

# ALÉM DOS NÚMEROS:

Explorando o impacto da personalidade e Inteligência Emocional na alfabetização financeira de estudantes universitários no Pará.

Karla Cristina Barros Brito



**ALÉM DOS NÚMEROS**  
**Explorando o impacto da personalidade**  
**e inteligência emocional na**  
**alfabetização financeira de estudantes**  
**universitários no Pará**

---

Todo o conteúdo apresentado neste livro é de responsabilidade do(s) autor(es).

Esta publicação está licenciada sob [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

## **Conselho Editorial**

Prof. Dr. Ednilson Sergio Ramalho de Souza - UFOPA  
(Editor-Chefe)

Prof. Dr. Laecio Nobre de Macedo-UFMA

Prof. Dr. Aldrin Vianna de Santana-UNIFAP

Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Raquel Silvano Almeida-Unespar

Prof. Dr. Carlos Erick Brito de Sousa-UFMA

Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Ilka Kassandra Pereira Belfort-Faculdade Laboro

Prof.<sup>a</sup>. Dr. Renata Cristina Lopes Andrade-FURG

Prof. Dr. Elias Rocha Gonçalves-IFF

Prof. Dr. Clézio dos Santos-UFRRJ

Prof. Dr. Rodrigo Luiz Fabri-UFJF

Prof. Dr. Manoel dos Santos Costa-IEMA

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup>. Isabella Macário Ferro Cavalcanti-UFPE

Prof. Dr. Rodolfo Maduro Almeida-UFOPA

Prof. Dr. Deivid Alex dos Santos-UEL

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup>. Maria de Fatima Vilhena da Silva-UFPA

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup>. Dayse Marinho Martins-IEMA

Prof. Dr. Daniel Tarciso Martins Pereira-UFAM

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup>. Elane da Silva Barbosa-UERN

Prof. Dr. Piter Anderson Severino de Jesus-Université Aix Marseille

Nossa missão é a difusão do conhecimento gerado no âmbito acadêmico por meio da organização e da publicação de livros científicos de fácil acesso, de baixo custo financeiro e de alta qualidade!

Nossa inspiração é acreditar que a ampla divulgação do conhecimento científico pode mudar para melhor o mundo em que vivemos!

Equipe RFB Editora

Karla Cristina Barros Brito

**ALÉM DOS NÚMEROS**  
**Explorando o impacto da personalidade**  
**e inteligência emocional na**  
**alfabetização financeira de estudantes**  
**universitários no Pará**

1ª Edição

Belém-PA  
RFB Editora  
2024

---

© 2024 Edição brasileira  
by RFB Editora  
© 2024 Texto  
by Autor  
Todos os direitos reservados

RFB Editora  
CNPJ: 39.242.488/0001-07  
91985661194  
www.rfbeditora.com  
adm@rfbeditora.com  
Tv. Quintino Bocaiúva, 2301, Sala 713, Batista Campos, Belém - PA, CEP: 66045-315

**Editor-Chefe**  
Prof. Dr. Ednilson Ramalho  
**Diagramação e projeto gráfico**  
Worges Editoração  
**Revisão de texto e capa**  
Autor

**Bibliotecária**  
Janaina Karina Alves Trigo Ramos-CRB  
8/9166  
**Produtor editorial**  
Nazareno Da Luz

**Catálogo na publicação**  
**Elaborada por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166**

B862a

Brito, Karla Cristina Barros

Além dos números: explorando o impacto da personalidade e inteligência emocional na alfabetização financeira de estudantes universitários no Pará / Karla Cristina Barros Brito. – Belém: RFB, 2024.

Livro em PDF  
82p.

ISBN 978-65-5889-703-3  
DOI 10.46898/rfb.e6cc4d51-5514-4f4b-8de5-cc0f5a7f067a

1. Inteligência emocional. 2. Educação financeira. I. Brito, Karla Cristina Barros. II. Título.

CDD 152.4

Índice para catálogo sistemático

I. Inteligência emocional





# INTRODUÇÃO

Esta obra é resultado de pesquisa sobre a alfabetização financeira como um elemento importante para estabilidade e desenvolvimento econômico-financeiro; e ainda, considerando-a com um papel fundamental para a formação do comportamento financeiro; e conseqüentemente o bem-estar das pessoas, pois o conhecimento nesta área torna possível atitudes e comportamentos compatíveis com uma vida financeira saudável.

Durante a pesquisa foi possível verificar diversos estudos nesta área e identificar que o conceito de alfabetização financeira está estreitamente relacionado ao conhecimento, a conscientização, a atitude e ao comportamento dos indivíduos, e que a Organização e Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE) afirma serem requisitos fundamentais para a tomada de decisões financeiras em prol do bem-estar das pessoas. Neste sentido, a alfabetização financeira pode ser vista a partir de três dimensões: o comportamento, como as pessoas agem e utilizam o seu conhecimento sobre finanças; o conhecimento, a aprendizagem adquirida ao longo da vida sobre conceitos financeiros; a atitude financeira, fundamentada por valores e princípios efetuados pelo tomador de decisões de forma a favorecer a aplicação segura do que o indivíduo sabe acerca de conhecimento financeiro em seu cotidiano (KADOYA; KHAN, 2020; ROGERS; ROGERS; VIEIRA-SANTOS, 2018).

Em pesquisa conduzida por Potrich, Vieira e Kirch (2015) para analisar as influências de variáveis socioeconômicas e demográficas no nível de alfabetização financeira dos indivíduos, os pesquisadores constataram uma relação de dependência entre alfabetização financeira e variáveis de sexo, possuir dependentes, ocupação, escolaridade do indivíduo e de sua mãe, renda própria e renda familiar. A pesquisa mostrou que indivíduos do sexo feminino, que possuem dependentes e com menores níveis de escolaridade e renda própria familiar são os que apresentam mais baixos níveis de alfabetização financeira. A escolaridade dos pais e ocupação não demonstraram um impacto significativo.

Lusardi, Mitchell e Curto (2010) analisaram os níveis de alfabetização financeira entre os jovens, de forma que houve uma forte associação entre a alfabetização financeira e a capacidade cognitiva. As taxas de respostas corretas aumentaram para níveis mais elevados de capacidade cognitiva. Em contrapartida, a variável educação materna, teve impacto sobre a alfabetização financeira especialmente quando a mãe do entrevistado possuía nível superior.

Além de aspectos relacionados às questões sociais, também se faz necessária a discussão sobre questões correlacionadas ao emocional. A inteligência emocional (IE)

é a capacidade de identificar, compreender e usar emoções positivamente de forma a administrar a ansiedade, comunicar-se bem, ter empatia, superar questões, problemas e gerenciar conflitos. A IE é uma habilidade que pode ser aprendida e desenvolvida, envolvendo funções cognitivas como: atenção, memória, regulação, raciocínio, conscientização, monitoramento e tomada de decisão (DRIGAS; PAPOUTSI, 2018).

As propostas mais recentes sobre a inteligência emocional enfatizam os modelos de traços. Esses modelos referem-se à inteligência emocional como um conjunto de traços de personalidade e não como um conjunto de habilidades cognitivas (PETRIDES; 2001). Neste modelo a inteligência emocional pode ser agrupada em quatro grandes fatores, são eles, bem-estar, autocontrole, emocional e social. É importante enfatizar que o presente estudo investigará a inteligência emocional a partir do modelo de traços, pois este é o modelo com evidências mais robustas (PÉREZ-GONZÁLEZ; QUALTER, 2018) visando agregar às descobertas sobre sua relação com alfabetização financeira, já que estudos prévios que investigaram associações entre os construtos não usaram esse modelo como base.

Lusardi, Mitchell e Curto (2010) analisaram os níveis de alfabetização entre os jovens e a pesquisa mostrou que a falta de conhecimento financeiro é generalizada entre os jovens, com um grande alerta para o número de respostas “não sei”. Trata-se de um público que ainda não possui autonomia sobre suas questões financeiras, mas está na constante pressão, na transição para a vida adulta e o enfrentamento do mercado de trabalho, por isso é de suma importância que sejam avaliados os níveis de inteligência emocional desse público e como afeta na hora da tomada de decisão, sendo importante avaliar o quanto suas próprias características individuais influenciam no comportamento, conhecimento e atitude financeira.

Diante do exposto, o tema alfabetização financeira, abordado nesta pesquisa, sob a perspectiva analítica da inteligência emocional e dos traços de personalidade, torna-se fundamental para as discussões de como os indivíduos têm conduzido suas vidas financeiras e para as tomadas de decisões. Nesse sentido, coloca-se o seguinte questionamento: Qual a influência dos traços de personalidade e da inteligência emocional na alfabetização financeira?

No intuito de responder ao questionamento determina-se como objetivo principal; compreender de que forma os traços de personalidade e a inteligência emocional influenciam no nível de alfabetização financeira dos estudantes de uma universidade pública federal no estado do Pará; e como objetivos intermediários: mensurar o nível de alfabetização financeira a partir dos constructos: atitude financeira, comportamento financeiro e conhe-

cimento financeiro; verificar a relação de cada traço de personalidade nas dimensões de alfabetização financeira; averiguar como a inteligência emocional exerce influência no nível de alfabetização financeira e suas dimensões.

Quanto à relevância deste estudo, do ponto de vista social, justifica-se à medida que se propõe a mensurar o nível de alfabetização financeira de estudantes, utilizando variáveis como atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, verificando cada traço de personalidade nas dimensões de alfabetização financeira e se a inteligência emocional exerce influência no nível de alfabetização financeira desses estudantes. Em uma perspectiva acadêmica, contribui com o debate teórico-metodológico em torno das categorias de análise inteligência emocional e traços de personalidade para o estudo da alfabetização financeira, principalmente da correlação da alfabetização financeira de um indivíduo com os traços de personalidades. Assim, pode-se inferir que do ponto de vista prático, a motivação para o desenvolvimento desta pesquisa vem do interesse em compreender como as características de personalidade podem influenciar nas tomadas de decisões financeiras, contribuindo para os formuladores de políticas públicas.

Quanto às delimitações; geográfica, temporal e teórica; respectivamente, a pesquisa foi realizada com estudantes de uma universidade pública no estado do Pará, nos anos de 2021 e 2022, alicerçada pelos construtos do modelo hipotético utilizado, baseados na Alfabetização Financeira a partir das dimensões atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, com modelos propostos por Potrich, Vieira e Kirch (2016), em consonância com os conceitos estipulados pela OECD (2016). O trabalho abordou os traços de personalidade a partir do modelo *Big Five*, com proposições contidas no modelo de Rammstedt e John (2007). Em relação ao constructo Inteligência Emocional, seguiu os conceitos e os modelos definidos por Petrides e Furnham, (2000). Este estudo também apresenta questões acerca das variáveis socioeconômicas e demográficas.

Assim, este estudo está organizado em seis seções, sendo esta introdução, a primeira seção. Na segunda seção apresenta-se os temas centrais da pesquisa: Alfabetização Financeira, Traços de Personalidade e Inteligência Emocional. A terceira seção inclui o modelo teórico-metodológico da pesquisa. Na quarta seção são apresentados os resultados obtidos na pesquisa, expressados de forma eminentemente descritiva. A quinta trata da discussão do tema alfabetização financeira, abordado sob a perspectiva analítica da inteligência emocional e dos traços de personalidade. Por fim, na sexta e última sessão, são apresentadas as considerações finais, apontando limitações e sugestão de pesquisa futura.



# **CAPÍTULO 1**

---

## **A ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA**

## 1 ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

**D**e acordo com Lusardi (2015), os Governos e empregadores têm transferido a responsabilidade de economizar e investir para os indivíduos. Um exemplo é a redução de pensões apoiadas pelo Estado, fazendo com que os indivíduos tenham que poupar para obter segurança financeira após a aposentadoria. O acesso ao crédito se tornou amplamente disponível, porém, possui riscos. Filippova, Kashapova e Nikitina (2015) afirmam que a maioria da população mundial não possui conhecimento adequado de finanças, não sabem planejar seu orçamento pessoal e avaliar riscos. Esses fatores podem levar a decisões ineficientes e problemas financeiros.

A alfabetização financeira pode ser definida como uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento e esses são fatores necessários para a tomada de decisões financeiras sólidas e alcançar resultados financeiros individuais e bem-estar (OECD, 2013). De acordo com Silva et al (2017, p.4):

A necessidade da alfabetização financeira tem aumentado significativamente com a desregulamentação dos mercados financeiros; com fácil acesso ao crédito; com a elevada emissão de cartões de crédito; e com o rápido crescimento na comercialização de produtos.

O bem-estar de um indivíduo depende de fatores internos - o indivíduo em si - e externos - o ambiente em que ele está inserido. O bem-estar está ligado ao campo das finanças, um fator externo, sendo afetado pelo comportamento econômico (alfabetização financeira) do sujeito e por outros fatores sociais e econômicos. As questões financeiras são vistas como um fator importante da atividade social do indivíduo, contribuindo para o bem-estar social e econômico (FILIPPOVA, KASHAPOVA; NIKITINA, 2015).

Uma das lacunas da alfabetização financeira é que o termo ainda é usado como sinônimo de educação financeira, sendo que esta última refere-se a um conjunto de fatos aprendidos sobre finanças (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016). A alfabetização financeira, por outro lado, possui duas dimensões: o entendimento - conhecimento financeiro pessoal ou educação financeira - e a utilização - aplicação desses conhecimentos na gestão de finanças pessoais. Ou seja, além da compreensão das noções financeiras, também é preciso possuir habilidade e confiança necessárias para aplicar essas informações para tomar decisões razoáveis (FILIPPOVA; KASHAPOVA; NIKITINA, 2015; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016; POTRICH; VIEIRA; CERETTA, 2013).

Lusardi e Mitchell (2011) buscaram analisar em uma pesquisa porque americanos mais velhos economizam pouco para manter seu estilo de vida na velhice, apesar de não

serem otimistas sobre as dificuldades financeiras que podem encontrar, pelo contrário, apenas uma minoria se sentia confiante sobre a adequação da poupança para aposentadoria. Uma das razões para o não planejamento da aposentadoria ou a falha em fazer seria o analfabetismo financeiro.

Vale destacar que o analfabetismo financeiro pode colocar pressão sobre as famílias e as finanças pessoais, fazendo com que sejam tomadas decisões inadequadas em investimentos, aposentadoria e gasto. O analfabetismo financeiro não afeta apenas o individual, mas a sociedade como um todo (LUSARDI; MITCHELL, 2011; LUSARDI; MITCHELL, 2014).

Para Ferreira (2017), a falta de conhecimento financeiro afeta o bem-estar das pessoas, refletindo nos índices de inadimplência que geram desconforto e preocupação diária e afetam a saúde das pessoas. É possível verificar em épocas de crises um aumento no número de casos de pessoas estressadas, com sintomas de ansiedade, depressão e insônia.

Algumas medidas foram criadas para avaliar o nível de alfabetização financeira. A Organização e Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a *International Network on Financial Education* (INFE) avaliam a alfabetização e inclusão financeira e tais medidas foram publicadas pelos líderes do G20 em setembro de 2013. A avaliação é feita por meio de questionário para obter informações sobre comportamento, atitude e conhecimento financeiro, a fim de mensurar o nível de alfabetização financeira de diversas populações (OCDE, 2018).

O *Programme for International Student Assessment* (PISA) é uma pesquisa internacional, que desde 2000 testa as habilidades e conhecimento de alunos de 15 anos em três domínios: matemática, leitura e ciências. Em 2012, houve a introdução opcional de educação financeira e tornou-se o primeiro grande estudo internacional em escala que avalia o letramento financeiro dos jovens.

De acordo com dados do PISA 2018, cerca de 15% dos alunos apresentaram desempenho abaixo do Nível 2, sendo no Brasil mais de um em cada três alunos obtiveram esse desempenho. Foi visto que os alunos brasileiros apenas exibiram habilidades básicas de educação financeira como identificar produtos e termos financeiros comuns. Os alunos de áreas urbanas no Brasil, Geórgia, Indonésia, Letônia e Peru tiveram desempenho melhor do que os de áreas rurais. O Brasil também foi um dos países em que os pais estão mais envolvidos no desenvolvimento do aprendizado sobre finanças dos filhos (OECD, 2020).

No Brasil, Potrich, Vieira e Kirch (2016) desenvolveram um indicador denominado termômetro de Alfabetização Financeira para mensurar o nível de alfabetização financeira.

Utilizou-se uma medida multidimensional que contempla os três constructos sugeridos pela OECD (2013): atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro.

É importante salientar que o analfabetismo financeiro é generalizado e concentrado em subgrupos específicos dentro da população da maioria dos países. Não necessariamente uma pessoa alfabetizada financeiramente irá exibir comportamento e bem-estar, pois há também a interferência de outros fatores como variáveis de sexo, dependentes, ocupação, escolaridade, escolaridade materna, renda própria e renda familiar. Por isso é necessário medir o conhecimento e identificar as barreiras que interferem no bem-estar (LUSARDI; MITCHELL, 2014 ; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016; HUSTON, 2010).

Nos EUA, por exemplo, os que enfrentam a maioria dos desafios são os jovens e idosos, mulheres, afro-americanos, hispânicos, pessoas com baixa escolaridade e aqueles que vivem em áreas rurais (LUSARDI; MITCHELL, 2014).

Atkinson e Messy (2012) relacionaram as conclusões do estudo da OCDE realizado em 14 países com as variações de conhecimento, comportamento e atitude entre os países e dentro deles por características sócio demográficas. Os pontos comuns foram os fatores sexo, renda e escolaridade. As mulheres apresentaram conhecimento financeiro menor que os homens. Quanto à renda, famílias com rendas elevadas apresentavam maior probabilidade de obterem alta pontuação. O alto nível da escolaridade mostrou-se relacionado ao elevado nível financeiro.

Níveis baixos de alfabetização financeira podem ser encontrados em pessoas mais velhas, podendo estar ligado à experiência de mercado em tempos diferentes e deterioração cognitiva, não significando, menor nível que o de pessoas mais jovens. Contudo, pessoas dessa faixa etária podem também apresentar altos níveis de alfabetização financeira, pois com o passar dos anos ocorre a assimilação de conhecimentos e de formas de resolver problemas complexos, o que pode facilitar os níveis de alfabetização financeira. Dessa forma, a idade estaria associada ao aumento da experiência em um problema, podendo estar correlacionado com o aumento da eficiência e do pensamento crítico, além de soluções de maior qualidade (LUSARDI; MITCHEL, 2017).

Lusardi e Mitchel (2017) encontraram níveis de alfabetização financeira menor entre pessoas mais jovens, menores de 35 anos, e aquelas com mais de 65 anos; apesar disso os jovens estão mais cientes da falta de conhecimento do que os com mais idade que se autoavaliaram com um alto valor de conhecimento, porém obtiveram notas baixas. Potrich, Vieira e Paraboni (2013) encontraram uma diferença significativa nos níveis de alfabetiza-

ção financeira entre alunos de 21 a 22 anos e alunos com idade abaixo dos 20 anos, sendo o grupo de maior idade o que apresentou os maiores níveis de alfabetização financeira.

Quanto à escolaridade, Rooij, Lusardi e Alessie (2007) encontraram que 48,3% dos entrevistados com ensino fundamental possuíam um nível baixo de alfabetização financeira e quanto aos respondentes com diploma universitário apenas 43,4% possuíam um índice superior da alfabetização financeira, enquanto 70,9% possuíam uma alfabetização básica. Verificou-se que estudantes universitários possuem conhecimento inadequado sobre finanças pessoais. A justificativa seria o fato de que os alunos passam mais tempo aprendendo assuntos relativos à faculdade do que adquirindo conhecimento sobre finanças pessoais.

