

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ
INSTITUTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E GESTÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

VINICIUS GOMES MARCIANO

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA: MENSURAÇÃO DO CONHECIMENTO
FINANCEIRO DE ALUNOS DE UMA UNIVERSIDADE FEDERAL E SUA
CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE
PERSONALIDADE**

**ITAJUBÁ-MG
2019**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ
INSTITUTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E GESTÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

VINICIUS GOMES MARCIANO

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA: MENSURAÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO
DE ALUNOS DE UMA UNIVERSIDADE FEDERAL E SUA CORRELAÇÃO COM OS
CINCO GRANDES FATORES DE PERSONALIDADE**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado Profissional em Administração da Universidade Federal de Itajubá, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. André Luiz Medeiros.

ITAJUBÁ-MG

2019

VINICIUS GOMES MARCIANO

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA: MENSURAÇÃO DO CONHECIMENTO
FINANCEIRO DE ALUNOS DE UMA UNIVERSIDADE FEDERAL E SUA
CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE
PERSONALIDADE**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado Profissional em Administração da Universidade Federal de Itajubá, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração.

Banca examinadora

Prof. Dr. André Luiz Ribeiro Lima

Prof. Dr. Moisés Diniz Vassalo

Prof. Dr. André Luiz Medeiros

ITAJUBÁ-MG

2019

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por sua graça e fôlego de vida, derramando sua misericórdia sobre nossas vidas.

Agradeço também à minha esposa Karina, por sua paciência e companheirismo durante todos os momentos.

Agradeço a todos os meus familiares, pois a família é instrumento de benção, canal catalizador de esperança. Agradeço a memória de meu pai Raimundo, que de maneira repentina se ausentou do nosso convívio terreno, e quando aqui esteve foi exemplo e força para superação dos obstáculos que temos no decorrer da vida.

Ao meu professor e orientador Dr. André Luiz Medeiros por acreditar no meu trabalho.

*“ Cuidado com as pequenas despesas; um
pequeno vazamento afundará um grande navio ”*

Benjamin Franklin

RESUMO

Este estudo tem como objetivo analisar e correlacionar o nível do conhecimento financeiro com os fatores de personalidade com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (CGF) de alunos de uma Universidade Federal do Sul de Minas Gerais. A educação financeira apresenta-se como uma ferramenta útil no desenvolvimento do conhecimento financeiro junto ao público pesquisado, tornando ainda mais relevante a pesquisa junto a estudantes universitários, pois eles representam o futuro da capacidade intelectual e produtiva do país. A pesquisa justifica-se pela necessidade de aprofundar os estudos sobre a educação financeira no Brasil e também sobre a maneira como os fatores de personalidade estão associados com o conhecimento. Pesquisas indicam que a população, em geral, não apresenta conhecimentos básicos para tomar decisões acertadas sobre suas finanças, sendo que a ineficiência nas decisões financeiras contribui para a fragilidade do cenário econômico e social, pois indivíduos desprovidos de conhecimento financeiro apresentam dificuldades em administrar seus recursos, planejar sua aposentadoria, adquirir produtos e serviços financeiros adequados. Como resultado, foi mensurado o nível do conhecimento financeiro dos alunos de uma Universidade Federal do Sul de Minas, sendo que o resultado para o perfil masculino foi superior ao perfil feminino. Em relação aos perfis de personalidade, os fatores Extroversão e Consciência apresentaram escores maiores entre o perfil feminino, enquanto os fatores Amabilidade, Neuroticismo e Abertura apresentaram escores maiores para o perfil masculino. No que tange a correlação do conhecimento financeiro e os perfis de personalidade, os fatores Abertura e Extroversão apresentaram uma correlação negativa em relação ao conhecimento financeiro.

Palavras-chave: educação financeira, conhecimento financeiro, cinco grandes fatores de personalidade.

ABSTRACT

This study aims to analyze and correlate the level of financial knowledge with the personality factors based on the Five Great Personality Factors (CGF) model of students from a federal university in southern Minas Gerais. Financial education is a useful tool in the development of financial knowledge among the researched public, making research with university students even more relevant, as they represent the future of the country's intellectual and productive capacity. The study is justified by the need to deepen studies on financial education in Brazil and also on the way personality factors are associated with knowledge. Research indicates, in general, that the population does not have basic knowledge to make right decisions about their finances and inefficiency in financial decisions contributes to the fragility of the economic and social scenario, since individuals with no financial knowledge have difficulty managing their resources, planning their retirement, purchasing appropriate financial products and services. By measuring the level of students' financial knowledge, a result was obtained for the male profile higher than the female profile. Regarding personality profiles, the factors Extroversion and Consciousness presented higher scores among the female profile, while the factors Kindness, Neuroticism and Openness presented higher scores for the male profile. Regarding the correlation of financial knowledge and personality profiles, the factors Openness and Extroversion were negatively correlated with financial knowledge.

Key-words: Financial education, financial knowledge, five major personality factors.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Etapas de execução de uma survey.....	30
Figura 2 - Distribuição da amostra por sexo	33
Figura 3- Frequência de idade	34
Figura 4 - Frequência de alunos por período.....	34
Figura 5 - Renda Familiar.....	35
Figura 6 - Controle do dinheiro	35
Figura 7 - Alfa de Cronbach com 44 itens	37
Figura 8 - Item excluído com maior correlação negativa.....	37
Figura 9 - Alfa de Cronbach com 43 itens	38
Figura 10 - Alfa de Cronbach do Conhecimento financeiro	38
Figura 11 - Resultado KMO e Bartlett 6 questões	41
Figura 12 - Matriz anti-imagem.....	41
Figura 13 - Resultado KMO e Bartlett 5 questões	42
Figura 14 - Variância total explicada	42
Figura 15 - Comunalidade	43
Figura 16 - Matriz não rotacionada	43
Figura 17 - Matriz rotacionada	44
Figura 18 - Extroversão e sexo.....	46
Figura 19 - Amabilidade e sexo.....	46
Figura 20 - Neuroticismo.....	47
Figura 21 - Abertura e sexo	48
Figura 22 - Consciência e sexo.....	48
Figura 23 - Correlação idade e fatores de personalidade.....	50
Figura 24 - Dados estatísticos.....	51
Figura 25 - Distribuição percentual	51
Figura 26 - Distribuição do nível do conhecimento financeiro.....	52
Figura 27 - Correlação idade e conhecimento financeiro.....	53
Figura 28 - Conhecimento financeiro e sexo.....	54
Figura 29 - Correlação Conhecimento financeiro e Fatores de Personalidade.....	55

Figura 30 - Conhecimento financeiro e pais.....	56
Figura 31 - Conhecimento financeiro e forma de pagamento	57
Figura 32 - Correlação fatores de personalidade e questões opinativas	58

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Os CGF de personalidade com suas respectivas características	25
Quadro 2 - Resultado estatístico das questões sobre Alfa de Cronbach.....	39
Quadro 3 - Comparativo de média entre perfis	49

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1	Educação financeira	15
	<i>Educação financeira: Seu conceito e contexto no Mundo e no Brasil.....</i>	<i>15</i>
2.2	Cinco Grandes Fatores da Personalidade.....	23
2.3	Os fatores de personalidade e educação financeira.....	27
3	METODOLOGIA	29
4	ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS	33
4.1	Análise descritiva da amostra	33
4.2	Análise dos fatores de personalidade.....	36
4.3	Análise do conhecimento financeiro.....	38
4.4	Perfil sociodemográfico e os fatores de personalidade.....	45
4.5	Perfil sóciodemográfico e conhecimento financeiro	51
4.6	Correlação do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade	54
4.7	Questões opinativas, conhecimento financeiro e fatores de personalidade	56
4.8	Discussão do Mapa de Atividades	60
5	CONCLUSÃO	61
	APÊNDICE A - PARECER DE APROVAÇÃO DO COMITE DE ÉTICA	70
	ANEXO A – Questionário de fatores de personalidade.....	71
	ANEXO B – Questionário Educação Financeira.....	73
	ANEXO C– Mapa de Atividades.....	76
	ANEXO D– Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.....	79

1 INTRODUÇÃO

O mercado financeiro tem se tornado cada vez mais competitivo com o crescimento e a expansão da economia global, oferecendo inúmeras opções de produtos e serviços. A maioria das atividades comerciais realizadas pelas pessoas, desde a aquisição de um remédio até o financiamento de uma casa, passa pelo mercado financeiro. Acredita-se que parte dos ganhos das instituições financeiras pode estar ligada às decisões tomadas pelos consumidores, em que a falta do conhecimento financeiro básico os leva a tomarem decisões equivocadas, podendo até serem lesados por algumas instituições (ARAÚJO; SOUZA, 2012).

Além da complexidade e evolução do mercado financeiro, outra característica importante no cenário nacional é sua estrutura concentrada, traduzindo-se em um oligopólio. Após o Plano Real, as fusões e incorporações intensificaram a diminuição do número de instituições financeiras, contribuindo para a formação de um mercado concentrado (DANTAS; MEDEIROS; PAULO, 2011) e (SMANIOTTO; ALVES, 2016).

Este mesmo mercado concentrado cresce rapidamente através de novas tecnologias e produtos financeiros mais complexos, desde empréstimos estudantis, hipotecas, cartões de crédito, entre outros. Destaca-se que a gama de produtos financeiros que os indivíduos precisam escolher é muito diferente do que era no passado, intensificando a lacuna existente nas informações da área. Assim, uma das formas de equilibrar essa situação é proporcionar o acesso à Educação Financeira, com intuito de melhorar o entendimento do mercado, de serviços e de conceitos financeiros (LUSARDI, 2019).

Assuntos como controle de gastos, finanças pessoais, serviços financeiros e correlatos, têm sido alvo de discussões entre os mais diversos setores da sociedade. Em concordância com essa discussão, torna-se premente que as pessoas tenham conhecimento e habilidades em finanças, para que elas sejam capazes de tomar decisões financeiras acertadas, seja no âmbito pessoal, empresarial ou governamental (CONTO *et al.*, 2016).

Ciente da necessidade e da importância do tema, em 2010, o Governo Federal brasileiro, por meio do Decreto nº. 7.397/2010 publicado no Diário Oficial da União (DOU) de 22 de dezembro de 2010, instituiu a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF). A ENEF é uma política de Estado de caráter permanente, resultado de uma mobilização multissetorial para promover ações de educação financeira no Brasil. O objetivo da ENEF é

desenvolver a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores (BRASIL, 2010).

A educação financeira pode beneficiar todos os indivíduos, independente da renda, revelando-se como instrumento mínimo e necessário para preparar a população, principalmente os futuros consumidores de produtos e serviços financeiros, diante dos desafios desse complexo mercado. Nesse sentido, a educação financeira no ambiente universitário mostra-se relevante, pois esse público representa o futuro da capacidade produtiva de um país e suas experiências financeiras os acompanharão por toda a vida, sendo fundamental que o aprendizado sobre finanças inicie-se o quanto antes, por meio do estímulo de hábitos financeiros saudáveis (VIEIRA; BATAGLIA; SEREIRA, 2011).

Com intuito de aprofundar e entender o modo de agir dos indivíduos, alguns estudos relatam que aspectos comportamentais podem influenciar as decisões financeiras. Ferreira (2007) traz, em seu estudo, uma evolução histórica da psicologia econômica ou economia comportamental revelando que o termo “Psicologia Econômica” parece ter sido usado pela primeira vez em 1881, por Gabriel Tarde, em um artigo de filosofia. O estudo passa pela preocupação da Escola Psicológica Austríaca, na segunda metade do século XIX, por meio de Karl Menger, em sua busca por motivações psicológicas para o comportamento dos agentes econômicos e também por Adam Smith em “A teoria dos sentimentos morais”, de 1759. Não obstante aos demais dados trazidos no estudo, a autora apresenta dois prêmios Nobel de estudiosos dessa interface: em 1978, com Herbert Simon, pela teoria da racionalidade limitada; e em 2002, com Daniel Kahneman, que desenvolveu a Teoria das Perspectivas junto a Amos Tversky, revelando os “preconceitos cognitivos” nos processos decisórios.

Contribuindo para o contexto histórico e evolutivo dos estudos das finanças comportamentais, as pesquisas do Professor Richard H. Thaler renderam-lhe o prêmio Nobel de Economia de 2017, uma vez que seus estudos e contribuições trouxeram destaque para a economia comportamental. Em um de seus estudos, revelou-se que, mesmo quando consumidores são considerados aptos e independentes para tomarem decisões financeiras concretas, eles podem decidir por não tomar a melhor decisão em função da predominância de fatores de personalidade. Desta forma, alguns fenômenos financeiros podem ser entendidos ao considerar que as pessoas não são totalmente racionais em suas decisões financeiras

(BARBERIS; THALER, 2003). Nesse sentido, tão importante quanto conhecer sobre finanças, é saber qual a sua relação com os aspectos comportamentais das pessoas.

Considerando o apresentado, depreende-se o seguinte problema de pesquisa: Existe relação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade de estudantes universitários?

Para responder ao problema apresentado, este trabalho possui como objetivo principal estabelecer relação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade de estudantes universitários. Especificamente, pretende-se:

- a) mensurar o nível de educação financeira de estudantes universitários;
- b) avaliar a personalidade dos estudantes universitários por meio do modelo dos Cinco Grandes Fatores da personalidade;
- c) relacionar questões opinativas com o conhecimento financeiro e os fatores de personalidade dos estudantes universitários;
- d) indicar orientações com apresentação de um mapa de atividades contemplando uma proposta sobre educação financeira

O estudo sobre educação financeira junto a estudantes universitários justifica-se pela necessidade de novas pesquisas sobre o tema e para formação de indivíduos conscientes em suas decisões, bem como o estudo do seu comportamento financeiro, sendo este último aspecto analisado com base nos cinco grandes fatores de personalidade.

Assim, o estudo apresenta relevância social, uma vez que proporciona a verificação do conhecimento dos universitários, com intuito de fornecer suporte no preenchimento da lacuna informacional e como sua personalidade pode estar correlacionada ao conhecimento financeiro; e relevância econômica, pois as decisões no futuro deverão ser tomadas por indivíduos ativos e conscientes economicamente.

Este trabalho está organizado em: introdução sobre o tema e sua contextualização, referencial teórico sobre educação financeira e os cinco grandes fatores de personalidade, a metodologia empregada no estudo, as análises e resultados do estudo e as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este referencial teórico apresenta uma revisão de estudos anteriores que constituirão o apoio teórico para o presente estudo, inicia-se com uma revisão sobre a educação financeira, buscando entender sua definição, importância e aplicação. Consoante à revisão, torna-se necessário o levantamento de estudos sobre a educação financeira no âmbito nacional e internacional, bem como junto ao público universitário. Por fim, visando atender a proposta de correlacionar o conhecimento financeiro e o perfil de personalidade, expõe-se a definição e a teoria sobre o modelo dos Cinco Grandes Fatores (CGF – *Big Five*) de personalidade e sua aplicabilidade.

2.1 Educação financeira

A importância da educação financeira é crescente e, de acordo com Matta e Amaral (2013), ela se apresenta como uma possibilidade do indivíduo vencer suas relutâncias e inabilidades na área financeira aumentando suas oportunidades econômicas.

Educação financeira: Seu conceito e contexto no Mundo e no Brasil

A educação financeira tem sido alvo de estudos de diversos autores e, apesar de ainda não existir uma definição específica, as conceituações existentes são congruentes. Na definição defendida por Luci *et al.* (2006), a educação financeira seria o conhecimento e a habilidade do indivíduo com relação ao uso do dinheiro. Enquanto a definição adotada por Roquete, Laureano e Botelho (2014), é de quanto o indivíduo compreende suas finanças pessoais e como ele usa essas informações. Uma das primeiras definições de educação financeira no Brasil foi proposta por Savóia *et al.* (2007, p.2): “[...] processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões fundamentadas e seguras, melhorando o gerenciamento de suas finanças pessoais.”

Lusardi e Tufano (2015), além de corroborarem ainda mais na busca de um conceito, associam a educação financeira com a capacidade de tomar decisões financeiras em relação à poupança, ao planejamento da aposentadoria e à carteira de investimentos.

No que tange ao seu contexto, a educação financeira vem ganhando destaque no mundo. A Organização das Nações Unidas (ONU) ressalta a importância da educação financeira quando, em 2003, divulga um documento que orienta os governos a difundirem informações para auxílio da população, com objetivo de ajudar na gestão das finanças pessoais (GREESPAN, 2005 *apud* MATTA 2007).

Conforme Matta (2007), percebe-se um número crescente de países que criam organizações e políticas públicas com intuito de promover a educação financeira e, como exemplo, seguem países e órgãos criados atuando em favor disso:

- a) Estados Unidos: *Office of Financial Education* (OFE)
- b) Inglaterra: *Financial Service Authority* (FSA);
- c) Portugal: Instituto do consumidor (IC);
- d) Japão: *National Institute on Consumer Education* (NICE);
- e) Canadá: *Canada's Office of Consumer Affairs* (OCA).

Além dos impactos da crise 2007/2008, várias outras lacunas informacionais foram importantes para estimular o crescimento dos estudos em finanças, como relatam Lusardi e Mitchell (2011), ao mostrar que o analfabetismo financeiro é generalizado entre os indivíduos mais velhos nos Estados Unidos, tendo impacto direto no planejamento para a aposentadoria.

Em alguns países, a educação financeira mostra-se mais desenvolvida, como no Reino Unido, pois, mesmo sendo facultativo o estudo de finanças, há uma forte iniciativa em estimular a poupança. Nos Estados Unidos, por exemplo, o tema é obrigatório no currículo de ensino em vários estados e 72% dos bancos promovem programas de educação financeira (DONADIO, 2014). Esses dados sobre as iniciativas nos EUA são corroborados por Matsumoto *et al.* (2013), que relatam que, naquele país, há apoio de instituições no processo de educação financeira, como o *Federal Reserve* (FED), o *National Endowment for Financial Education* (NEFE) e outras instituições.

Seguem as observações feitas pelo Grupo de Educação Fiscal (GEF) sobre as ações realizadas pelos Estados Unidos levando em consideração as recomendações e princípios da OCDE por boas práticas financeiras, conforme Matsumoto *et al.* (2013, p.5)

2002: *Department of Treasury* criou o *Office of Financial Education* (OFE), com a missão de prover a todos os indivíduos, nos EUA, o conhecimento prático para habilitá-los a adotar decisões de investimento e escolhas conscientes e bem informadas, ao longo das diferentes fases de suas vidas.

