

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS – FACIC  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**TÚLIO BONIFÁCIO GUIMARÃES**

**OS EFEITOS DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE E DA EDUCAÇÃO  
FINANCEIRA NA TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA**

**UBERLÂNDIA  
MAIO DE 2025**

**TÚLIO BONIFÁCIO GUIMARÃES**

**OS EFEITOS DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE E DA EDUCAÇÃO  
FINANCEIRA NA TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA**

Dissertação de Mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Contabilidade Financeira

**Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Neirlaine Silva de Almeida**

**UBERLÂNDIA  
MAIO DE 2025**



## UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA

Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

Av. João Naves de Ávila, 2121, Bloco 1F, Sala 248 - Bairro Santa Monica, Uberlândia-MG, CEP 38400-902  
Telefone: (34) 3291-5904 - [www.ppgcc.facic.ufu.br](http://www.ppgcc.facic.ufu.br) - [ppgcc@facic.ufu.br](mailto:ppgcc@facic.ufu.br)



### ATA DE DEFESA - PÓS-GRADUAÇÃO

Programa de PósGraduação em:	Ciências Contábeis				
Defesa de:	Dissertação de Mestrado Acadêmico, número 152 - PPGCC				
Data:	28 de maio de 2025	Hora de início:	14:00 h	Hora de encerramento:	15:40 h
Matrícula do Discente:	12312CCT008				
Nome do Discente:	Túlio Bonifácio Guimarães				
Título do Trabalho:	Os efeitos dos traços de personalidade e da educação financeira na tomada de decisão financeira				
Área de concentração:	Contabilidade e Controladoria				
Linha de pesquisa:	Contabilidade Financeira				
Projeto de Pesquisa de vinculação:	PPGCC04 - Contabilidade Internacional e Financeira				

Reuniu-se virtualmente, a Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, assim composta: Professores(as) Doutores(as) Reiner Alves Botinha (UFU), Ewerton Alex Avelar (UFMG), e Neirlaine Silva de Almeida, orientadora do candidato.

Iniciando os trabalhos a presidente da mesa, Neirlaine Silva de Almeida, apresentou a Comissão Examinadora e o candidato, agradeceu a presença do público, e concedeu ao discente a palavra para a exposição do seu trabalho. A duração da apresentação do discente e o tempo de arguição e resposta foram conforme as normas do Programa.

A seguir a presidente concedeu a palavra, pela ordem sucessivamente, aos(as) examinadores(as), que passaram a arguir o candidato. Ultimada a arguição, que se desenvolveu dentro dos termos regimentais, a Banca, em sessão secreta, atribuiu o resultado final, considerando o candidato:

#### APROVADO

Esta defesa faz parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre.

O competente diploma será expedido após cumprimento dos demais requisitos, conforme as normas do Programa, a legislação pertinente e a regulamentação interna da UFU.

Nada mais havendo a tratar foram encerrados os trabalhos. Foi lavrada a presente ata que após lida e achada conforme foi assinada pela Banca Examinadora.



Documento assinado eletronicamente por **Neirlaine Silva de Almeida, Professor(a) do Magistério Superior**, em 28/05/2025, às 15:54, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Reiner Alves Botinha, Professor(a) do Magistério Superior**, em 28/05/2025, às 16:01, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Ewerthon Alex Avelar, Usuário Externo**, em 02/06/2025, às 17:26, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://www.sei.ufu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **6044561** e o código CRC **10E6A73D**.

Referência: Processo nº 23117.004252/2025-62

SEI nº 6044561

Ficha Catalográfica Online do Sistema de Bibliotecas da UFU  
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

G963 Guimarães, Túlio Bonifácio, 1990-  
2025 Os efeitos dos traços de personalidade e da educação financeira  
na tomada de decisão financeira [recurso eletrônico] / Túlio  
Bonifácio Guimarães. - 2025.

Orientadora: Neirlaine Silva de Almeida.  
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia,  
Pós-graduação em Ciências Contábeis.  
Modo de acesso: Internet.  
Disponível em: <http://doi.org/10.14393/ufu.di.2025.342>  
Inclui bibliografia.  
Inclui ilustrações.

1. Contabilidade. I. Almeida, Neirlaine Silva de ,1987-, (Orient.).  
II. Universidade Federal de Uberlândia. Pós-graduação em Ciências  
Contábeis. III. Título.

CDU: 657

Bibliotecários responsáveis pela estrutura de acordo com o AACR2:

Gizele Cristine Nunes do Couto - CRB6/2091

Nelson Marcos Ferreira - CRB6/3074

**TÚLIO BONIFÁCIO GUIMARÃES**

**OS EFEITOS DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE E DA EDUCAÇÃO  
FINANCEIRA NA TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA**

Dissertação de Mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Contabilidade Financeira

Banca de Avaliação:

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Neirilaine Silva de Almeida - UFU  
Orientadora

---

Prof. Dr. Reiner Alves Botinha - UFU  
Membro

---

Prof. Dr. Ewerton Alex Avelar– UFMG  
Membro

Uberlândia (MG), 28 maio de 2025

*Dedico esta dissertação  
ao meu esposo Almir Nunes,  
aos meus filhos-pets Luna e Nick e  
aos meus pais e irmã, os quais são minhas pessoas!*

## AGRADECIMENTOS

Concluir esta dissertação representa muito mais do que encerrar uma etapa acadêmica. É o fechamento de um ciclo marcado por desafios intensos, descobertas pessoais e crescimento. Mas nenhuma jornada é trilhada sozinha, e este trabalho só foi possível graças ao apoio, à paciência e ao amor de pessoas que caminharam ao meu lado. A cada uma delas, deixo aqui minha mais sincera gratidão.

Ao meu esposo, Almir, meu parceiro de vida e de todas as lutas, obrigado por ser meu porto seguro. Você acreditou em mim quando até eu duvidava, comemorou cada pequena vitória, escutou incansavelmente cada ensaio de seminário e, com sua sabedoria, me ajudou a enxergar caminhos nos momentos de dúvida. Sua paciência, seu carinho e sua presença foram fundamentais para que eu seguisse em frente.

Aos meus pais, Ana Odete e Oniluar, minha base, meu alicerce desde sempre: obrigado pelo amor, pelos valores e pela força que me ensinaram a ter. Mesmo nos momentos em que precisei me afastar fisicamente, sei que estavam comigo, torcendo, compreendendo e apoiando, como sempre fizeram.

À minha irmã Annelise e aos meus sobrinhos Sofia, Pedro e João, meus amores fora do peito, obrigado pela compreensão nos feriados em que precisei priorizar os estudos, mesmo querendo estar perto de vocês.

Aos meus filhos de quatro patas, Luna e Nick, que, com sua companhia carinhosa e leal, tornaram os dias longos de estudo mais leves. Sempre ali, aos meus pés ou me esperando para dormir e, até agora, enquanto escrevo este texto de agradecimento às 2h50 da madrugada, me acompanham.

À minha prima Tássia, que, em um breve encontro no início das aulas, percebeu meu desespero diante da nova rotina e, com poucas palavras, me acalmou e disse que tudo daria certo. E deu. Você nem imagina o quanto me ajudou naquele dia.

À minha sogra, Lindalva, pelo cuidado constante e pelas palavras de incentivo sempre tão afetuosas.

Aos vizinhos Brenda e Vithor, que, com generosidade e cuidado, tantas vezes prepararam almoços, lanches e jantares para me aliviar das tarefas diárias. Esses gestos, simples e generosos, significaram muito.

À minha amiga Patrícia, sempre pronta a ouvir meus desabafos com acolhimento e ternura, obrigada por ser abrigo nas horas de exaustão.

Aos meus amigos "Sagazes", que souberam tirar sorrisos nos momentos certos, mesmo quando o cansaço era maior, trazendo leveza nos dias mais pesados. Aos "Proconetes", especialmente ao time “Adm”, por ouvirem, sem reclamar (ou pelo menos fingindo bem), minhas apresentações de seminários durante os intervalos do almoço, sempre com palpites e atenção. Aos queridos “Potocas”, pelos nossos momentos de descontração, risadas e apoio mútuo nos intervalos da vida (“Divã de almoço”).

Aos amigos que o mestrado me deu, Letícia e Fábio: nossa parceria foi essencial. A sintonia entre nós fez com que tudo se tornasse mais leve e divertido. Compartilhamos dúvidas, trabalhos, angústias e também muitas risadas. Com vocês, aprendi e me senti acolhido.

À minha orientadora, Neirlaine, por sua compreensão, respeito ao meu tempo e apoio em cada etapa. Obrigado por enxergar minhas limitações, mas também meu potencial. Tenho grande admiração por sua inteligência e gentileza, mas, acima de tudo, pelo ser humano que tive a sorte de conhecer. Gratidão é pouco.

Agradeço também aos professores Dr. Ewerton Alex Avelar (UFMG) e Dr. Reiner Alves Botinha (UFU), que gentilmente aceitaram o convite para compor as bancas de qualificação e defesa, contribuindo com observações valiosas para o aprimoramento deste trabalho.

Sou grato ainda à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), à qual agradeço pela concessão da bolsa durante o mestrado.

Agradeço, também, a mim mesmo. Só eu sei o quanto esses dois anos foram intensos, com desafios de saúde, demandas profissionais, responsabilidades familiares e os muitos papéis que exerço. Houve momentos em que me senti sobrecarregado, mas superei. Hoje, me sinto mais forte e preparado. Retomar os estudos em Contabilidade, após uma década de formação e atuação em outras áreas, foi um desafio imenso, mas que me fez crescer. Cada etapa contribuiu para me tornar uma versão melhor, mais madura e consciente de mim mesmo.

Por fim, dedico este trabalho a todos que acreditam no poder transformador da educação. Que esta pesquisa possa contribuir com reflexões e mudanças positivas na sociedade.

*“Ame você mesmo, seja quem você é,  
nunca deixe ninguém dizer  
o que você deveria ou não deveria ser,  
porque você nasceu assim,  
do jeito que Deus lhe fez,  
e Ele nunca erra”.*

*Lady Gaga*

## RESUMO

Para obter uma compreensão mais profunda das motivações por trás das decisões de investimento individuais, considerando a perspectiva da teoria do *Big Five Model* (extroversão, socialização, conscienciosidade, neuroticismo, abertura a novas experiências), o objetivo deste estudo é investigar como os traços de personalidade e o nível de educação financeira do investidor estão associados com a sua tomada de decisão financeira sobre investimentos. Para tanto, aplicou-se um questionário que mensuraram o perfil sociodemográfico, a atitude financeira, o comportamento financeiro, o conhecimento financeiro, os traços de personalidade e as decisões de investimento dos servidores públicos da Prefeitura Municipal de Uberlândia. Como principais achados, verificou-se que tanto os traços de personalidade quanto os componentes da educação financeira (atitude, comportamento e conhecimento) estão associados às decisões de investimento. A abertura à experiência mostrou relação positiva com investimentos em renda variável e imóveis, enquanto o neuroticismo associou-se à diversificação da carteira, sugerindo uma postura mais cautelosa. A extroversão, por sua vez, teve efeito negativo sobre a alocação em ativos de maior risco. Em relação à educação financeira, atitudes mais proativas estiveram ligadas à diversificação e à busca por ativos mais arrojados, enquanto comportamentos financeiros estruturados indicaram preferência por imóveis. O conhecimento financeiro, embora com efeitos menos significativos, contribuiu para estratégias mais diversificadas. Os resultados reforçam que as decisões financeiras não dependem apenas do conhecimento técnico, mas também de fatores comportamentais e psicológicos, ressaltando a importância do autoconhecimento e da educação financeira para escolhas mais conscientes e alinhadas aos objetivos individuais.

**Palavras-chaves:** Educação financeira; Personalidade; Tomada de decisão de investimento.

## ABSTRACT

To gain a deeper understanding of the motivations behind individual investment decisions, considering the perspective of the Big Five Personality Model (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, openness to experience), the objective of this study is to investigate how personality traits and financial education levels of investors are associated with their financial decision-making regarding investments. To this end, a questionnaire was applied to measure the sociodemographic profile, financial attitude, financial behavior, financial knowledge, personality traits, and investment decisions of public servants from the Municipality of Uberlândia. Key findings revealed that both personality traits and components of financial education (attitude, behavior, and knowledge) are associated with investment decisions. Openness to experience showed a positive relationship with investments in equities and real estate, while neuroticism was associated with portfolio diversification, suggesting a more cautious approach. Extraversion, on the other hand, had a negative effect on the allocation to higher-risk assets. Regarding financial education, more proactive attitudes were linked to diversification and seeking riskier assets, while structured financial behaviors indicated a preference for real estate. Financial knowledge, although with less significant effects, contributed to more diversified strategies. The results emphasize that financial decisions depend not only on technical knowledge but also on behavioral and psychological factors, highlighting the importance of self-awareness and financial education for more conscious choices aligned with individual goals.

**Keywords:** Financial education; Personality; Investment decision-making.

**LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

Figura 1 – Estrutura conceitual do estudo .....	19
---	----

**LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 - Características do Big Five Model	14
Quadro 2 - Estrutura do questionário da pesquisa	22
Quadro 3 - Descrição das variáveis do modelo da pesquisa	27
Quadro 4 - Variáveis socioeconômicas e demográficas	29
Quadro 5 – Variáveis analisadas no estudo	84

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Perfil socioeconômico e demográfico	32
Tabela 2 - Atitude financeira dos servidores públicos	35
Tabela 3 - Comportamento financeiro dos servidores públicos	40
Tabela 4 - Conhecimento financeiro dos servidores públicos	45
Tabela 5 - Maior alocação do patrimônio dos servidores públicos	49
Tabela 6 - Ativos escolhidos pelos servidores públicos	52
Tabela 7 - Diversificação da carteira dos servidores	56
Tabela 8 - Tomada de decisão de investimentos dos servidores públicos	59
Tabela 9 - Teste Qui-quadrado	69
Tabela 10 - Estatística descritiva	66
Tabela 11 - Correlação de Spearman	71
Tabela 12 - Regressão com a variável dependente: percentual de renda variável no patrimônio total	76
Tabela 13 - Regressão com a variável dependente: percentual de imóveis no patrimônio total	80
Tabela 14 - Regressão com a variável dependente: percentual de diversificação de ativos no portfólio	82

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	1
1.1    Contextualização	1
1.2    Problema de Pesquisa, Objetivo geral e específicos	2
1.3    Justificativa, relevância e contribuições da pesquisa	3
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b>	5
2.1    Finanças comportamentais	5
2.2    Educação Financeira e tomada de decisões financeiras	8
2.3    Personalidade e traços de personalidade	11
2.4    Fatores da personalidade: 13	
2.5    Traços de personalidade e tomada de decisões financeiras	17
<b>3 ASPECTOS METODOLÓGICOS</b>	19
3.1    Desenho da pesquisa	19
3.2    Classificação da Pesquisa	20
3.3    Composição da Amostra	21
3.4    Coleta de Dados	22
3.4.1.    Procedimentos em relação à ética na pesquisa – Formulário de aceite	23
3.4.2.    Seção 1 - Perfil socioeconômicos e demográficas	24
3.4.3.    Seção 2 - Nível de educação financeira	24
3.4.4.    Seção 3 - Traços de Personalidade	26
3.5    Descrição das variáveis	27
3.6    Técnicas de análise quantitativa dos dados	29
<b>4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS</b>	31
4.1    Da análise descritiva do perfil socioeconômico e demográfico	31
4.2    Da análise descritiva da variável Atitude Financeira	34
4.3    Da análise qualitativa da variável Comportamento Financeiro	38
4.4    Da análise descritiva da variável Conhecimento Financeiro	43
4.5    Da análise descritiva da Tomada de decisão de investimento	49
4.6    Do Teste do Qui-quadrado	56
4.7    Da análise descritiva das variáveis	66
4.8    Do teste de correlação	69
4.9    Análise do modelo econométrico	75

5    CONSIDERAÇÕES FINAIS	88
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90

# **1. INTRODUÇÃO**

Esta seção contextualiza o tema abordado, apresenta a questão-problema e os objetivos da pesquisa. Além disso, discute a justificativa, relevância e possíveis contribuições.

## **1.1 Contextualização**

O aumento na complexidade dos instrumentos financeiros trouxe desafios para os indivíduos, que agora precisam analisar produtos financeiros mais sofisticados no momento de tomarem as suas decisões de investimentos. Dessa forma, surgem dúvidas se as pessoas estão, adequadamente, preparadas para tomarem decisões financeiras informadas, o que inclui tanto possuir um nível adequado de educação financeira quanto lidar com as suas emoções para compreender os componentes essenciais dos planos de investimentos (Lusardi, 2008; Silveira, 2022). Nesse âmbito, identificar como as pessoas tomam decisões no campo dos investimentos e de que forma os mecanismos de geração de riqueza funcionam, é relevante para a manutenção de um padrão de vida consistente para a sociedade (Cabrera-Paniagua; Rubilar-Torrealba, 2021).

A carência de conhecimento, frequentemente, impede que os brasileiros interessados em investir alcancem os seus objetivos financeiros (Couto; Maracajá; Machado, 2022). Nesse contexto, tem sido debatida a relevância da educação financeira e as suas consequências tanto a nível social quanto econômico em todo o país (Amorim *et al.*, 2018).

Apesar do crescimento da relevância da educação financeira, Silva e Novais (2021) questionam como tomar decisões financeiras prudentes sem equilíbrio emocional e compreensão das necessidades reais. As autoras sugerem que o conhecimento da psicologia e da economia comportamental pode ajudar a esclarecer esse desafio, destacando a interconexão entre a gestão financeira, autocontrole e autoconhecimento. Portanto, infere-se que gerir os recursos financeiros, exercer o autocontrole e possuir um entendimento profundo de si mesmo estão interligados.

Assim, considera-se que as escolhas de um indivíduo são influenciadas por diversos fatores, que podem ser divididos em duas categorias principais: os fatores externos, que englobam o ambiente e o contexto social nos quais o investidor se encontra; e os fatores internos, que se referem às características psicológicas e demográficas (Bajo; Cecchini; Oliver, 2023). Silveira (2022) corrobora ao explicar que, ao considerar os vários aspectos subjetivos

que podem influenciar o comportamento financeiro, destaca-se a importância dos fatores de personalidade dos indivíduos.

A psicologia avalia a personalidade por meio de testes e relatos de observadores que descrevem diferentes facetas do indivíduo, sendo o modelo dos *Big Five Model* uma das principais referências nesse campo (Goulart *et al.*, 2022). O *Big Five Model*, também conhecido como Modelo dos Cinco Grandes Fatores, destaca-se como um importante modelo utilizado na compreensão da personalidade humana (Costa; McCrae, 1992). Por conseguinte, é bastante estudado e reconhecido na literatura sobre personalidade e se destaca por sua aceitação entre pesquisadores e por ajudar a entender melhor as diferenças individuais (Feher; Vernon, 2021).

Os cinco grandes traços de personalidade são: Abertura à Experiência, Consciência, Extroversão, Amabilidade e Neuroticismo (Borghans *et al.*, 2008). O *Big-Five* é um modelo relevante, visto que, de acordo com os cinco grandes traços de personalidade, cada pessoa tende a ter reações diferentes à mesma situação (Cabrera-Paniagua; Rubilar-Torrealba, 2021).

Nesse âmbito, conjectura-se que as características da personalidade influenciam uma pessoa em relação ao dinheiro, impactando a sua disposição em assumir riscos, a habilidade para poupar e investir, além da sua capacidade de resistir a impulsos de consumo. De modo específico, os traços como conscienciosidade e extroversão, por exemplo, podem estar correlacionados a uma maior disciplina financeira e disposição para buscar informações sobre finanças (Brito; Silva, 2024).

Por ser uma área de conhecimento relativamente recente, ainda há muito a ser descoberto sobre os impactos dos cinco grandes traços em diversos contextos, em outras palavras, o conhecimento sobre como as perspectivas intuitivas afetam as decisões individuais e a influência de certos eventos na tomada de decisão ainda é limitado (Ramos *et al.*, 2023). Assim, nota-se a lacuna para a realização de mais pesquisas que visem identificar como a tomada de decisão de investimentos pode ser afetada tanto pelo nível de educação financeira quanto pelos traços de personalidade dos indivíduos.

## 1.2 Problema de Pesquisa, Objetivo geral e específicos

Considerando o crescimento da importância da educação financeira para a gestão das finanças pessoais e conjecturando que os fatores de personalidade têm o potencial para influenciar as decisões financeiras, o presente estudo visa responder ao seguinte problema de pesquisa: **Como os traços de personalidade e a educação financeira estão associados com a tomada de decisão financeira sobre investimentos?**

A literatura destacou a presença de diversos fatores que podem afetar a tomada de decisão financeira, os quais incluem tanto aspectos internos quanto externos ao indivíduo, como incentivos institucionais, capacidade cognitiva e psicológica, personalidade, gênero, renda, nível de escolaridade, idade, cor, qualidade e confiabilidade das informações, bem como o contexto em que as decisões são tomadas (Cruz; Brito; Carvalho, 2023).

Para obter uma compreensão mais profunda das motivações por trás das decisões de investimento individuais, considerando a perspectiva da teoria do *Big Five Model* (extroversão, socialização, conscienciosidade, neuroticismo, abertura a novas experiências), o objetivo deste estudo é **investigar como os traços de personalidade e o nível de educação financeira do investidor estão associados com a sua tomada de decisão financeira sobre investimentos.**

Para atender este propósito, foram traçados os seguintes objetivos específicos:

- a) mensurar os níveis de educação financeira dos indivíduos;
- b) identificar as características dos cinco grandes traços de personalidades em cada respondente;
- c) identificar como o nível de atitude financeira, de comportamento financeiro e de conhecimento financeiro estão associados com a forma como as pessoas realizam as suas escolhas de investimentos; e
- d) averiguar como cada traço de personalidade está associado com a forma como as pessoas tomam as suas decisões de investimentos.

Os respondentes da pesquisa referem-se aos servidores públicos municipais que ocupam cargos de nível superior na Prefeitura Municipal de Uberlândia. Tal amostra é relevante por englobar indivíduos com nível educacional, experiências profissionais e remuneração que lhes permitam realizar investimentos com regularidade.

### **1.3 Justificativa, relevância e contribuições da pesquisa**

A pesquisa justifica-se por tentar compreender o comportamento das pessoas ao tomarem decisões financeiras de investimentos, partindo da premissa de que os investidores individuais estão desempenhando um papel crescente no mercado financeiro brasileiro. De acordo com Dias e Bispo (2022), os cidadãos estão em busca de respostas para questões como qual é a melhor opção de investimento considerando a sua situação financeira e como podem obter retornos financeiros mais significativos. Sendo assim, esses mesmos autores reforçam que a promoção da educação em finanças pessoais, especificamente no campo das finanças

comportamentais para orientar as decisões de investimento, exige a realização de estudos destinados a compreender o perfil das pessoas e sua disposição para investir.

Diante do aumento do interesse das pessoas na realização de investimentos, do fortalecimento do mercado financeiro brasileiro, da introdução de conceitos de educação financeira no contexto da sociedade do país e do crescimento do interesse na identificação dos potenciais efeitos psicológicos nas tomadas de decisão de investimentos, considera-se que esta pesquisa apresenta três contribuições principais. A primeira é investigar e estimular discussões acadêmicas sobre a influência dos traços de personalidade no processo de tomada de decisões financeiras, considerando o nível de educação financeira. Brito e Silva (2024) enfatiza que essa abordagem busca aprimorar a compreensão dos fatores psicológicos que impactam a aplicação da educação financeira, oferecendo ideias para orientar estratégias educacionais e intervenções voltadas à promoção de uma saúde financeira mais sólida e resiliente.

A segunda contribuição é o fortalecimento de pesquisas interdisciplinares entre psicologia e finanças comportamentais. Especificamente, espera-se que os resultados do presente estudo não apenas complementem as pesquisas anteriores, tais como a de Tavares (2020), mas também contribuam para a formulação de políticas públicas mais condizentes com a realidade da população brasileira, visto que as características psicológicas, tais como os traços de personalidade, ainda são pouco consideradas por pesquisadores e formuladores de políticas públicas.

Por último, a terceira contribuição refere-se à possibilidade de os achados do estudo auxiliarem os consultores de investimentos e responsáveis por políticas financeiras a atrair pessoas para participarem de atividades de investimento, adaptando as suas metodologias conforme os traços de personalidade e comportamentos de risco individuais, ao mesmo tempo em que promovem a educação financeira (Sadiq; Khan, 2019). Ou seja, a inclusão de traços de personalidade em um modelo de decisão de investimento pode permitir a criação de diferentes perfis de investimento, que podem ser ajustados conforme as condições de mercado, tornando a estratégia mais flexível e adaptável (Cabrerá-Paniagua; Rubilar-Torrealba, 2021).

Na próxima seção é construída a base teórica inerente às temáticas abordadas neste estudo, sendo as principais: finanças comportamentais, educação financeira, personalidade e fatores da personalidade: *The Big Five model*, e o traço de personalidade e a decisão de investimento.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção, dividida em cinco partes, apresenta fundamentação teórica da pesquisa com o objetivo de fornecer uma base sólida para os resultados. São expostos aqui os conceitos, teorias e estudos relevantes que sustentam e enriquecem a pesquisa. Inicialmente, exploram-se os conceitos de finanças comportamentais, que investigam como os comportamentos e emoções afetam as decisões financeiras. Em seguida, aborda-se a importância da educação financeira, destacando a compreensão de conceitos e práticas financeiras essenciais. Também é demonstrada a influência da personalidade, por meio do *Big Five Model*, para examinar os principais aspectos da personalidade. Finalmente, discute-se como esses traços de personalidade podem influenciar as decisões de investimento, enfatizando a relevância de considerá-los ao planejar estratégias financeiras.

### 2.1 Educação Financeira e tomada de decisões financeiras

Para iniciar a exposição, esta subseção apresenta alguns conceitos utilizados sobre a educação financeira, a fim de elucidar o entendimento. Segundo Tavares (2020), para uma compreensão mais abrangente da educação financeira, é necessário analisar as diferentes dimensões que a constituem. Além disso, De Souza (2023) enfatiza que a educação financeira é uma ferramenta importante para o indivíduo, a sociedade, o mercado financeiro e a economia como um todo.

A educação financeira emergiu como destaque e se torna cada vez mais relevante em um mundo onde as habilidades financeiras são indispensáveis para o sucesso pessoal e econômico (Brito; Silva, 2024). No entanto, Silveira (2022) explica que o termo “educação financeira” foi mencionado pela primeira vez na literatura em 1.905, no livro de Ellen Richards, uma pioneira do movimento de economia doméstica e fundadora da *American Home Economic Association*, estabelecida em 1.909 nos Estados Unidos.

Desde então, a educação financeira recebe atenção de diversas empresas bancárias, agências governamentais, grupos de interesses comunitários e de consumidores, bem como outras organizações (Braunstein; Welch, 2002). Portanto, percebe-se que, enquanto o mercado de serviços financeiros tem se tornado complexo e altamente especializado, cresce na mesma proporção a importância para os indivíduos de saberem a gestão de suas finanças de maneira eficiente. Assim, como reforçam Braunstein, Welch (2002), os consumidores necessitam ter

conhecimento prático dos conceitos financeiros, assim como de ferramentas importantes para tomarem decisões que sejam mais vantajosas para o seu bem-estar econômico.

Por outro lado, apesar do aumento do interesse e da preocupação em relação à educação financeira dos investidores individuais, há ainda uma lacuna significativa no conhecimento sobre como ela influência a diversificação das carteiras de investimento e quais aspectos explicam o comportamento dos investidores nesse contexto (Abreu; Mendes, 2010).

Destaca-se que uma questão central na economia é determinar se os mercados financeiros são eficientes, ou seja, se eles incorporam toda a informação disponível e se ajustam imediatamente à medida que novas informações surgem (Bird; Du; Willett, 2017). Posto isso, é importante educar e informar a sociedade brasileira, capacitando-a a tomar decisões conscientes em relação aos seus investimentos (Rodrigues; 2012). Assim, as pessoas informadas ajudam a criar um mercado mais competitivo e eficiente (Braunstein; Welch, 2002).

Nota-se a relevância dos conceitos financeiros no processo de tomada de decisão, mas o que seria a educação financeira? A *Organisation For Economic Cooperation and Development* (OCDE), em 2013, a descreve como o processo pelo qual consumidores e investidores financeiros aprimoram seu entendimento sobre produtos financeiros, conceitos e riscos, e, por meio de informações, instrução e/ou aconselhamento objetivo, desenvolvem habilidades e confiança para se tornarem mais conscientes dos riscos e oportunidades financeiras, fazerem escolhas assertivas, saberem onde buscar ajuda e tomarem outras ações eficazes para melhorar seu bem-estar financeiro.

Sendo assim, a educação financeira, conforme estabelecido na recomendação sobre princípios e boas práticas para educação e conscientização financeira divulgada pela direção de assuntos financeiros e empresariais da OECD (2005), é a capacidade dos consumidores e investidores de gerenciar as diversas opções de produtos de investimento disponíveis no mercado e os riscos associados a eles.

Pesquisadores, tais como Roquete, Laureano e Botelho (2014), elucidam que a educação financeira tem sido objeto de investigação na literatura, resultando em uma diversidade de interpretações, mas que, apesar da ausência de uma definição precisa, as concepções apresentadas são consistentes. Huston (2010) define a educação financeira como o nível de compreensão e utilização que um indivíduo tem em relação às informações sobre finanças pessoais.

Essa definição elucida a necessidade de promover um aprendizado dinâmico, que acompanhe as demandas e mudanças do mercado financeiro. Portanto, o que se aborda na educação financeira deve ser dinâmico, demandando atualização e revisão contínua para

garantir sua assimilação pelos participantes e deve contemplar algumas atividades relacionadas à busca de informações e orientações, sobre: i) disponibilidade de produtos e serviços financeiros em comparação com ativos tangíveis; ii) acesso a bancos de dados, fontes de informação e opiniões sobre a situação presente e futuras tendências; iii) identificação de conflitos de interesse na esfera financeira; iv) conhecimento do sistema de proteção ao consumidor financeiro e, principalmente, formas de acessar profissionais ou instituições para fins preventivos ou corretivos (Pereira; Cavalcante; Crocco, 2019).

Porém, apesar da importância dada ao conhecimento financeiro, estudos como o de Lusardi (2008), realizado nos Estados Unidos da América, mostrou que o baixo nível de educação financeira é enorme no contexto da população norte-americana, sendo particularmente aflorado entre grupos demográficos específicos. Ademais, o estudo apontou que, apesar desses baixos níveis de educação financeira, poucas pessoas contavam com a ajuda de especialistas ou consultores financeiros para tomar decisões de poupança e investimento.

Os estudos encontrados sobre educação financeira, tais como o de Costa e Miranda (2013), enfatizam, principalmente, a relação entre renda e riqueza, bem como a relação entre nível educacional e renda, bem como, ressaltam a importância do conhecimento financeiro nas decisões econômicas e financeiras tomadas ao longo da vida dos indivíduos. Os principais achados de Costa e Miranda (2013) apontam que existe influência expressiva da educação financeira sobre o percentual de poupança individual, controlando-se as demais variáveis do modelo.

Tang e Baker (2016) analisaram dados dos Estados Unidos para investigar o comportamento financeiro, com foco em poupança, investimentos em ativos de risco, gerenciamento de crédito e conhecimento financeiro, bem como conceitos sobre diversificação de riscos, taxa de juros, inflação, títulos e hipotecas, conforme abordado nas pesquisas de Lusardi e Mitchell (2008, 2011) e Lusardi, Mitchell e Curto (2010).

Silva *et al.* (2017) conduziram uma pesquisa no meio acadêmico e revelaram que o nível de conhecimento financeiro não está, necessariamente, relacionado ao grau de escolaridade, visto que os resultados demonstraram que os entrevistados com diferentes níveis de escolaridade tiveram desempenhos semelhantes em questões específicas sobre educação e conhecimento financeiro. No entanto, aqueles que se autodeclararam mais educados financeiramente tendiam a ter um grau de escolaridade mais elevado.

Outros estudos, como o de Marciano e Medeiros (2022), trazem preocupações sobre o resultado de pesquisas encontradas, uma vez que demonstram que a população, de uma forma geral, não apresenta conhecimentos básicos para tomada de decisões sobre finanças,

significando que a ineficiência nas decisões financeiras permite uma fragilidade do cenário econômico e social, considerando que se os indivíduos não tem conhecimento financeiro, eles tendem a apresentar dificuldades em administrar seus recursos, planejar sua aposentadoria, ou mesmo contratar produtos e serviços financeiros.

A partir dessa contextualização, derivou-se a hipótese relacionada à educação financeira:

**H<sub>1</sub>: A educação financeira está associada com a tomada de decisões financeiras sobre investimentos.**

Além da importância da educação financeira que desempenha um papel essencial na tomada de decisões financeiras, em um cenário econômico complexo, esse conhecimento visa garantir maior estabilidade e bem-estar financeiro, justificando a associação proposta na hipótese.

Não obstante, Tang e Baker (2016) incluíram variáveis de controle sociodemográficas, como raça, gênero, estado civil, escolaridade e idade, para explorar as relações entre autoestima, comportamento financeiro, conhecimento financeiro e fatores sociodemográficos, identificando, por meio de análise bivariada, uma relação estatisticamente significativa entre esses elementos.

Além das características sociodemográficas, destacam que pesquisadores da área financeira têm investigado também o papel e o impacto dos traços de personalidade nas decisões financeiras tomadas pelos indivíduos, bem como nos resultados obtidos por eles (Cobb-Clark; Schurer, 2012). Esse enfoque amplia o entendimento sobre como elementos internos, como a personalidade, interagem com fatores externos e moldam comportamentos financeiros, e torna claro a complexidade dessas interações exige um estudo contínuo e aprofundado dos aspectos psicológicos envolvidos, no intuito de identificar os mecanismos subjacentes e desenvolver intervenções eficazes pode contribuir diretamente para uma maior educação financeira e, consequentemente, para o bem-estar econômico dos indivíduos (Wang *et al.*, 2024).

## 2.2 Finanças comportamentais

As Finanças Comportamentais representam um novo paradigma nas finanças (Ramos *et al.*; 2023). A teoria das Finanças Comportamentais emerge como uma abordagem alternativa para entender os desafios práticos que surgem no mercado financeiro, assim como as

complexidades que influenciam as decisões dos agentes econômicos, bem como oferecer ideias valiosas ao explorar os aspectos comportamentais e psicológicos que moldam as transações financeiras, proporcionando uma compreensão mais profunda das dinâmicas desse mercado (Santos *et al.*, 2023).

Dentro dessa perspectiva, Thanki, Karani e Goyal (2020) afirmam que os estudos contemporâneos têm direcionado seus esforços para identificar os elementos e aspectos que possibilitem uma compreensão mais aprofundada do comportamento dos investidores. Para contextualizar, Vieira e Pereira (2009) explicam que a história dos mercados, em especial os financeiros, têm revelado que a racionalidade não é o único motor que conduz as decisões dos investidores e o comportamento do mercado, e que as primeiras pesquisas acadêmicas sobre as Finanças Comportamentais remontam a meados da década de 1970.