Neste sentido, verificou-se que a escolaridade foi uma variável significativa para o aumento do conhecimento financeiro e a alfabetização financeira de uma pessoa, assim como a renda mensal familiar, concluindo que a escolaridade é um investimento que as pessoas e o governo podem fazer para obterem um maior retorno financeiro. A escolaridade capacita pessoas nas tomadas de decisões conscientes sobre gestão das finanças pessoais, de forma que uma renda familiar maior estaria ligada a um maior nível de alfabetização financeira devido a necessidade de se procurar mais conhecimento para gerir uma quantidade maior de recursos (DESIDERATI, 2018).

Potrich, Vieira e Kirch (2014), em uma pesquisa sobre alfabetização financeira destacaram que a maioria dos pesquisados foi classificada com um baixo nível de alfabetização financeira. Observou-se a existência de dependência entre alfabetização financeira e variáveis como: sexo, dependentes, ocupação, escolaridade, renda própria e renda familiar; e identificou-se que mulheres, que possuem dependentes e com menores níveis de escolaridade e de rendas própria e familiar são os grupos com maior propensão a pertencer ao grupo com baixo nível de alfabetização financeira. Ainda de acordo com os mesmos autores, pode-se considerar a inclusão de disciplinas de gestão financeira e noções de finanças de mercado em todos os cursos de graduação, independente da área de ensino. O desenvolvimento e a adoção de programas educativos, os quais promovam a alfabetização financeira pessoal em todos os setores das sociedades.

A construção de uma estratégia que vise a adoção de disciplinas e conteúdos voltados a alfabetização financeira nos níveis iniciais do ensino e ao longo prazo formariam indivíduos mais preparados para gestão financeira, de forma a reduzir as desigualdades. A constatação desse perfil de baixo nível de alfabetização pode auxiliar na construção de produtos e serviços adaptados a este público e desenvolver estratégias diferenciadas de

atuação para grupos de alto nível de alfabetização financeira (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2014).

Para Vieira, Flores e Campara (2014), a escolaridade e a idade possuem relação com o perfil de endividamento. Quanto menor o grau de escolaridade, maior a tendência a assumir parcelamentos e quanto mais velhas, menor a probabilidade de assumir dívidas. Ademais, níveis elevados de educação favorecem a gestão financeira e amenizam o risco de dívida. Os estudos relevam que as pessoas mais jovens são mais vulneráveis a comportamentos inadequadas no uso de dinheiro.

Os grupos mais propensos ao endividamento são indivíduos solteiros e viúvos, com menores níveis de escolaridade, sem ocupação, com baixa renda, sem religião, mais jovens - até os 22 anos - e que gastam mais do que ganham. As características pessoais de cada indivíduo são tidas como aspectos determinantes para definir a maneira de gerenciar seus recursos monetários, o perfil de endividamento está relacionado com a fase do ciclo de vida dos indivíduos (VIEIRA; FLORES; CAMPARA, 2014).

Em relação à atitude de risco constatou-se que na Armênia, pessoas avessas ao risco são menos alfabetizadas financeiramente do que as tolerantes ao risco, enquanto na República Tcheca, Hungria e África do Sul, uma atitude avessa ao risco está associada a níveis mais elevados de alfabetização financeira. Isto confirma que há muitas diferenças de um país para o outro e em subgrupos dentro de cada país (ATKINSON; MESSY, 2012).

## **1.1 Dimensões da Alfabetização Financeira**

O conceito e os modelos de mensuração de alfabetização financeira não são um consenso no meio acadêmico, principalmente por se tratar de um conceito multidimensional, que perpassa as atitudes e comportamentos dos indivíduos. Contudo, em 2011, a partir da publicação do guia de mensuração de alfabetização financeira, a OECD consolidou o entendimento das dimensões da alfabetização financeira em três esferas: atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, conforme trataremos a seguir.

### *1.1.1 Atitude financeira*

A educação financeira orienta o indivíduo ao uso adequado das finanças, enquanto o comportamento e a atitude financeira direcionam de forma correta para evitar padrões de consumo inadequados e quanto mais cedo esses conceitos forem dominados, maior a probabilidade do indivíduo possuir no futuro uma situação financeira segura e melhor qualidade de vida. As atitudes são fundamentadas por valores e princípios (econômicos ou

não) efetuadas por um tomador de decisões sobre o resultado de um determinado comportamento (ROGERS; ROGERS; VIEIRA-SANTOS, 2018).

Para Kadoya e Khan (2020), a atitude financeira mede a perspectiva das pessoas em relação às questões financeiras. O critério para medir a atitude financeira é se as pessoas colocam ênfase suficiente na compreensão e aprendizado de questões financeiras para garantir benefícios futuros. Dessa forma, as pessoas que não dão essa ênfase em relação às questões financeiras e as economias futuras, estão menos inclinadas a tomar decisões financeiras para garantir segurança futura. Se elas dão mais importância aos desejos de curto prazo do que a longo prazo, é menos provável que economizem para o futuro e façam planos financeiros de longo prazo - como a aposentadoria. As pessoas com atitudes positivas ao longo prazo são mais propensas a exibir comportamentos financeiros do que aquelas com preferência a curto prazo (OCDE, 2013; ATKINSON; MESSY, 2012; KADOYA; KHAN, 2020).

Shockey (2002) afirma que as decisões de economizar e em qual intensidade são influenciadas pela renda, riqueza, características familiares. Há uma relação inversa entre atitude financeira e renda, pois este autor constatou em sua pesquisa que os participantes com níveis baixos de atitude foram aqueles com aspiração a ganhar \$ 20.000 a \$ 29.000 por ano, enquanto aqueles com maior atitude, não aspiravam ganhar esse valor. Para este nível de renda, as dívidas aumentaram quase 50% e o aumento na dificuldade financeira afeta na atitude da pessoa em relação ao dinheiro.

Atkinson e Messy (2012) avaliaram a atitude dos entrevistados a partir de três declarações em relação ao dinheiro e planejamento para o futuro. Como resultado, poucos entrevistados na Armênia (8%) e Polônia (19%) ficaram satisfeitos com seu nível de poupança. Por outro lado, 64% dos peruanos e 61% dos albaneses consideraram a economia satisfatória. Albaneses e peruanos também eram mais conservadores com o dinheiro, com 45% dos entrevistados discordando que o dinheiro existe para ser gasto, enquanto apenas 2% dos armênios e 12% dos poloneses discordavam da demonstração. A resposta média às três declarações de atitude forneceram um indicador geral de atitude, de forma que os entrevistados com nível médio nesse indicador (acima de 3 pontos), tendem a apresentar atitudes voltadas para a segurança financeira de longo prazo e que houve uma grande variação nas atitudes entre os países analisados.

Em relação à atitude e sexo, Atkinson e Messy (2012) mostraram que a maioria dos países as mulheres eram mais propensas que homens a apresentarem altas pontuações

de atitude. Apenas na Albânia e na Polônia, os homens apresentaram atitudes mais altas, enquanto na Armênia e na África do Sul, não houve diferença na atitude por sexo.

### 1.1.2 *Comportamento financeiro*

A maneira como a pessoa se comporta terá impacto em seu bem-estar financeiro. O comportamento mede como as pessoas agem em transações financeiras, se elas utilizam habilmente o conhecimento financeiro para tomada de decisões. De uma forma geral os resultados positivos de conhecimento financeiro dependem do quão positivamente as pessoas se comportam financeiramente (OECD, 2013). Então é importante capturar evidências de comportamento como uma medida de alfabetização financeira (KODOYA; KHAN, 2020).

A Comissão de Valores Mobiliários (2017) aborda o comportamento financeiro por meio da psicologia, argumentando que a Teoria do Comportamento Planejado postula que as intenções funcionam como indicadores da quantidade de esforço que os indivíduos estão dispostos a designar para ter determinados comportamentos.

Adjen (1991) avaliou a atitude financeira pela ótica da teoria comportamental e apontou três preditores que afetam na intenção de ter essa atitude. O primeiro é em relação ao comportamento e refere-se ao grau em que a pessoa considera importante esse domínio da vida financeira. O segundo depende de um fator social, ou seja, a pressão social para a realização ou não do comportamento. O terceiro é o grau de controle comportamental, a facilidade ou dificuldade de executar o comportamento, que pode decorrer de alguma experiência passada como impedimentos e obstáculos previstos. Quanto maior for o controle comportamental, mais forte será a intenção de um indivíduo realizar o comportamento.

A principal diferença entre o comportamento e a atitude financeira é que o comportamento financeiro trata de transações financeiras reais ou esforços feitos por pessoas, enquanto a atitude seria o pano de fundo. Ou seja, ter uma meta financeira de longo prazo está relacionado a uma atitude financeira enquanto que investir em empreendimento está relacionado a aspectos financeiros de comportamento (KODOYA; KHAN, 2020).

Em termos demográficos, os resultados da pesquisa da OCDE/ INFE (2013) apresentam uma variação de comportamento entre os países. Como exemplo, enquanto na Hungria 27% economizaram nos 12 meses anteriores, na Malásia o percentual dos que economizaram ficou em 97%. A probabilidade de definir metas de longo prazo também variava de acordo com o país: mais de 7 a cada 10 peruanos definiram metas a longo prazo, enquanto isso na Albânia eram apenas 3 a cada 10.

Potrich, Vieira e Kirch (2016), ao aplicar pesquisa com a população do Rio Grande do Sul (maiores de 18 anos), constatou que indivíduos com alto nível de alfabetização financeira apresentam um nível adequado de comportamento financeiro. As pessoas com baixo nível de alfabetização financeira acertaram 57,37% das questões e as que possuem alto nível acertaram 81,96%.

Shockey (2002) apontou alguns fatores que contribuem para o comportamento financeiro. O primeiro fator abordado foi o registro de gastos, constatando que pessoas que nunca registram-seus gastos (10%), mostram-se possuindo relação inversa com o comportamento financeiro. Quanto mais baixo o registro de gastos, mais alta será a despesa. Assim manter os registros financeiros é uma ferramenta que as famílias devem usar para exercer controle sobre o dinheiro.

O nível de escolaridade dos participantes e dos pais contribuem com 10% de 31% da variação do comportamento financeiro, supõem-se que se as mães não tiveram treinamento, elas não se sentem seguras financeiramente e isso influencia a atitude de seus filhos. O fator número de horas trabalhadas, por outro lado, contribuiu apenas para 1%, podendo ser explicado pelos benefícios dado pelos empregadores (SHOCKEY, 2002).

Os ambientes social e cultural também influenciam na tomada de atitude. Kodaya e Khan (2020), analisaram o nível de alfabetização da população japonesa e em questão de sexo apresentou resultado similar as outras pesquisas, onde os homens têm um melhor desempenho do que as mulheres em conhecimentos financeiros. Porém, as mulheres possuem comportamento e atitudes financeiras mais positivas do que os homens. Corroborando que nem sempre o conhecimento se traduz em comportamento e atitude.

Além disso, confirmou-se que o fator social e cultural influenciam na alfabetização financeira. De acordo com Lusardi e Mitchell (2011) as mulheres são menos propensas a planejar a aposentadoria na Itália, enquanto no Japão, as mulheres planejam mais a aposentadoria; e de acordo com Kadoya e Khan (2020) elas são mais conscientes sobre o futuro e percebem que a economia futura é mais importante que o consumo atual, além de serem mais orientadas para poupança do que os homens e mais avessas a riscos.

### *1.1.3 Conhecimento financeiro*

Para Kadoya e Khan (2020) o conhecimento mede a capacidade de compreender cálculos financeiros, especificamente taxas de juros, inflação e riscos e o conhecimento se desenvolve nas habilidades necessárias para moderar o comportamento e a atitude financeira. Rogers, Rogers e Santos (2018) definem o conhecimento financeiro como algo

decorrente do capital humano constituído ao longo da vida e consolidado com a aprendizagem adquirida a partir de situações que envolvem a capacidade de gerir receitas, despesas e poupança de forma eficiente.

Quanto mais financeiramente alfabetizada é a pessoa, mais propensa ela estará a participar nos mercados financeiros e investir em ações. Por outro lado, pessoas com baixa instrução financeira são mais propensas a ter problemas com dívidas, apresentam menor probabilidade de participar do mercado de ações, escolher fundos mútuos com taxas mais baixas e acumular riqueza e gerenciá-la de forma eficaz e menos propensos a planejar a aposentadoria (LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2010; LUSARDI; MITCHELL, 2011, LUSARDI, 2015).

O ANZ *Bankin Group* (2003) junto com a *Roy Morgan Research*, empresa australiana de pesquisa de mercado e de opinião, após resultados de pesquisas acreditam que o conhecimento só pode ser avaliado a partir das necessidades e das circunstâncias individuais e não a partir da ampla gama de produtos e serviços financeiros, alguns dos quais a maioria das pessoas jamais utilizará ou precisará (ANZ BANKIN GROUP, 2003 apud AUGUSTINIS; COSTA; BARROS, 2012).

De acordo com Lusardi (2010) a ignorância sobre finanças pode acarretar a falta de planejamento de aposentadoria, falta de participação no mercado de ações e endividamento. Por essa razão torna-se mais provável que aqueles que possuem conhecimento financeiro sejam os que tenham planejado a aposentadoria. O conhecimento de juros e a capacidade de realizar cálculos simples são indicadores de planejamento.

A OECD (2013) em sua análise por sócio demográfica sugeriu que a desigualdade de oportunidades pode impedir indivíduos de serem alfabetizados financeiramente, baixos níveis de educação e renda foram associados a níveis mais baixos de alfabetização financeira, fazendo com que certos grupos sejam excluídos de atividades e oportunidades de aprendizagem que melhorariam seu bem-estar financeiro.

A alfabetização financeira e o planejamento de aposentadoria são variáveis de decisões. O ato de planejar a aposentadoria, por exemplo, pode aumentar o conhecimento financeiro (LUSARDI, 2010). Um melhor conhecimento leva a uma participação mais ativa nos mercados financeiros e mais positiva no comportamentos (OECD, 2013).

Mulheres, minorias e pessoas com baixa escolaridade são menos propensas a serem alfabetizadas financeiramente (LUSARDI, 2010). Pesquisas apontam para a necessidade de apoiar as mulheres, porque apresentaram em média menor conhecimento financeiro e

confiança e mais dificuldades em alguns aspectos do comportamento financeiro em relação aos homens. Vários elementos impulsionam essas diferenças de sexo como o acesso limitado a educação, emprego e mercados financeiros, questões culturais e sociais (OECD, 2013; LUSARDI; MITCHELL, 2008; LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2010).

Foi visto que mulheres com dependentes e com menores níveis de escolaridade e rendas própria e familiar são os que tem menor propensão a ter um baixo nível de alfabetização financeira (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016). Em contrapartida, aqueles que possuem alto patrimônio líquido e investem em mercados financeiros podem ser mais propensos a preocupar-se em melhorar seus conhecimentos financeiros, visto que possuem mais a perder (LUSARDI; MITCHELL, 2014).

Lusardi, Mitchell e Curto (2010) analisaram os níveis financeiros de alfabetização entre os jovens e a pesquisa mostrou que a falta de conhecimento financeiro é generalizado entre os jovens, apenas 79% dos entrevistados responderam à pergunta sobre taxas de juros corretamente, 54% sobre inflação corretamente e 15% responderam não saber a resposta.

Em relação à diversificação de riscos, os resultados da pesquisa de Lusardi, Mitchell e Curto (2010) apresentaram que 47% dos jovens responderam corretamente e 37% não sabiam a resposta. A alta taxa de resposta “não sei” preocupou os pesquisadores. Ao fim, apenas 27% responderam as três perguntas corretamente.

Em relação à raça e etnia, os brancos eram mais propensos do que negros e hispânicos a responderem as questões corretamente. E também houve uma forte associação entre a alfabetização financeira e a capacidade cognitiva, as taxas de respostas corretas aumentaram para níveis mais elevados de capacidade cognitiva. A educação da mãe também foi fortemente associada, especialmente se a mãe do entrevistado se formou na faculdade (LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2010).

A constatação de um perfil de baixo nível de alfabetização financeira é importante para o auxílio na construção de produtos e serviços voltados para esse público, além de desenvolver estratégias diferenciadas de atuação para grupos com baixo e alto nível de alfabetização (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016).



# **CAPÍTULO 2**

---

## **TRAÇOS DE PERSONALIDADE**

A personalidade é um constructo da psicologia que tem destaque na área de avaliação psicológica, sendo fonte de vários estudos e debates teóricos e metodológicos. A pesquisa da personalidade ganhou um novo impulso depois do consenso a respeito da sua estrutura, por meio de um modelo fatorial de personalidade baseado em cinco fatores (SILVA; NAKANO, 2011). Existem outras propostas de modelos de personalidade, porém o *Big five* é um dos mais aceitos e já foi amplamente replicado em diversas culturas e contextos (McCRAE, 2002).

O *Big five* foi desenvolvido a partir de análises lexicais de adjetivos utilizados para descrever pessoas. Um dos pioneiros no desenvolvimento do modelo dos Cinco Grande Fatores foi McDougall, na década de 30, onde sugeriu que a análise da linguagem de uma população ajudaria a entender a personalidade, propondo um modelo no qual ela poderia ser analisada a partir de cinco fatores independentes - intelecto, caráter, temperamento, disposição e humor. Na mesma época, na Alemanha, Klages sugeriu uma análise da linguagem para entender a personalidade, levando a outro estudioso, Baumgarten, examinar termos utilizados para descrever traços de personalidade em alemão. O trabalho de Baumgarten teve influência sobre o trabalho de Allport e Odbert, que examinou cerca de 400.000 palavras do *Webster's New International Dictionaire*, derivando 4.500 descritores de traços de personalidade. O trabalho de Allport e Odbert influenciou no estudo de personalidade a partir da década de 1940, especialmente nas investigações de Cattell (SILVA; NAKANO, 2011; HUTZ et al, 1998).

O *Big five* é baseado nos seguintes pressupostos: 1) traços de personalidade são mensuráveis, 2) traços de personalidade variam de pessoas para pessoas, 3) traços de personalidade estão relacionados ao comportamento humano e 4) as pessoas são capazes de se perceberem e perceberem aos outros (McCRAE; COSTA JUNIOR, 2008). Importante pontuar o uso do termo traços de personalidade ao invés de personalidade. O uso desse termo implica em unidades mais específicas que compõem os cinco grandes domínios da personalidade e que variam em intensidade entre pessoas.

Os traços de personalidade podem ser usados para resumir, prever e explicar a conduta de um indivíduo. Os traços seriam características psicológicas, representam as tendências relativamente estáveis na forma de pensar, sentir e atuar com as pessoas. Contudo, eles não são imutáveis, podem sofrer influência de aspectos motivacionais, afetivos, comportamentais e atitudinais (SILVA; NAKANO, 2011).

O *Big Five* organiza amplas diferenças individuais relativas à vida social e emocional em cinco grades fatores, comumente denominadas de Extroversão (vs. Introversão), Neu-

roticismo (também conhecido como afetividade negativa, oposto a estabilidade emocional), Conscienciosidade, Amabilidade e Abertura às experiências (McADAMS; PALS, 2006). A extroversão refere-se a tendências à sociabilidade (e. g., carisma, necessidade de interações sociais), assertividade (e.g., liderança, potência social) e energia/ disposição. A amabilidade diz respeito comportamentos prósociais e voltados para o bem-estar comum, englobando principalmente empatia, reciprocidade, receptividade e respeito. Por sua vez, a conscienciosidade reflete um controle de impulsos e comportamentos que facilita tarefas e a conquista de objetivos englobando perfeccionismo, disciplina, engajamento, organização e responsabilidade. Já o neuroticismo enfatiza tendências a emocionalidade negativa, incluindo instabilidade de humor, ansiedade, nervosismo e depressão. Por fim, a abertura à experiência traduz tendências à originalidade, complexidade e profundidade da mente das pessoas, bem como reflete a propensão a se abrir para experienciar coisas na vida, incluindo características de curiosidade intelectual, imaginação criativa e apreciação estética (JOHN; NAUMANN; SOTO, 2008). O Quadro 1 apresenta um resumo das características das dimensões de personalidade dos cinco grandes fatores.