2003: Na ocorrência do *Fair and Accurate Credit Transactions Act of 2003*, tratou-se de estabelecer uma comissão – *Financial Literacy and Education Commission* – com o objetivo de incrementar a Educação Financeira das pessoas nos EUA por meio de uma estratégia nacional.

2006: pela lei estabelecida em 2003, a *Financial Literacy and Education Commission* publicou a estratégia nacional nominada *Taking Ownership of The Future: The National Strategy for Financial Literacy*, que teve dois anos de duração.

Corroborando com o crescente destaque no mundo, especificamente em Portugal, Roquete, Laureano e Botelho (2014) ressaltam que a educação financeira é importante para o processo de desenvolvimento do bem-estar dos indivíduos e, conseqüentemente, da economia. Sendo assim, inúmeras ações estão sendo desenvolvidas pelo mundo, com intuito de preencher a lacuna e inabilidade financeira na sociedade.

De acordo com Santiago (2015), a educação financeira é alvo de ações por órgãos internacionais, como o projeto da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) com título de “Projeto de educação financeira”, que tem como objetivo propor ações para educar financeiramente a população dos países filiados. Esse projeto teve duas ações iniciais, sendo que a primeira foi a publicação do documento *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies* e, posteriormente, um segundo documento intitulado *Recommendation on Principles and Good Practices For Financial Education and Awareness*.

Ainda conforme Santiago (2015), Portugal, como membro da OCDE, iniciou, em 2008, suas ações neste sentido e realizou uma pesquisa sobre a alfabetização financeira dos portugueses, tendo como objetivo identificar o comportamento financeiro, a inclusão financeira, os critérios de escolha de produtos financeiros, os hábitos de gestão e o nível do conhecimento financeiro.

Especificamente no contexto brasileiro, um dos primeiros estudos sobre o tema foi de Savóia *et al.* (2007), em que é ressaltado que, assim como em várias partes do mundo, a educação financeira no Brasil tem sido alvo crescente de estudos. Contudo, quando comparada a países como Estados Unidos e Reino Unido, ela encontra-se em um estágio inferior de desenvolvimento. A necessidade de busca de informações sobre finanças para tomada de decisões se acentuou no início dos anos 1990, pois o mercado financeiro nacional se expandiu, aumentando a quantidade e complexidade dos produtos oferecidos devido à abertura econômica e ao processo de estabilização da moeda.

Com intuito de ressaltar a importância e a necessidade de existirem estratégias para a educação financeira, Matta (2007) relata que mesmo em economias tradicionalmente estáveis onde as pessoas cresceram em ambientes de estabilidade econômica, com juros baixos, orientação a poupar, investir e utilizar corretamente o crédito, é necessário desenvolver a educação financeira. Nesse sentido, essa preocupação não é diferente para o Brasil, onde muitos desses indicadores encontram-se em baixa, reafirmando a necessidade de haver programas de educação financeira.

As fontes de informação são importantes no processo de preenchimento da lacuna informacional. É necessário, contudo, analisar a qualidade das fontes, pois elas podem ter, por objetivo, ir além da educação financeira, mediante intenções como a venda de produtos ou serviços. Nesse caso, o grande problema não é, exatamente, a oferta do produto financeiro, mas a transmissão das informações de maneira parcial e tendenciosa (MATTA, 2007).

Mostrando a necessidade de apoio a estratégias para desenvolvimento do conhecimento financeiro, algumas instituições governamentais e privadas têm mostrado interesse na implementação de programas de educação financeira, como o B3 (Brasil, Bolsa e Balcão). O programa visa a formação de adultos disciplinados e orientados ao mercado acionário, perfil que, conforme resultado de pesquisa neste contexto, encontra-se presente em apenas 0,31% da população (PIRES *et al.*, 2012).

O governo e a sociedade organizada têm demonstrado interesse em desenvolver a educação financeira no Brasil. Provas disso podem ser observadas nas ações do governo que, com propósito de promover a educação financeira nacional, criou a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) para disseminar a cultura da educação financeira entre crianças, jovens e adultos; ação ratificada pelo Decreto nº. 7.397/2010 (BRASIL, 2010). Fizeram parte desta estratégia a Comissão de Valores Mobiliários do Brasil (CVM), o Banco Central, a Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC), a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), a Bolsa de Valores, Mercadorias & Futuros (BM&FBOVESPA) e a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN). Em conjunto, essas instituições formam o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), regulamentado pelo decreto nº. 7.397, no qual foram incluídos os Ministérios da Educação, Justiça, Fazenda e Previdência Social. Sendo assim, a ENEF tem sido um grande avanço no fortalecimento nacional da promoção da educação financeira. Entretanto, como já relatado, no Brasil, o tema ainda é incipiente em

comparação com outros países, tornando essencial a elaboração de novas estratégias brasileiras (DONADIO, 2014).

Além das iniciativas apresentadas no desenvolvimento da educação financeira, é salutar apresentar resultados obtidos por pesquisadores dentro do tema em vários países do mundo. Bernheim e Garrett (2001) estudaram os efeitos da educação financeira no local de trabalho, por meio de uma pesquisa realizada com familiares de empregados nos EUA. Foi analisado o quanto o programa de educação financeira disponibilizado pelas empresas impactou na poupança dessas famílias. Como resultado, os autores evidenciaram um aumento na poupança daquelas famílias.

Várias pesquisas correlacionam o conhecimento financeiro e outros parâmetros, analisando seus impactos sobre o público-alvo, como o apresentado no estudo realizado por Hira e Loibi (2005), que investigaram a relação entre a satisfação no trabalho e educação financeira. Por meio do estudo foi possível identificar uma maior satisfação no trabalho devido à implementação de uma estratégia de educação financeira por parte dos empregadores.

Segundo Holzmann e Miralles (2005) o estágio de desenvolvimento do nível da educação financeira em países como República Tcheca, Hungria, Polônia, Eslováquia, Bulgária, Lituânia, Macedônia e Ucrânia é baixo, apresentando incipiência em alfabetização financeira.

Alguns levantamentos trazidos por Matta (2007) revelam que nos Estados Unidos apenas 8% dos adultos respondentes de uma pesquisa sobre conhecimento financeiro pessoal acertaram, no mínimo, três quartos do questionário, sendo que a média de acerto geral foi de 42%.

No Reino Unido e na Austrália, Williams (2007) realizou um estudo sobre educação financeira e a regulamentação dos serviços financeiros. O autor enfatizou que os indivíduos possuem “preconceitos confirmatórios” que induzem ao excesso de confiança no julgamento das decisões sobre finanças, corroborando para falhas no processo de escolha de serviços financeiros.

Entre as várias pesquisas internacionais, destacam-se as realizadas pela professora Dr^a. Annamaria Lusardi, do Departamento de Contabilidade da Escola de Negócios da Universidade de Washington, com vários estudos sobre educação financeira, que fornecem um amplo leque de referenciais teóricas. Nesses estudos, cita-se Lusardi e Tufano (2015), que

expõem uma amostra de americanos e o conhecimento financeiro deles sobre suas dívidas, percorrendo as suas experiências e julgamento sobre seus passivos. Como resultado desse estudo, foi possível afirmar uma carência informacional dos americanos em relação aos seus débitos, pois apenas um terço dos pesquisados mostravam conhecer sobre a composição dos juros de suas obrigações ou como funcionava o cartão de crédito.

No trabalho de Lusardi e Mitchell (2011), foram abordadas as implicações da educação financeira sobre o bem-estar na aposentadoria, levando a afirmar que o analfabetismo financeiro é generalizado principalmente entre os mais velhos, as mulheres e os menos instruídos. A pesquisa também traz conclusões importantes sobre os mais velhos, sendo que dois terços dos respondentes idosos souberam falar sobre as questões relacionadas aos juros compostos; porém, em contrapartida, a metade deles não tinha o conhecimento correto sobre temas como risco e retorno.

Roquete, Laureano e Botelho (2014), analisando estudantes universitários de Portugal, concluíram que os mesmos possuem baixo nível de educação financeira. Os autores concluíram eles superavaliam seus conhecimentos, pois, conforme os resultados encontrados, muitos alunos afirmam saber mais do que realmente sabem.

Anderson, Baker e Robinson (2015) sugerem, em seu estudo, que os americanos têm baixo conhecimento financeiro, associado a baixos níveis de participação no planejamento e decisões sobre poupança; conhecimentos esses que são fundamentais para a construção de um futuro financeiro sólido. Os autores também concluíram que, para os americanos, as crenças sobre seu próprio conhecimento percebido eram mais importantes do que o conhecimento real e, em geral, os pesquisados que carecem de conhecimento financeiro pensam ser mais alfabetizados do que realmente são.

Clark, Lusardi e Mitchell (2016) analisaram o conhecimento financeiro e o planejamento da aposentadoria dos empregados, inferindo que os indivíduos que possuem um nível mais elevado de conhecimento financeiro parecem preparar melhor suas aposentadorias.

Lusardi (2019) relata que o nível de conhecimento financeiro é baixo mesmo em alguns dos mercados mais bem desenvolvidos do mundo, gerando grande preocupação e requer atenção imediata.

Em relação aos resultados de pesquisas no contexto brasileiro, algumas delas mostraram que o nível de educação financeira no Brasil é inferior aos apresentados por países como EUA e Reino Unido. Todavia, para obter sucesso nas ações sobre educação financeira,

faz-se necessário conhecer, diagnosticamente, o quanto as pessoas sabem sobre o assunto. Existe, no Brasil, uma desinformação da população em geral em relação aos órgãos responsáveis pela disseminação do conhecimento financeiro. Pode-se salientar alguns motivos para o baixo nível de educação financeira no Brasil como a escassez de estudos no âmbito acadêmico e governamental e existências de fontes de informações sobre finanças com viés mercadológico, oferecendo dados distorcidos (MATTA, 2007).

Savoia *et al.* (2007), durante o período do seu estudo, revelou que a população estava diante de novos cenários antes não existentes, como a estabilização da moeda e o incentivo ao consumo. No entanto, a população encontrava-se despreparada para dimensionar o volume do comprometimento do orçamento familiar, avançando de forma desorganizada e com ímpeto ao crédito fácil, resultando em uma sociedade cada vez mais endividada.

A formação de reservas pessoais é importante no planejamento financeiro pessoal. Porém, conforme relatado por Bruhn *et al.* (2013), no Brasil a taxa de poupança é relativamente baixa, representando apenas 16% do PIB, ratificando o baixo nível de conhecimento financeiro dos cidadãos.

Donadio (2014, p.16) traz uma visão geral sobre o nível da educação financeira no Brasil:

A população brasileira, de forma geral, encontra-se em um contexto bastante peculiar no que tange a administração de suas finanças pessoais, pois, além de seu baixo nível de educação financeira, está sendo obrigada a lidar simultaneamente, com a mudança da realidade econômica, a crescente complexidade dos ativos financeiros e o aumento da oferta de crédito, o alargamento de prazos e dos juros, e o conseqüente aumento da própria responsabilidade, na gestão de suas finanças.

Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) realizaram uma pesquisa sobre educação financeira com participantes de várias partes mundo. Nela, foram considerados como “educados financeiramente” os respondentes que acertavam 60% das questões que abordavam quatro conceitos financeiros básicos. No Brasil, apenas 35% acertaram a quantidade necessária para serem considerados como “educados financeiramente”. Ainda nesta pesquisa, o resultado da educação financeira dos homens foi superior ao das mulheres, onde 41% dos homens são educados financeiramente, ante 29% das mulheres.

Em concordância com o objetivo deste estudo, serão expostas algumas pesquisas sobre o nível de educação financeira de universitários, sendo apresentados os resultados das pesquisas e suas referências.

Alguns resultados obtidos junto ao público universitário estão presentes no trabalho de Lucci *et al.* (2006), no qual se percebeu que o nível de compreensão dos conceitos financeiros é diretamente proporcional à quantidade de disciplinas cursadas correlatas ao tema, confirmando a ideia de que quanto maior o nível de educação financeira, maior o domínio dos conceitos fundamentais.

Uma pesquisa realizada junto a estudantes de uma universidade de Brasília chegou a informações importantes sobre o conhecimento financeiro daquele público, citando que um número pequeno de estudantes (7,8%) tinha conhecimento sobre fontes de informações com orientações financeiras produzidas por alguma instituição do governo. Das intuições lembradas destacam-se o Bacen, o Ministério da Fazenda e o Banco do Brasil (MATTA; AMARAL, 2013).

Ainda conforme o estudo de Matta e Amaral (2013), foram obtidos vários resultados sobre o nível da educação financeira junto aos estudantes, entre eles, o fato de 95,4% classificarem o tema como importante ou muito importante. Contudo, apesar da importância dada, apenas 13,3% dos alunos possuíam algum tipo de instrução formal em finanças pessoais. Dentro da importância relatada pelos alunos, observou-se que os tópicos mais interessantes para eles, classificados por ordem de importância, foram investimento/poupança e redução/corte de gastos.

Potrich *et al.* (2013) trazem uma pesquisa sobre as influências na alfabetização financeira dos estudantes universitários. Como resultado, os autores afirmaram que os participantes, em média, apresentavam um comportamento financeiro adequado. Entretanto, o resultado sobre o conhecimento financeiro foi insatisfatório e abaixo do ideal diante de conceitos básicos de finanças pessoais.

No estudo sobre educação financeira junto a universitários realizado por Matsumoto *et al.* (2013), observou-se que, para construção do conhecimento financeiro, a maior influência segundo 43,2% dos entrevistados era a família e a instrução advinda dela; em contrapartida, as menos influentes eram as revistas, livros, TV e rádio. Foi observado, também, que o conhecimento dos estudantes que cursavam disciplinas correlatas era maior do que daqueles que não tinham cursado nenhuma disciplina, fato este corroborado pela pesquisa de Lucci *et al.* (2006).

O estudo realizado por Donadio (2014) com universitários revelou que os homens têm um maior nível de educação financeira do que as mulheres e que a escolaridade do pai foi

relevante para o nível de educação financeira do indivíduo, levando a especulação de que esse resultado tenha ligação com o fato do Brasil representar uma sociedade mais focada na liderança da figura masculina. Por fim, o estudo corrobora, mais uma vez, com os resultados de Lucci *et al.* (2006) e Matsumoto *et al.* (2013), onde mostrou-se que quanto, maior o número de disciplinas correlatas cursadas, maior o nível de educação financeira.

Potrich, Vieira e Silva (2016) relatam que são necessárias diferentes abordagens para a efetivação da educação financeira, cujo objetivo é produzir maiores efeitos sobre o comportamento financeiro. Eles sugerem que o processo de ensino deve buscar desenvolver habilidades como planejamento, confiança em ser proativo e disposição em assumir riscos em investimentos.

2.2 Cinco Grandes Fatores da Personalidade

A personalidade é um construto de destaque na avaliação psicológica. A palavra personalidade trata de padrões de comportamento e atitudes que são específicos de um determinado indivíduo e os traços de personalidade diferem de um indivíduo para o outro. Um dos modelos teóricos mais utilizados para descrever a avaliação da personalidade é o modelo dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade (CGF), conhecido também como *Big Five* (SILVA; NAKANO, 2011).

Para Costa e McCrae (1992), o modelo CGF engloba tendências básicas que possuem uma base biológica, sendo que essas tendências, por sua vez, são disposições para agir e sentir dos indivíduos de determinadas maneiras. Elas são ratificadas por Andrade (2008), que revela que os traços de personalidade são usados para resumir, prever e explicar a conduta de alguém, indicando que a explicação para o comportamento da pessoa será encontrada nela mesma, não na situação, indicando a existência de algum tipo de processo interno que produza o comportamento.

Alguns autores divergem com relação aos nomes dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade. Seguindo os conceitos já apresentados, serão utilizadas as nomenclaturas e definições adotadas por Pervin e John (2009), as quais mesmo possuindo termos diferentes, são análogas às encontradas em Hutz *et al.* (1998) e Silva e Nakano (2011). Os cinco fatores

são classificados como Extroversão, Neuroticismo, Amabilidade, Conscienciosidade e Abertura (PERVIN; JOHN, 2009). A Extroversão está relacionada à quantidade e intensidade das interações interpessoais, nível de atividade, necessidade de estimulação e capacidade de alegrar-se. A Amabilidade refere-se a uma dimensão interpessoal dos tipos de interações que uma pessoa apresenta. Conscienciosidade seria uma quantificação do grau de organização, persistência, controle e motivação para alcançar objetivos. O Neuroticismo se refere ao nível crônico de ajustamento emocional e instabilidade do indivíduo e, por fim, a Abertura trata da importância de ter novas experiências e comportamentos exploratórios, sendo que Mundim-Masini (2009) ratifica as classificações e que todos os cinco fatores possuem considerável validade e confiabilidade.

Com intuito de tornar mais claros os conceitos dos Cinco Grandes Fatores, Pervin e Jonh (2009), trazem uma descrição das características dos indivíduos com resultados altos e baixos em cada um dos Cinco Grandes Fatores, além de enfatizar cada escala de traço.

Quadro 1 - Os CGF de personalidade com suas respectivas características

Característica do indivíduo que apresenta um resultado alto	Escala de traços	Características do indivíduo que apresenta um resultado baixo
Preocupado, nervoso, emotivo, inseguro, inadequado, hipocondríaco.	NEUROTICISMO Avalia ajustamento <i>versus</i> instabilidade emocional. Identifica indivíduos propensos a perturbações.	Calmo, descontraído, não emotivo, forte, seguro, autossatisfeito.
Sociável, ativo, falante, orientado para as pessoas, otimista, divertido, afetuoso.	EXTROVERSÃO Avalia a quantidade e intensidade de interações interpessoais; nível de atividade; necessidade de estimulação; e capacidade de se alegrar	Reservado, sóbrio, contraído, indiferente, orientado para tarefas, desinteressado, quieto.
Curioso, interesses amplos, criativo, original, imaginativo, não-tradicional.	ABERTURA Avalia a atividade proativa e a apreciação da experiência por si só; tolerância e exploração do que não é familiar.	Convencional, sensato, interesses limitados, não-artísticos, não-analítico.
Generoso, bondoso, confiante, prestativo, clemente, crédulo, honesto.	AMABILIDADE Avalia a qualidade da orientação interpessoal do indivíduo ao longo de um contínuo da compaixão ao antagonismo em pensamentos, sentimentos e ações.	Cínico, rude, desconfiado, não-cooperador, vingativo, inescrupuloso, irritável, manipulador.
Organizado, confiável, trabalhador, autodisciplinado, pontual, escrupuloso, asseado, ambicioso, perseverante.	CONSCIENCIOSIDADE Avalia o grau de organização, persistência e motivação do indivíduo no comportamento dirigido para os objetivos. Compara pessoas confiáveis e obstinadas com aquelas que são apáticas e descuidadas.	Sem objetivo, não-confiável, preguiçoso, descuidado, negligente, relaxado, fraco, hedonístico.

