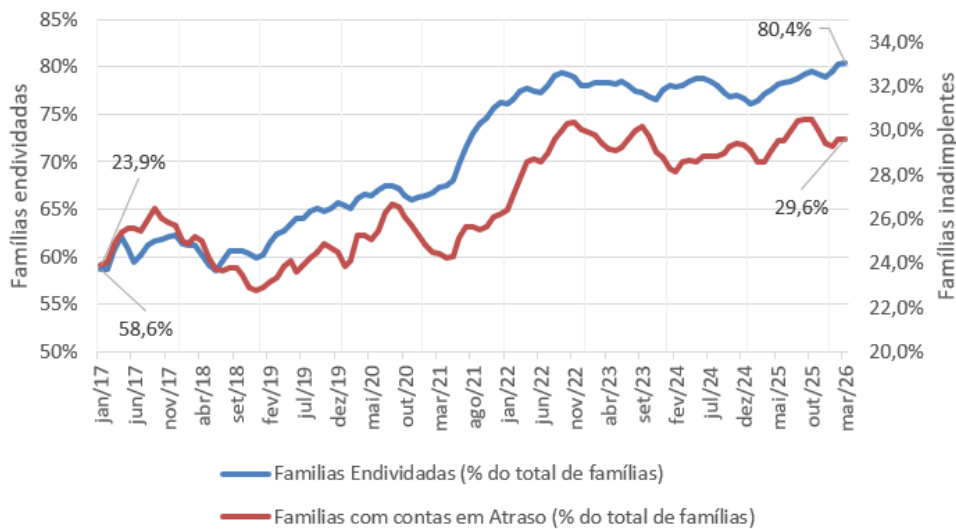
Uma das referências mais importantes da macroeconomia moderna do endividamento é o trabalho de Mian, Sufi e Verner (2017). Eles analisaram um painel de 30 países ao longo de várias décadas. Sua conclusão é robusta, pois expansões rápidas da razão dívida das famílias sobre o PIB tendem a prever desaceleração do crescimento econômico e aumento do desemprego no médio prazo.

Mian e Sufi (2010) documentaram esse mecanismo para os Estados Unidos pós-crise de 2008. Eles identificaram que regiões com maior alavancagem familiar sofreram contrações mais profundas do consumo. Ademais, Dynan (2012) confirma em nível microeconômico que famílias com maior *debt overhang* consomem significativamente menos, reduzindo a demanda agregada de forma sistemática.

No caso brasileiro, esse problema tem uma dimensão adicional. O crédito às famílias é estruturalmente mais caro aqui do que em qualquer outra grande economia. O *spread* bancário no país está entre os mais altos do mundo, e isso significa que o endividamento das famílias brasileiras gera comprometimento de renda muito mais rápido do que em outras economias.

Os dados da PEIC/CNC mostram que o endividamento das famílias brasileiras atingiu 80,4% em março de 2026, o maior nível histórico da série, enquanto a parcela de famílias com contas em atraso chegou a 29,6%, refletindo uma deterioração persistente que se acelerou a partir de 2021, conforme ilustrado no Gráfico 3.

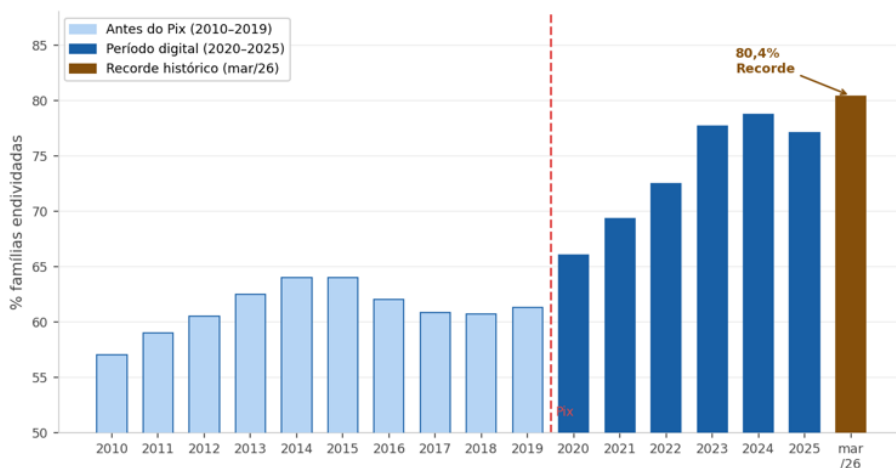
Gráfico 3: Famílias brasileiras endividadas e inadimplentes (%)
jan/17-mar/26



Fonte: PEIC/CNC.

O Gráfico 4 amplia essa perspectiva para o período 2010–2026 e revela algo que os dados recentes isoladamente não mostram com a mesma clareza. Durante toda a década anterior ao Pix, o endividamento oscilou entre 57% e 66% sem tendência definida de alta.

Gráfico 4: Famílias endividadas — % do total, série histórica (março 2010–2026)



Fonte: PEIC/CNC — dados de março de cada ano. Série histórica iniciada em 2010.

