



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ - UNIFEI
INSTITUTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E GESTÃO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

LUCAS SILVEIRA

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA: Análise da Influência dos Fatores de Personalidade com
Conhecimentos Financeiros dos Alunos de Cursos Superiores de um Instituto Federal de
Educação**

ITAJUBÁ

2022

LUCAS SILVEIRA

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA: Análise da Influência dos Fatores de Personalidade com
Conhecimentos Financeiros dos Alunos de Cursos Superiores de um Instituto Federal de
Educação**

Dissertação apresentada ao 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
2022

AGRADECIMENTOS

Agradeço à vida por me proporcionar desafios e oportunidades que me fazem evoluir enquanto ser humano.

Agradeço aos meus familiares, em especial à minha esposa Nádia e à minha filha Maria Lúcia, por serem minhas fontes de sonhos e realizações.

Agradeço à minha tia Nininha (in memoriam) por ter sido meu acalento, e à minha vó Alzira (in memoriam) que, aos seus 103 anos, sempre foi o alicerce de toda a minha família.

Agradeço às amigas que fiz ao longo da vida, por compartilharem comigo momentos importantes, em especial à Jordan e Bruna (in memoriam), que deixaram saudades.

Agradeço à Márcia pela atenção dada à minha filha nos momentos em que estivemos ausentes.

Agradeço à Regiane Miguel, ao Dr. Antônio Neto e à Dra. Sílvia Dupin pelos seus cuidados profissionais.

Agradeço aos meus amigos e colegas de trabalho Estela, Francisco e Rodrigo pelo apoio.

Agradeço à orientação cuidadosa do professor André Medeiros.

Agradeço à parceria do IFMG-Bambuú e UNIFEI por tonarem possível a realização desse mestrado.

RESUMO

A educação financeira, referida como uma área do conhecimento, como um processo ou, até mesmo, como uma ferramenta, tem, como propósito, auxiliar o indivíduo na administração do seu capital financeiro. Seja sobre as escolhas de consumo, de investimento ou de prevenção para situações de incerteza. O presente estudo avaliou a associação entre fatores de personalidade da população estudada com o seu conhecimento e o comportamento financeiro. O referencial teórico realizou um levantamento sobre os estudos de educação financeira no Brasil e em alguns outros países. Além disso, foram tratados os estudos sobre fatores de personalidade e, também, aqueles que correlacionam o tema com a educação financeira. Trata-se de um estudo descritivo e aplicado, com método quantitativo. Para a coleta de informações, foi utilizada uma pesquisa survey, com o levantamento de informações sobre indivíduos e suas unidades sociais. O índice de conhecimentos financeiros encontrado foi considerado baixo entre os respondentes. Foram realizados testes estatísticos que apontaram associações positivas entre o sexo do respondente e o índice de educação financeira e entre o fato de conversar com os pais sobre dinheiro e o índice de educação financeira. Além disso foram analisadas associações entre esse índice e outros fatores socioeconômicos. Os resultados apontaram ainda a ausência de associações significativas entre os conhecimentos financeiros e características socioeconômicas.

Palavras-chave: Educação financeira. Comportamento financeiro. Big Five Inventory.

ABSTRACT

Financial literacy, referred to as an area of knowledge, as a process, or even as a tool, has, as its purpose, to help the individual in the management of his or her financial capital. Whenever it is about consumption choices, investment or prevention for uncertain situations. The present study evaluated the association between personality factors of the population studied and their knowledge and financial behavior. The theoretical framework carried out a survey about the studies on financial education in Brazil and in other countries. In addition, the studies on personality factors were treated, as well as those that correlate the theme with financial literacy. This is a descriptive and applied study, with a quantitative method. For the collection of information, survey research was used, with the survey of information about individuals and their social aspects. The index of financial knowledge found was considered low among the respondents. Statistical tests were carried out and showed positive associations between the respondent's gender and the financial education index, and between the fact of talking to parents about money and the financial education index. Furthermore, associations between this index and other socioeconomic factors were analyzed. The results also pointed to the absence of significant associations between financial knowledge and socioeconomic characteristics.

Keywords: Financial literacy. Financial behavior. Big Five Inventory.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Processo de execução de uma pesquisa survey.	40
Figura 2 - Análise descritiva: idade dos respondentes.	47
Figura 3 - Análise descritiva: sexo declarado pelos respondentes.	48
Figura 4 - Análise descritiva: cor/raça/etnia declarada pelos respondentes.	49
Figura 5 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino fundamental.	50
Figura 6 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino médio.	52
Figura 7 - Curso em que o aluno está matriculado.	56
Figura 8 - Período em que o aluno está matriculado	58
Figura 9 - Renda média mensal familiar do respondente.	60
Figura 10 - Renda média mensal do indivíduo.	61
Figura 11- Recebimento de bolsa/auxílio da assistência estudantil.	63
Figura 12 - Recebimento de bolsa/auxílio da assistência estudantil.	64
Figura 13 - Índice de conhecimentos financeiros, pontuação total.	70
Figura 14 - Índice de conhecimento financeiro VS gênero.	71
Figura 15 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram ICF = 0	75
Figura 16 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram ICF = 1.	76
Figura 17 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram ICF = 2.	77
Figura 18 - Gráfico QQ para índice de conhecimento financeiro.	79
Figura 19 - QQ de quantas vezes um participante recebeu educação financeira quando criança.	80
Figura 20 - Gráfico QQ para os resultados relatados sobre se os participantes frequentaram pelo menos uma disciplina de economia ou finanças.	83