**Quadro 1-** Descrição das características dos domínios de personalidade do modelo *Big five*.

Altas pontuações	Traço	Baixas pontuações
Fica chateado facilmente	Neuroticismo	Emocionalmente estável e resiliente
Ansioso, irritado ou mal-humorado		Lida bem com o estresse
Parece estar sempre estressado		Raramente se sente triste, mal-humorado ou deprimido
Preocupa-se constantemente		Relaxado e não se preocupa muito
Experimenta mudanças de humor constantes		
Gentil e compassivo com os outros	Amabilidade	Não se importa com sentimentos ou problemas de outras pessoas
Tem muito interesse e quer ajudar outras pessoas		Tem pouco interesse pelos outros
Sente empatia e preocupação com outras pessoas		Insulta e despreza outras pessoas
Prefere cooperar e ser útil		Pode ser manipulador e prefere ser competitivo e teimoso
Prospera em socializar com os outros	Extroversão	Sente-se exausto depois de socializar
Prefere estar com os outros e conhecer novas pessoas		Prefere ficar sozinho
Possui um amplo círculo social de amigos e conhecidos		Não gosta de conversar ou iniciar conversas
Acha fácil fazer novos amigos e gosta de ser o centro das atenções		Geralmente pensam bem antes de falar
As vezes de coisas antes de pensar nelas		Não gosta de ser o centro das atenções

Metas e detalhes são bem organizados	Conscienciosidade	Não gosta de protocolos e horários
Não cede a impulsos		Confuso e menos detalhista
Conclui tarefas importantes no prazo		Não consegue colocar as coisas em seu devido lugar
Gosta de seguir uma programação		Procrastina sobre tarefas importantes e raramente termina a tempo
Pontualidade na hora de conhecer outras pessoas		Não cumprem agenda e sempre atrasam quando conhecem pessoas
Maior foco em criatividade e intelecto	Abertura à experiência	Mais tradicional no pensamento e menos criativo
Tem afeto maior por coisas ou lugares novos		Evita mudanças ou novas ideias
Gosta de enfrentar novos desafios		Não gosta de coisas novas ou visitar lugares novos
Ideias abstratas nascem mais facilmente		Tem problema com conceitos abstratos ou teóricos

Fonte: Adaptado de Mayfield, Perdue e Wooten (2008) e Cobb-Clarck e Schurer (2012)

A avaliação da personalidade depende da teoria adotada pelo pesquisador. Diversos questionários e inventários de avaliação da personalidade, desenvolvidos com base em várias teorias da personalidade (por exemplo, o 16-PF, o MMPI, a escala de Necessidades de Murray, o California Q-Set, as escalas de Comrey, entre outros) quando são submetidos a análises fatoriais produzem soluções compatíveis com o modelo CGF (HUTZ et al, 1998). Os principais instrumentos disponíveis para a avaliação da personalidade são baseados no *Big five*, como por exemplo a Bateria Fatorial de Personalidade - BFP - (NUNES; HUTZ; NUNES, 2010) e o *Big Five Inventory* - BFI -, e.g. (JOHN; DONAHUE; KENTLE, 1991; SOTO; JOHN, 2017). O BFI tem versões com diferentes quantidades de itens, tendo inclusive versões reduzidas. As versões reduzidas têm propriedades psicométricas adequadas, favorecendo um protocolo avaliativo curto quando é necessário coletar também informações de outros instrumentos. Desta forma, para este estudo foi selecionado o BFI de 10 itens (RAMMSTEDT; JOHN, 2007).

Os questionários classificam os indivíduos em altas e baixas pontuações, conforme a média de respostas fornecidas para as questões, de acordo com os resultados os indivíduos podem ter maior ou menor traço de personalidade. O questionário sobre traços de personalidade de Goldberg (1993), por exemplo, possui itens com chave (+) e itens com chave (-). Seria um incentivo aos respondentes prestarem atenção ao responder as questões, aumentando a probabilidade de respostas válidas (GOLDBERG, 1993). No quadro 2 estão apresentadas as variáveis de personalidade e suas relações com a alfabetização financeira.

**Quadro 2-** Variáveis para estudo da personalidade e suas relações com a alfabetização financeira

Variáveis	Relação com alfabetização financeira	Sinal esperado	Autores
Conscienciosidade	Indivíduos com pontuações baixas em Conscienciosidade experimentaram maiores dificuldades financeiras	(+) pontuações altas e (-) pontuações baixas	Donnelly, Iver e Howel (2012); Brown e Taylor (2014); Buccioli e Zam (2017); Robson e Peetz (2018); Pacheco Campara e Costa Jr. (2018) [...]
Abertura à experiência	Indivíduos com pontuações altas em Abertura têm efeitos positivos no comportamento financeiro, maior probabilidade de investir em ações e tomar decisões de investimentos arriscadas	(+) pontuações altas e (-) pontuações baixas	Donnelly, Iver e Howel (2012); Brown e Taylor (2014); Buccioli e Zam (2017); Robson e Peetz (2018); Pacheco Campara e Costa Jr. (2018) [...]
Amabilidade	Indivíduos com pontuações altas em Amabilidade têm efeitos positivos no comportamento financeiro e possuem maiores intenções de investimento	(-) pontuações altas e (+) pontuações baixas	Donnelly, Iver e Howel (2012); Brown e Taylor (2014); Buccioli e Zam (2017); Robson e Peetz (2018); Pacheco Campara e Costa Jr. (2018) [...]
Neuroticismo	Indivíduos com pontuações altas em Neuroticismo experimentaram maiores dificuldades financeiras, possuem efeitos negativos no comportamento financeiro, maior probabilidade de tomarem decisões financeiras de alto risco.	(-) pontuações altas e (+) pontuações baixas	Donnelly, Iver e Howel (2012); Brown e Taylor (2014); Buccioli e Zam (2017); Robson e Peetz (2018); Pacheco Campara e Costa Jr. (2018) [...]
Extroversão	Indivíduos com pontuações altas em Extroversão possuem menos conhecimento financeiro e tendem a ter mais dificuldades financeiras, maior probabilidade de investir em ações e tomar decisões de investimentos arriscadas e menores níveis nas dimensões de Alfabetização Financeira.	(-) pontuações altas e (+) pontuações baixas	Donnelly, Iver e Howel (2012); Brown e Taylor (2014); Buccioli e Zam (2017); Robson e Peetz (2018); Pacheco Campara e Costa Jr. (2018) [...]

Fonte: Tavares (2020)

De acordo com Brown e Taylor (2011) tem havido um interesse em aspectos específicos da carteira financeira das famílias, uma área que atrai interesse é a relação entre as finanças domésticas e os traços de personalidade. Os traços podem influenciar na tomada de decisões financeiras a nível individual e familiar, abrangendo decisões sobre aquisição de dívidas e detenção de ativos financeiros.

Rustichini et al (2012) afirmam que a principal relação entre traços de personalidade e preferências econômicas ocorrem para a Abertura e o Neuroticismo. A elevação em abertura afeta às preferências ao longo do tempo de entrega de recompensa, aumentando a paciência. O neuroticismo alto, também, afeta a atitude em relação ao risco, diminuindo a disposição para assumir riscos. Outros traços de personalidade entram nos detalhes mais

sutis das preferências econômicas. A extroversão está associada a uma visão mais otimista, que inclina o indivíduo a esperar o mais favorável possível e maior sensibilidade à possibilidade de recompensa. Quanto à amabilidade está associada a uma inclinação para um comportamento mais cooperativo. As preferências econômicas desempenham um papel importante nas interações sociais, a disposição a correr riscos e a paciência aumentam a disposição para confiar nos outros.

Mayfield, Perdue e Wooten (2008) indicam que há relações significativas entre os traços Neuroticismo e Extroversão e investimento a curto prazo. Indivíduos ansiosos têm menos tendências de se envolver em ações de curto prazo, enquanto indivíduos extrovertidos expressam maior intenção a curto prazo. Isso ocorre porque pessoas ansiosas tendem a experimentar mais insegurança, por isso são inclinadas a investir a curto prazo, enquanto pessoas extrovertidas são mais propensas a consultarem um consultor financeiro ou tomar a iniciativa de começar a investir por conta própria. Porém, nenhuma das duas características demonstraram impacto em investimentos a longo prazo.

Em uma pesquisa com estudantes do curso de graduação de economia e engenharia elétrica sobre conhecimento e aplicações financeiras, Bortoli (2016) observou que 53,3% conhecem pouco, 21,2% têm conhecimento razoável e 20,4% não possuem nenhum conhecimento. Após a análise dos itens de personalidade, o estudo mostrou que estudantes com perfil de risco arrojado possuíam como principal característica alta amabilidade (39%) e alta abertura à experiência (38%). Já participantes com perfil de risco moderado possuíam características de alta conscienciosidade (59%) e participantes com perfil de aversão ao risco possuíam especialmente alta abertura à experiência (10%).

Pinjisakikool (2017) usou uma amostra da população holandesa para determinar a tolerância ao risco financeiro, propondo que os CGF são fatores potenciais capazes de explicar as diferenças financeiras e tolerância ao risco entre os indivíduos. Com os dados de 4.026 participantes da pesquisa Domiciliar DNB, constatou-se que a Extroversão e Abertura estão positivamente ligadas à tolerância ao risco financeiro, por outro lado, Conscienciosidade, Neuroticismo e Amabilidade estão negativamente relacionadas a tolerância ao risco financeiro. O autor compreendeu que a extroversão e a abertura à experiência estavam relacionadas aos investimentos arriscados como títulos, fundos mútuos e índices de ações. Enquanto a Conscienciosidade, neuroticismo e amabilidade estão relacionadas com a segurança e investimento (poupança). Sendo assim, confirmou-se que os traços de personalidade afetam o comportamento financeiro de um indivíduo indiretamente por meio do risco financeiro.

Na condução de uma pesquisa, Byrne; Silasi-Mansat e Worthy (2015) realizam dois experimentos para encontrar uma relação dos traços de personalidade com a tomada de decisão. Foi encontrada uma relação inversa entre altos níveis de neuroticismo e desempenho sob pressão em cenário de tomada de decisões. Como resultado detectou-se que o aumento da ansiedade associada ao neuroticismo pode aumentar os pensamentos intrusivos relacionados à pressão, ou seja, sob pressão os indivíduos altamente neuróticos são mais propensos a “sufocar” porque a carga de pressão sobrecarrega os seus recursos cognitivos e permite um comportamento mais impulsivo. Os indivíduos neuróticos podem se beneficiar se tentarem reduzir seus níveis de estresse e ansiedade e pressão para tomar decisões mais eficazes. A alta amabilidade está associada a decréscimos no desempenho de tomadas de decisão sob pressão social. Por outro lado, no estudo nem a Extroversão e nem a Abertura às experiências afetaram na tomada de decisões.

Tavares (2020) analisou a correlação entre alfabetização financeira de estudantes universitários e os traços de personalidade. Quanto a alfabetização financeira verificou-se que os entrevistados, em sua maioria, possuíam alto comportamento financeiro, baixo conhecimento financeiro, alta atitude financeira e alta alfabetização financeira. Em relação a traços de personalidade a amostra apresentou altos traços de personalidade para neuroticismo, amabilidade, extroversão, conscienciosidade e abertura. Por meio da regressão por mínimos quadrados ordinários (MQO), os resultados demonstraram que a conscienciosidade e a abertura influenciam positivamente na alfabetização financeira de indivíduos, ou seja, quanto mais consciencioso e aberto a experiências o indivíduo for, maior a probabilidade de serem financeiramente alfabetizadas.

De acordo com Pacheco, Campara e Costa Junior (2018) atualmente menos da metade dos adultos no mundo possuem conhecimentos financeiros e grande parte das famílias brasileiras está endividada, por isso buscaram identificar quais aspectos influenciam a atitude ao endividamento e conhecimento financeiro de servidores da Universidade Federal de Santa Catarina considerando as variáveis de perfil e traços de personalidade. Os resultados mostraram que os servidores com traços de personalidade Conscienciosidade e Abertura à experiência que possuem conhecimento em conceitos básicos de finanças evidenciam pouca atitude favorável ao endividamento. Os resultados das regressões revelaram que os traços Extroversão e Conscienciosidade, bem como a variável crédito consignado possuem impacto na atitude financeira e servidores com alta extroversão e baixa conscienciosidade e já fizeram crédito consignado são mais propensos a terem atitude ao endividamento.

Para Bortoli (2016) a análise dos traços de personalidade é importante para compreender resultados como desempenho acadêmico, liderança, resultados socioeconômicos, longevidade, riscos, entre outros. O modelo enriquece a teoria econômica, pois admite que as pessoas tomem decisões com base em eventos incertos e analisa como elas processam as informações. A tomada de decisões em situações de incerteza amplia o campo do estudo de personalidade para variáveis econômicas.

# **CAPÍTULO 3**

---

## **INTELIGÊNCIA EMOCIONAL**

A emoção sempre foi um objeto de estudo entre investigadores, filósofos e artistas. Conforme se tornou evidente que a emoção é indissociável do processo cognitivo e do comportamento, foi crescendo o interesse em compreender como a essa inteligência poderia ser utilizada de forma mais adequadas das emoções (MATEUS, 2017).

O termo inteligência emocional como um elemento de inteligência adaptativa, surgiu na década de 30 com os estudos de Thorndike, ele ampliou o conceito de inteligência social e o apresentou como um elemento essencial para a construção de um ambiente estruturado por meio da gestão das relações pessoais (MATEUS, 2017).

À comunidade científica o termo foi apresentado pelos psicólogos Salovey e Mayer e em 1995 a inteligência emocional ganhou popularidade com o livro homônimo de Goleman, que propôs explicar a teoria revolucionária do que define ser inteligente. O entendimento de inteligência emocional está em expansão e varia de acordo com os autores definidos (GONZAGA, 2009).

Foi mais precisamente no início dos anos 90 que o termo “inteligência emocional” foi formalizado por Salovey e Mayer (1990) por meio da obra *Emotional intelligence* publicada na revista *Imagination, cognition and personality*. Nesse artigo, os autores definiram este constructo como uma subcategoria da inteligência social que de acordo com Salovey e Mayer (1990, p. 189), envolve a capacidade de “[...] monitorizar os sentimentos e as emoções, tanto em si próprio como nos outros, a capacidade de estabelecer distinções entre eles, e a capacidade para utilizar esta informação na condução das suas próprias ações e pensamentos”. A partir desta publicação, cresceu o número de trabalhos científicos envolvendo este constructo.

Para Drigas e Papoutsi (2018), a inteligência emocional é a capacidade de identificar, compreender e usar emoções positivamente, de forma a administrar a ansiedade, comunicar-se bem, ter empatia, superar questões, problemas e gerenciar conflitos. Cultivar a inteligência emocional pode trazer muitos benefícios à vida das pessoas, de forma que a habilidade emocional é importante para o funcionamento pessoal e social dos humanos.

Com a inteligência emocional é possível reconhecer, aceitar e controlar as próprias emoções e reações, assim como de outras pessoas também. Envolve funções cognitivas superiores como atenção, memória, regulação, raciocínio, conscientização, monitoramento e tomada de decisão. Além disso, é uma habilidade que pode ser aprendida e desenvolvida (DRIGAS; PAPOUTSI, 2018).

De acordo com Silva (2011), a inteligência emocional possui cinco áreas de habilidade, são elas: o autoconhecimento, o autocontrole, a automotivação, a empatia e a sociabilidade. O autoconhecimento significa ter uma percepção das próprias emoções, conhecer os seus pontos fortes e fracos e reconhecer um sentimento quando ele ocorre. O autocontrole é a capacidade de controlar ou redirecionar os impulsos, desenvolve-se a habilidade de lidar com seus próprios sentimentos e adequá-los a uma determinada situação. A automotivação trata de perseguir objetivos com energia, persistência e dinamismo, mesmo que haja obstáculos. A empatia está na capacidade de compreender o outro, possuindo habilidade para tratar pessoas e reconhecer suas emoções. E, por fim, a sociabilidade refere-se às habilidades sociais, ou seja, a capacidade de se relacionar com outras pessoas.

De acordo com Barros (2011), dentre as habilidades (autoconsciência, automotivação, autocontrole, empatia e sociabilidade) a que se sobressai é a autoconsciência, pois esta habilidade desencadeia as outras. A autoconsciência permite ao indivíduo olhar a si mesmo internamente e conseguir perceber quando necessário aceitar ou alterar os diversos estados emocionais. Para Barros (2011), um líder visionário se apoia mais nas competências da inteligência emocional: autoconsciência, autoconfiança e empatia. A empatia é fundamental para o líder entender como as pessoas se encontram e poder ajudá-las a se conectarem no quadro geral.

Para Oliveira (2016) a inteligência emocional é um fator importante para o autocontrole, quando uma pessoa vai a uma loja comprar um item que necessita e acaba comprando itens a mais, ela foi influenciada pelo meio e não teve inteligência emocional para não ser envolvida pelas ofertas ou vendedores bem treinados para atingir a fraqueza do consumidor. O exemplo positivo seriam pessoas que mesmo com uma situação financeira complicada e com dívidas, conseguem refletir e criar forças para achar um caminho e reorganizar as finanças. Sendo assim, a inteligência emocional interfere no comportamento humano, seja para auxiliar ou prejudicar nas decisões.

Segundo Teixeira e Araújo (2018) a inteligência emocional (IE) é um tópico de interesse na comunidade científica e social. Houve um aumento significativo na procura desse termo na última década, em parte por causa da controvérsia em torno da sua definição e classificação e por outro lado, devido à necessidade de aprofundar as relações da IE com as variáveis de funcionamento pessoa, acadêmico e profissional.

O modelo de inteligência emocional é um modelo de avaliação e intervenção com níveis hierárquicos para indicar cada nível de inteligência e com procedimentos operacionais para contribuir para o fortalecimento desse nível, podendo ser aplicado como ferramenta

de avaliação e treinamento em quaisquer aspectos, como relações interpessoais, trabalho, saúde, educação especial, educação geral e sucesso acadêmico (DRIGAS; PAPOUTSI, 2018).

Ao longo de quase três décadas foram propostos diferentes modelos, dividido em três categorias: modelos de habilidades, os modelos mistos e os modelos de traços. Ainda que cada um desses modelos tenha suas especificidades, eles podem ser considerados como aspectos complementares da competência emocional (ALBA JUEZ; PÉREZ GONZÁLEZ, 2019).

Os modelos de habilidade focam nas habilidades mentais que permitem utilizar as informações emocionais e raciocinar sobre elas a fim de melhorar o processamento cognitivo (VIEIRA-SANTOS et al, 2018). De forma geral, estes modelos são os mais clássicos no campo da inteligência emocional, referindo-se às habilidades em si, ou seja, às habilidades de expressar, entender, usar e administrar as próprias emoções e as emoções de outras pessoas (MAYER; SALOVEY, 1997). Conseqüentemente a avaliação baseada nesse modelo deve ser realizada por performance (a pessoa realmente consegue desempenhar a habilidade ou não?) (PETRIDES; FURNHAM, 2000).