A partir de 2021, a curva muda de patamar e passa a subir de forma persistente e acelerada, saindo de 69% em 2021 para o recorde histórico de 80,4% em março de 2026. É evidente que essa aceleração resulta da combinação de pelo menos três fatores que se reforçaram mutuamente a

partir de 2020. Durante a pandemia, famílias que perderam renda contraíram dívidas em modalidades de alto custo, enquanto o auxílio emergencial mascarava temporariamente a inadimplência.

Com o encerramento dos programas emergenciais, o ciclo de alta dos juros, com a Selic saindo de 2% ao ano em março de 2021 para 13,75% em agosto de 2022, encareceu o serviço das dívidas já existentes. E a digitalização acelerada do crédito criou um ambiente de baixíssima fricção que facilitou o endividamento adicional justamente quando as famílias já estavam fragilizadas.

Separar a contribuição específica de cada um desses fatores é uma agenda de pesquisa ainda em aberto, e novas investigações econométricas que explorem a variação temporal e regional seriam fundamentais para embasar políticas públicas mais eficazes.

Essa dinâmica tem também uma implicação direta para a política monetária. Quando parcela significativa da renda das famílias está comprometida com o serviço de dívida cara, uma queda da Selic produz menos estímulo ao consumo do que o modelo convencional prevê, pois boa parte da folga criada é absorvida pelo pagamento das dívidas existentes. O endividamento excessivo enfraquece, portanto, um dos canais centrais de transmissão da política monetária.

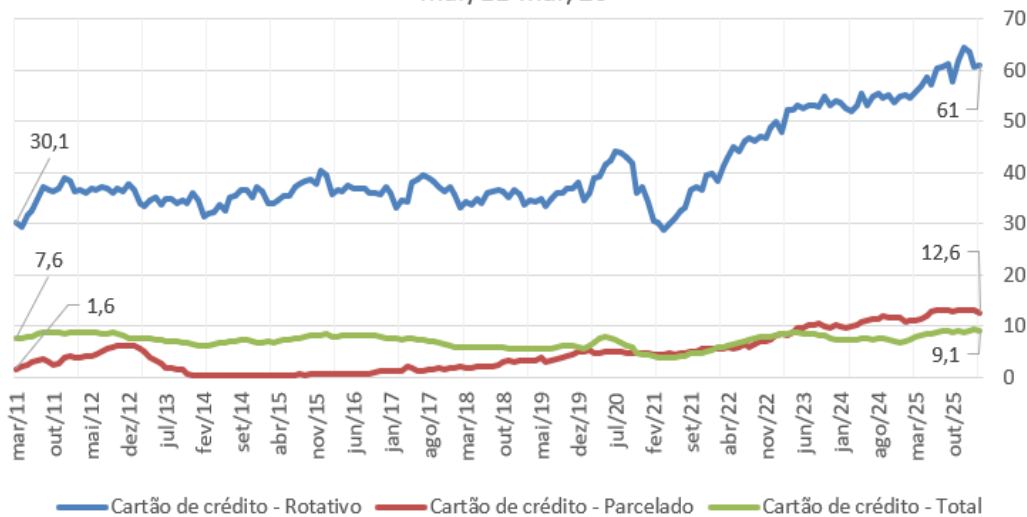
5.2 A inadimplência como termômetro do estresse financeiro

A trajetória da inadimplência por modalidade de crédito revela um padrão consistente com o argumento deste artigo. As modalidades de crédito de mais alto custo, e as que mais cresceram no canal digital, apresentam as taxas de inadimplência mais elevadas e com tendência de alta persistente.

O caso mais emblemático é o cartão de crédito rotativo. Conforme ilustrado no Gráfico 5, a inadimplência nessa modalidade saiu de 30,1%

em março de 2011 e atingiu 61% em outubro de 2025, o maior nível da série histórica. Trata-se de uma trajetória de deterioração de longo prazo que se acelerou de forma nítida a partir de 2021, talvez pelas três razões discutidas na seção anterior.

Gráfico 5: Inadimplência - Cartão de crédito
mar/11-mar/26



Fonte: Banco Central.

O cartão parcelado e o total do cartão de crédito também apresentam alta, mas em ritmo menor, o que reforça que o problema se concentra especificamente no rotativo, a modalidade mais cara e de mais fácil acesso digital.