Seguindo essa linha histórica, De Faveri e Knupp (2018) atribuem a origem das Finanças Comportamentais com a pesquisa de Kahneman e Tversky em 1974, que destacou que a tomada de decisão dos indivíduos, frequentemente, desvia do padrão racional, revelando a presença de vieses. Já para Rogers, Favato e Securato (2008), as origens das Finanças Comportamentais emergem da integração das conclusões psicológicas na estrutura teórica da economia. Frente a isso, entende-se que a essa conexão ressalta a relevância do comportamento humano como eixo central para compreender e aprimorar os processos decisórios no ambiente financeiro.

Para tanto, como essas pesquisas inovadoras feitas por Kahneman e Tversky (1979) e Tversky e Kahneman (1974, 1981, 1986) tiveram um impacto significativo no campo das finanças comportamentais, as suas publicações continuam a servir como alicerce fundamental para a análise do comportamento dos investidores em todo o mundo. Da Silva *et al.* (2023) explicam que as finanças comportamentais trouxeram uma nova abordagem para compreender o processo decisório humano.

Elas oferecem ideias sobre os princípios psicológicos que explicam como diversos fatores influenciam as decisões individuais, afetando investimentos, endividamento e, por fim, a economia como um todo (De Assis; Gomes; Silva, 2023). Desde então, várias outras pesquisas foram conduzidas, consolidando essas descobertas iniciais e contribuindo para uma compreensão mais profunda de uma variedade de fenômenos econômicos (Vieira; Pereira, 2009).

Frente a essa vertente, as finanças comportamentais podem ser entendidas como o ramo das finanças que se opõe à ideia de total racionalidade na tomada de decisões dos indivíduos (De Faveri; Knupp, 2018). Trazendo outro conceito, segundo Chandra (2009), as finanças

comportamentais compreendem a análise da psicologia dos investidores no processo de tomada de decisões financeiras.

Baseado nessa perspectiva, enquanto a teoria moderna de finanças tem como referência a procura pela otimização da utilidade esperada, as Finanças Comportamentais parametrizam que alguns indicadores econômicos não podem ser descritos pelas condições de equilíbrio da teoria moderna, dado que os participantes do mercado financeiro, frequentemente, optam por ações que não se alinham com previsões baseadas em racionalidade (Rogers; Favato; Securato, 2008).

Essas exposições vão ao encontro com que Chandra (2009) expõe, uma vez que as diretrizes das finanças comportamentais admitem esclarecimentos sobre os fenômenos financeiros com base no comportamento não racional entre os indivíduos. Estudos da área ressaltam a influência das finanças comportamentais nesse contexto, como os estudos de De Faveri e Knupp (2018), que explicam que as finanças comportamentais formam uma disciplina que se concentra na análise das decisões dos investidores com base em evidências empíricas e princípios psicológicos subjacentes. Já autores como Sachdeva e Lehal (2023) elucidam que as finanças comportamentais propõem que a psicologia do indivíduo desempenha um papel vital nas decisões de investimento.

Percebe-se que as Finanças Comportamentais oferecem uma perspectiva intrigante sobre como o comportamento humano molda e influencia as decisões financeiras. Dessa forma, o progresso do bem-estar de uma nação é instigado pelos comportamentos financeiros favoráveis adotados pelos seus cidadãos e esses comportamentos financeiros desejáveis estão intimamente ligados ao nível de conhecimento financeiro (Coskun; Dalziel, 2020).

Dessas ideias dos autores, presume-se que as Finanças Comportamentais oferecem uma abordagem inovadora que combina aspectos psicológicos e comportamentais à análise das decisões financeiras. Sendo assim, esse campo de estudo não apenas explora como os traços individuais moldam as escolhas financeiras, mas também destaca a importância do conhecimento financeiro. Com isso em mente, Souza, Niyama e Silva (2020) argumentaram que a aversão à perda e ao risco, dois traços interligados e intrínsecos às pessoas, influenciam profundamente seu comportamento. Os autores prosseguem explicando, indivíduos que evitam a perda tendem a distorcer suas avaliações, preferindo evitar riscos mesmo em oportunidades atraentes de investimentos, portanto, esse medo da perda está intimamente ligado à aversão à mudança, levando as pessoas a se apegarem ao *status quo* por temor ao desconhecido.

Souza, Niyama e Silva (2020) continuaram e aprofundaram a compreensão sobre essas pessoas investidoras que ao serem confrontadas com incertezas futuras, aquelas que possuem

aquelas características (aversão à perda e ao risco) podem fazer previsões distorcidas, especialmente se essas suspeitas implicam em resultados diminuídos. Os autores reforçam que tais indivíduos podem ser percebidos como pessimistas, pois sua tendência é subestimar as possibilidades positivas, optando por manter-se em terreno seguro, mesmo quando oportunidades de crescimento se apresentam. Dessa forma, esse comportamento enraizado na aversão à perda e à mudança pode levar a escolhas menos arriscadas, mas também pode limitar seu potencial de alcançar resultados ótimos em situações de incerteza.

Kim, Anderson e Seay (2018) consideram que a capacidade de uma pessoa compreender o ambiente financeiro e a capacidade de avaliar os cursos de ações ideais são pontos relevantes no processo de tomada de decisão. Diante do exposto, nota-se que é importante que as pessoas tenham inteligência financeira para gerir suas finanças pessoais de forma eficaz, visando maximizar os benefícios do dinheiro que possuem, ou seja, para a gestão financeira, é necessário conhecimento para administrá-la (Sahara; Fuad; Setianingsih, 2022).

### **2.3 Personalidade e traços de personalidade**

Embora uma revisão abrangente da literatura sobre traços de personalidade não seja o objetivo deste trabalho, esta seção destaca alguns pontos importantes da literatura com foco particular nos traços de personalidade.

Estudos, como o de Pacheco, Campara e Costa Junior (2019), explicam que as finanças comportamentais apontam que cada pessoa é única em sua maneira de agir e, portanto, não segue um padrão uniforme. Essa perspectiva deu origem a uma corrente frutífera de pesquisas, que se fundamenta nas características individuais da personalidade (Trentini *et al.*; 2009; Silva; Nakano, 2011; Allport, 1961). Neste mesmo sentido, Borghans *et al.* (2008) investigam se os aspectos da personalidade têm contribuído e simplificado a compreensão de padrões de conduta, tomada de decisões e resultados no âmbito social e econômico.

O estudo científico da personalidade é um assunto muito relevante na psicologia (Trentini *et al.*; 2009). Especificamente, a personalidade é um tema central na psicologia, especialmente no campo da avaliação psicológica, sendo objeto de inúmeros estudos e debates teóricos e metodológicos ao longo do tempo (Silva; Nakano, 2011). A personalidade é considerada uma estrutura dinâmica dentro dos sistemas psicofísicos do indivíduo, influenciando seu comportamento (Allport, 1961).

No senso comum, a personalidade é geralmente vista como aquilo que torna cada indivíduo único, englobando seus traços, características e peculiaridades, no entanto, na

psicologia, trata-se de um conceito mais complexo, cuja definição pode variar e influenciar diretamente tanto sua compreensão quanto às formas de mensuração utilizadas (Ackerman, 2017).

Para a *American Psychological Association* (APA), personalidade diz respeito às características e comportamentos permanentes que formam a condição única de uma pessoa à vida, incluindo traços principais, interesses, impulsos, valores, autoconceito, habilidades e padrões emocionais (APA, 2018). A personalidade refere-se à maneira como um indivíduo se relaciona, responde e se comporta com os outros, frequentemente, manifestando-se por meio de traços mensuráveis (Crysel; Crosier; Webster, 2012; Pak; Mahmood, 2015).

Gordon Allport é reconhecido como um dos pioneiros no estudo dos traços de personalidade, e, em sua abordagem, ele destacou que a personalidade é composta por três tipos de traços: cardinais, centrais e secundários (Tavares, 2020). Os traços cardinais, representam as características dominantes e modeladoras do comportamento de um indivíduo, incluindo suas emoções dominantes, como obsessões e paixões. Já os traços centrais, como o próprio nome indica, formam os alicerces fundamentais da personalidade, representando a característica principal que define uma pessoa, variando em grau de manifestação. Por fim, os traços secundários emergem em circunstâncias específicas e são mais difíceis de identificar devido à sua natureza situacional (Allport, 1961).

Assim, pesquisadores, tais como Goulart *et al.* (2022), dedicam-se à análise dos traços de personalidade, buscando identificar padrões consistentes de comportamento, emoções e pensamentos, e essas investigações não apenas lançam luz sobre as escolhas individuais, mas também desempenham um papel vital na compreensão das ramificações dessas decisões no contexto econômico. Esta última característica econômica, reforça o entendimento de De Assis, Gomes e Silva (2023), que destacam que as nuances psicológicas do comportamento humano obtiveram uma nova perspectiva em diferentes ambientes.

Em termos mais objetivos, o argumento convencional é de que os traços de personalidade representam a essência única de um indivíduo, influenciando cada decisão que ele toma, independentemente de ser uma escolha significativa ou trivial (Rodrigues; Gopalakrishna, 2023). Os traços de personalidade se manifestam claramente em indivíduos, revelando-se por meio de uma variedade de emoções e comportamentos que exibem (Brito; Guelpeli, 2022).

Portanto, os traços de personalidade têm a capacidade de sintetizar, antecipar e esclarecer o comportamento de um indivíduo, apontando que a origem do comportamento reside nele mesmo e não apenas nas circunstâncias externas. Isso sugere a existência de

processos ou mecanismos internos que influenciam diretamente o comportamento (Silva; Nakano, 2011).

Nesse mesmo sentido, estes traços moldam as escolhas das pessoas por meio de uma complexa interação de emoções e pensamentos, envolvendo uma variedade de processos conscientes e inconscientes. Os autores explicam que os psicólogos categorizam esses padrões como elementos constituintes da personalidade humana (Bajo; Cecchini; Oliver, 2023).

Vários trabalhos têm definido os traços de personalidade como sendo estáveis ao longo do tempo, variáveis entre os indivíduos e com capacidade de influenciar o comportamento (Bajo; Cecchini; Oliver, 2023). Para efeitos deste estudo, houve uma restrição aos comportamentos que têm implicações diretas no conhecimento financeiro e na tomada de decisões financeiras de investimento.

## **2.4 Fatores da personalidade: *The Big Five model***

Um dos modelos teóricos mais empregados para caracterizar a avaliação da personalidade é o modelo dos Cinco Grandes Fatores (CGF), conhecido também como *Big Five Model* (Silva; Nakano, 2011). Este modelo representa um dos avanços mais significativos no estudo da personalidade nos últimos anos, por utilizar uma taxonomia geral baseada em amplos fatores, que, por sua vez, são compostos por diversas características individuais, para descrever com precisão a estrutura da personalidade de cada indivíduo (Pimentel; Donnell, 2008).

De acordo com Goulart *et al.*, (2022) a psicologia avalia a personalidade por meio de testes e relatos feitos tanto pelos próprios indivíduos quanto por observadores externos, considerando várias características pessoais.

O interesse crescente por esse modelo na comunidade científica deve-se à robusta evidência de sua universalidade e ampla aplicabilidade em diferentes contextos. Isso ocorre porque, ao utilizar a análise fatorial, que organiza características psicológicas em dimensões amplas e robustas, a pesquisa utilizando o *Big Five Model* proporciona resultados mais confiáveis e significativos (Nunes; Hutz, 2002).

A psicologia descreve os traços de personalidade como características específicas nas quais os indivíduos diferem de maneira consistente e duradoura e, após identificar essas dimensões primárias, é possível mensurá-las para avaliar a extensão das diferenças entre elas (Rodrigues; Gopalakrishna, 2023). O *Big Five Model* é uma teoria dos traços que encontra aplicação em uma ampla gama de contextos no estudo do comportamento humano (Costa; McCrae, 1992).

O *Big Five Model* é reconhecido como o padrão de referência para medir traços de personalidade, tendo suas raízes na psicologia, no entanto a sua influência estende-se além da psicologia, ganhando relevância crescente na pesquisa econômica. Este modelo identifica cinco grandes traços principais de personalidade, que fornecem uma estrutura robusta para compreender a diversidade e complexidade do comportamento humano em contextos diversos, incluindo o econômico (Gerhardab; Gladstonec; Hoffmannb, 2018).

O *Big Five Model* representa uma estrutura hierárquica da personalidade, composta por cinco dimensões essenciais: (1) Agradabilidade, (2) Conscienciosidade, (3) Extroversão, (4) Neuroticismo e (5) Abertura à experiência (Vaz, 2019). Destaca-se que o modelo também é conhecido como "OCEAN": *Openness to experience* (Abertura para experiências), *Conscientiousness* (Conscienciosidade), *Extraversion* (Extroversão), *Agreeableness* (Amabilidade) e *Neuroticism* (Neuroticismo)" (Donadio, 2018).

Como aponta Ackerman (2017), os cinco fatores, embora não ofereçam uma explicação totalmente exaustiva da personalidade, são conhecidos como os “Cinco Grandes” por abrangerem uma ampla gama de termos e aspectos relacionados à personalidade. O autor continua explicando que esses fatores não representam, necessariamente, traços isolados, mas sim dimensões amplas às quais diversos traços e características individuais estão associados, dessa forma, sua utilidade reside justamente na capacidade de englobar uma variedade de características em categorias amplas e organizadas.

Com base nos estudos de De Faveri e Knupp (2018) e de Rodrigues e Gopalakrishna (2023), o Quadro 1, apresentado na sequência, expõe as características do *Big Five Model*.

Quadro 1 - Características do *Big Five Model*

<b><i>Big Five Model</i></b>	<b>Características de acordo com De Faveri e Knupp (2018)</b>	<b>Características de acordo com Rodrigues e Gopalakrishna (2023)</b>
<b>Abertura</b>	Manifesta-se por meio de curiosidade, vontade de experimentar o novo, aceitação de diferentes experiências. Isso reflete sensibilidade emocional, aceitação social e inclinação ao liberalismo político.	A abertura à experiência vai além de apenas explorar novidades; ela também envolve disposição para aceitar novas ideias e conceitos de forma fácil.
<b>Conscienciosidade</b>	Representa autocontrole, determinação, confiança, consistência, confiabilidade e capacidade de adiar gratificações. Indica uma pessoa disciplinada e fiel.	Indivíduos conscientes são responsáveis em suas interações, tanto consigo mesmos quanto com os outros. São pessoas em quem se pode confiar para tarefas importantes, pois são hábeis em organizar e executar as atividades necessárias.

Quadro 1 - Características do *Big Five Model* (continuação)

<b><i>Big Five Model</i></b>	<b>Características de acordo com De Faveri e Knupp (2018)</b>	<b>Características de acordo com Rodrigues e Gopalakrishna (2023)</b>
<b>Afabilidade</b>	Reflete cordialidade, amabilidade, simpatia, capacidade de se colocar no lugar do outro, confiança, modéstia, generosidade e propensão à paz. É a marca da empatia e benevolência.	A amabilidade está ligada à habilidade de um indivíduo de promover cooperação em contextos pessoais e sociais. Além disso, reflete o nível de assistência que alguém está disposto a oferecer em momentos de necessidade.
<b>Estabilidade/Neuroticismo</b>	Indica adaptabilidade, maturidade e resistência ao estresse. Indivíduos altamente estáveis geralmente são joviais, otimistas e calmos, capazes de enfrentar desafios com tranquilidade.	O neuroticismo é geralmente visto de forma negativa, enquanto as outras quatro características são consideradas positivas. Indivíduos altamente neuróticos têm dificuldade em controlar suas reações a emoções ou situações adversas, muitas vezes desmoronando quando enfrentam desafios e se isolando do mundo exterior.
<b>Extroversão</b>	Descreve pessoas amigáveis, sociais, comunicativas, humorísticas, expressivas, assertivas, energéticas e ávidas por emoções e novas experiências.	Os extrovertidos são altamente sociais, desfrutando de interações constantes com as pessoas ao seu redor. Eles se envolvemativamente com o mundo exterior e fazem sua presença ser sentida.

Fonte: Elaborado pelo autor de acordo com os estudos de De Faveri e Knupp (2018) e de Rodrigues e Gopalakrishna (2023)

O *Big Five Model* é uma estrutura científica valiosa na antecipação de resultados psicológicos e sociais significativos (Costa; McCrae, 1992). Os traços de personalidade categorizam os indivíduos com base em pontuações elevadas ou baixas, calculadas a partir da média das respostas fornecidas para cada conjunto de questões. Esses resultados permitem determinar se um indivíduo possui um traço de personalidade mais ou menos dominante (Tavares, 2020).

Segundo Gomes e Golino (2012), devido à sua capacidade de replicação e aplicação generalizada, uma grande variedade de instrumentos tem sido desenvolvida, todos fundamentados no modelo *Big Five*. Dentre os principais instrumentos internacionais, os autores destacam: o *The California Psychological Inventory* (Gough; Bradley, 1996); o *The Revised NEO Personality Inventory* (Costa; McCrae, 1992), o *The Big Five Inventory* (John; Donahue; Kentle, 1991; John; Srivastava, 1999), o *Five-Factor Personality Inventory* (Hendriks; Hofstee; De Raad, 2002), o *Hierarchical Personality Inventory for Children* (Mervielde; De Fruyt, 2002), o *Five-Factor Nonverbal Personality Questionnaire* (Paunonen;

Ashton, 2002) o *Traits Personality Questionnaire* (Tsaousis, 2002) e o *Big Five Marker Scales* (Perugini; Di Blas, 2002).

Dentre os instrumentos de avaliação da personalidade, Gosling, Rentfrow e Swann (2003) destacam que o mais abrangente é o *NEO Personality Inventory, Revised* (NEO-PI-R), desenvolvido por Costa e McCrae (1992), composto por 240 itens que permitem mensurar os cinco grandes domínios e seis facetas específicas de cada dimensão. Os autores explicam que apesar de sua profundidade, o tempo médio de conclusão, cerca de 45 minutos, torna-o extenso para muitas finalidades de pesquisa. Assim, os autores continuam a pontuar que, por isso, instrumentos mais curtos são utilizados, como o *Big-Five Inventory (BFI)* de 44 itens (Martínez, 1998; Srivastava, 1999), o *NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI)* de 60 itens (Costa; McCrae, 1992) e o instrumento de Goldberg, composto por 100 adjetivos descriptivos de traços (Goldberg, 1992). Segundo John e Srivastava (1999), o *BFI*, o *NEO-FFI* e o *TDA* levam aproximadamente 5, 15 e 15 minutos, respectivamente, para serem concluídos.

Quanto a literatura nacional, Gomes e Golino (2012) continuam a citar: Inventário de marcadores do *Big Five*, adaptação Brasileira das listas de Goldberg (1992) e Norman (1963), elaborada por Hutz *et al.* (1998), a Escala Fatorial de Extroversão (Nunes, 2007; Nunes; Hutz, 2006), a Escala Fatorial de Socialização (Nunes, 2007; Nunes; Hutz, 2007; Nunes; Muniz *et al.*, 2010), a Escala Fatorial de Abertura à Experiência (Vasconcellos; Hutz, 2008) e a Escala Fatorial de Neuroticismo (Hutz; Nunes, 2001; Nunes, 2000).

Apesar desses diversos instrumentos existentes para categorizar os indivíduos com base na dominância de um ou outro traço de personalidade, Frantz *et al.* (2022) ressaltam que o uso dessas tipologias não deve ter o objetivo de limitar ou rotular os indivíduos, mas sim de organizar suas experiências de maneira que permita uma maior compreensão das diferentes manifestações mentais.

Essa abordagem se alinha ao propósito deste estudo de explorar o papel dos traços de personalidade em contextos específicos, como a tomada de decisão de investimento, promovendo uma análise mais aprofundada de seu comportamento. De acordo com Frantz *et al.* (2022), ainda há uma carência no mercado quanto a um processo eficiente de mapeamento do perfil do investidor, visando garantir que as recomendações dos profissionais estejam alinhadas às expectativas e características dos investidores.

## **2.5 Traços de personalidade e tomada de decisões financeiras**

A intenção de investimento é descrita como a expressão da vontade ou plano de uma pessoa para realizar uma ação específica (Widagdo; Roz, 2022). Segundo Angelle (2006), ela representa uma resolução individual de agir de uma maneira particular. Além disso, a intenção constitui uma manifestação clara da atitude e dos valores intrínsecos de um indivíduo, desempenhando um papel importante na previsão do comportamento futuro.

No contexto dos produtos financeiros, as intenções estão diretamente relacionadas ao armazenamento de ativos ou ao investimento, como discutido por Ali (2011) e Jahanzeb *et al.* (2012). Em essência, investimento é o ato de alocar uma certa quantia de recursos em um momento específico, com a expectativa de obter lucros futuros (Widagdo; Roz, 2022).

A capacidade de compreender questões financeiras desempenha um papel importante nos processos de tomada de decisão de investimentos (Ahmad, 2020). A tomada de decisão é uma metodologia complexa que constitui a avaliação de vários fatores e segue vários passos (Chandra, 2009). Enquanto a personalidade exerce uma influência significativa sobre o comportamento dos investidores nos mercados financeiros (Sachdeva; Lehal, 2023). Portanto, a psicologia do investidor é um dos elementos fundamentais que moldam o comportamento das pessoas nos mercados financeiros (Ahmad, 2020; Aren *et al.*, 2021).

Com base no exposto e, tendo em vista a interdisciplinaridade, Santos e Barros (2011) destacam que nem todos os investidores analisam as informações do mercado da mesma maneira e isso pode ser atribuído a uma série de divergências e variáveis distintas, como crenças, valores, a qualidade das fontes de informações, níveis de *expertise* técnica e a ênfase fornecida a dados quantitativos e qualitativos obtidos da análise do objeto em questão. E, para corroborar com esse pressuposto, Silva e Novais (2021) acreditam que a educação financeira esteja associada à educação socioemocional.

O processo de tomada de decisão era considerado eficiente, com todas as variáveis estabelecidas e nenhuma interferência na eficácia do mercado, conforme defendido antes do trabalho seminal de Tversky e Kahneman (1979). No entanto, as pesquisas desses autores alteraram, significativamente, essa percepção e agora é muito difundido que os seres humanos não tomam decisões puramente racionais, uma vez que os seus processos decisórios são, frequentemente, influenciados por fatores psicológicos. Aspectos como perda, ganho, risco, retorno, fracasso e excesso de confiança desempenham um papel importante nas escolhas que fazem, destacando a natureza profundamente psicológica das decisões humanas (Lucena *et al.*, 2015).

As transformações financeiras ocorridas no mundo levaram os pesquisadores a deslocaram seu foco das finanças tradicionais, onde as decisões dos investidores eram

supostamente tomadas de maneira racional, para o campo das finanças comportamentais. Nesse novo domínio, argumenta-se que as decisões humanas são, na maioria das vezes, irrationais, desafiando assim as suposições anteriormente aceitas sobre o comportamento financeiro (Sachdeva; Lehal, 2023).

Uma extensa e crescente literatura tem se dedicado ao estudo do comportamento humano, confirmando que, de maneira geral, as pessoas possuem limites bem definidos em relação aos seus processos cognitivos. Esses indivíduos, frequentemente, mostram-se suscetíveis a uma diversidade de efeitos psicológicos (vieses) que influenciam suas decisões e escolhas (Lucena *et al.*, 2015).

Nutt (1992) afirmou que a decisão resulta da seleção de uma alternativa para a ação. Já Kahneman e Tversky (1979) argumentam que o processo de tomada de decisão não segue completamente a lógica racional, como sugerem os modelos tradicionais e, em vez disso, os indivíduos recorrem a atalhos mentais para facilitar a tomada de decisões em determinadas situações.

Diante disso, alguns trabalhos, tais como o de Bajo, Cecchini e Oliver (2023), trazem informações que a pesquisa sobre as razões por trás das decisões de investimento sob risco tem sido um campo de estudo extensivamente explorado ao longo de décadas, uma vez que a literatura cognitiva focada em traços psicológicos fornece amplas evidências de uma relação entre os traços de personalidade e a diversidade na tomada de decisões individuais. Logo, Chandra (2009) alude que dentro das finanças comportamentais é onde as finanças encontram a psicologia.

Nesse sentido, têm-se a seguinte hipótese:

**H<sub>2</sub>: Os traços de personalidade estão associados com a tomada de decisões financeiras sobre investimentos.**

Diante do exposto, espera-se que o presente estudo possa contribuir para a compreensão de como os traços de personalidade e os níveis de educação financeira estão associados com a tomada de decisões de investimentos.

### 3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

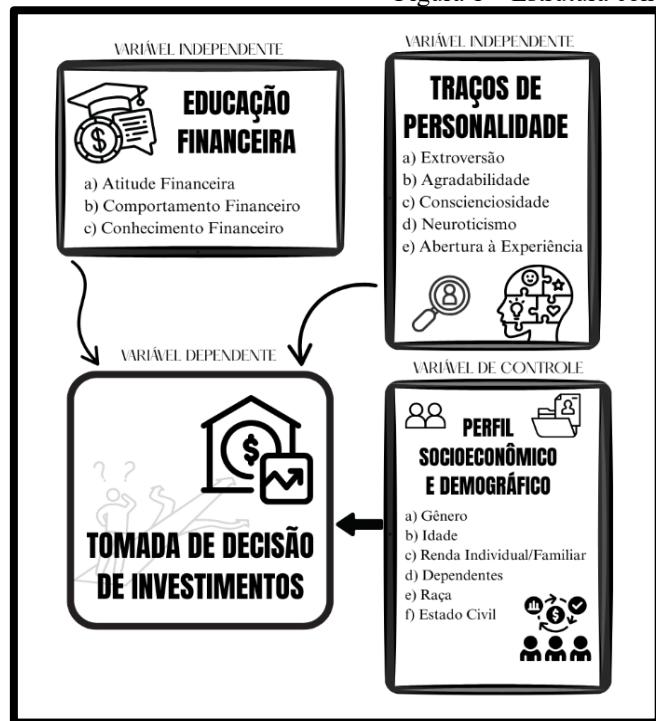
O objetivo deste estudo é investigar como os traços de personalidade do investidor, sob a perspectiva da teoria do *Big Five Model* (extroversão, socialização, conscienciosidade, neuroticismo, abertura a novas experiências), e os níveis de educação financeira, considerando os aspectos de atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, estão associados com a tomada de decisão de investimentos.

O desenho da pesquisa, a classificação da pesquisa, os procedimentos para a seleção da amostra, as variáveis dependente, independentes e de controle, bem como os procedimentos para o tratamento e análise de dados são apresentados nas subseções dos aspectos metodológicos.

#### 3.1 Desenho da pesquisa

Segundo Hair Júnior *et al.* (2020) o desenho de pesquisa possibilita a captura de dados em um único ponto temporal, oferecendo uma instantânea das variáveis em análise. Assim, a figura 1 sintetiza o que foi exposto, de forma a relacionar traços de personalidade, educação financeira, tomada de decisão financeira e investimentos.

Figura 1 – Estrutura conceitual do estudo



Fonte: Elaborado pelo autor.

A Figura 1 esboça, visualmente, o plano que a pesquisa seguiu, delineando suas etapas macroscópicas. De modo geral, espera-se verificar se, controlados os fatores sociodemográficos, os traços de personalidade e os níveis de educação financeira estão associados com a tomada de decisão de investimentos.

### **3.2 Classificação da Pesquisa**

Esta é uma pesquisa classificada como quantitativa e descritiva. Gil (2022), descreve o procedimento de implementação dos procedimentos metodológicos e propõe que, numa abordagem quantitativa, inicia-se com a formulação dos objetivos da pesquisa, seguida pela seleção cuidadosa da amostra, desenvolvimento do instrumento, realização da coleta de dados e, por fim, análise minuciosa dos resultados. Richardson (1999) reforça a orientação do estudo, uma vez que a pesquisa quantitativa emprega métodos de quantificação tanto na coleta de dados quanto no seu tratamento, utilizando técnicas estatísticas. Ainda, segundo Gil (2008), esse tipo de abordagem baseia-se na ideia de caracterizar o comportamento das pessoas por meio de perguntas diretas, com o objetivo de entender melhor o problema relacionado à unidade estudada e analisada.

Os mesmos autores observam que é importante reconhecer as limitações da pesquisa quantitativa, que pode revelar um descompasso entre conhecimento, conhecimento percebido e comportamento. Embora o conhecimento sobre o sistema financeiro seja fundamental para desenvolver habilidades financeiras, essas habilidades e comportamentos também são influenciados por fatores adicionais, como, por exemplo, o acesso a recursos e laços sociais (Hung; Parker; Yoong, 2009).

A abordagem quantitativa é utilizada no desenvolvimento da pesquisa descritiva, na qual as variáveis são identificadas e classificadas com base em suas relações de causa e efeito (Oliveira, 1999). Ou seja, pesquisas descritivas não se limitam apenas a identificar a mera existência de relações entre variáveis; pelo contrário, procuram compreender a própria natureza dessas relações (Gil, 2022). Informa-se que o objeto dessa pesquisa, o fenômeno de tomada de decisão de investimento será descritivamente relacionado aos traços de personalidade e aos níveis de educação financeira de maneira quantitativa.

No que diz respeito aos métodos utilizados, esta pesquisa desenvolveu uma abordagem de levantamento (*survey*), permitindo a obtenção de dados significativos de um grupo específico de indivíduos sobre o tema em questão (Richardson, 1999). A estrutura da pesquisa foi delineada por meio de uma abordagem específica, com a adoção de um método de

levantamento para obter uma análise quantitativa dos valores e comportamentos da amostra investigada, por meio de um questionário *online* como instrumento de coleta de dados (Creswell; Creswell, 2021; Fowler Júnior, 2011).

### 3.3 Composição da Amostra

Para este estudo utilizou-se a amostra não probabilística e por conveniência, tendo em vista a definição prévia do público que respondeu ao questionário, os quais foram os servidores públicos municipais efetivos, ocupantes de cargos de nível superior da Prefeitura Municipal de Uberlândia, situada em Uberlândia - Minas Gerais. O número de servidores públicos de Uberlândia (cargo superior) é de 1.340 servidores efetivos, conforme a Lei nº 11.967, de 29 de setembro de 2014. Segundo Freitag (2018) em uma amostra por conveniência, o pesquisador de campo opta por selecionar indivíduos da população em estudo que mostram ser receptivos, cooperativos ou propensos a participar do processo.

A escolha de servidores públicos municipais em cargos de nível superior como amostra para esta pesquisa se justifica por diversas razões, sendo que a primeira é que esses profissionais desempenham funções que exigem um nível elevado de conhecimento e responsabilidade, o que os torna uma população ideal para investigar temas como educação financeira, tomada de decisão de investimento financeiro e traços de personalidade. O nível educacional e experiência desses profissionais podem influenciar, significativamente, as atitudes e comportamentos financeiros, proporcionando um contexto ideal para a análise.

Destaca-se que a infraestrutura da Prefeitura Municipal de Uberlândia não foi utilizada porque os questionários foram respondidos online, por meio do formulário do *Google forms*. Foi autorizado pela Prefeitura Municipal de Uberlândia a realização da etapa de coleta de resposta do questionário, com os servidores público-alvo, para identificar a influência dos traços de personalidade (extroversão, socialização, conscienciosidade, neuroticismo, abertura a novas experiências) e dos níveis de educação financeira na tomada de decisão financeira de investimentos.

A coleta de dados ocorreu entre 27 de dezembro de 2024 e 31 de março de 2025, por meio do envio do *link* do questionário aos servidores públicos-alvo, acompanhado da solicitação para que o prenchessem. No total, 77 pessoas responderam ao questionário, entretanto, após análise, seis respostas foram excluídas, pois não correspondiam ao perfil previamente definido para a amostra-alvo. Assim, a amostra final do estudo foi composta por 71 respondentes.

### 3.4 Coleta de Dados

Segundo Netemeyer, Bearden e Sharma (2003), o processo inicial para desenvolver um instrumento de coleta de dados envolve assegurar que os itens da escala abrangem completamente o domínio e possuem validade de conteúdo. Portanto, com base nessa premissa, o instrumento foi construído utilizando escalas previamente testadas e validadas, adaptando os itens minimamente ao contexto específico do estudo para manter a validade de conteúdo.

Os dados empíricos foram coletados por meio de questionários fechados, contendo questões de múltipla escolha (ANEXO 1). A pesquisa ficou disponível, aproximadamente, 90 dias, sendo que o software utilizado foi o *Google Forms*, que é uma plataforma *online* que permitiu gerenciar todo o processo.

O fato de o questionário ser distribuído de maneira *online* trouxe vantagens práticas como a facilidade na distribuição, agilidade nas respostas, facilidade de tabulação utilizando planilhas eletrônicas com as respostas já disponíveis, e o fato de ser autoadministrado, dispensando a presença do pesquisador durante o registro das respostas (De Souza, 2023).

As escalas e perguntas do questionário foram majoritariamente adaptadas de escalas previamente desenvolvidas, validadas e utilizadas em estudos anteriores, conforme demonstrados a seguir em cada item da pesquisa. O Quadro 2 representa as etapas utilizadas para atingir o objetivo proposto pela pesquisa, apresentando as ferramentas e os métodos necessários para a realização de cada etapa, baseado no modelo de Potrich, Vieira e Kirch (2015) e Roiz Junior *et al.* (2023). O questionário foi dividido em três seções.

Quadro 2 - Estrutura do questionário da pesquisa

<b>Instrumento de Medição</b>	<b>Seção</b>	<b>Descrição do Bloco</b>	<b>Variáveis</b>	<b>Número de Questões</b>	<b>Mensuração</b>	<b>Referência na literatura</b>
Questionário	1	Perfil Socioeconômicos e demográficas	Gênero, Idade, Renda Individual e Familiar, Dependentes, Raça e Estado Civil	11	Múltipla escolha	Adaptado de Tavares (2020)
	2	Nível de educação financeira	Atitude Financeira	10	Likert 5 pontos (melhor atitude = discordância)	Shockey (2002); O'Neill & Xiao (2012); Potrich et al. (2015)
			Comportamento Financeiro	27	Likert 5 pontos	Shockey (2002);

				(melhor comportamento = concordância)	O'Neill & Xiao (2012); OECD (2013); Potrich et al. (2015)
		Conhecimento Financeiro	12	Múltipla escolha (pontuação 0 a 12)	Van Rooij et al. (2011); OECD (2013); Klapper et al. (2013); NFCS (2013)
		Tomada de Decisão de Investimento	6	Percentual por tipo e nível de diversificação	Questionário API, do Banco Paulista.
3	<i>Big Five Model</i>	Traços de Personalidade (Extroversão, Agradabilidade, Conscienciosidade, Neuroticismo, Abertura à Experiência)	44	Likert 5 pontos (maior pontuação = maior predominância do traço)	Roiz Junior et al. (2023)

Fonte: Elaborado pelo autor.