Fonte: Pervin e Jonh (2009)

Torna-se importante a pesquisa sobre os fatores da personalidade e os universitários, com o intuito de aprofundar e correlacionar os temas na presente fundamentação teórica. Para Silva e Nakano (2011), o modelo CGF representa um dos progressos mais importantes no estudo da personalidade, pois faz uso de um modelo geral de taxonomia que utiliza vários fatores, possuindo grande evidência de sua universalidade e aplicabilidade em diferentes contextos, permitindo resultados valiosos.

No estudo de Digman (1997), são apresentados vários dados de estudos sobre o CGF, correlacionando os cinco fatores em ordens superiores, sendo uma destas análises realizada junto a universitários dos EUA e Hong Kong para investigação da estrutura fatorial do modelo CGF de personalidade, implicando na existência de conexões entre o modelo CGF e teorias contemporâneas da personalidade.

Com o intuito de aprofundar o tema e corroborar para a validação e correlação dos fatores de personalidade e universitários é apresentado, a seguir, uma pesquisa onde vários estudantes universitários do sul do Brasil participaram do desenvolvimento de marcadores para avaliação da personalidade no modelo CGF. O estudo contou com a participação de 976 respondentes, sendo que, nos instrumentos, existiam 96 termos (adjetivos) para examinar 180 descritores de traços frequentemente utilizado em português. As análises mostraram que a solução de cinco fatores é apropriada e a estrutura fatorial dos itens se manteve estável (HUTZ *et al.* 1998).

Rosin *et al.* (2009) relatam que a fase universitária representa um grande desafio para os jovens, proporcionando-lhes um grande nível de estresse e ansiedade e, em alguns casos, com sintomas psicopatológicos. Os autores investigaram as relações entre fatores de personalidade, as variáveis de vivências acadêmicas e o bem-estar subjetivo de alunos universitários, levando à conclusão de que a personalidade é o preditor mais saliente do bem-estar subjetivo. A pesquisa trouxe, como um dos resultados, a informação de que indivíduos que apresentaram baixos escores de Neuroticismo possuem níveis mais elevados de satisfação de vida.

Em outra pesquisa junto ao público universitário, Vasconcelos *et al.* (2008) apresentaram uma correlação de condutas antissociais e delitivas com base no modelo CGF. Os resultados indicaram traços neuroticista e abertura à experiência ligados a condutas socialmente desviantes.

Em outra pesquisa sobre fatores de personalidade e universitários que envolveu 122 estudantes, Mundim-Masini (2009) buscou conhecer o impacto da personalidade sobre o comportamento de risco. Os resultados apontaram que os traços de personalidade eram melhores preditores do comportamento de risco quando comparados aos fatores de percepção de risco, outro construto psicológico. Dentro dos resultados, a pesquisa evidenciou que os indivíduos com traço abertura engajam-se mais em comportamento de risco legal/ético e social e que, quanto mais o aluno possui uma personalidade caracterizada por extroversão, mais executa comportamento de risco social.

2.3 Os fatores de personalidade e educação financeira

Encontrar pesquisas que correlacionam fatores de personalidade e educação financeira é uma tarefa difícil por serem incipientes. Desse modo, buscou encontrar o uso de análises dos fatores de personalidade para educação em geral, para contextualizar estudos com universitários.

De acordo com Andrade (2008), as cinco dimensões se resumem em um grande número de características distintas e específicas que podem orientar na escolha profissional, no diagnóstico de personalidade, na definição de psicopatologias e no tratamento psicológico.

Assim, conforme Vasconcelos e Trócolle (2005), o uso do modelo CGF permite estar um passo à frente nas estratégias de treinamento e implantação na motivação de pré-treinamento. Deste modo, a sinergia de algumas aplicabilidades do modelo CGF, anteriormente citadas, como a orientação na escolha profissional e as possibilidades de estratégias de treinamento, corroboram para o estudo e a análise da correlação dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade com a Educação Financeira.

Mundim-Masini (2009) realizou uma investigação junto a estudantes universitários acerca do processo cognitivo da percepção do risco em relação às estratégias racionais de processamento, investigando se havia influência dos traços de personalidade durante a decisão. No estudo, foi considerado que traços de personalidade e comportamento de risco podem ser explicados por meio das características de personalidade. Podendo, assim, serem úteis na estratégia de educação financeira e verificação de predisposição dos estudantes em assumir comportamentos de risco em relação as suas finanças pessoais.

Vasconcelos *et al.* (2008), em seu estudo de condutas desviantes e traços de personalidade de estudantes universitários, concluíram que existem correlações entre os traços de personalidade extroversão e neuroticista com comportamentos de risco. Pessoas com esses traços, segundo a pesquisa, podem ser mais ansiosas, tensas e emotivas, além do que, esses estudantes, apresentaram maiores tendências a se diferenciar do padrão de comportamento socialmente esperado. Essa análise, assim como outros estudos apresentados neste referencial teórico, pode representar uma base importante para a estratégia da educação financeira visto que, para Oliveira e Medeiros (2011), o processo de treinamento possui basicamente quatro grandes etapas: levantamento das necessidades, planos e projetos, execução do treinamento e avaliação dos resultados .

Carpena *et al.* (2015), em seu estudo de evidências experimentais sobre atitudes, comportamento e preconceitos cognitivos, reforçam a importância para o desenvolvimento da educação financeira em investigar temas como a personalidade, pois o comportamento financeiro pode ser difícil de mudar e as intervenções que tipicamente são propostas, são de curto prazo, genéricas e podem não ser relevantes para o público-alvo. Faz-se necessário, portanto, que os educadores de finanças sejam habilidosos, contribuindo, assim, com propostas mais assertivas.

Xu *et al.* (2015), realizaram um estudo sobre personalidade e dificuldade financeira de jovens adultos, onde correlacionaram o CGF e o nível de estresse financeiro de jovens adultos nos EUA, destacando que comportamentos financeiros e traços psicológicos nesta idade têm implicações gerais que se estendem ao longo da vida adulta. A pesquisa foi baseada na literatura de psicologia e economia, documentando o poder preditivo dos traços de personalidade sobre o nível de educação financeira. Os autores relatam que cada um dos cinco grandes domínios tem sido ligado a determinados resultados financeiros e que o padrão mais consistente entre os resultados esclarece que a realização (conscienciosidade) possui posição financeira positiva ao contrário do neuroticismo, que parece estar ligado ao *status* financeiro negativo. Por fim, o estudo ratifica a posição dos jovens adultos conscienciosos com menor probabilidade de sofrer e os mais neuróticos mais propensos.

3 METODOLOGIA

As pesquisas podem ser classificadas em exploratória, descritiva e explicativa, sendo que as classificações não possuem caráter excludentes, podendo haver, em alguns casos, características de uma ou de todas as classificações (GIL, 2002) e (FORZA, 2002).

A presente pesquisa possui caráter descritivo, pois conforme Gil (2002), a pesquisa descritiva tem como objetivo principal a descrição de características de determinada população ou um fenômeno, relacionando as variáveis apresentadas. Geralmente são utilizadas técnicas padronizadas de coleta de dados, como questionário e a observação sistemática, podendo levantar características de um grupo como idade, sexo, procedência, entre outros. Algumas pesquisas descritivas vão além da simples observação das características, pretendendo fazer relação entre as variáveis e determinando a natureza da relação. Neste caso, tem-se uma pesquisa descritiva com proximidade às pesquisas exploratórias, servindo para proporcionar uma nova visão do problema.

Dentro deste contexto, realizou-se uma pesquisa descritiva quantitativa de natureza aplicada, com levantamento das informações por meio de uma *survey* com alunos regularmente matriculados nos cursos de graduação da Universidade Federal de Itajubá.

A pesquisa *survey* consiste na obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de um grupo de pessoas, representando uma população alvo onde, normalmente, o questionário é seu instrumento de pesquisa, podendo variar de acordo com seu objetivo principal, sendo *exploratória, descritiva e explanatório* (FREITAS *et al.*, 2000), (MIGUEL; FLEURY; MELLO, 2012).

Forza (2002), ressalta a necessidade de um rigor metodológico para o uso de uma *survey*, aumentando a conscientização, evitando falhas e propondo ações preventivas, assegurando a qualidade da pesquisa. Seguindo o rigor proposto, a pesquisa deve ser conduzida conforme a Figura 1.

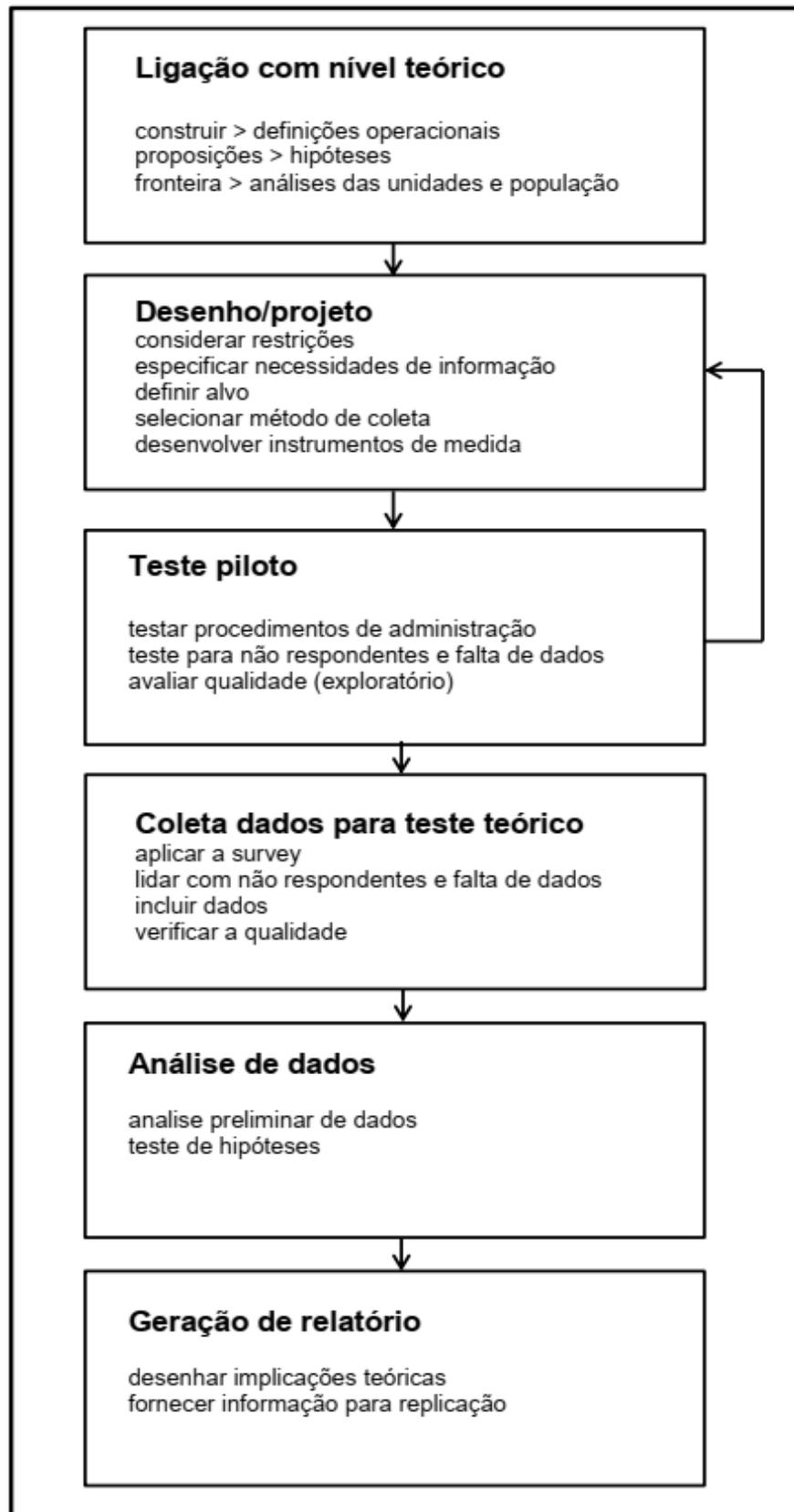


Figura 1 - Etapas de execução de uma survey
Fonte: Adaptado de Forza (2002)- tradução nossa

Segundo Forza (2002), a amostra possui duas classificações, a probabilística e a não probabilística, sendo que amostra não probabilística é obtida por algum critério específico e os elementos da população não tem a mesma chance de serem selecionados. Ainda conforme Forza (2002) a pesquisa descritiva tem como objetivo compreender a relevância de um determinado fenômeno e descrever sua distribuição em uma população. Neste estudo, a amostra consiste em 232 alunos matriculados nos cursos de graduação, representando uma amostra não probabilística por conveniência, sendo que os alunos recrutados participaram de um curso de educação financeira ofertado, assim os alunos não participantes do curso não responderam a pesquisa.

Ainda em relação a amostra, o seu tamanho tem como base um número estimado intencional, definido pelo número de respondentes, não se tratando de um trabalho que pretende universalizar os resultados encontrados.

Para a operacionalização da coleta de dados, utilizou-se a técnica de levantamento de dados para descrever o perfil de personalidade dentro dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade dos alunos universitários, fazendo uso do instrumento descrito por Andrade (2008) que fora elaborado, originalmente, em língua inglesa por Jonh, Donahue e Kentle (1991), composto por 44 itens estruturados em sentenças simples e respondidos em uma escala *Likert* de cinco pontos.

Assim como o perfil de personalidade, o nível do conhecimento financeiro foi medido por um instrumento adaptado desenvolvido por Rooij, Lusardi e Alessie (2011), baseando-se em quatro questões concernentes aos juros compostos, à inflação, ao valor do dinheiro no tempo e à ilusão do dinheiro.

A coleta dos dados realizou-se em ambiente eletrônico utilizando a ferramenta do Google *Forms*. Essa ferramenta é utilizada para a criação de questionários, estando disponível aos respondentes na internet de forma online.

Para a análise dos dados coletados e posterior discussão e correlação dos achados, foi utilizado o software IBM SPSS Modeler. Conforme Pereira (2004), o SPSS é uma ferramenta informática útil na realização de cálculos estatísticos complexos, permitindo a visualização dos resultados em poucos segundos. A ferramenta apresenta algumas funcionalidades importantes na análise dos resultados desta pesquisa, sendo especialmente algumas delas (PEREIRA, 2004; FREUND e SIMON, 2000; MALHOTRA, 2012):

- a) Distribuições de frequência: a distribuição de frequência permite agrupar um conjunto de dados em um certo número de classes, intervalos ou categorias, auxiliando na visualização e interpretação de informações úteis;
- b) Análise de correlação: este procedimento estatístico determina o grau de associação entre as variáveis, medida pelo coeficiente de correlação que varia de $-1,0$ e $+1,0$, sendo que o valor 0 representa correlação nula;
- c) Análise fatorial: método que busca a redução da dimensão dos dados, sem perda da informação a partir de um conjunto inicial de variáveis, identificando um conjunto menor de variáveis hipotéticas.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

Após a abordagem dos métodos e procedimentos para coleta e análise dos dados, serão apresentados os resultados obtidos. Neste estudo, foi utilizada a estatística descritiva das variáveis com intuito de caracterizar a amostra e apresentar os resultados dos alunos em relação aos dados coletados.

Serão apresentados a seguir: 4.1 Análise descritiva da amostra, 4.2 Análise dos fatores de personalidade, 4.3 Análise do conhecimento financeiro, 4.4 Perfil sociodemográfico e os fatores de personalidade, 4.5 Perfil sociodemográfico e o conhecimento financeiro, 4.6 Correlação do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade, 4.7 Questões opinativas, conhecimento financeiro e fatores de personalidade e 4.8 Discussão do Mapa de atividades.

4.1 Análise descritiva da amostra

Inicialmente, serão apresentados os dados referentes à caracterização da amostra para, posteriormente, serem discutidas as análises e resultados.

A figura 2 mostra a distribuição percentual dos alunos em relação ao sexo, sendo que 65,5% da amostra é do sexo masculino e 34,5% do sexo feminino.

Sou do sexo

	Frequência	Porcentual	Porcentual Válido	Porcentual Acumulado
Masculino	152	65,5	65,5	65,5
Feminino	80	34,5	34,5	100,0
Total	232	100,0	100,0	

Figura 2 - Distribuição da amostra por sexo
Fonte: Elaborada pelo autor

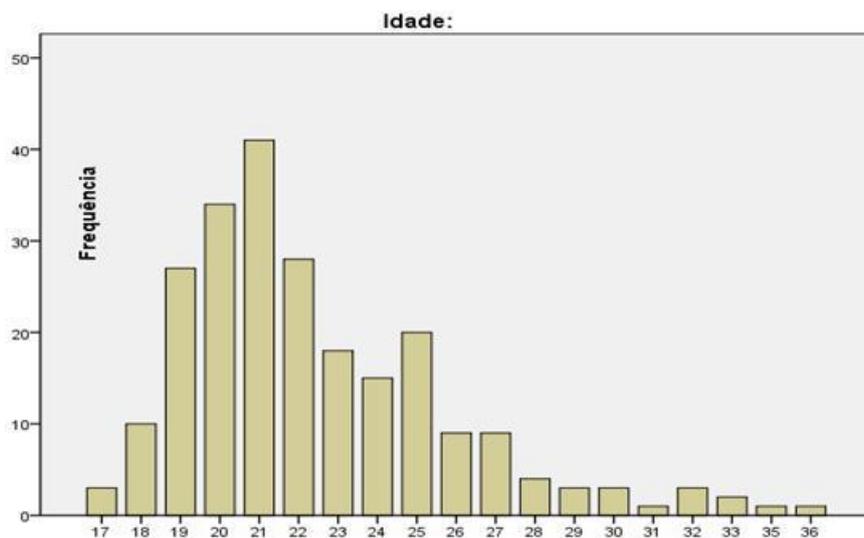


Figura 3- Frequência de idade
Fonte: Elaborado pelo autor

As figuras 3 e 4 trazem dados sobre idade e períodos sendo cursados pelos alunos. Em relação à idade, observa-se uma maior representatividade de alunos com 21 anos de idade, sendo, especificamente, 17,7% do total da amostra. A figura 4 revela que a amostra de alunos possui maior representatividade de alunos do 5º período.