Já os modelos de mistos incluem aspectos mais amplos como a capacidade não-cognitiva, competência, ou habilidade combinadas a habilidades mentais e variáveis de personalidade (VIEIRA-SANTOS et al, 2018). Um dos modelos mistos da inteligência emocional mais difundidos é o proposto por Bar-On (2000). Neste modelo, o autor propõe que a inteligência emocional é composta por 10 componentes principais: estar ciente de si mesmo, estar ciente de suas próprias emoções, assertividade, empatia, relacionamentos interpessoais, tolerância ao estresse, controle de impulsos, resolução de problemas, flexibilidade e *reality testing* (capacidade de validar os próprios pensamentos e emoções). O autor também enfatiza a inteligência emocional mais como um potencial do que como uma performance em si.

Por fim, os modelos de traços referem-se à inteligência emocional como uma constelação de traços de personalidade relacionados à autopercepção. O precursor desse modelo foi Petrides (2001). O autor indica que esse modelo vai para além do conjunto de habilidades cognitivas frequentemente enfatizados em modelos prévios. Ao contrário dos modelos de habilidades, o modelo de traços não assume que existe um tipo melhor ou mais correto de ser, mas sim que diferentes perfis de inteligência emocional podem ser mais vantajosos em algumas situações, mas não em outras (PETRIDES, 2010). Para Petrides et al, (2018) a inteligência emocional (no modelo de traços) pode ser dividida em quatro grandes domínios: bem-estar (que agrupa características de autoestima, sentir-se bem-sucedido, au-

toconfiança, felicidade e otimismo), autocontrole (controle emocional, capacidade de lidar com pressão e estresse, capacidade de controlar impulsos), emocional (percepção emocional de si e dos outros, clareza na expressão e comunicação daquilo que sente e que os outros sentem, capacidade de manter relacionamentos agradáveis e empatia) e social (consciência social, capacidade de estabelecer relações com outras pessoas, excelentes habilidades sociais, capacidade de influenciar o que os outros sentem e assertividade). O presente estudo utilizará modelo de traços como base, pois este é o único que apresenta evidências robustas e maior validade de critério (PÉREZ-GOZÁLEZ; QUALTER, 2018).

Uma escala de autoavaliação baseada em um modelo de traços é o *The Trait Emotional Intelligence Questionnaire* (TEIQue). O TEIQue trata-se de um questionário de autorrelato desenvolvido a fim de cobrir o domínio de amostragem dos traços EI de um modo mais abrangente. Ele é baseado em uma teoria psicológica e abrange 15 facetas de domínio da amostragem do traço EI. O TEIQue demonstra a capacidade de prever os critérios de forma mais congruente em relação a outros questionários. A escala também possui adequadas propriedades psicométricas e os formulários são disponíveis de forma gratuita para a comunidade acadêmica (COOPER; PETRIDES, 2010).

Coronas e Blasco (2017) utilizaram o questionário de traço de inteligência emocional (TEIQue-SF), desenvolvido por Petrides (2001, 2009), para testar a hipótese sobre os fatores de IE que definem o uso proativo de uma rede profissional e a relação com o nível individual de inteligência emocional. Os resultados confirmaram a hipótese de que alguns componentes do traço de IE - bem-estar e sociabilidade - mostraram uma correlação positiva com o comportamento proativo em rede. Esses dois traços têm efeito positivo no comportamento proativo em rede entre empreendedores, indicando que empreendedores com pontuações mais altas nesses componentes irão gerenciar proativamente suas redes.

Hadi (2017) destaca que existe uma correlação positiva entre a inteligência emocional e a alfabetização financeira. E entre inteligência emocional e a decisão de investimento. Investidores que tem a capacidade de controlar suas emoções são melhores tomadores de decisões. Assim como aqueles que têm mais conhecimento financeiro e ações de comportamento no mercado podem tomar melhores decisões de investimento. A alfabetização financeira do investidor potencializa a capacidade do indivíduo de controlar e gerenciar suas emoções de modo a conduzi-lo para o sucesso e tomada de decisão de investimento. Contudo, a alfabetização financeira só poderia aumentar a intensificar a inteligência e do comportamento do investimento, não poderia mudar totalmente atitude de investimento.

Petrides e Furnham (2000) analisaram a diferença de sexo em medidas de inteligência emocional, foi encontrada uma diferença significativa no fator habilidades sociais no questionário de mulheres, pontuaram mais alto que os homens. Já em relação à autoestima, os homens conseguiram pontuações maiores que as mulheres.

Segundo Teixeira e Araújo (2018) a inteligência emocional parece se desenvolver com o nível de escolaridade, associado a uma competência crescente no reconhecimento e gestão das emoções e na expressão emocional com a idade e o nível escolar. Em amostras brasileiras e espanholas o sexo feminino e indivíduos mais velhos mostraram-se mais competente na inteligência emocional.

A alfabetização financeira modera a relação entre a inteligência emocional e decisões de investimento. Ou seja, quanto mais conhecimento do mercado financeiro os investidores possuem, maior será a capacidade de controlar suas próprias emoções e tomará decisões eficazes. Indivíduos que são autoconscientes e tem informações suficiente de instrumentos financeiros, serão capazes de lidar com situações e tomar decisões financeiras do que outras pessoas (HADI, 2017).

Para Hadi (2017) uma mais acertada gestão das emoções conduz a um caminho para uma tomada de decisão mais bem-sucedida. Investidores tomarão melhores decisões quando identificarem e compreenderem suas emoções, minimizando os conflitos associados ao processo de tomada de decisão.

Gonzaga (2009), em seu estudo, investigou a inteligência emocional e a qualidade de vida em gestores organizacionais. Como resultado apontou-se que mulheres executivas avaliam sua qualidade de vida mais baixo e são mais perceptíveis a sentimentos negativos (culpa, medo, raiva e tristeza) do que os homens, ou seja, é um grupo que possui maiores dificuldades e desafios. Em relação à percepção emocional dos líderes pesquisados verificou-se que esta estava relacionada com a qualidade de vida deles, indicando como as emoções positivas são importantes no bem-estar dos indivíduos. A pesquisa também apontou uma diferença etária, os líderes mais jovens possuíam uma maior percepção de emoções negativas em relação aos mais velhos e estavam mais suscetíveis aos efeitos causados por elas.

Para Mateus (2017), a literatura científica sobre a inteligência emocional, mesmo com seu crescimento nos últimos anos, não significa que esteja mais perto de atingir uma concordância por parte dos investigadores relativamente ao significado e à operacionalização deste constructo.

Essas conclusões podem apoiar a descrição de um perfil de indivíduo com maior e menor inteligência emocional. A inteligência emocional também prevê características como liderança, comportamentos pró-sociais e maior sensibilidade às emoções em determinadas profissões, aquelas ligadas à saúde e às artes (TEIXEIRA; ARAÚJO, 2018).



# **CAPÍTULO 3**

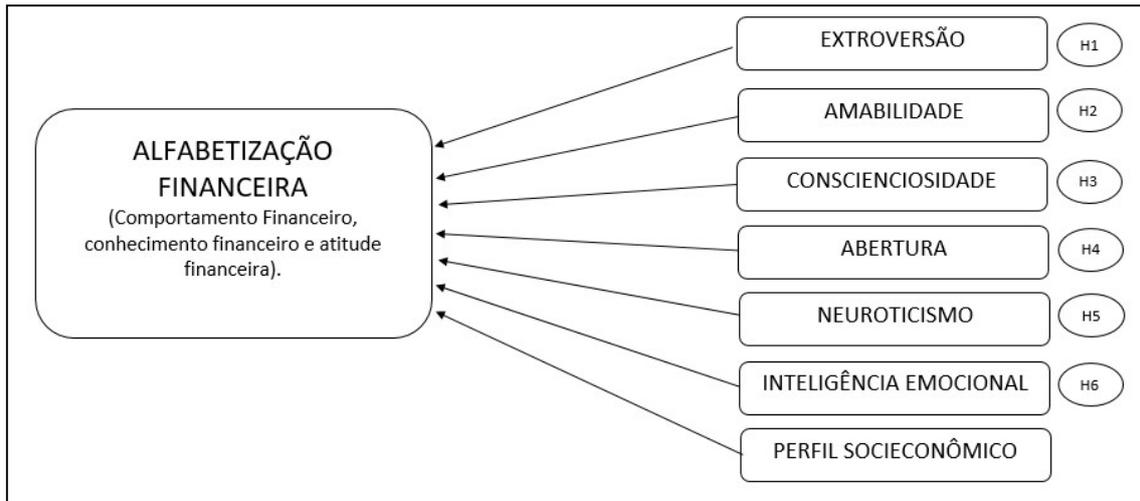
---

## **O MODELO CONCEITUAL E OS ASPECTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA**

### 3.1 MODELO CONCEITUAL

O modelo apresentado na figura 1 foi estabelecido a partir das variáveis de alfabetização financeira, por meio dos constructos comportamento financeiro, conhecimento financeiro e atitude financeira; das variáveis dos traços de personalidade a luz da teoria do *big five*, que englobam os constructos extroversão, amabilidade, conscienciosidade, abertura e neuroticismo; bem como as variáveis inerentes à inteligência emocional.

Figura 1 - Modelo conceitual da pesquisa



Fonte: Elaborado pela autora (2022)

No entanto, antes, cabe salientar que não foi realizada nenhuma validação dos modelos de medidas. Eles foram tratados como escalas validadas e amplamente utilizadas, nos seus referidos contextos e em diversas populações. No Quadro 3 constam as escalas para cada um dos constructos da pesquisa.

Quadro 3- Escalas e constructos da pesquisa

Modelo	Instrumento	Autor	Estrutura do instrumento	Características
<b>Alfabetização Financeira</b>	Termômetro Financeiro	Potrich, Vieira e Kirch (2016)	21 itens	Composto por questões com os constructos validados do instrumento termômetro financeiro.
<b>Traços de Personalidade</b>	<i>Big Five Inventory - 10 (BFI-10)</i>	Rammstedt e John (2007)	10 itens	É uma versão abreviada do <i>Big Five Inventory - 44</i> , apresentando 10 itens, 2 itens para cada dimensão do Big Five; O BFI-10 foi desenvolvido em inglês e alemão, e permite sua aplicação em pesquisas em diferentes países e amostras;
<b>Inteligência Emocional</b>	<i>Trait Emotional Intelligence Questionnaire – Short Form (TEIQue-SF)</i>	Petrides e Furnham, (2000)	30 itens	É uma versão reduzida do instrumento de avaliação da IET criado por Petrides com base na teoria de traços da inteligência emocional. Está disponível em versões traduzidas e validadas em diversas línguas.

Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Desta forma, com o propósito de verificar como os traços de personalidade e a inteligência emocional influenciam no nível de alfabetização financeira dos universitários, foram formuladas hipóteses, que de acordo com Lakatos e Marconi (2011) apontam respostas possíveis e provisórias em relação às questões de pesquisa. Não foram criadas hipóteses específicas relativas à relação das variáveis sociodemográficas com alfabetização financeira, pois este não era o objetivo principal deste trabalho. Ainda assim, relações entre as variáveis foram analisadas e discutidas. A presente pesquisa apresenta as seguintes hipóteses:

**H1: O traço de personalidade extroversão exerce influência negativa na alfabetização financeira.**

**H2: O traço de personalidade amabilidade exerce influência negativa na alfabetização financeira.**

**H3: O traço de personalidade conscienciosidade exerce influência positiva na alfabetização financeira.**

**H4: O traço de personalidade abertura à experiência exerce influência positiva na alfabetização financeira.**

**H5: O traço de personalidade neuroticismo exerce influência negativa na alfabetização financeira.**

**H6: Altos níveis nos fatores de inteligência emocional exercem influência positiva na alfabetização financeira.**

### **3.2 Aspectos metodológicos**

O paradigma positivista presume que a realidade social existe independente do conhecimento dos atores, e, é conduzida por um conjunto de leis, que podem ser investigadas, identificadas, mensuradas e controladas (COLLIS; HUSSEY, 2005). Para esses autores “uma teoria é um grupo de variáveis, definições e proposições inter-relacionadas que apresentam uma visão sistêmica de fenômenos especificando relações entre variáveis com o objetivo de explicar fenômenos naturais” (COLLIS; HUSSEY, 2005, p. 59).

A pesquisa foi desenvolvida em consonância com o paradigma positivista, uma vez que vislumbrou a alfabetização financeira, os traços de personalidade e a inteligência emocional em cenários passíveis de serem mensurados e analisados dentro do contexto proposto.

Com a finalidade de alcançar seus objetivos, a abordagem da pesquisa se deu de cunho quantitativo. A pesquisa quantitativa tem o intuito de investigar teorias, examinando-as a partir da relação entre as variáveis propostas, de forma que tais variáveis possam ser mensuradas por meio de instrumentos de coleta de dados que sejam tratados e analisados por meio de técnicas estatísticas (CRESWELL, 2010).

Quanto ao procedimento lógico o método utilizado foi o dedutivo. A dedução corrobora o processo de tirar conclusões a partir de princípios racionais e lógicos (LEE; LINGS, 2008). O método dedutivo “parte de princípios reconhecidos como verdadeiros e indiscutíveis e possibilita chegar a conclusões de maneira puramente formal, isto é, em virtude unicamente de sua lógica” (GIL, 2008, p. 9).

#### *3.2.1 Tipos de pesquisa*

A pesquisa caracterizou-se como do tipo descritiva, uma vez que descreveu os fatos observados e a correlação entre as variáveis associadas ao nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários a partir de seus traços de personalidade e seu nível de inteligência emocional. As pesquisas descritivas em suma estruturam-se especialmente para mensurar as características contidas numa determinada questão de pesquisa com o intuito de verificar com maior precisão a ocorrência de determinado fenômeno (HAIR *et al*, 2005).

As pesquisas desenvolvidas nessa área apresentam-se como pesquisas descritivas em 95% dos casos pesquisados, e diante deste cenário torna-se fundamental a investigação do objeto de estudo de forma mais substancial, no sentido de obter informações mais aprofundadas sobre fenômeno estudado. Para tanto, foi adotada a pesquisa exploratória, que tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema de pesquisa, com vistas a torná-lo mais explícito.

De acordo com Gil (2008), a maioria dessas pesquisas abrange: levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão. Assim, a pesquisa exploratória foi escolhida para examinar como os traços de personalidade e a inteligência emocional influenciam o conhecimento, o comportamento e a atitude financeira de estudantes de universidade pública.

No que concerne a procedimentos técnicos a pesquisa se deu de cunho bibliográfico e documental. A pesquisa bibliográfica utiliza fontes constituídas por material já elaborado, constituído basicamente por livros e artigos científicos. A pesquisa documental recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico (FONSECA, 2002, p. 32).

### 3.2.2 Estratégia de Pesquisa

Como estratégia foi empregada a pesquisa *survey*, que pode ser descrita com a obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas, indicado como representante de uma população alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente um questionário (PINSONNEAULT; KRAEMER, 1993).

Essa estratégia tem como principais vantagens possibilitar conhecimento direto da realidade, com economia, rapidez e quantificação e caracteriza-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer, permitindo que a partir de uma amostra significativa determinada por procedimento estatístico, os resultados sejam projetados para a totalidade do universo, levando em consideração a margem de erro, que é obtida mediante cálculos estatísticos (FREITAS; MOSCAROLA, 2000).

### 3.2.3 Coleta de dados

Os dados coletados foram predominantemente descritivos por meio de um questionário de autopreenchimento composto por questões estruturadas, com três instrumentos de medida: (i) Alfabetização Financeira; (ii) Big Five; e (iii) Inteligência Emocional. A

escala de alfabetização financeira possui três subescalas, a de Big Five cinco subescalas e a de inteligência emocional é uma escala unidimensional, conforme discutidas na revisão da literatura. Ao todo as três escalas somam 67 itens/indicadores e nove fatores/dimensões, incorporando seis variáveis sociodemográficas que foram coletadas para delinear o perfil da amostra. Um resumo das variáveis originadas a partir do questionário on-line encontra-se nos Quadros 4 e 5; e suas codificações e operacionalizações nos Quadros 6 e 7, a seguir:

**Quadro 4-** Resumo das variáveis originadas a partir do questionário (Continua)

Instrumento de coleta de dados	Bloco	Descrição do Bloco	Varáveis	Quantidade de questões	Forma de mensuração	Autores
Questionário on-line	1	Perfil Sociodemográfico	Idade, Sexo, Estado Civil, Escolaridade, Renda	06	Múltipla escolha	Atkinson e Messy (2012); Potrich, Vieira e Ceretta (2013); Pacheco, Campara e Costa Jr. (2018), Agarwalla et al. (2015), Lusardi (2019).
Questionário on-line	2	Alfabetização Financeira	Atitude Financeira	03	Escala likert 5 pontos	Mensurado com base nas questões de Potrich, Vieira, Kich (2015)
			Comportamento Financeiro	05	Escala likert 5 pontos	
			Conhecimento Financeiro	13	Múltipla escolha	
	3	Traços de Personalidade	Extroversão	02	Escala likert 5 pontos	Mensurado com base no BFI-10, proposto por Rammstedt e Jhon(2007).
			Amabilidade	02	Escala likert 5 pontos	
			Conscienciosidade	02	Escala likert 5 pontos	
			Neuroticismo	02	Escala likert 5 pontos	
			Abertura	02	Escala likert 5 pontos	
	4	Inteligência Emocional	Inteligência Emocional	30	Escala likert 7 pontos	Mensurado com base no TEIQue-SF proposto por Cooper e Petrides (2010)
	<b>Total de questões do Survey da Pesquisa</b>				<b>67</b>	

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

**Quadro 5-** Codificação das variáveis da pesquisa

VARIÁVEL (PREFIXO)	CLASSIFICAÇÃO	VALORES/OPERACIONALIZAÇÃO
Idade (IDADE)	Controle	1 = Menos de 20 anos; 2 = De 20 a 29 anos; 3 = De 30 a 39 anos; 4 = 40 anos ou mais.
Sexo (SEXO)	Controle	1 = Feminino; 2 = Masculino; 2 = Outros
Estado civil (ESTCIVIL)	Controle	1 = Solteiro; 2 = Casado(a) ou em união estável; 3 = Separado(a) ou divorciado(a) / Viúvo(a)
Renda própria mensal (RENDA)	Controle	0 = Não possui renda própria; 1 = Até R\$1.212,00; 2 = Entre R\$1.212,01 e R\$2.424,00; 3 = Entre R\$2.424,01 e 5 = Mais de R\$3.636,00
Curso (CURSO)	Descrição	Uma lista de 33 cursos diferentes
Semestre (SEMESTRE)	Descrição	Do primeiro (1) ao 10º (10) semestre
Atitude financeira (AT)	Dependente	$AT = [0,26 \times AT1 + 0,49 \times AT2 + 0,25 \times AT3] / 5$
Conhecimento financeiro (CO)	Dependente	$CO = [CO1 + CO2 + \dots + CO13] / 13$
Comportamento financeiro (CF)	Dependente	$CF = [0,22 \times CF1 + 0,23 \times CF2 + 0,19 \times CF3 + 0,15 \times CF4 + 0,21 \times CF5] / 5$
Alfabetização financeira (AF)	Dependente	Análise de <i>Clusters</i> a partir de AT, CO e CF: foram aplicadas as técnicas de análise hierárquica, sendo utilizada como medida de distância a distância euclidiana quadrática e como método de aglomeração o método de Ward (Potrich, Vieira e Kirch, 2016).
Extroversão (EX)	Independente	$EX = EX1\_R + EX6$
Amabilidade (AM)	Independente	$AM = AM2 + AM7\_R$
Conscienciosidade (CS)	Independente	$CS = CS3\_R + CS8$
Abertura (AB)	Independente	$AB = AB5\_R + AB10$
Neuroticismo (NE)	Independente	$NE = NE4\_R + NE9$
Bem-estar (WELL_BEING)	Independente	$WEEL\_BEING = (IE5+ IE20+ IE9 +IE24+ IE12 +IE27)/6$
Autocontrole (SELF_CONTROL)	Independente	$SELF\_CONTROL = (IE4+ IE19+ IE7 +IE22 +IE15+ IE30)/6$
Emocional (EMOTIONALITY)	Independente	$EMOTIONALITY = (IE1+ IE16+ IE2 +IE17+ IE8+ IE23+ IE13+ IE28)/8$
Social (SOCIABILITY)	Independente	$SOCIABILITY = (IE6 +IE21+ IE10+ IE25 +IE11+ IE26)/6$

Fonte: Elaborado pela autora (2022)

### 3.2.4 População e Amostra

A população deste estudo foi composta por alunos de uma universidade pública, regularmente matriculados no primeiro semestre de 2022, totalizando um universo de 5.540.