### 3.4.1. Procedimentos em relação à ética na pesquisa – Formulário de aceite

Com a aprovação do instrumento de coleta de dados no Comitê de Ética em Pesquisa, para conduzir esta pesquisa com o máximo rigor ético e sem qualquer arbitrariedade, o questionário destacou claramente a participação voluntária dos respondentes (obtendo o devido consentimento antes de prosseguir) e garantiu que suas respostas seriam tratadas com a máxima confidencialidade, mantendo o anonimato.

O respondente foi convidado a participar da pesquisa e responder o questionário *online*. Ao acessar a plataforma, o respondente concordava com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), assinalando a opção “Concordo em participar da pesquisa” para ser direcionado às questões. Caso assinalasse a opção “Não concordo em participar da pesquisa”, sua participação era finalizada.

O questionário foi disponibilizado em formato virtual por meio da plataforma *Google Forms* e o convite para participar da pesquisa foi enviado por e-mail e *WhatsApp* a um grupo inicial de respondentes previamente conhecidos, composto por profissionais ocupantes de cargos efetivos de nível superior.

Além disso, foi solicitado que esses participantes compartilhassem o *link* do questionário com outros colegas e servidores, a fim de expandir o alcance da pesquisa e maximizar o número de respondentes, garantindo uma amostra mais abrangente e diversificada.

### **3.4.2. Seção 1 - Perfil socioeconômicos e demográficas**

A primeira parte do instrumento de pesquisa teve como objetivo traçar o perfil sociodemográfico dos respondentes, com a finalidade de contextualizar a amostra e verificar possíveis influências dessas características na variável dependente da pesquisa. Foram incluídas questões referentes a idade, identidade de gênero, renda individual e familiar, existência de dependentes, raça, estado civil e ocupação.

Esta seção foi adaptada do instrumento utilizado por Tavares (2020), que também se dedicou à caracterização socioeconômica em sua investigação. Como esta pesquisa teve como critério de inclusão a atuação como servidor público municipal efetivo, ocupante de cargo de nível superior na Prefeitura Municipal de Uberlândia, foram incluídas duas questões de verificação obrigatória, que garantiram a adequada filtragem dos participantes e, consequentemente, a consistência da amostra.

### **3.4.3. Seção 2 - Nível de educação financeira**

A segunda parte do questionário concentrou-se nas dimensões relacionadas à educação financeira, subdividida em três domínios: atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro. Foi incluído, ainda, um quarto domínio nesta seção, voltado à tomada de decisão de investimento, por sua estreita relação com as demais variáveis investigadas.

A literatura especializada apresenta diversas propostas para mensurar a educação financeira, sendo que não há consenso sobre um único instrumento ideal (POTRICH; VIEIRA; CERETTA, 2013). Com o intuito de garantir a validade e confiabilidade da mensuração, foram adotadas escalas previamente validadas, com adaptações mínimas ao contexto desta pesquisa, conforme sugerido por Potrich, Vieira e Kirch (2015), os quais utilizaram como referência estudos de Shockley (2002), O'Neill e Xiao (2012) e da OECD (2013).

A segunda seção foi dividida em quatro grupos: o primeiro grupo tratou sobre a atitude financeira; o segundo sobre comportamento financeiro; o terceiro sobre conhecimento financeiro; e o quarto sobre a tomada de decisão de investimento.

Assim, no primeiro grupo, a atitude financeira foi mensurada por meio de 10 itens, estruturados em escala Likert de 5 pontos, variando de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente). O instrumento foi desenvolvido com base nas escalas de Shockley (2002), O'Neill e Xiao (2012) e OECD (2013). De acordo com a lógica do instrumento, quanto maior a

discordância em relação às afirmações apresentadas (pontuações entre 1 e 3), melhor é a atitude financeira do respondente. A escala teve como propósito avaliar como o indivíduo percebe e se posiciona diante da gestão de suas finanças pessoais.

Para fins de análise bivariada, os escores obtidos foram utilizados para classificar os respondentes em três níveis: i) baixo nível de atitude financeira (pontuação inferior a 5); ii) nível mediano de atitude financeira (pontuação entre 5 e 6); e, iii) alto nível de atitude financeira (pontuação superior a 6).

No segundo grupo, O comportamento financeiro foi mensurado por meio de 27 questões também em escala Likert de 5 pontos, adaptadas dos mesmos autores anteriormente mencionados. Essa escala tem por objetivo avaliar a frequência com que o indivíduo adota comportamentos considerados adequados no gerenciamento das finanças pessoais.

Considerando a estrutura das afirmações, a concordância (pontuações 4 e 5) indica comportamentos positivos, enquanto a discordância (pontuações de 1 a 3) revela práticas menos eficazes. Atribuiu-se valor 1 às respostas indicativas de bom comportamento (concordância) e valor 0 às demais. Para a categorização dos dados, foram considerados os seguintes intervalos: i) baixo nível de comportamento financeiro (pontuação inferior a 14); ii) nível mediano de comportamento financeiro (pontuação entre 14 e 18); e, iii) alto nível de comportamento financeiro (pontuação superior a 18).

No terceiro grupo, dedicado às questões relacionadas ao conhecimento financeiro, foi mensurado a partir de 12 questões de múltipla escolha, com base nas escalas de Van Rooij, Lusardi e Alessie (2011), OECD (2013), Klapper, Lusardi e Panos (2013) e da National Financial Capability Study (NFCS, 2013). O objetivo dessa subdimensão foi avaliar o domínio conceitual dos participantes sobre temas como inflação, taxa de juros, valor do dinheiro no tempo, risco, retorno, diversificação, mercado de ações, crédito e títulos públicos.

Cada questão teve como resposta esperada uma alternativa correta, cuja seleção conferiu 1 ponto ao participante. Respostas incorretas receberam 0 ponto, permitindo um escore total variando de 0 (nenhuma resposta correta) a 12 (todas corretas). A partir dos resultados, para a análise bivariada da pesquisa, os participantes foram classificados conforme segue: i) baixo nível de conhecimento financeiro (pontuação inferior a 6); ii) nível mediano de conhecimento financeiro (pontuação entre 6 e 8); e, iii) alto nível de conhecimento financeiro (pontuação superior a 8).

Por fim, no último e quarto grupo dessa seção, teve como objetivo investigar a forma como os respondentes alocam seus recursos financeiros em diferentes tipos de ativos. Foram

analisadas informações sobre o percentual de patrimônio alocado em renda variável, imóveis, renda fixa e negócio próprio, bem como o nível de diversificação dos investimentos.

Com base nas respostas, os participantes foram inicialmente agrupados de acordo com o tipo de investimento predominante: imóveis; renda fixa; renda variável; negócio próprio ou outros. Adicionalmente, quanto à diversificação dos investimentos, os participantes foram classificados em: i ) baixo nível de diversificação (até três classes de ativos); ii) nível mediano de diversificação (entre quatro e seis classes de ativos); e, iii) alto nível de diversificação (mais de sete classes de ativos).

#### **3.4.4. Seção 3 - Traços de Personalidade**

A terceira e última parte do questionário buscou compreender os traços de personalidade dos respondentes, com base no modelo dos *Big Five Model*. Para isso, foi utilizada a versão brasileira do *Big Five Inventory (BFI)*, traduzida para o português brasileiro e validada por Roiz Junior et al. (2023).

O instrumento composto por 44 questões do tipo *Likert* de 1 a 5, foi utilizado para avaliar os cinco principais fatores de personalidade (extroversão, agradabilidade, conscienciosidade, neuroticismo, abertura à experiência). Os itens do *BFI* descrevem características ou comportamentos e estão relacionados a um dos cinco fatores principais que descrevem características ou comportamentos. Assim, cada item está relacionado a um dos cinco fatores principais.

As respostas foram calculadas com base nas pontuações atribuídas às afirmações de cada fator. Destaca-se que dentro dessa escala, alguns itens são formulados de maneira negativa e, por isso, precisam ser corrigidos antes da análise — esses são os chamados itens com “pontuação reversa”, indicados pela letra “R”. Isso significa que a resposta do participante deve ser invertida para manter a consistência na direção das pontuações. Por exemplo, em uma escala de 1 a 5: se a pessoa marcou 5, a pontuação convertida será 1; se marcou 4, passa a ser 2; se marcou 3, permanece 3; se marcou 2, torna-se 4; e, se marcou 1, passa a ser 5. Esses ajustes são necessários para garantir que todos os itens contribuam corretamente para o cálculo final dos traços de personalidade, evitando distorções.

Para a análise bivariada, os respondentes foram divididos em três grupos: i) baixa predominância do traço de personalidade (pontuação menor do que 50%); ii) mediana predominância do traço de personalidade (pontuação entre 50% e 70%); e, iii) alta

predominância do traço de personalidade (pontuação superior à 70%). Assim, foi possível identificar o grau de predominância de cada um dos cinco traços em cada respondente.

### 3.5 Descrição das variáveis

Após explanação dos procedimentos metodológicos e da elaboração do instrumento desenvolvido para coletar os dados, o Quadro 3 apresenta a descrição das variáveis utilizadas na pesquisa. Como variável dependente, foi estabelecido a “Tomada de Decisão de Investimento”. Como variáveis independentes foram definidas a “Educação Financeira” e os “Traços de Personalidade”, por fim as “Características Socioeconômicas e Demográficas” foram definidas como variáveis de controle.

As variáveis selecionadas para o estudo foram discriminadas no Quadro 3. Sobre as variáveis independentes, o *Big Five Model* foi utilizado como instrumento para investigar como os traços de personalidade impactam no comportamento econômico dos indivíduos. Esse modelo, já abordado na seção 3.4.4, foi aplicado em diferentes contextos, como no estudo das intenções de investimento em curto prazo realizado por Mayfield, Perdue e Wooten (2008), na análise das tomadas de decisões financeiras conduzida por Baker, Kumar e Goyal (2019), e na avaliação das intenções de investimentos de curto e longo prazo explorada por Sadiq e Amna (2019).

Quadro 3 - Descrição das variáveis do modelo da pesquisa

Variável	Símbolo	Descrição	Variável	Símbolo	Mensuração
<b>Dependente</b>					
Tomada de Decisão de Investimento	(TDI)	Variável para identificar os tipos de investimento priorizados no patrimônio, para entender o percentual que cada classe de ativo representa na composição patrimonial	Percentual de renda variável Percentual de imóveis Percentual de diversificação	(PercRenVar) (PerImo) (PerDiv)	Quantitativa Quantitativa Quantitativa
<b>Independentes</b>					
Educação Financeira	(EducFin)	Variável para verificar o nível de educação financeira	Atitude financeira Comportamento financeiro Conhecimento financeiro	(AtitFin) (CompFin) (ConhFin)	Quantitativa Quantitativa Quantitativa
Traços de Personalidade	(TrPers)	Somatória das respostas sobre	Extroversão Amabilidade	(Extr) (Amab)	Quantitativa Quantitativa

		as características pessoais	Conscienciosidade	(Consc)	Quantitativa
			Neuroticismo	(Neur)	Quantitativa
			Abertura	(Abert)	Quantitativa
<b>Controle</b>					
Perfil socioeconômico e demográfico	(Per.Soc.Dem.)	Variável que representa o gênero do indivíduo (masculino ou feminino)	Gênero	(Gen)	Qualitativa
		Varável que representa a idade do participante	Idade do participante	(Idd)	Quantitativa
		Variável que representa a raça do indivíduo	Raça	(Rç)	Qualitativa
		Representa o estado civil do indivíduo.	Estado Civil	(EstCiv)	Qualitativa
		Montante monetário referente a renda mensal do indivíduo	Renda Individual	(RenInd)	Qualitativa

Fonte: Elaborado pelo autor

Outra variável independente para este estudo são as pontuações sobre educação financeira, representadas pelas pontuações em atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, conforme exposto na seção 3.4.3.

Potrich, Vieira e Kirch (2015) aludem que um aspecto da educação financeira é examinar sua relação com variáveis socioeconômicas e demográficas, que devem incluir fatores como gênero, idade, estado civil, ocupação, número de dependentes, grau de escolaridade do indivíduo e de seus pais, além da renda, por isso a escolha dessas características como variáveis de controle. Destaca-se que, nesta pesquisa, será excluída as rendas dos pais dos respondentes e mantida apenas a renda individual. De acordo com Silva *et al.* (2017), essas foram as variáveis mais frequentemente mencionadas pelos autores nas pesquisas analisadas em seu estudo.

Conforme De Souza (2023), as variáveis de controle são utilizadas para verificar possíveis efeitos, ou seja, essas variáveis podem potencialmente impactar o resultado de uma pesquisa, devido a um efeito que não está sendo diretamente investigado. Portanto, a autora explica que é necessário controlar essas variáveis para evitar distorções nos efeitos que estão sendo estudados, tendo em vista que possuem influência sobre a variável dependente, mas não são o foco principal da pesquisa, como por exemplo a idade ou o gênero.

O Quadro 4 sintetiza os principais autores identificados por Silva *et al.* (2017) que utilizaram as variáveis socioeconômicas e demográficas selecionadas.

Quadro 4 - Variáveis socioeconômicas e demográficas

Variáveis abordadas	Autores
Idade / Faixa etária	Atkinson e Messy (2012) Chen e Volpe (1996; 1998) Lusardi e Mitchell (2014)
Renda	Lusardi e Tufano (2015) Matta (2007)
Gênero/Sexo	Costa e Miranda (2013) Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014)
Escolaridade	Potrich, Vieira e Ceretta (2013) Potrich, Vieira e Kirch (2014)
Estado Civil	Research (2003) Shockley (2002)
Dependentes	Hastings, Madrian e Skimmyhorn (2013) Campara, Flores e Vieira (2014)

Fonte: Silva *et al.* (2017).

### 3.6 Técnicas de análise quantitativa dos dados

Em primeiro lugar, realizou-se uma análise descritiva dos dados coletados com o intuito de identificar o perfil sociodemográfico, a atitude financeira, o comportamento financeiro, o conhecimento financeiro, o nível de predominância de cada traço de personalidade e as decisões de investimento realizadas pelos respondentes.

Após isso, realizou-se uma análise bivariada, por meio do Teste Qui-Quadrado, para a avaliação da relação entre a tomada de decisão de investimentos e as variáveis sociodemográficas, os níveis de atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro, assim como os graus de predominância de cada traço de personalidade.

Por fim, realizou-se uma análise multivariada, por meio de uma regressão linear múltipla, para avaliar como os traços de personalidade (abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo) e a educação financeira (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) estão associados com a tomada de decisão de investimentos.

Os modelos econométricos utilizados na presente pesquisa são representados nas equações 1, 2 e 3, expostas na sequência:

$$\text{PercRenVar} = \beta_0 + \beta_1\text{Extr} + \beta_2\text{Amab} + \beta_3\text{Consc} + \beta_4\text{Neur} + \beta_5\text{Abert} + \beta_6\text{AtitFin} + \beta_7\text{CompFin} + \beta_8\text{ConhFin} + \beta_9\text{Variáveiscontrole} + \epsilon \quad (1)$$

$$\text{PerImob} = \beta_0 + \beta_1\text{Extr} + \beta_2\text{Amab} + \beta_3\text{Consc} + \beta_4\text{Neur} + \beta_5\text{Abert} + \beta_6\text{AtitFin} + \beta_7\text{CompFin} + \beta_8\text{ConhFin} + \beta_9\text{Variáveiscontrole} + \epsilon \quad (2)$$

$$\text{PerDiv} = \beta_0 + \beta_1\text{Extr} + \beta_2\text{Amab} + \beta_3\text{Consc} + \beta_4\text{Neur} + \beta_5\text{Abert} + \beta_6\text{AtitFin} + \beta_7\text{CompFin} + \beta_8\text{ConhFin} + \beta_9\text{Variáveiscontrole} + \epsilon \quad (3)$$

Onde:

PercRenVar: Percentual de patrimônio investido em renda variável;

PerImob: Percentual de patrimônio investido em imóveis;

PerDiv: Percentual de diversificação;

$\beta_0$ : Intercepto Constante;

$\beta_1$ : Grau de extroversão;

$\beta_2$ : Grau de Amabilidade;

$\beta_3$ : Grau de Conscienciosidade;

$\beta_4$ : Grau de Neuroticismo;

$\beta_5$ : Grau de Abertura à Experiência;

$\beta_6$ : Nível de Atitude Financeira;

$\beta_7$ : Nível de Comportamento Financeiro;

$\beta_8$ : Nível de Conhecimento Financeiro;

$\beta_9$ : Variáveis de controle (Gênero, idade, raça, estado civil e renda individual);

$\epsilon$ : Termo de Erro (Residual).

Os pressupostos dos modelos de regressão linear múltipla foram previamente verificados, incluindo a análise da normalidade dos resíduos, homocedasticidade e independência dos erros. Considerando a possibilidade de violação desses pressupostos, particularmente no que se refere à heterocedasticidade, optou-se pela utilização de erros padrão robustos na estimação dos modelos, com o objetivo de conferir maior robustez às inferências estatísticas realizadas. Tal procedimento visa mitigar distorções na variância dos estimadores e garantir maior confiabilidade nos testes de significância dos coeficientes estimados.

## **4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

Com base na análise dos dados, buscou-se identificar como os traços de personalidade e a educação financeira estão associados com a tomada de decisão de investimentos. Esperou-se compreender como essas características impactam o comportamento financeiro dos indivíduos, bem como procurou-se avaliar como essas variáveis se manifestam nas escolhas financeiras realizadas pelos servidores públicos. Para tanto, foram realizadas as análises descritivas e bivariadas, o teste de correlação entre as variáveis e os testes econométricos, por meio de regressões lineares múltiplas, conforme exposto nas seções subsequentes.

### **4.1 Da análise descritiva do perfil socioeconômico e demográfico**

Considerando as respostas dos 71 participantes, conforme ilustrado na Tabela 1, é possível delinear uma perspectiva sobre as características dos respondentes.

Em relação a variável gênero, observa-se que a maioria dos respondentes se identifica com o gênero masculino (73,24%), enquanto 26,76% se identificam com o gênero feminino. Essa distribuição revela uma predominância masculina na amostra, o que pode impactar os resultados da pesquisa, sobretudo nos casos em que o gênero for um fator relevante para o comportamento financeiro e os traços de personalidade investigados (Tabela 1).

Um estudo de Hira e Mugenda (2021) investiga como as diferenças de gênero afetam a tomada de decisões financeiras, com ênfase no comportamento de risco e nas preferências de investimento. Os resultados mostram que as mulheres tendem a ser mais conservadoras e avessas ao risco em comparação aos homens, o que pode explicar as variações nas escolhas de investimento com base no gênero.

Outra variável é a faixa etária dos participantes, foi constatado que a maioria da amostra é composta por indivíduos entre 31 e 40 anos (47,89%), seguidos por respondentes entre 41 e 50 anos (32,39%). Juntos, esses grupos representam quase 80% do total, revelando um perfil predominantemente adulto e que já possui uma estabilidade empregatícia a algum tempo. Okamoto e Komamura (2021) destacaram que a literacia financeira tende a aumentar com a idade até os 50 anos, favorecendo comportamentos financeiros mais planejados e menos impulsivos nessa faixa etária.

Tabela 1 - Perfil socioeconômico e demográfico

	<b>Características</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
<b>Gênero</b>	Feminino	19	26,76%
	Masculino	52	73,24%
	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
<b>Idade</b>	Até 30 anos	9	12,68%
	De 31 a 40 anos	34	47,89%
	De 41 a 50 anos	23	32,39%
	De 51 a 60 anos	3	4,23%
	Mais de 60 anos	2	2,82%
<b>Raça</b>	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	Branca	58	81,69%
	Preta	7	9,86%
	Parda	6	8,45%
	Indígena	0	0,00%
<b>Estado civil</b>	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	Solteiro(a)	23	32,39%
	Casado(a)/União estável	42	59,15%
	Divorciado(a)	6	8,45%
	Viúvo(a)	0	0,00%
<b>Dependentes</b>	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	Não	30	42,25%
	Sim	41	57,75%
<b>Cargo</b>	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	Analista em Controle Interno (a)	2	2,82%
	Assistente Social (a)	4	5,63%
	Biólogo (a)	1	1,41%
	Cirurgião Dentista (a)	3	4,23%
	Contador (a)	9	12,68%
	Diretor administrativo e financeiro	1	1,41%
	Enfermeiro (a)	2	2,82%
	Engenheiro (a)	7	9,86%
	Farmacêutica	6	8,45%
	Médico Veterinário (a)	5	7,04%
	Pedagogo (a)	2	2,82%
	Procurador (a)	23	32,39%
	Professor (a)	3	4,23%
	Programador (a)	1	1,41%
	Psicólogo (a)	2	2,82%
<b>Rendimento médio pessoal</b>	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	De 1 a 3 Salários-Mínimos	6	8,45%
	De 3 a 6 Salários-Mínimos	29	40,85%
	De 6 a 9 Salários-Mínimos	18	25,35%
	De 9 a 12 Salários-Mínimos	10	14,08%
<b>Rendimento médio familiar</b>	Mais que de 12 Salários-Mínimos	8	11,27%
	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
	De 1 a 3 Salários-Mínimos	2	2,82%
	De 3 a 6 Salários-Mínimos	19	26,76%
	De 6 a 9 Salários-Mínimos	13	18,31%

Fonte: Dados da pesquisa

Apenas 12,68% dos participantes têm até 30 anos, indicando uma menor representação de uma amostra mais jovem, enquanto os respondentes acima de 50 anos somam 7,04%. Esses

dados sugerem que a pesquisa se concentra majoritariamente em uma população com maior maturidade e experiência, o que pode influenciar as percepções e comportamentos investigados. Além disso, dados do Stanford Institute for Financial Decision Making (2021) indicam que indivíduos mais jovens (até 35 anos) apresentam menores índices de literacia financeira, reforçando o perfil de maior preparo financeiro dos participantes desta amostra. (Tabela 1).

A composição racial da amostra é majoritariamente branca (81,69%), enquanto pessoas pretas (9,86%) e pardas (8,45%) têm uma representação significativamente menor. Não há respondentes indígenas. Hasler et al. (2023) evidenciaram que indivíduos brancos, nos Estados Unidos, possuem níveis mais elevados de educação financeira em comparação a minorias raciais, como negros e hispânicos, mesmo após ajustes por renda e escolaridade.

A maioria dos respondentes são casados ou estão em união estável (59,15%), enquanto 32,39% são solteiros e 8,45% divorciados. Não há participantes viúvos. Essa distribuição sugere que boa parte da amostra tem estabilidade familiar, o que pode influenciar sua abordagem à educação financeira e à tomada de decisão de investimentos. Um estudo realizado no contexto vietnamita por Nguyen et al. (2024) identificou que pessoas casadas demonstram maior responsabilidade financeira e maior preocupação com o bem-estar futuro, o que pode impactar positivamente comportamentos como poupança e investimento. (Tabela 1).

No que se refere às responsabilidades familiares, 57,75% dos respondentes indicaram que possuem dependentes, enquanto 42,25% afirmaram não ter. A pesquisa de Roy e Singh (2024) aponta que a presença de dependentes, por si só, não faz distinção clara na tolerância ao risco, mas interage com variáveis como renda e educação, afetando decisões conservadoras ou arrojadas<sup>1</sup> (Tabela 1).

Em relação ao perfil profissional, observa-se uma diversidade ocupacional entre os participantes. A maior concentração está entre procuradores (32,39%), seguida por contadores (12,68%) e engenheiros (9,86%). Outras profissões, como médicos veterinários (7,04%) e farmacêuticos (8,45%), também estão representadas, embora em menor proporção. Cargos como biólogos, programadores e diretores administrativos aparecem de forma pontual, com menos de 2%. Essa variedade de cargos representa o alcance da pesquisa. No entanto, diferentes áreas de atuação, como, por exemplo, o cargo de Procurador, oriundo da formação acadêmica em Ciências Sociais, e o de Engenheiro, ligado às Ciências Exatas, não, necessariamente, implica em distintas tomadas de decisão de investimentos, sendo que as decisões podem estar mais relacionadas a fatores pessoais, como renda, conhecimento e comportamento financeiro. Masud et al. (2023) encontraram que fatores psicológicos têm papel significativo na tolerância ao risco, que transcendem a ocupação formal. (Tabela 1).

Outro estudo, de Santoshi et al. (2025), realizado com profissionais de diversas áreas em Hyderabad (Índia), investigou a relação entre ocupação e tomada de decisão de investimento. A partir de uma análise estatística por regressão logística, os resultados mostraram que apenas três das quinze variáveis analisadas tiveram associação significativa com a satisfação em relação às escolhas de investimento. Os autores concluíram que a ocupação, isoladamente, não é um fator determinante para explicar o comportamento de investimento, sendo este mais influenciado por aspectos como nível de educação, renda e características psicológicas individuais.

Quanto ao aspecto econômico, o rendimento pessoal da maioria dos respondentes situa-se entre 3 e 6 salários-mínimos (40,85%), seguido pela faixa de 6 a 9 salários-mínimos (25,35%). Apenas 8,45% recebem entre 1 e 3 salários-mínimos, enquanto 11,27% possuem rendimentos superiores a 12 salários-mínimos. Esse panorama indica que a amostra é composta predominantemente por indivíduos com poder aquisitivo de moderado a alto, o que pode influenciar diretamente suas decisões de consumo e investimento (Tabela 1).

Nicko Albart (2024) investigou o impacto da educação financeira, nível de renda e comportamento de manada em trabalhadores indonésios. A análise com regressão múltipla revelou que o nível de renda tem efeito significativo e positivo nas decisões de investimento, indivíduos com maior renda tendem a investir mais.

De forma complementar, o rendimento familiar também aponta para um perfil de estabilidade econômica. Cerca de 35,21% das famílias têm rendimentos superiores a 12 salários-mínimos, enquanto 26,76% estão na faixa de 3 a 6 salários-mínimos. Apenas 2,82% pertencem à faixa de menor rendimento (1 a 3 salários-mínimos). Esses dados reforçam o perfil de uma população com condições financeiras favoráveis, o que deve ser considerado na análise de suas atitudes e comportamentos em relação ao planejamento financeiro (Tabela 1).

Em 2022, Suryadi et al. (2022) examinaram o efeito de literacia financeira, renda e tempo de serviço em funcionários de um banco. Descobriram que tanto a literacia como a renda têm efeito significativo positivo no comportamento de investimento. A renda apresentou coeficiente de 0,310 ( $p < 0,05$ ), confirmado que pessoas com maior renda apresentam decisões financeiras mais responsáveis.

#### **4.2 Da análise descritiva da variável Atitude Financeira**

A análise da Atitude Financeira dos servidores públicos, com base na Tabela 2, oferece algumas ideias sobre a forma como os respondentes avaliam e gerenciam seus recursos financeiros.

Tabela 2 - Atitude financeira dos servidores públicos

<b>Atitude financeira</b>	<b>Discordo totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Neutro</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo totalmente</b>
É importante definir metas para o futuro.	2,82%	2,82%	12,68%	23,94%	57,75%
Depois de tomar uma decisão sobre dinheiro, tendo a me preocupar muito com a minha decisão.	8,45%	12,68%	29,58%	28,17%	21,13%
Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente.	64,79%	11,27%	14,08%	8,45%	1,41%
Poupar é impossível para a nossa família.	46,48%	11,27%	19,72%	11,27%	11,27%
Eu gosto de comprar coisas, porque isso me faz sentir bem.	11,27%	8,45%	32,39%	32,39%	15,49%
É difícil construir um planejamento de gastos familiar.	28,17%	18,31%	16,90%	29,58%	7,04%
Disponho-me a gastar dinheiro em coisas que são importantes para mim.	7,04%	7,04%	18,31%	28,17%	39,44%
Eu acredito que a maneira como eu administro meu dinheiro vai afetar o meu futuro.	2,82%	8,45%	1,41%	33,80%	53,52%
Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro.	29,58%	26,76%	28,17%	12,68%	2,82%
O dinheiro é feito para gastar.	14,08%	22,54%	42,25%	14,08%	7,04%

Fonte: Dados da pesquisa

A análise das respostas obtidas a partir das questões relacionadas a atitude financeira sugere importantes características sobre o perfil dos servidores públicos participantes da pesquisa. De maneira geral, os dados indicam uma forte orientação ao planejamento, consciência sobre o impacto das decisões financeiras e tendência à responsabilidade no uso do dinheiro (Tabela 2).

Entre as questões aplicadas, uma das que mais se destacaram diz respeito à importância de definir metas financeiras. Mais da metade dos respondentes (57,75%) disseram concordar totalmente com essa prática, enquanto outros 23,94% também mostraram concordância, embora em menor grau. Esse resultado aponta para um comportamento voltado ao futuro, com foco na organização financeira e na busca por estabilidade, algo que se conjectura que pode estar relacionado a traços como conscienciosidade e abertura à experiência, que ajudam as pessoas a tomar decisões mais consistentes e pensadas. Mutlu e Ozer (2019), em estudo com 1.347 investidores individuais, identificaram que conscientização financeira, parte integrante da

conscienciosidade, e abertura à experiência estão significativamente associados a comportamentos financeiros positivos, como estabelecimento de metas, planejamento e tomada de decisões mais ponderadas. (Tabela 2).

Por outro lado, quando o assunto é a segurança emocional diante das decisões financeiras, o cenário se torna um pouco mais complexo. A afirmativa “Depois de tomar uma decisão sobre dinheiro, tendo a me preocupar muito com a minha decisão” recebeu 29,58% de respostas neutras, e apenas 21,13% disseram concordar totalmente com ela. Isso pode indicar que, mesmo com planejamento, muitos ainda lidam com dúvidas ou certa ansiedade depois de tomar decisões financeiras, algo que pode ser influenciado por traços como o neuroticismo, geralmente associado à preocupação excessiva e à busca por evitar erros. Vale lembrar que respostas neutras não devem ser vistas apenas como falta de opinião: elas também podem refletir uma postura de equilíbrio, de ponderação ou mesmo de incerteza temporária (Tabela 2).

Estudos recentes confirmam essa ligação entre neuroticismo e maior ansiedade após decisões financeiras. Khan, Yoshimura & Kadoya (2024) demonstraram que investidores com níveis mais altos de neuroticismo têm tendência significativa a se preocupar e a tomar decisões impulsivas em momentos de instabilidade de mercado, evidenciando forte impacto emocional pós-decisão.

Essa convivência entre planejamento racional e sentimentos de instabilidade também aparece em outra dimensão: a relação entre o presente e o futuro. Quando questionados sobre a afirmativa “viver apenas o presente e não se preocupar com o futuro”, 64,79% dos servidores discordaram totalmente, sinalizando um perfil voltado ao longo prazo. Esse dado reforça a hipótese de que muitos dos participantes não apenas reconhecem a importância de se planejar, mas também já incorporaram esse hábito em sua rotina, o que pode ser reflexo de uma maior educação financeira e da presença de traços como a conscienciosidade, que incentivam comportamentos mais responsáveis (Tabela 2).

Sobre orientação temporal mostram que indivíduos com alta orientação para o futuro (future time orientation) tendem a apresentar níveis significativamente maiores de conscienciosidade e maior probabilidade de incorporar o planejamento de longo prazo em suas decisões diárias. Para corroborar, Coscioni et al. (2024), em uma pesquisa com mais de 3.300 participantes, desenvolveram e validaram uma escala de orientação temporal para o futuro, demonstrando fortes correlações positivas entre a dimensão “impacto futuro nas decisões atuais” e traços como conscienciosidade, além de comportamento reflexivo sobre o futuro.

Mesmo assim, a prática de poupar ainda parece ser um desafio para parte do grupo. Embora quase metade dos respondentes (46,48%) tenha discordado totalmente da afirmação

“Poupar é impossível para nossa família”, cerca de 19,72% se mostraram neutros, o que indica que, para alguns, a realidade financeira pode dificultar a formação de uma reserva. Essa dificuldade pode estar ligada tanto a fatores emocionais, como o próprio neuroticismo ou traços de extroversão, que às vezes se relacionam a decisões impulsivas, quanto a questões práticas do cotidiano, como a renda familiar ou compromissos financeiros que limitam a capacidade de economizar (Tabela 2).

Quando se fala em consumo, os dados também mostram uma relação equilibrada entre prazer e responsabilidade. A afirmativa “Eu gosto de comprar coisas porque isso me faz sentir bem” teve 32,39% de respostas neutras e o mesmo percentual de concordância parcial, sugerindo que o consumo emocional não é predominante, mas também não está ausente. Há indícios de que, para alguns, o ato de comprar pode sim gerar satisfação momentânea, o que é natural, mas que isso é feito com certo controle. Aqui, novamente, a extroversão pode influenciar o desejo por gratificação, enquanto a conscienciosidade aparece como um elemento que ajuda a equilibrar esse impulso com metas maiores (Tabela 2).

Esse equilíbrio também se reflete nas decisões relacionadas ao ambiente familiar. Ao responderem à afirmativa “É difícil construir um planejamento de gastos familiar”, uma boa parte dos participantes (28,17% discordando totalmente e 18,31% discordando parcialmente) indicou que não encontra grandes dificuldades para organizar as finanças da casa. Ainda assim, os 16,89% que optaram pela neutralidade mostram que esse não é um desafio superado por todos. Fatores como tempo, dinâmica familiar ou até mesmo falta de conhecimento específico podem pesar nesse processo (Tabela 2).

Outros comportamentos reforçam esse perfil mais consciente. Quando perguntados se concordavam com a frase “Disponho-me a gastar dinheiro em coisas que são importantes para mim”, 39,44% concordaram totalmente. Isso mostra que muitos participantes conseguem direcionar seus recursos com intenção e clareza, escolhendo aquilo que tem valor real para si. Esse tipo de atitude, além de refletir traços de personalidade, também pode ser facilitado por fatores como estabilidade profissional ou um nível maior de escolaridade, que costumam trazer mais segurança nas decisões (Tabela 2).

Um estudo recente e abrangente realizado por Júlio Lobão et al. (2025) avaliou dados de mais de 31 países europeus, analisando o papel dos traços de personalidade (extroversão, neuroticismo e conscienciosidade) nas decisões financeiras familiares — incluindo consumo emocional, planejamento e priorização de gastos. Os autores encontraram que: i,) extroversão está significativamente associada a maior probabilidade de gastos impulsivos e consumo emocional; ii) conscienciosidade correlaciona-se com melhor planejamento doméstico e

controle de despesas; e, iii) já o neuroticismo e a extroversão elevam o risco de dificuldades financeiras, reforçando o papel do equilíbrio emocional nas decisões de família. O estudo combina fatores emocionais e contextuais, como escolaridade e estabilidade profissional, explicando como cada traço pode influenciar equilíbrio entre prazer, responsabilidade e organização financeira.