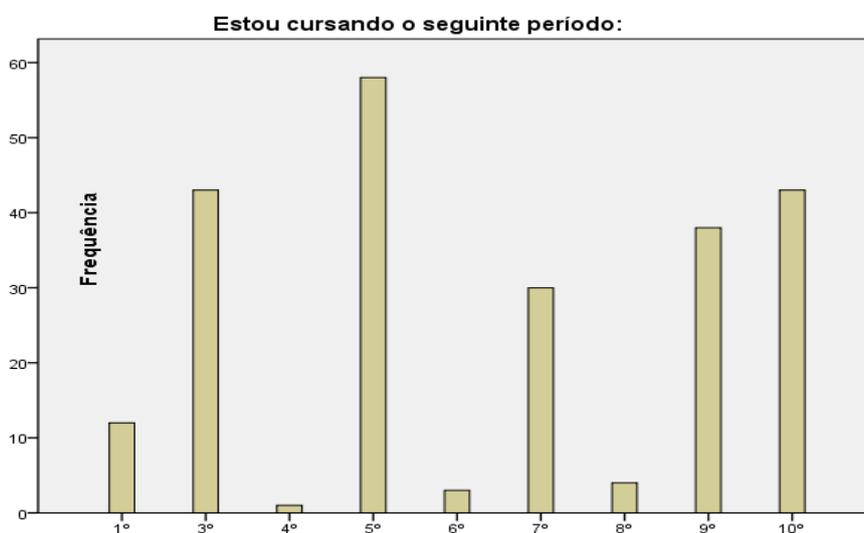


Figura 4 - Frequência de alunos por período
Fonte: Elaborado pelo autor

Foram coletados dados e informações dos alunos em relação ao perfil sociodemográfico e questões opinativas envolvendo finanças. Algumas perguntas tinham

respostas prontas, conforme figura 5, e outras nas quais a resposta era escolhida por escala *Likert*, onde 1 é “discordo completamente” e 6 é “concordo plenamente”, conforme figura 6.

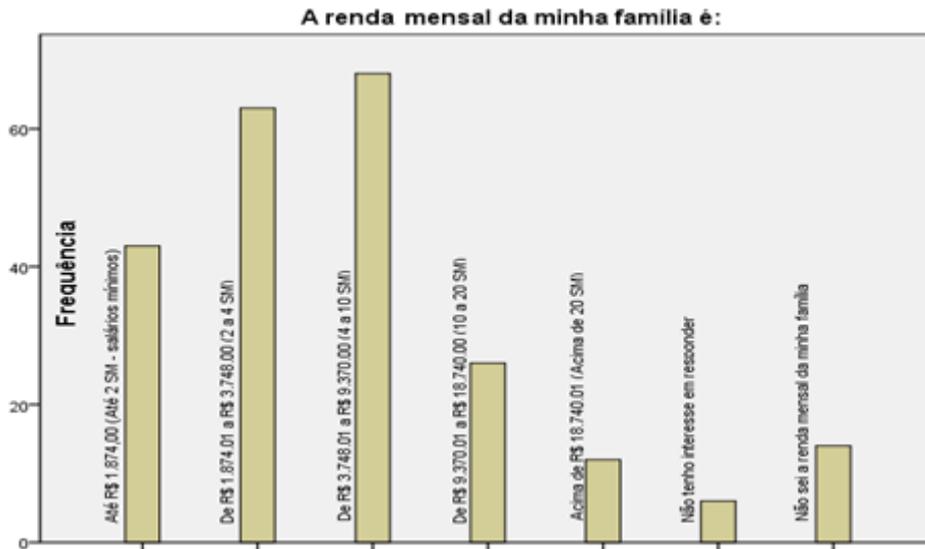


Figura 5 - Renda Familiar
Fonte: Elaborado pelo autor

Controlo meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana vejo o quanto recebi, quanto e com o quê estou gastando.

	Frequência	Porcentual
1	16	6,9
2	25	10,8
3	34	14,7
4	30	12,9
5	44	19,0
6	83	35,8
Total	232	100,0

Figura 6 - Controle do dinheiro
Fonte: Elaborado pelo autor

Prosseguindo com apresentação dos dados resultantes da pesquisa tem-se que 29,3% dos alunos declararam renda familiar de 4 a 10 salários mínimos e que apenas 5,2% tinham renda familiar acima de 20 salários mínimos. A fonte de renda para 73,7% dos alunos era

proveniente da família e 51,3% responderam ter gastos mensais de até 1 salário mínimo, mostrando que a maioria dos alunos não possuem independência financeira.

Observou-se que 38,4% dos alunos tratavam com seus pais sobre assuntos financeiros antes de entrar na universidade, porém 52,6% relataram não terem recebido nenhum conteúdo no ensino médio consoante a educação financeira. Após o ingresso na universidade, 58,6% declararam terem cursado ao menos uma disciplina correlata a educação financeira.

Os alunos foram inquiridos sobre alguns aspectos do seu comportamento financeiro juntamente com o questionário sobre o conhecimento financeiro, que segue como Anexo B deste estudo, podendo relatar que: 34,5% dos alunos pediam desconto em suas compras à vista, 20,7% reservavam uma parte de suas finanças para eventualidades, 8,2% faziam investimentos com parte de sua renda, somente 5,2% contribuía efetivamente em previdência privada, 62% não usavam seus recursos para pagar qualquer tipo de seguro e 52,4% declaram que pretendem contribuir com uma previdência complementar privada.

Esses resultados parecem revelar que parte considerável dos alunos possui baixa capacidade financeira e que eles não são independentes financeiramente, podendo este fato estar ligado à baixa taxa de investimento e seguro como também com a pouca reserva para eventualidades.

4.2 Análise dos fatores de personalidade

Serão apresentados os resultados sobre os Cinco Grandes Fatores de Personalidade (*Big Five*) elaborados, originalmente, por Jonh, Donahue e Kentle (1991) respondendo a 44 questões. As respostas das questões foram analisadas e resultaram em um escore final proposto pelo Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (BFI) (JOHN, DONAHUE E KENTLE, 1991; JOHN, NAUMANN E SOTO, 2008).

Os escores obtidos juntos aos alunos em uma escala de 1 a 5 foram comparados ao Inventário de média e desvio padrão por idade de Srivastava *et al.* (2003). Tal comparação permite ressaltar que 71%, de todas as faixas de idades, estavam dentro dos escores do estudo, ou seja, existem congruência entre o resultado obtido nesta pesquisa com o Inventário internacionalmente validado. Os Perfis Extroversão, Neuroticista e Conscienciosidade estavam todos dentro dos padrões do estudo, enquanto alguns itens dos perfis Amabilidade e Abertura ficaram fora do intervalo sugerido pelo estudo. A média da variação do escore do

perfil Amabilidade estava 10,62% abaixo da média do Inventário e a média do escore do perfil Abertura estava 3,94% abaixo. Apesar disso, os valores apresentados estão em consonância com Srivastava *et al*, (2003), pois relatam que, apesar de todos os procedimentos adotados, os fatores de personalidade podem variar de acordo com genes, influência dos pares, da família e da cultura inserida.

Utilizando-se de técnicas estatísticas, buscou-se medir a confiabilidade interna das variáveis pelo Alfa de Cronbach que, conforme Hora, Monteiro e Arica (2010), trata-se da forma de estimar a confiabilidade de um questionário aplicado em uma pesquisa e que o seu uso em estimação de confiabilidade é de grande aceitação no meio acadêmico e, neste caso, o questionário CGF foi submetido ao rigor estatístico, buscando demonstrar a confiabilidade do instrumento.

Sobre o Alfa de Cronbach, vale ressaltar que para Malhotra (2012) o valor esperado de confiabilidade é no mínimo 0,6 e para Field (2009) o valor aceitável está dentro de 0,7 e 0,8, assim serão considerados valores acima de 0,6.

No questionário dos fatores de personalidade, o resultado apresentado do Alfa de Cronbach foi de 0,591, abaixo do valor de 0,6 mínimo previsto como aceitável.

Alfa de Cronbach	Número de termos
,591	44

Figura 7 - Alfa de Cronbach com 44 itens
Fonte: Elaborado pelo autor

O questionário inicial possuía 44 questões sobre os fatores de personalidade, sendo que seu Alfa de Cronbach era de 0,591, ficando abaixo do valor mínimo aceitável. Assim foi excluído o item que tinha a maior correlação oposta para um alfa maior conforme figura 8.

	Correlação item-toal	Alfa de Cronbach se item for deletado
... tem poucos interesses artísticos.	-,240	,624

Figura 8 - Item excluído com maior correlação negativa
Fonte: Elaborado pelo autor

Visando atender aos procedimentos estatísticos e demonstrar a confiabilidade do instrumento, tornou-se relevante a exclusão do item, pois, conforme Maroco e Garcia (2006), o alfa estima quanto uniformemente os itens contribuem para a soma não ponderada do instrumento, ressaltando, assim, que tal item não contribuía para uma maior confiabilidade do instrumento e que quanto mais elevadas forem as correlações entre os itens, maior é a consistência na dimensão de um construto. Assim, o alfa final foi de 0,624 conforme figura abaixo.

Alfa de Cronbach	Número de termos
0,624	43

Figura 9 - Alfa de Cronbach com 43 itens
Fonte: Elaborado pelo autor

4.3 Análise do conhecimento financeiro

Em relação ao conhecimento financeiro, foi realizado, também, o teste de confiabilidade interna estimado pelo Alfa de Cronbach, sendo que, para Malhotra (2012), o valor esperado de confiabilidade é no mínimo 0,6 e para Field (2009) o valor aceitável está entre 0,7 e 0,8.

Para medir o conhecimento financeiro, foi aplicado, nos entrevistados, um questionário contendo 6 perguntas, adaptado de Rooji, Lusardi e Alessie (2011), que buscavam medir o conhecimento dos alunos baseando-se em questões concernentes aos juros compostos, à inflação, ao valor do dinheiro no tempo e à ilusão do dinheiro.

Serão apresentados, a seguir, os resultados e algumas inferências sobre a confiabilidade interna das questões sobre o conhecimento financeiro.

Alfa de Cronbach	Número de termos
,245	6

Figura 10 - Alfa de Cronbach do Conhecimento financeiro
Fonte: Elaborado pelo autor

De acordo com Maroco e Garcia (2006), o alfa de Cronbach é, sem dúvida, um instrumento útil para a investigação da confiabilidade. Apesar disso, é necessário saber que o resultado do alfa de um instrumento pode sofrer várias influências, devendo assim ser levadas em conta na sua interpretação.

Quadro 2 - Resultado estatístico das questões sobre Alfa de Cronbach

	Correlação Item- Total Corrigida	Correlação Múltipla Quadrada	Alfa de Cronbach se Item Excluído
Considere que você possui algum dinheiro para realizar investimento, é mais seguro investir em...	,132	,036	,189
Quando você contrata um seguro, você está procurando...	,134	,067	,186
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de comprar...	,041	,024	,273
Considere que você tem R\$ 100,00 em uma conta poupança e o banco paga juros de 10% ao ano. Se você não movimentar essa conta (não fizer depósitos ou retiradas), quanto você terá na mesma conta de poupança após cinco anos?	,092	,029	,226
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a MENOR quantia que você deve devolver ao credor?	,074	,025	,234
Suponha que nos próximos 10 anos os preços dos itens que você compra regularmente dobrem de preço. Se o seu rendimento também dobrar, você comprará...	,173	,047	,160

Fonte: Elaborado pelo autor

O Quadro 2 apresenta os resultados de cada questão em relação ao alfa de Cronbach caso o item fosse deletado, percebendo que a exclusão de qualquer item não alteraria substancialmente o valor.

Deste modo, conforme Hora, Monteiro e Arica (2010), não se torna viável o processo de purificação de escala, onde cada item pode ser desconsiderado buscando observar o possível aumento do alfa de Cronbach.

Conforme Vieira (2011), a interpretação do valor do alfa de Cronbach pode ser intuitiva, devendo, em regra geral, ser avaliada em valores entre 0 e 1, levando em consideração as limitações dessa estatística. Alguns fatores influenciaram o valor de alfa, como:

- a) O número de questões, pois questionários mais longos tendem a apresentar um valor de alfa maior. Assim, um valor de alfa baixo pode significar apenas um número pequeno de questões.
- b) Correlações entre os itens do questionário aumentam o valor de alfa, ou seja, se vários itens do questionário exibem correlações entre si, o valor de alfa aumenta.
- c) Redundância, ou seja, questões verbalizadas de forma diferente, mas praticamente iguais, aumentam o valor de alfa.

Analisando dentro da perspectiva de Vieira (2011) os resultados apresentados na Figura 10 e Quadro 2, podemos inferir que o questionário apresentou um baixo alfa de Cronbach devido ao número pequeno de itens no questionário e também à baixa correlação entre os itens.

Assim, em relação aos testes de confiabilidade, foram mantidas as 6 questões para prosseguimento do estudo. Os valores foram analisados usando o alfa de Cronbach, pois esta medida é considerada como a mais conservadora dentro dos testes de confiabilidade e não existe um consenso entre os pesquisadores acerca da interpretação da confiabilidade de um questionário (HORA, MONTEIRO e ARICA, 2010; MAROCO e MARQUES, 2006).

Em outra análise estatística tem-se a validade do instrumento, onde a validade do construto é o grau no qual os elementos constitutivos de um instrumento são representativos e relevantes para o conceito a ser avaliado, tendo na análise fatorial exploratória (AFE) uma possibilidade de verificação desta validade (HAYNES *et al.*, 1995; HOSS E CATEN, 2010).

Conforme Field (2009), para identificar a viabilidade da utilização AFE são necessários os testes de Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) e de esfericidade de Bartlett. Os valores de KMO

variam de 0 a 1. Conforme Pallant (2007), são aceitos valores acima de 0,6, porém Hair *et al.* (2006) sugerem 0,5 como patamar aceitável, sendo usados nesta pesquisa valores acima de 0,5. Por fim, o resultado do teste de Bartlett deve ser estatisticamente significativo ($p < 0,05$) (FILHO E JUNIOR, 2010).

Inicialmente, o resultado não indicou a utilização da AFE para as 6 questões, pois o valor de KMO ficou 0,49, abaixo do aceitável, apesar do valor do teste de Bartlett apresentar valor de 0,03, sendo estatisticamente significativo.

Medida de adequação de amostragem de kaiser-meyer-olkin		,49
Teste de esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado	26,31
	df	15,00
	Sig.	,03

Figura 11 - Resultado KMO e Bartlett 6 questões

Fonte: Elaborado pelo autor

Deste modo, visando atender a condição de obter um KMO acima de 0,5, foi excluída a questão “Considere que você tem R\$ 100,00 em uma conta...” pois, conforme Bezerra e Corrar (2006), é possível identificar através da Matriz Anti-imagem o poder de explicação dos fatores em cada uma das variáveis analisadas. A questão excluída apresentava 0,46, sendo o menor valor.

	Considere que você possui algum dinheiro para realizar...	Quando você contrata um seguro, você...	Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta...	Considere que você tem R\$ 100,00 em uma conta...	Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00...	Suponha que nos próximos 10 anos...
Correlação anti-imagem	,48^a	,04	-,11	-,11	-,04	-,10
	,04	,49^a	,04	-,13	-,14	-,18
	-,11	,04	,51^a	,03	,05	-,08
	-,11	-,13	,03	,46^a	,00	,05
	-,04	-,14	,05	,00	,52^a	,00
	-,10	-,18	-,08	,05	,00	,48^a

Figura 12 - Matriz anti-imagem

Fonte: Elaborado pelo autor

Assim, após a exclusão do item escolhido, observou-se uma adequação do teste KMO para 0,51, permanecendo o teste de Bartlett com valor de 0,03, sendo estatisticamente significativo.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,51
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	19,53
	df	10,00
	Sig.	,03

Figura 13 - Resultado KMO e Bartlett 5 questões
Fonte: Elaborado pelo autor

Após isso, o resultado foi analisado pela variância total explicada que conforme Damásio (2012), tem o objetivo de reduzir um determinado número de variáveis. O modelo apresentou como resultado 2 fatores, sendo que eles explicam 48,43% do total da variação dos indicadores.

Component	Autovalores iniciais			Soma de extração de cargas quadradas			Soma de rotação de rargas quadradas		
	Total	% de variância	% acumulada	Total	% de variância	% acumulada	Total	% de variância	% acumulada
1	1,26	25,21	25,21	1,26	25,21	25,21	1,23	24,60	24,60
2	1,16	23,23	48,43	1,16	23,23	48,43	1,19	23,83	48,43
3	,95	19,04	67,47						
4	,86	17,24	84,71						
5	,76	15,29	100,00						

Figura 14 - Variância total explicada
Fonte: Elaborado pelo autor

O poder de explicação das variáveis pode ser demonstrado por meio da figura de comunalidade, uma vez que, conforme Bezerra e Corrar (2006), quanto maior a comunalidade, maior será o poder de explicação daquela variável.

Comunalidade		
	Inicial	Extração
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de...	1,00	,53
Suponha que nos próximos 10 anos...	1,00	,49
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00...	1,00	,39
Quando você contrata um seguro, você...	1,00	,58
Considere que você possui algum dinheiro para realizar...	1,00	,42

Figura 15 - Comunalidade
Fonte: Elaborado pelo autor

A figura 17 apresenta o resultado da matriz não rotacionada que permite verificar qual dos fatores explica melhor cada uma das questões apresentadas. Por fim, segue abaixo a matriz rotacionada, onde as variáveis são rotacionadas junto aos componentes extraídos, utilizando o método de rotação ortogonal Varimax.

	Componente	
	1	2
Suponha que nos próximos 10 anos....	,677	,173
Quando você contrata um seguro, você...	,655	-,394
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de...	,194	,702
Considere que você possui algum dinheiro para realizar...	,381	,528
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00.	,436	-,452

Figura 16 - Matriz não rotacionada
Fonte: Elaborado pelo autor

	Componente	
	1	2
Quando você contrata um seguro, você...	,764	,033
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00.	,613	-,136
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de..	-,226	,693
Considere que você possui algum dinheiro para realizar...	,026	,651
Suponha que nos próximos 10 anos...	,469	,519

Figura 17 - Matriz rotacionada
Fonte: Elaborado pelo autor

Com intuito de realizar uma classificação final das questões em cada um dos componentes, estabeleceu-se que: O componente 1 é composto por “Quando você contrata um seguro, você...” e “Você precisa tomar emprestado R\$ 100...”, enquanto o componente 2 é composto por “Um banco pagou juros de 10% ao ano...” , “Considere que você possui algum dinheiro para realizar...” e “Suponha que nos próximos 10 anos...”. A separação das questões por componente leva em consideração o valor da explicação da carga fatorial de cada questão.