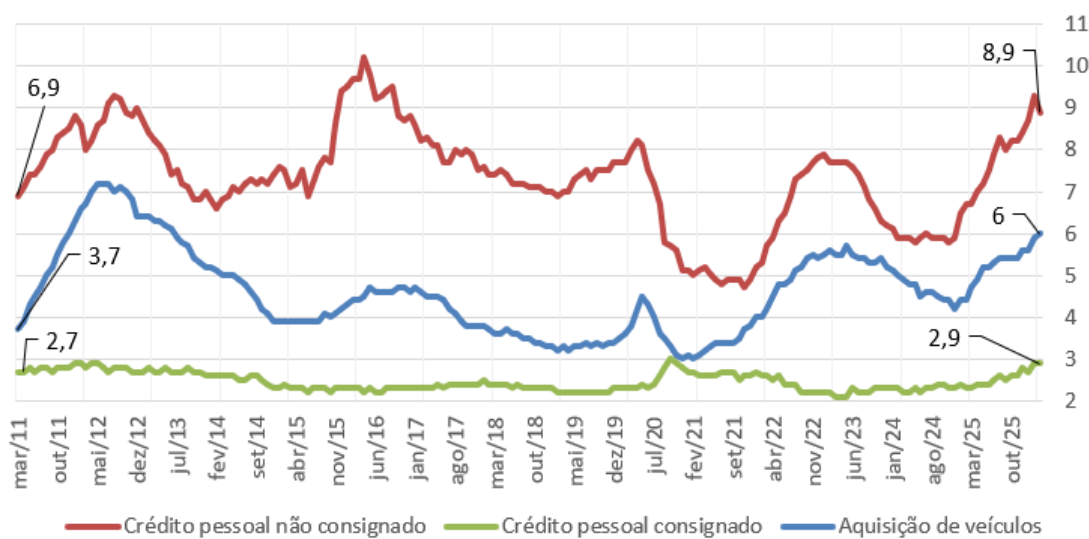
O crédito pessoal não consignado, modalidade contratada predominantemente por canais digitais e sem garantias, apresenta a trajetória mais reveladora do conjunto. O Gráfico 6 mostra que sua inadimplência começou em 6,9% em março de 2011 e subiu progressivamente até atingir perto de 10% entre 2015 e 2016, período que coincide com a maior retração do PIB brasileiro em décadas, quando a economia encolheu 3,5% em 2015 e 3,3% em 2016.

Com a recuperação gradual da atividade econômica nos anos seguintes, a inadimplência recuou de forma consistente, chegando próximo a 5% em 2021, no período em que o auxílio emergencial ainda sustentava a renda das famílias mais vulneráveis. A partir de 2023, com o encerramento dos programas emergenciais e o pleno impacto do ciclo de

alta dos juros sobre o serviço das dívidas, a inadimplência retomou trajetória de alta com intensidade, alcançando 8,9% em março de 2026.

Essa trajetória, sensível tanto aos ciclos econômicos quanto às condições de liquidez das famílias, sugere que o crédito pessoal não-consignado funciona como um termômetro preciso da vulnerabilidade financeira das famílias brasileiras, respondendo de forma amplificada a qualquer deterioração das condições de renda e crédito.

Gráfico 6: Inadimplência - Crédito Pessoal e aquisição de veículos
(mar/11-mar/26)



Fonte: Banco Central.

Em contraste, o crédito pessoal consignado, que tem desconto em folha e, portanto, menor grau de impulsividade na contratação, manteve inadimplência notavelmente estável ao longo de todo o período, oscilando entre 2,7% e 2,9% e terminando em 2,9% em março de 2026. O financiamento de veículos apresentou comportamento intermediário, com inadimplência em 6% em março de 2026, refletindo que se trata de modalidade com garantia real, mas ainda sensível ao ciclo de renda.

A diferença entre as curvas do consignado e do não consignado é a ilustração mais direta do argumento comportamental que estamos desenvolvendo nessa análise. Quando o crédito tem fricção, seja pelo desconto automático em folha, seja pela exigência de garantia, a inadimplência se mantém controlada e estável ao longo de quinze anos. Quando não tem fricção, como no crédito pessoal digital, a inadimplência

oscila com o ciclo econômico e responde de forma amplificada a qualquer deterioração das condições financeiras das famílias

5.3 Endividamento e a dimensão do bem-estar

O endividamento excessivo não é apenas um problema financeiro. É também um problema de saúde. A literatura internacional acumula evidências robustas de que famílias sob pressão de dívida apresentam deterioração mensurável de indicadores de saúde mental, saúde física e qualidade de vida, e que esses efeitos tendem a ser muito maiores do que os que aparecem nos indicadores macroeconômicos tradicionais.

Tammam (2025), em estudo com dados australianos, documenta que o endividamento elevado deteriora significativamente indicadores de saúde mental e bem-estar, e que esse efeito é amplificado em ambientes de juros elevados. Sweet *et al.* (2013), em pesquisa publicada na *Social Science & Medicine* com dados norte-americanos, encontraram que famílias com alto nível de dívida apresentavam maior prevalência de depressão, ansiedade e problemas de saúde física do que famílias sem dívida, mesmo após controlar por renda e outros fatores socioeconômicos. Li *et al.* (2025), em análise de fóruns *online* de consumidores endividados na China, identificaram que o superendividamento produz um ciclo psicossocial de vergonha, isolamento social, deterioração dos vínculos familiares e perda de perspectiva de futuro.

No Brasil, os dados sobre o impacto financeiro na saúde mental são alarmantes. Pesquisa da Serasa realizada em parceria com o Instituto Opinion Box entre 8 e 19 de agosto de 2025, com 1.240 entrevistados em todo o país, revelou que 84% dos brasileiros afirmam já ter tido a saúde mental afetada por problemas financeiros. Entre os transtornos mais relatados estão ansiedade (49%), estresse (39%), insônia (32%) e depressão (22%). Além disso, 70% já perderam o sono preocupados com dívidas e 65% afirmam se esforçar para esconder suas dificuldades financeiras de familiares e amigos.