A valorização do impacto futuro das decisões atuais também se destaca entre os participantes. A afirmativa “Eu acredito que a maneira como eu administro meu dinheiro vai afetar o meu futuro” obteve 53,52% de concordância total, indicando uma forte consciência sobre as consequências das escolhas financeiras. Esse dado pode estar diretamente relacionado à educação financeira e ao perfil de indivíduos organizados, que demonstram comprometimento com o planejamento de longo praz (Tabela 2).

Essa lógica se repete quando os respondentes avaliam a frase “Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro”: a maioria discorda (29,58% totalmente e 26,76% parcialmente), mostrando que, ainda que o consumo possa trazer prazer, a preferência é por poupar e manter certa segurança. Isso reforça mais uma vez o papel da conscientização e da orientação ao futuro na vida financeira dos participantes (Tabela 2).

Por fim, a afirmativa “O dinheiro é feito para gastar” teve sua maior concentração de respostas na opção neutra (42,25%). Esse dado mostra uma visão mais ponderada: os respondentes, em sua maioria, não demonstram uma postura excessivamente consumista, mas também não são totalmente rígidos. Essa neutralidade pode indicar uma relação madura com o dinheiro, baseada em equilíbrio e cautela, onde o gasto é pensado, mas não necessariamente evitado a todo custo (Tabela 2).

O estudo conduzido por Xiao e O’Neill (2016), com mais de 3.500 adultos norte-americanos, demonstrou que a consciência sobre o impacto futuro das decisões financeiras está fortemente associada a comportamentos prudentes de consumo e a uma preferência por poupar. Os autores destacam que indivíduos com maior orientação para o futuro e níveis mais altos de educação financeira demonstram menor tendência ao consumo impulsivo e maior capacidade de adiar recompensas, priorizando a segurança financeira e o planejamento. O estudo também aponta que a neutralidade em algumas declarações relacionadas ao dinheiro pode refletir uma abordagem equilibrada e adaptativa, especialmente entre pessoas que conciliam responsabilidades financeiras com desejos pessoais.

Com base nos dados apresentados, supõe-se que é possível que a atitude financeira dos respondentes esteja relacionada com traços de personalidade, especialmente a conscienciosidade, que indica decisões mais prudentes, estruturadas e alinhadas a objetivos de

longo prazo. Ao mesmo tempo, traços como neuroticismo e extroversão surgem como possíveis explicações para comportamentos mais impulsivos ou emocionalmente instáveis, embora em menor grau (Tabela 2). As análises bivariadas e multivariadas, apresentadas na sequência, abordarão essas associações.

#### **4.3 Da análise qualitativa da variável Comportamento Financeiro**

A análise do "Comportamento Financeiro" dos servidores públicos, conforme os dados presentes na Tabela 3, fornece alguns panoramas sobre os padrões financeiros.

O comportamento financeiro dos servidores públicos revela nuances importantes quando se analisa a prática cotidiana de gestão de recursos pessoais. Um dos primeiros indicadores está no hábito de anotar e controlar os próprios gastos: 47,89% dos servidores concordam parcial ou totalmente com essa prática, enquanto 26,76% discordam totalmente. Isso demonstra uma tendência moderada de controle financeiro, sugerindo que boa parte dos respondentes tem organização e disciplina. Essa prática pode estar associada ao traço de conscienciosidade, que favorece comportamentos estruturados e responsáveis. Aqueles que não controlam seus gastos podem apresentar lacunas na educação financeira ou dificuldade em aplicar conhecimento na prática. **Fachrudin e Silalahi (2022)** destacam que o neuroticismo pode interferir na capacidade de manter hábitos de poupança, enquanto traços de extroversão estão ligados à impulsividade financeira. (Tabela 3).

Dando continuidade à análise, observa-se um comportamento mais afirmativo no que diz respeito à comparação de preços antes de realizar uma compra. Com 73,53% dos respondentes concordando parcial ou totalmente, essa prática destaca um comportamento financeiro cauteloso e racional. A ausência de discordância total reforça a relevância da educação financeira ao orientar decisões de consumo. Além disso, traços como conscienciosidade e abertura à experiência podem influenciar positivamente essa atitude. Isso está de acordo com o estudo de Donnelly, Iyer e Howell (2013), que indicam que pessoas com maior nível de conscienciosidade tendem a gerenciar melhor seu dinheiro e demonstrar atitudes financeiras mais positivas e voltadas ao futuro, incluindo comportamentos como planejamento e controle de gastos (Tabela 3).

Tabela 3 - Comportamento financeiro dos servidores públicos

Comportamento financeiro	Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
Anoto e controlo os meus gastos pessoais.	26,76%	15,49%	9,86%	29,58%	18,31%
Comparo preços ao fazer uma compra.	0,00%	11,27%	15,49%	33,80%	39,44%
Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.	8,45%	14,08%	26,76%	28,17%	22,54%
Tenho um plano de gastos / orçamento.	14,08%	22,54%	18,31%	22,54%	22,54%
Consigo identificar os custos que pago ao comprar no crédito.	12,68%	25,35%	16,90%	16,90%	28,17%
Traço objetivos para orientar minhas decisões financeiras.	5,63%	16,90%	25,35%	28,17%	23,94%
Eu geralmente alcanço os objetivos que determino ao gerenciar meu dinheiro.	7,04%	14,08%	16,90%	46,48%	15,49%
Discuto com a minha família sobre como eu gasto o dinheiro.	9,86%	21,13%	22,54%	22,54%	23,94%
Pago minhas contas em dia.	2,82%	2,82%	18,31%	19,72%	56,34%
Eu guardo parte da minha renda todo o mês.	8,45%	25,35%	21,13%	12,68%	32,39%
Gasto o dinheiro antes de obtê-lo.	38,03%	22,54%	18,31%	18,31%	2,82%
Frequentemente peço dinheiro emprestado para a família ou amigos para pagar as contas.	73,24%	12,68%	5,63%	2,82%	5,63%
Eu analiso minhas contas antes de fazer uma compra grande.	0,00%	7,04%	22,54%	19,72%	50,70%
Todo mês tenho dinheiro suficiente para pagar todas as minhas despesas pessoais e as despesas fixas da casa	0,00%	5,63%	39,44%	11,27%	43,66%
Eu mantendo registros financeiros organizados e consigo encontrar documentos facilmente.	9,86%	16,90%	28,17%	21,13%	23,94%
Eu evito comprar por impulso e utilizar as compras como uma forma de diversão.	5,63%	11,27%	33,80%	23,94%	25,35%
Eu pago as faturas do cartão de crédito integralmente para evitar a cobrança de juros.	2,82%	0,00%	28,17%	12,68%	56,34%
Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.	8,45%	15,49%	25,35%	28,17%	22,54%
Eu conheço o percentual que pago de imposto de renda.	15,49%	9,86%	15,49%	18,31%	40,85%
Tenho meu dinheiro investido em mais de um tipo de investimento.	19,72%	16,90%	26,76%	11,27%	25,35%
Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.	11,27%	21,13%	22,54%	22,54%	22,54%
Possuo uma reserva financeira igual ou maior a 3 vezes as minhas despesas mensais, que possa ser resgatada rapidamente.	16,90%	25,35%	22,54%	12,68%	22,54%
Eu calculo meu patrimônio anualmente.	19,72%	22,54%	19,72%	16,90%	21,13%
Antes de comprar alguma coisa verifico cuidadosamente se consigo pagar.	4,23%	12,68%	25,35%	21,13%	36,62%
As pessoas acham que a minha renda não é suficiente para cobrir minhas despesas.	47,89%	22,54%	23,94%	4,23%	1,41%
Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro.	14,08%	14,08%	15,49%	18,31%	38,03%
Ao decidir sobre quais produtos financeiros ou empréstimos irei utilizar, considero as opções de diferentes empresas/bancos.	11,27%	7,04%	23,94%	19,72%	38,03%

Fonte: Dados da pesquisa

Na sequência, ao tratar da prática de reservar parte da renda para necessidades futuras, os dados revelam que 22,54% concordam fortemente e 28,71% simplesmente concordam, totalizando 51,70% dos servidores que demonstram comprometimento com essa ação, embora 26,76% permaneçam neutros. Isso indica que, apesar da consciência sobre a importância de poupar, parte dos servidores enfrenta dificuldades. Traços como neuroticismo podem ser possíveis explicações, corroborados por estudos como de Camargo e Domingos (2021), em estudo com 72 adultos no interior do Rio de Janeiro, identificaram forte correlação entre conscienciosidade e perfil financeiro equilibrado. Conforme os autores, conscienciosidade foi associada a hábitos estruturados como controle de gastos e planejamento orçamentário, enquanto pessoas com menor autocontrole apresentavam maiores dificuldades financeira. (Tabela 3).

A elaboração de um plano de gastos ou orçamento também apresenta um quadro dividido: 45,08% concordam parcial (22,54%) ou totalmente (22,54%), enquanto 36,62% discordam parcial (22,54%) ou totalmente (14,08%). A criação de um orçamento reflete um comportamento planejado, diretamente ligado à conscienciosidade e à educação financeira. A ausência de um plano pode estar relacionada à impulsividade ou falta de experiência em gestão financeira. Em pesquisa com servidores da UFSC, Pacheco, Campara e Costa (2018) confirmaram que conscienciosidade e abertura à experiência estão positivamente ligados ao conhecimento financeiro e a menor propensão ao endividamento, indicando maior habilidade para poupar e planejar (Tabela 3).

A dificuldade de identificar os custos embutidos em compras a crédito é outro ponto sensível. Apenas 28,17% concordam totalmente com essa capacidade, enquanto 38,03% discordam parcial (25,35%) ou totalmente (12,68%). Isso evidencia lacunas na educação financeira e reforça a necessidade de maior aprendizagem sobre taxas e juros. Traços como abertura à experiência podem incentivar o aprendizado e contribuir para superar essa barreira. Estudo como o de Basana et al. (2024) mostra que a literacia financeira influencia diretamente a capacidade de compreender os riscos embutidos nas decisões financeiras, especialmente quando mediada por traços de personalidade (Tabela 3).

Quando se trata de estabelecer objetivos financeiros, 52,11% dos respondentes concordam parcial (28,17%) ou totalmente (23,94%). Essa prática é essencial para orientar decisões financeiras mais fundamentadas e pode estar associada ao traço de conscienciosidade, que motiva organização e planejamento. Segundo pesquisa de Jiang, Peng e Yan (2023),

indivíduos com alto nível de conscienciosidade tendem a tomar decisões mais estruturadas, como o estabelecimento de metas financeiras claras (Tabela 3).

Complementando esse dado, 46,47% dos servidores afirmam que, geralmente, conseguem alcançar os objetivos financeiros que traçam. Isso indica a presença de disciplina e boa gestão, aspectos que tendem a ser vinculados à traços de conscienciosidade e ao nível de educação financeira (Tabela 3).

A comunicação no ambiente familiar também se mostra relevante, com 46,93% (concorda totalmente: 23,29% e concorda parcialmente: 22,54%) dos respondentes discutindo com seus familiares sobre como gastam o dinheiro, enquanto 22,54% permanecem neutros. Essa prática reflete a socialização dos hábitos financeiros e a construção conjunta de decisões no ambiente doméstico. Isso pode estar ligado ao traço de amabilidade, vez que está relacionado a características como empatia, cooperação, confiança e disposição para o diálogo. Pessoas com níveis mais altos de amabilidade tendem a valorizar a harmonia nos relacionamentos, o que inclui a disposição de discutir questões financeiras de forma colaborativa e respeitosa dentro da família (Tabela 3).

O pagamento de contas em dia é uma prática amplamente adotada: 56,34% dos respondentes concordam totalmente com essa afirmação. Esse comportamento demonstra responsabilidade financeira, maturidade e organização, novamente associados ao traço de conscienciosidade. Obenza et al. (2024) demonstram que a conscienciosidade exerce influência significativa sobre o comportamento de gestão financeira, o que inclui práticas como controle de despesas, organização orçamentária e, potencialmente, o pagamento pontual de contas, em razão da disciplina e responsabilidade associadas a esse traço de personalidade. (Tabela 3).

A análise sobre a prática de guardar parte da renda mensalmente mostra que 45,07% dos servidores seguem esse hábito (32,39% totalmente e 12,68% parcialmente). No entanto, há também um grupo significativo que discorda (25,35%) ou se mantém neutro (21,13%). Esse comportamento revela o esforço de muitos em manter disciplina financeira, mesmo diante de desafios como renda limitada, insegurança (neuroticismo) ou impulsividade (extroversão), que dificultam a regularidade do hábito de poupar. Nesse sentido, Martelo e Souza Júnior (2019) identificaram que altos níveis de extroversão e neuroticismo estão associados à menor paciência financeira e menor propensão à poupança (Tabela 3).

Nesse contexto, o dado de que 60,56% dos servidores discordam (38,03% totalmente e 22,54% parcialmente) de gastar dinheiro antes de recebê-lo reforça a tendência de autocontrole e organização financeira, aspectos fundamentais para evitar o endividamento e relacionados tanto à conscientização quanto à educação financeira. Greene, Shy e Stavins (2023) identificam

que a **conscienciosidade** é determinante para evitar recorrer a empréstimos de alto custo, evidenciando autocontrole financeiro (Tabela 3).

Corroborando essa estabilidade, 73,23% dos participantes afirmam que não costumam pedir dinheiro emprestado a familiares ou amigos para pagar contas. Essa prática sugere boa gestão dos recursos disponíveis e um nível razoável de segurança financeira. O mesmo estudo de Greene, Shy e Stavins (2023) mostra que indivíduos com maior conscienciosidade têm menor propensão a se endividar (Tabela 3).

Além disso, 50,70% dos servidores dizem analisar suas contas antes de realizar uma grande compra, o que evidencia planejamento, cautela e responsabilidade, comportamentos que podem ser influenciados por traços de personalidade e reforçadas pela educação financeira (Tabela 3).

A estabilidade também aparece no dado de que 43,65% afirmam ter dinheiro suficiente para cobrir suas despesas mensais. Esse é um reflexo direto de uma gestão eficiente da renda, normalmente sustentada por traços como conscienciosidade e hábitos adquiridos por meio de educação financeira (Tabela 3).

Em termos de organização, 45,93% dos respondentes mantêm registros financeiros organizados e acessíveis, prática que facilita o controle de gastos e o planejamento futuro. Esse comportamento também revela aplicação prática do conhecimento financeiro (Tabela 3).

Białowolski et al. (2021) analisaram como traços de personalidade e educação financeira influenciam o comportamento financeiro em adultos nos Estados Unidos e Europa. O estudo demonstrou que a conscienciosidade tem relação significativa com comportamentos como análise prévia de gastos, controle de despesas mensais e manutenção de registros organizados. Além disso, identificou-se que níveis mais altos de educação financeira estão associados a maior estabilidade orçamentária e decisões de consumo mais cautelosas. O estudo reforça que a interação entre traços de personalidade e conhecimento financeiro é fundamental para a construção de hábitos consistentes e sustentáveis ao longo do tempo.

O consumo consciente se reflete na afirmação de que 49,29% dos servidores evitam comprar por impulso ou utilizar compras como forma de diversão. Essa conduta indica domínio do autocontrole e resistência a gatilhos emocionais, o que está em oposição a perfis com alto grau de extroversão. Outro indicador de maturidade financeira é o hábito de pagar a fatura do cartão de crédito integralmente, evitando juros. Com 56,34% de concordância total, esse comportamento evidencia um bom planejamento financeiro e está fortemente associado à conscientização. A mesma mentalidade estratégica se observa nos 50,71% que guardam dinheiro com o objetivo de alcançar metas financeiras de longo prazo. Essa prática reflete foco

e organização, embora os desafios para a sua manutenção estejam presentes entre os 25,35% neutros (Tabela 3).

No que diz respeito à consciência tributária, 40,85% afirmam conhecer o percentual de imposto de renda que pagam. Esse dado demonstra uma atenção relevante ao impacto dos tributos nas finanças pessoais e um nível consolidado de conhecimento financeiro (Tabela 3).

Por outro lado, a diversificação de investimentos ainda é limitada: apenas 25,35% concordam totalmente em ter aplicações em mais de um tipo de investimento. Isso pode estar relacionado à falta de informação ou a um perfil mais conservador, vinculado ao traço de neuroticismo (Tabela 3).

A relação entre aumento de renda e comportamento de poupança também é relevante: 45,08% afirmam poupar mais quando recebem um aumento salarial. Esse dado mostra como o planejamento financeiro está associado a mudanças de renda e reforça o papel da conscientização. Entretanto, apenas 22,54% dizem possuir uma reserva financeira igual ou superior a três vezes suas despesas mensais. Isso evidencia que, embora haja esforço para poupar, muitos ainda estão distantes da construção de uma reserva sólida.

A prática de calcular o próprio patrimônio anualmente ainda é pouco comum, apenas 21,13% afirmam fazer isso. Isso demonstra uma carência de práticas financeiras mais estratégicas e indica a necessidade de incentivar o hábito de mensurar e acompanhar o crescimento patrimonial ao longo do tempo. Estudos como o de Shaffer (2020) indicam que a conscientização sobre o patrimônio, mediada por planejamento futuro, é diretamente associada à acumulação de patrimônio líquido entre indivíduos com alta conscienciosidade e inteligência – reforçando a importância dessa prática para o crescimento de longo prazo. Em contrapartida, 57,76% dos servidores dizem que sempre verificam cuidadosamente se têm condições de pagar antes de fazer uma compra, o que reforça a preocupação com a sustentabilidade das decisões financeiras e o uso responsável do dinheiro.

A percepção externa sobre a renda também é reveladora: 70,56% discordam que as pessoas consideram sua renda insuficiente. Isso sugere que a maioria dos servidores públicos mantém um bom equilíbrio entre receita e despesas, refletindo estabilidade e resiliência financeira. Ao analisar o comportamento ao longo do último ano, 38,03% afirmam que conseguiram poupar dinheiro, embora 28,16% discordem. Isso mostra diferentes níveis de organização e planejamento, influenciados tanto por condições objetivas quanto por traços como neuroticismo (Tabela 3).

Por fim, o hábito de comparar opções de produtos financeiros ou empréstimos entre bancos ou empresas é adotado por 38,03% dos servidores. Essa prática indica uma postura

proativa e informada, alinhada ao traço de abertura à experiência e à educação financeira que valoriza decisões conscientes e comparativas. Estudos como os de Chatzigeorgakidis et al. (2016) mostram que indivíduos mais conscienciosos tendem a ser mais precisos em autogerenciamento financeiro (ex.: controle de patrimônio), enquanto pesquisas como Jiang, Peng & Yan (2023) apontam que abertura à experiência está associada à busca por alternativas financeiras e comparação entre produtos, confirmando o papel cognitivo e exploratório nesse tipo de comportamento. (Tabela 3).

Os comportamentos financeiros observados entre os servidores públicos, como controle de gastos, definição de metas, disciplina para poupar e comunicação sobre finanças no ambiente familiar, refletem padrões associados a traços de personalidade, como a conscienciosidade, e a níveis mais elevados de educação financeira. Essas características tendem a favorecer atitudes mais responsáveis, autocontrole e planejamento no uso do dinheiro, conforme demonstrado em estudos recentes.

Os dados apresentados na Tabela 3 mostram que os servidores públicos demonstram comportamentos financeiros predominantemente responsáveis e organizados, com forte influência de traços como conscienciosidade. Contudo, ainda existem desafios relacionados à criação de reservas financeiras e ao entendimento de custos no crédito, o que reforça a necessidade de maior aprofundamento em iniciativas de educação financeira.

#### **4.4 Da análise descritiva da variável Conhecimento Financeiro**

A Tabela 4, que apresenta os resultados relacionados a variável conhecimento financeiro dos servidores públicos, é fundamental para tentar compreender como as capacidades cognitivas e os conhecimentos dos respondentes podem influenciar a sua tomada de decisão de investimento.

Tabela 4 - Conhecimento financeiro dos servidores públicos

Conhecimento financeiro	Resposta incorreta	Resposta correta
Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, você terá na poupança mais do que R\$ 150,00.	32,39%	67,61%
Suponha que José herde R\$ 10.000,00 hoje e Pedro herde R\$ 10.000,00 daqui a 3 anos. Devido à herança, José ficará mais rico.	38,03%	61,97%
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, você será capaz de comprar com o dinheiro dessa conta menos do que hoje.	35,21%	64,79%
Suponha que a sua renda dobrará no futuro e que os preços de todos os bens também dobrarão. Nessa data, você será capaz de comprar com a sua renda exatamente o mesmo que compra hoje.	50,70%	49,30%

Tabela 4 - Conhecimento financeiro dos servidores públicos (continuação)

Conhecimento financeiro	Resposta incorreta	Resposta correta
Considerando-se um longo período de tempo (ex.: 10 anos), as ações, normalmente, oferecem maior retorno.	43,66%	56,34%
Normalmente, as ações apresentam as maiores flutuações ao longo do tempo.	21,13%	78,87%
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.	29,58%	70,42%
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 6%.	39,44%	60,56%
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%. A melhor alternativa é comprar na loja A.	5,63%	94,37%
Imagine que cinco amigos recebem uma doação de R\$ 1.000,00 e precisam dividir o dinheiro igualmente entre eles. Cada um vai obter R\$ 200,00.	9,86%	90,14%
Um investimento com alta taxa de retorno terá alta taxa de risco.	21,13%	78,87%
Quando a inflação aumenta, o custo de vida sobe.	14,08%	85,92%

Fonte: Dados da pesquisa

A compreensão de conceitos financeiros básicos é essencial para uma boa tomada de decisão. Quando apresentados à seguinte situação, “Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, você terá na poupança mais do que R\$ 150,00”, 67,61% dos respondentes acertaram, demonstrando conhecimento sobre os efeitos dos juros compostos.

Esse dado é positivo, pois revela que uma parcela significativa dos participantes entende o crescimento do capital ao longo do tempo. Por outro lado, os 32,39% que erraram podem refletir dificuldades em aplicar conceitos matemáticos à vida financeira ou um conhecimento ainda superficial sobre o tema. De acordo com Lusardi e Mitchell (2008), a maioria das pessoas apresenta dificuldades ao lidar com juros compostos, mesmo entre adultos com escolaridade formal, o que evidencia uma lacuna persistente na educação financeira básica (Tabela 4).

Esse entendimento se estende também ao conceito do valor do dinheiro no tempo. Diante da afirmação “José herda R\$ 10.000,00 hoje e Pedro herda R\$ 10.000,00 daqui a 3 anos. Devido à herança, José ficará mais rico”, 61,97% responderam corretamente. Isso mostra que a maioria dos participantes reconhece que o dinheiro no presente vale mais do que o mesmo valor no futuro, o que é fundamental para decisões como investir ou consumir. Ainda assim, os 38,03% que erraram podem evidenciar uma possível lacuna no entendimento sobre o valor temporal do dinheiro. Pesquisas conduzidas por Clark, Lusardi e Mitchell (2021) demonstram

que o entendimento sobre valor temporal do dinheiro está fortemente associado a melhores decisões de investimento e planejamento de aposentadoria (Tabela 4).

Esse raciocínio é reforçado quando se aborda a relação entre juros e inflação. Ao serem questionados se, “com uma taxa de juros de 6% ao ano e inflação de 10%, seria possível comprar menos com o mesmo dinheiro após um ano”, 64,79% responderam corretamente. Isso indica que muitos reconhecem a perda de poder de compra em cenários inflacionários, embora os 35,21% que erraram mostrem que ainda há espaço para aprofundar o conhecimento sobre taxas reais e o impacto direto da inflação na vida cotidiana. Segundo estudos de Van Rooij, Lusardi e Alessie (2011), indivíduos com baixa compreensão de conceitos como inflação real e nominal apresentam maior tendência ao endividamento e menor propensão à poupança. (Tabela 4).

No entanto, quando a situação proposta foi: “Se sua renda dobrar e os preços também dobrarem, você poderá comprar a mesma quantidade de bens”, apenas 49,30% acertaram. Esse dado revela uma divisão expressiva entre os que compreendem o conceito de poder de compra e os que ainda têm dificuldades. Essa lacuna pode ser reduzida com o estímulo à educação financeira e o desenvolvimento de traços como abertura à experiência, que favorecem a busca por conhecimento. Segundo Fernandes et al. (2014), espaços na compreensão sobre poder de compra e inflação real estão fortemente associadas a um menor engajamento em comportamentos financeiros prudentes, mesmo entre pessoas com renda mais elevada (Tabela 4).

Em relação aos investimentos, a questão sobre retornos ao longo do tempo mostra que 56,34% dos respondentes sabem que, em geral, ações tendem a oferecer maiores retornos no longo prazo. Isso demonstra familiaridade com o funcionamento dos mercados. No entanto, os 43,66% que erraram reforçam a importância de se educar financeiramente. De acordo com Wagner e Walstad (2023), a compreensão sobre risco e retorno varia significativamente entre os gêneros, sendo que a menor instrução formal sobre finanças está associada a comportamentos mais conservadores e menor propensão ao investimento em ativos de maior risco (Tabela 4).

Já ao avaliar a percepção sobre riscos, 78,87% reconheceram corretamente que ações apresentam maior volatilidade. Isso é interessante para a compreensão do perfil de investidor, pois quem entende as flutuações do mercado tende a tomar decisões mais alinhadas com seus objetivos e tolerância ao risco, algo que pode ser influenciado por traços como o neuroticismo (Tabela 4).

A mesma linha de raciocínio se aplica à compreensão sobre empréstimos. Quando questionados sobre a diferença entre um financiamento de 15 anos e outro de 30 anos, 70,42%

acertaram ao afirmar que, embora o pagamento mensal do primeiro seja maior, o total de juros pagos será menor. Essa percepção é importante para decisões mais conscientes na hora de contratar crédito (Tabela 4).

No entanto, ao lidar com cálculos mais diretos, como no exemplo de um empréstimo de R\$ 10.000,00 com juros de R\$ 600,00 ao ano, apenas 60,56% identificaram corretamente a taxa de juros como 6%. Isso mostra que ainda existem desafios na compreensão de porcentagens e cálculos simples, o que pode impactar a capacidade de avaliar contratos financeiros. Segundo de Bassa Scheresberg (2013), mesmo indivíduos com acesso à educação formal enfrentam dificuldades em identificar corretamente taxas de juros e realizar operações financeiras básicas, o que afeta negativamente sua capacidade de tomar decisões de crédito e empréstimo (Tabela 4).

Em compensação, o desempenho melhora quando a aplicação é mais prática. No caso da escolha entre duas lojas com promoções diferentes para o mesmo produto, 94,37% acertaram ao optar pela loja que oferece o maior desconto fixo. Esse alto índice evidencia que, quando os conceitos são contextualizados no dia a dia, a compreensão tende a ser maior. Estudos como o de Lusardi, Michaud e Mitchell (2017) mostram que o aprendizado contextualizado, especialmente com situações de consumo cotidiano, aumenta significativamente o desempenho em testes de alfabetização financeira funcional (Tabela 4).

Esse padrão se repete em situações ainda mais simples. Na questão sobre dividir igualmente R\$ 1.000,00 entre cinco amigos, 90,14% responderam corretamente, mostrando domínio de operações básicas. Essa habilidade é fundamental para resolver problemas cotidianos com mais segurança e clareza. De acordo com a pesquisa internacional de OECD (2020), competências matemáticas elementares estão diretamente relacionadas à autoconfiança financeira, à redução do endividamento e ao maior uso de ferramentas financeiras formais (Tabela 4).

Outro ponto importante é a relação risco-retorno. Com 78,87% de acertos na afirmação de que investimentos com maiores retornos tendem a ter maiores riscos, os respondentes demonstram uma boa noção dessa dinâmica, essencial para fazer escolhas mais conscientes no mercado financeiro. Essa compreensão pode ser impulsionada por traços como a conscienciosidade e também pelo entendimento do próprio perfil emocional. Pesquisa com servidores da UFSC, realizada por Pacheco et al., (2018) mostrou que traços de personalidade como conscienciosidade e abertura à experiência estão associados a baixa atitude ao endividamento e perfil financeiro mais estável, o que sugere maior capacidade de avaliação entre risco e retorno nas decisões financeiras. (Tabela 4).

Por fim, quando questionados sobre o impacto da inflação no custo de vida, 85,92% afirmaram corretamente que o aumento da inflação faz subir os preços. Esse dado reforça que os respondentes possuem uma base conceitual sólida sobre o cenário econômico, o que é um ótimo indicativo da eficácia de ações voltadas à educação financeira básica. Estudos conduzidos pela OCDE (2016) indicam que competências financeiras fundamentais, como a realização de cálculos simples e a compreensão de conceitos econômicos básicos, estão positivamente associadas à maior inclusão financeira, ao uso de produtos formais e à resiliência diante de imprevistos, fortalecendo a autonomia nas decisões financeiras. (Tabela 4).

Os resultados da Tabela 4 revelam que os servidores públicos possuem uma boa base de conhecimento financeiro em temas fundamentais, como inflação, juros e risco-retorno. No entanto, lacunas em conceitos mais complexos, como poder de compra e retorno de longo prazo, mostram a necessidade de ampliar a educação financeira.

#### **4.5 Da análise descritiva da Tomada de decisão de investimento**

A Tabela 5 oferece uma visão detalhada sobre como os servidores públicos alocam seu patrimônio, evidenciando as suas preferências de investimento. Essa distribuição patrimonial reflete, de certa forma, o grau de familiaridade com diferentes tipos de ativos, o nível de aversão ao risco e até mesmo o impacto da educação financeira na tomada de decisão sobre onde e como investir.

A forma como os servidores públicos, amostra desta pesquisa, alocam seu patrimônio revela traços comportamentais e níveis variados de conhecimento sobre o mercado financeiro. Dentre as opções de investimento, os imóveis para valorização e/ou recebimento de aluguel lideram, com 25,35% dos respondentes optando por destinar a maior parcela do seu patrimônio para essa aplicação. A preferência por ativos tangíveis e considerados mais seguros evidencia um perfil conservador, guiado por traços de conscienciosidade, que favorecem decisões voltadas à estabilidade e segurança financeira de longo prazo (Tabela 5).

**Tabela 5 - Maior alocação do patrimônio dos servidores públicos**

<b>Maior alocação do patrimônio de cada servidor</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
Ações	7	9,86%
CDB, RDB, LCI, LCA, CRI, CRA ou COE	11	15,49%
Conta corrente	9	12,68%
Criptomoedas	0	0,00%
Debêntures	0	0,00%
Derivativos	0	0,00%

ETF	0	0,00%
Fundos imobiliários	1	1,41%
Fundos multimercado	0	0,00%
Fundos de renda fixa	3	4,23%
Fundos de renda variável	0	0,00%
Imóveis para valorização e/ou recebimento de aluguel (não incluir o imóvel em que reside)	18	25,35%
Negócio próprio	1	1,41%
Outros	7	9,86%
Poupança	10	14,08%
Previdência privada	2	2,82%
Títulos públicos	2	2,82%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

Fonte: Dados da pesquisa

Seguindo essa linha de investimentos mais seguros, CDB, RDB, LCI, LCA, CRI, CRA ou COE foram mencionados por 15,49% dos participantes. Esses instrumentos exigem certo conhecimento técnico, o que sugere influência de educação financeira no processo decisório. Aqui, mais uma vez, a conscienciosidade aparece como traço marcante, indicando planejamento estruturado e busca por previsibilidade nos rendimentos (Tabela 5).

Entretanto, 12,68% dos respondentes afirmaram manter a maior parte de seu patrimônio em conta corrente, o que pode estar associado à necessidade de liquidez imediata ou até mesmo à baixa propensão a investir. Esse comportamento pode refletir tantos traços de neuroticismo, que geram insegurança frente ao risco, quanto um nível reduzido de educação financeira, que impede a exploração de alternativas mais rentáveis (Tabela 5).

Essas interpretações encontram respaldo em estudo realizado por Pacheco, Campara e Costa Júnior (2018), que identificaram entre servidores públicos que níveis elevados de conscienciosidade estão associados a atitudes financeiras mais prudentes e planejadas, enquanto o neuroticismo tende a dificultar decisões estruturadas e incentivar comportamentos mais conservadores.

A poupança ainda aparece como principal escolha para 14,08% dos servidores, reforçando o apego a uma alternativa tradicional, de fácil acesso e com baixo risco. Embora ofereça retornos modestos, essa preferência demonstra aversão a riscos e pode estar relacionada tanto à conscienciosidade quanto ao neuroticismo, indicando um comportamento voltado à preservação do capital. Conforme estudo de Jiang et al. (2019), indivíduos com altos níveis de neuroticismo tendem a evitar ativos voláteis e preferem manter seus recursos em instrumentos de alta liquidez, como a poupança, por receio de perdas financeiras (Tabela 5).

Em contrapartida, as ações foram mencionadas por 9,86% dos participantes, evidenciando uma parcela menor disposta a assumir mais riscos em troca de possíveis ganhos superiores. Essa disposição pode estar relacionada ao traço de abertura à experiência, comum entre indivíduos que exploram alternativas mais complexas e voláteis. O domínio técnico também é um diferencial nesse grupo, que tende a ter maior educação financeira. O mesmo estudo de Jiang et al. (2019) revela que indivíduos com altos níveis de abertura à experiência são mais propensos a investir em ações, demonstrando maior tolerância ao risco e interesse por alternativas de rendimento mais dinâmico. (Tabela 5).

Outra parcela de 9,86% indicou "Outros" como sua principal alocação patrimonial. Isso sugere uma diversidade de estratégias e produtos que não se enquadram nas categorias tradicionais, o que pode demonstrar criatividade, busca por inovação e personalização das escolhas financeiras, características associadas também à abertura à experiência. Ida segundo Jiang et al. (2019), esse traço está ligado à adoção de estratégias menos convencionais de investimento, com maior disposição para explorar novos produtos financeiros ou oportunidades fora do padrão tradicional (Tabela 5).

Os fundos de renda fixa foram mencionados por apenas 4,23% dos respondentes, reforçando o perfil conservador e o desejo de previsibilidade. A escolha por esse tipo de produto reflete o impacto da educação financeira, que possibilita compreender seus benefícios em relação a segurança e liquidez controlada. Segundo Exley, Doyle e Campbell (2023), indivíduos com altos níveis de conscienciosidade demonstram menor tolerância ao risco e maior disciplina financeira, o que os leva a preferir produtos estáveis e previsíveis, como os fundos de renda fixa (Tabela 5).

A previdência privada e os títulos públicos, escolhidos por 2,82% dos servidores, apontam para uma preocupação com a segurança de longo prazo. Esses investimentos são característicos de indivíduos que demonstram alta conscienciosidade e planejamento para o futuro, muitas vezes associados a um maior nível de informação sobre finanças. O mesmo estudo de Exley, Doyle e Campbell (2023) aponta que pessoas com esse perfil tendem a aderir com mais frequência a estratégias de aposentadoria estruturadas, como planos de previdência e títulos públicos, por priorizarem estabilidade e objetivos de longo prazo. (Tabela 5).