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Análise descritiva: idade dos respondentes. Questão 3 – Hoje tenho a seguinte idade.	47
Tabela 2 - Análise descritiva: sexo declarado pelos respondentes.	48
Tabela 3 - Análise descritiva: cor/raça/etnia declarada pelos respondentes. Questão 5 - Me considero da seguinte cor/raça/etnia.	49
Tabela 4 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino fundamental. Questão 6 - Cursei o ensino fundamental.	50
Tabela 5 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino médio. Questão 7 - Cursei o ensino médio.....	51
Tabela 6 - Escolaridade da mãe. Questão - 8 Minha mãe possui o seguinte nível de escolaridade.	53
Tabela 7 - Escolaridade do pai. Questão - 9 Meu pai possui o seguinte nível de escolaridade.	54
Tabela 8 - Curso em que o aluno está matriculado. Questão 10 - Estou regularmente matriculado(a) na IFMG <i>Campus</i> Bambuí no curso de... ..	55
Tabela 9 - Período em que o aluno está matriculado. Questão 10 - Estou cursando o seguinte período.....	57
Tabela 10 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 24 - A renda média mensal da minha família é.....	59
Tabela 11 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 25 - A minha renda média mensal (individual e pessoal) é.	61
Tabela 12 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 12 - Para me manter no curso de graduação, recebo a seguinte bolsa de assistência estudantil.	62
Tabela 13 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 13 - Minha família é beneficiária de algum dos seguintes Programas Governamentais.	63
Tabela 14 - Questão sobre perfil de renda e controle financeiro (inflação). Questão 14 - 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... ..	65
Tabela 15 - Questão sobre crédito e endividamento (aritmética).	66
Tabela 16 - Questão sobre poupança (juros compostos).	66
Tabela 17 - Questão sobre poupança (juros compostos).	67
Tabela 18 - Questão sobre seguros.	68

Tabela 19 - Questão sobre investimento (diversificação de riscos).....	69
Tabela 20 - Índice de Conhecimentos financeiros.....	69
Tabela 21 - Conhecimento Financeiro x Gênero.....	71
Tabela 22 - Índice de Conhecimento Financeiro x Gênero – Teste Qui-quadrado.	71
Tabela 23 - Sexo * Em relação ao meu rendimento, posso dizer que: Tabulação cruzada.	73
Tabela 24 - Teste de qui-quadrado para associação entre gênero e natureza da receita-despesa mensal.	73
Tabela 25 - Teste de normalidade para idades dos participantes em diferentes categorias de ICF	74
Tabela 26 - Teste de normalidade idades dos participantes em diferentes categorias de ICF.	75
Tabela 27 - Correlação não paramétrica entre idade e índice de conhecimento financeiro.....	78
Tabela 28 - Teste de Normalidade para Índice de Conhecimento Financeiro e com que frequência um participante recebeu educação financeira quando criança.	79
Tabela 29 - Teste de correlação não paramétrica entre o índice de conhecimento financeiro e a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança.	81
Tabela 30 - Número de disciplinas de finanças cursadas no ensino superior.	82
Tabela 31 - Associações não paramétricas.....	84
Tabela 32 - Personalidade * Eu verifico meu dinheiro periodicamente... ..quanto estou gastando. Tabulação cruzada.....	85
Tabela 33 - Teste Qui-Quadrado para a Associação entre Personalidade e Fator de Controle.	85
Tabela 34 - Personalidade * Faço compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês). Tabulação cruzada	86
Tabela 35 - Personalidade VS valor da compra parcelada Chi-Square	87
Tabela 36 - Personalidade * No geral, qual porcentagem de suas compras a prazo são tabulação cruzada em atraso.....	88
Tabela 37 - Tabela Qui-Quadrada usada na avaliação da relação entre dívida e personalidade.	88
Tabela 38 - Teste de normalidade para ICF.	90
Tabela 39 - Teste de Kruskal-Wallis para associação entre ICF e fator de personalidade individual.....	90
Tabela 40 - Resultados do teste de Kruskall Wallis do índice de conhecimentos financeiros.	91
Tabela 41 - Correlação de Spearman para pontuação média de personalidade e índice de conhecimento financeiro.	92

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	13
2.1	Educação financeira	14
2.2	A educação financeira no mundo.....	17
2.3	A educação financeira no Brasil	23
2.4	Fatores de personalidade: the big five inventory model.....	27
2.5	Educação financeira e personalidade	30
3	METODOLOGIA.....	37
3.1	Classificação da pesquisa	37
3.2	O processo de coleta de dados em uma survey.....	39
3.3	Processo de execução de uma pesquisa survey nesta pesquisa	40
3.3.1	<i>Levantamento teórico</i>	40
3.3.2	<i>Projeto / Desenho de pesquisa</i>	41
3.3.3	<i>Teste-Piloto</i>	43
3.3.4	<i>Coleta de dados</i>	43
3.3.5	<i>Procedimentos de análise de dados</i>	44
4	ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS.....	46
4.1	Análise descritiva	46
4.2	Associação entre o índice de conhecimento financeiro e gênero.....	70
4.3	Associação entre gênero e a maneira como você gasta mensalmente.....	72
4.4	Associação entre índice de conhecimento financeiro e idade.....	74
4.5	Associação entre o índice de conhecimento financeiro e falar sobre dinheiro com os pais quando criança.....	78
4.6	Associação entre o índice de conhecimento financeiro e o fato de você ter estudado alguma disciplina em finanças.....	82
4.7	Associação entre personalidade e controle de gastos.....	84

4.8	Associação entre a personalidade e o número de compras a prestações	86
4.9	Associação entre personalidade e porcentagem de dívidas vencidas.....	87
4.10	Associação entre o índice de conhecimento financeiro e o fator de personalidade do indivíduo.....	89
4.11	Associação entre o índice de conhecimento financeiro e a média de cada fator de personalidade	91
4.12	Produto técnico resultado da pesquisa desenvolvida	93
5	CONCLUSÃO.....	94
6	RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS	97
	REFERÊNCIAS	98
	APÊNDICES	105
	ANEXOS.....	118

1 INTRODUÇÃO

A educação financeira é um instrumento para melhorar a relação do indivíduo com suas finanças com o objetivo de aumentar o seu bem-estar. Pode ser definida como a capacidade que o indivíduo tem para se manter informado para tomar as melhores decisões financeiras.