Pesquisa da *fintech* Onze em parceria com a Icatu Seguros, realizada em 2025 com 8.701 pessoas, mostrou que 49% dos brasileiros consideram o dinheiro a principal fonte de preocupação, percentual superior a saúde (19%), família (15%), trabalho (7%) e violência (7%). Entre os sintomas relatados, 72% afirmam que suas finanças prejudicam seu bem-estar mental, com ansiedade (65%), insônia (50%) e depressão (21%) como os mais frequentes. Estudo do Observatório Febraban também nesse ano reforça esse quadro, haja vista que entre os brasileiros que declaram possuir dívidas, 77% afirmam que o endividamento afeta sua saúde emocional ou qualidade de vida.

A dimensão da perda de produtividade é especialmente relevante e sistematicamente ignorada nas contas nacionais. Em 2025, o Brasil registrou 546.254 afastamentos do trabalho por transtornos mentais, recorde histórico da série, com custo estimado de mais de R\$ 3,5 bilhões em benefícios pagos pelo INSS. O crescimento é expressivo: em apenas dois anos, os afastamentos passaram de 219.850 em 2023 para 546.254 em 2025, um aumento de 148%. Embora nem todos esses casos sejam diretamente atribuíveis ao endividamento, a coincidência temporal com o período de aceleração do crédito digital sugere uma relação que merece investigação mais aprofundada. Os custos do endividamento excessivo são, portanto, muito maiores do que os que aparecem nas contas nacionais, e qualquer avaliação séria do problema precisa incorporar também essa dimensão.

6. O Endividamento Invisível na Prática: as Escolhas Concretas das Famílias Brasileiras

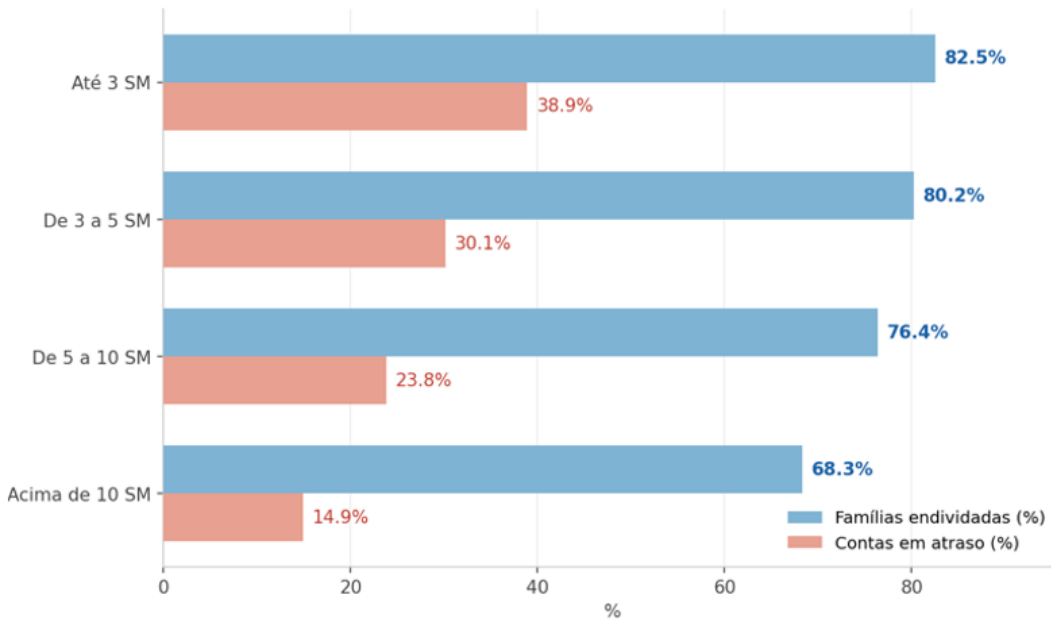
As seções anteriores construíram o argumento a partir de duas perspectivas complementares: a teórica, mostrando os mecanismos comportamentais que tornam o crédito digital mais perigoso, e a macroeconômica, documentando os efeitos agregados sobre endividamento, inadimplência e comprometimento de renda. Esta seção completa esse quadro a partir da perspectiva das próprias famílias, organizada em torno de três questões concretas.

A primeira é a desigualdade do endividamento digital, mostrando como o fenômeno afeta de forma desproporcional as famílias de menor renda, que adotaram mais rapidamente o celular como canal bancário e menos dispõem de reservas para absorver os custos do crédito mais caro. A segunda é a transformação do cartão de crédito em extensão do salário e substituto funcional da poupança para dezenas de milhões de brasileiros. A terceira é a fragilidade estrutural do orçamento familiar, evidenciando como a ausência de reservas transforma qualquer choque financeiro em gatilho para um novo ciclo de endividamento, que os dados do SPC Brasil mostram se reconstituir em média a cada 74 dias.