Deste universo de clientes deveria ser retirada uma amostra de no mínimo 360 clientes considerando estimativas com o nível de confiança de 95% e um erro amostral de 5%. A determinação do tamanho da amostra para populações finitas foi obtida aplicando a fórmula abaixo (SILVA, 2001):

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Onde:

$n$ = tamanho da amostra;

$N$ = tamanho da população;

$Z= 1,96$ , valor correspondente à probabilidade central de 95% na tabela da distribuição normal padrão;

$p$ = proporção de sucesso, foi considerado  $p=0,50$ .

$q$ = proporção de fracasso ( $1-p$ ),  $q=0,50$ .

$e= 0,01$ , erro amostral.

A amostra constituiu-se como uma parte representativa do universo pesquisado ou um subconjunto da população (BUSSAB & MORETTIN, 2012). Neste estudo a amostragem foi realizada de forma probabilística, utilizando-se do procedimento de amostragem aleatória simples, de forma que todos os indivíduos da população tiveram a mesma probabilidade de serem selecionados.

A amostra final foi composta por 468 participantes. A maioria dos respondentes reportou ter entre 30 a 39 anos de idade [ $n = 327$  (69.9%)], ser do sexo feminino [ $n = 271$  (57.9%)], solteiro [ $n = 351$  (75%)] e não possuir renda própria [( $n = 212$  (45.3%)). De forma geral, a amostra teve uma distribuição semelhante por cursos, porém Ciências Contábeis foi o que englobou a maior parte dos participantes [ $n = 40$  (8.5%)]. A maior parte dos estudantes reportou estar cursando o 6º período ou períodos posteriores [ $n = 274$  (58.5%)].

# **CAPÍTULO 4**

---

## **ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS**

## 4.1 ANÁLISE DOS DADOS

Inicialmente foi verificada a consistência do banco de dados e valores ausentes, com os dados inseridos em planilha do Excel. Por conseguinte, foram realizadas análises descritivas da composição da amostra, cujos resultados estão apresentados no tópico 4.5. Para todas as análises o software estatístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), versão 23, foi utilizado. Primeiro, foi conduzida uma correlação de Pearson buscando verificar as associações entre as variáveis sociodemográficas, fatores de alfabetização financeira, inteligência emocional e personalidade. Após, foi realizada uma análise de clusters visando a criação de grupos com base nos fatores de alfabetização financeira. Posteriormente, foram conduzidas análises de comparação de média (o teste T de Student foi utilizado para comparações entre dois grupos e a ANOVA utilizada para a comparação entre três ou mais grupos). Por fim, foram conduzidas 4 regressões lineares múltiplas, visando verificar a capacidade preditiva das variáveis sociodemográficas, inteligência emocional e personalidade em cada um dos fatores alfabetização financeira.

A normalidade da amostra foi verificada previamente à execução das análises. Ainda que a ausência de normalidade tenha sido verificada (Shapiro-wilk  $<0,05$ ), a distribuição não-normal já era esperada. No entanto, ainda assim, foi optado pela utilização de testes-paramétricos, tais quais descrito a seguir, já que a amostra do estudo é grande ( $N = 468$ ) e todas as análises foram realizadas com *bootstrap*.

No que concerne ao grau de associação e o nível de significância entre duas variáveis (correlação de Pearson), no presente estudo, a correlação de Pearson foi realizada entre todas as variáveis de interesse: sociodemográficas, fatores de alfabetização financeira, inteligência emocional e personalidade. Para cada par de variáveis, a equação da correlação dá-se da seguinte forma:

$$\rho = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{(n - 1)s_x s_y}$$

Onde:

$\bar{x}$ - Média da amostra para a primeira variável

$s_x$ - Desvio-padrão para a primeira variável

$\bar{y}$ - Média da amostra para a segunda variável

$s_y$  - Desvio padrão da segunda variável

$n$  - Comprimento da coluna

Para agrupar objetos em diferentes grupos, de forma que os objetos de um mesmo grupo sejam o mais similar possível e os grupos sejam o mais diferente possível entre eles

(análise de clusters), no presente estudo, foi utilizada a análise de *clusters* hierárquica sendo utilizada a distância euclidiana quadrática e o método de aglomeração de Ward. A distância euclidiana quadrática é recomendada de agrupamento hierárquico e o método de Ward é consistente para escalas intervalares, além de apresentar a vantagem de não extrair a raiz quadrada dos dados (HAIR et al., 2010).

A escolha pela análise de *clusters* hierárquica utilizando a distância euclidiana quadrática e o método de aglomeração de Ward deu-se por Potrich, Vieira e Kirch (2016) utilizarem este método no trabalho em que propuseram o instrumento de Alfabetização financeira utilizado neste estudo. No presente estudo, a análise de *clusters* foi utilizada para encontrar agrupamentos de alta e baixa alfabetização financeira, com base nos fatores de atitude financeira, conhecimento financeiro e comportamento financeiro.

Para comparar as médias de pessoas do sexo feminino e masculino nos fatores de alfabetização financeira utilizou-se o teste t de Student com o objetivo de comparar a renda e a idade dos grupos de Alta e Baixa alfabetização financeira. O teste ANOVA foi utilizado para comparar as médias nos fatores de alfabetização financeira em cada grupo de estado civil.

A análise de regressão múltipla foi utilizada para definir a relação linear entre a variável dependente e duas ou mais variáveis independentes. O modelo estatístico de uma regressão linear múltipla, sendo a variável dependente  $e$ , as  $k$  ( $k > 1$ ) variáveis independentes  $X_1, X_2, \dots, X_k$ , é dado por:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon$$

Sendo  $Y$  a variável dependente,  $\beta_s$  os coeficientes de regressão de cada variável independente,  $X_s$  as variáveis independentes e  $\varepsilon$  o erro de estimação do modelo.

Assim, no contexto da presente pesquisa, de acordo com a equação, temos quatro equações nas quais os termos representam:

- $Y$  representa as variáveis AF ou AT ou CO ou CF (uma em cada modelo);
- $X$  representa as variáveis independentes e de controle EX, AM, CS, AB, NE, IE, IDADE, GENERO, ESTCIVIL, ESCOL e RENDA sob a hipótese de ausência de multicolinearidade;
- $\beta$  representa os coeficientes de regressão estimados (também conhecidos como *slopes*).

O teste para verificar a significância da regressão poderá ser feito através da estatística F, utilizando o quadro da ANOVA, e uma medida de ajuste muito comum, diz

respeito ao coeficiente de determinação  $R^2$ , que indica a porcentagem da variação explicada pela regressão em relação a variação total, ou de outra forma, qual porcentagem da variação total explicada pelas variáveis do modelo. O  $R^2$  varia entre 0 e 1, quanto mais próximo de 1, maior a variância total explicada pelo modelo.

## 4.2 Resultados

Inicialmente foi realizada uma análise de correlação de Pearson visando verificar a associação direta entre as variáveis de alfabetização financeira e as variáveis sociodemográficas, de inteligência emocional e de personalidade. Os resultados da correlação então apresentados na Tabela 1.

**Tabela 1:** Correlação entre características sociodemográficas, alfabetização financeira, inteligência emocional e personalidade.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Idade																
2. Renda	,39**															
3. Estado Civil	,44**	,33**														
4. Sexo	0,04	-	-													
5. Atitude financeira	0,06	-	0,02	-												
6. Conhecimento financeiro	0,00	,22**	0,08	-	0,02											
7. Comportamento financeiro	-	,20**	0,07	-	-	,31**	,22**									
8. Alfabetização Financeira	0,01	,27**	,09*	-	,11*	,63**	,82**									
9. Bem-estar	,19**	,23**	-	-	-	,10*	,10*	0,09								
10. Autocontrole	0,07	,12**	0,03	-	-	,19**	,13**	,14**	,47**							
11. Emocional	0,07	,10*	0,01	-	-	,15**	0,05	0,07	,51**	,43**						
12. Social	0,09	,21**	0,01	-	-	,22**	,15**	,20**	,37**	,39**	,43**					
13. Extroversão	,13**	,14**	-	0,02	0,04	-	-	-	,22**	-	,19**	,26**				
14. Amabilidade	,19**	0,08	-	-	-	-	0,01	-	,39**	,32**	,32**	,27**	,11*			
15. Conscienciosidade	,22**	,15*	-	,10*	-	0,03	0,08	0,02	,33**	,34**	,29**	,22**	0,05	,31**		
16. Abertura	-	-	-	-	0,02	0,02	0,01	0,03	,13**	0,01	,16**	,21**	0,09	0,04	0,06	
17. Neuroticismo	-	-	-	,22**	0,06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0,08	,10*	0,02	,22**	0,06	,10*	0,04	0,06	,33**	,61**	,29**	,27**	,10*	,31**	,20**	0,01

Nota. Renda e Alfabetização financeira foram inseridas como variáveis contínuas na correlação. Estado civil é uma variável dummy, com Solteiro = 1 e Outros = 0 e sexo também é uma dummy com 1 = feminino e 0 = masculino. Em cinza estão grifadas as correlações de interesse. \* $p < 0,05$ ; \*\* $p < 0,01$ .

Nenhuma das variáveis de alfabetização financeira apresentou correlação significativa com idade. Todas, com exceção à atitude financeira, apresentaram correlação positiva com renda. Apenas alfabetização financeira teve correlação significativa com estado civil. E todas as variáveis de atitude financeira se correlacionaram significativamente e negativamente com sexo, com exceção ao comportamento financeiro, que não foi significativo.

De forma geral, todas as correlações entre os fatores de alfabetização financeira e os fatores de inteligência emocional demonstraram-se significativos com exceção a bem-estar e alfabetização financeira, emocional e comportamento financeiro e alfabetização financeira e social e atitude financeira. Para a personalidade, o mesmo não ocorreu. Correlações significativas foram observadas apenas para extroversão e comportamento financeiro, amabilidade e atitude financeira, conscienciosidade e comportamento financeiro e neuroticismo e conhecimento financeiro.

Posteriormente à correlação, foi realizada uma análise de *clusters* visando encontrar grupos de Alta e Baixa Alfabetização financeira. Como explicitado na seção de análise de dados, o método utilizado foi o mesmo proposto pelos autores da escala de Alfabetização financeira utilizada nesse estudo (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016). Como no trabalho original os autores encontraram dois *clusters*, definiu-se a priori, esse número de agrupamentos com base nas variáveis AT, CO e CF. Após definir os membros dos agrupamentos a descrição da variável AF ficou como na Tabela .

**Tabela 2:** Classificação da alfabetização financeira

Alfabetização financeira		AT	CO	CF
		Média	Média	Média
Baixa	n = 265 (56,62%)	0,47	0,57	0,44
Alta	n = 203 (43,38%)	0,30	0,67	0,76

Fonte: Elaborado pela autora (2022)

É importante pontuar que no “Passo 2” da metodologia proposta pelos autores originais da escala, AT, CO e CF foram padronizadas para ficarem entre 0 e 1: quanto mais próximo de 1 melhor o conhecimento financeiro e comportamento financeiro, e no caso da atitude financeira, quanto mais próximo de 1 pior a atitude financeira. Nas análises posteriores do presente estudo a variável de Alfabetização financeira foi utilizada em alguns momentos de forma categórica (a partir do resultado da análise de *clusters* como 0 = Baixa AF e 1 = Alta AF) e em outros como uma variável contínua, calculada a partir da média de todos os itens que compõe AT, CO e CF. A utilização da variável de uma ou outra forma deu-se com base em sua adequação para as análises nas quais este estudo se baseia.

Visando investigar eventuais diferenças em alfabetização financeira decorrente de características demográficas, primeiro foram estimados os percentuais por sexo, estado civil, renda e idade nos grupos de alta e baixa alfabetização financeira e depois foram realizadas quatro comparações de médias de grupos. Em relação ao sexo, foi possível observar que o grupo de alta AF foi composto majoritariamente por mulheres (59,6%). Porém, vale pontuar que a maior parte dos homens e das mulheres da amostra foram classificados no grupo de baixa AF (respectivamente 58,3% e 55,4%). No que diz respeito ao estado civil, o grupo de alta AF foi composto majoritariamente por solteiros (77,3%), porém, assim como ocorreu em relação ao sexo, a maior parte dos solteiros (55,3%) e dos casados (64,5%) foram classificados no grupo de baixa AF. Apenas as pessoas que indicaram possuir o estado civil “outros” foram predominantemente classificadas no grupo de alta AF (80%). O grupo de alta AF também foi composto principalmente por pessoas de 20 a 29 anos (75,9%), porém todos os grupos etários apresentaram mais pessoas classificadas no grupo de baixa AF (com exceção ao grupo de 50 anos ou mais, que teve 50% de sua amostra em baixa AF e 50% em alta AF): menos de 20 anos = 60,7%; de 20 a 29 anos = 52,9%; de 30 a 39 anos = 67,9%; de 40 a 49 anos = 69%. Por fim, em relação à renda, a maioria dos integrantes de cada faixa de renda foram classificados prevalentemente no grupo de baixa AF: “não possui renda própria” = 61,3%; “até 1.212” = 52,3%; “entre R\$1.212,01 e R\$2.424,00” = 57,7%; “entre R\$2.424,01 e R\$3.636,00” = 60%. No entanto, a maioria dos integrantes dos três intervalos mais altos de renda foram classificados no grupo de alta AF = “entre R\$3.636,01 e R\$6.060,00” = 52,4%; “entre R\$6.060,01 e R\$8.484,00” = 85,7% e “mais de R\$12.120,00” = 100%.

Posteriormente às estimativas das informações cruzadas entre características sociodemográficas e grupos de alfabetização financeira, foi realizado um teste t de Student comparando as médias de pessoas do sexo masculino (N = 192) e do sexo feminino (N = 271) nos fatores de AF. Os resultados estão apresentados na Tabela 3.

**Tabela 3:** Comparação de médias entre homens e mulheres nos domínios de alfabetização financeira

	Grupos	M	DP	t (df=461)	P
Atitude financeira	Masculino	0,42	0,19	2,53	0,010
	Feminino	0,38	0,16		
Conhecimento financeiro	Masculino	0,68	0,22	5,29	0,000
	Feminino	0,57	0,23		
Comportamento financeiro	Masculino	0,60	0,23	1,54	0,125
	Feminino	0,56	0,23		
Alfabetização financeira	Masculino	1,43	0,32	4,51	0,000
	Feminino	1,30	0,32		

**Nota.** M = Média, DP = Desvio padrão. Alfabetização financeira foi inserida como variável contínua nesta análise. Fonte: Elaborado pela autora (2022).

É possível perceber diferenças significativas nos fatores de atitude financeira, conhecimento financeiro e alfabetização financeira. A maior diferença ocorreu no fator de conhecimento financeiro. Em todos os fatores, pessoas do sexo masculino apresentaram as maiores médias. Também foi realizada uma ANOVA visando investigar diferenças nos grupos compostos por cada estado civil, isto é, solteiros (N = 351), casados ou em união estável (N = 107) e outros (N = 10). Os resultados estão apresentados na Tabela 4.

**Tabela 4:** Comparação de médias por estado civil nos domínios de alfabetização financeira

		M	DP	F	p
Atitude financeira	Solteiro	0,40	0,17	2,14	0,119
	Casado(a) ou em união estável	0,40	0,18		
	Outros	0,29	0,07		
Conhecimento financeiro	Solteiro	0,62	0,23	2,09	0,125
	Casado(a) ou em união estável	0,58	0,24		
	Outros	0,66	0,17		
Comportamento financeiro	Solteiro	0,59	0,23	3,41	0,034
	Casado(a) ou em união estável	0,54	0,24		
	Outros	0,70	0,26		
Alfabetização Financeira	Solteiro	1,37	0,32	3,08	0,047
	Casado(a) ou em união estável	1,29	0,35		
	Outros	1,44	0,35		

Nota. M= Média, DP = Desvio padrão. Alfabetização financeira foi inserida como variável contínua nesta análise. Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Os resultados indicaram diferenças significativas entre os grupos de estado civil apenas para comportamento financeiro e alfabetização financeira. Em ambos os casos, o grupo outros apresentou as maiores médias e o grupo casados as menores médias. Por fim, foi realizado um teste t de Student entre os grupos de Alta AF (N = 142) e Baixa AF (N = 326) visando verificar diferenças de idade e renda. Os resultados estão apresentados na Tabela 5.

**Tabela 5:** Comparação de médias entre os grupos de baixa AF e alta AF em idade e renda

Grupos		M	DP	t (df =466)	p
Idade	Baixa AF	2,30	0,777	0,484	0,629
	Alta AF	2,26	0,721		
Renda	Baixa AF	0,82	1,051	-5,570	0,000
	Alta AF	1,51	1,574		

Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Os resultados indicaram que os grupos de baixa e alta AF não apresentaram diferenças significativas de idade, porém apresentaram diferenças significativas em renda. O grupo de Alta AF apresentou maior renda em comparação ao grupo de Baixa AF.

Posteriormente às análises de comparação de grupos, foram realizadas quatro regressões múltiplas visando verificar a influência dos traços de personalidade e dos fatores de inteligência emocional em cada um dos domínios da alfabetização financeira. Variáveis demográficas também foram inseridas como preditoras em todos os modelos de regressão. As variáveis inseridas nos modelos como preditoras apresentaram  $VIF < 5$  em todas as condições e um  $p$  valor significativo de Durbin-Watson ( $p < 0,05$ ). A regressão múltipla se faz importante no presente trabalho, pois as correlações e os testes de comparação de média permitem verificar apenas relações de um para um. As regressões levam em conta a influência de todas as variáveis do modelo em conjunto, fornecendo informações mais coerentes com a realidade, já que na vida real nenhuma variável interage com outra isoladamente. As Tabelas 6, 7, 8 e 9 apresentam os resultados da regressão para AT, CO, CF e AF, respectivamente.

**Tabela 6:** Regressão múltipla predizendo atitude financeira a partir de características sociodemográficas, inteligência emocional e personalidade.