Já os fundos imobiliários e o negócio próprio aparecem com apenas 1,41% cada, sugerindo baixa adesão a essas modalidades. No caso dos fundos imobiliários, pode haver desconhecimento sobre sua dinâmica ou preferência por investimentos mais tradicionais. Quanto ao negócio próprio, a baixa procura pode refletir aversão ao risco e à instabilidade, especialmente diante do envolvimento ativo que esse tipo de iniciativa exige. Segundo Brooks

e Williams (2021), indivíduos com níveis elevados de neuroticismo apresentam menor tolerância ao risco e maior aversão a decisões financeiras incertas, o que contribui para a evitação de investimentos com maior volatilidade e do empreendedorismo (Tabela 5).

Por fim, chama atenção o fato de que nenhum respondente indicou alocar a maior parte de seu patrimônio em criptomoedas, debêntures, derivativos, ETF ou fundos multimercado. Isso revela uma possível combinação de aversão ao risco elevado e falta de conhecimento técnico sobre esses produtos. Tal ausência reforça a importância de políticas e ações voltadas à ampliação da educação financeira, para que os investidores possam explorar melhor o leque de oportunidades disponíveis no mercado (Tabela 5).

Essa ausência de preferência por ativos mais complexos ou voláteis também pode estar relacionada ao perfil mais conservador observado em grande parte dos respondentes. Muitos demonstram preferência por investimentos tradicionais e de menor risco, como a poupança e os títulos públicos, o que sugere uma postura mais cautelosa diante das incertezas do mercado. Esse comportamento pode ser influenciado por fatores como estabilidade no emprego, expectativas de longo prazo e experiências prévias com investimentos.

A Tabela 6 apresenta o comportamento dos servidores públicos em relação aos diferentes tipos de investimento. A análise dos ativos permite delinear um perfil geral que se alinha aos objetivos do estudo, ao investigar a influência dos traços de personalidade e do nível de educação financeira nas decisões de investimento.

Tabela 6 - Ativos escolhidos pelos servidores públicos

<b>Ativos que os servidores investem</b>	<b>Não</b>	<b>Sim</b>
Ações	80,28%	19,72%
CDB, RDB, LCI, LCA, CRI, CRA ou COE	54,93%	45,07%
Conta corrente	53,52%	46,48%
Criptomoedas	92,96%	7,04%
Debêntures	94,37%	5,63%
Derivativos	100,00%	0,00%
ETF	97,18%	2,82%
Fundos imobiliários	80,28%	19,72%
Fundos multimercado	91,55%	8,45%
Fundos de renda fixa	88,73%	11,27%
Fundos de renda variável	91,55%	8,45%
Imóveis para valorização e/ou recebimento de aluguel (não incluir o imóvel em que reside)	60,56%	39,44%
Negócio próprio	92,96%	7,04%
Outros	91,55%	8,45%
Poupança	35,21%	64,79%
Previdência privada	78,87%	21,13%
Títulos públicos	83,10%	16,90%

Fonte: Dados da pesquisa

A análise da Tabela 6 revela um comportamento majoritariamente conservador entre os servidores públicos no que diz respeito às escolhas de investimento. Aproximadamente 20% aplicam em ações, enquanto a maioria se mantém afastada da renda variável, o que indica uma tendência à aversão ao risco. Esse tipo de ativo demanda certo grau de conhecimento financeiro e uma tolerância emocional às oscilações do mercado, características que podem estar associadas a níveis mais baixos de educação financeira ou a traços de personalidade mais cautelosos. De acordo com o relatório da Alpha Architect (2023), investidores com alto traço de neuroticismo tendem a investir menos em ações, atribuindo maior probabilidade a cenários pessimistas e oscilações de mercado, o que reforça o comportamento observado neste grupo.

O cenário se modifica ao considerar ativos de renda fixa, como CDBs, LCIs, LCAs, CRIs, CRAs e COEs, os quais apresentam adesão de cerca de 45% dos respondentes. Essa escolha sinaliza uma busca por segurança e previsibilidade, comportamentos geralmente relacionados a perfis financeiros mais conservadores, com preferência por estabilidade. Ao mesmo tempo, observa-se que 46% dos servidores mantêm uma parte significativa de seus recursos apenas na conta corrente, o que pode indicar ausência de um planejamento financeiro mais estruturado ou desconhecimento sobre os efeitos da inflação, resultando em práticas financeiras potencialmente ineficientes.

O investimento em criptomoedas é residual, com adesão de 7%, o que está em consonância com a natureza volátil desse ativo. Esse dado reforça o perfil de um público que tende a evitar oscilações bruscas e ativos que exigem maior capacidade de análise e aceitação de incertezas.

A participação em instrumentos mais sofisticados, como debêntures, derivativos e ETFs, é ainda mais baixa. A ausência total de investimentos em derivativos, por exemplo, evidencia um distanciamento de operações consideradas mais arriscadas e complexas, o que pode estar relacionado ao receio de perdas, à falta de conhecimento técnico ou à percepção de que esses produtos não se encaixam no perfil financeiro predominante. De acordo com Khan, Yoshimura e Kadoya (2023), indivíduos com altos níveis de neuroticismo mostraram maior propensão ao “panic selling” em momentos de crise e evitam ativos voláteis, como as criptomoedas, em razão de sua sensibilidade elevada a riscos e incertezas.

Fundos de investimento, sejam eles imobiliários, multimercados, de renda fixa ou variável, também registram baixa adesão. Embora possam representar alternativas eficazes de diversificação, ainda parecem pouco conhecidos ou utilizados, o que sugere espaço para avanços na educação financeira voltada a esse público. De acordo com Van Rooij, Lusardi e

Alessie (2011), indivíduos com baixa educação financeira tendem a evitar instrumentos financeiros mais complexos, como fundos de investimento, por desconhecimento de suas características e benefícios, o que limita a diversificação do portfólio.

Por outro lado, investimentos em imóveis com foco em valorização ou aluguel são escolhidos por quase 40% dos servidores. Isso demonstra que, quando se trata de ativos tangíveis, considerados mais concretos e "seguros", há maior disposição para investir. Tal comportamento pode refletir uma busca por segurança patrimonial, além de traços de personalidade voltados para o tradicional e o previsível. Van Rooij et al. (2011) observam também que, mesmo entre indivíduos com maior educação financeira, há uma preferência considerável por ativos físicos, como imóveis, possivelmente por serem percebidos como mais estáveis e de fácil compreensão.

A opção pelo próprio negócio apresenta adesão de apenas 7%, o que está em sintonia com o perfil de servidores públicos, que geralmente priorizam estabilidade profissional e financeira e demonstram menor propensão ao risco associado ao empreendedorismo. De acordo com Caldeira et al. (2025), mesmo servidores com perfil proativo e potencial para inovação tendem a não iniciar negócios próprios devido a barreiras institucionais, como rotinas engessadas, falta de incentivos e valorização da estabilidade, que recompensam a permanência e confortabilidade no serviço público.

A poupança permanece como a modalidade de investimento mais utilizada, com quase 65% de adesão. Apesar dos baixos retornos, trata-se de uma aplicação tradicionalmente associada à facilidade de acesso e compreensão. Esse dado reforça a hipótese de que a familiaridade e a percepção de segurança ainda pesam mais do que a rentabilidade na tomada de decisão de grande parte dos servidores.

A previdência privada aparece com adesão moderada, atingindo 21%, o que indica que uma parcela dos respondentes já demonstra preocupação com o planejamento financeiro de longo prazo, embora essa ainda seja uma minoria.

Em relação aos títulos públicos, observa-se novamente uma baixa adesão, com apenas 17% dos respondentes indicando investimentos nesse tipo de ativo. Apesar de seguros e acessíveis, instrumentos como o Tesouro Direto ainda não parecem plenamente compreendidos ou valorizados entre os servidores.

De forma geral, os dados apontam para um comportamento financeiro predominantemente conservador, com prioridade para liquidez e segurança em detrimento de rentabilidade e diversificação. Tal padrão sugere a influência de traços de personalidade como a conscienciosidade, associada à organização e cautela. Esse traço se manifesta na análise por

meio de decisões financeiras marcadas pela organização, cautela e planejamento, dessa forma a preferência por investimentos como renda fixa (45%), previdência privada (21%) e imóveis para valorização ou aluguel (quase 40%) indica uma postura voltada à segurança e à construção patrimonial gradual, características típicas de pessoas conscientiosas.

Esse traço pode estar relacionado à disciplina, senso de responsabilidade e foco em objetivos de longo prazo. Servidores com esse perfil tendem a evitar riscos desnecessários, fazer escolhas financeiras bem pensadas e buscar estabilidade, o que pode resultar na baixa adesão a ativos mais arriscados ou especulativos, como ações, criptomoedas e derivativos, reforça essa tendência. Além disso, o interesse por aplicações mais "concretas", como imóveis, sugere preferência por estratégias tangíveis e confiáveis, alinhadas a um comportamento metódico e estruturado. Presume-se então que, essas características, combinadas à estabilidade típica do funcionalismo público, contribuem para um perfil financeiro conservador, porém coerente com uma lógica de preservação e responsabilidade na gestão dos recursos.

Outro traço de personalidade, como por exemplo o neuroticismo aparece de forma sutil, mas evidente, na preferência marcante por investimentos seguros e previsíveis: poupança, quase 65%; conta corrente, 46%; imóveis, quase 40%; renda fixa, 45%; e, baixíssima adesão a ações, criptomoedas, derivativos e outros ativos voláteis ou complexos. Presume-se que a baixa adesão a ativos voláteis, como ações e criptomoedas, sugere que muitos servidores evitam riscos que possam gerar instabilidade ou preocupação. Esse comportamento é típico de pessoas com maior sensibilidade ao estresse e à possibilidade de perda, que preferem manter o controle financeiro mesmo que isso signifique abrir mão de maiores retornos.

O estudo de Shaffer (2020), intitulado "*Forethought and intelligence: How conscientiousness, future planning, and general mental ability predict net worth*", realmente mostra que a conscientiosidade está positivamente associada ao patrimônio líquido, por meio do planejamento futuro. O estudo analisou 1.135 adultos e encontrou evidência estatística de que indivíduos mais organizados e disciplinados, especialmente com habilidades cognitivas, acumulam mais riqueza. Portanto, infere-se do estudo que o comportamento financeiro conservador observado (prioridade por segurança, planejamento e aversão a riscos) pode ser explicado pela conscientiosidade, traço que foi diretamente conectado ao acúmulo de patrimônio.

Por fim, da Tabela 6, evidencia a persistência de lacunas na educação financeira prática, que continuam a impactar de forma significativa as decisões de investimento. Essa análise reforça os objetivos do estudo ao demonstrar como a personalidade e o nível de conhecimento financeiro podem afetar o comportamento dos investidores, ao mesmo tempo em que evidencia

oportunidades para o desenvolvimento de políticas públicas mais direcionadas à educação financeira desse grupo.

Após a análise do ativo com maior percentual de alocação no patrimônio total dos servidores públicos, conforme apresentada na Tabela 5, e o comportamento dos servidores públicos em relação aos diferentes tipos de investimento, conforme disposto na Tabela 6, tem-se a Tabela 7, que detalha a diversificação das carteiras de investimento desse grupo. A análise desses dados fornece subsídios para identificar o perfil predominante dos investidores, refletindo preferências, limites e tendências que podem orientar estratégias de formação e capacitação voltadas ao desenvolvimento da inteligência financeira desse público.

**Tabela 7 - Diversificação da carteira dos servidores**

<b>Tipos de ativos nas carteiras de cada servidor</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
1 tipo de ativo	16	22,54%
2 tipos de ativos	11	15,49%
3 tipos de ativos	20	28,17%
4 tipos de ativos	10	14,08%
5 tipos de ativos	5	7,04%
6 tipos de ativos	2	2,82%
7 tipos de ativos	1	1,41%
8 tipos de ativos	2	2,82%
10 tipos de ativos	4	5,63%
Total	71	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa

A diversificação da carteira de investimentos é uma parte importante da boa gestão financeira, pois ajuda a reduzir os riscos e a tornar os investimentos mais seguros diante das variações do mercado. No caso dos servidores públicos, entender como essa diversificação acontece permite identificar os principais comportamentos financeiros do grupo e analisar como esses comportamentos estão ligados a características pessoais, como os traços de personalidade e o nível de conhecimento sobre finanças.

Cerca de 22,54% dos servidores possuem carteiras com apenas um tipo de ativo, o que aponta para uma estratégia conservadora e pouco diversificada. Esse comportamento pode estar atrelado ao traço de neuroticismo, que estimula maior aversão ao risco, ou ainda a uma educação financeira limitada, que impede o reconhecimento dos benefícios da diversificação. Além disso, a preferência por carteiras simplificadas pode refletir a busca por praticidade e menor exposição a incertezas (Tabela 7).

Por outro lado, 15,49% dos respondentes possuem carteiras compostas por dois tipos de ativos, demonstrando um passo inicial em direção à diversificação. Ainda que modesta, essa

ampliação pode indicar o início de um processo de amadurecimento financeiro, muitas vezes impulsionado por traços como conscienciosidade, que favorecem maior organização e planejamento financeiro. Nesses casos, a diversificação aparece como um esforço consciente, embora ainda limitado, para melhorar a segurança e o desempenho das carteiras (Tabela 7).

A diversificação se intensifica nas carteiras com três tipos de ativos, representando 28,17% da amostra, a maior proporção entre os perfis analisados. Esse grupo reflete um perfil de investidores moderados, que buscam equilíbrio entre segurança e rentabilidade. O traço de abertura à experiência pode ser observado aqui, pois tende a favorecer a disposição para explorar novas possibilidades de investimento. Esse comportamento revela, também, um nível mais consolidado de educação financeira, permitindo decisões mais embasadas (Tabela 7).

Entre os servidores com carteiras compostas por quatro tipos de ativos (14,08%), nota-se uma diversificação mais avançada, que contribui para a diluição de riscos específicos de cada aplicação. Essa prática evidencia um perfil de investidor com maior tolerância ao risco e traços mais expressivos de conscienciosidade e abertura à experiência. Além disso, a decisão por combinar múltiplos ativos pressupõe conhecimento técnico mais sólido e uma postura proativa diante da gestão patrimonial (Tabela 7).

Nas carteiras com cinco ativos (7,04%), observa-se um grupo seletivo de servidores que adota uma abordagem mais estratégica. A presença de maior número de ativos está associada a um planejamento financeiro robusto, com maior maturidade e disciplina. Traços como persistência, organização e um nível mais elevado de educação financeira são prováveis influenciadores desse comportamento (Tabela 7).

A complexidade das carteiras aumenta à medida que o número de tipos de ativos cresce, embora essas carteiras representem uma parcela pequena da amostra. Entre as carteiras com seis tipos de ativos (2,82%), observa-se um perfil de investidor altamente diversificado, com capacidade analítica aprimorada e segurança na adoção de estratégias sofisticadas. Esse grupo destaca-se pela aplicação prática de conhecimentos financeiros avançados e pela abertura a novas experiências (Tabela 7).

Já as carteiras com sete ativos, que representam 1,41% da amostra, são um nicho raro entre os servidores, que buscam maximizar a proteção e o retorno por meio de uma ampla diversificação, o que exige tempo, conhecimento e engajamento. Esse perfil reforça traços como a busca por estratégias menos convencionais e a disposição para investir em complexidade (Tabela 7).

Com 2,82% dos respondentes, as carteiras que incluem oito tipos de ativos demonstram um perfil avançado de diversificação. A distribuição de recursos em múltiplas categorias de

ativos sugere uma combinação de interesse pelo mercado financeiro e domínio de conceitos essenciais para análise de risco e retorno, associando-se a uma educação financeira bem desenvolvida (Tabela 7).

Finalmente, as carteiras com dez tipos de ativos (5,63%) revelam investidores sofisticados e estratégicos, com forte conhecimento técnico. Esses indivíduos aplicam os princípios da diversificação para maximizar retornos e mitigar riscos, evidenciando uma disciplina que favorece a gestão de portfólios complexos, reflexo direto da educação financeira no processo decisório (Tabela 7).

Os dados da Tabela 7 mostram que a maioria dos servidores públicos tem carteiras de investimentos menos diversificadas, com 1 a 3 tipos de ativos. Isso sugere que grande parte dos respondentes tem um perfil mais conservador ou moderado, o que reflete características como conscienciosidade e neuroticismo, além de diferentes níveis de conhecimento financeiro. Por outro lado, as carteiras mais diversificadas, com 6 ou mais ativos, são bem menos frequentes. Esse pequeno grupo tende a ter perfis mais avançados, com maior tolerância ao risco, e são mais influenciados por traços como abertura a novas experiências e uma capacidade de análise mais apurada.

Alguns estudos reforçam esses achados, como o de Jayamaha (2023), conduzido no Sri Lanka, revelou que indivíduos com altos níveis de neuroticismo tendem a manter carteiras menos diversificadas, adotando estratégias mais conservadoras devido à aversão ao risco e à insegurança emocional diante das incertezas do mercado. Por outro lado, a conscienciosidade demonstrou estar positivamente relacionada à busca por equilíbrio e estrutura nas decisões de investimento, favorecendo maior diversificação. No entanto, o autor destaca que a literacia financeira ainda é o principal fator explicativo das escolhas de portfólio, sendo determinante para que os investidores adotem estratégias mais eficientes e variadas.

De forma complementar, Capponi e Zhang (2020), ao analisarem a eficiência das carteiras domésticas, identificaram que níveis mais elevados de literacia financeira e patrimônio líquido estão fortemente associados a carteiras mais diversificadas e com melhor desempenho ajustado ao risco. O estudo reforça que o conhecimento financeiro possibilita decisões mais racionais, promovendo o uso de instrumentos variados e estratégias de alocação que equilibram segurança e rentabilidade no longo prazo.

No mesmo sentido, Bian, Wang e Zhang (2023) investigaram o impacto da inclusão financeira na diversificação de carteiras familiares na China, concluindo que o acesso facilitado a produtos financeiros e a informações econômicas aumenta significativamente a propensão dos indivíduos a diversificar seus investimentos. A pesquisa ressalta que a presença de

infraestrutura financeira adequada, aliada a políticas públicas voltadas à educação econômica, favorece o engajamento com diferentes tipos de ativos, melhorando a proteção do patrimônio frente à volatilidade dos mercados.

Complementando essa visão sobre os perfis de investimento, a Tabela 8 traz uma análise aprofundada sobre o processo de tomada de decisão em investimentos por parte dos servidores públicos. Ela destaca elementos relevantes como a proporção da renda destinada a aplicações financeiras, a frequência com que diferentes produtos de investimento são escolhidos, as reações diante de perdas e o nível de tolerância ao risco. Esses dados ajudam a compreender o perfil do investidor público, revelando tanto seus hábitos quanto sua postura diante de incertezas e oscilações do mercado.

A análise do comportamento financeiro dos servidores públicos revela um perfil majoritariamente conservador, tanto na proporção de renda investida quanto nas escolhas de produtos e na forma como reagem a perdas. Quando observada a proporção da renda destinada a investimentos, nota-se que mais da metade (53,52%) dos servidores não realiza investimentos mensais, enquanto 39,44% investem até 25% da renda. Apenas uma pequena parcela investe valores mais expressivos: 4,23% entre 25,01% e 50%, e 2,82% entre 50,01% e 75%.

Esses dados indicam uma postura cautelosa diante dos investimentos, que pode estar associada tanto a limitações financeiras quanto a traços de personalidade, como o neuroticismo, que tende a aumentar a aversão ao risco. Já os que conseguem investir uma parte maior da renda geralmente apresentam características como conscienciosidade e abertura à experiência, que favorecem um planejamento financeiro mais estruturado e uma maior disposição para explorar oportunidades no mercado (Tabela 8).

Segundo Jiang, Peng e Yan (2024), indivíduos com altos níveis de neuroticismo evitam ativos de maior volatilidade e demonstram resistência a comprometer partes mais significativas da renda com investimentos. Em contrapartida, servidores que investem parcelas maiores frequentemente apresentam traços como conscienciosidade e abertura à experiência, o que favorece o planejamento financeiro e a disposição para explorar oportunidades com base em conhecimento mais estruturado.

Tabela 8 - Tomada de decisão de investimentos dos servidores públicos

<b>Processo de tomada de decisão de investimento</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentual</b>
Não invisto mensalmente.	38	53,52%
Invisto até 25% da minha renda mensal.	28	39,44%
Invisto de 25,01% a 50% da minha renda mensal.	3	4,23%
Invisto de 50,01% a 75% da minha renda mensal.	2	2,82%
Invisto mais de 75% da minha renda mensal.	0	0,00%

<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
Investi, com mais frequência, na poupança.	15	21,13%
Investi, com mais frequência, em CDBs, LCI, LCA, Tesouro Direto ou fundos de renda fixa.	27	38,03%
Investi, com mais frequência, em fundos de multimercado e/ou de renda variável.	0	0,00%
Investi, com mais frequência, em previdência privada.	0	0,00%
Investi, com mais frequência, em ações e/ou fundos imobiliários.	6	8,45%
Investi, com mais frequência, em criptomoedas.	0	0,00%
Investi em imóveis para aluguel ou para valorização.	4	5,63%
Não investi.	19	26,76%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
Assumiria a perda, resgataria a totalidade dos recursos investidos e investiria todos os recursos em uma modalidade de investimento conservadora.	19	26,76%
Resgataria parte dos recursos e os investiria em uma modalidade de investimento conservadora, com o objetivo de reduzir a exposição a risco.	30	42,25%
Manteria os recursos investidos, porém não faria investimentos adicionais nessa classe de ativo.	19	26,76%
Aumentaria os investimentos nessa classe de ativo, aproveitando a queda no valor do mesmo.	3	4,23%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>
Preservar o valor investido, sem risco de perdas.	33	46,48%
Obter rentabilidade um pouco acima das aplicações tradicionais disponíveis, aceitando o risco de pequenas oscilações.	25	35,21%
Obter rentabilidade acima das aplicações tradicionais disponíveis, aceitando o risco de grandes oscilações.	10	14,08%
Obter rentabilidade elevada a longo prazo, aceitando o risco de que poderá haver oscilações e perdas expressivas em alguns períodos, inclusive com possibilidade de perda de principal investido.	3	4,23%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Dados da pesquisa

A tendência conservadora dos respondentes também se reflete nos produtos financeiros mais escolhidos pelos servidores, considerando os investimentos realizados com mais frequência. Os investimentos mais comuns são CDBs, LCI, LCA, Tesouro Direto e fundos de renda fixa, com 38,03% das respostas, seguidos pela poupança, com 21,13%. Produtos de maior risco, como ações e fundos imobiliários, foram escolhidos por apenas 8,45%, e 5,63% investem em imóveis. Nenhum dos participantes declarou investir em fundos multimercado, previdência privada ou criptomoedas. Esse cenário reforça o perfil conservador predominante, mostrando que, embora uma pequena parte dos servidores demonstre familiaridade com investimentos mais sofisticados, a maioria ainda opta por alternativas mais tradicionais e previsíveis. As escolhas parecem estar fortemente influenciadas pelo nível de educação financeira e por traços de personalidade como a conscienciosidade, que favorece decisões mais prudentes (Tabela 8).

Embora os dados indiquem que nenhum servidor tenha declarado investir com mais frequência em fundos multimercado, previdência privada ou criptomoedas, esse resultado pode

causar certa estranheza quando comparado à Tabela 5, que mostra as maiores alocações de patrimônio entre os respondentes e revela a presença desses ativos nas carteiras. A diferença entre as informações, no entanto, tem uma explicação simples: a pergunta feita no questionário foi “Investi, com mais frequência em”. Isso significa que o foco estava nos investimentos recorrentes, e não em todos os tipos de ativos que o servidor possui. É possível, portanto, que alguns servidores tenham investimentos pontuais ou em menor proporção nessas categorias, mas não os considerem parte central da sua estratégia de aplicação. Esse detalhe ajuda a reforçar a percepção de que esses produtos ainda não fazem parte da rotina da maioria, o que é coerente com o perfil mais conservador e a preferência por ativos tradicionais e mais seguros observada ao longo da pesquisa (Tabela 8).

Com base nas respostas dos participantes, também foi possível observar como os servidores públicos tendem a reagir diante de cenários de instabilidade no mercado financeiro. A reação diante de perdas também reforça essa preferência pela segurança. A maioria (42,25%) afirmou que, em caso de perdas, resgataria parte dos recursos e os redirecionaria para investimentos mais conservadores, enquanto 26,76% optariam por resgatar tudo e aplicar de forma mais segura. Outros 26,76% manteriam os investimentos sem fazer novos aportes, e apenas 4,23% se mostraram dispostos a aumentar os investimentos durante a queda. Esses dados revelam uma baixa tolerância ao risco, associada a traços de neuroticismo, que geram maior aversão à perda e necessidade de estabilidade. Por outro lado, o pequeno grupo que investiria mais durante a baixa provavelmente reúne características como maior abertura à experiência e um bom nível de educação financeira, o que lhes permite enxergar oportunidades mesmo em momentos de incerteza. Agrawal et al. (2022), em estudo com investidores indianos, demonstraram que indivíduos com elevado neuroticismo são mais propensos a adotar comportamentos defensivos e a evitar oscilações de mercado, preferindo alternativas que proporcionem segurança emocional (Tabela 8).

Quando perguntados sobre seus objetivos de rentabilidade em relação ao risco, 46,48% dos servidores priorizam preservar o valor investido, evitando qualquer possibilidade de perda. Outros 35,21% aceitam pequenas oscilações para obter retornos ligeiramente superiores aos tradicionais. Apenas 14,08% tolerariam oscilações maiores em troca de rentabilidades mais altas, e 4,23% aceitariam perdas expressivas visando ganhos elevados no longo prazo. Esse panorama confirma a predominância de um perfil conservador entre os servidores públicos, com decisões guiadas pela busca por segurança e estabilidade. Corroborado pelo maior percentual (25,35%) de alocação do patrimônio da Tabela 5, que é “Imóveis para valorização e/ou recebimento de aluguel (não incluir o imóvel em que reside)”. Mais uma vez, traços como

a conscienciosidade se destacam nesse comportamento, enquanto a baixa adesão a estratégias mais arriscadas revela a influência do neuroticismo sobre as decisões financeiras (Tabela 8).

Como demonstrado por Jiang, Peng e Yan (2024), traços como a conscienciosidade estão fortemente associados à escolha de ativos tangíveis e previsíveis, enquanto a baixa propensão a estratégias arriscadas reflete o impacto do neuroticismo na gestão financeira individual. Assim, o perfil dos servidores públicos se configura como cauteloso, estruturado e voltado à preservação patrimonial, moldado tanto por aspectos emocionais quanto por fatores de conhecimento técnico.

Essa tendência conservadora também se reflete na escolha dos produtos financeiros: preferem-se CDBs, tesouro direto e poupança, enquanto produtos de maior risco (ações, FIIs, criptomoedas) são pouco utilizados. Esse perfil condiz com os achados de Shahu (2023), que apontou que conscienciosidade e extroversão possuem impacto positivo sobre decisões de investimento, incentivando estratégias estruturadas, ao passo que neuroticismo está ligado à aversão ao risco e à preferência por investimentos previsíveis.

#### 4.6 Do Teste do Qui-quadrado

Foi realizado um teste do qui-quadrado para verificar se existem relações significativas entre as variáveis categóricas, a fim de comparar se os valores observados correspondem aos valores esperados (Tabela 9).

Tabela 9 - Teste Qui-quadrado

	Ativo mais investido	Nível de diversificação
Cargo	0,6130	0,1460
Gênero	<b>0,0300**</b>	0,9410
Idade	<b>0,0030***</b>	<b>0,0620*</b>
Cor/Raça	0,1430	0,3870
Estado civil	0,0930	0,5270
Rendimento mensal pessoal	<b>0,0000***</b>	<b>0,0020***</b>
Atitude financeira	0,1770	<b>0,0020***</b>
Comportamento financeiro	<b>0,0000***</b>	<b>0,0120**</b>
Conhecimento financeiro	<b>0,0180**</b>	0,0980
Amabilidade	<b>0,0070***</b>	0,4030
Extroversão	<b>0,0020***</b>	0,6380
Conscienciosidade	<b>0,0370**</b>	0,2460
Neuroticismo	<b>0,0490**</b>	0,0940
Abertura	<b>0,0030***</b>	0,1080

Legenda:

\*\*\*: 1%

\*\*: 5%

\*: 10%

Fonte: Dados da pesquisa

A análise dos resultados do teste Qui-quadrado revelou algumas conexões entre o perfil das pessoas e suas escolhas de investimento. No caso do cargo ocupado pelos servidores, os resultados do teste indicam que essa variável não tem influência significativa sobre o tipo de investimento escolhido ( $p = 0,6130$ ), nem sobre o nível de diversificação da carteira ( $p = 0,1460$ ). Isso mostra que, independentemente da função que a pessoa exerce no trabalho, suas escolhas financeiras parecem estar mais ligadas a outros aspectos, como renda, idade, perfil comportamental ou nível de conhecimento sobre finanças. Ou seja, o cargo não define o jeito de investir; o que realmente pesa são as características pessoais de cada um, e não o título profissional que possui (Tabela 9).

No que diz respeito ao gênero, nota-se uma diferença significativa no comportamento das pessoas: enquanto as mulheres concentram seus investimentos principalmente em imóveis e renda fixa, os homens tendem a buscar alternativas mais arriscadas, como renda variável ou até mesmo negócios próprios. Esse dado faz todo sentido diante da significância estatística apresentada ( $p = 0,0300$ ), reforçando a percepção de que o gênero influencia o apetite ao risco, bem como o p-valor 0,9410 indica que gênero não tem influência significativa na diversificação. (Tabela 9).

A idade também se mostrou um fator importante ( $p = 0,0030$ ). Os mais jovens, especialmente aqueles entre 31 e 50 anos, demonstram maior disposição para investir em ativos de risco e também diversificam mais seus investimentos. Já os mais velhos preferem manter seu patrimônio em investimentos mais seguros. Esse comportamento não só reflete uma atitude mais cautelosa típica da idade, mas também reforça o que muitos estudos já apontam sobre a relação entre juventude e maior tolerância ao risco. Quanto ao nível de diversificação, o p-valor 0,0620, indica que a idade tem influência marginal, ou seja, a idade tem um efeito pequeno, mas presente na diversificação dos investimentos (Tabela 9).

No que concerne à renda mensal pessoal, nota-se que as pessoas com rendas mais baixas tendem a focar em investimentos mais conservadores, como poupança, CDBs ou LCIs, enquanto aquelas com rendas mais altas têm portfólios mais diversificados e com maior exposição a ativos de risco. O teste Qui-quadrado reforça essas diferenças,  $p = 0,0000$  e  $p = 0,0020$ , respectivamente, deixando claro que a renda influencia fortemente tanto o tipo de ativo mais investido quanto o nível de diversificação (Tabela 9).

A análise revelou que o comportamento financeiro tem um impacto direto e estatisticamente significativo na escolha dos investimentos, conforme indicado pelo p-valor de

0,0000. No nível de diversificação, embora o teste Qui-quadrado também tenha apresentado significância estatística ( $p = 0,0020$ ), essa influência ocorre de maneira menos expressiva em comparação com a escolha do ativo. Isso indica que a renda é um fator determinante na definição dos investimentos, mas sua influência na diversificação da carteira pode depender de outros elementos, como conhecimento financeiro e perfil de risco (Tabela 9).

Por outro lado, a atitude financeira, apesar de ser um fator relevante na forma como os indivíduos lidam com suas finanças, apresentou um p-valor de 0,1770 em relação ao tipo de ativo mais investido, sugerindo que sua influência não é estatisticamente significativa. Isso reforça a ideia de que, enquanto hábitos e comportamentos financeiros desempenham um papel importante na tomada de decisão, a atitude financeira pode estar mais associada a aspectos subjetivos do planejamento financeiro, como percepção de risco e nível de segurança desejado pelo investidor (Tabela 9).

O conhecimento financeiro mostrou-se significativamente associado à escolha dos ativos, com um p-valor de 0,0180. Isso indica que, à medida que o nível de conhecimento aumenta, também cresce a probabilidade de o indivíduo optar por investimentos mais arrojados, como renda variável ou negócios próprios. Esse resultado reforça a ideia de que compreender melhor o funcionamento do mercado influencia diretamente decisões mais ousadas e voltadas ao potencial de retorno.

Quando se trata de diversificação da carteira, o teste estatístico não apontou uma significância clara, mas apresentou um p-valor de 0,0980, o que indica uma influência sutil, porém presente. Embora não atinja o nível convencional de significância estatística, esse resultado sugere uma tendência: pessoas com maior conhecimento financeiro tendem, sim, a buscar uma distribuição mais equilibrada de seus investimentos. Essa percepção é corroborada pela análise qualitativa, que mostra comportamentos alinhados à diversificação entre aqueles que demonstram maior domínio sobre o tema (Tabela 9).

Por fim, os traços de personalidade também apresentaram associações relevantes com o tipo de ativo mais investido, revelando padrões comportamentais que ajudam a entender melhor as decisões financeiras. Entre os destaques, o traço de amabilidade demonstrou influência significativa sobre as escolhas de investimento ( $p = 0,0070$ ), sendo que indivíduos mais amáveis tendem a adotar uma postura mais conservadora, com preferência por ativos como imóveis e renda fixa (Tabela 9).

No caso da conscienciosidade, também foi observada uma associação estatisticamente significativa ( $p = 0,0370$ ). Pessoas com altos níveis desse traço, caracterizadas por disciplina e planejamento, mostraram maior inclinação a investir em renda variável, o que pode refletir

decisões estruturadas e alinhadas a estratégias de longo prazo, mesmo em ativos com maior risco (Tabela 9).

O neuroticismo, por sua vez, apresentou influência mais sutil, mas ainda estatisticamente relevante ( $p = 0,0490$ ). Indivíduos com níveis mais elevados desse traço, geralmente mais ansiosos ou emocionalmente instáveis, tenderam a optar por imóveis, considerados mais seguros e tangíveis, enquanto os mais emocionalmente estáveis mostraram maior familiaridade com a renda fixa (Tabela 9).

O traço de abertura a novas experiências foi um dos que mais se destacou. Com  $p = 0,0030$ , revelou uma forte associação com investimentos mais arrojados. Mais de 90% dos investidores em renda variável apresentaram altos níveis desse traço, o que reforça a relação entre abertura ao novo e maior disposição para assumir riscos e explorar alternativas menos tradicionais no mercado financeiro (Tabela 9).

Já em relação à extroversão, a análise revelou um ponto de atenção. Embora o texto inicialmente sugerisse que pessoas com menor nível de extroversão estariam mais propensas a investir em renda variável, os dados não confirmam essa associação. O p-valor obtido para “ativo mais investido” foi de 0,6360, indicando ausência de significância estatística. Isso sugere que, neste estudo, a extroversão — traço mais relacionado à sociabilidade e interação interpessoal — não teve impacto relevante sobre a escolha de ativos financeiros (Tabela 9).