Para agrupamento das questões e nomeação dos 2 fatores, é necessário rever os conceitos abordados nas questões. No componente 1, a primeira questão, “Quando você contrata um seguro, você...”, trata do conceito de transferência de risco no caso de contratação de um seguro. Assim devemos considerar que essa questão trata de conceito financeiro que aborda segurança. A segunda questão do componente 1, “Você precisa tomar emprestado R\$ 100...”, aborda o conceito financeiro de juros.

No componente 2, a primeira questão, “Um banco pagou juros de 10% ao ano...”, trata da percepção da rentabilidade e perda inflacionária, abordando assim o conceito financeiro sobre inflação. A segunda questão, “Considere que você possui algum dinheiro para realizar...”, trata da possibilidade de mitigação do risco alocando seu dinheiro em vários ativos, abordando o conceito financeiro de diversificação. E, por fim, a questão 3, “Suponha que nos próximos 10 anos...”, trata a capacidade de compra do dinheiro no tempo, fazendo referência ao conceito financeiro do valor do dinheiro no tempo.

Deste modo, para apresentar uma classificação final, os fatores foram classificados de acordo com a natureza das suas questões, buscando dar maior clareza às definições dos 2 fatores encontrados pela AFE. Apesar disso, vale ressaltar que os 2 fatores foram agrupados para finalizar a validade do instrumento e que os conceitos teóricos dos componentes não foram conclusivos para formação de construtos específicos.

1- Fator 1 – Segurança/Juros.

2- Fator 2 – Inflação/Diversificação/Dinheiro no tempo.

Por fim, foi elaborada uma escala de conhecimento financeiro com os resultados obtidos pelas 5 perguntas resultantes da matriz rotacionada da AFE. O resultado do conhecimento financeiro foi utilizado na análise de correlação com os fatores de personalidade dos alunos.

Na escala do conhecimento financeiro foi atribuído peso 1 para cada questão, apresentando variação de 0 a 5, onde, quanto mais próximo de 0, menor o nível de conhecimento financeiro e, quanto mais próximo de 5, maior o nível do conhecimento financeiro.

4.4 Perfil sociodemográfico e os fatores de personalidade

Os dados do perfil sociodemográfico da amostra foram analisados e comparados aos resultados dos fatores de personalidade dos alunos entrevistados, ressaltando que os valores dos fatores de personalidade variam de 1 a 5, sendo que, quanto mais próximo de 5, maior o nível de cada perfil analisado.

A figura 18 revela a distribuição dos níveis de Extroversão por sexo, sendo que a maior representatividade de extrovertidos do perfil masculino apresentou como escore 2,5 e no perfil feminino o maior escore foi 2,9. O escore médio masculino de Extroversão foi de 2,93, enquanto o feminino foi de 2,99, revelando que o perfil feminino apresentou maior nível médio de Extroversão em comparação ao perfil masculino.

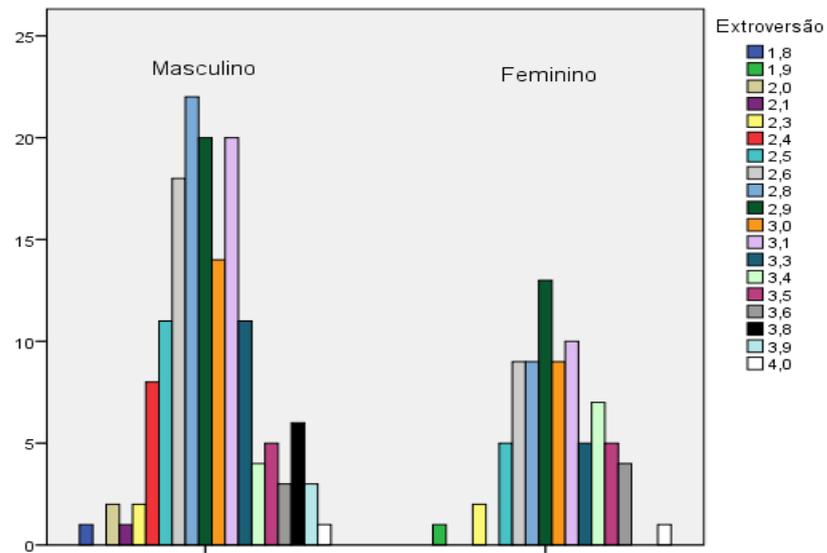


Figura 18 - Extroversão e sexo

Fonte: Elaborado pelo autor

O resultado de Amabilidade por sexo é apresentado na figura 19, sendo o valor de 2,4 o mais representativo entre o perfil masculino e o valor de 2,7 entre o perfil feminino. Apesar disso, o escore médio masculino foi de 2,67, maior que o escore feminino que apresentou 2,63. Sobre o resultado do perfil feminino, é possível perceber um resultado mais concentrado em torno do valor de 2,7, enquanto no perfil masculino os valores estão mais distribuídos.

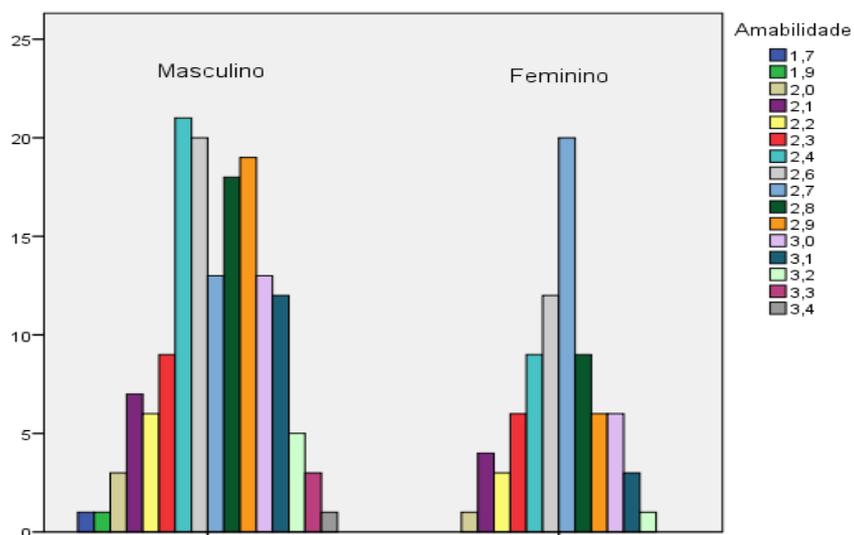


Figura 19 - Amabilidade e sexo

Fonte: Elaborado pelo autor

O fator Neuroticismo por sexo é apresentado na figura 20, onde o valor de 3,1 foi o resultado com maior representatividade tanto para o perfil masculino quanto para o feminino. Apesar disso, o escore médio entre o perfil masculino foi de 3,30 contra 3,19 do feminino, inferindo que, em média, o perfil masculino apresentou escore Neuroticista maior que o perfil feminino. Especificamente sobre resultado feminino, percebe-se a ausência de 4 faixas de valores superiores extremos, contribuindo para um escore médio menor entre as mulheres.

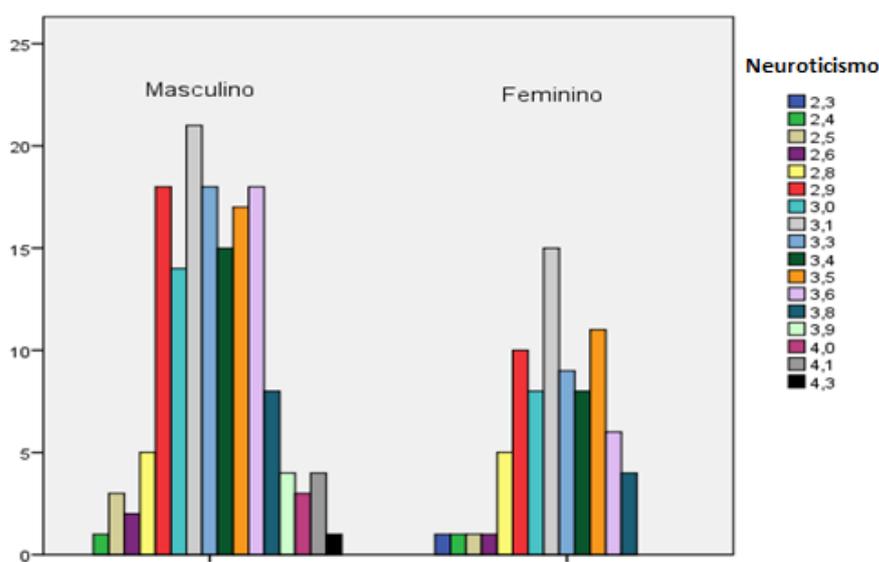


Figura 20 - Neuroticismo
Fonte: Elaborado pelo autor

A figura 21 traz os resultados sobre o fator Abertura, onde o valor de 3,0 foi o mais representativo entre o perfil masculino e os valores 3,1; 3,2 e 3,5 foram os valores mais representativos entre o perfil feminino. O escore médio de Abertura entre o perfil masculino apresentou valor de 3,1, sendo superior ao valor médio de 3,09 do perfil feminino. Resultando que, em média, os alunos apresentaram maior valor para o fator Abertura em comparação às alunas.

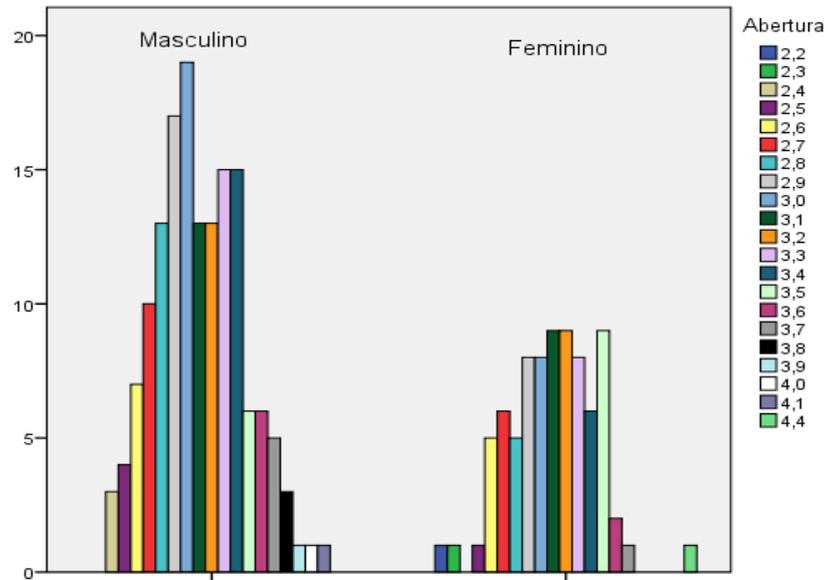


Figura 21 - Abertura e sexo
 Fonte: Elaborado pelo autor

Por fim, a figura 22 traz os resultados sobre o fator Consciência, observando entre o perfil masculino que o valor mais representativo foi de 2,9 e entre o perfil feminino foi de 2,6. Apesar disso, a média entre as alunas foi de 2,88 contra 2,86 dos alunos, resultando em um fator Consciência do perfil feminino em média maior que o masculino.

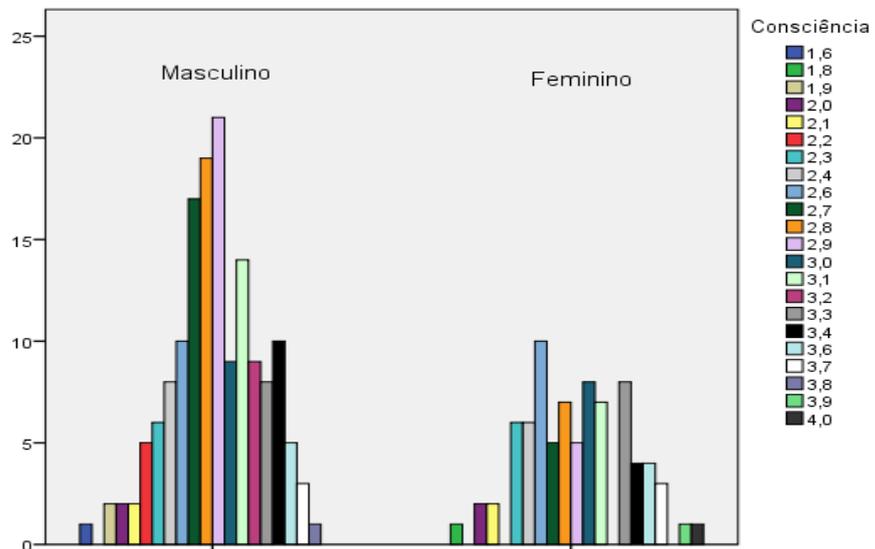


Figura 22 - Consciência e sexo
 Fonte: Elaborado pelo autor

Quadro 3 - Comparativo de média entre perfis

Resumo comparativo de médias entre perfil masculino e feminino			
Fator	Sexo	Resultado	Sexo
Extroversão	Masculino	menor que	Feminino
Amabilidade	Masculino	maior que	Feminino
Neuroticismo	Masculino	maior que	Feminino
Abertura	Masculino	maior que	Feminino
Consciência	Masculino	menor que	Feminino

Fonte: Elaborado pelo autor

Em relação ao Quadro 3 de comparativo de média entre perfis, vale ressaltar que foi realizado o teste *t* de diferença de médias, que inicialmente apresentou um resultado do teste de Levene com *Sigma* acima de 0,05, podendo considerar que a variância das amostras são homogêneas e por fim os resultados do teste *t* para todas as variáveis foram maiores que 0,05, considerando, assim, que as médias dos grupos masculino e feminino são iguais.

Alguns valores por idades não estavam dentro do Inventário de média e desvio padrão por idade de Srivastava *et al.* (2003). Contudo, no subcapítulo 4.2 deste estudo, estão os percentuais e explicações sobre as variações encontradas.

Os resultados apresentados sobre a idade e fatores de personalidade são apenas descritivos, não sendo possível inferir nenhuma correlação entre os resultados. Para realizar uma inferência neste contexto, torna-se necessária a aplicação do coeficiente de correlação de Pearson. Tal coeficiente é uma medida de associação linear entre duas variáveis, revelando que duas variáveis se associam quando elas guardam semelhanças na distribuição dos seus escores (FIGUEIREDO; JUNIOR, 2009). Definição essa corroborada por Vieira (2018), a qual relata que o coeficiente de correlação de Pearson mede o grau de relação linear entre duas variáveis numéricas, medindo a força e a direção da relação linear entre duas variáveis.

O coeficiente de Pearson varia de -1 a 1, onde o sinal indica direção positiva ou negativa da correlação e o valor sugere a força da relação entre as variáveis. Mais especificamente, duas variáveis *x* e *y* possuem correlação positiva quando *x* cresce na medida do crescimento de *y* e ainda que *x* e *y*, possuem correlação negativa quando *x* decresce na medida do crescimento de *y*. Existe, ainda, a correlação perfeita, (-1 ou 1), onde esses valores indicam que o escore de uma variável pode ser determinado exatamente ao se saber o

escore da outra, em outra vertente, uma correlação de valor zero indica inexistência de correlação entre as variáveis (FIGUEIREDO; JUNIOR, 2009).

Ainda conforme Figueiredo e Junior (2009), os pesquisadores trazem várias interpretações sobre a classificação da magnitude dos coeficientes, porém todos corroboram que 0,10 é o valor mínimo válido para considerar uma possível correlação e que, quanto mais próximo de 1, maior a correlação.

De acordo com Montgomery e Runger (2012), os valores encontrados em uma análise de correlação devem respeitar o nível de significância, sugerindo o valor menor que 0,05 como aceitável, sendo estes os valores utilizados neste estudo.

		Idade
Extroversão	Pearson Correlation	,09
	Sig. (2-tailed)	,17
	N	232,00
Amabilidade	Pearson Correlation	-,04
	Sig. (2-tailed)	,57
	N	232,00
Neuroceticismo	Pearson Correlation	,03
	Sig. (2-tailed)	,65
	N	232,00
Abertura	Pearson Correlation	,10
	Sig. (2-tailed)	,12
	N	232,00
Consciência	Pearson Correlation	,16*
	Sig. (2-tailed)	,01
	N	232,00

Figura 23 - Correlação idade e fatores de personalidade
Fonte: Elaborado pelo autor

A figura 23 mostra o resultado da análise de correlação, sendo que apenas o fator Consciência possui uma correlação positiva em relação à idade dos alunos. Os demais fatores tiveram resultados não compatíveis com uma possível correlação com a variável idade. Sobre o Fator Consciência, apesar de apresentar uma correlação fraca, o valor de 0,16 encontra-se acima do mínimo aceitável, com nível de significância válido de 0,01. Deste modo, pode-se considerar que quanto maior a idade, maior o perfil de Consciência.

4.5 Perfil sociodemográfico e conhecimento financeiro

Os dados do perfil sociodemográfico serão analisados e comparados aos resultados do conhecimento financeiro dos alunos. O conhecimento apresenta escores que variam de 0 a 5, sendo que, quanto mais próximo de 5, maior será o conhecimento financeiro. Os valores sobre o conhecimento financeiro foram obtidos pelas 5 perguntas resultantes da matriz rotacionada da AFE.

Inicialmente, serão apresentados os resultados gerais do conhecimento financeiro em relação aos alunos pesquisados. Os dados foram analisados e o conhecimento financeiro médio dos alunos foi de 2,95, sendo o valor 0 como mínimo e 5 como máximo, distribuído conforme figuras 24, 25 e 26 a seguir.