Juntas, essas três questões revelam uma dimensão do problema que os indicadores agregados não conseguem capturar, pois mostram o endividamento digital por dentro, a partir das escolhas concretas das famílias e da vulnerabilidade estrutural em que operam cotidianamente.

6.1 A desigualdade do endividamento digital

O endividamento digital não afeta todos os brasileiros da mesma forma. Os dados da PEIC/CNC de março de 2026, ilustrados no Gráfico 7, revelam uma assimetria que merece atenção específica. O nível de endividamento é alto em todas as faixas de renda, variando de 82,5% entre as famílias com até três salários mínimos até 68,3% entre as com renda acima de dez salários mínimos. O endividamento é, portanto, um fenômeno transversal à sociedade brasileira, presente de forma significativa em todos os estratos de renda.

Gráfico 7: Endividamento e inadimplência por faixa de renda -março 2026 (%)

Fonte: PEIC/CNC — março 2026. SM = salário mínimo.

O que diferencia dramaticamente as faixas de renda não é o endividamento em si, mas a inadimplência e a distância entre as duas barras de cada faixa no Gráfico. Nas famílias com até três salários mínimos, a diferença entre endividadadas (82,5%) e inadimplentes (38,9%) é de 43,6 pontos percentuais. Nas famílias com renda acima de dez salários mínimos, essa diferença sobe para 53,4 pontos, pois apenas 14,9% estão inadimplentes.

Isso significa que famílias de maior renda conseguem se endividar em proporção semelhante e ainda assim honrar seus compromissos, enquanto nas famílias de menor renda quase metade das endividadadas já perdeu a capacidade de pagar. A progressão é regular e revela uma possível estrutura na medida em que quanto menor a renda, maior a proporção de endividadados que escorregam para a inadimplência, com a faixa de 3 a 5 SM em 30,1% e a de 5 a 10 SM em 23,8%.

Essa assimetria talvez seja resultado direto de dois fatores que se reforçam mutuamente. O primeiro é que as famílias de menor renda foram as que mais intensamente adotaram o celular como canal bancário

principal e, portanto, as mais expostas ao mecanismo de redução da “dor de pagar” documentado por Chai e Qi (2025).

Segundo a pesquisa TIC Domicílios 2024, realizada pelo Cetic.br, 86% das famílias das classes D e E acessam a internet exclusivamente pelo celular, sem uso de computador, contra 60% da média nacional. Para esse grupo, o celular não é apenas um canal complementar, mas o único canal bancário, financeiro e de crédito disponível, o que os torna desproporcionalmente expostos a um ambiente de baixíssima fricção construído para estimular o consumo e o endividamento.

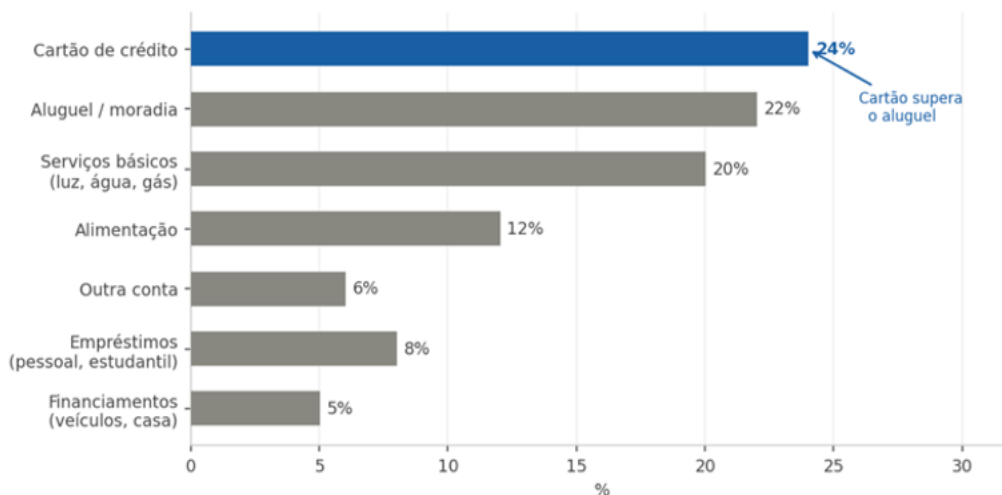
O segundo fator é que essas mesmas famílias dispõem de menor letramento financeiro, menor reserva de emergência e menor capacidade de absorver os juros das modalidades de crédito digital, justamente as mais caras do sistema. Sem colchão financeiro para enfrentar uma demissão, uma doença ou uma alta inesperada de preços, o crédito digital deixa de ser uma escolha e passa a ser uma necessidade de sobrevivência, contraindo dívidas em condições que comprometem rapidamente a capacidade de pagamento. O resultado é que o endividamento digital amplifica a desigualdade financeira preexistente, penalizando de forma desproporcional os grupos que já partiam de uma posição de maior fragilidade.