	Coeficientes não padronizados		IC 95,0% para B		Coeficientes padronizados	$p$
	B	EP	LMin	LMax	$\beta$	
<b>Atitude Financeira</b>						
Bem-estar	-0,01	0,01	-0,02	0,01	-0,04	0,495
Autocontrole	-0,01	0,01	-0,03	0,01	-0,05	0,470
Emocional	-0,01	0,01	-0,03	0,01	-0,04	0,520
Social	-0,01	0,01	-0,03	0,01	-0,05	0,360
Extroversão	0,01	0,01	0,00	0,02	0,08	0,135
Amabilidade	-0,01	0,01	-0,02	0,00	-0,06	0,274
Conscienciosidade	-0,01	0,01	-0,02	0,00	-0,11	0,028*
Abertura	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,370
Neuroticismo	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,984
Renda	0,00	0,01	-0,02	0,01	-0,03	0,510
Idade	0,03	0,01	0,01	0,06	0,14	0,009*
Sexo	-0,05	0,02	-0,09	-0,02	-0,15	0,003*
Estado civil	0,02	0,02	-0,02	0,06	0,05	0,316

Nota. EP = Erro padrão; LMin = Limite mínimo; LMax = Limite máximo. \*valores estatisticamente significativos. Sexo está codificado como Masculino = 0, Feminino = 1. Estado civil está codificado como Outros = 0, Solteiro = 1. \* $p < 0,05$  Fonte: Elaborado pela autora (2022)

A regressão realizada visando prever Atitude Financeira, indicou que apenas as variáveis conscienciosidade, idade e sexo foram significativas. Em conjunto, as variáveis inseridas no modelo explicam 7,7% da variância de atitude financeira ( $r^2 = 0,077$ ). Os resultados indicaram que maiores níveis de conscienciosidade impactam negativamente

em atitudes financeiras, idade impacta positivamente (quanto maior a idade, maior o nível de atitudes financeiras) e que pessoas do sexo feminino tem menos atitudes financeiras que pessoas do sexo masculino.

A seguir está apresentado o modelo de regressão que teve conhecimento financeiro como variável dependente (Tabela 7).

**Tabela 7:** Regressão múltipla predizendo conhecimento financeiro a partir de características sociodemográficas, inteligência emocional e personalidade.

	Coeficientes não padronizados		IC 95,0% para B		Coeficientes padronizados $p$	
	B	EP	Lmin	Lmax	$\beta$	
<b>Conhecimento financeiro</b>						
Bem-estar	0,00	0,01	-0,02	0,02	0,01	0,895
Autocontrole	0,02	0,01	0,00	0,05	0,11	0,087
Emocional	0,02	0,01	-0,01	0,05	0,08	0,157
Social	0,03	0,01	0,00	0,05	0,12	0,026*
Extroversão	0,00	0,01	-0,02	0,01	-0,03	0,564
Amabilidade	-0,02	0,01	-0,03	0,00	-0,13	0,010*
Conscienciosidade	0,00	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,837
Abertura	0,00	0,01	-0,01	0,01	-0,02	0,728
Neuroticismo	0,00	0,01	-0,01	0,02	0,04	0,515
Renda	0,04	0,01	0,02	0,06	0,21	0,000*
Idade	-0,01	0,02	-0,04	0,02	-0,03	0,600
Sexo	-0,07	0,02	-0,11	-0,03	-0,15	0,002*
Estado civil	0,05	0,03	0,00	0,11	0,10	0,047*

Nota. EP = Erro padrão; LMin = Limite mínimo; LMax = Limite máximo. \*valores estatisticamente significativos. Sexo está codificado como Masculino = 0, Feminino = 1. Estado civil está codificado como Outros = 0, Solteiro = 1. \* $p < 0,05$  Fonte: Elaborado pela autora (2022)

O modelo de regressão para Conhecimento financeiro, indicou que, em conjunto, as variáveis independentes foram capazes de predizer 14,9% da variância de comportamento financeiro ( $r^2 = 0,149$ ). Inteligência emocional social, amabilidade, renda, sexo e estado civil foram preditoras significativas. Ao passo que maiores níveis de Inteligência emocional social, renda e ser solteiro predizem maior comportamento financeiro, amabilidade, idade e ser do sexo feminino indicam menores níveis deste comportamento.

A Tabela 8 apresenta os resultados da regressão que teve Comportamento financeiro como variável dependente

**Tabela 8:** Regressão múltipla predizendo atitude financeira a partir de características sociodemográficas, inteligência emocional e personalidade.

	Coeficientes não padronizados		IC 95,0% para B		Coeficientes padronizados $p$	
	B	EP	Lmin	Lmax	$\beta$	
<b>Comportamento financeiro</b>						
Bem-estar	0,01	0,01	-0,01	0,03	0,06	0,301
Autocontrole	0,01	0,01	-0,02	0,04	0,04	0,524
Emocional	-0,01	0,01	-0,04	0,02	-0,04	0,512
Social	0,03	0,01	0,01	0,05	0,13	0,018*
Extroversão	-0,02	0,01	-0,03	-0,01	-0,14	0,004*
Amabilidade	-0,01	0,01	-0,02	0,01	-0,04	0,415
Conscienciosidade	0,01	0,01	-0,01	0,02	0,05	0,332
Abertura	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,921
Neuroticismo	0,00	0,01	-0,01	0,02	0,03	0,637
Renda	0,05	0,01	0,03	0,06	0,25	0,000*
Idade	-0,03	0,02	-0,06	0,01	-0,08	0,113
Sexo	0,00	0,02	-0,04	0,05	0,01	0,857
Estado civil	0,05	0,03	0,00	0,11	0,10	0,069

**Nota.** EP = Erro padrão; LMin = Limite mínimo; LMax = Limite máximo. \*valores estatisticamente significativos. Sexo está codificado como Masculino = 0, Feminino = 1. Estado civil está codificado como Outros = 0, Solteiro = 1. \* $p < 0,05$  Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Em conjunto, as variáveis independentes foram capazes de prever 10,6% ( $r^2 = 0,106$ ) da variância de Comportamento financeiro. Os resultados sugerem que quanto maior os níveis de Inteligência Emocional social e renda, maiores os níveis de comportamento financeiro. Em contrapartida, quanto maiores os níveis de extroversão, menores os níveis de comportamento financeiro. Por fim, a tabela 9 demonstra os resultados da regressão que teve como variável dependente Alfabetização financeira.

**Tabela 9:** Regressão múltipla predizendo atitude financeira a partir de características sociodemográficas, inteligência emocional e personalidade

	Coeficientes não padronizados		IC 95,0% para B		Coeficientes padronizados <i>p</i>	
	B	EP	Lmin	Lmax	$\beta$	
Alfabetização financeira						
Bem-estar	0,01	0,02	-0,04	0,05	0,02	0,793
Autocontrole	0,02	0,03	-0,04	0,07	0,04	0,564
Emocional	-0,01	0,03	-0,06	0,04	-0,02	0,690
Social	0,07	0,02	0,02	0,12	0,15	0,005*
Extroversão	-0,04	0,01	-0,06	-0,01	-0,15	0,002*
Amabilidade	-0,02	0,01	-0,05	0,01	-0,06	0,204
Conscienciosidade	0,02	0,01	0,00	0,05	0,09	0,088
Abertura	-0,01	0,01	-0,03	0,02	-0,02	0,603
Neuroticismo	-0,01	0,01	-0,04	0,01	-0,05	0,385
Renda	0,11	0,02	0,07	0,14	0,30	0,000*
Idade	-0,07	0,03	-0,13	-0,01	-0,11	0,032*
Sexo	0,01	0,04	-0,08	0,09	0,01	0,880
Estado civil	0,10	0,05	-0,01	0,20	0,09	0,073

Nota. EP = Erro padrão; LMin = Limite mínimo; LMax = Limite máximo. \*valores estatisticamente significativos. Sexo está codificado como Masculino = 0, Feminino = 1. Estado civil está codificado como Outros = 0, Solteiro = 1. \* $p < 0,05$  Fonte: Elaborado pela autora (2022)

Por fim, os resultados do modelo de regressão visando prever a alfabetização financeira tiveram resultados bastante semelhantes ao modelo no qual a variável a ser predita era comportamento financeiro, apenas com diferença na significância da idade. Em conjunto, as variáveis independentes foram capazes de explicar 14,8% ( $r^2 = 0,148$ ) da variância de alfabetização financeira. Inteligência emocional social, extroversão, renda e idade foram significativas na predição de alfabetização financeira. Idade e extroversão apresentaram coeficientes negativos, indicando que quanto mais extrovertido e mais velho, menos alfabetização financeira. Ao passo que quanto maior inteligência emocional social e mais renda, maior a alfabetização financeira.



# **CAPÍTULO 5**

---

**ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA NA PERSPECTIVA  
ANALÍTICA DA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E DOS  
TRAÇOS DE PERSONALIDADE**

**E**ste estudo teve como objetivo investigar a influência da inteligência emocional de traços de personalidade na alfabetização financeira de universitários. Também foi verificada a influência de variáveis sociodemográficas na alfabetização financeira. De forma geral, os resultados demonstraram que inteligência emocional, traços de personalidade e características sociodemográficas apresentam relações diferentes com cada uma das dimensões de alfabetização financeira e com alfabetização financeira como um todo. Os resultados ressaltaram que sexo, renda, idade, inteligência emocional social, conscienciosidade, amabilidade e extroversão possuem algum impacto nos níveis de alfabetização financeira. Os resultados e implicações dos mesmos serão discutidos nos parágrafos subsequentes.

A correlação entre sexo e as dimensões de alfabetização financeira indicaram que a variável sexo impacta as dimensões de Atitude Financeira, Conhecimento Financeiro e Alfabetização Financeira como um todo. Os resultados da comparação de médias por sexo, seguem a mesma direção, mostrando diferenças significativas apenas para estes fatores, com mulheres pontuando menos que homens em todos eles. A regressão múltipla também apresenta resultados coerentes, com sexo impactando em Atitude Financeira e Conhecimento Financeiro. Vale ressaltar que maiores pontuações em Atitude Financeira indicam menos Atitude Financeira, visto que esta é uma variável codificada de forma invertida, ou seja, quanto maior a pontuação, menor a atitude financeira. Desta forma, os resultados indicam que homens apresentam mais conhecimento financeiro e alfabetização financeira que mulheres, mas que mulheres apresentam mais atitude financeira que homens. Estes resultados corroboram a literatura. Portrich, Vieira e Kirch (2015) e Lusardi (2010) reportaram em estudos prévios que mulheres tendem a apresentar menores níveis de alfabetização financeira em comparação aos homens, tal qual observado na presente pesquisa. Porém, outros estudos reportaram que mulheres apresentam apenas menos conhecimento financeiro em comparação aos homens (ATKINSON; MESSY, 2012; KADOYA; KHAN, 2020), apresentando inclusive maior Atitude financeira (ATKINSON; MESSY, 2012), e nenhum estudo encontrou diferenças específicas em relação a comportamento financeiro, tal qual encontrado no presente estudo.

Os resultados que concernem ao impacto do sexo na alfabetização financeira indicam que mulheres tendem a pensar mais em benefícios financeiros futuros, garantindo segurança e fazendo planos financeiros de longo prazo, como a aposentaria (ATKINSON; MESSY, 2012; KADOYA; KHAN, 2020; OCDE, 2013), ao passo que homens tendem a ter mais conhecimento em relação a cálculos financeiros, inflação e a outros tópicos importantes para gerir receitas, despesas e poupanças de forma eficiente (KADOYA; KHAN, 2020; ROGERS,

ROGERS; SANTOS, 2018). Os resultados também indicam que homens e mulheres não agem de forma substancialmente diferente em transações financeiras, utilizando seus conhecimentos sobre finanças da mesma forma (OECD, 2013).

Quanto a idade, os resultados deste estudo sugeriram que este não é um fator que gera grande impacto em relação aos fatores de alfabetização financeira, já que a correlação e a comparação de médias não apresentaram resultados significativos. A idade foi significativa apenas nas regressões para Atitude Financeira e Alfabetização Financeira, no entanto, este efeito pode dever-se a sua interação com outras variáveis preditoras do modelo, já que na regressão as variáveis dependentes se controlam entre si e a relação direta (correlação) entre idade e os fatores de alfabetização financeira não foram significativas. Estes achados não vão ao encontro de estudos prévios, que indicam que pessoas mais jovens são menos alfabetizadas financeiramente em relação a pessoas mais velhas (LUSARDI; MITCHEL, 2017; POTRICH; VIEIRA; PARABONI, 2013). A divergência entre o que era esperado e o que foi encontrado no estudo pode ter ocorrido devido à forma que a variável idade foi mensurada, já que a idade foi coletada em intervalos.

A renda foi uma das variáveis sociodemográficas que mostraram mais influência na alfabetização financeira. Renda apresentou correlação positiva com as todas as variáveis de alfabetização financeira, com exceção à Atitude Financeira. Os resultados da regressão seguem o mesmo sentido, com associações positivas e significativas com todos os fatores de Alfabetização Financeira, com exceção à Atitude Financeira. O teste de comparação de médias indicou que pessoas com alta Alfabetização Financeira apresentam maior renda em relação a pessoas com baixa Alfabetização Financeira. Estes resultados demonstram que quanto maior a renda, maiores níveis de Conhecimento Financeiro, Comportamento Financeiro e Alfabetização Financeira como um todo. Estudos prévios indicam resultados semelhantes aos aqui reportados. Potrich, Vieira e Kirch (2015) indicaram que renda é uma variável influenciadora no nível de alfabetização financeira. Atkinson e Messy (2012) e Potrich, Vieira e Kirch (2014) indicaram em estudos prévios uma associação positiva entre renda e alfabetização financeira, isto é, quanto maior a renda, maior o nível de alfabetização e quanto menor a renda, menor o nível de alfabetização. Há evidências de que indivíduos com baixa renda são mais propensos a endividar-se (VIEIRA; FLORES; CAMPARA, 2014). Porém, é importante pontuar que de acordo com nossos resultados, a renda não impacta na tendência a pensar e se preparar para uma segurança financeira no futuro. De forma geral, os achados relativos à renda podem indicar que a desigualdade de oportunidades pode impedir indivíduos de serem alfabetizados financeiramente, tal qual indicado pela OECD (2013).

Em relação ao estado civil, foram encontradas poucas associações significativas com os fatores Alfabetização Financeira. A correlação indicou apenas uma associação significativa fraca entre estado civil e Alfabetização Financeira como um todo. A comparação de média indicou significância apenas para Comportamento Financeiro e Alfabetização Financeira como um todo, porém com níveis limítrofes de significância. Além disso, estado civil foi significativo apenas na regressão predizendo Conhecimento Financeiro, o que deve ser resultado da influência de outras variáveis, já que essa relação não havia aparecido em nenhuma das análises anteriores. Vieira, Flores e Campara (2014) indicam que solteiros e viúvos são os mais propensos ao endividamento, que estaria relacionado ao comportamento financeiro. Nossos resultados em relação ao comportamento financeiro corroboram os achados dos autores, já que o grupo outros, que deve estar sendo composto por viúvos, apresentou as maiores médias.

Em relação à personalidade, o traço extroversão apresentou associações negativas com comportamento financeiro na correlação e essa associação continuou existindo na regressão, mesmo após controlar a influência de todas as outras variáveis inseridas no modelo. A regressão também revelou uma associação negativa com alfabetização financeira como um todo. Estes resultados confirmam a H1 do presente estudo de que o traço de personalidade extroversão exerceria influência negativa na alfabetização financeira. Se tornando válido ressaltar que foi observada apenas uma influência negativa para o domínio do comportamento financeiro e não para atitude financeira e nem conhecimento financeiro. Os achados indicam que pessoas com maior extroversão, ou seja, pessoas com mais energia, sociabilidade e assertividade (MCCRAE; COSTA, 2008) tendem a apresentar menos habilidade em aplicar o conhecimento financeiro para tomada de decisões e para agir em transações financeiras (OECD, 2013). Este achado vai ao encontro de estudos prévios que indicaram que pessoas com maiores níveis de extroversão tendem a fazer mais investimentos de risco (PINJISAKIKOOL, 2017) e tendem a se endividar mais (PACHECO; CAMPARA; COSTA JUNIOR, 2018).

Já o traço amabilidade apresentou associação negativa com Atitude Financeira na correlação e uma associação negativa com Conhecimento Financeiro no modelo de regressão. Estes achados indicam que pessoas com tendências à cooperatividade, empatia e de serem harmoniosas em suas relações (MCCRAE; COSTA JUNIOR, 2008) tendem a apresentar mais pensamentos de segurança financeira futura (ATKINSON; MESSY, 2012; KADOYA; KHAN, 2020; OCDE, 2013), porém menos conhecimento em relação a transações financeiras e tópicos importantes do mundo das finanças (KADOYA; KHAN, 2020; ROGERS, ROGERS; SANTOS, 2018). Estudos prévios caminham no mesmo sentido deste achado. Pinjisakikool

(2017) encontrou que amabilidade está associada à baixa tolerância ao risco financeiro e à tendência a preferências por segurança nos investimentos (por exemplo, poupanças). O achado em relação a amabilidade refuta a H2 de que o traço de personalidade amabilidade exerceria influência negativa na alfabetização financeira parcialmente. O traço amabilidade não apresentou relação com todos os componentes da alfabetização financeira e também a sua associação com atitude financeira foi conceitualmente positiva, isto é, por mais que a relação tenha sido negativa nas análises, a relação com o construto é positiva, pois este está sendo mensurado de forma invertida.

A H3 deste estudo era de que o traço de personalidade conscienciosidade exerceria influência positiva na Alfabetização financeira. Esta hipótese foi refutada pelos achados do estudo, pois associações foram observadas apenas para Atitude Financeira. Conscienciosidade apresentou relações negativas com Atitude Financeira na correlação e na regressão, mesmo após controlar a influência das demais variáveis. Estas associações negativas sugerem que pessoas mais conscienciosas tendem a apresentar mais Atitude Financeira. Este achado é coerente, pois pessoas conscienciosas tendem a ser meticolosas, determinadas e responsáveis (MCCRAE; COSTA JUNIOR, 2008), o que é coerente com a atitude de pensar na segurança financeira para o futuro. Além disso, estudos prévios encontraram que pessoas mais conscienciosas tendem a apresentar maiores níveis de alfabetização financeira (TAVARES, 2020) e maior tendência a preferir investimentos seguros (PINJISAKIKOOL, 2017) e menor tendência ao endividamento (PACHECO; CAMPARA; COSTA JUNIOR, 2018)

Foi hipotetizado que o traço de abertura à experiência exerceria uma influência positiva na alfabetização financeira (H4). Os resultados do presente estudo refutaram esta hipótese, pois abertura à experiência não foi significativa em nenhuma das análises investigando associações com Alfabetização financeira. A associação não significativa entre abertura à experiência e alfabetização financeira refuta os achados de diversos estudos realizados anteriormente. Rustichini et al. (2012) indicam que a abertura à experiência é um dos traços de personalidade mais relacionados às preferências econômicas, afetando preferências ao tempo de entrega de recompensa e a paciência. Tavares (2020) também sugere que abertura à experiência influencia positivamente na alfabetização financeira. Pacheco, Campara e Costa Junior (2018) complementam que pessoas com maiores níveis de abertura à experiência tendem a possuir mais conhecimento sobre conceitos básicos de finanças e menos propensão ao endividamento.

Por fim, ainda em relação aos traços de personalidade, o traço neuroticismo apresentou uma relação negativa com Conhecimento Financeiro na correlação. Nas demais análises, nenhuma relação foi encontrada, indicando que ao controlar a variância dos outros traços de personalidade e demais variáveis, neuroticismo deixa de ter impacto direto na alfabetização financeira. Era esperado que o traço de personalidade neuroticismo exercesse influência negativa na alfabetização financeira (H5), o que foi refutado, já que a associação negativa emergiu apenas para Conhecimento Financeiro. Estudos prévios encontraram relações entre neuroticismo e preferências econômicas, com evidências de que esse traço tende a diminuir a disposição a assumir riscos econômicos (RUSTICHINI et al, 2012) e de preferência em investir a curto prazo (MAYFIELD; PERDUE; WOOTEN; 2008). No entanto, nenhum estudo prévio havia indicado a relação específica entre Neuroticismo e Conhecimento Financeiro, sendo este um avanço do presente estudo.