N	Válidos	232
	Não válidos	0
Média		2,95
Variância		1,192
Mínimo		0
Máximo		5

Figura 24 - Dados estatísticos
Fonte: Elaborado pelo autor

	Porcentual	Porcentual acumulado
0	1,3	1,3
1	7,8	9,1
2	25,4	34,5
3	31,5	65,9
4	28,4	94,4
5	5,6	100,0
Total	100,0	

Figura 25 - Distribuição percentual
Fonte: Elaborado pelo autor

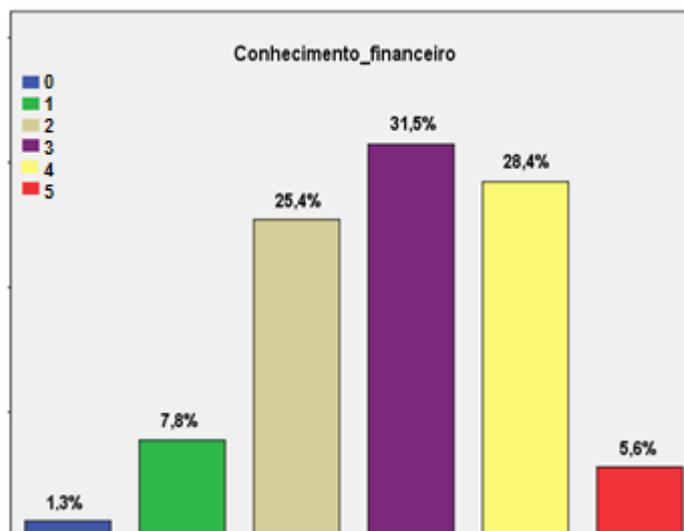


Figura 26 - Distribuição do nível do conhecimento financeiro
Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados revelaram que 31,5% dos alunos obtiveram escore 3 como resultado do conhecimento financeiro, representando a maior parcela dos estudantes. A segunda maior concentração foi de escore 4, representando 28,4% do total. O escore 2 obteve resultado próximo a 4, representando 25,4% do total de alunos. Os escores 2,3 e 4 representaram 85,3% do total da amostra, sendo que o restante ficou distribuído com 7,8% com escore 1, 5,6% com escore 5 e por fim 1,3% obtiveram escore 0.

Apesar de apenas 1,3% obterem escore 0, o resultado para acerto das 5 questões foi baixo, com apenas 5,6% dos alunos acertando todas as perguntas. Ainda em relação à amostra, a parcela de 7,8% de acerto em somente 1 questão foi superior aos 5,6% de alunos que acertaram todas questões. Por fim, a distribuição maior entre os valores 2,3 e 4 de escore contribuiu para um valor médio de 2,95, representando um resultado médio de acerto de somente 59% das questões.

Em comparação com o estudo realizado por Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015), em que são considerados satisfatórios resultados acima de 60% de acertos, tem-se que, nesta pesquisa, o acerto médio foi de 59% das questões, ficando abaixo dos valores sugeridos pelos autores.

A descrição dos dados por idade, junto ao nível de conhecimento financeiro, revela as idades de 35 com escore 5,0; 36 com 4,0 e 32 com escore 3,3. Na outra ponta da descrição das idades, os valores foram mais baixos, sendo 28 anos com 2,25, 17 anos com 2,76 e 25 anos com 2,70. Assim, a metade inferior da amostra apresentou um escore médio de 2,94, enquanto

a metade superior apresentou escore médio de 3,24, percebendo um maior nível de conhecimento financeiro nos grupos com idade mais elevada.

Apesar do resultado de maior conhecimento financeiro na metade mais velha da amostra, não foi possível correlacionar o conhecimento financeiro e idade, pois o resultado da análise de correlação pelo coeficiente de Pearson mostrou que não existe correlação com as duas variáveis.

		Idade	Conhecimento_financeiro
Idade	Pearson Correlation	1	,048
	Sig. (2-tailed)		,469
	N	232	232
Conhecimento_financeiro	Pearson Correlation	,048	1
	Sig. (2-tailed)	,469	
	N	232	232

Figura 27 - Correlação idade e conhecimento financeiro
Fonte: Elaborado pelo autor

O conhecimento financeiro, quando analisado pelo sexo, mostrou um resultado médio para o perfil masculino de escore de 3,03; enquanto, para o perfil feminino, um escore de 2,80. Assim, os alunos apresentaram maior conhecimento financeiro que as alunas, com aproveitamento médio superior de 7,6%. Este resultado está em consonância com a pesquisa sobre conhecimento financeiro de Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015), na qual os homens obtiveram um resultado superior ao das mulheres.

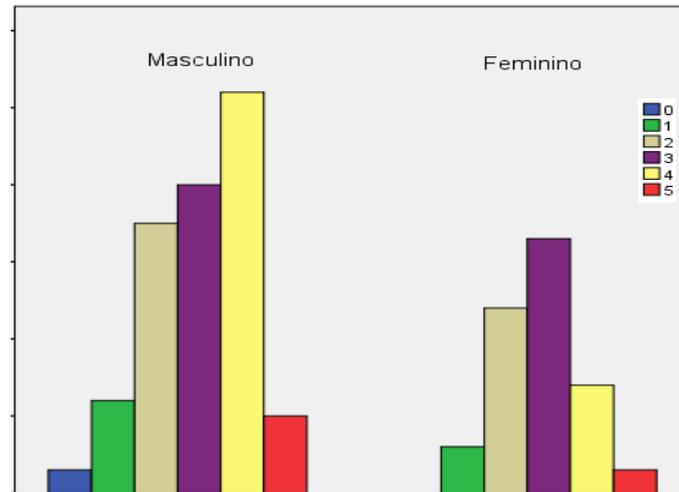


Figura 28 - Conhecimento financeiro e sexo
Fonte: Elaborado pelo autor

4.6 Correlação do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade

Serão apresentados a seguir os resultados da correlação do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade dos alunos. O nível do conhecimento financeiro foi mensurado através da aplicação de questões sobre finanças, sendo feitas as devidas análises estatísticas. Concomitantemente, foi medido o nível dos fatores de personalidade dos alunos por intermédio de um questionário, sendo também realizadas as devidas análises estatísticas.

O subcapítulo 4.4 deste estudo trouxe referências sobre o coeficiente de correlação de Pearson, tratando-se de uma medida de associação linear entre duas variáveis, revelando que duas variáveis se associam quando elas guardam semelhanças na distribuição dos seus escores e que este coeficiente varia de -1 a 1, onde o sinal indica direção positiva ou negativa da correlação e o valor sugere a força da relação entre as variáveis (FIGUEIREDO; JUNIOR, 2009).

		Conhecimento _financeiro	Consciência	Abertura	Neuroceticismo	Amabilidade	Extroversão
Conhecimento_financeiro	Pearson Correlation	1,00	,04	-,16	-,03	,13	-,14
	Sig. (2-tailed)		,52	,02	,61	,05	,03
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Consciência	Pearson Correlation	,04	1,00	,11	-,05	,24**	,40**
	Sig. (2-tailed)	,52		,08	,46	,00	,00
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Abertura	Pearson Correlation	-,16*	,11	1,00	,08	-,07	,21**
	Sig. (2-tailed)	,02	,08		,24	,30	,00
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Neuroceticismo	Pearson Correlation	-,03	-,05	,08	1,00	-,19**	-,24**
	Sig. (2-tailed)	,61	,46	,24		,00	,00
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Amabilidade	Pearson Correlation	,13	,24**	-,07	-,19**	1,00	,05
	Sig. (2-tailed)	,05	,00	,30	,00		,47
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00
Extroversão	Pearson Correlation	-,14*	,40**	,21**	-,24**	,05	1,00
	Sig. (2-tailed)	,03	,00	,00	,00	,47	
	N	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00

Figura 29 - Correlação Conhecimento financeiro e Fatores de Personalidade

Fonte: elaborado pelo autor

Realizou-se a análise de correlação utilizando o coeficiente de Pearson, sendo que os resultados estão apresentados na Figura 29. Os fatores Neuroticismo, Consciência e Amabilidade não apresentaram correlação pelo coeficiente de Pearson.

Os fatores Abertura e Extroversão apresentaram uma correlação negativa em relação ao conhecimento financeiro pelo coeficiente de Pearson.

Em relação ao fator Abertura, o resultado de correlação apresentado foi de -0,16 para o coeficiente de Pearson com índice de significância de 0,01, estando tanto o valor do coeficiente como o índice de significância dentro dos padrões aceitáveis.

O fator Extroversão apresentou uma correlação com coeficiente de Pearson de -0,14 e índice de significância de 0,03, valores estes que também estão dentro dos padrões aceitáveis.

Deste modo, após mensurar o conhecimento financeiro e os fatores de personalidade dos alunos, conclui-se que existe correlação entre o conhecimento financeiro e 2 dos 5 fatores de personalidade, tratando-se de correlações negativas. Especificamente, infere-se que, quanto maior o grau de Extroversão e Abertura, menor o conhecimento financeiro medido entre os alunos.

Por fim, os fatores Neuroticismo, Consciência e Amabilidade não apresentaram resultados aceitos pelo coeficiente de Pearson, não podendo ser correlacionados com o conhecimento financeiro medido.

4.7 Questões opinativas, conhecimento financeiro e fatores de personalidade

Concomitantemente às questões do conhecimento financeiro e fatores de personalidade, foram aplicadas questões opinativas aos alunos participantes. As questões opinativas tratam de situações diversas da vida do aluno e sua percepção sobre algum tema relacionado a finanças. Entre as questões propostas, algumas possuem opções de respostas com escala de 1 a 6 e outras apresentam opções de respostas variadas de acordo com o tema. As questões opinativas serão úteis para analisar questões comportamentais dos entrevistados com os demais achados.

Ao fazer a análise de correlação pelo coeficiente de Pearson, nenhuma das questões apresentou correlação com o resultado do conhecimento financeiro, contudo serão trazidos alguns resultados encontrados por meio da tabela de referência cruzada do SPSS, sendo essa uma ferramenta de estatística descritiva.

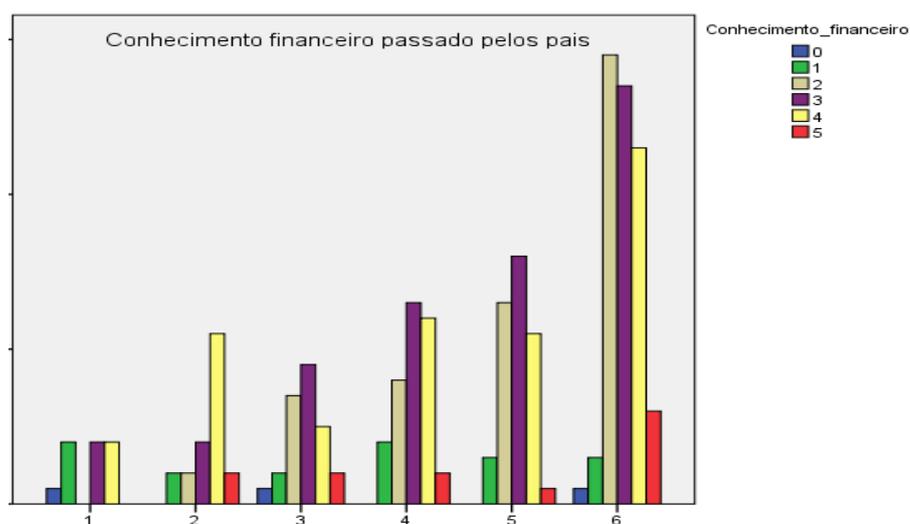


Figura 30 - Conhecimento financeiro e pais

Fonte: Elaborado pelo autor

O resultado apresentado na figura 30 refere-se ao tabelamento cruzado do conhecimento financeiro com a pergunta: “Meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro antes mesmo de me matricular na Universidade”. O aluno responderia, em uma escala de 1 a 6, o quanto essa situação representava sua realidade.

A resposta 6 apresentou a maior concentração de respondentes, com 38,4% do total. Pode-se observar, ainda, que o resultado do conhecimento financeiro de escore 2 era o mais

frequente, seguido pelo escore 3 e 4. Os escores mais baixos, 0 e 1, foram os menos representativos.

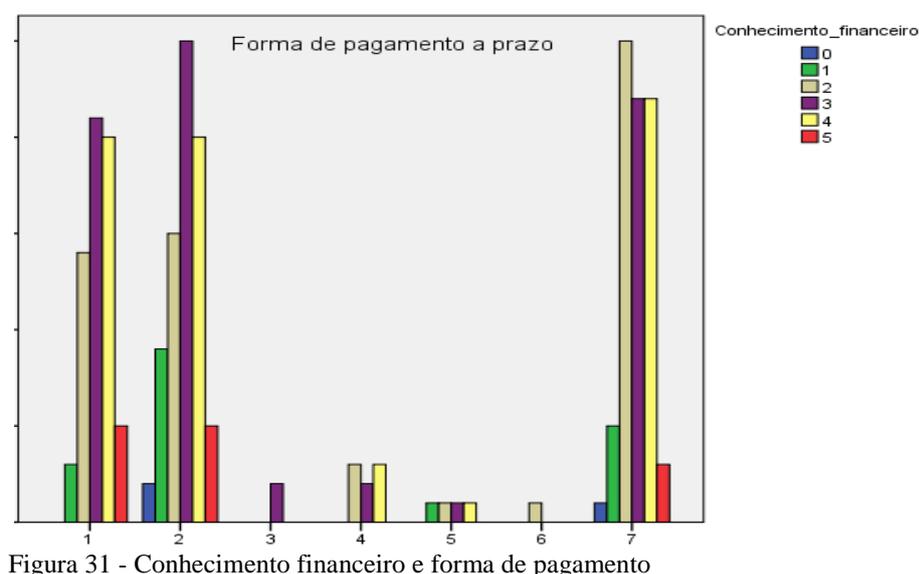


Figura 31 - Conhecimento financeiro e forma de pagamento
Fonte: Elaborado pelo autor

A figura 31 mostra o cruzamento dos resultados do conhecimento financeiro e da forma de pagamento escolhida pelos alunos. Na forma de pagamento, o aluno deveria responder: “Quando compro a prazo, uso como principal forma de pagamento...”, tendo como opções de respostas: 1 para cartão de crédito (sem parcelar), 2 para cartão de crédito (parcelado), 3 para cheques pré-datados, 4 para crediário de lojas (carnes ou promissória), 5 para caderneta (em padaria, mercearia, açougue etc.), 6 para “não tenho interesse em responder” e 7 para “não compro a prazo”.

As opções 1, 2 e 7 foram as que obtiveram maior representatividade de escolha entre os alunos, sendo que as opções 1 e 2 remetem ao aluno usando um tipo de produto do sistema financeiro e a opção 7 comprando somente à vista.

Apesar do conhecimento financeiro e a forma de pagamento não apresentarem correlação pelo coeficiente de Pearson, a presença de escores altos na opção 1 e 2 remete ao estudo de Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015), onde relatam que usuários de serviços financeiros, como cartão de crédito, geralmente apresentam maior conhecimento financeiro.

Entre as questões opinativas, quatro delas apresentaram correlação com os fatores Consciência, Amabilidade e Extroversão. Os fatores Abertura e Neuroceticismo não apresentaram nenhuma correlação com qualquer questão opinativa.

		Conhecimento_financeiro_passado_pelos_pais	Controle_dinheiro	Reserva para eventualidades	Renda_previd_complementar
Extroversão	Pearson Correlation	-,14*	-,03	-,15*	-,05
	Sig. (2-tailed)	,03	,69	,02	,45
	N	232,00	232,00	232,00	232,00
Amabilidade	Pearson Correlation	-,21**	-,20**	-,24**	-,15*
	Sig. (2-tailed)	,00	,00	,00	,02
	N	232,00	232,00	232,00	232,00
Neuroceticismo	Pearson Correlation	,08	,10	,09	,10
	Sig. (2-tailed)	,24	,13	,17	,14
	N	232,00	232,00	232,00	232,00
Abertura	Pearson Correlation	-,02	,02	-,02	-,06
	Sig. (2-tailed)	,79	,75	,76	,34
	N	232,00	232,00	232,00	232,00
Consciência	Pearson Correlation	-,09	-,16*	-,07	-,02
	Sig. (2-tailed)	,17	,02	,26	,80
	N	232,00	232,00	232,00	232,00

Figura 32 - Correlação fatores de personalidade e questões opinativas
Fonte: Elaborado pelo autor

O fator Consciência apresentou correlação negativa de 0,16 em relação à questão sobre Controle do dinheiro. Nesta questão o aluno deveria responder: “Controlo meu dinheiro periodicamente, ou seja, pelo menos uma vez por semana vejo o quanto recebi e com o que estou gastando.”, escolhendo em uma escala de 1 a 6 o quanto essa situação representava sua realidade. Desse modo, dentro desta pesquisa, quanto maior o nível de consciência do aluno menor seu controle do dinheiro.

O fator Amabilidade apresentou correlação negativa com todas as quatro questões selecionadas. Na questão sobre “conhecimento passado pelos pais”, o aluno deveria responder sobre “Meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro antes mesmo de me matricular na Universidade” escolhendo em uma escala de 1 a 6, onde quanto mais próximo de 6 maior teria sido a influência de seus pais antes do ingresso na Universidade. O coeficiente de correlação de Pearson foi de -0,21. Sendo assim, quanto maior o nível de amabilidade dos alunos pesquisados, menor era a influência dos pais sobre os alunos em temas financeiros.

A questão controle do dinheiro também apresentou correlação negativa de 0,20 com o perfil amável, assim, quanto mais amável o aluno, menor seu controle do dinheiro.

Reserva para eventualidades era outra questão, onde o aluno era questionado sobre o quanto, mensalmente, ele guardava parte da renda média mensal (individual) para eventualidades, escolhendo numa escala de 1 a 6 o quanto isso representava sua realidade. Essa questão é uma base importante sobre a formação de poupança dos alunos e apresentou uma correlação negativa com o perfil Amabilidade, considerando, assim, que quanto maior o perfil amável menor a propensão a poupar do aluno.

Por fim, em relação ao perfil Amabilidade, a questão “renda previdência complementar” apresentou também correlação negativa de 0,15. A questão tratava de quanto o aluno usava parte da renda média mensal para contribuir com um plano de previdência complementar, possuindo como opção de resposta uma escala de 1 a 6 para representar o quanto isso estava de acordo com sua realidade. Assim, quanto maior o perfil de Amabilidade do aluno menor era sua propensão em realizar reservas em um plano de previdência complementar.

Sobre as duas últimas questões correlacionadas com o perfil Amabilidade, pode-se inferir que as duas tratam da intenção ou não do indivíduo de acumular reservas, seja para poupar para eventualidades ou para um plano de previdência. Assim, as duas não convergem somente na intenção de reserva de capital, mas também na correlação negativa sobre o perfil Amabilidade.

Não obstante à observação anterior, é salutar lembrar o perfil sociodemográfico dos respondentes. Observou-se no subcapítulo 4.1, na “Análise descritiva da amostra”, que a fonte de renda de 73,7% dos alunos era proveniente da família e que 51,3% responderam ter gastos mensais de até 1 salário mínimo, mostrando que a maioria dos alunos não possuem independência financeira. A falta de independência financeira e o orçamento limitado podem contribuir para a dificuldade na formação de reservas por parte do aluno.

O último perfil de personalidade a ser relatado é o da Extroversão, perfil que apresentou correlação de -0,14 com a questão conhecimento financeiro passado pelos pais e -0,15 com reservas para eventualidades. Assim, quanto mais extrovertido o aluno, menor a influência do conhecimento financeiro passado pelos pais antes do ingresso na universidade e menor sua propensão para poupar para eventualidades.