Essa assimetria tem implicações diretas para a política pública. Programas de renegociação como o Desenrola tendem a aliviar o problema de forma uniforme quando o dano é profundamente desigual. A família com renda acima de dez salários que renegocia uma dívida está em situação qualitativamente diferente da família com até três salários-mínimos que faz o mesmo, pois esta última tem 38,9% de probabilidade de retornar à inadimplência em menos de três meses. Tratar situações tão distintas com a mesma solução é, no mínimo, insuficiente.

6.2 O cartão de crédito virou item de primeira necessidade

A pesquisa de percepção financeira realizada pelo Reclame Aqui em 2026 traz um dado que talvez seja o mais revelador de todo o conjunto de evidências deste artigo. Quando perguntados sobre qual conta priorizam pagar mesmo em dificuldades, 24% dos respondentes apontaram o cartão de crédito como prioridade máxima, superando o aluguel ou a moradia, citado por 22%, os serviços básicos como luz, água e gás, mencionados por 20%, e a alimentação, que ficou em quarto lugar com apenas 12% (Gráfico 8). Financiamentos de veículos e imóveis, que representam compromissos de longo prazo com garantias reais, aparecem no final da lista com apenas 5%.

Gráfico 8: “Qual conta você prioriza pagar mesmo em dificuldades?” – respostas (%)



Fonte: Pesquisa Reclame Aqui, 2026. Pergunta: “Qual conta você prioriza pagar mesmo em dificuldades?”

A hierarquia revelada pelo gráfico merece uma leitura mais cuidadosa do que a primeira impressão sugere. Ela não deve ser interpretada como irracionalidade das famílias ou como resultado de algum viés cognitivo, mas como uma lógica de sobrevivência financeira que a literatura econômica tem destacado. Fulford e Schuh (2024), em estudo publicado no *Journal of Money, Credit and Banking*, mostram que para famílias com poucos ativos líquidos, o crédito do cartão funciona como uma das maiores fontes de liquidez disponíveis, operando na prática como um

colchão financeiro substituto da poupança que essas famílias simplesmente não têm como constituir.

Dados do FGV IBRE reforçam esse diagnóstico para o caso brasileiro. Em análise recente a partir da Sondagem do Consumidor (2026), observa-se que em momentos de aperto financeiro o cartão de crédito é frequentemente utilizado para cobrir gastos do dia a dia, funcionando na prática como um mecanismo de distribuição de despesas ao longo dos meses, muito além de seu papel original como simples meio de pagamento.

Nesse contexto, preservar o limite do cartão é uma decisão economicamente racional para famílias sem reserva. Perder esse limite significa perder a única linha de liquidez disponível para cobrir uma emergência médica, pagar a conta de luz ou comprar comida no fim do mês. O aluguel atrasado tem consequências que demoram meses para se materializar, enquanto o cartão bloqueado pune de forma imediata, com juros de mais de 400% ao ano incidindo no dia seguinte ao vencimento. A prioridade que o Gráfico 8 revela não é, portanto, um viés cognitivo, mas a resposta adaptativa de famílias que aprenderam, na prática, que o cartão é o único amortecedor disponível contra os choques cotidianos de um orçamento permanentemente no limite.

O que é preocupante não é essa escolha em si, mas o ambiente que a tornou necessária. Quando o cartão de crédito se torna o substituto funcional da poupança para dezenas de milhões de famílias brasileiras, e quando esse substituto cobra juros extremamente elevados quando é efetivamente usado como tal, o sistema não está apenas refletindo a vulnerabilidade dessas famílias, mas institucionalizando-a. O consumidor que prioriza o cartão acima do aluguel já internalizou a lógica do crédito permanente como modo de vida, tornando-se o cliente ideal para plataformas construídas para perpetuar o endividamento. É essa dinâmica, e não apenas o estoque de dívidas acumuladas, que a seção

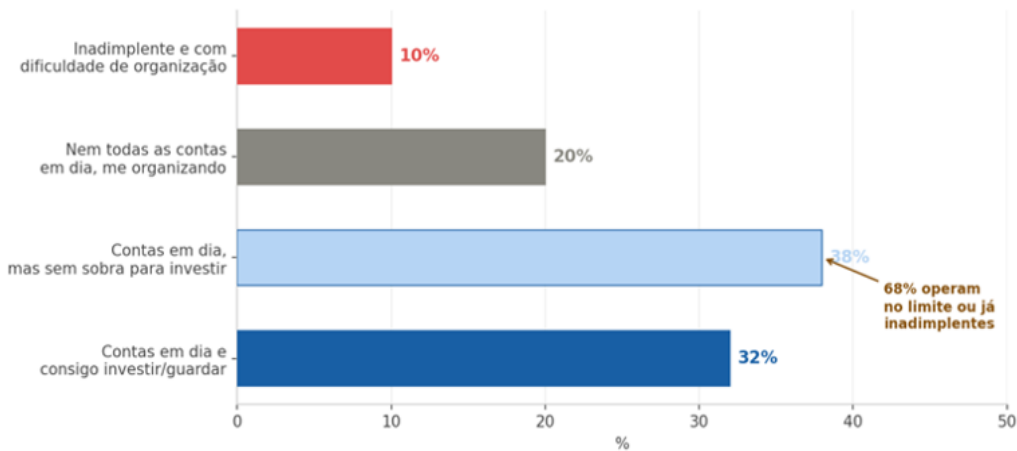
seguinte examina a partir da perspectiva do orçamento cotidiano das famílias.