A última hipótese deste estudo era que a inteligência emocional exerceria influência positiva na Alfabetização financeira (H6). Esta hipótese também foi parcialmente corroborada. O fator de bem-estar apresentou correlação significativa com todas as dimensões de Alfabetização Financeira, com exceção à variável total de Alfabetização financeira. Já o fator autoconhecimento apresentou correlações significativas com todas as dimensões de Alfabetização Financeira. O fator emocional foi correlacionado significativamente com as dimensões de Atitude Financeira e Conhecimento Financeiro e, por fim, o fator social apresentou correlações significativas com todas as dimensões de Alfabetização Financeira, com exceção à Atitude Financeira. Importante pontuar que nas regressões apenas o fator Social continuou sendo significativo (menos para Atitude Financeira), indicando seu protagonismo neste tópico em relação aos demais fatores de inteligência emocional. Estudos anteriores indicaram que a inteligência emocional impacta na decisão de investimento e que investidores que tem a capacidade de controlar suas emoções tendem a tomar decisões melhores (HADI, 2017), indo ao encontro dos achados do presente estudo. No entanto, o presente estudo salienta relações específicas entre fatores da inteligência emocional e alfabetização financeira, o que não havia sido relatado na literatura prévia, indicando que a capacidade de se relacionar e socializar adequadamente (i.e., inteligência emocional social) é o fator com maior impacto.

# **CAPÍTULO 6**

---

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O presente estudo contribui com o campo da Alfabetização Financeira esclarecendo relações específicas entre cada um dos seus domínios e fatores de inteligência emocional, personalidade e características sociodemográficas. De acordo com os resultados, percebe-se que cada um dos domínios de alfabetização financeira apresenta relações específicas com as variáveis estudadas.

De forma geral, sexo e renda parecem ser as características sociodemográficas que impactam mais domínios da alfabetização financeira. Os resultados indicaram que quanto maior a renda, mais conhecimento financeiro, comportamento financeiro e atitude financeira como um todo, corroborando os achados Atkinson e Messy (2012) e Potrich, Vieira e Kirch (2014), e Vieira, Flores e Campara (2014). Além disso, os resultados deste estudo indicaram que mulheres tendem a ter menores pontuações em atitude financeira (o que indica mais atitude financeira), menos conhecimento financeiro, e alfabetização financeira como um todo. Esses resultados talvez reflitam uma diferença de oportunidades para homens e mulheres e para pessoas de diferentes rendas em relação ao mundo financeiro, ressaltando a importância da difusão de informações relativas a isso para grupos de mulheres e grupos de pessoas de menor renda, tal qual ressaltado em estudos prévios (OECD, 2013; LUSARDI; MITCHELL, 2008; LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2010).

Vale ressaltar que as regressões revelaram que, ainda que existam relações diretas entre certas variáveis, algumas delas não se mantêm quando inserido o controle de outras. As variáveis que permaneceram significativas nas regressões possivelmente são as mais importantes para os domínios de Alfabetização Financeira. Desta forma, conscienciosidade, em conjunto com sexo, parece ser a maior preditora de atitude financeira. Inteligência emocional social exerce esse papel para conhecimento financeiro. Comportamento financeiro é predominantemente influenciado por inteligência emocional social e extroversão. Por fim, atitude financeira como um todo também parece sofrer mais influência da inteligência emocional social. Esses resultados parecem sugerir que o fator de inteligência emocional social exerce efeito em mais fatores de alfabetização financeira do que os fatores de personalidade, devendo ser mais estudados em pesquisas futuras e indicando a utilidade da criação de programas de intervenção voltados para a estimulação dessa habilidade em prol da alfabetização financeira. Ressalta-se que ainda que diversas das variáveis investigadas neste estudo tenham sido significativas, em conjunto, elas foram capazes de prever pouca variância dos domínios de alfabetização financeira. Isto pode indicar que existem outras variáveis importantes para explicar os níveis de alfabetização financeira que não foram inseridas na análise. Como por exemplo, a variável “dependentes” (se a pessoa possui dependentes ou não), indicada por Potrich, Vieira e Kirch (2014) como preditora sig-

nificativa dos níveis de alfabetização financeira (indivíduos com dependentes apresentam uma probabilidade 7,51% inferior de pertencer ao grupo com alto nível de alfabetização financeira do que indivíduos sem dependentes).

Ainda que este estudo agregue resultados importantes ao campo da alfabetização financeira, seus resultados devem ser interpretados à luz de suas principais limitações metodológicas. Primeiro, o estudo foi realizado somente com universitários, tornando seus resultados não generalizáveis à população geral. Segundo, a mensuração da variável idade foi feita em categoriais e não de forma contínua, o que pode ter gerado perda de variabilidade, podendo ter impactado nos resultados predominantemente não significativos em relação a esta variável. Terceiro, todos os instrumentos utilizados neste estudo foram de autorrelato e sabe-se que esses instrumentos podem sofrer importantes vieses de resposta que afetam a validade de seus escores (ROSENMAN; TENNEKOON; HILL, 2011)

Sugere-se que novos estudos sejam realizados a) inserindo outras variáveis de interesse na predição dos domínios de alfabetização financeira (com base no baixo valor preditivo revelado pela regressão) e b) englobando amostras mais representativas da população geral, permitindo a generalização de novos resultados.

# APÊNDICES

## PESQUISA SOBRE COMPORTAMENTO E FINANÇAS PESSOAIS.

APRESENTAÇÃO: Esta pesquisa destina-se aos estudantes de graduação da UNIFESSPA. Você precisará disponibilizar 8 minutos para responder o presente instrumento, que tem o intuito de coletar dados de forma a responder à questão de pesquisa acadêmica acerca do impacto dos traços de personalidade e da Inteligência Emocional do indivíduo em suas finanças pessoais. Este estudo tem caráter estritamente acadêmico, de maneira que os dados dele resultantes não poderão ser utilizados para outros fins, sendo sua privacidade preservada. Por favor, seja o mais honesto(a) possível ao assinalar a opção que melhor reflita a sua realidade. Muito obrigada pela dedicação!

### DADOS DO RESPONDENTE

PERFIL DO RESPONDENTE
<p>IDADE Qual a sua faixa etária?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Menos de 20 anos.</li> <li><input type="radio"/> De 20 a 29 anos.</li> <li><input type="radio"/> De 30 a 39 anos.</li> <li><input type="radio"/> De 40 a 49 anos.</li> <li><input type="radio"/> De 50 a 59 anos.</li> <li><input type="radio"/> 60 anos ou mais.</li> </ul>
<p>GENERO Qual o seu Gênero?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Feminino.</li> <li><input type="radio"/> Masculino.</li> <li><input type="radio"/> Outro:</li> </ul>
<p>ESTCIVIL Qual o seu estado civil?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Solteiro(a).</li> <li><input type="radio"/> Casado(a) ou em união estável.</li> <li><input type="radio"/> Separado(a) ou divorciado(a).</li> <li><input type="radio"/> Vivo(a).</li> </ul>
<p>CURSO Qual curso você está matriculado na universidade?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Administração</li> <li>2. Agronomia</li> <li>3. Arquitetura e Urbanismo</li> <li>4. Artes Visuais</li> <li>5. Ciências Biológicas</li> <li>6. Ciências Contábeis</li> <li>7. Ciências Econômicas</li> <li>8. Ciências Naturais</li> <li>9. Ciências Sociais</li> <li>10. Direito</li> <li>11. Educação do Campo</li> <li>12. Engenharia Civil</li> <li>13. Engenharia da Computação</li> <li>14. Engenharia de Materiais</li> <li>15. Engenharia de Minas e Meio Ambiente</li> <li>16. Engenharia Elétrica</li> <li>17. Engenharia Florestal</li> <li>18. Engenharia Mecânica</li> <li>19. Engenharia Química</li> <li>20. Física</li> <li>21. Geografia</li> <li>22. Geologia</li> <li>23. História</li> <li>24. Jornalismo</li> <li>25. Letras</li> <li>26. Matemática</li> <li>27. Medicina Veterinária</li> <li>28. Pedagogia</li> <li>29. Psicologia</li> <li>30. Química</li> <li>31. Saúde Coletiva</li> <li>32. Sistemas de Informação</li> <li>33. Zootecnia</li> </ol>
<p>SEMESTRE Qual semestre você está cursando em 2022.1?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>2</li> <li>3</li> <li>4</li> <li>5</li> <li>6</li> <li>7</li> <li>8</li> <li>9</li> <li>10</li> </ol>

<p>RENDA Qual a sua renda mensal?</p> <p>Não possuo renda própria</p> <p>Até R\$1.212,00.</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> Entre R\$1.212,01 e R\$2.424,00</li><li><input type="radio"/> Entre R\$2.424,01 e R\$3.636,00.</li><li><input type="radio"/> Entre R\$3.636,01 e R\$6.060,00</li><li><input type="radio"/> Entre R\$6060,01 e R\$8.484,00</li><li><input type="radio"/> Entre R\$8.484,01 e R\$12.120,00.</li><li><input type="radio"/> Mais de R\$12.120,00</li></ul>
<p>NOTAEF Numa escala de 0 a 10, qual nota você daria para sua educação financeira? (    )</p>

## ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA – Constructos: (1) Atitude Financeira; (2) Comportamento Financeiro; e (3) Conhecimento Financeiro

ATTITUDE FINANCEIRA							
QUESTÃO		RESPOSTA					ESCALA
AT1	Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente	1	2	3	4	5	1. Concordo Totalmente 5. Discordo Totalmente
AT2	Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro.	1	2	3	4	5	
AT3	O dinheiro é feito para gastar	1	2	3	4	5	
COMPORTAMENTO FINANCEIRO							
QUESTÃO		RESPOSTA					ESCALA
CF1	Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.	1	2	3	4	5	1. Nunca 2. Raramente 3. Às vezes 4. Frequentemente 5. Sempre
CF2	Eu guardo parte da minha renda todo o mês	1	2	3	4	5	
CF3	Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.	1	2	3	4	5	
CF4	Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.	1	2	3	4	5	
CF5	Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro.	1	2	3	4	5	
CONHECIMENTO FINANCEIRO							
CO1	Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, qual o valor que você terá na poupança? Considere que não tenha sido depositado e nem retirado dinheiro. <b>A. Mais do que R\$150,00</b> B. Menos do que R\$ 150,00 C. Exatamente R\$ 150,00 D. Não Sei						
CO2	Suponha que José herde R\$ 10.000,00 hoje e Pedro herde R\$ 10.000,00 daqui a 3 anos. Devido à herança, quem ficará mais rico? A. José B. Pedro C. São igualmente ricos D. Não sei						
CO3	Imagine que a taxa de juros incidente sobre sua conta poupança seja de 6% ao ano e a taxa de inflação seja de 10% ao ano. Após 1 ano, o quanto você será capaz de comprar com o dinheiro dessa conta? Considere que não tenha sido depositado e nem retirado dinheiro. A. Mais do que hoje B. Menos do que hoje C. Exatamente o mesmo D. Não sei						
CO4	Suponha que no ano de 2021 sua renda dobrará e os preços de todos os bens também dobrarão. Em 2021, o quanto você será capaz de comprar com a sua renda? A. Mais do que hoje B. Menos do que hoje C. Exatamente o mesmo D. Não sei						
CO5	Considerando-se um longo período de tempo (ex.: 10 anos), qual ativo, normalmente, oferece maior retorno? A. Poupança B. Títulos Públicos C. Ações D. Não sei						
CO6	Normalmente, qual ativo exibe as maiores oscilações ao longo do tempo? Poupança B. Títulos Públicos C. Ações D. Não sei						
CO7	Quando um investidor distribui seu investimento entre diferentes ativos, o risco de perder dinheiro: A. Aumenta B. Diminui C. Permanece o mesmo D. Não Sei						
CO8	Um empréstimo com duração de 15 anos normalmente exige pagamentos mensais maiores do que um empréstimo de 30 anos, mas o total de juros pagos ao final do empréstimo será menor. Essa afirmação é: A. Verdadeira B. Falsa C. Não Sei						
CO9	Suponha que você realizou um empréstimo de R\$ 10.000,00 para ser pago após um ano e o custo total com os juros é R\$ 600,00. A taxa de juros que você irá pagar nesse empréstimo é de: A. 0,3% B. 0,6% C. 3% D. 6% E. Não sei						
CO10	Suponha que você viu o mesmo televisor em duas lojas diferentes pelo preço inicial de R\$ 1.000,00. A loja A oferece um desconto de R\$ 150,00, enquanto a loja B oferece um desconto de 10%. Qual é a melhor alternativa? A. Comprar na loja A (desconto de R\$150,00) B. Comprar na loja B (desconto de 10%) C. Não sei						
CO11	Imagine que cinco amigos recebem uma doação de R\$ 1.000,00 e precisam dividir o dinheiro igualmente entre eles. Quanto cada um vai obter A. 100 B. 200 C. 5.000 D. Não sei						
CO12	Um investimento com alta taxa de retorno terá alta taxa de risco. Essa afirmação é: A. Verdadeira B. Falsa C. Não sei						
CO13	Quando a inflação aumenta, o custo de vida sobe. Essa afirmação é: A. Verdadeira B. Falsa C. Não sei						

## BIG FIVE – Constructos: (1) Extroversão; (2) Amabilidade ; (3) Conscienciosidade; (4) Neuroticismo; e (5) Abertura

DIMENSÃO	Eu me vejo como alguém que ...		RESPOSTA					ESCALA
EXTROVERSÃO	E1	É reservado	1	2	3	4	5	1. Concordo Totalmente 2. Concordo 3. Indiferente 4. Discordo 5. Discordo Totalmente
	E2	É sociável, extrovertido.	1	2	3	4	5	
AMABILIDADE	S1	Geralmente confia nas pessoas	1	2	3	4	5	
	S2	Tende a ser crítico com os outros	1	2	3	4	5	
CONSCIENCIOSIDADE	C1	Tende a ser preguiçoso	1	2	3	4	5	
	C2	Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho	1	2	3	4	5	
NEUROTICISMO	N1	É relaxado, controla bem o estresse	1	2	3	4	5	
	N2	Fica nervoso facilmente	1	2	3	4	5	
ABERTURA	A1	Tem poucos interesses artísticos	1	2	3	4	5	
	A2	Tem uma imaginação f	1	2	3	4	5	

## INTELIGÊNCIA EMOCIONAL - CONSTRUCTO: (1) INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

QUESTÃO	RESPOSTA	ESCALA
IE1	1 2 3 4 5 6 7	1. Discordo absolutamente a 7. Concordo absolutamente
IE2	1 2 3 4 5 6 7	
IE3	1 2 3 4 5 6 7	
IE4	1 2 3 4 5 6 7	
IE5	1 2 3 4 5 6 7	
IE6	1 2 3 4 5 6 7	
IE7	1 2 3 4 5 6 7	
IE8	1 2 3 4 5 6 7	
IE9	1 2 3 4 5 6 7	
IE10	1 2 3 4 5 6 7	
IE11	1 2 3 4 5 6 7	
IE12	1 2 3 4 5 6 7	
IE13	1 2 3 4 5 6 7	
IE14	1 2 3 4 5 6 7	
IE15	1 2 3 4 5 6 7	
IE16	1 2 3 4 5 6 7	
IE17	1 2 3 4 5 6 7	
IE18	1 2 3 4 5 6 7	
IE19	1 2 3 4 5 6 7	
IE20	1 2 3 4 5 6 7	
IE21	1 2 3 4 5 6 7	
IE22	1 2 3 4 5 6 7	
IE23	1 2 3 4 5 6 7	
IE24	1 2 3 4 5 6 7	
IE25	1 2 3 4 5 6 7	
IE26	1 2 3 4 5 6 7	
IE27	1 2 3 4 5 6 7	
IE28	1 2 3 4 5 6 7	
IE29	1 2 3 4 5 6 7	
IE30	1 2 3 4 5 6 7	

## REFERÊNCIAS

- AGARWAL, S. *et al.* The age of reason: financial decisions over the lifecycle with implications for regulation. **Brookings Papers on Economic Activity**, v. 2009, p. 51-117, fall, 2009. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/25652729>. Acesso em: 20 maio 2020.
- AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 50, n. 2, p. 179-211, dez. 1991. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T). Acesso em: 10 maio 2020.
- ALBA-JUEZ, L.; PÉREZ-GONZÁLEZ, J. C. Emotion and language 'at work': the relationship between trait emotional intelligence and communicative competence as manifested at the workplace. In: MACKENZIE, J. L.; ALBA-JUEZ, L. (Eds.). **Emotion in Discourse**. Amsterdam: John Benjamins, 2019. p. 247-278. DOI: <http://dx.doi.org/10.1075/pbns.302.10alb>.
- ATINKSON, A.; MESSY, F. Measuring financial literacy: results of the OECD: International Network on Financial Education (INFE). **OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions**, Paris, n. 15, 2012. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>. Acesso em: 5 abr. 2020.
- \_\_\_\_\_.; MESSY, Flore-Anne. Assessing financial literacy in 12 countries: an OECD/INFE international pilot exercise. **Journal of Pension Economics & Finance**, v. 10, n. 4, p. 657-665, oct. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474747211000539>
- AUGUSTINIS, V. F.; COSTA, A. S. M.; BARROS, D. F. Uma análise crítica do discurso de educação financeira: por uma educação para além do capital. **Revista ADM. MADE**, v. 16, n. 3, p. 79-102, 2012. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/9593/uma-analise-critica-do-discurso-de-educacao-fin--->. Acesso em: 15 jun. 2020.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Competências em educação financeira**: descrição de resultados da pesquisa da Rede Internacional de Educação Financeira adaptada e aplicada no Brasil. **Série Cidadania Financeira**: estudos sobre educação, proteção e inclusão, Brasília, n. 5. 2017. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?cidadaniafinanceira>. Acesso em: 25 jun. 2020.
- BARROS, Marli Cristiane. **Inteligência emocional, confiança do empregado na organização e bem-estar no trabalho**: um estudo com executivos. 2011. 98 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia da Saúde) - Universidade Metodista de São Paulo, São Bernardo do Campo, 2011. Disponível em: <http://tede.metodista.br/jspui/handle/tede/1296>. Acesso em: 10 abr. 2020.
- BAR-ON, R. Emotional and social intelligence: insights from the Emotional Quotient Inventory. In: \_\_\_\_\_.; PARKER, I. D. A. (Eds.). **The handbook of emotional intelligence**: theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. p. 363-388.

BORTOLI, Daiane de. **Traços da personalidade, avaliação do perfil do investidor e teoria do prospecto**: um estudo em finanças comportamentais para identificar o comportamento dos indivíduos em decisões mediante risco. 2016. 129 f. Dissertação (Mestrado) Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016. DOI: <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2018V20n52p54>

BROWN, M.; GRAF, R. Financial literacy and retirement planning in Switzerland. **Numeracy: Advancing Education in Quantitative Literacy**, v. 6, n. 2, art. 6, 2013. Disponível em: <http://scholarcommons.usf.edu/numeracy/vol6/iss2/art6>. Acesso em: 10 abr. 2020

BROWN, Sarah; TAYLOR, Karl. Household finances and the 'Big Five' personality traits. **Discussion Paper Series - Institute for the Study of Labor**, n. 6191, dec. 2011. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/papers>. Acesso em: 03maio 2020.