4.8 Discussão do Mapa de Atividades

Com intuito de atender um dos objetivos específicos deste estudo, será apresentado o Mapa de Atividades contemplando uma proposta de educação financeira abordando alguns pontos observados na pesquisa. Conforme Chaquime e Figueiredo (2013), o Mapa de Atividades é um recurso utilizado na fase de planejamento de um curso, contendo organização das aulas e as atividades teóricas e práticas.

As atividades propostas pelo Mapa de Atividades serão apresentadas a seguir:

- 1- Introdução geral sobre a proposta e funcionalidades do curso, oferecendo uma abordagem inicial sobre conhecimento financeiro.
- 2- Atividade teórica e prática sobre renda e independência financeira, com intuito de abordar o resultado encontrado de alunos de baixa renda com pouca independência financeira;
- 3- Atividade teórica e prática sobre os temas do questionário do conhecimento financeiro com intuito de aprofundar a discussão;
- 4- Atividade teórica e prática sobre a necessidade da educação financeira no ensino básico a fim de abordar o resultado sobre a metade mais jovem da pesquisa ter apresentado conhecimento financeiro mais baixo.
- 5- Atividade teórica e prática direcionada ao público feminino com intuito de fomentar a discussão do baixo conhecimento financeiro deste público, visando a elevação do seu nível de educação financeira.
- 6- Atividade teórica e prática sobre os perfis de personalidade, discutindo sobre como aspectos da personalidade e comportamento podem afetar as finanças pessoais.

5 CONCLUSÃO

A importância da educação financeira e a discussão de como os indivíduos lidam com suas finanças são temas crescentes nos últimos anos, pois assuntos como previdência, poupança, juros, crédito e correlatos estão presentes, cada dia mais, no cotidiano.

Para atingir o objetivo geral de medir a correlação do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade foram realizadas várias etapas, as quais seguiram todo o rigor metodológico necessário para o êxito da pesquisa.

Os fatores de personalidade dos alunos foram mensurados, ressaltando que os fatores Extroversão e Consciência apresentaram escores maiores entre o perfil feminino, enquanto os fatores Amabilidade, Neuroticismo e Abertura apresentaram escores maiores entre o perfil masculino.

Como resultado da correlação dos fatores de personalidade e a idade dos alunos, o fator Consciência foi o único que apresentou correlação. O coeficiente de Pearson desta correlação foi de 0,16. Assim, quanto maior a idade, mais conscientes são os alunos.

O conhecimento financeiro mensurado revelou que o resultado médio dos alunos foi de 2,95, sabendo que o escore varia de 0 a 5. O resultado 3 foi o valor com maior representatividade entre os alunos, seguido pelos resultados 4, 2, 1 e por último 5. O resultado para acerto das 5 questões foi de 5,6% de alunos acertando todas as perguntas. A maior distribuição das respostas entre os escores 2,3 e 4, resultou no valor médio de acerto de 2,95 ou uma média de acerto de 59% das questões.

Em relação à idade dos alunos ao conhecimento financeiro, a metade mais velha dos alunos apresentou um escore de 3,24 contra 2,94 da metade mais nova.

O resultado do conhecimento financeiro por sexo apresentou um escore de 3,03 para o perfil masculino contra 2,80 para o perfil feminino.

No tocante às questões opinativas, tem-se que os alunos que mais frequentemente usam cartão de crédito como forma de pagamento apresentaram resultados mais altos de conhecimento financeiro.

Ainda sobre as questões opinativas, mas em relação aos fatores de personalidade, chegou-se à correlação de algumas questões com os fatores Consciência, Amabilidade e Extroversão. Após as análises de correlações, foram encontrados alguns resultados, como: quanto maior a consciência do aluno menor sua percepção do seu controle do dinheiro; quanto

maior o nível de amabilidade dos alunos, menor era a influência dos pais sobre eles em temas financeiros; quanto mais amável o aluno menor seu controle do dinheiro; quanto maior o perfil amável menor a propensão a poupar do aluno; quanto maior o perfil de Amabilidade do aluno menor era sua propensão em realizar reservas em um plano de previdência complementar.

Com intuito de responder ao objetivo principal desta pesquisa, observou-se que os fatores de personalidade Abertura e Extroversão apresentaram uma correlação negativa em relação ao conhecimento financeiro, sendo especificamente o coeficiente de Pearson de -0,16 para o fator Abertura e -0,14 para o fator Extroversão.

Os fatores Neuroticismo, Consciência e Amabilidade não demonstraram correlação linear com o nível de conhecimento financeiro, não sendo possível correlacioná-los.

O presente estudo servirá como suporte para o Núcleo de Educação Financeira – Denarius, da Universidade Federal de Itajubá, localizada em Minas Gerais, com intuito de fomentar a discussão e os estudos sobre finanças.

Assim, apresentou-se um mapa de atividades abrangendo as lacunas encontradas na pesquisa e outros achados importantes contribuindo para a formação e aprimoramento do público abordado.

A pesquisa apresentou limitações e sugestões as quais serão apresentadas a seguir. No tocante às limitações, é possível citar alguns pontos da análise estatística. A confiabilidade interna de um instrumento medida pelo alfa de Cronbach apresentou resultados não satisfatórios para o conhecimento financeiro, pois o alfa encontrado foi de 0,245, muito abaixo do valor de 0,6 aceito como mínimo. A exclusão de qualquer uma das 6 questões iniciais não seria suficiente para melhorar o resultado, método chamado de purificação de escala. Assim a pesquisa prosseguiu com os valores encontrados.

O resultado do alfa para o conhecimento financeiro além de uma limitação apresenta-se como uma sugestão para trabalhos futuros, pois, conforme a teoria apresentada no Capítulo 4.3 alguns fatores influenciaram tal resultado.

Um questionário para medir o conhecimento financeiro dentro da perspectiva da confiabilidade interna necessita de um número maior de questões, sendo que nesta pesquisa foram utilizadas apenas 6 questões sobre o conhecimento financeiro. Assim, com um número maior de questões é possível estabelecer correlações fortes entre os itens do questionário, aumentando a confiabilidade interna.

Outro fator que aumenta a confiabilidade interna de um instrumento é a redundância, ou seja, questões verbalizadas de forma diferente, mas praticamente iguais, que aumentam o resultado do alfa de Cronbach.

Verificou-se a validade do instrumento pela análise fatorial exploratória, medindo a validade do construto. Para isso, foram realizados os testes de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e de esfericidade de Bartlett. Por fim, as variáveis foram rotacionadas, possibilitando uma classificação final das questões em cada um dos 2 componentes.

Como sugestão sobre a validade do construto por meio da análise fatorial exploratória, estudos futuros poderiam utilizar um novo instrumento, que abrangesse questões com conexão teórica com os pilares do Denarius que são: previdência, investimento, crédito, poupança e seguro. Tal fato, além de oferecer maior amplitude aos construtos observados no nível do conhecimento financeiro, também validaria a base de ensino e pesquisa do Denarius.

Por fim, conclui-se que os resultados e análises deste estudo podem contribuir com o arcabouço teórico do tema, auxiliando assim, em novas pesquisas e na disseminação da educação financeira.

REFERÊNCIAS

- ANDERSON, A.; BAKER, F.; ROBINSON, D. T. **Optimism, financial literacy and participation**. National Bureau of Economic Research, 2015.
- ANDRADE, J. M. **Evidências de Validade do Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade para o Brasil**. 2008.152 f. Tese (Doutorado em Psicologia) – Universidade de Brasileira, Brasília, DF, 2008.
- ARAÚJO, F. A. L.; SOUZA, M. A. P. **Educação Financeira para um Brasil Sustentável Evidências da necessidade de atuação do Banco Central do Brasil em educação financeira para o cumprimento de sua missão**. Trabalho para Discussão nº 280. Depep/Banco Central. Junho, 2012.
- BARBERIS, N.; THALER, R. A survey of behavioral finance. **Handbook of the Economics of Finance**, v. 1, p. 1053-1128, 2003.
- BERNHEIM, B. D.; GARRETT, D. M. The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households. **Journal of public Economics**, v. 87, n. 7, p. 1487-1519, 2003.
- BEZERRA, F. A.; CORRAR, L. J. Utilização da análise fatorial na identificação dos principais indicadores para avaliação do desempenho financeiro: uma aplicação nas empresas de seguros. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 17, n. 42, p. 50-62, 2006.
- BRASIL. **Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010**. Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF. Presidência da República - Casa Civil – Subchefia para assuntos jurídicos. Brasília, DF, 22 dez. 2010. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7397.htm. Acesso em: 30 abr. 2018.
- BRUHN, M. *et al.* The impact of high school financial education: experimental evidence from Brazil. **EconPapers**, Policy Research Working Paper 6723, 2013.
- CARPENA, F. *et al.* The ABCs of Financial Literacy—Experimental Evidence on Attitudes, Behavior and Cognitive Biases. In: **World Bank Document**. 2015.
- CHAQUIME, L. P.; FIGUEIREDO, A. P. S. O papel do designer instrucional na elaboração de cursos de educação a distância: exercitando conhecimentos e relatando a experiência. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE ENSINO SUPERIOR A DISTÂNCIA**. 2013.
- CLARK, R.; LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. Employee financial literacy and retirement plan behavior: a case study. **Economic Inquiry**, v. 55, n. 1, p. 248-259, 2017.
- CONTO, S. M. *et al.* O Comportamento de Alunos do Ensino Médio do Vale do Taquari em Relação às Finanças Pessoais. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 8, n. 2, p. 182-206, 2016.

COSTA J. P. T.; MCCRAE, R. R. Four ways five factors are basic. **Personality and individual differences**, v. 13, n. 6, p. 653-665, 1992.

DAMÁSIO, B. F. Uso da análise fatorial exploratória em psicologia. **Avaliação Psicológica: Interamerican Journal of Psychological Assessment**, v. 11, n. 2, p. 213-228, 2012.

DANTAS, J. A.; MEDEIROS, O. R.; PAULO, E. Relação entre concentração e rentabilidade no setor bancário brasileiro. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 22, n. 55, p. 5-28, 2011.

DIGMAN, J. M. Higher-order factors of the Big Five. **Journal of personality and social psychology**, v. 73, n. 6, p. 1246, 1997.

DONADIO, R. **Educação financeira de estudantes universitários: uma análise dos fatores de influência**. 2014. 142 f. (Tese de Doutorado) – Curso de Administração, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2014.

FIELD, A. **Descobrendo a estatística usando o SPSS-2**. Bookman Editora, 2009.

FIGUEIREDO F. D. B.; JUNIOR S. J. A. Desvendando os Mistérios do Coeficiente de Correlação de Pearson (r). **Revista Política Hoje**, 2009.

FILHO F. D. B.; JÚNIOR, J. A. S. Visão além do alcance: uma introdução à análise fatorial. **Opinião pública**, v. 16, n. 1, p. 160-185, 2010.

FORZA, C. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International journal of operations & production management**, v. 22, n. 2, p. 152-194, 2002.

FREITAS, H. *et al.* O método de pesquisa survey. **Revista de Administração da USP, RAUSP**. v. 35, n. 3, p. 105-112. São Paulo, 2000.

FREUND, J. E.; SIMON, G. A. **Estatística aplicada: economia, administração e contabilidade**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

GIL, A. C. **Como elaborar um projeto de pesquisa**. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, A. C. Observação. **Métodos e técnicas da pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1989.

HIRA, T. K.; LOIBL, C. Understanding the impact of employer-provided financial education on workplace satisfaction. **Journal of Consumer Affairs**, v. 39, n. 1, p. 173-194, 2005.

HOLZMANN, R.; MIRALLES, P. M. The role, limits of, and alternatives to financial education in support of retirement saving in the OECD, Eastern Europe and beyond. **The World Bank**, Nov, 2005.

JOHN, O. P.; DONAHUE, E. M.; KENTLE, R. L. The big five inventory: Versions 4a and 54 [Technical Report]. **Berkeley, CA: University of California, Institute of Personality and Social Research**, 1991.

JOHN, O. P.; NAUMANN, L. P.; SOTO, C. J. Paradigm shift to the integrative big five trait taxonomy. **Handbook of personality: Theory and research**, v. 3, n. 2, p. 114-158, 2008.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. In: **Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I**. 2013.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; VAN OUDHEUSDEN., P. Financial literacy around the world. **World Bank. Washington DC: World Bank**, 2015.

LUCCI, C. R. *et al.* A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos. In: **IX SEMEAD-Seminários em Administração**, São Paulo, SP, Brasil, v. 9, 2006.

LUSARDI, A. **Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications**. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, v. 155, n. 1, p. 1, 2019.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing**. National Bureau of Economic Research, 2011.

LUSARDI, A.; TUFANO, P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. **Journal of Pension Economics & Finance**, v. 14, n. 4, p. 332-368, 2015

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Bookman Editora, 2012.

MAROCO, J.; GARCIA, M.T. Qual a fiabilidade do alfa de Cronbach? Questões antigas e soluções modernas?. **Laboratório de psicologia**, p. 65-90, 2006.

MATSUMOTO, A. S. *et al.* Educação financeira: estudo comparativo entre estudantes de uma Universidade pública (PR) e uma privada (DF). **XVI Seminários em Administração**, 2013.

MATTA, R.O.B. **Oferta e demanda de informação financeira pessoal: O programa de educação financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal**. 2007. 201 f. 2007. Dissertação (Mestrado em Ciência da Informação)–Universidade de Brasília, Brasília.

MATTA, R. O. B.; AMARAL, S. A. Oferta e demanda de informação financeira pessoal: o Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal. In: **Repositórios.questõesemrede.uff.br**, Rio de Janeiro, RJ, 2013.

MIGUEL, P. A. C.; FLEURY, A.; MELLO, C. H. P. **Metodologia de pesquisa em engenharia de produção e gestão de operações**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MONTGOMERY, D. C.; RUNGER, G. **Estatística aplicada e probabilidade para engenheiros**. 5 ed. Rio de Janeiro. LTC, 2012.

MUNDIM-MASINI, A. A. **Fatores de personalidade e percepção de risco podem prever o comportamento de risco?** Um estudo com universitários. 2009. 188 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Aplicada) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2009.

HAIR, J. F. **Multivariate data analysis**. Pearson Education India, 2006.

HAYNES, S. N.; RICHARD, D.; KUBANY, E. S. Content validity in psychological assessment: A functional approach to concepts and methods. **Psychological assessment**, v. 7, n. 3, p. 238, 1995.

HORA, H. R. M.; MONTEIRO, G. T. R.; ARICA, J. Confiabilidade em Questionários para Qualidade: Um estudo com o Coeficiente Alfa de Cronbach. **Produto & Produção**, v.11, n.2, p.85-103, 2010.

HUTZ, C. S. *et al.* O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. **Psicol. Reflex. Crit.** 1998, vol.11, n.2, Porto Alegre, 1998.

HOSS, M.; CATEN, C. S. Processo de Validação Interna de um Questionário em uma Survey Research sobre ISO 9001: 2000. **Produto & Produção**, v. 11, n. 2, p. 104-119, 2010.

OLIVEIRA, J. A.; MEDEIROS, M. P. M. Gestão de pessoas no setor público. **Florianópolis: Departamento de ciências da administração/UFSC**, 2011

PALLANT, J.; MANUAL, SPSS Survival. A step by step guide to data analysis using SPSS for windows. In: **SPSS Survival Manual**. Open University Press, 2007.

PEREIRA, A. SPSS Guia prático de utilização. **Análise de dados para ciências sociais e psicologia**, 2004.

PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. **Personalidade: teoria e pesquisa**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

PIRES, D. *et al.* EDUCAÇÃO FINANCEIRA COMO ESTRATÉGIA PARA INCLUSÃO DE JOVENS NA BOLSA DE VALORES. **Encontros Científicos-Tourism & Management Studies**, n. 3, p. 720-730, 2013.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; SILVA, W. M.. **Development of a financial literacy model for university students**. *Management Research Review*, v. 39, n. 3, p. 356-376, 2016.

POTRICH, A.C.G; VIEIRA, K. M.; PARABONI A. L. O que influencia a alfabetização financeira dos estudantes universitários. In: **XVI Seminários em Administração, SEMEAD FEA USP**, 2013.

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

ROSIN *et al.* Bem-estar Subjetivo, Personalidade e Vivências Acadêmicas em Estudantes Universitários. **Interação em Psicologia**, v. 18, n. 1, 2009.

SANTIAGO, A. A Educação Financeira Escolar em Portugal, v.66 p. 20-30, 2015. ISSN: 2176-2988.

SAVÓIA, J. R. *et al.* Paradigmas da educação financeira no Brasil. **RAP**, v.41, n.6, p.1121-41, Rio de Janeiro, 2007.

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

SIMON, H. A. Models of man; social and rational. 1957.

SMANIOTTO, E. N.; ALVES, T. W. Concentração e poder de mercado no sistema bancário brasileiro: uma análise pós-Plano Real. **Perspectiva Econômica**, v. 12, n. 1, p. 29-41, 2016.

SMITH, A. **The theory of moral sentiments**. Penguin, 2010.

SRIVASTAVA, S. et al. Development of personality in early and middle adulthood: Set like plaster or persistent change?. **Journal of personality and social psychology**, v. 84, n. 5, p. 1041, 2003.

VASCONCELOS, T. C. *et al.* Conduitas desviantes e traços de personalidade: testagem de um modelo causal. **Estud. psicol. (Campinas)**, v. 25, n. 1, p. 55-65, 2008.

VASCONCELOS, T. S; TRÓCCOLI, B. T. II CONGRESSO BRASILEIRO DE AVALIAÇÃO PSICOLÓGICA, 2005, Gramado. **O modelo dos cinco fatores de personalidade como preditor de desempenho no trabalho**. Gramado: IBAP, 2005.

FERREIRA, V. R. M. Psicologia econômica. **Revista de Administração de Empresas**, v. 47, n. 3, p. 1-4, 2007.

ROOJI, M.C.J.V; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. Financial literacy and stock market participation. **Journal of Financial Economics**, v. 101, n. 2, p. 449-472, 2011.

VIEIRA, S. **Bioestatística tópicos avançados**. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2011.

VIEIRA, S. **Estatística básica**. 2 ed. São Paulo: Cengage, 2018.

VIEIRA, S. F. A.; BATAGLIA, R. T. M.; SEREIA, V. J. Educação financeira e decisões de consumo, investimento e poupança: uma análise dos alunos de uma universidade pública do norte do Paraná. **Revista de Administração**, v. 9, n. 3, p. 61-86, 2011.