6.3 A maioria das famílias não tem margem para errar

A mesma pesquisa de percepção financeira do Reclame Aqui de 2026 revela um retrato de fragilidade estrutural que os dados agregados não transmitem com a mesma nitidez. Quando perguntadas sobre sua situação financeira atual, apenas 32% das famílias declararam conseguir manter as contas em dia e ainda guardar algum dinheiro. Os demais 68% operam no limite, sendo que 38% pagam as contas sem qualquer sobra, 20% estão em processo de reorganização permanente do orçamento e 10% já se encontram inadimplentes e com dificuldade de se organizar (Gráfico 9).

Esse perfil tem uma consequência direta sobre a dinâmica do endividamento digital. Famílias sem reserva financeira não têm capacidade de absorver choques. Uma demissão, uma doença, uma alta inesperada de preços ou uma parcela que não cabe no orçamento do mês bastam para transformar uma família do grupo dos que pagam em dia para o grupo dos inadimplentes. E, como mostram os dados do SPC Brasil, o intervalo médio entre uma dívida negativada e a seguinte é de apenas 74 dias, o que sugere que o ciclo de endividamento, inadimplência e novo endividamento está se tornando mais rápido e mais automatizado

Gráfico 9: “Como você decresceria sua situação financeira atualmente?” – respostas (%)



Fonte: Pesquisa Reclame Aqui, 2026. Pergunta: “Como você decresceria sua situação financeira atualmente?”

Nesse contexto, o crédito digital não funciona como uma tábua de salvação, mas como um acelerador do ciclo. A família sem reserva contrata crédito rápido para cobrir o gasto imprevisto, compromete mais renda futura, fica com menos margem e torna-se ainda mais vulnerável ao próximo choque. O resultado é um ciclo que se autorreproduz e que nenhum programa de renegociação, por mais generoso que seja, consegue romper sozinho, porque a causa não está na dívida acumulada, mas no ambiente que a reconstitui continuamente.

7. Considerações Finais

O superendividamento das famílias brasileiras não resulta apenas de renda insuficiente, juros elevados ou baixa educação financeira. As evidências reunidas neste artigo sugerem que o ambiente digital de crédito, construído para reduzir fricções psicológicas, explorar vieses cognitivos e transformar o crédito em extensão permanente do orçamento familiar, tornou-se um fator estrutural da dinâmica recente do endividamento no país.

Os dados apontam nessa direção de forma consistente. O Pix universalizou o acesso financeiro em poucos anos e o smartphone

passou a concentrar, no mesmo ambiente, pagamento, crédito, consumo e apostas online. O cartão de crédito transformou-se em instrumento de sobrevivência financeira para milhões de famílias, a ponto de uma em cada quatro priorizar seu pagamento acima do aluguel. Ao mesmo tempo, a inadimplência cresce mais rapidamente nas modalidades de maior penetração digital, enquanto o ciclo de endividamento se reconstitui, em média, a cada 74 dias. O problema, portanto, não parece estar apenas nas decisões individuais das famílias, mas também na arquitetura do ambiente em que essas decisões são tomadas.

Nesse contexto, o Novo Desenrola representa um avanço importante ao reconhecer que o endividamento possui uma dimensão comportamental. Ainda assim, seu principal risco é aliviar a pressão imediata sem enfrentar o mecanismo estrutural que reproduz continuamente o problema. Renegociar dívidas reduz o estoque do endividamento, mas não altera necessariamente o fluxo que o recria.

O debate que o país ainda precisa enfrentar envolve pelo menos quatro dimensões centrais.

A primeira refere-se à arquitetura do crédito digital. Há razões para investigar se maior destaque ao Custo Efetivo Total, limites ao crédito pré-aprovado em situações de maior vulnerabilidade financeira e períodos mínimos de reflexão para modalidades de alto risco poderiam reduzir decisões impulsivas sem comprometer a inclusão financeira.

A segunda envolve o avanço do Pix Parcelado e das modalidades de crédito invisível incorporadas ao ambiente de pagamentos. Na prática, esses instrumentos operam como crédito ao consumidor, mas ainda sem os mesmos padrões de transparência e supervisão aplicáveis às modalidades tradicionais.

A terceira dimensão diz respeito à proteção das famílias de menor renda, simultaneamente as mais expostas ao crédito digital e as mais vulneráveis à inadimplência. Limites de comprometimento de renda, restrições ao rotativo e mecanismos de microcrédito regulado surgem como alternativas possíveis, embora ainda demandem maior evidência empírica sobre seus efeitos.

A quarta dimensão envolve o papel das apostas online na fragilização do orçamento familiar. A integração crescente entre plataformas de apostas, crédito digital e pagamentos instantâneos cria um ambiente particularmente favorável à amplificação de vieses comportamentais, especialmente entre grupos mais vulneráveis.