Trata-se da relação entre um indivíduo, que supostamente é o detentor desse conhecimento, e o receptor que, diante dos conhecimentos, passa a tomar decisões prudentes e conscientes com relação às tendências econômicas, investimento, poupança, despesa entre outros.

As oportunidades de utilização de instrumentos financeiros aumentaram significativamente com a introdução de políticas econômicas liberais e avanços tecnológicos. Porém, o fato de ter acesso a novas tecnologias e oportunidades frente a novas políticas nem sempre está associado à capacidade de entendimento e boas decisões.

O baixo índice de conhecimentos financeiros é um fenômeno global e está presente inclusive nos países desenvolvidos, nos quais se concentram a maioria dos estudos, notadamente Estados Unidos e Reino Unido. Em todo o mundo percebe-se um aumento do endividamento e baixa taxa de poupança.

A crise financeira de 2008 representa um ponto de inflexão onde surgiram iniciativas em diversos países para aumentar o grau de instrução financeira dos indivíduos e seus impactos coletivos. A suposição era de que o baixo índice de educação financeira foi um dos fatores para o acontecimento da crise.

No cenário brasileiro, somente no início da segunda década do século XXI observou-se a implantação de políticas públicas para o aumento da educação financeira. Notadamente as iniciativas do Banco Central do Brasil para tentar reduzir o nível de endividamento e aumento da taxa de poupança. Além disso, foi criada a Estratégia Nacional de Educação Financeira, que contribuiu para a inserção do tema na Base Nacional Comum Curricular Brasileira.

Algumas características do país, como a instabilidade do mercado de trabalho, não permitem um planejamento financeiro para casos adversos. Em outros casos, a estabilidade financeira de servidores públicos acaba por levar a um endividamento excessivo pela facilidade de crédito.

As iniciativas mais comuns buscam inserir o tópico, geralmente de forma transversal no currículo escolar. Outras iniciativas focam no público adulto através de campanhas de conscientização.

Apesar das iniciativas, observa-se que o índice de educação financeira persiste em se manter baixo e diferentes pesquisas partem do ponto em que características sociodemográficas podem ser determinantes para o nível de educação e o comportamento dos indivíduos.

Dentre os estudos, podemos destacar a menção do (a):

- importância da educação formal, e em alguns casos, a informal inclusive, para o aumento do nível de educação financeira (LUSARDI; MITCHELL, 2014; FOX; BARTHOLOMAE; LEE, 2005; LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2009);
- variação de faixa etária, em que os estudos mostram que o nível de educação financeira persiste em se manter baixo entre os jovens (LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2009; XIAO et al, 2014; DAVEY; GEORGE, 2011);
- diferença de gêneros que também é apontada como atenuante para diferentes níveis de educação financeira (FERNANDES; LYNCH; NETEMEYER, 2014; LUSARDI, 2005; LUSARDI; MITCHELL, 2014);
- impacto do grau de escolaridade dos pais na educação financeira dos filhos (FERNANDES; LYNCH; NETEMEYER, 2014; TASMAN; EFENDI; MASDUPI, 2018);
- nível de renda dos indivíduos se apresenta em uma relação inversa ao nível de conhecimentos financeiros (FAULKNER, 2016; IBRAHIM; ALQAYDI, 2013).

Em outra análise, tem-se que não somente os aspectos racionais podem explicar as diferenças no nível de educação financeira. Existe um histórico de subestimação dos fatores subjetivos por economistas clássicos quanto à sua influência nas decisões relacionadas à renda, investimento e poupança individual.

Porém, avanços na tecnologia e aumento da complexidade dos mercados colocam esses fatores como importantes, mas de difícil mensuração, não podendo ser determinados de forma exclusiva como causa ou efeito.

Observando os diversos aspectos mais subjetivos que podem ter influência sobre os níveis de educação financeira e consequentemente o comportamento financeiro, destaca-se o papel dos fatores de personalidade dos indivíduos.

Entende-se que a maioria das atividades humanas são influenciadas por traços de personalidade. Sendo assim, eles podem determinar as ações dos tomadores de decisão em nível individual e coletivo com relação também às suas finanças. Vale lembrar que os traços de personalidade não são herdados exclusivamente dos pais de maneira genética, mas são

influenciados por fatores ambientais, condições físicas, geográficas, arranjos familiares, entre outros.

Existem estudos que associam os traços de personalidade ao comportamento financeiro e seus resultados econômicos. Porém não existe uma homogeneidade em determinar o alcance de uma eventual associação entre tais variáveis.

Além disso há estudos sobre a relação entre o comportamento social de um indivíduo e os cinco grandes traços, mas pouca pesquisa tem sido feita para avaliar os impactos dos cinco grandes traços de personalidade no comportamento financeiro e como eles podem influenciar a educação financeira de alguém. Os poucos estudos que foram conduzidos para investigar tal relação revelam resultados mistos e, portanto, existe a necessidade de realizar um estudo e uma análise profunda a partir tanto de abordagens teóricas como empíricas.

Dessa forma, se faz necessária a implementação de um rigor metodológico que estabeleça associações empíricas entre fatores de personalidade e comportamentos financeiros. Trata-se de considerar que o tema é complexo e transversal, necessitando dos instrumentos e métodos adequados para a execução de uma pesquisa sobre o tema.

Desse modo, a proposta metodológica desse trabalho busca determinar a existência ou não de associações entre características sociodemográficas, fatores de personalidade, comportamento e conhecimento financeiros em uma proposta empírica utilizando como indivíduos discentes dos cursos superiores. A proposta metodológica preserva aquela utilizada em trabalhos anteriores para uma comparação de resultados.