BUSSAB, W.; MORETTIN, P. **Estatística Básica**. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

BYRNE, K. A.; SILASI-MANSAT, C. D.; WORTHY, D. A. Who chokes under pressure? The Big Five personality traits and decision-making under pressure. **Personality and Individual Differences**, v. 74, p. 22-28, fev. 2015. Disponível em: [doi.org/10.1016/j.paid.2014.10.009](https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.10.009). Acesso em: 20 abr. 2020.

CALAMATO, M. P. **Learning financial literacy in the family**. 2010 Dissertação (Mestrado em Sociologia) - The Faculty of the Department of Sociology, San José State University, 2010.

CAMPARA, J.; FLORES, S.; VIEIRA, K. Propensão ao endividamento no município de Santa Maria (RS): verificando diferenças em variáveis demográficas e culturais. **Teoria e prática em Administração**, v. 4, n. 2, p. 180-205, 2014.

CARVALHO, L. D. F. *et al.* Evidências desfavoráveis para avaliação da personalidade com um instrumento de 10 itens. **Paidéia**, Ribeirão Preto, v. 22, n. 51, p. 63-71, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0103-863X2012000100008>

CHEN, H.; VOLPE, R. P. An analysis of personal financial literacy among college students. **Financial Services Review**, v. 7, n. 2, p. 107-128, 1998. Disponível em: [http://www2.stetson.edu/fsr/abstracts/vol\\_7\\_num2\\_107.pd](http://www2.stetson.edu/fsr/abstracts/vol_7_num2_107.pd). Acesso em: 13 abr. 2020.

COBB-CLARK, Deborah; SCHURER, Stefanie. The stability of big-five personality traits, **Economics Letters**, v. 115, n. 1, p. 11-15, 2012. Disponível em: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:ecolet:v:115:y:2012:i:1:p:11-15>. Acesso em: 20 abr. 2020.

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em Administração**: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). **Educação financeira para além do conhecimento**: estratégias de intervenção no comportamento de poupança. Rio de Janeiro: Comissão de Valores Mobiliários, 2017.

COOPER, A.; PETRIDES, K. V. Psychometric analysis of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire-Short Form (TEIQue-SF): using item response theory. **Journal of Personality Assessment**, v. 92, n. 5, p. 449-57, Sept. 2010. DOI:10.1080/00223891.2010.497426

CORONAS, Teresa Torres; BLASCO, María Arántzazu Vidal. O papel da inteligência emocional (traço) na previsão do comportamento em rede. **RBGN: Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 19, n. 63, p. 30-47, 2017.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

DESIDERATI, Michele Carmo. O Impacto das Inteligências Múltiplas na Alfabetização Financeira **Revista FSA**, Centro Universitário Santo Agostinho, v. 15, n. 9, p. 30-53, 2018.

DRIGAS, Athanasios S.; PAPOUTSI, Chara. A new layered model on emotional intelligence. **Behavioral Sciences**, Basel, Switzerland, v. 8, n. 5 p. 45, may 2018. DOI : 10.3390/bs8050045.

FERREIRA, J. C. A importância da educação financeira pessoal para a qualidade de vida. **Caderno de Administração: Revista do Departamento de Administração da FEA, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo**, v, 1, 2017.

FILIPPOVA, T, KASHAPOVA, E.; NIKITINA,S. Financial literacy as a key factor for an individual's social and economic well-being. **SHS Web of Conferences**, v. 28, n. 3, jan. 2016. DOI: 10.1051/shsconf/201628010.

FONSECA, J. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

FREITAS, H.; MOSCAROLA, J. **Análise de dados quantitativos e qualitativos: casos aplicados usando o Sphinx®**. Porto Alegre: Sphinx-Sagra, 2000.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOLDBERG L. R. The structure of phenotypic personality traits. **American Psychologist**, v. 48, n. 1, p. 26-34, jan.1993. DOI: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.1.26>.

GONZAGA, Alessandra Rodrigues. **Inteligência emocional e qualidade de vida em líderes organizacionais**. 2009. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Programa de Pós Graduação em Psicologia, Universidade do Vale do Rio do Sinos, São Leopoldo: UNISINOS, 2009. Disponível em: <http://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/2889>. Acesso em: 10 jun. 2020.

HADI, Fazal. Effect of emotional intelligence on investment decision making with a moderating role of financial literacy. **China-USA Business Review**, v. 10, n. 2, p. 53-62, feb. 2017. DOI: 10.17265/1537-1514/2017.02.002.

HAIR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

\_\_\_\_\_. **Multivariate data analyses**. 7. ed. New Jersey: Pearson, 2010.

HUSTON, S. Measuring Financial Literacy. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, jun. 2010. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>.

HUTZ, Cláudio S. *et al.* O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. **Psicologia: reflexão e crítica**, Porto Alegre, v. 11, n. 2, p. 395-411, 1998. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0102-79721998000200015>.

JOHN, O. P.; DONAHUE, E. M.; KENTLE, R. L. **Big Five Inventory (BFI)** [Database record]. Washington: APA PsycTests, 1991. DOI: <https://doi.org/10.1037/t07550-000>.

\_\_\_\_\_; NAUMANN, L. P.; SOTO, C. J. Paradigm shift to the integrative Big Five trait taxonomy: history, measurement, and conceptual issues. In: JOHN, O.; ROBINS, R.; PERVIN, L. (Eds.). **Handbook of personality: theory and research**. New York: Guilford, 2008, p. 114-158.

KADOYA, Y.; KHAN, M.S.R. Financial literacy in Japan: new evidence using financial knowledge, behaviour and attitude'. **Sustainability**, v. 12, n. 9, p. 3683, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.3390/su12093683>. Acesso em: 10 ago. 2021

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LEE, N.; LINGS, I. **Doing Business Research: a guide to theory and practice**. Londres: Sage Publishers, 2008.

LUSARDI, A. Financial literacy: do people know the ABCs of finance? **Public Understanding of Science**, v. 24, n. 3, p. 260-271, 2015.

\_\_\_\_\_; MITCHELL, O. S. Financial literacy and retirement planning in the United States. **Journal of Pension Economics and Finance**, v. 10, n. 4, p. 509-525, oct. 2011. Disponível em: [https://repository.upenn.edu/bepp\\_papers/145/](https://repository.upenn.edu/bepp_papers/145/). Acesso em: 20 ago. 2020.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. Planning and financial literacy: how do women fare? **NBER Working Paper**, n. 13750, jan. 2008. DOI: [10.3386/w13750](https://doi.org/10.3386/w13750).

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. **Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5-44, mar. 2014.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_.; O. S; CURTO, V. Financial literacy among the young. **Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 358-380, 2010.

\_\_\_\_\_; MICHAUD, P. C.; MITCHELL, O. Optimal financial knowledge and wealth inequality. **Business Economics and Public Policy Papers**, v. 125, n. 2, p. 431-477, apr. 2007. DOI: [10.1086/690950](https://doi.org/10.1086/690950), v. 125, n. 2

MATEUS, M. J. G. **Inteligência emocional, autonomia e bem estar no trabalho**: um estudo no negócio segurador. 2017. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Universidade de Évora, Évora, 2017. Disponível em: <https://dspace.uevora.pt>. Acesso em: 25 nov. 2020.

MCADAMS, D. P.; PALS, J. L. (2006). A new Big Five: Fundamental principles for an integrative science of personality. **American Psychologist**, v. 61, n. 3, p. 204–217. DOI:10.1037/0003-066x.61.3.204.

MCCRAE, R. R. Cross-Cultural research on the five-factor model of personality. **Online Readings in Psychology and Culture**, v. 4, n. 4, 2002. DOI : <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1038>

\_\_\_\_\_. ; COSTA JUNIOR, P. T. The five-factor theory of personality. In: JOHN ; O. P. ; ROBINS, R. W. ; PERVIN, L. A. (Eds.). **Handbook of personality**: Theory and research. New York : The Guilford Press, 2008.

MAYER, J.; SALOVEY, P. What is emotional intelligence? In: SALOVEY, P.; SLUYTER, D. (Eds.), **Emotional development and emotional intelligence**: educational implications. New York: Basic Books, 1997.

MAYFIELD, Cliff; PERDUE, Grady; WOOTEN, Kevin. Investment management and personality type. **Financial Services Review**, v. 17, n. 3 p. 219-236, fall 2008. Disponível em :<https://www.proquest.com/docview/212002632?parentSessionId=YuoFO9YEC-fj%2FghUo0rIoK1pqIX4hltJOSfIl2%2B3gLzQ%3D>. Acesso em :15 nov. 2020.

NUNES, C. H. S.; HUTZ, C. S.; NUNES, M. O. **Bateria fatorial de personalidade**: manual técnico. Casa do Psicólogo: São Paulo, 2010.

ORGANIZAÇÃO E COOPERAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Financial literacy and inclusion**: results of OECD/INFE survey across countries and by gender. Paris: OECD Centre, 2013, 178 p. Disponível em: [https://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013\\_OECD\\_INFE\\_Fin\\_Lit\\_and\\_Incl\\_SurveyResults\\_by\\_Country\\_and\\_Gender.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf). Acesso em: 22 ago. 2021.

\_\_\_\_\_. **PISA 2018 Results** (Volume IV): are students smart about money? Paris: PISA, OECD Publishing, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/48ebd1ba-en>. Acesso em: 23 ago. 2021.

PACHECO, G. B.; CAMPARA, J. P.; COSTA JÚNIOR. Traços de personalidade, atitude ao endividamento e conhecimento financeiro: um retrato dos servidores da Universidade Federal de Santa Catarina. **Revista de Ciências da Administração**, v. 20, n. 52, p. 54-73, dez. 2018. DOI: <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2018V20n52p54>.

PÉREZ-GONZÁLEZ, J. C.; QUALTER, P. Emotional intelligence and emotional education in school years. In: POOL, L. D.; QUALTER P. (Eds.). **An introduction to emotional intelligence**. Chichester: Wiley, 2018. p. 81–104.

PETRIDES, K. V. **A psychometric investigation into the construct of emotional intelligence**. Tese (Doutorado), University College, London, 2001. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/35974445\\_A\\_psychometric\\_investigation\\_into\\_the\\_construct\\_of\\_emotional\\_intelligence](https://www.researchgate.net/publication/35974445_A_psychometric_investigation_into_the_construct_of_emotional_intelligence). Acesso em: 10 ago. 2021.

\_\_\_\_\_. Trait emotional intelligence theory. **Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice**, v. 3, n. 2, p. 136-139, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1754-9434.2010.01213.x>.

\_\_\_\_\_. et al. Emotional intelligence as personality: measurement and role of trait emotional intelligence in educational contexts. In: KEEFER, K. V.; PARKER, J. D. A; SAKLOFSKE, D. H. (Eds.). **Emotional intelligence in education: integrating research with practice**. New York: Springer International Publishing, 2018, p. 49-81.

\_\_\_\_\_.; FURNHAM, Adrian. Gender differences in measured and self-estimated trait emotional intelligence. **Sex roles**, v. 42, n. 5, p. 449-461, mar. 2000. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1007006523133>

PINJISAKIKOOL, Teerapong. The effect of personality traits on households' financial literacy. **Citizenship, Social and Economics Education**, v. 16, n. 1, p. 39-51, Feb. 2017. DOI: <https://doi.org/10.1177/2047173417690005>

PINSONNEAULT, A.; KRAEMER, K. L. Survey research in management information systems: an assesment. **Journal of Management Information System**, v. 10, n. 2, dec. 1993. DOI: <https://doi.org/10.1080/07421222.1993.11518001>.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; CERETTA, P. S. Nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários: afinal, o que é relevante? **RECADM - Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 12, n. 3, p. 315-334, 2013. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbef.2015.03.002>. Acesso em: 22 ago. 2021.

\_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_.; KIRCH, G. Determinantes da alfabetização financeira: proposição de um modelo e análise da influência das variáveis socioeconômicas e demográficas. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 38., 2014, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ENANPAD, 2014.

\_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_. Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 13, n. 2, p. 153-170, 2016. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/42226/voce-e-alfabetizado-financeiramente--descubra-no-termometro-de-alfabetizacao-financeira/i/pt-br>. Acesso em 20 jul. 2021.

\_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_.; PARABONI, A. L. (24-25 de Outubro de 2013). O que influencia a alfabetização financeira dos estudantes universitários? In: SEMEAD SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 16., 2013, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: FEA-USP. Disponível em: <https://semead.com.br/16/>. Acesso em: 30 ago. 2021.

OLIVEIRA, Bruno dos Santos. **Educação financeira**: um estudo sobre a importância da educação financeira e da inteligência emocional. 2016. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Academia Militar das Agulhas Negras, Resende: AMAN, 2016. Disponível em: <https://bdex.eb.mil.br/jspui/bitstream/1/1164/1/3312%20BRUNO%20SANTOS%20C6.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2021.

RAMMSTEDT, B.; JOHN, O. P. Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. **Journal of Research in Personality**, v. 41, p. 203-212, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2006.02.001>

RESEARCH, R. M. **Survey of adult financial literacy in Australia**. Melbourne: ANZ Banking Group, 2003. Disponível em: [http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN\\_5654](http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN_5654). Acesso em: 22 ago. 2020.

ROGERS, Pablo; ROGERS, Dany; SANTOS, G. Comportamento e atitude financeira: refinamento de um modelo de medida e exame de relações estruturais em estudantes universitários. In: BRAZILIAN BEHAVIORAL ECONOMICS AND FINANCE MEETING, 5., 2018, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: FGV, 2018.

ROOIJ, M.; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. Financial literacy and stock market participation. **DNB Working Paper**, n. 146; **Michigan Retirement Research Center Research Paper**, n. 2007-162, Sep. 2007. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1014994>

ROSENMAN, R.; TENNEKOON, V.; HILL, L. G. Measuring bias in self-reported data. **International Journal of Behavioural & Healthcare Research**, v. 2, n. 4, p. 320-332, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJBHR.2011.043414>

RUSTICHINI, Aldo *et al.* Toward the integration of personality theory and decision theory in the explanation of and decision theory in the explanation of economic and health behavior. **Institute for the Study of Labor**, n. 6750, p. 1-19, 2012.

SALOVEY, P.; MAYER, J. D. (1990). **Emotional intelligence. Imagination, cognition and personality**, v. 9, n. 3, 185-211, mar. 1990. DOI: [doi:10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG](https://doi.org/10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG)

VIEIRA-SANTOS, Joene et al. Inteligência emocional: revisão internacional da literatura. **Est. Inter. Psicol.**, Londrina, v. 9, n. 2, p. 78-99, 2018. Disponível em: [http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S223664072018000200006&lng=pt&nrm=iso](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S223664072018000200006&lng=pt&nrm=iso). Acesso em: 23 maio 2021.

SHOCKEY, S. S. **Low-wealth adults financial literacy**: money management behavior and associates factors, including critical thinking. Tese (Doutorado em Filosofia) - Universidade de Utah, Salt Lake, 2002.

SILVA, G. O. et al (2017, p.4). Alfabetização financeira versus educação financeira: um estudo do comportamento de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Salvador, v. 7, n. 3, p. 279-298, set./dez., 2017.

SILVA, I. B.; NAKANO, T. C. Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas. **Avaliação Psicológica**, v. 10, n. 1, p. 51-62, 2011.

SOTO, C. J.; JOHN, O. P. (2017). The next Big Five Inventory (BFI-2): developing and assessing a hierarchical model with 15 facets to enhance bandwidth, fidelity, and predictive power. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 113, n. 1, p. 117-143. DOI:10.1037/pspp0000096.

TEIXEIRA, F.; ARAÚJO, A. Propriedades Psicométricas do Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test - MSCEIT V2.0: uma revisão sistemática da literatura. **Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación - e Avaliação Psicológica**, v. 3, n. 48, p. 163-176, 2018. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/4596/459657523015/html/>

TAVARES, Verônica Gonçalves. **A influência de personalidade na alfabetização financeira de indivíduos**. 2020. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2020.

VIEIRA, K. M.; FLORES, S. A. M.; CAMPARA, J. P. Propensão ao Endividamento no Município de Santa Maria (RS): verificando diferenças em variáveis demográficas e culturais. **Teoria e Prática em Administração**, v. 4, n. 2, p. 180-205, 2014.

## ÍNDICE REMISSIVO

- A
- Abertura às experiências 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Alfabetização financeira 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Amabilidade 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Analfabetismo financeiro 13, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Atitude 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- B
- Bem-estar 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Big five 9, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- C
- Capacidade cognitiva 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Cinco grande fatores 24, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Comportamento financeiro 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Comportamento humano 25, 28, 29, 33, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Conhecimento 2, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Consciência 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Conscienciosidade 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- D
- Demográficas 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Direitos 4
- E
- Educação financeira 12, 13, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Endividamento 16, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Escolaridade 16, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Extroversão 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- F
- Finanças pessoais 15, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- H
- Habilidade 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- I
- Idade 16, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Inteligência emocional 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- N
- Neuroticismo 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Noções financeiras 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- Q
- Qualidade 2
- Questões financeiras 12, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- S
- Socioeconômicas 7, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63
- T
- Traços de personalidade 8, 25, 28, 29, 40, 41, 51, 55, 60, 62, 63

## **SOBRE A AUTORA**

Mestra em Administração e Desenvolvimento Empresarial. Possui MBA em Planejamento e Gestão Estratégica. Graduada em Administração de Empresas e em Ciências Contábeis. Atualmente é docente nos cursos de Ciências Contábeis e Administração. Sua experiência abrange não apenas o ensino, mas também a prestação de assessoria administrativa e financeira. Atua como Administradora e Contadora. Possui um histórico de liderança em educação, tendo exercido funções como coordenadora de cursos de Bacharelado, bem como de Unidade de Ensino Superior. Possui forte interesse em pesquisa voltada para a educação financeira, com um enfoque particular em métodos quantitativos, refletindo seu compromisso com a inovação e a aplicação prática do conhecimento acadêmico e de metodologias ativas de ensino/aprendizagem. Como professora, ministra cursos nas áreas de gestão financeira e orçamentária, estratégia empresarial, contabilidade, educação financeira, gestão de pessoas, controladoria e auditoria. Ademais, é responsável por projetos de extensão que contribuem para a formação profissional de jovens, aproximando profissionais e estudantes e promovendo a educação financeira.

# ALÉM DOS NÚMEROS: Explorando o impacto da personalidade e inteligência emocional na alfabetização financeira de estudantes universitários no Pará

Neste livro, a autora explora a intersecção entre traços de personalidade, inteligência emocional e alfabetização financeira em estudantes de uma universidade federal pública no Pará. Utilizando questionários e modelos teóricos, a pesquisa analisa como as características individuais dos estudantes influenciam sua competência financeira. A obra detalha as dimensões da alfabetização financeira - atitude, comportamento e conhecimento financeiros - e examina profundamente a influência dos traços de personalidade e da inteligência emocional nesses aspectos. Esta abordagem pioneira oferece novas perspectivas sobre o comportamento financeiro dos universitários, sendo fundamental para educadores, formuladores de políticas e pesquisadores em educação financeira, psicologia e administração. A obra propõe integração da personalidade e inteligência emocional na alfabetização financeira, visando melhorar as decisões financeiras e o bem-estar dos estudantes.

RFB Editora  
CNPJ: 39.242.488/0001-07  
91985661194

[www.rfbeditora.com](http://www.rfbeditora.com)  
[adm@rfbeditora.com](mailto:adm@rfbeditora.com)

Tv. Quintino Bocaiúva, 2301, Sala 713, Batista Campos,  
Belém - PA, CEP: 66045-315