XU, Y. *et al.* Personality and young adult financial distress. **Journal of Economic Psychology**, v. 51, p. 90-100, 2015.

WILLIAMS, T. Empowerment of whom and for what? Financial literacy education and the new regulation of consumer financial services. **Law & Policy**, v. 29, n. 2, p. 226-256, 2007.

APÊNDICE A - PARECER DE APROVAÇÃO DO COMITE DE ÉTICA**DADOS DO PROJETO DE PESQUISA**

TÍTULO DA PESQUISA: EDUCAÇÃO FINANCEIRA: MENSURAÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO DE ALUNOS DE UMA UNIVERSIDADE FEDERAL E SUA CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE PERSONALIDADE.

Pesquisador: Vinícius Gomes Marciano

Orientador: Professor Dr. André Luiz Medeiros

CAAE: 96734618.4.0000.5099

Instituição Proponente: UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ

Número do Parecer: 2.950.056

Objetivo da Pesquisa: 1) analisar e correlacionar o nível do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (CGF); 2) analisar as influências de cada um dos fatores sobre o nível de conhecimento junto aos alunos de uma universidade federal.

Avaliação dos Riscos e Benefícios: Riscos e benefícios foram apresentados.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa: Autores acataram as recomendações do Comitê de Ética em Pesquisa.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória: Todos os termos estão devidamente documentados.

Recomendações: Não há recomendação

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações: Não há pendências

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

ITAJUBA, 09 de Outubro de 2018

Aldaiza Ferreira Antunes Fortes
(Coordenador(a))

ANEXO A – Questionário de fatores de personalidade

O questionário a seguir é baseado na escala *Likert*, em que o entrevistado responderá 5 quando concordar completamente com a questão e 1 caso discorde completamente.

Na primeira questão cada aluno digitará o número de matrícula, seguindo as perguntas abaixo.

Tabela A.1 – Questionário “Comportamento Financeiro”

Questão – Eu me vejo como alguém que...	Possível resposta
1) ... é conversador, comunicativo.	Escala de 1 a 5
2) ... às vezes é frio e distante.	Escala de 1 a 5
3) ... tende a ser crítico com os outros.	Escala de 1 a 5
4) ... é minucioso, detalhista no trabalho (escola ou em outras atividades).	Escala de 1 a 5
5) ... é assertivo, não teme expressar o que sente.	Escala de 1 a 5
6) ... insiste até concluir a tarefa ou o trabalho (atividade).	Escala de 1 a 5
7) ... é depressivo, triste.	Escala de 1 a 5
8) ... gosta de cooperar com os outros.	Escala de 1 a 5
9) ... é original, tem sempre novas ideias.	Escala de 1 a 5
10) ... é temperamental, muda de humor facilmente.	Escala de 1 a 5
11) ... é inventivo, criativo.	Escala de 1 a 5
12) ... é reservado.	Escala de 1 a 5
13) ... valoriza o artístico, o estético.	Escala de 1 a 5
14) ... é emocionalmente estável, não se altera facilmente.	Escala de 1 a 5
15) ... é prestativo e ajuda os outros.	Escala de 1 a 5
16) ... é, às vezes, tímido, inibido.	Escala de 1 a 5
17) ... pode ser um tanto descuidado.	Escala de 1 a 5
18) ... é amável, tem consideração pelos outros.	Escala de 1 a 5
19) ... tende a ser preguiçoso.	Escala de 1 a 5
20) ... faz as coisas com eficiência.	Escala de 1 a 5
21) ... é relaxado, controla bem o estresse.	Escala de 1 a 5
22) ... é facilmente distraído.	Escala de 1 a 5
23) ... mantém-se calmo nas situações tensas.	Escala de 1 a 5
24) ... prefere trabalho rotineiro.	Escala de 1 a 5
25) ... é curioso sobre coisas diferentes.	Escala de 1 a 5
26) ... é sociável, extrovertido.	Escala de 1 a 5
27) ... é geralmente confiável.	Escala de 1 a 5
28) ... é, às vezes, rude (grosseiro) com os outros.	Escala de 1 a 5
29) ... é cheio de energia.	Escala de 1 a 5
30) ... começa discussões, disputa com os outros.	Escala de 1 a 5
31) ... é um trabalhador (estudante, colega) de confiança.	Escala de 1 a 5
32) ... faz planos e os segue a risca.	Escala de 1 a 5

33) ... tem uma imaginação fértil.	Escala de 1 a 5
34) ... fica tenso com frequência.	Escala de 1 a 5
35) ... é engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas.	Escala de 1 a 5
36) ... fica nervoso facilmente.	Escala de 1 a 5
37) ... gera muito entusiasmo.	Escala de 1 a 5
38) ... tende a ser desorganizado.	Escala de 1 a 5
39) ... gosta de refletir, brincar com as ideias.	Escala de 1 a 5
40) ... tem capacidade de perdoar, perdoa fácil.	Escala de 1 a 5
41) ... preocupa-se muito com tudo.	Escala de 1 a 5
42) ... tende a ser quieto, calado.	Escala de 1 a 5
43) ... tem poucos interesses artísticos.	Escala de 1 a 5
44) ... é sofisticado em artes, música ou literatura.	Escala de 1 a 5

ANEXO B – Questionário Educação Financeira

O questionário a seguir tem questões objetivas e questões em escala de 1 a 6, semelhante a escala de *Likert*, onde 1 é discordo completamente e 6 é concordo plenamente.

Tabela A.2 – Questionário “Como você usa o seu dinheiro”

Questão	Possível resposta
1) Sou do sexo:	Masculino; Feminino
2) Hoje tenho a seguinte idade:	18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 33; 34; 35; 36; 37; 38
3) Estou regularmente matriculado na UNIFEI no curso de:	ADM; BLI ;CAT ;CCO Integral ;CCO Noturno; EAM; EBP; ECA; ECA; ECO; EEL; EEN; EHD; EMA ; EME ; EMT ; EPR ; EQI ; FBA ; FLI ; MBA ; MLI ; QBA ; QLI; SIN; EAM-ITABIRA ; EMOBILIDADE-ITABIRA ; ECO-ITABIRA ; ECA-ITABIRA ; EMATERIAL-ITABIRA ; EPR-ITABIRA ; E SAUDE E SEGURANÇA - ITABIRA ; EEL-ITABIRA ; EME-ITABIRA
4) Estou cursando o seguinte período	1º; 2º; 3º; 4º; 5º; 6º; 7º; 8º; 9º; 10º
5) Número matrícula	Cada aluno digita a sua matrícula
6) Meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro antes mesmo de me matricular na UNIFEI	Escala de 1 a 6
7) No Ensino Médio, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro	Escala de 1 a 6
8) Depois de matriculado na UNIFEI, já cursei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Econômica, Matemática Financeira, Finanças, etc.):	Escala de 1 a 6
9) A renda média mensal da minha família é:	Até R\$ 1.874,00 (Até 2 SM -salários mínimos); De R\$ 1.874,01 a R\$ 3.748,00 (2 a 4 SM); De R\$ 3.748,01 a R\$ 9.370,00 (4 a 10 SM); De R\$ 9.370,01 a R\$ 18.470,00 (10 a 20 SM); Acima de R\$ 18.740,01 (Acima de 20 SM); Não tenho interesse em responder; Não sei a renda mensal da minha família.
10) Como aluno da UNIFEI, a minha FONTE DE RENDA PRINCIPAL é:	Ajuda da família; estágio; Trabalho registrado; Trabalho Informal; Bolsa Extensão; Bolsa de iniciação científica; Bolsa Assistência Social; Não tenho interesse em responder; Pensão por morte; Ajuda da família e trabalho.
11) A minha renda média mensal (individual e pessoal) é:	Até 1 salário mínimo – R\$937,00 De R\$ 937,01 a R\$ 1.874,00 (Até 2 SM - salários mínimos); De R\$ 1.874,01 a R\$ 3.748,00 (2 a 4 SM); De R\$ 3.748,01 a R\$ 9.370,00 (4 a 10 SM); De R\$ 9.370,01 a R\$ 18.470,00 (10 a 20 SM); Acima de R\$ 18.740,01 (Acima de 20 SM); Não tenho interesse em responder; Não sei a renda mensal da minha família.
12) Controlo meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana vejo o quanto recebi, quanto e com o quê estou gastando.	Escala de 1 a 6

13) Suponha que nos próximos 10 anos os preços dos itens que você compra regularmente dobrem de preço. Se o seu rendimento também dobrar, você comprará...	... menos do que você pode comprar hoje; ... o mesmo que você pode comprar hoje; ... mais do que você pode comprar hoje; Não sei; Não tenho interesse em responder.
14) Realizo compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês).	Escala de 1 a 6
15) Qual o percentual da sua renda média mensal (individual) é destinada para pagar suas compras a prazo?	Até 10%; De 10,01% até 20%; De 20,01% até 30%; De 30,01% até 40%; De 40,01% até 50%; Mais de 50%; Não sei; Não tenho interesse em responder; Não compro a prazo.
16) Quando compro a prazo, uso como principal forma de pagamento...	... o cartão de crédito (sem parcelar); ... o cartão de crédito(parcelado); ...cheques pré-datados; crediário de loja(carne ou promissória); ...caderneta(em padaria, mercearia, açougue, etc); Não tenho interesse em responder; Não compro a prazo.
17) Sempre que compro à vista, peço desconto.	Escala de 1 a 6
18) Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a MENOR quantia que você deve devolver ao credor?	Os mesmos R\$100,00; Os R\$100,00 mais os juros contratados; Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor; Não sei; Não tenho interesse em responder.
19) Mensalmente, guardo uma parte da minha renda média mensal (individual) para eventualidades.	Escala de 1 a 6
20) Considere que você tem R\$ 100,00 em uma conta poupança e o banco paga juros de 10% ao ano. Se você não movimentar essa conta (não fizer depósitos ou retiradas), quanto você terá na mesma conta de poupança após cinco anos?	Menos de R\$150,00; Exatamente R\$150,00; Mais de R\$150,00; Não sei; Não tenho interesse em responder.
21) Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de comprar...	... menos que compro hoje; ... o mesmo que compro hoje;mais que compro hoje; Não sei; Não tenho interesse em responder.
22) Parte da minha renda média mensal (individual) eu uso para contratar seguro de bens que possuo (como por exemplo: carro, vida, aluguel, etc.).	Escala de 1 a 6
23) Quando você contrata um seguro, você está procurando...	... evitar o risco de um eventual imprevisto (sinistro); ...reduzir o risco de um eventual imprevisto (sinistro); ...transferir para terceiros o risco de um eventual imprevisto (sinistro); Não sei; Não tenho interesse em responder.
24) Uso parte da minha renda média mensal (individual) para contribuir com um plano de previdência complementar.	Escala de 1 a 6
25) Considerando que a previdência oficial brasileira (INSS) é obrigatória para todos os trabalhadores eu...	... não contribuo ou (não contribuirei) com nenhuma forma de previdência (oficial e ou complementar) porque tenho (ou terei) um trabalho informal; ... contribuo (ou contribuirei) apenas com a previdência oficial(INSS) por ser obrigatória a todos os trabalhadores.;contribuo(ou contribuirei) com a previdência oficial (INSS) e também com a complementar (Previdência Privada); Não sei; Não tenho interesse em responder.

26) Eu faço investimentos com parte da minha renda média mensal (individual).	Escala de 1 a 6
27) Considere que você possui algum dinheiro para realizar investimento, é mais seguro investir em..	... Título de capitalização; ... um único ativo(aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação); ... vários ativos(em mais de um tipo de aplicação ,negócio, empresa, imóvel ou ação); Não sei; Não tenho interesse em responder.



Curso/Disciplina: Educação Financeira para alunos universitários

Carga horária: 17 horas

Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA):

Aula/ Semana	Unidade (Tema principal)	Sub-unidades (Sub-temas)	Objetivos específicos	Atividades teóricas e recursos/ferramentas de EaD	Atividades práticas e recursos/ferramentas de EaD
Aula abertura 2 horas 2 dias	Introdução Geral	Ambientação e funcionalidades do sistema virtual e abordagem inicial sobre conhecimento financeiro	O alunos deverão dominar as ferramentas do ambiente virtual e receber informações iniciais sobre conhecimento financeiro e sua importância	Atividade 1: Apresentação das funcionalidades do Ambiente Virtual de aprendizagem Ferramenta: Atividades Recurso: Power point e Arquivo de pdf	Na aula abertura não teremos atividades práticas e recursos
Aula1 4 horas 4 dias	Renda e independência financeira	Renda e independência financeira	Demonstrar para os alunos os caminhos para atingir a independência financeira.	Atividade2: Leitura de textos sobre perfil de renda e conceitos de independência financeira. Ferramenta: Leitura. Recurso: Arquivo PDF	Atividade 3: Discussão sobre as grandes dificuldades encontradas para atingir a independência financeira. Ferramenta: Fórum de discussão Duração: 2 dias Atividade 4: Fazer um cronograma com previsão no horizonte intenção de iniciar reservas financeiras e como seriam as estratégias.

Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA):

Aula/ Semana	Unidade (Tema principal)	Sub-unidades (Sub-temas)	Objetivos específicos	Atividades teóricas e recursos/ferramentas de EaD	Atividades práticas e recursos/ferramentas de EaD
					Ferramenta: Portfólio individual Recurso: Arquivo .doc ou .pdf Duração: 2 dias
Aula 2 4 horas 4 dias	Conhecimento financeiro	Questões abordadas no questionário de conhecimento financeiro	Contextualizar e aprofundar a teoria sobre cada questão abordada no questionário	Atividade 6: leitura dos textos sobre cada conceito abordado no questionário Ferramenta: Leitura Recurso: Arquivo PDF	Atividade 7: Assistir vídeos com links propostos sobre cada tema abordado nas questões Ferramenta: Vídeos/links externos Duração: 2 dias Atividade 8: Questionário com questões sobre os temas abordados na atividade 6 e 7 Ferramenta: Exercícios Duração: 2 dias
Aula 3 2 horas 2 dias	Educação financeira para jovens	Conteúdo sobre a necessidade de estudar finanças desde cedo	Apresentar argumentos e situações que evidenciem a importância da educação financeira para os jovens	Atividade 9: leitura do material sobre educação financeira e os jovens. Ferramenta: leituras Recurso: Arquivo .pdf Atividade 10: vídeo sobre finanças para jovens Ferramenta: Vídeo Recurso: Audiovisual	Atividade 11: Discussão: Já ficou sem dinheiro? Ferramenta: Fórum de discussão Duração: 2 dias

Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA):

Aula/ Semana	Unidade (Tema principal)	Sub-unidades (Sub-temas)	Objetivos específicos	Atividades teóricas e recursos/ferramentas de EaD	Atividades práticas e recursos/ferramentas de EaD
Aula 4 2 horas 2 dias	Educação financeira para mulheres	Educação financeira para mulheres	Evidenciar e promover junto ao perfil feminino o estímulo à educação financeira	Atividade 12: Leitura do material sobre educação financeira e mulheres Ferramenta: Leitura Recurso: arquivo em PDF	Atividade 13: Game – Mulheres empoderadas financeiramente Ferramenta: Caça-palavras Duração: 2 dias
Aula 5 3 h 3 dias	Perfil de personalidade	Personalidade e comportamento em relação às finanças	Apresentar conceitos sobre os perfis de personalidade e como aspectos comportamentais afetam as finanças pessoais.	Atividade 14: leitura do material sobre o conceito dos 5 perfis de personalidade Ferramenta: Leitura Recurso: arquivo em PDF Atividade 15: Leitura material sobre influências nas decisões financeiras. Ferramenta: Leitura Recurso: arquivo PDF Atividade 15: vídeo Richard Taler sobre influencia comportamental nas decisões financeira. Ferramenta: áudio visual Recurso: vídeos	Atividade 16: Discussão: Como fugir das ciladas financeiras? Ferramenta: Fórum de discussão Duração: 3 dias

ANEXO D – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**
(Resolução 466/2012 CNS/CONEP)

Prezado(a) aluno(a)

Esta pesquisa trata do tema **EDUCAÇÃO FINANCEIRA: MENSURAÇÃO DO CONHECIMENTO FINANCEIRO DE ALUNOS DE UMA UNIVERSIDADE FEDERAL E SUA CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE PERSONALIDADE** e está sendo desenvolvida por Vinícius Gomes Marciano do Curso de Mestrado Profissional da Universidade Federal de Itajubá, sob a orientação do Professor Dr. André Luiz Medeiros.

O objetivo do estudo é estabelecer relação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade de estudantes universitários. A finalidade deste trabalho é contribuir para pesquisa sobre educação financeira junto a estudantes universitários e justifica-se pela necessidade de formação de indivíduos conscientes em suas decisões, elevando a possibilidade de gerar conhecimento sobre ineficiência nas decisões financeiras do indivíduo, ressaltando que decisões corretas sobre o tema podem aumentar a qualidade de vida dos envolvidos e de suas famílias.

Solicitamos a sua colaboração para participar da pesquisa a ser respondida eletronicamente através do questionário *Google Forms*, como também sua autorização para apresentar os resultados deste estudo em eventos da área de saúde e publicar em revista científica nacional e/ou internacional. Por ocasião da publicação dos resultados, os dados de qualquer respondente serão mantidos em sigilo absoluto pela orientação ética e também pelo fato que nesta pesquisa nenhum respondente será identificado. Informamos que essa pesquisa está sujeita ao risco inerente de toda pesquisa que envolve seres humanos, porém todos os seus integrantes estão cientes da necessidade e importância da confidencialidade, mitigando e minimizando os riscos apresentados.

Esclarecemos que sua participação no estudo é voluntária e, portanto, o(a) senhor(a) não é obrigado(a) a fornecer as informações e/ou colaborar com as atividades solicitadas pelo Pesquisador e ainda caso não aceite este termo o questionário não será disponibilizado

O(a) Sr.(a) terá o direito e a liberdade de negar-se a participar desta pesquisa ou dela retirar-se a qualquer momento, sem que isto lhe traga qualquer prejuízo com relação ao seu atendimento nesta instituição, de acordo com a Resolução CNS nº466/12 e complementares.

Os pesquisadores estarão a sua disposição para qualquer esclarecimento que considere necessário em qualquer etapa da pesquisa através dos contatos abaixo:

Aluno mestrando: Vinícius Gomes Marciano e-mail vgmka@hotmail.com
Orientador: Prof. Dr. André Luiz Medeiros e-mail: andremedeiros@unifei.edu.br