Neste sentido, a presente pesquisa, caracterizada como quantitativa, descritiva e aplicada, foi realizada por meio de survey e a amostra utilizada foram estudantes de cursos superiores do Instituto Federal de Minas Gerais (IFMG) - *Campus* Bambuí. Teve como a seguinte questão de pesquisa: “Existe uma associação entre os fatores de personalidade e conhecimento financeiros?”.

Mais especificamente pretendeu-se:

- Entender o conceito de educação financeira e sua realidade no Brasil e em outros países, conhecer os fatores de personalidade e a relação entre personalidade e educação financeira;
- Aferir características do público pesquisado relacionadas aos seus hábitos financeiros e à sua personalidade;
- Analisar a associação entre esses hábitos e personalidades, a fim de se averiguar se ela é, de fato, efetiva.

O presente estudo se justifica pela importância em investigar as variáveis com potencial de influenciar as decisões financeiras do público específico, estudantes de graduação. Esse público tenderá a experimentar novos cenários pessoais e profissionais depois que tiver sua formação, o que implica lidar com a entrada de capital advindo do trabalho e a responsabilidade de lidar com esse dinheiro e administrá-lo da melhor maneira que puder. Além disso, com o contingente de indivíduos que entram em situações de crise financeira grave, a educação financeira é um objetivo social importante.

Para atingir o objetivo proposto, além deste texto introdutório, este trabalho segue a seguinte organização: referencial teórico, metodologia, análise e discussão dos resultados, produto e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste referencial teórico, serão apresentadas contribuições da economia clássica que se relacionam indiretamente com o tema estudado. Será feita uma síntese das definições de educação financeira e suas interseções. Além disso, será tratada, também, a importância da educação financeira, especialmente em estudos com grupos de estudantes de ensino superior.

Outro ponto de análise serão os estudos iniciais sobre educação financeira e as iniciativas que foram implementadas no Brasil e em outros países, bem como os seus resultados. Com isso, será feito um levantamento sobre a importância e os benefícios da educação financeira. Também serão abordados os conceitos de personalidade e estudos relacionados à utilização dos cinco grandes fatores de personalidade, o *Big Five*. Dessa forma, será possível analisar, também, os estudos que relacionam esse tema ao comportamento financeiro dos indivíduos.

Alguns estudos, têm dado muita atenção ao tema da educação financeira e dos traços de personalidade. Isso é motivado por uma necessidade crescente dos indivíduos gerirem as suas finanças e evitarem o aumento dos níveis de endividamento. No entanto, a maioria deles demonstra disparidades nas suas conclusões e falta de consenso. Conseqüentemente, esta sessão da revisão bibliográfica busca investigar a influência dos traços de personalidade no comportamento financeiro com base nos artigos publicados e analisar as lacunas de investigação nas obras existentes.

2.1 Educação financeira

O conceito inicialmente utilizado pela abordagem convencional remete aos trabalhos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que estabelece a definição de educação financeira como:

o processo pelo qual os consumidores / investidores financeiros melhoram sua compreensão dos produtos, conceitos e riscos financeiros e, por meio de informações, instruções e / ou conselhos objetivos, desenvolvem as habilidades e a confiança para se tornarem mais conscientes dos riscos e oportunidades financeiras, para fazer escolhas informadas, para que saiba onde buscar ajuda e tomar outras medidas eficazes para melhorar seu bem-estar financeiro. A educação financeira, portanto, vai além do fornecimento de informações e consultoria financeira, que deve ser regulamentada, como é frequentemente o caso, em particular para a proteção de clientes financeiros (ou seja, consumidores em relações contratuais) (OCDE, 2005, p. 2)

Ou seja, um instrumento didático em que o receptor é um indivíduo, implicitamente com poucos conhecimentos financeiros, sendo o emissor do conhecimento e das informações aqueles que detêm o conhecimento financeiro (BERNHEIMA; GARRETTB, 2013; FERNANDES; LYNCH; NETEMEYER, 2014; FOX; BARTHOLOMAE; LEE, 2005; HASTINGS; MADRIAN; SKIMMYHORN, 2013; WILLIS, 2011; COLLINS; O'ROURKE, 2010; MEDEIROS; LOPES, 2014; MOREIRA; CARVALHO, 2013; SILVA, 2016; SALEH; SALEH, 2013; SILVA *et al.* 2017).

A educação financeira tem sido considerada, pela maioria dos estudiosos, puramente em termos de "educação financeira individual". A preocupação com a educação financeira é geralmente expressada em termos da capacidade dos indivíduos em administrar suas finanças de forma eficaz e evitar dívidas que eles não conseguem pagar. Além disso, com o número crescente de indivíduos que entram em crises financeiras graves, a educação financeira é um objetivo social importante. O conceito de educação financeira tem sido definido de diferentes maneiras por diferentes estudiosos. Por exemplo, Xu e Zia (2012), em seu estudo sobre "educação financeira ao redor do mundo", definem a educação financeira como a capacidade de compreender, dominar e aplicar plenamente todas as teorias e habilidades relevantes da administração financeira.

Entretanto, de acordo com a maioria das definições encontradas, a educação financeira é considerada como o nível pessoal de habilidades e conhecimentos financeiros que permitem a interpretação adequada das demonstrações e informações financeiras (NÉMETH *et al.*, 2016). A definição sugere que, com esse conhecimento e essas habilidades em termos financeiros, um

indivíduo pode tomar decisões prudentes e conscientes, o que o coloca em uma melhor situação para entender as tendências econômicas futuras e as consequências de suas decisões. É possível observar, a partir das duas definições, que fica claro o fato de que ambas enfatizam as habilidades e os conhecimentos como parte essencial da educação financeira. Merritt (2018) define educação financeira como a capacidade de analisar e entender como o dinheiro e os mercados financeiros funcionam, como um indivíduo ganha, gasta, administra e investe o seu dinheiro.