É importante destacar, ainda, que nenhum dos traços de personalidade apresentou associação estatisticamente significativa com o nível de diversificação da carteira. Ou seja, embora alguns traços influenciem o tipo de ativo escolhido, eles não parecem impactar diretamente a distribuição ou variedade dos investimentos realizados (Tabela 9).

Os resultados do teste do Qui-quadrado revelam que decisões de investimento entre servidores públicos estão significativamente associadas a características pessoais como renda, idade, conhecimento financeiro e traços de personalidade. A ausência de relação entre o cargo ocupado e as escolhas de investimento reforça a ideia de que fatores individuais, mais do que institucionais ou hierárquicos, orientam os comportamentos financeiros.

A pesquisa de Shahu (2023), que demonstra que os traços de conscienciosidade e abertura à experiência possuem influência significativa na tomada de decisão dos investidores, favorecendo estratégias mais elaboradas e planejadas. Por outro lado, o neuroticismo se destacou como traço de personalidade associado à aversão ao risco, escolha por ativos mais seguros e reações emocionais a perdas. Essa tendência também é corroborada por Khan, Yoshimura e Kadoya (2024), que encontraram uma relação significativa entre altos níveis de

neuroticismo e a prática de “panic selling” durante crises de mercado, indicando menor estabilidade emocional para lidar com a volatilidade.

Já Basana et al. (2024) complementam essa análise ao apontar que o mesmo indivíduo com traços de personalidade menos favoráveis à tomada de risco pode agir de forma mais racional quando possuem boa educação financeira. Assim, os resultados demonstram que o comportamento financeiro dos servidores não se limita ao cargo ou função ocupada, mas está essencialmente vinculado a características pessoais e cognitivas, como personalidade e conhecimento sobre finanças.

#### 4.7 Da análise descritiva das variáveis

A análise da Tabela 10, que reúne dados de estatística descritiva, oferece uma visão mais detalhada sobre variáveis ligadas aos servidores públicos. Por meio desses indicadores, é possível identificar padrões, tendências e variações que ajudam a compreender como esse grupo lida com decisões financeiras no dia a dia.

Com base nos dados coletados, foi possível traçar um panorama sobre o perfil financeiro e comportamental dos servidores públicos participantes da pesquisa, destacando não apenas suas preferências de alocação de recursos, mas também como fatores psicológicos e níveis de conhecimento que influenciam essas escolhas.

Tabela 10 - Estatística descritiva

Variáveis	Média	Desvio-padrão	Coeficiente de variação	Mínimo	Mediana	Máximo	Observações
PercRenVar	0,10	0,23	2,16	0,00	0,00	0,90	71
PerImo	0,24	0,35	1,49	0,00	0,00	1,00	71
PerDiv	0,20	0,14	0,69	0,06	0,18	0,59	71
Extr	28,13	5,91	0,21	13,00	28,00	39,00	71
Amab	31,72	6,16	0,19	14,00	32,00	43,00	71
Consc	35,24	4,75	0,13	24,00	36,00	43,00	71
Neur	21,21	5,48	0,26	11,00	21,00	34,00	71
Abert	34,23	6,98	0,20	16,00	34,00	44,00	71
AtitFin	3,45	2,10	0,61	0,00	3,00	8,00	71
CompFin	13,04	7,86	0,60	0,00	15,00	24,00	71
ConhFin	8,59	2,95	0,34	0,00	9,00	12,00	71

Legenda: Percentual de renda variável: proporção da carteira de investimentos destinada a ativos de renda variável; Percentual de imóveis: participação dos investimentos em imóveis no portfólio total; Percentual de diversificação: nível de distribuição dos ativos entre diferentes categorias de investimento; Extroversão: pontuação de extroversão, indicando sociabilidade e interação social do investidor; Amabilidade: pontuação de amabilidade, refletindo empatia e cooperação; Conscienciosidade: nível de organização, disciplina e planejamento financeiro; Neuroticismo: grau de instabilidade emocional e impacto no perfil de risco; Abertura: disposição para novas experiências e inovação no investimento; Atitude financeira: tendência a adotar posturas

financeiras pró-ativas e estratégicas; Comportamento financeiro: hábitos e práticas relacionadas à gestão financeira pessoal; Conhecimento financeiro: nível de compreensão sobre produtos e estratégias de investimento. Fonte: Dados da pesquisa

O percentual de investimentos em renda variável (PercRenVar) revelou uma média de apenas 10,0%, com uma alta dispersão (coeficiente de variação de 216,33%). Esse dado evidencia uma realidade bastante heterogênea: enquanto alguns servidores chegam a destinar até 90% do seu patrimônio à renda variável, a maioria opta por não investir nada nesse tipo de ativo, como indicado pela mediana igual a zero. Tal comportamento reforça o perfil conservador predominante entre os respondentes, ainda que haja exceções com maior tolerância ao risco, possivelmente relacionadas a traços de personalidade como a abertura à experiência (Tabela 10).

No caso dos investimentos em imóveis (PerImo), observa-se uma média de 24,00%, mas também com mediana de zero, o que sugere que uma parcela significativa dos servidores não investe nesse tipo de ativo. No entanto, há um grupo que concentra seus recursos majoritariamente em imóveis, chegando a 100% do patrimônio. O alto coeficiente de variação (149,00%) reforça essa polarização. Essa escolha tende a refletir uma busca por segurança e estabilidade, aspectos frequentemente associados a traços de conscienciosidade e neuroticismo (Tabela 10).

A variável referente à diversificação dos ativos (PerDiv) apresenta uma média de 20,00%, apontando para um comportamento geral pouco diversificado entre os servidores. O coeficiente de variação de 69,00% indica, no entanto, que há diferenças significativas entre os indivíduos nesse quesito. Aqueles que diversificam mais tendem a apresentar maior educação financeira e níveis elevados de abertura à experiência. Já os menos diversificados priorizam ativos considerados mais seguros, como imóveis ou renda fixa (Tabela 10).

Do ponto de vista das características de personalidade, os níveis de extroversão (Extr) dos respondentes apresentam média de 28,13 (em uma escala de até 39), com uma dispersão moderada (21,00%). Os dados sugerem que servidores mais extrovertidos tendem a evitar riscos, preferindo ativos mais estáveis. Em contrapartida, aqueles com menor extroversão demonstram maior propensão a explorar investimentos mais arrojados, como renda variável ou empreendimento próprios (Tabela 10).

A amabilidade (Amab), com média de 31,72 e variação de 19,00%, aparece como um traço fortemente presente na amostra. Indivíduos mais amáveis tendem a priorizar investimentos tradicionais e conservadores, como imóveis e renda fixa, enquanto os menos amáveis podem estar mais dispostos a correr riscos em busca de retornos maiores (Tabela 10).

A consciência (Consc), por sua vez, se destaca como uma das características mais marcantes, com média de 35,24 e baixa variação (13,00%). Esse perfil está fortemente associado a comportamentos financeiros organizados, como a diversificação de investimentos e a disposição para investir em ativos de maior risco de forma planejada (Tabela 10).

O neuroticismo (Neur), com média de 21,21 e dispersão de 26,00%, revela níveis moderados entre os servidores. Aqueles com escores mais altos tendem a se sentir mais inseguros diante do risco, preferindo investir em ativos que oferecem sensação de estabilidade, como imóveis. Já os que demonstram níveis mais baixos de neuroticismo tendem a direcionar seus investimentos para renda fixa, que embora conservadora, pode apresentar maior previsibilidade e menor estresse (Tabela 10).

A abertura à experiência (Abert) aparece com média de 34,23 e variação de 20,00%, sugerindo que muitos servidores estão dispostos a explorar novas possibilidades. Aqueles com maior abertura geralmente demonstram mais tolerância ao risco e tendência à diversificação, sendo mais propensos a investir em renda variável ou alternativas menos convencionais (Tabela 10).

No que diz respeito aos aspectos comportamentais e financeiros, a atitude financeira (AtitFin) apresenta uma média de 3,45 (de um total de 9), com coeficiente de variação de 61,00%. Essa variação reflete diferentes graus de envolvimento com decisões financeiras. O comportamento financeiro (CompFin), com média de 13,04 e alta variação (60,00%), também demonstra grande heterogeneidade entre os servidores. Os que apresentam melhor comportamento financeiro costumam diversificar mais, planejar melhor e ter maior visão de longo prazo. Já os demais mostram preferência por aplicações mais simples e seguras, com menor foco em estratégias financeiras estruturadas (Tabela 10).

O conhecimento financeiro (ConhFin), com média de 8,59 (máximo de 12) e coeficiente de variação de 34,00%, revela que há um bom nível de entendimento entre parte dos servidores, embora ainda exista variação significativa. Aqueles com maior conhecimento tendem a buscar investimentos mais sofisticados, como renda variável ou negócios próprios, e mantêm carteiras mais diversificadas. Por outro lado, os servidores com menor domínio financeiro mantêm-se em ativos mais básicos, adotando um comportamento mais conservador e com menor exposição ao risco (Tabela 10).

A análise dos percentuais de alocação dos servidores públicos evidencia um comportamento financeiro conservador e altamente heterogêneo, com destaque para a baixa participação em renda variável, cuja mediana é igual a zero e a média é de apenas 10%, apesar de casos extremos com até 90% do patrimônio nesse tipo de ativo. Essa tendência reforça a

predominância de uma postura cautelosa frente ao risco, fortemente associada a traços como o neuroticismo, que eleva a aversão a perdas e favorece a busca por ativos mais estáveis (Khan; Yoshimura; Kadoya, 2024).

Por outro lado, a presença de indivíduos que concentram seus investimentos em renda variável está relacionada a maiores níveis de abertura à experiência e conhecimento financeiro, características que ampliam a tolerância ao risco e a disposição para explorar alternativas menos tradicionais (Sautma et al., 2024). A elevada concentração em imóveis, mesmo com mediana nula, sugere uma busca por tangibilidade e segurança, sendo essa escolha influenciada tanto por traços como a conscienciosidade, quanto por perfis mais neuroticistas, que associam imóveis à estabilidade emocional e controle (Fachrudin; Silalahi, 2022).

A variável de diversificação (PerDiv), com média de 20% e variação considerável, aponta que há grupos que praticam uma diversificação mais estruturada, especialmente entre os servidores com maiores escores de abertura à experiência e melhores níveis de literacia financeira (Sautma et al., 2024).

A análise dos traços de personalidade reforça esse entendimento: a conscienciosidade, com alta média e baixa variação entre os respondentes, aparece como uma força condutora de decisões planejadas e diversificação consciente; já a abertura à experiência impulsiona a busca por estratégias mais complexas e diversificadas. Em contrapartida, indivíduos com maior amabilidade e extroversão tendem a se concentrar em ativos mais tradicionais e seguros, como imóveis e renda fixa, evitando investimentos arrojados.

Por fim, o conhecimento financeiro e o comportamento financeiro demonstraram papel central na definição do perfil de investimentos. Servidores com maior domínio técnico e atitudes mais envolvidas em relação ao dinheiro diversificam mais, buscam maior retorno e têm maior predisposição a explorar o mercado financeiro. Já aqueles com menor nível de conhecimento mantêm portfólios concentrados em ativos básicos, reforçando a presença de um perfil conservador predominante na amostra (Fachrudin; Silalahi, 2022).

#### **4.8 Do teste de correlação**

A matriz de correlação de *Spearman* (Tabela 11) apresenta a correlação entre variáveis relacionadas a tomada de decisão de investimento dos servidores públicos, conforme demonstrado na Tabela 11.

A análise das correlações entre as variáveis revela como diferentes traços individuais, comportamentos e características demográficas estão relacionados com as decisões financeiras

de investimento dos servidores públicos, especialmente no que diz respeito à alocação de ativos, diversificação e perfil de risco.

Começando pelo percentual de renda variável (PercRenVar), observa-se uma correlação positiva significativa com a diversificação de portfólio (PerDiv 0,7133), indicando que servidores que alocam mais recursos nesse tipo de ativo também tendem a diversificar mais seus investimentos. Além disso, essa variável apresenta correlação com atitude financeira (AtitFin – 0,5185), comportamento financeiro (CompFin – 0,5041) e conhecimento financeiro (ConhFin – 0,5250), o que sugere que uma postura mais proativa e estratégica favorece escolhas de maior risco e potencial de retorno (Tabela 11).

No que diz respeito ao percentual de investimentos em imóveis (PerImo), há uma correlação negativa com atitude financeira (AtitFin: -0,2288), amabilidade (Amab: -0,2721) e extroversão (Extr: -0,2287), indicando que servidores com maior atitude financeira, mais amáveis e extrovertidos preferem diversificar em outros ativos. Em contrapartida, a correlação positiva com a idade (Idd: 0,3902) e com o comportamento financeiro (CompFin: 0,2161) mostra que servidores mais velhos e com maior comportamento financeiro tendem a priorizar imóveis, provavelmente pela percepção de maior segurança e estabilidade (Tabela 11).

Tabela 11 - Correlação de Spearman

Variáveis	PercRenVar	PerImo	PerDiv	Extr	Amab	Consc	Neur	Abert	AtitFin	CompFin	ConhFin	Gen	Cargo	Idd	EstCiv	Rç	RenInd
<b>PercRenVar</b>	1																
<b>PerImo</b>	-0,0895	1															
<b>PerDiv</b>	<b>0,7133***</b>	-0,0412	1														
<b>Extr</b>	-0,1739	<b>-0,2287*</b>	-0,1016	1													
<b>Amab</b>	-0,1223	<b>-0,2721**</b>	-0,1435	<b>0,4631***</b>	1												
<b>Consc</b>	0,1491	-0,1717	0,0731	<b>0,3147***</b>	<b>0,5616***</b>	1											
<b>Neur</b>	0,0680	0,1484	0,1935	<b>-0,4179***</b>	<b>-0,4452***</b>	<b>-0,4359***</b>	1										
<b>Abert</b>	<b>0,2356**</b>	0,0486	0,1792	<b>0,3250***</b>	<b>0,2672**</b>	<b>0,2165*</b>	<b>-0,3084***</b>	1									
<b>AtitFin</b>	<b>0,5185***</b>	<b>-0,2288*</b>	<b>0,5205***</b>	-0,0441	0,0820***	<b>0,3496***</b>	<b>-0,2216*</b>	<b>0,2297*</b>	1								
<b>CompFin</b>	<b>0,5041***</b>	<b>0,2161*</b>	<b>0,3118***</b>	-0,1048	-0,0056	<b>0,2123*</b>	-0,1855	<b>0,2977**</b>	<b>0,3660***</b>	1							
<b>ConhFin</b>	<b>0,5250***</b>	-0,1099	<b>0,4487***</b>	0,0936	0,0417	<b>0,2004*</b>	-0,1719	<b>0,2529**</b>	<b>0,5307***</b>	<b>0,4992***</b>	1						
<b>Gen</b>	0,0914	-0,1479	0,1300	<b>-0,2560**</b>	0,0763	0,1474	0,1930	<b>-0,2031*</b>	-0,0244	0,0117	-0,0937	1					
<b>Cargo</b>	<b>0,2704**</b>	0,0572	<b>0,3483***</b>	0,0215	-0,0187	0,1345	0,0353	0,1678	<b>0,3062***</b>	0,1496	0,0576	-0,0641	1				
<b>Idd</b>	0,0625	<b>0,3902***</b>	0,1249	<b>-0,26850**</b>	<b>-0,2831**</b>	-0,1893	0,0972	0,1050	0,0061	<b>0,2498**</b>	-0,0620	0,0887	<b>0,2162*</b>	1			
<b>EstCiv</b>	-0,1259	0,1473	-0,0755	0,1793	-0,0071	-0,0244	-0,0011	-0,0765	-0,0721	-0,1066	<b>-0,2340**</b>	<b>-0,2148*</b>	0,0526	<b>0,3099***</b>	1		
<b>Rç</b>	0,0174	0,0911	0,0544	-0,0892	0,1118	<b>-0,2204*</b>	0,0732	<b>0,2856*</b>	-0,1059	0,0878	-0,0737	0,0450	-0,0581	0,0028	-0,1409	1	
<b>RenInd</b>	<b>0,1969*</b>	<b>0,3307***</b>	<b>0,2207*</b>	-0,0237	-0,1535	0,1297	-0,1834	<b>0,2765**</b>	<b>0,2586**</b>	<b>0,4958***</b>	<b>0,2786**</b>	<b>-0,2822**</b>	<b>0,3477***</b>	<b>0,3445***</b>	0,0882	<b>-0,1974*</b>	1

Legenda: \*\*\*, \*\*, \* destacam os resultados estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

Onde:

PercRenVar: percentual de investimentos em renda variável na carteira do investidor. PerImo: percentual de investimentos em imóveis no portfólio total do investidor. PerDiv: nível de diversificação dos ativos financeiros no portfólio. Extr: extroversão, indicando o nível de sociabilidade e interação social do investidor. Amab: amabilidade, refletindo empatia e cooperação na tomada de decisões financeiras. Consc: conscienciosidade, relacionada à organização, disciplina e planejamento financeiro. Neur: neuroticismo, representando instabilidade emocional e impacto na percepção de risco. Abert: abertura à experiência, indicando disposição para inovação e novos investimentos. AtitFin: atitude financeira, refletindo a postura proativa do investidor diante das finanças. CompFin: comportamento financeiro, representando hábitos e práticas relacionadas à gestão financeira pessoal. ConhFin: conhecimento financeiro, medindo a compreensão sobre produtos e estratégias de investimento. Gen: gênero do investidor, variável categórica para análise das diferenças de perfil financeiro. Cargo: ocupação profissional do investidor, indicando possíveis associações com decisões financeiras. Idd: idade do investidor, fator que pode influenciar tolerância ao risco e diversificação. EstCiv: estado civil do investidor, avaliando possíveis impactos na estratégia financeira. Rç: raça do investidor, considerando possíveis diferenças na tomada de decisão financeira. RenInd: rendimento individual do investidor, fator determinante no nível de diversificação e alocação de ativos.

Fontes: Dados da pesquisa.

Tabela 11 - Correlação de Spearman

A diversificação de portfólio (PerDiv) também apresenta fortes correlações com outras variáveis. Além de sua já mencionada relação com a renda variável, ela se correlaciona positivamente com atitude financeira (0,5205), comportamento financeiro (0,3118) e conhecimento financeiro (0,4487). Isso reforça que uma postura mais engajada e informada está diretamente associada à construção de portfólios mais diversificados (Tabela 11).

Entre os traços de personalidade, a extroversão (Extr) mostra correlação negativa com PerImo (-0,2287) e idade (-0,2685), o que indica que os servidores mais extrovertidos são, em geral, mais jovens e tendem a evitar investir em imóveis. Por outro lado, a correlação positiva com abertura à experiência (Abert: 0,3250) sugere que servidores extrovertidos têm maior abertura à experiência, destacando sua propensão a explorar alternativas financeiras e investir em produtos inovadores (Tabela 11).

A amabilidade (Amab), por sua vez, está negativamente correlacionada com investimentos em imóveis (-0,2721) e idade (-0,2831), o que indica que indivíduos mais amáveis também são, em geral, mais jovens e buscam ativos diferentes dos imóveis. Por outro lado, a correlação positiva com conscienciosidade (Consc: 0,5616) e abertura à experiência (Abert: 0,2672) sugere que pessoas amáveis tendem a ser organizadas e receptivas a novas ideias, elementos importantes no planejamento financeiro (Tabela 11).

A conscienciosidade (Consc) apresenta correlação positiva com abertura à experiência (0,2165), atitude financeira (0,3496), comportamento financeiro (0,2123) e conhecimento financeiro (0,2004), demonstrando que servidores mais organizados e disciplinados também têm mais conhecimento técnico e melhor disposição para decisões financeiras estratégicas. Ainda, a correlação negativa com neuroticismo (Neur: -0,4359) indica uma relação negativa estatisticamente significativa, visto que à medida que os níveis de conscienciosidade aumentam, os níveis de neuroticismo tendem a diminuir. Assim, servidores mais conscientes têm menor propensão à instabilidade emocional ou a comportamentos relacionados ao neuroticismo, como insegurança e ansiedade (Tabela 11).

O neuroticismo (Neur), aliás, possui correlações negativas significativas com extroversão (-0,4179), amabilidade (-0,4452), conscienciosidade (-0,4359) e abertura à experiência (-0,3084), indicando que altos níveis dessa característica tendem a reduzir traços positivos ligados à interação social, organização e disposição para explorar. Isso pode impactar diretamente o comportamento financeiro, tornando-o mais conservador (Tabela 11).

A abertura à experiência (Abert) também se destaca por suas correlações positivas com percentual de renda variável (0,2356), atitude financeira (0,2297), comportamento financeiro (0,2977) e conhecimento financeiro (0,2529). Esses dados sugerem que servidores mais abertos

estão mais dispostos a correr riscos calculados, adotar estratégias diferenciadas e buscar conhecimento técnico. A correlação negativa com neuroticismo (-0,3084) destaca que indivíduos mais abertos a novas experiências tendem a ser emocionalmente mais equilibrados e menos propensos à instabilidade emocional, o que favorece sua capacidade de explorar oportunidades financeiras com confiança e menos hesitação (Tabela 11).

A atitude financeira (AtitFin) desempenha um papel central no comportamento financeiro, com correlações positivas fortes com renda variável (0,5185), diversificação (0,5205), comportamento financeiro (0,3660) e conhecimento financeiro (0,5307). Esses dados indicam que servidores com maior atitude financeira são mais estratégicos e ativos, diversificando investimentos e explorando diferentes tipos de ativos (Tabela 11).

Servidores com atitude financeira elevada mostram maior propensão a investir em renda variável, que, embora mais arriscada, oferece potencial de retorno elevado. A forte relação com a diversificação evidencia o entendimento de que distribuir recursos reduz riscos e fortalece a estabilidade financeira. Além disso, a conexão com o comportamento financeiro indica que atitudes positivas facilitam decisões estruturadas, enquanto a relação com o conhecimento financeiro demonstra que esses servidores têm maior domínio técnico para fundamentar suas escolhas (Tabela 11).

O comportamento financeiro (CompFin) está fortemente ligado a diferentes aspectos importantes no gerenciamento de recursos, como renda variável (0,5041), diversificação (0,3118), conhecimento financeiro (0,4992) e abertura à experiência (0,2977). Esses resultados mostram que servidores com um comportamento financeiro mais desenvolvido têm mais confiança e responsabilidade ao assumir riscos, explorando investimentos que oferecem maiores retornos, como a renda variável (Tabela 11).

Além disso, a relação com a diversificação reflete que esses servidores entendem a importância de dividir seus recursos entre diferentes tipos de ativos, reduzindo os riscos e garantindo maior estabilidade de seus investimentos. A forte significância com o conhecimento financeiro mostra que suas decisões são guiadas por um bom entendimento do mercado e por informações consistentes. A ligação com a abertura à experiência demonstra que esses servidores estão mais dispostos a explorar novos caminhos, investindo de maneira adaptável e inovadora. Esse conjunto de características revela um perfil financeiro estrategicamente equilibrado e com visão para o longo prazo (Tabela 11).

O conhecimento financeiro (ConhFin) exerce forte influência sobre variáveis comportamentais, com correlações positivas significativas com renda variável (0,5250), diversificação (0,4487), atitude financeira (0,5307), comportamento financeiro (0,4992) e

abertura à experiência (0,2529). Isso mostra que servidores com maior conhecimento técnico tendem a fazer escolhas mais fundamentadas, explorando investimentos como renda variável com maior confiança (Tabela 11).

A forma como esses servidores lidam com a diversificação mostra que eles entendem, pelo menos em algum grau, a importância de distribuir seus recursos como forma de reduzir riscos e garantir mais segurança para seus investimentos. A conexão com atitudes e comportamentos financeiros sugere que aqueles com mais familiaridade com o tema tendem a tomar decisões mais organizadas e com mais iniciativa. Além disso, a relação com o traço de abertura à experiência indica uma certa disposição para experimentar novas possibilidades, combinando cuidado com ousadia na hora de construir uma carteira de ativos mais sólida e equilibrada (Tabela 11).

A variável Gênero (Gen) apresenta correlação negativa significativa com extroversão (-0,2560) e abertura à experiência (-0,2031), sugerindo que há diferenças entre os gêneros no que diz respeito a esses traços. Servidores de um gênero específico podem ser menos extrovertidos e menos abertos a novas experiências, enquanto o outro grupo apresenta maior predisposição para esses traços (Tabela 11).

A idade (Idd) mostra correlação positiva com investimentos em imóveis (0,3902) e comportamento financeiro (0,2498), o que sugere que servidores mais velhos tendem a buscar segurança nos imóveis e demonstram maior maturidade nas decisões financeiras. Em contrapartida, a idade tem correlação negativa com extroversão (-0,2685) e amabilidade (-0,2831), apontando que os mais jovens são, em geral, mais sociáveis e afetivos.

A variável raça (Rç) apresenta correlação positiva com abertura à experiência (0,2856), sugerindo que determinados grupos raciais têm maior predisposição à inovação e ao risco calculado. Já a correlação negativa com conscienciosidade (-0,2204) pode indicar diferenças culturais ou contextuais que impactam o nível de organização e disciplina financeira (Tabela 11).

O estado civil (EstCiv) demonstra correlação negativa com conhecimento financeiro (-0,2340), revelando que servidores casados ou em união estável tendem a apresentar menor domínio técnico e envolvimento com finanças. No entanto, a correlação positiva com a idade (0,3099) sugere que esse dado pode estar mais associado à faixa etária do que ao estado civil em si (Tabela 11).

Por fim, a renda individual (RenInd) aparece como uma variável com influência significativa nas decisões financeiras dos servidores públicos. As correlações positivas com diferentes aspectos, como investimentos em renda variável (0,1969), imóveis (0,3307),

diversificação da carteira (0,2207), atitude financeira (0,2586), comportamento financeiro (0,4958), conhecimento financeiro (0,2786) e abertura à experiência (0,2765), sugerem que, à medida que a renda aumenta, também cresce a tendência a adotar práticas financeiras mais estruturadas e variadas (Tabela 11).

Esses dados apontam tendência que servidores com rendimentos mais altos tendem a demonstrar maior preparo técnico, se mostram mais abertos a explorar diferentes produtos financeiros (inclusive os de maior risco, como a renda variável) e parecem mais dispostos a buscar conhecimento e inovação no campo financeiro. Além disso, o vínculo com traços de personalidade, como a abertura à experiência, reforça a ideia de que esse grupo pode ter mais curiosidade e iniciativa para aprender, testar novas estratégias e planejar com maior confiança o uso de seus recursos.

A literatura reforça essa relação. Indivíduos com maior educação financeira não apenas diversificam mais seus investimentos, como também se mostram mais propensos a alocar recursos em ativos de maior risco (Ayamaha, 2023; Bian; Wang; Zhang, 2023). Além disso, traços como abertura à experiência e conscienciosidade demonstram influência relevante nas estratégias adotadas por investidores. De acordo com Niu et al. (2023), investidores com altos níveis desses traços têm maior probabilidade de diversificar suas carteiras e explorar opções de renda variável, o que está em consonância com os achados da presente pesquisa.

O conhecimento financeiro, por sua vez, aparece como variável central em diversas correlações, evidenciando seu papel estruturante nas decisões de investimento. Conforme Capponi e Zhang (2020), maior domínio técnico sobre finanças contribui para a alocação eficiente dos ativos e para a capacidade de absorver riscos com mais controle. A educação financeira, portanto, se configura como um fator de moderação entre perfil psicológico e comportamento de investimento, o que reforça a importância de políticas públicas voltadas à capacitação técnica no setor público.

Por fim, os resultados desta seção corroboram a ideia de que fatores psicossociais, especialmente traços de personalidade, e variáveis sociodemográficas estão profundamente entrelaçados no processo decisório financeiro dos servidores. O cruzamento desses aspectos permite compreender não apenas as preferências individuais, mas também limitações comportamentais que impactam a forma como o patrimônio é construído, gerido e diversificado.

#### **4.9 Análise do modelo econométrico**

Para testar e responder às hipóteses do estudo, a Tabela 12 traz uma visão sobre como diferentes fatores influenciam o percentual de renda variável no patrimônio total dos servidores públicos. A análise mostra quais variáveis têm efeitos nesse tipo de decisão financeira e quais não são significativas no contexto da amostra.

Entre os traços de personalidade, a extroversão aparece com um coeficiente negativo de -0,0092 e um *p-value* de 0,0520, o que indica uma associação significativa ao nível de 10%. Isso sugere que servidores mais extrovertidos tendem a investir menos em renda variável, possivelmente por preferirem opções mais seguras ou por se sentirem menos confortáveis com os altos e baixos desse tipo de ativo (Tabela 12).

Já a amabilidade, a conscienciosidade e o neuroticismo não apresentaram resultados estatisticamente significativos. Isso indica que, nesse contexto específico, características como empatia, organização ou sensibilidade emocional não têm relação direta com a escolha por investir em renda variável. Por outro lado, a abertura à experiência se destacou. Com coeficiente positivo de 0,0152 e *p-value* de 0,0090, apresentou associação significativa ao nível de 1%, indicando que pessoas mais abertas a novidades e dispostas a explorar o novo tendem a investir mais nesse tipo de ativo, o que faz sentido, já que a renda variável exige uma certa disposição para lidar com riscos e oportunidades (Tabela 12).

Tabela 12 - Regressão com a variável dependente: percentual de renda variável no patrimônio total

Variáveis	Coeficiente	Estatística t	<i>p-value</i>
Extr	-0,0092	-2,0000	0,0520*
Amab	-0,0014	-0,2200	0,8280
Consc	-0,0024	-0,1300	0,8950
Neur	-0,0009	-0,1200	0,9030
Abert	0,0152	2,7600	0,0090***
AtitFin	0,0075	0,4500	0,6520
CompFin	0,0110	2,6700	0,0110**
ConhFin	0,0052	0,3800	0,7090
Gên	0,2344	1,6900	0,0990*
Idd	-0,0063	-1,2700	0,2120
EstCiv	-0,0055	-0,0800	0,9360
Rç	-0,0353	-1,2700	0,2120
Assistente Social (a)	-0,3731	-3,7300	0,0010***
Biólogo (a)	-0,0926	-1,3700	0,1770
Cirurgião Dentista (a)	-0,2243	-3,1600	0,0030***
Contador (a)	-0,2653	-2,9200	0,0060***
Diretor administrativo e financeiro	-0,1155	-0,7800	0,4390
Enfermeiro (a)	-0,3032	-2,4600	0,0180**
Engenheiro (a)	-0,2545	-1,4600	0,1510

Farmacêutica	-0,2275	-1,9700	0,0560*
Médico Veterinário (a)	-0,2887	-1,9900	0,0540*
Pedagogo (a)	-0,2224	-3,3000	0,0020***
Procurador (a)	-0,3086	-3,8700	0,0000***
Professor (a)	0,0431	0,2500	0,8070
Programador (a)	-0,0982	-1,2800	0,2060
Psicólogo (a)	-0,1458	-1,1600	0,2540
De 3 a 6 Salários-Mínimos	0,0137	0,0900	0,9280
De 6 a 9 Salários-Mínimos	-0,0818	-0,7500	0,4580
De 9 a 12 Salários-Mínimos	-0,0451	-0,2500	0,8030
Mais que de 12 Salários-Mínimos	0,2046	0,7400	0,4640
Constante	0,1592	0,4100	0,6830
Observações	71,0000		
R2:	64,0500		
Teste F:	0,0000		

Legenda: \*\*\*, \*\*, \* destaca os resultados estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

Fonte: Dados da pesquisa

O comportamento financeiro, com o coeficiente de 0,0110 e *p-value* de 0,0110, também foi significativo ao nível de 5%, apontando que hábitos mais organizados e conscientes no dia a dia financeiro favorecem uma maior alocação em ativos de maior risco. Já o conhecimento financeiro, mesmo sendo um fator técnico, não apresentou associação significativa. Isso indica que saber mais sobre finanças nem sempre implica que a pessoa vai investir mais em renda variável, talvez por fatores emocionais, contextuais ou até mesmo pelo perfil de risco individual (Tabela 12).

Quanto às variáveis sociodemográficas idade, raça, estado civil e renda individual, nota-se que nenhuma delas mostrou relação significativa com a alocação em renda variável. Isso sugere que, no caso dos servidores analisados, essas características não são determinantes para esse tipo de decisão. No entanto, o gênero, com um *p-value* 0,0990, apresentou associação significativa ao nível de 10%, ou seja, o gênero tem um efeito significativo na decisão de investimento. Isso corroborou com o teste qui-quadrado, o qual identificou uma diferença no comportamento dos servidores, sendo que as mulheres concentram seus investimentos em imóveis e renda fixa e os homens tendem a buscar alternativas mais arriscadas, como renda variável ou até mesmo negócios próprios (Tabela 12).

Esses resultados mostram que o comportamento financeiro e os traços de personalidade, como abertura à experiência e extroversão, influenciam, significativamente, a escolha de investir em renda variável. Mais do que conhecimento financeiro ou fatores demográficos, são características psicológicas e comportamentais que parecem moldar essas decisões, o que

fortalece a ideia de que entender o perfil do investidor vai muito além de olhar apenas os números (Tabela 12).

Portanto, a análise da Tabela 12 contribui para confirmar as hipóteses H<sub>1</sub> e H<sub>2</sub>, que propõem que H<sub>1</sub>: “a educação financeira está associada à tomada de decisões financeiras” e H<sub>2</sub>: “os traços de personalidade estão associados à tomada de decisões financeiras”.

A H<sub>1</sub> foi parcialmente atendida, uma vez que os resultados mostram que comportamento financeiro teve uma associação estatisticamente significativa com a alocação em renda variável (coeficiente de 0,0110 e *p-value* de 0,0110, significância ao nível de 5%). Isso indica que indivíduos com hábitos financeiros mais organizados e conscientes tendem a investir mais em ativos de maior risco. No entanto, a atitude financeira, apesar de ser um fator relevante na forma como os indivíduos lidam com suas finanças, não apresentou impacto estatisticamente significativo, com *p-value* de 0,6520, sugerindo que sua influência pode estar relacionada a outros aspectos do planejamento financeiro e percepção de risco. O conhecimento financeiro, por sua vez, também não demonstrou associação estatística relevante, apresentando um coeficiente de 0,0052 e *p-value* de 0,7090, mostrando que saber mais sobre finanças não implica, necessariamente, em maior propensão a investir em renda variável. Dessa forma, a H<sub>1</sub> foi confirmada apenas em relação ao comportamento financeiro, mas não em relação à atitude e conhecimento financeiro (Tabela 12).