O que as evidências já permitem afirmar é que programas de renegociação isolados dificilmente conseguirão romper um ciclo que o próprio ambiente digital foi estruturado para reproduzir. Enquanto o crédito continuar sendo ofertado em um sistema desenhado para minimizar a percepção do gasto, acelerar decisões impulsivas e transformar vulnerabilidade financeira em modelo de negócio, o superendividamento tenderá a permanecer como consequência previsível do próprio funcionamento desse ambiente.

As opiniões expressas neste artigo são de responsabilidade exclusiva dos autores, não refletindo necessariamente a opinião institucional da FGV.

Referências

ARKES, H. R.; BLUMER, C. The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Amsterdam, v. 35, n. 1, p. 124–140, 1985.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Estatísticas Monetárias e de Crédito — março 2026. Brasília: BCB, 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Estudo Especial nº 119 (EE119): Análise técnica sobre o mercado de apostas online no Brasil e o perfil dos apostadores. Brasília: BCB, set. 2024.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Cidadania Financeira 2025: jornada da cidadania financeira. Brasília: BCB, 2025.

BIANCHI, M. et al. Italian household debt: leveraging financial knowledge and digital skills. *International Journal of Bank Marketing*, Bingley, 2025.

BRASIL. Ministério da Previdência Social. Dados sobre afastamentos por saúde mental — 2024–2025. Brasília: MPS, 2025.

CENTRO REGIONAL DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO DA SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO (Cetic.br). TIC Domicílios 2024. São Paulo: Cetic.br, 2024.

CHAI, Y.; QI, X. Mobile payments and households' over-indebtedness. *SAGE Open*, Thousand Oaks, v. 15, n. 1, 2025.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO (CNC). Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) — março 2026. Brasília: CNC, 2026.

DYNAN, K. Is household debt overhang holding back consumption? *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, p. 299–362, 2012.

FEBRABAN. Observatório Febraban: pesquisa de educação financeira e endividamento. São Paulo: Febraban, 2025.

FULFORD, S.; SCHUH, S. Credit cards, credit utilization, and consumption. *Journal of Money, Credit and Banking*, Oxford, 2024.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS — IBRE. *Sondagem do Consumidor: Quesito Especial sobre Endividamento*. Rio de Janeiro: FGV IBRE, 2026.

INSTITUTO DE DEFESA DO CONSUMIDOR (Idec). *Pix Parcelado: Idec critica ausência de regulação pelo Banco Central*. São Paulo: Idec, dezembro de 2025.

KAHNEMAN, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979.

LI, X. et al. Examining the impact of growing household over-indebtedness in China. *Humanities and Social Sciences Communications*, London, 12, 2025.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 52, n. 1, p. 5–44, 2014.

MIAN, A.; SUFI, A. Household leverage and the recession of 2007–09. *IMF Economic Review*, Washington, v. 58, n. 1, p. 74–117, 2010.

MIAN, A.; SUFI, A.; VERNER, E. Household debt and business cycles worldwide. *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, v. 132, n. 4, p. 1755–1817, 2017.

MORGAN STANLEY. *Buy Now Pay Later in Brazil: market size and adoption trends*. New York: Morgan Stanley Research, 2024.

MOTLEY FOOL MONEY. *Buy Now, Pay Later Trends Report 2025*. Alexandria: The Motley Fool, 2025.

MULLAINATHAN, S.; SHAFIR, E. *Escassez*. Rio de Janeiro: Best Business, 2016.

ONZE; ICATU SEGUROS. Raio-X da saúde financeira dos brasileiros — 4ª edição. São Paulo: Onze, 2025.

PIPLSAY. Buy Now, Pay Later consumer survey. New York: Piplsay, 2025.

PRELEC, D.; LOEWENSTEIN, G. The red and the black: mental accounting of savings and debt. *Marketing Science*, Catonsville, v. 17, n. 1, p. 4–28, 1998.

RECLAME AQUI. Pesquisa de percepção financeira 2026. São Paulo: Reclame Aqui, 2026.

SERASA; OPINION BOX. Impacto das finanças na saúde mental do brasileiro. São Paulo: Serasa, ago. 2025.

SHEFRIN, H.; THALER, R. H. The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, Oxford, v. 26, n. 4, p. 609–643, 1988.

SKINNER, B. F. *Science and human behavior*. New York: Macmillan, 1953.

SPC BRASIL. Indicadores de inadimplência e reincidência — março 2026. São Paulo: SPC Brasil, 2026.

SWEET, E. et al. The high price of debt: household financial debt and its impact on mental and physical health. *Social Science & Medicine*, Oxford, v. 91, p. 94–100, 2013.

TAMMAM, A. Household indebtedness and well-being: evidence from Australia. *PLOS ONE*, San Francisco, v. 20, n. 7, 2025.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, Washington, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

ZHANG, Y. Mobile payments and consumer financial vulnerability. *Computers in Human Behavior*, Amsterdam, v. 157, 2025.