De maneira mais simplificada, Behrman *et al.* (2010, p. 71, tradução do autor) diz que a educação financeira é definida como "a habilidade de processar informações econômicas e tomar decisões informadas sobre economia doméstica, acumulação de riqueza e contribuições previdenciárias (tradução livre)" Enquanto Lusardi (2005) define como a habilidade do indivíduo em se manter informado para tomar as melhores decisões referentes ao consumo, à poupança e ao investimento.

Um estudo sobre o efeito da educação financeira pessoal no comportamento de estudantes do ensino superior, conduzido por Tasman, Efendi e Masdupi (2018), mostra que é necessário um entendimento profundo da operação econômica para entender adequadamente como o dinheiro funciona e como ele pode ser aproveitado em investimentos nos mercados monetários ou de ações. Portanto, compreender o conceito de dinheiro e como ele funciona é essencial para entender os princípios básicos e mais comuns da educação, tais como investimentos, metas financeiras, orçamento, renda e poupança.

Além disso, o estudo argumenta que, nas instituições de ensino superior, a maioria dos estudantes não está bem familiarizada com a maioria dos conceitos financeiros, tais como juros compostos. Essa é uma realidade de diferentes países, não apenas em relação aos estudantes de instituições de ensino superior, mas também aos profissionais que têm um conhecimento limitado sobre gestão financeira e, normalmente, não estão em busca de informações financeiras antes de tomar qualquer decisão relacionada ao tema.

No decorrer da crise financeira de 2008, muitos passaram a se interessar pela educação financeira e seus impactos coletivos. Além disso, ficou mais claro que os custos do desconhecimento financeiro não estão apenas na área de poupança e investimento, mas também influenciam como os consumidores lidam com todas as suas responsabilidades financeiras (LUSARDI; MITCHELL, 2014).

À medida que a economia mundial se recupera lentamente da turbulência recente, os hábitos saudáveis relacionados aos gastos e poupança se tornaram um tópico importante para empresas, governos e agências regulatórias (BRÜGGEN *et al.*, 2017).

Na maioria dos estudos, revela-se que o nível de conhecimento das pessoas sobre gestão financeira, na maioria dos países, é baixo e não mudou nos períodos anteriores à crise financeira de 2008-2009 (HASTINGS; MITCHELL, 2011). Por exemplo, o estudo argumenta que a maioria das pessoas dificilmente consegue analisar e interpretar informações econômicas. A incapacidade dessas pessoas de compreender e interpretar as demonstrações financeiras está associada ao fato de que nunca receberam nenhum treinamento que abordasse assuntos econômicos e financeiros, conforme revelado no estudo de Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014). Além disso, esse estudo está relacionado ao de Hastings e Mitchell (2011), que argumentam que a falta de conhecimento suficiente e adequado dificulta os indivíduos no processo de tomada de decisões informadas e, com isso, são obrigados a assumir posições de maior risco, resultando em um maior nível de endividamento.

Na experiência obtida com diferentes estudos sobre esse tema, o nível de habilidades financeiras e o conhecimento diferiu com base em características sociodemográficas. Por exemplo, em suas pesquisas, Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014) descobriram que os indivíduos entre 20 e 40 anos de idade, que possuem um alto nível de educação e que têm uma boa situação financeira são os mais habilitados em assuntos financeiros. Assim, muitos outros estudos também estabelecem essa ligação entre características demográficas e educação financeira (BROWN; TAYLOR, 2014; COHEN; CANDACE, 2011; KLAPPER; LUSARDI; OUDHEUSDEN, 2015).

Entretanto, de acordo com Xavier, Karlan e Ngatia (2013), a educação financeira pode não ser exclusivamente dependente de disparidades demográficas e outras características, já que o estudo revelou algumas evidências de que alguns indivíduos na faixa de 30 e 40 anos de idade não tinham conhecimento financeiro elevado. É possível que esta disparidade nos resultados mostre uma inconsistência, o que pode sugerir outros fatores para influenciar a educação financeira. Como resultado, existe a necessidade de conduzir uma educação financeira entre diferentes pessoas para instruí-las com as habilidades necessárias.

Um baixo nível de educação financeira é encontrado não apenas nos países onde a maioria dos estudos se concentrou, notadamente nos Estados Unidos e Reino Unido, mas sim globalmente. A Rede Internacional de Educação Financeira (INFE) realizou um estudo para investigar a educação financeira entre diferentes pessoas de diferentes países e fez uma comparação internacional. O estudo revelou que a educação financeira depende de características sociodemográficas (OCDE, 2013). Além disso, o estudo indicou que em todo país havia uma relação positiva entre a educação financeira e a educação formal.

Assim, de acordo com Cichowicz e Nowak (2017), que conduziram um estudo sobre educação financeira e instituições de ensino de países menos desenvolvidos, a educação financeira também mostra uma relação positiva com o nível de educação formal. Outro fato é que o estudo argumenta que o conhecimento financeiro das mulheres em relação ao dos homens é menor na maioria dos países. Ademais, as pessoas com maior renda têm um melhor entendimento financeiro do que aquelas com menor rendimento.

Um estudo realizado na Hungria para investigar o conhecimento financeiro de jovens de 14 a 19 anos de idade revelou que as crianças cujos pais tinham alta escolaridade estavam mais bem informadas do que aquelas em um cenário oposto. Além disso, investigando seus conhecimentos sobre conceitos financeiros básicos, como seguros, empréstimos e taxas de juros, uma grande porcentagem de crianças não os conhecia. Ao mesmo tempo, apenas 7% da população entrevistada tinha um entendimento vago de tais conceitos (NÉMETH *et al.*, 2016).

Faulkner (2016) também registrou descobertas semelhantes enquanto investigava uma população de jovens nos Estados Unidos e registrou que o nível de educação financeira desses jovens depende do conhecimento e da experiência financeira de seus pais. Desse modo, a sócio demografia é um fator essencial na maioria dos estudos sobre educação financeira.