A validade da hipótese H<sub>2</sub> foi sustentada, tendo em vista que servidores mais abertos a novas ideias tendem a investir mais em renda variável, mostrando maior tolerância ao risco e interesse por oportunidades financeiras. Já os menos extrovertidos parecem investir mais nesse tipo de ativo, talvez por adotarem uma abordagem mais analítica e cuidadosa. Embora outros traços, como neuroticismo, conscienciosidade e amabilidade, não tenham apresentado impacto significativo, esses achados reforçam que aspectos da personalidade influenciam, sim, as decisões financeiras (Tabela 12).

A análise dos dados também revelou que a profissão exerce um papel relevante na composição dos portfólios financeiros. Algumas ocupações, em especial, apresentaram uma associação negativa com o investimento em renda variável, o que indica uma menor propensão desses profissionais a aplicar em ativos considerados mais arriscados, como ações. É o caso dos assistentes sociais (coeficiente de -0,3731, *p* = 0,0010), cirurgiões-dentistas (-0,2243, *p* = 0,0030), enfermeiros (-0,3032, *p* = 0,0180), pedagogos (-0,2244, *p* = 0,0010) e procuradores (-0,3097, *p-value* = 0,0000). Esses grupos tendem a adotar uma postura mais conservadora diante das decisões financeiras e tendem a priorizar investimentos mais seguros e previsíveis, como

renda fixa ou imóveis, que oferecem menor volatilidade e proporcionam uma sensação maior de segurança patrimonial (Tabela 12).

Em contrapartida, a única profissão que apresentou uma associação positiva e estatisticamente significativa com a renda variável foi a de contador, com coeficiente de 0,2653 e *p-value* = 0,0060. Esse resultado demonstra que contadores têm maior propensão a investir em ativos de maior risco e uma possível explicação para esse comportamento está no próprio campo de atuação que os possibilita lidar diretamente com finanças. Assim, esses profissionais podem ter maior conhecimento técnico e familiaridade com o funcionamento do mercado, o que os torna mais dispostos a tomar decisões de investimento mais arrojadas (Tabela 12).

Essas evidências reforçam a ideia de que a formação profissional e o contexto ocupacional influenciam não apenas a renda disponível, mas também a forma como cada grupo profissional lida com o risco e estrutura suas estratégias de investimento.

Por fim, da análise da Tabela 12, a variável "renda individual" mostrou que não há uma associação estatisticamente significativa entre o nível de renda e a decisão de investir em ativos de renda variável. Com um coeficiente de 0,0280 e *p-value* de 0,1130, os dados indicam que ter uma renda mais alta não implica, necessariamente, em uma maior disposição para aplicar em investimentos de risco. Esse padrão se confirma ao observar as diferentes faixas salariais analisadas, de 1 a mais de 12 salários mínimos, todas com *p-value* acima de 0,05. Isso reforça que não há diferença estatisticamente relevante entre quem ganha menos ou mais no que diz respeito à alocação em renda variável. Em outras palavras, a decisão de investir em ativos mais arrojados não parece estar diretamente ligada ao quanto a pessoa ganha, mas sim a outros fatores, como conhecimento financeiro, perfil psicológico ou comportamento em relação ao risco.

Após analisar o comportamento dos servidores em relação à renda variável, a investigação se aprofunda em outro tipo de ativo relevante: os imóveis. A ideia é compreender se os mesmos fatores, como traços de personalidade, atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros exercem influência semelhante quando o foco está na composição patrimonial voltada para o setor imobiliário.

Assim, para testar e responder às hipóteses do estudo, foi realizada uma regressão com a variável dependente “percentual de imóveis no patrimônio total”. A análise visa identificar como traços de personalidade, atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros influenciam a alocação de recursos em imóveis, conforme apresentado na Tabela 13.

A análise dos dados revela algumas nuances sobre os fatores que influenciam o percentual de imóveis no patrimônio dos servidores públicos. Inicialmente, observa-se que o

traço de extroversão (Extr), com coeficiente negativo (-0,169) e *p-value* de 0,0060 apresenta efeito significativo sobre esse tipo de investimento. Isso indica que os investidores mais extrovertidos demonstram menos preferência por imóveis (Tabela 13).

Em contraste, a amabilidade (Amab), a conscienciosidade (Consc) e o neuroticismo (Neur) não são significativos e, portanto, não há evidência suficiente para afirmar que esses traços influenciam de forma decisiva a alocação patrimonial em imóveis (Tabela 13).

Por outro lado, a abertura à experiência (Abert) apresenta um coeficiente positivo de 0,0152 e significância ao nível de 5% (*p-value* = 0,0160), indicando que servidores mais abertos a novas experiências tendem a investir mais em imóveis (Tabela 13).

No campo das variáveis financeiras, a atitude financeira (AtiFin) se destaca com um coeficiente negativo expressivo de -0,0652 e significância estatística ao nível de 1% (*p-value* = 0,0020). Isso sugere que servidores com atitudes financeiras mais desenvolvidas preferem reduzir sua exposição a imóveis, provavelmente buscando maior diversificação (Tabela 13).

O comportamento financeiro (CompFin) e o conhecimento financeiro (ConhFin), por sua vez, não se apresentam como fatores determinantes para a maior alocação patrimonial em imóveis. Isso evidencia que, isoladamente, o comportamento e o nível de conhecimento técnico não influenciam diretamente a escolha por imóveis (Tabela 13).

Tabela 13 - Regressão com a variável dependente: percentual de imóveis no patrimônio total

Variáveis	Coeficiente	Estatística t	<i>p-value</i>
Extr	-0,0169	-2,8900	0,0060***
Amab	-0,0129	-1,5600	0,1260
Consc	-0,0074	-0,3900	0,7000
Neur	0,0036	0,4000	0,6930
Abert	0,0152	2,5300	0,0160**
AtitFin	-0,0652	-3,3300	0,0020***
CompFin	0,0032	0,5400	0,5920
ConhFin	0,0212	1,3200	0,1960
Gên	-0,1783	-1,3300	0,1910
Idd	0,0069	1,1900	0,2410
EstCiv	0,1151	1,5500	0,1290
Rç	-0,0347	-0,6200	0,5380
Assistente Social (a)	-0,3502	-1,0900	0,2800
Biólogo (a)	-0,2610	-0,8500	0,4010
Cirurgião Dentista (a)	-0,0453	-0,1400	0,8870
Contador (a)	-0,0431	-0,1400	0,8920
Diretor administrativo e financeiro	-0,2066	-0,6000	0,5510

Enfermeiro (a)	0,0273	0,0900	0,9320
Engenheiro (a)	0,2103	0,6200	0,5390
Farmacêutica	0,1625	0,4900	0,6240
Médico Veterinário (a)	0,2242	0,6500	0,5220
Pedagogo (a)	-0,1479	-0,4700	0,6420
Procurador (a)	-0,0563	-0,1700	0,8670
Professor (a)	0,1125	0,3000	0,7660
Programador (a)	-0,2839	-0,9000	0,3740
Psicólogo (a)	-0,3328	-0,8700	0,3900
De 3 a 6 Salários-Mínimos	0,0305	0,1600	0,8740
De 6 a 9 Salários-Mínimos	0,4432	2,9000	0,0060***
De 9 a 12 Salários-Mínimos	0,0156	0,0700	0,9450
Mais que de 12 Salários-Mínimos	0,0506	0,1700	0,8660
Constante	0,3723	0,6800	0,4990
Observações	71,0000		
R2:	79,3700		
Teste F:	0,0000		

Legenda: \*\*\*, \*\*, \* destaca os resultados estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

Fonte: dados da pesquisa

Com relação às variáveis sociodemográficas, apenas a renda individual (RenInd) está associada com a tomada de decisão financeira, sendo que os servidores de faixas mais altas tendem a alocar maior percentual do patrimônio em imóveis (Tabela 13).

Esse conjunto de dados evidencia que as características pessoais e financeiras dos servidores influenciam de forma variada suas decisões de investimento em imóveis. Traços como extroversão, abertura à experiência, atitude financeira e renda individual se destacam como os fatores mais relevantes na explicação dessa tomada de decisão (Tabela 13).

A análise dos dados da regressão mostra que o cargo ocupado pelos servidores públicos não tem um impacto significativo na decisão de investir em imóveis. Em outras palavras, a profissão, por si só, não influencia diretamente a escolha de incluir esse tipo de ativo na composição do patrimônio. Isso sugere que, independentemente da área de atuação, as decisões financeiras estão mais ligadas a outros aspectos, como o perfil pessoal, o planejamento financeiro individual e a forma como cada pessoa lida com o risco (Tabela 13).

A análise da Tabela 13 contribui diretamente para responder às hipóteses H<sub>1</sub> e H<sub>2</sub>. Os resultados da regressão apontam que essa relação realmente existe, com destaque para a atitude financeira e para dois traços que apresentaram significância estatística: extroversão e abertura à experiência. Esses achados sugerem que servidores com maior abertura à experiência tendem a direcionar mais recursos para investimentos em imóveis. Por outro lado, aqueles com níveis

mais altos de extroversão e maior atitude financeira demonstram menor propensão a esse tipo de investimento.

De forma geral, esses dados reforçam a ideia de que as características pessoais, como forma de pensar, sentir e se relacionar, influenciam também a forma como as pessoas lidam com o dinheiro. Isso dá respaldo às hipóteses do estudo e mostra que a tomada de decisão financeira é, em boa parte, moldada por quem as pessoas são.

Após examinar como os servidores lidam com a alocação em imóveis, a análise avança para outro aspecto relevante: a diversificação dos ativos no portfólio. O objetivo aqui é entender se os mesmos fatores, como traços de personalidade, atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros também influenciam, de maneira significativa, a diversificação dos investimentos, refletindo como essas variáveis moldam as decisões sobre a distribuição de recursos em diferentes tipos de ativos dentro do portfólio dos servidores, conforme demonstrado na Tabela 14.

Começando pelos traços de personalidade, a extroversão não teve significância estatística. Isso sugere que tanto servidores mais extrovertidos quanto mais introvertidos tendem a agir de forma semelhante quando se trata de diversificar seus investimentos. O mesmo ocorre com a amabilidade (*p-value*: 0,6140). A conscienciosidade, associada à organização e ao planejamento, por outro lado, apresentou impacto relevante na diversificação (*p-value* = 0,0740), o que sinaliza que esse traço aumenta a probabilidade de um servidor incluir mais ativos em sua carteira (Tabela 14).

Tabela 14 - Regressão com a variável dependente: percentual de diversificação de ativos no portfólio

Variáveis	Coeficiente	Estatística t	<i>p-value</i>
Extr	-0,0011	-0,2800	0,7800
Amab	-0,0016	-0,5100	0,6140
Consc	0,0132	1,8300	0,0740*
Neur	0,0110	2,9200	0,0060***
Abert	-0,0039	-1,1400	0,2610
AtitFin	0,0137	1,0400	0,3050
CompFin	0,0027	1,1500	0,2560
ConhFin	0,0100	1,0800	0,2860
Gên	-0,0559	-0,9700	0,3400
Idd	-0,0011	-0,2700	0,7910
EstCiv	0,0213	0,5000	0,6190
Rç	0,0366	2,1800	0,0350**
Assistente Social (a)	0,0483	0,5600	0,5810
Biólogo (a)	-0,0175	-0,3600	0,7210
Cirurgião Dentista (a)	0,0892	1,5800	0,1210

Contador (a)	-0,0117	-0,2300	0,8180
Diretor administrativo e financeiro	-0,2891	-2,3100	0,0260**
Enfermeiro (a)	0,0641	0,8600	0,3970
Engenheiro (a)	-0,1559	-2,1500	0,0380**
Farmacêutica	0,0167	0,3300	0,7450
Médico Veterinário (a)	-0,0848	-1,5600	0,1260
Pedagogo (a)	0,0331	0,7500	0,4590
Procurador (a)	-0,0522	-0,9200	0,3630
Professor (a)	0,0251	0,2000	0,8410
Programador (a)	0,0940	1,7800	0,0820
Psicólogo (a)	0,0319	0,3300	0,7440
De 3 a 6 Salários-Mínimos	-0,0793	-1,1600	0,2530
De 6 a 9 Salários-Mínimos	0,0185	0,2600	0,7940
De 9 a 12 Salários-Mínimos	0,1215	1,1700	0,2480
Mais que de 12 Salários-Mínimos	0,0124	0,1200	0,9040
Constante	-0,4195	-1,5000	0,1410
Observações	71,0000		
R2:	60,6800		
Teste F:	0,0000		

Legenda: \*\*\*, \*\*, \* destaca os resultados estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

Fonte: dados da pesquisa

Já o neuroticismo foi estatisticamente significativo ao nível de 1% (*p-value* = 0,0060). Esse dado sugere que servidores com níveis mais altos de ansiedade ou preocupação tendem a diversificar mais seus investimentos, possivelmente como uma forma de proteção financeira contra perdas (Tabela 14).

A abertura à experiência, por sua vez, apresentou coeficiente de -0,0039 e *p-value* de 0,2610. Apesar de ser um traço relacionado à curiosidade e disposição para novas experiências, ele não demonstrou impacto estatístico relevante na diversificação de ativos no contexto analisado (Tabela 14).

No que concerne à atitude financeira (coeficiente = -0,0033; *p-value* = 0,206), ao comportamento financeiro (coeficiente = 0,0027; *p-value* = 0,256) e ao conhecimento financeiro (coeficiente = 0,01; *p-value* = 0,286), que são *proxies* para identificação do nível de educação financeira de uma pessoa, os resultados da regressão mostraram que nenhum desses fatores teve impacto estatisticamente significativo na diversificação dos investimentos dos servidores. Isso indica que, de forma isolada, essas variáveis não influenciam diretamente a decisão de distribuir os recursos entre diferentes tipos de ativos (Tabela 14).

Em contrapartida, algumas variáveis demográficas e ocupacionais apresentaram relevância estatística. A raça, por exemplo, mostrou uma relação significativa com o nível de

diversificação da carteira (coeficiente = 0,0636; *p-value* = 0,035), sugerindo que esse fator pode exercer alguma influência sobre o modo como os servidores organizam seus investimentos. Entre os cargos analisados, apenas os de Diretor Administrativo e Financeiro (coeficiente = -0,2091; *p-value* = 0,025) e Engenheiro (coeficiente = 0,0641; *p-value* = 0,038) apresentaram resultados estatisticamente significativos. Isso indica que profissionais nessas funções adotam padrões de diversificação diferentes em comparação com os demais (Tabela 14).

De forma geral, os resultados indicam que variáveis como conscienciosidade, neuroticismo, raça e cargo têm impacto significativo sobre a diversificação dos portfólios. Em contrapartida, traços como extroversão, amabilidade, abertura à experiência, atitude financeira, comportamento financeiro, conhecimento financeiro, além de fatores como gênero, idade e estado civil não apresentaram associação estatística relevante (Tabela 14).

Embora a H<sub>1</sub> não possa ser aceita no caso das decisões sobre a diversificação de investimentos, a análise da Tabela 14 contribui para responder à hipótese H<sub>2</sub>, que propõe que “os traços de personalidade estão associados à tomada de decisões financeiras”. De modo geral, os resultados apontam que servidores com maior nível de conscienciosidade e mais ansiosos ou preocupados tendem a diversificar mais seus investimentos, possivelmente como forma de lidar com a insegurança e proteger seu patrimônio. Por outro lado, traços como extroversão, amabilidade e abertura à experiência não mostraram influência estatisticamente relevante neste contexto. Ou seja, ao menos quando se trata de diversificação, esses traços parecem ter um papel menos expressivo.

Em resumo, embora nem todos os aspectos da personalidade tenham impacto direto, os resultados reforçam que fatores emocionais, como conscienciosidade e neuroticismo, podem sim influenciar as decisões financeiras, o que dá suporte à hipótese H<sub>2</sub> de forma parcial, mas consistente.

O Quadro 5 fornece um resumo das variáveis analisadas no estudo, incluindo os resultados dos testes realizados e a confirmação das hipóteses.

Quadro 5 – Variáveis analisadas no estudo

Hipótese	Variável resposta	Sinal esperado	Sinal encontrado	Hipótese
H <sub>1</sub>	Percentual de renda variável no patrimônio total	Positivo	Positivo para comportamento financeiro, mas sem significância estatística para atitude financeira e conhecimento financeiro	Confirmada parcialmente
H <sub>1</sub>	Percentual de imóveis no patrimônio total	Positivo	Positivo para atitude financeira, mas sem significância estatística para	Confirmada parcialmente

			comportamento financeiro e conhecimento financeiro.	
H <sub>1</sub>	Percentual de diversificação de ativos no portfólio	Positivo	Sem significância estatística para atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro.	Não confirmada
H <sub>2</sub>	Percentual de renda variável no patrimônio total	Positivo	Positivo para abertura à experiência; negativo para extroversão; Sem significância estatística para os demais.	Confirmada parcialmente
H <sub>2</sub>	Percentual de imóveis no patrimônio total	Positivo	Negativo para amabilidade; positivo para abertura à experiência; Sem significância estatística para os demais.	Confirmada parcialmente
H <sub>2</sub>	Percentual de diversificação de ativos no portfólio	Positivo	Positivo para neuroticismo; Sem significância estatística para os demais.	Confirmada parcialmente

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados apresentados no Quadro 5 evidenciam a complexidade das relações entre traços de personalidade, educação financeira e as decisões de investimento dos servidores públicos. Embora algumas hipóteses tenham sido confirmadas parcialmente, os resultados revelaram nuances importantes: por exemplo, o impacto positivo do comportamento financeiro na alocação em renda variável, mas a falta de significância estatística para as outras dimensões da educação financeira. Em outras palavras, os resultados da análise econométrica indicaram que, entre os três componentes da educação financeira, apenas o comportamento financeiro teve relação estatisticamente significativa com a alocação em ativos de renda variável. Já o conhecimento e a atitude financeira não apresentaram significância

Esse achado é corroborado pelo estudo de Kumar *et al.* (2023), que investigou a influência de fatores comportamentais, psicológicos e demográficos sobre a tomada de decisão financeira. Os autores formularam a hipótese de que a capacidade financeira medeia a relação entre literacia digital e decisões financeiras, e concluíram que as habilidades práticas e comportamentos financeiros têm maior impacto sobre a qualidade das decisões do que o simples conhecimento. Sendo assim, essa ênfase no comportamento financeiro em detrimento do conhecimento teórico está em plena concordância com os resultados encontrados nesta pesquisa.

Destaca-se a existência de resultados divergentes no que tange à atitude financeira, que, nesta pesquisa, não mostrou influência estatística relevante. Afinal, na pesquisa de Kumar *et al.* (2023), a atitude foi apontada como um componente importante no desenvolvimento da

capacidade financeira. Infere-se que essa diferença pode decorrer do contexto cultural dos respondentes (Índia x Brasil).

O estudo de Sadiq e Khan (2019), ao investigar a interação entre traços de personalidade, comportamento de risco e educação financeira, observou que a literacia financeira não moderou significativamente a relação entre comportamento de risco e intenção de investimento. Esse resultado é convergente com a presente dissertação, que identificou ausência de significância estatística do conhecimento financeiro sobre a decisão de investimento. Em ambas as pesquisas, destaca-se o papel preponderante do comportamento prático sobre o conhecimento teórico.

A segunda hipótese ( $H_2$ ) sustentou que os traços de personalidade estão associados à tomada de decisões financeiras, utilizando o *Big Five Model*. Os achados evidenciaram que a abertura à experiência e o neuroticismo também se destacaram como traços com influência em diferentes aspectos das escolhas de portfólio, enquanto a extroversão e a amabilidade mostraram efeitos inversos ao esperado em certos contextos. Essas evidências apontam que a tomada de decisão não é moldada por um único fator, mas por uma combinação dinâmica entre aspectos cognitivos, emocionais e sociais.

Essas descobertas podem ser corroboradas por estudos, como de Sachdeva e Lehal (2023), que demonstraram que traços como extroversão, amabilidade, conscienciosidade e neuroticismo influenciam decisões de investimento, mesmo com a presença de uma variável mediadora (satisfação financeira). Embora os modelos sejam diferentes, a presença desses traços como preditores reforça a validade da  $H_2$ .

Os estudos de Bajo, Cecchini e Oliver (2023) também encontraram evidências de que traços como conscienciosidade e extroversão influenciam o volume de negociação e a assunção de risco, sendo que indivíduos mais extrovertidos tendem a operar menos no mercado e a assumir menos riscos, o que confirma os resultados desta dissertação, onde a extroversão teve efeito negativo sobre a alocação em renda variável.

No entanto, destaca-se algumas divergências entre os achados desta pesquisa e os estudos como de Bajo, Cecchini e Oliver (2023) e Sachdeva e Lehal (2023), no que concerne ao traço conscienciosidade. Enquanto nesta pesquisa a conscienciosidade não apresentou significância estatística em nenhum modelo testado, autores como Bajo, Cecchini e Oliver (2023) e Sachdeva e Lehal (2023) identificaram que esse traço está relacionado a maior propensão ao risco e maior frequência de negociações. Essa diferença, presume-se que pode estar associada pelo perfil da amostra utilizada (servidores públicos municipais).

Ademais, o estudo de Nga e Yien (2013), ao analisarem jovens da Geração Y, concluíram que a abertura à experiência estava associada a menor aversão ao risco, o que também reforça o achado de que esse traço favorece decisões mais voltadas à renda variável.

De modo geral, os resultados obtidos nesta pesquisa encontram respaldos na literatura, ao apontar que comportamentos práticos são mais determinantes para decisões de investimento do que o conhecimento ou atitudes declaradas. As divergências pontuais observadas reforçam a importância de se considerar o contexto socioeconômico, ocupacional e cultural dos respondentes em pesquisas dessa natureza. Assim, mais do que confirmar ou rejeitar hipóteses, os achados reforçam a importância de considerar o investidor como um sujeito multifacetado, cuja tomada de decisão reflete tanto seu conhecimento técnico quanto sua estrutura psicológica e contexto de vida.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo geral investigar como os traços de personalidade e o nível de educação financeira dos investidores estão associados com a tomada de decisão financeira sobre investimentos. Partindo dessa premissa, a pesquisa contribuiu para aprofundar a compreensão sobre os fatores psicológicos e cognitivos que influenciam o comportamento dos servidores públicos na construção de seus portfólios de investimentos.

De maneira geral, os resultados evidenciam que tanto os traços de personalidade quanto os diferentes componentes da educação financeira, atitude, comportamento e conhecimento, estão relacionados com as escolhas financeiras. Observou-se que a abertura à experiência teve associação positiva com o investimento em renda variável e imóveis, sugerindo que indivíduos mais receptivos a novas ideias demonstram maior disposição a assumir riscos calculados e explorar alternativas de retorno.

O neuroticismo, embora comumente associado à instabilidade emocional, mostrou-se positivamente relacionado com a diversificação da carteira, o que pode indicar uma tendência à precaução e ao desejo de reduzir riscos. Já a extroversão apareceu com efeito negativo sobre a alocação em renda variável, sinalizando que perfis menos sociáveis podem se sentir mais confortáveis ao analisar e investir em ativos de maior volatilidade.

No tocante à educação financeira, atitude e comportamento financeiro mostraram-se fatores relevantes. Indivíduos com maior atitude financeira apresentaram maior propensão à diversificação e à alocação em ativos de maior risco, como a renda variável. Já aqueles com comportamento financeiro mais estruturado revelaram preferência por imóveis, vistos como investimentos seguros e estáveis. O conhecimento financeiro, ainda que com efeito estatisticamente não significativo em todos os contextos, contribuiu para a adoção de carteiras mais diversificadas e sofisticadas, reforçando a importância de uma base técnica sólida no processo decisório.

As variáveis sociodemográficas, como gênero e idade, também influenciaram determinadas decisões. Por exemplo, a idade esteve associada à preferência por imóveis, enquanto o gênero apresentou diferença nas alocações em renda variável. No entanto, fatores como estado civil e renda individual tiveram impacto mais limitado nas escolhas patrimoniais dos participantes.

Com isso, a pesquisa mostra que decidir onde e como investir não depende apenas de saber fazer contas ou entender de finanças. As escolhas financeiras são resultado de um conjunto de fatores que vão desde o conhecimento técnico até aspectos mais pessoais, como a

forma como cada indivíduo lida com riscos, incertezas e planejamento. Ao trazer para a análise os cinco grandes traços de personalidade e os diferentes níveis de educação financeira, foi possível enxergar o investidor de maneira mais completa, conectando razão, comportamento e emoções em um mesmo panorama.

A pesquisa trouxe resultados significativos que elucidam tanto a relação entre educação financeira e decisões de investimentos, como a associação entre fatores psicológicos, como traços de personalidade, e as escolhas financeiras dos servidores públicos. De maneira geral, foi possível confirmar que características individuais, como abertura à experiência, extroversão, neuroticismo, comportamento financeiro e atitude financeira tendem a ter efeitos sobre as decisões relacionadas à alocação de recursos, diversificação de ativos e a composição patrimonial.

No que tange às limitações da pesquisa, pode-se apontar: i) perfil restrito da amostra: a pesquisa foi conduzida exclusivamente com servidores públicos, limitando a generalização dos resultados para outros grupos ocupacionais ou contextos socioeconômicos; ii) uso de questionários: a dependência de questionários pode introduzir vieses, como respostas socialmente desejáveis ou subjetividades, e não captura nuances mais profundas de motivações individuais; e, iii) fatores externos não explorados: aspectos como condições macroeconômicas, culturais e familiares não foram amplamente investigados, embora possam influenciar significativamente as decisões financeiras.

Quanto às sugestões para pesquisas futuras, recomenda-se expandir a amostra da pesquisa para incluir diferentes grupos ocupacionais e socioeconômicos, possibilitando comparações entre eles, para que possa abranger mais os resultados. Além disso, incorporar uma abordagem qualitativa, como entrevistas, permitiria explorar com mais profundidade as motivações e percepções individuais que influenciam as decisões financeiras.

Este trabalho reforça como é importante olhar para o investidor de forma mais completa, unindo o que a psicologia e as finanças comportamentais têm a ensinar. Tomar boas decisões de investimento não é apenas uma questão de técnica ou números — passa também por conhecer a si mesmo, entender suas emoções e comportamentos diante do risco e das oportunidades. Assim, conjectura-se que compreender o próprio perfil psicológico, somado a uma educação financeira sólida, surge como um caminho promissor para construir escolhas mais conscientes, seguras e realmente alinhadas aos sonhos e planos de cada pessoa.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M.; MENDES, V. Financial literacy and portfolio diversification. **Quantitative Finance**, v. 10, n. 5, p. 515–528, maio 2010. <https://doi.org/10.1080/14697680902878105>

ACKERMAN, C. **The big Five Personality Theory: The 5 Factor Model Explained.** Disponível em: <https://positivepsychology.com/big-five-personality-theory/>. Acesso em: 18 jan. 2025.

AGRAWAL, M. et al. Personality traits and behaviour biases: the moderating role of risk tolerance in India. *Frontiers in Psychology*, v. 13, 2022.

AHMAD, F. Personality traits as predictor of cognitive biases: moderating role of risk-attitude. **Qualitative Research in Financial Markets**, Vol. 12 No. 4, pp. 465-484. 2020. <https://doi.org/10.1108/QRFM-10-2019-0123>

ALBART, N. The Influence of Financial Literacy, Income Level and Herding Behavior on Investment Decisions in PT Workers. *International Journal of Economics Development Research*, v. 5, n. 2, p. 1344–1360, mai. 2024.

ALI, A. Prever a intenção de investimento dos investidores individuais: uma análise experimental da atitude como mediador. **Academia Mundial de Ciência, Engenharia e Tecnologia**, p. 994–1001, fev. 2011.

ALLPORT, G. W. The open system in personality theory. **Journal of Abnormal and Social Psychology**, v. 61, n. 08, p. 301-310, 1961. <https://doi.org/10.1037/h0043619>

ALPHA ARCHITECT. Investor Personality Differences and Portfolio Risk. 2023.

ASANA, S. R. A. et al. The influence of personality traits on financial literacy and investment decisions. *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, v. 13, n. 1, p. 5–15, 2024.

AMORIM, K. A. F. D. et al. A influência da educação financeira na inserção dos investidores no mercado de capitais brasileiro: um estudo com discentes da área de negócios. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 567–590, 2018. <https://doi.org/10.18593/race.v17i2.16834>

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION (APA). **Dictionary of Psychology**. APA 2018. Disponível em: <http://www.apa.org/topics/personality/>. Acesso em: 09 jun. 2024.

ANGELLE, P. S. Instrução, liderança e monitoramento nacional: aumentando a intenção dos professores de permanecer através da socialização. **NASSP Bulletin**, v. 90, n. 4, p. 318–334, 2006. <https://doi.org/10.1177/0192636506294843>

AREN, S.; HAMAMCI, H.N.; OZCAN, S. Moderation effect of pleasure seeking and loss aversion in the relationship between personality traits and risky investment intention, **Kybernetes**, Vol. 50 No. 12, pp. 3305-3330. 2021. <https://doi.org/10.1108/K-05-2020-0278>

BAJO, E.; CECCHINI, M.; OLIVER, B. Psychological profile and investment decisions. **Finance Research Letters**, [s. l.], v. 58, p. 104245, 2023. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104245>

BAKER, H. K.; KUMAR, S.; GOYAL, N. Personality traits and investor sentiment. **Review of Behavioral Finance**, [s. l.], v. 13, n. 4, p. 354–369, 2021. <https://doi.org/10.1108/RBF-08-2017-0077>

BASANA, S. R.; TARIGAN, Z. J. H.; SIAGIAN, H.; JIE, F. The Impact of Personality Traits on Financial Decisions through Financial Knowledge and Investment Risk. *Journal of Competitiveness*, v. 16, n. 2, p. 262–279, 2024.

BIALOWOLSKI, P.; WELSCH, H.; WEZIEN, M.; STEPTOE, A. Personality Traits and Financial Behavior: Evidence from a Representative Survey. *Frontiers in Psychology*, v. 12, 2021.

BIRD, G.; DU, W.; WILLETT, T. Behavioral finance and efficient markets: what does the euro crisis tell us? **Open Economies Review**, v. 28, p. 273-295, 2017. <https://doi.org/10.1007/s11079-017-9436-1>

BORGHANS, L.; DUCKWORTH, A. L.; HECKMAN, J. J. **The Economics and Psychology of Personality Traits**. [s. l.], 2008. <https://doi.org/10.3386/w13810>

BRAUNSTEIN, S.; WELCH, C. Financial Literacy: An Overview of Practice, Research, and Policy. **Federal Reserve Bulletin**, v. 88, n. 11, p. 0–0, 2002. <https://doi.org/10.17016/bulletin.2002.88-11>

BRITO, K. C. B.; SILVA, A. C. M. da. Personality and emotional intelligence in the financial literacy of University Students from a University in the Northern Region. [s. l.], 2024. **Boletim de Conjuntura (BOCA)**, Boa Vista, v. 17, n. 51, p. 152–171, 2024. DOI: 10.5281/zenodo.10904117. Disponível em: <https://zenodo.org/doi/10.5281/zenodo.10904117>. Acesso em: 2 jun. 2024.

BRITO, C. M. M.; GUELPELI, M. V. C. Taxonomia de traços de personalidade de usuários das redes sociais. **Brazilian Journal of Development**, v. 8, ed. 6, p. 46283-46304, 2022. <https://doi.org/10.34117/bjdv8n6-241>

BROOKS, C.; WILLIAMS, L. The impact of personality traits on attitude to financial risk. *University of Reading – CentAUR*, 2021. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3729114>

CABRERA-PANIAGUA, D.; RUBILAR-TORREALBA, R. A novel artificial autonomous system for supporting investment decisions using a Big Five model approach. **Engineering Applications of Artificial Intelligence**, [s. l.], v. 98, p. 104107, 2021. <https://doi.org/10.1016/j.engappai.2020.104107>

CALDEIRA, F. M.; VELTER, J. M. R.; ARINOS, V. F.; SOUZA, M. M.; MATIAS, F. M. B. The entrepreneurship of the future in the Brazilian public sector: from academic vision to transformative models. *Revista Aracê*, São José dos Pinhais, v. 7, n. 4, p. 16845–16865, 2025. <https://doi.org/10.56238/arev7n4-072>

CAPONI, A.; ZHANG, Z. Risk Preferences and Efficiency of Household Portfolios. *arXiv*, 2020. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3719559>

CHANDRA, A. Decision-making in the stock market: incorporating psychology with finance. [s. l.], Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1501721](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1501721). Acesso em: 10 abr. 2024.

CHATZIGEORGAKIDIS, G.; CUTTONE, A.; LEHMANN, S.; LARSEN, J. E. Who Wants to Self Track Anyway? Measuring the Relation between Self Tracking Behavior and Personality Traits. *arXiv*, 2016.

COSTA, P. T.; MCCRAE, R. R. Normal Personality Assessment in Clinical Practice: The NEO Personality Inventory. **Psychological Assessment**, v. 4, n. 1, p. 05–13, 1992. <https://doi.org/10.1037/1040-3590.4.1.5>

COSCIONI, V. et al. Future Time Orientation Scale: a new measure to assess the psychological future. *Current Psychology*, v. 43, p. 10703–10720, 2024. <https://doi.org/10.1007/s12144-023-05193-w>

COUTO, R. F.; MARACAJÁ, K. F. B.; MACHADO, P. D. A. Financial Education and Sustainability: A Conceptual Framework. **Administração: Ensino e Pesquisa**, [s. l.], v. 23, n. 3, 2022. <https://doi.org/10.13058/raep.2022.v23n3.2239>

COSKUN, A.; DALZIEL, N. Mediation Effect of Financial Attitude on Financial Knowledge and Financial Behavior: The Case of University Students. **International Journal Of Research In Business and Science**, 9(2), 1–8. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v9i2.647>

COSTA, C. M.; DE MIRANDA, C. J. Educação financeira e taxa de poupança no Brasil. **Revista de Gestão**, [s. l.], v. 3, n. 3, 2013.

COBB-CLARK, D. A.; SCHURER, S. The stability of big-five personality traits. **Economics Letters**, v. 115, n. 01, p. 11–15, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.015>

CRESWELL, J. W.; CRESWELL, J D. **Projeto de pesquisa**: métodos qualitativo, quantitativo e misto. Porto Alegre: Grupo A, 2021. E-book. ISBN 9786581334192. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786581334192/>. Acesso em: 23 jul. 2024.