Lusardi, Mitchell e Curto (2009) realizaram um estudo para avaliar a educação financeira entre os jovens que estão na faculdade. O estudo mostrou que a educação financeira era geralmente baixa entre os jovens, onde menos de um terço do total da população considerada tinha um conhecimento básico sobre questões financeiras, tais como inflação, taxas de juros e diversificação de riscos. Isto repercute nas conclusões de Faulkner (2016), que também enfatizou que a educação financeira entre os estudantes universitários era baixa nos Estados Unidos e diretamente dependente do conhecimento financeiro de seus pais sobre assuntos financeiros.

A educação financeira em outros países

Em países desenvolvidos como o Reino Unido, Espanha, França e EUA, o nível de educação financeira estava mais relacionado à renda financeira e ao nível de "pobreza" em comparação com o nível de educação (XU; ZIA, 2012). Dessa forma, a maioria dos estudos sobre educação financeira nos países desenvolvidos tem se concentrado, principalmente, nos fatores socioeconômicos, dando, assim, menos esforços a outros fatores que podem impactar significativamente os níveis de educação financeira em tais países. Assim, torna-se difícil

explicar as razões pelas quais as pessoas "pobres" em tais países estão associadas a baixos níveis de educação financeira.

Outros estudos nos EUA revelam que nem todas as pessoas "pobres" ou com baixos níveis de educação financeira são pobres em seus conhecimentos financeiros. Por exemplo, em seu estudo sobre Educação Financeira nos Estados Unidos, Faulkner (2016) descobriu que cerca de 20% dos indivíduos considerados "pobres" tinham habilidades financeiras mais elevadas e podiam responder corretamente às três perguntas que estavam sendo consideradas. Por outro lado, 15% dos "ricos" eram incapazes de responder corretamente às perguntas e, portanto, eram considerados com baixo nível de conhecimentos financeiros (FAULKNER, 2016). Assim, esta constatação dupla torna difícil concluir o que causa um nível alto ou baixo de educação financeira. Portanto, é necessário um estudo aprofundado para investigar a relação entre educação financeira, nível de educação e situação econômica e demográfica de uma determinada população.

Do mesmo modo, nos Estados Unidos, tanto a velhice quanto a juventude apresentam índices de educação financeira baixos, esses dados se referem a uma população com idade entre 9 e 14 anos e de 65 anos ou mais (FAULKNER, 2016). Nos Estados Unidos e no Reino Unido, o nível de educação financeira é considerado alto em comparação com o índice mundial de educação financeira (CICHOWICZ; NOWAK, 2017). Porém, um levantamento feito por Lusardi e Mitchell (2014) mostra que, nos Estados Unidos, os níveis de conhecimentos financeiros são baixos. As mesmas conclusões foram também descritas em outros trabalhos (XIAO *et al.*, 2014; LUSARDI; MITCHELL, 2014; LUSARDI; MITCHELL; CURTO, 2009).

Para ilustrar o cenário americano quanto ao nível de conhecimento financeiro da população, nos estudos de Lusardi e Mitchell (2014), os autores definem como "desanimadores" os resultados encontrados em um levantamento feito com pessoas nascidas nas décadas de 1950 e 1960. Segundo os autores, essa informação é crítica, pois esses indivíduos já tomaram decisões financeiras importantes ao longo de suas vidas. Em uma das questões, é colocado o tema de diversificação de portfólio no mercado de ações e, nesse item, 34% dos respondentes disseram não saber a resposta, enquanto 13% deram uma resposta errada. Isso leva ao cenário em que apenas metade da amostra entende que o investimento em ações de uma única empresa é mais arriscado do que investir em um fundo diversificado (LUSARDI; MITCHELL, 2014).

Atkinson *et al.* (2007), analisando o nível de educação financeira do Reino Unido, descobriram que cerca de 50% da população britânica é analfabeta e vulnerável financeiramente. O mesmo estudo revela ainda que, provavelmente, as pessoas na faixa etária

de 25 a 34 anos estão endividadadas e que mais de 6 milhões de cidadãos do Reino Unido não acreditam que possam fazer o rolamento da dívida. Portanto, a partir de tais descobertas, pode-se argumentar que o Reino Unido apresenta deficiências em termos de educação financeira, mas o seu nível está acima da média mundial.

Um estudo conduzido por Austin e Arnott-Hill (2014) revelou que a implementação de intervenções financeiras e de programas educacionais nas principais economias mundiais, como os EUA e o Reino Unido, melhoraram seus índices. O estudo utilizou parâmetros, tais como aposentadoria, poupança e investimento como indicadores de educação financeira. O estudo descobriu, por exemplo, que, após uma série de campanhas nacionais sobre educação financeira no Reino Unido, houve uma melhoria nos comportamentos financeiros entre os aposentados. Da mesma forma, tais intervenções foram adotadas na Índia, através dos programas dirigidos pelo *Reserve Bank of India* – RBI (YADAV; SHARMA, 2016). Entretanto, os dois países diferem em sua implementação metodológica, mas os resultados são semelhantes.

A necessidade de melhorar a educação em diferentes locais tem sido observada nos últimos anos devido ao aumento das complexidades nos mercados financeiros. Diferentes países implementaram medidas e estratégias específicas para assegurar um nível mais elevado de educação financeira entre sua população. Diferentes estudos têm mostrado que a Índia está atuando ativamente na implementação de certas iniciativas para ajudar na educação financeira da sua população devido ao rápido crescimento da economia indiana, como testemunhado na última década (GUPTA; KAUR, 2014).

As estratégias de educação financeira na Índia foram adotadas tanto pelo governo, quanto por outras organizações sem fins lucrativos. Por exemplo, RBI tomou iniciativas para assegurar que a maioria das populações indianas tenha uma educação financeira através de diferentes programas, tanto de educação, como de inclusão financeira (GUPTA; KAUR, 2014). Por meio de tais programas, o Banco Central da Índia desenvolveu muitos manuais e livretos para difundir a informação sobre educação financeira para o maior número possível de indianos.