CRYSEL, L.; CROSIER, B.; WEBSTER, G. (2012). The dark triad and risk behavior. **Personality and individual Differences**. v. 54, n. 1, pp. 35-40, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.029>

CRUZ, K. K.; BRITO, M. J.; CARVALHO, F. M. A educação e alfabetização financeira sob a ótica das finanças comportamentais. **Revista Gestão em Análise**, Fortaleza, v. 12, n. 3, p. 121–136, 2023. <https://doi.org/10.12662/2359-618xregea.v12i3.p121-136.2023>

DA SILVA, R. C. R. et al. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E PESSOAIS: PERCEPÇÕES DISCENTES DE DIFERENTES ÁREAS. **Revista Contemporânea**, [s. l.], v. 3, n. 12, p. 27016–27039, 2023. <https://doi.org/10.56083/RCV3N12-118>

DE ASSIS, F. R.; GOMES, S. K. C.; SILVA, P. V. J. D. G. Risco, personalidade e endividamento: um estudo com universitários de baixa renda. **Revista Foco**, [s. l.], v. 16, n. 4, p. e1506, 2023. <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n4-006>

DE BASSA SCHERESBERG, C. Financial Literacy and Financial Behavior Among Young Adults: Evidence and Implications. *Numeracy*, v. 6, n. 2, p. 1–21, 2013. <https://doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.5>

DE FAVERI, D. B.; KNUPP, P. D. S. Finanças Comportamentais: Relação entre Traços de Personalidade e Vieses Comportamentais. **Base - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, [s. l.], v. 15, n. 1, p. 18–30, 2018. <https://doi.org/10.4013/base.2018.151.02>

DE SOUZA, M. S. **O perfil do investidor determina seu comportamento financeiro? Uma análise a partir de seus valores pessoais.** 2023. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, [S. l.], 2023.

DIAS, F. A.; BISPO, O. N. A. A influência do perfil comportamental na tomada de decisões em finanças pessoais e investimentos. **XLVI Encontro da ANPAD - EnANPAD 2022**, 2022.

DONADIO, R. **O perfil de risco do investidor e a tomada de decisão: uma abordagem comportamental.** 2018. Doutorado em Administração - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-15102018-131902/>. Acesso em: 10 jun. 2024.

DONNELLY, G.; IYER, R.; HOWELL, R. T. The Big Five personality traits, material values, and financial behavior in college students. *Personality and Individual Differences*, v. 55, n. 5, p. 619–622, 2013.

EXLEY, J.; DOYLE, P.; CAMPBELL, W. K. O.C.E.A.N.: How Does Personality Predict Financial Success? *Journal of Financial Planning*, Financial Planning Association, 2023.

FACHRUDIN, K. A.; SILALAHI, A. S. The relationship among financial literacy, conscientiousness traits, financial behavior, and financial wellbeing. *Italian Journal of Finance*, v. 12, n. 1, p. 765–776, abr. 2022.

FEHER, A.; VERNON, P. A. Looking beyond the Big Five: A selective review of alternatives to the Big Five model of personality. **Personality and Individual Differences**, [s. l.], v. 169, p. 110002, 2021. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110002>

FOWLER JÚNIOR, F. J. **Pesquisa de levantamento.** 4 ed. Porto Alegre: Grupo A, 2011.

FRANTZ, A. et al. Toward enhanced excellence in Brazilian investment firms: the role of investors' personality assessment tools. **Benchmarking**, v. 29, n. 3, p. 856-877, 8 mar. 2022. <https://doi.org/10.1108/BIJ-09-2020-0488>

FREITAG, R. M. Ko. Amostras sociolinguísticas: probabilísticas ou por conveniência? **Revista de Estudos da Linguagem**, [s. l.], v. 26, n. 2, p. 667, 2018. <https://doi.org/10.17851/2237-2083.26.2.667-686>

GERHARD, P.; GLADSTONE, J. J.; HOFFMANN, A. O. I. Psychological characteristics and household savings behavior: The importance of accounting for latent heterogeneity. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 148, p. 66–82, abr. 2018.  
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.02.013>

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed., Barueri. São Paulo: Atlas, 2022.

GOMES, C. M. A.; GOLINO, H. F. Relações hierárquicas entre os traços amplos do Big Five. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, [s. l.], v. 25, n. 3, p. 445–456, 2012.  
<https://doi.org/10.1590/S0102-79722012000300004>

GOSLING, S. D.; RENTFROW, P. J.; SWANN, W. B. A very brief measure of the Big-Five personality domains. **Journal of Research in Personality**, [s. l.], v. 37, n. 6, p. 504–528, 2003. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00046-1](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00046-1)

GOULART, M. A. D. O. V. et al. Can personality traits influence Brazilian university students' financial literacy? **Review of Behavioral Finance**, [s. l.], v. 15, n. 3, p. 410–426, 2022. <https://doi.org/10.1108/RBF-12-2021-0259>

GREENE, C.; SHY, O.; STAVINS, I. Personality traits and financial outcomes: conscientiousness as predictor of credit behavior. **Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper**, 2023. <https://doi.org/10.29412/res.wp.2023.04>

HAIR, J.F.; BLACK, W.C.; BABIN, B.J.; ANDERSON, R.E. **Multivariate Data Analysis**. 7th Edition, Pearson, New York. 2010.

HASLER, A. et al. Racial and ethnic differences in financial vulnerability in America. **TIAA Institute Insights Report**, 2023.

HIRA, T.; MUGENDA, O. Gender Differences in Financial Decision-Making: A Study of Financial Behavior in a Developing Economy. **International Journal of Financial Studies**, v. 9, n. 3, p. 150-169, 2021.

HUNG, A. A., PARKER, A. M., YOONG, J. K. Defining and Measuring Financial Literacy. **RAND Labor and Population working paper series**. WR-708, set, 2009.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1498674>

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

JAHANZEB, A.; MUNEER, S.; REHMAN, S. Implicação das Finanças Comportamentais no Processo de Tomada de Decisão de Investimento. **Gestão da Informação e Revisão de Negócios**, p. 532-536. 2012.

JAYAWARDENA, P. et al. The impact of personality traits and risk tolerance on investment diversification decisions: Evidence from Sri Lankan investors. 2023.

JIANG, Shan; VEGA-MARTÍN, Angélica; FRANCO, Rafael; et al. How Personality Shapes Investment Portfolios. *Journal of Economic Psychology*, 2019.

JIANG, Z.; PENG, C.; YAN, H. Personality Differences and Investment Decision Making. NBER Working Paper 31041, mar. 2023. <https://doi.org/10.3386/w31041>

JOHN, O. P.; SRIVASTAVA, S. A taxonomia dos cinco grandes traços: história, medição e perspectivas teóricas. In: PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. (org.). **Manual de personalidade: teoria e pesquisa**. Nova York: Guilford Press, 1999. p. 102–138.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **On the interpretation of intuitive probability**: A reply to Jonathan Cohen. 1979. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(79\)90024-6](https://doi.org/10.1016/0010-0277(79)90024-6)

KHAN, M. S. R.; YOSHIMURA, H.; KADOYA, Y. Emotional Instability and Financial Decisions: How Neuroticism Fuels Panic Selling. *Risks*, v. 12, p. 203, 2024. <https://doi.org/10.3390/risks12120203>

KIM, K.T., ANDERSON, S.G.; SEAY, M.C. Financial Knowledge and Short-Term and Long-Term Financial Behaviors of Millennials in the United States. *J Fam Econ Iss* 40, 194–208 (2019). <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9595-2>

LOBÃO, J.; ASHQAR, R. I.; et al. The Influence of Personality Traits on Household Financial Decisions: Evidence from 31 European Countries. *Revista Galega de Economía*, v. 34, n. 1, 2025. <https://doi.org/10.15304/rge.34.1.10116>

LUCENA, W. G. L. *et al.* Fatores que influenciam o endividamento e a inadimplência no setor imobiliário da cidade de Toritama-PE à luz das finanças comportamentais. **HOLOS**, [s. l.], v. 6, p. 90–113, 2015. <https://doi.org/10.15628/holos.2014.1084>

LUSARDI, A. (2008). Comportamento de poupança familiar: o papel dos programas de alfabetização financeira, informação e educação financeira. Documento de trabalho NBER nº 13824, Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w13824>>, Acesso em: 22 out. 2023.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S.; CURTO, V. The Journal of Consumer Affairs. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 02, p. 22, 2010. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. Financial literacy around the world: an overview. **Journal of Pension Economics and Finance**, v 10, n. 1, 497-508, 2011. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; PANOS, G. A. Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. **Journal of Banking & Finance**, v. 37, n. 10, p. 3904-3923, 2013. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.014>

MARCIANO, V. G.; MEDEIROS, A. L. Educação financeira: mensuração do conhecimento financeiro de alunos de uma Universidade Federal e sua correlação com os cinco grandes fatores de personalidade. **Ágora : revista de divulgação científica**, v. 27, p. 69–94, 31 mar. 2022. <https://doi.org/10.24302/agora.v27.3978>

MARTELO, J. R.; SOUZA JÚNIOR, W. D. S. Traços de personalidade e impaciência financeira: um estudo com jovens do Exército Brasileiro. In: CONGRESSO USP, 20., 2019, São Paulo. *Anais... São Paulo: USP*, 2019. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2020.166547>

MASUD, M. A. K. et al. Determinants of financial risk tolerance: an analysis of psychological factors. *Journal of Risk and Financial Management*, v. 16, n. 2, p. 1–12, jan. 2023. <https://doi.org/10.3390/jrfm16020074>

MAYFIELD, C.; PERDUE, G.; WOOTEN, K. Investment Management and Personality Type. *Financial Services Review*, v. 17, n. 03, p. 219-236, 2008.

MUTLU, U.; ÖZER, G. The effects of personality traits on financial behaviour. *Journal of Business, Economics and Finance*, v. 8, n. 3, p. 155–164, 2019. <https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2019.1122>

NATIONAL FINANCIAL CAPABILITY STUDY – NFCS. Report of findings from the 2012. **Financial Industry Regulatory Authority – FINRA**, 2013. Disponível em: [http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS\\_2012](http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012). Acesso em: 30 jan. 2025.

NETEMEYER, R. G.; BEARDEN, W. O.; SHARMA, S. **Scaling Procedures: issues and applications**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2003. <https://doi.org/10.4135/9781412985772>

NGUYEN, T. et al. The impact of demographic factors on financial risk tolerance: Evidence from Vietnam. *International Journal of Finance & Economics*, 2024.

NUNES, C. H. S. S.; HUTZ, C. S. O modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. In: PRIMI, R. (Org.). **Temas em avaliação psicológica**. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2002. p. 40-49.

NUTT, P. C. Investigating the success of decision making processes. *Journal of Management Studies*, v. 45, n. 2, p. 425–455, mar. 2008. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00756.x>

OBENZA, B. N. et al. Personality Traits and Financial Management Behavior of University Students. *International Journal of Business and Applied Economics*, v. 3, n. 1, 2024. <https://doi.org/10.55927/ijbae.v3i1.7309>

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de Metodologia Científica**. 2 Ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1999.

ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness**. OECD, 2005. Disponível em: <https://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>. Acesso em: 26 de mai. de 2024.

ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). Financial education for youth and in schools. **OECD/INFE Policy Guidance - Challenges and Case Studies**. Russian Trust Fund. Jun., 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT – OCDE. **Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender.** Paris: OECD Centre, 2013.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. Paris: OECD Publishing, 2020.

O’NEILL, B.; XIAO, J. J. Financial behaviors before and after the financial crisis: Evidence from an online survey. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 23, n. 1, p. 33-46, 2012. Disponível em: [https://my.afcpe.org/system/journals/v23\\_j3.pdf](https://my.afcpe.org/system/journals/v23_j3.pdf). Acesso em: 12 set. 2024.

PACHECO, G. B.; CAMPARA, J. P.; COSTA JR., N. C. A. D. Traços de personalidade, atitude ao endividamento e conhecimento financeiro: um retrato dos servidores da Universidade Federal de Santa Catarina. *Revista de Ciências da Administração*, [s. l.], p. 54–73, 2018. <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2018V20n52p54>

PAK, O.; MAHMOOD, M. Impact of personality on risk tolerance and investment decisions: A study on potential investors of Kazakhstan. *International Journal of Commerce and Management*, [s. l.], v. 25, n. 4, p. 370–384, 2015. <https://doi.org/10.1108/IJCoMA-01-2013-0002>

PEREIRA, F.; CAVALCANTE, A.; CROCCO, M. Um plano nacional de capacitação financeira: o caso brasileiro. *Economia e Sociedade*, v. 28, p. 541-561, 2019. <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2019v28n2art10>

PIMENTEL, C. E.; DONNELL, E. D. O. P. A relação da preferência musical com os cinco grandes fatores da personalidade. *Psicologia: Ciência e Profissão*, v. 28, n. 4, p. 696-713, 2008. <https://doi.org/10.1590/S1414-98932008000400004>

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; KIRCH, G. Determinantes da Alfabetização Financeira: Análise da Influência de Variáveis Socioeconômicas e Demográficas. *Revista Contabilidade & Finanças*, [s. l.], v. 26, n. 69, p. 362–377, 2015. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501040>

POTRICH, A.; VIEIRA, M.; CERETTA, S. Nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários: afinal, o que é relevante? *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa – RECADM*, v. 12, n. 3, p. 315-334, set./dez. 2013. <https://doi.org/10.5329/RECADM.2013025>

RAMOS, V. *et al.* Finanças comportamentais: comparação do nível de aversão ao risco financeiro entre profissionais da área da saúde. *Revista de Gestão e Secretariado (Management and Administrative Professional Review)*, [s. l.], v. 14, n. 4, p. 5576–5597, 2023. <https://doi.org/10.7769/gesec.v14i4.2007>

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social:** métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, A. C. A evolução do mercado de capitais brasileiro e o perfil do acionista minoritário no Brasil. **Scientia Iuris**, [s. l.], v. 16, n. 2, p. 107–128, 2012. DOI: 10.5433/2178-8189.2012v16n2p107. <https://doi.org/10.5433/2178-818.2012v16n2p107>

RODRIGUES, C. G.; GOPALAKRISHNA, B.V. Financial risk tolerance of individuals from the lens of big five personality traits – a multigenerational perspective. **Studies in Economics and Finance**, [s. l.], v. 41, n. 1, p. 88–101, 2023. <https://doi.org/10.1108/SEF-01-2023-0013>

ROGERS, P.; RIBEIRO, K. C. S.; SECURATO, J. R. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan./mar. 2008. <https://doi.org/10.11132/rea.2002.144>

ROIZ JUNIOR, P. R. S. *et al.* Psychometric properties of the Brazilian version of the Big Five Inventory. **Trends in Psychiatry and Psychotherapy**, [s. l.], 2023. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/trends/a/WZ3swRY784fzxSZWXc6ZYQf/?lang=en>. Acesso em: 24 jan. 2025.

ROQUETTE, I. U.; LAUREANO, R.; BOTELHO, M. C. Conhecimento financeiro de estudantes universitários na vertente do crédito. **Tourism & Management Studies**, v. 10, 2014.

ROY, P.; SINGH, S. K. A Critical Review of Research on Financial Risk Tolerance. *International Journal of Management and Humanities*, v. 10, n. 5, p. 17–30, 2024. <https://doi.org/10.35940/ijmh.E1684.10050124>

SACHDEVA, M.; LEHAL, R. The influence of personality traits on investment decision-making: a moderated mediation approach. **International Journal of Bank Marketing**, [s. l.], v. 41, n. 4, p. 810–834, 2023. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2022-0313>

SADIQ, M.; AMNA, H. Impact of Personality Traits on Risk Tolerance and Investors' Decision Making. **International Journal of Applied Behavioral Economics**, v. 8, n. 1, p. 1–20, 2019. <https://doi.org/10.4018/IJABE.2019010101>

SADIQ, M. N.; KHAN, R. A. A. Impact of Personality Traits on Investment Intention: The Mediating Role of Risk Behaviour and the Moderating Role of Financial Literacy. **Journal of Finance & Economics Research**, [s. l.], v. 4, ed. 1, p. 1-18, 2019. <https://doi.org/10.20547/jfer1904101>

SAHARA, Y; FUAD, M; SETIANINGSIH, D. The role of financial attitude, financial experience, financial knowledge and personality on student's personal financial management behavior. **E JOURNAL SOROT**, v. 17, n. 3, p. 167-176, 31 dez. 2022. - <https://doi.org/10.31258/sorot.17.3.167-176>

SANTOS, A. F. D. *et al.* ANÁLISE DA PROPENSÃO DE UNIVERSITÁRIOS EM EMPREENDER A PARTIR DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, [s. l.], v. 7, n. 1, 2023. Disponível em: <https://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/repad/article/view/14398>. Acesso em: 2 jun. 2024.

SANTOS, J. O.; BARROS, C. A. S. O que determina a tomada de decisão financeira: razão ou emoção? **Revista Brasileira de Gestão e Negócios - RBGN**, São Paulo, v. 13, ed. 38, p. 7-20, 2011.

SHAFFER, J. A. Forethought and intelligence: How conscientiousness, future planning, and general mental ability predict net worth. *Personality and Individual Differences*, v. 159, p. 109853, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.109853>

SHAHU, D. K. Personality traits and investment decision. *Journal of Nepalese Management Academia*, v. 1, n. 1, p. 45–52, dez. 2023. <https://doi.org/10.3126/jnma.v1i1.62032>

SHOCKEY, S. S. Low-wealth adults' financial literacy, money management behaviors, and associated factors, including critical thinking. 2002. Tese (Doutorado) — Ohio State University, Ohio. Disponível em: [http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc\\_num=osu1486402544590666](http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1486402544590666). Acesso em: 13 set. 2024.

SILVA, G. O., et al. Alfabetização financeira versus educação financeira: um estudo do comportamento de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, UNEB, Salvador, v. 7, n. 3, p. 279-298, set./dez., 2017. ISSN 2238-5320. <https://doi.org/10.23925/1983-3156.2021v23i1p713-740>

SILVA, L. S.; NOVAES, D. V. Educação financeira e educação socioemocional integradas para discutir armadilhas psicológicas em decisões financeirasIntegrating financial and socioemotional education to discuss psychological pitfalls in financial decisions. **Educação Matemática Pesquisa: Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Educação Matemática**, [s. l.], v. 23, n. 1, p. 713–740, 2021.

SILVA, I. B.; NAKANO, T. DE C. Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas. *Aval. psicol.* [online]. 2011, vol.10, n.1, pp. 51-62. ISSN 1677-0471.

SILVEIRA, N. A. M. **Educação financeira associação entre o índice de conhecimento financeiro e fatores de personalidade dos alunos residentes em um instituto federal**. 2022. Dissertação (Mestrado em Administração) - UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ, [S. l.], 2022.

SOUZA, P. V. S. D.; NIYAMA, J. K.; SILVA, C. A.T. Ensaio teórico sobre os vieses cognitivos nos julgamentos dos preparadores das demonstrações contábeis. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 19, 15 jun. 2020. <https://doi.org/10.16930/2237-766220202961>

STANFORD INSTITUTE FOR FINANCIAL DECISION MAKING – IFDM. Financial literacy data hub. FINRA National Financial Capability Study, 2021.

SURYADI, I. G. I.; PRAYUSTIKA, P. A.; UTAMI, M. A. J. P. The effect of financial literacy, income and years of service on investment decision behavior. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, v. 9, n. 4, p. 447–456, jul. 2022. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v9n4.2104>

THANKI, H.; KARANI, A.; GOYAL, A. K. Psychological Antecedents of Financial Risk Tolerance. **The Journal of Wealth Management**, [s. l.], v. 23, n. 2, p. 36–51, 2020.  
<https://doi.org/10.3905/jwm.2020.1.111>

TANG, N.; BAKER, A. Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. **Journal of Economic Psychology**, [s. l.], v. 54, p. 164–176, 2016.  
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005>

TAVARES, V. G. A influência dos traços de personalidade na alfabetização financeira de indivíduos. 2020. 93 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2020.

TRENTINI, C. M. et al. Correlações entre a EFN – Escala Fatorial de Neuroticismo e o IFP - Inventário Fatorial de Personalidade. Avaliação Psicológica, Porto Alegre, v. 8 n. 2, p. 209-217, ago. 2009.

Uberlândia (MG). Lei nº 11.967, de 29 de setembro de 2014. Dispõe sobre o Plano de Carreira dos Servidores do Quadro da Educação da Rede Pública Municipal de Ensino de Uberlândia e dá outras providências. **Diário Oficial do Município de Uberlândia**, Uberlândia, MG, 29 set. 2014.

VAN ROOIJ, M. C. J.; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. J. M. Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 4, p. 593-608, 2011.  
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.004>

VIEIRA, T. R. C.; PEREIRA, A. N. Finanças Comportamentais no Brasil: um estudo bibliométrico (2001-2007). **Revista de Gestão**, [s. l.], v. 16, n. 4, p. 45–59, 2009.  
<https://doi.org/10.5700/rege379>

XIAO, J. J.; O’NEILL, B. Consumer financial education and financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, v. 40, n. 6, p. 712–721, 2016.  
<https://doi.org/10.1111/ijcs.12285>

WAGNER, J.; WALSTAD, W. B. Gender differences in financial decision-making and behaviors in single and joint households. *The American Economist*, v. 68, n. 1, p. 5–23, 2023.  
<https://doi.org/10.1177/05694345221076004>

WAGNER, J.; WALSTAD, W. B. Gender differences in financial decision-making and behaviors in single and joint households. *The American Economist*, v. 68, n. 1, p. 5–23, 2023.  
<https://doi.org/10.1177/05694345221076004>

WANG, T.; TANG, S.; LI, W. “Exploring the relationship between financial literacy and emotional intelligence: Evidence from China”. **International Journal of Consumer Studies**, vol. 14, 2024.

WIDAGDO, B.; ROZ, K. (2022). O papel dos traços de personalidade, finanças, alfabetização e comportamento nas intenções de investimento e apoio familiar como variável moderadora. **Gestão de Investimentos e Inovações Financeiras**, 19(2), 143-153.

YANG, L.; WANG, Y. How personality traits impact financial risk preferences and investment decisions. *Frontiers in Psychology*, v. 14, 2023.

## ANEXO 1

### **PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO**

**1. É Servidor Público?**

- ( ) Sim  
( ) Não

**2. Qual o nível do seu cargo?**

- ( ) Ensino Fundamental  
( ) Ensino Médio  
( ) Curso Técnico  
( ) Ensino Superior

**3. Qual o cargo que ocupa? \_\_\_\_\_**

**4. Cidade que reside:**

- ( ) Uberlândia  
( ) Outra. Qual: \_\_\_\_\_

**5. Qual o seu gênero?**

- ( ) Masculino  
( ) Feminino

**6. Qual a sua idade? \_\_\_\_\_ anos (em números)**

**7. Possui dependentes (filhos, enteados, pais, avôs e avós)?**

- ( ) Sim  
( ) Não

**8. Qual sua cor/raça?**

- ( ) Branca  
( ) Preta  
( ) Amarela  
( ) Parda  
( ) Indígena

**9. Qual o seu estado civil?**

- ( ) Solteiro (a)  
( ) Casado (a) / União estável  
( ) Divorciado (a)  
( ) Viúvo (a)

**10. Qual sua faixa de renda média mensal?**

- ( ) De 1 a 3 Salários-Mínimos ( R\$ 1.412,00 a R\$ 4.236,00)  
( ) De 3 a 6 Salários-Mínimos (R\$ 4.237,00 a R\$ 8.472,00)  
( ) De 6 a 9 Salários-Mínimos (R\$ 8.473,00 a R\$ 12.708,00)  
( ) De 9 a 12 Salários-Mínimos (R\$ 12.709,00 a R\$ 16.944,00)  
( ) Mais que de 12 Salários-Mínimos (R\$ 16.944,00)

**11. Qual sua faixa de renda média familiar mensal?**

- ( ) De 1 a 3 Salários-Mínimos ( R\$ 1.412,00 a R\$ 4.236,00)  
( ) De 3 a 6 Salários-Mínimos (R\$ 4.237,00 a R\$ 8.472,00)  
( ) De 6 a 9 Salários-Mínimos (R\$ 8.473,00 a R\$ 12.708,00)  
( ) De 9 a 12 Salários-Mínimos (R\$ 12.709,00 a R\$ 16.944,00)  
( ) Mais que de 12 Salários-Mínimos (R\$ 16.944,00)

## NÍVEL DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Indique o seu grau de concordância com as afirmações a seguir: Escala: [1 – Discordo totalmente a 5 – Concordo totalmente]

Atitude Financeira	Concordância (entre 1 e 5)
1 É importante definir metas para o futuro.	
2 Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente.	
3 Poupar é impossível para a nossa família.	
4 Depois de tomar uma decisão sobre dinheiro, tendo a me preocupar muito com a minha decisão.	
5 Eu gosto de comprar coisas, porque isso me faz sentir bem.	
6 É difícil construir um planejamento de gastos familiar.	
7 Disponho-me a gastar dinheiro em coisas que são importantes para mim.	
8 Eu acredito que a maneira como eu administro meu dinheiro vai afetar o meu futuro.	
9 Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro.	
10 O dinheiro é feito para gastar.	

Indique o seu grau de frequência com as afirmações a seguir: Escala: [1 – Pouco frequente a 5 – Muito Freqüente]

Comportamento Financeiro	Frequência (entre 1 e 5)
11 Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais).	
12 Comparo preços ao fazer uma compra.	
13 Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.	
14 Tenho um plano de gastos / orçamento.	
15 Consigo identificar os custos que pago ao comprar um produto no crédito.	
16 Traço objetivos para orientar minhas decisões financeiras.	
17 Eu geralmente alcanço os objetivos que determino ao gerenciar meu dinheiro.	
18 Eu discuto com a minha família sobre como eu gasto o nosso dinheiro.	
19 Pago minhas contas em dia.	
20 Eu guardo parte da minha renda todo o mês.	
21 Gasto o dinheiro antes de obtê-lo.	
22 Frequentemente peço dinheiro emprestado para a família ou amigos para pagar as contas.	
23 Eu analiso minhas contas antes de fazer uma compra grande.	
24 Todo mês tenho dinheiro suficiente para pagar todas as minhas despesas pessoais e as despesas fixas da casa.	
25 Eu mantendo registros financeiros organizados e consigo encontrar documentos facilmente.	
26 Eu evito comprar por impulso e utilizar as compras como uma forma de diversão.	
27 Eu pago as faturas do cartão de crédito integralmente para evitar a cobrança de juros.	
28 Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.	
29 Eu conheço o percentual que pago de imposto de renda.	
30 Tenho meu dinheiro investido em mais de um tipo de investimento (imóveis, ações, títulos, poupança).	
31 Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.	
32 Possuo uma reserva financeira igual ou maior a 3 vezes as minhas despesas mensais, que possa ser resgatada rapidamente.	
33 Eu calculo meu patrimônio anualmente.	
34 Antes de comprar alguma coisa verifico cuidadosamente se tenho condições para pagar.	
35 As pessoas acham que a minha renda não é suficiente para cobrir minhas despesas.	
36 Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro.	
37 Ao decidir sobre quais produtos financeiros ou empréstimos irei utilizar, considero as opções de diferentes empresas/bancos.	

Assinale a alternativa que considera correta:

**Conhecimento Financeiro**

	<b>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>
<b>38</b>	(a) Mais do que R\$ 150,00 (b) Exatamente R\$ 150,00 (c) Menos do que R\$ 150,00 (d) Não sei
<b>39</b>	<b>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?</b> (a) José (b) Pedro (c) Eles são igualmente ricos (d) Não sei
<b>40</b>	<b>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.</b> (a) Mais do que hoje (b) Exatamente o mesmo (c) Menos do que hoje (d) Não sei
<b>41</b>	<b>Suponha que no ano de 2014 sua renda dobrará e os preços de todos os bens também dobrarão. Em 2014, o quanto você será capaz de comprar com a sua renda?</b> (a) Mais do que hoje (b) Exatamente o mesmo (c) Menos do que hoje (d) Não sei
<b>42</b>	<b>Considerando-se um longo período de tempo (ex.: 10 anos), qual ativo, normalmente, oferece maior retorno?</b> (a) Poupança (b) Ações (c) Títulos Públicos (d) Não sei
<b>43</b>	<b>Normalmente, qual ativo apresenta as maiores flutuações ao longo do tempo?</b> (a) Poupança (b) Ações (c) Títulos Públicos (d) Não sei
<b>44</b>	<b>Quando um investidor distribui seu investimento entre diferentes ativos, o risco de perder dinheiro:</b> (a) Aumenta (b) Diminui (c) Permanece inalterado (d) Não sei
<b>45</b>	<b>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:</b> (a) Verdadeira (b) Falsa (c) Não sei
<b>46</b>	<b>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:</b> (a) 0.3% (b) 0.6% (c) 6% (d) Não sei

	<b>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?</b>
<b>47</b>	(a) Comprar na loja A (desconto de R\$150,00) (b) Comprar na loja B (desconto de 10%) (c) Não sei
<b>48</b>	<b>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</b> (a) R\$ 100,00 (b) R\$ 200,00 (c) R\$ 5.000,00 (c) Não sei
<b>49</b>	<b>Um investimento com alta taxa de retorno terá alta taxa de risco. Essa afirmação é:</b> (a) Verdadeira (b) Falsa (c) Não sei
<b>50</b>	<b>Quando a inflação aumenta, o custo de vida sobe. Essa afirmação é:</b> (a) Verdadeira (b) Falsa (c) Não sei

## TOMADA DE DECISÃO DE INVESTIMENTOS

**1. Indique qual o percentual do seu patrimônio está alocado em cada um dos seguintes itens:**

Itens	Percentual
Imóveis para valorização e/ou recebimento de aluguel (não incluir o imóvel em que reside)	
Conta corrente	
Poupança	
CBD, RDB, LCI, LCA, CRI, CRA ou COE	
Previdência privada	
Títulos públicos	
Debêntures	
Fundos imobiliários	
Fundos de renda fixa	
Fundos de renda variável	
Fundos multimercado	
ETFs	
Ações	
Derivativos	
Negócio próprio	
Criptomoedas	
Outro _____	
Total	100%

**2. Assinale a alternativa que melhor retrata quanto você investe, mensalmente, nos ativos expostos na questão anterior:**

- Não invisto mensalmente.
- Invisto até 25% da minha renda mensal.
- Invisto de 25,01% a 50% da minha renda mensal.
- Invisto de 50,01% a 75% da minha renda mensal.

( ) Invisto mais de 75% da minha renda mensal.

**3. Assinale a alternativa que indica os investimentos que você realizou, com mais frequência, nos últimos 24 meses?**

- ( ) Investi, com mais frequência, na poupança.
- ( ) Investi, com mais frequência, em CDBs, LCI, LCA, Tesouro Direto ou fundos de renda fixa.
- ( ) Investi, com mais frequência, em fundos de multimercado e/ou de renda variável.
- ( ) Investi, com mais frequência, em previdência privada.
- ( ) Investi, com mais frequência, em ações e/ou fundos imobiliários.
- ( ) Investi, com mais frequência, em criptomoedas.
- ( ) Investi em imóveis para aluguel ou para valorização.
- ( ) Não investi.
- ( ) Outro: \_\_\_\_\_

**4. Por conta de oscilações de mercado, considere um cenário em que os seus investimentos percam 10% do valor aplicado. Neste caso, o que você faria:**

- ( ) Assumiria a perda, resgataria a totalidade dos recursos investidos e investiria todos os recursos em uma modalidade de investimento conservadora.
- ( ) Resgataria parte dos recursos e os investiria em uma modalidade de investimento conservadora, com o objetivo de reduzir a exposição a risco.
- ( ) Manteria os recursos investidos, porém não faria investimentos adicionais nessa classe de ativo.
- ( ) Aumentaria os investimentos nessa classe de ativo, aproveitando a queda no valor do mesmo.

**5. Indique o seu grau de concordância com as afirmações a seguir:**

*Escala: [1 – Discordo totalmente a 5 – Concordo totalmente]*

	<b>Eu me considero uma pessoa que...</b>	<b>Concordância (entre 1 e 5)</b>
1	Está endividada.	
2	Tem uma situação financeira estável.	
3	Aceita assumir riscos no curto prazo, pois acredita que no longo prazo o retorno será maior.	
4	Quer ganhar o máximo que puder, mesmo que tenha que correr algum risco de perder parte ou todo o capital investido.	
5	Prefere evitar perdas e ver os investimentos crescendo constantemente, sem altos e baixos, mesmo que no longo prazo o retorno seja menor.	

**6. Indique, abaixo, a alternativa que melhor descreve o seu objetivo ao realizar investimentos:**

- ( ) Preservar o valor investido, sem risco de perdas.
- ( ) Obter rentabilidade um pouco acima das aplicações tradicionais disponíveis, aceitando o risco de pequenas oscilações.
- ( ) Obter rentabilidade acima das aplicações tradicionais disponíveis, aceitando o risco de grandes oscilações.
- ( ) Obter rentabilidade elevada a longo prazo, aceitando o risco de que poderá haver oscilações e perdas expressivas em alguns períodos, inclusive com possibilidade de perda de principal investido.

### **TRAÇOS DE PERSONALIDADE**

Aqui estão algumas características que podem ou não se aplicar a você. Por exemplo, você concorda que você é alguém que gosta de passar tempo com outras pessoas? Por favor, escreva um número ao lado de cada declaração para indicar até que ponto você concorda ou discorda com essa declaração. *Escala: [1 – Pouco frequente a 5 – Muito Freqüente]*

	<b>Eu me considero uma pessoa que...</b>	<b>Concordância (entre 1 e 5)</b>
1	Gosta de conversar é comunicativa.	
2	Tende a criticar os outros.	
3	É minuciosa e detalhista no trabalho.	
4	Depressiva, triste.	
5	É original, tem ideias novas.	
6	É reservada.	
7	É generosa e não é egoísta com outras pessoas.	
8	Pode ser desleixada para fazer as coisas.	
9	É tranquila, lida bem com estresse.	
10	Se interessa por áreas diferentes do conhecimento.	
11	É cheia de energia.	
12	Inicia bate-boca com outros.	
13	É confiável no trabalho.	
14	Pode ser tensa.	
15	É inovadora, pensa profundamente nas coisas.	
16	Gera muito entusiasmo.	
17	Desculpa, perdoa os outros.	
18	Tende a ser desorganizada.	
19	Se preocupa muito, em excesso.	
20	Tem uma imaginação fértil.	
21	Tende a ser quieta.	
22	Geralmente confia, acredita nos outros.	
23	Tende a ser preguiçosa.	
24	É emocionalmente estável, não se perturba facilmente.	
25	É inventiva.	
26	É assertiva, não tem medo de expressar o que sente.	
27	Às vezes é indiferente com os outros.	
28	Persevera até concluir as tarefas.	
29	É temperamental e instável emocionalmente.	
30	Valoriza experiências artísticas e estéticas.	
31	Às vezes é tímida, inibida.	
32	É boa e atenciosa com quase todo mundo.	
33	Faz as coisas com eficiência.	
34	Se mantém calma em situações tensas.	
35	Gosta de rotina.	
36	É extrovertida e sociável.	
37	Às vezes é grosseira com outras pessoas.	
38	Cumpre, finaliza os planos que faz.	
39	Fica nervosa facilmente.	
40	Gosta de refletir, jogar com as ideias.	
41	Tem poucos interesses artísticos.	
42	Gosta de cooperar com outros.	
43	Se distrai facilmente.	
44	É sofisticada em arte, música ou literatura.	