A eficácia de tais estratégias não podem ser ignorada, já que Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014) descobriram que a distribuição de revistas, difusão de informações por meios públicos, bem como a publicação de manuais sobre assuntos financeiros contribuíram significativamente para o aumento da educação financeira entre a população do Japão. O país está, atualmente, acima do índice global de educação financeira. Acredita-se, portanto, que a implementação de tais estratégias elevará o nível de educação financeira também entre os indianos (GUPTA; KAUR, 2014).

Tais estratégias, entretanto, são limitadas pelo nível de educação entre a população-alvo. O sucesso de tais estratégias no Japão foi motivado pelo fato de que a maioria da população tinha educação superior e, portanto, era alfabetizada, segundo Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014).

O nível de educação financeira no mundo difere de acordo com o país. Por exemplo, o nível de educação financeira da Índia não é o mesmo que o do Reino Unido e da França (YADAV; SHARMA, 2016). Como tal, o nível de educação financeira tem sido atribuído a muitos fatores intimamente ligados ao nível econômico de um determinado país. De acordo com o estudo realizado por Merritt (2018) para avaliar o nível de educação financeira entre diferentes populações de estudantes de educação superior, descobriu-se que a educação financeira tinha uma relação positiva com a educação escolar em geral. Assim, o estudo implica que quanto maior o nível de educação entre uma determinada população, maior a sua educação financeira. O estudo também revelou que os estudantes que tinham baixa renda financeira tinham menos conhecimento financeiro em comparação aos estudantes mais ricos.

O estudo também tem ressonância com o de Xu e Zia (2012), que consideraram a educação financeira em todo o mundo, incluindo tanto os países desenvolvidos quanto os países em desenvolvimento. Esse estudo descobriu que o baixo índice de educação financeira entre os países em desenvolvimento, incluindo Índia, Quênia, África do Sul e Nigéria, foi em função do baixo nível de educação entre aqueles envolvidos no estudo. Na maioria dos países em desenvolvimento, existe uma ligação entre educação e renda financeira, o que poderia ser um fator na baixa educação financeira entre os indivíduos com baixa escolaridade nesses países. Entretanto, não foi encontrado nenhum estudo realizado para investigar, a partir de uma abordagem empírica, o motivo pelo qual as pessoas com baixos níveis de educação têm baixos níveis de educação financeira.

A disparidade no nível educacional da Índia levou o RBI a incluir outras iniciativas de educação financeira para atender às necessidades dos indivíduos menos instruídos. Nesse caso, a instituição produziu recursos audiovisuais para atender às pessoas que não sabiam ler. Ainda, segundo os autores, os relatórios de acompanhamento revelam um sucesso gradual da educação financeira entre muitos indianos (GUPTA; KAUR, 2014). Entretanto, existe a necessidade de envolver órgãos não governamentais para que muitas pessoas possam ser alcançadas dentro de um período específico. Fernandes, Lynch e Netemeyer (2014) mostram que tais estratégias podem ser impulsionadas pela inclusão de instituições privadas, com ou sem fins lucrativos, para ajudar na distribuição de tais materiais.

Além disso, o RBI implementou programas de educação financeira que visam conduzir campanhas em todo o país para sensibilizar a educação financeira (YADAV; SHARMA, 2016). Ações similares também foram tomadas em outros países como Brasil, África do Sul e Egito, para assegurar que os cidadãos estejam bem instruídos em termos de conhecimentos financeiros necessários para a tomada de boas decisões (TASMAN; EFENDI; MASDUPI, 2018). Entretanto, a implementação de programas educacionais para sensibilizar uma determinada população sobre a necessidade de ter conhecimentos financeiros e os riscos da falta dos mesmos precisa de indivíduos especializados em tal treinamento.

Assim, os relatórios de Yadav e Sharma (2016) revelam que o RBI está, atualmente, utilizando pessoas capacitadas e qualificadas em assuntos financeiros para conduzir programas de conscientização financeira em todo o país. A implementação de programas de treinamento em educação financeira só é útil até certo ponto, pois, provavelmente, irá atingir apenas uma determinada população alvo. A maneira mais eficaz de conduzir programas de educação financeira é incluí-la no currículo escolar para torná-la mais formal e alcançar uma população mais jovem, que seria a próxima geração (TASMAN; EFENDI; MASDUPI, 2018). Tais estratégias têm sido implementadas em alguns países como a Croácia, onde a educação financeira é obrigatória no ensino fundamental e em outros níveis de estudo (CICHOWICZ; NOWAK, 2017).

Apesar da implementação contínua de diferentes estratégias pelo RBI, o nível de educação financeira da Índia ainda é baixo. Gupta e Kaur (2014) conduziram um estudo sobre o nível de educação financeira de uma determinada população de 87 microempresários dentro do distrito de Kangra, Índia. O estudo considerou variáveis, tais como manutenção de registros, planos de investimento, empréstimo e gestão de poupança como indicadores de educação financeira. O estudo descobriu que, embora a maioria dos respondentes fosse receptiva a empréstimos bancários, a maioria desconhecia outras instituições financeiras.

Da mesma forma, o estudo também mostrou um conhecimento financeiro geral baixo, o que se refletiu em uma má administração de caixa, manutenção de registros ruins e hábitos de poupança financeira impróprios. Então, a partir de tais descobertas, pode-se concluir que o nível de educação financeira da Índia, no geral, ainda é baixo. Esse estudo, entretanto, aborda a manutenção de registros como um indicador de educação financeira.

Com base no estudo feito por Brown e Taylor (2014), a manutenção de registros pode não ser o melhor indicador para a educação financeira, argumentando da perspectiva de que a educação financeira envolve ter conhecimentos e habilidades necessárias para o uso e gestão

do dinheiro. Como tal, a manutenção de registros financeiros pode não indicar significativamente a educação financeira.

Devido ao baixo nível de educação financeira em todo o mundo, tem havido um aumento das taxas de endividamento decorrentes de uma gestão financeira deficiente e da falta de poupança (TASMAN; EFENDI; MASDUPI, 2018). Existe a necessidade, portanto, de implementar intervenções que visem melhorar a educação financeira entre diferentes países. Há um crescente interesse público e acadêmico em assegurar que as pessoas em todo o mundo alcancem a capacidade financeira. Com base nos artigos publicados, pode-se notar que diferentes estudiosos estão testando as intervenções de educação financeira tanto com adultos, crianças, imigrantes e outros grupos da população. As intervenções têm como objetivo promover a economia digital e a própria gestão do dinheiro.

Austin e Arnott-Hill (2014) propuseram que uma das intervenções mais utilizadas em diferentes países é através de programas de educação financeira. Os programas podem ser em forma de campanha ou integrados ao currículo escolar. Enquanto diferentes estudos propõem que a condução de programas de intervenção é a melhor estratégia para promover a educação financeira, outros estudos recentes também indicaram pontos fracos de tais intervenções na eficácia de seus resultados (MERRITT, 2018).

Além dos programas de educação financeira, Hastings e Mitchell (2011) acrescentam que as políticas governamentais relacionadas à educação financeira também são úteis para promover a educação financeira entre uma determinada população. O estudo afirma que este tipo de política tem sido utilizada juntamente com programas para promover a educação financeira nos países em desenvolvimento. É essencial, entretanto, observar que a existência de uma política governamental influencia a eficácia dos resultados. Notavelmente, a maior parte do trabalho indica que os programas de educação financeira, juntamente com as intervenções governamentais, foram adotados pela maioria dos países (KLAPPER; LUSARDI; OUDHEUSDEN, 2015).

Entretanto, as intervenções que se concentram apenas na educação financeira não são muito eficazes em seus resultados, pois não são projetadas para melhorar o acesso de uma pessoa a produtos e serviços financeiros que lhe permitam implementar o que aprendeu. Quando conduzidos isoladamente, os programas de educação financeira assumem que somente o conhecimento financeiro é suficiente para alterar o comportamento financeiro de um indivíduo.

Em seu estudo sobre o desenvolvimento para a inclusão financeira, Cohen e Candace (2011) afirmam que o conhecimento obtido apenas com programas de educação financeira não é suficiente para mudar a perspectiva do comportamento financeiro. Portanto, embora os

programas de educação financeira sejam essenciais nesse objetivo, deve haver outros programas de intervenção, como a aplicação de políticas financeiras que permitam aos indivíduos ter acesso a produtos e serviços financeiros, através dos quais seus comportamentos financeiros possam ser alterados. Assim, a educação financeira pode ser alcançada através de uma combinação entre programas de instrução e políticas públicas.

2.2 A educação financeira no Brasil

Assim como outros países, o Brasil passa por um momento de ressignificação da figura do investidor/especulador, principalmente ligado à Bolsa de Valores. Essa imagem vai muito além da função econômica e exerce uma grande influência social (LEITE, 2017). No início dos anos 2000, seguindo uma tendência global, surgiram, no Brasil, programas de popularização da bolsa de valores, dos mercados de capitais e da educação financeira em geral. Esses programas tinham como objetivo aumentar a participação de investidores individuais no mercado (LEITE, 2017). Desse modo, diversas pessoas passaram a integrar o mercado financeiro com ativos de longo prazo, como planos de previdência privada e clubes de investimento (GAMEZ, 2006).

Do início do século XXI até o ano de 2015, os mercados brasileiros se comportaram de forma relativamente estável para manter os investidores individuais engajados, porém, a partir deste ano, as instituições deixaram de sinalizar a confiança necessária para que o mercado continuasse a crescer e retornar lucro para o investidor individual. O discurso dos agentes de mercado, então, passou a ser o de que os brasileiros perdem dinheiro no mercado por não possuírem educação financeira suficiente (LEITE, 2017).

No Brasil dos anos 2000, entretanto, a grande maioria dos consultores financeiros e dos programas oficiais da bolsa de valores e de outras instituições condenaram o hábito dos gastos sem planejamento e do endividamento como fatores negativos para a independência financeira (LEITE, 2017, p. 118).

A educação financeira no Brasil tornou-se, pois, uma espécie de trunfo social compartilhado por diversos agentes e grupos promotores da educação financeira no país. Pode-se dizer, então, que se observa a formação de um espaço social envolto na propagação da educação financeira, que se constitui como cenário perfeito para a promoção do mundo das finanças e da imagem positiva do investidor (racional), afinal, qualquer pauta em relação aos aspectos econômicos, como crédito, endividamento, poupança e investimento, é motivo para que consultores e demais profissionais do campo das finanças defendam a necessidade de educação financeira. Assim, o mundo das finanças, envolto pela temática da educação financeira, se espalha para diversos setores da população brasileira (LEITE, 2017, p. 119).

É interessante a comparação dos estudos de Leite (2017) e Teixeira (2016) para demonstrar as diferenças de objetivos financeiros que existem no Brasil e, a partir deles, formar-se uma base de análise conjuntural. Enquanto uma parcela da população volta sua atenção para o mercado especulativo e de investimentos, outra parcela busca tão somente o equilíbrio das contas mensais.

Algo, porém, que está presente em grande parte das pesquisas nacionais é a relação da Educação Financeira com os fatores ou a própria existência da cidadania, diferente do que pode ser observado na grande maioria dos estudos internacionais (DUARTE *et al.*, 2012; SALEH; SALEH, 2013; BCB, 2013; CAMPOS; TEIXEIRA; COUTINHO, 2015; SILVA *et al.*, 2018; RAMON; TREVISAN, 2019).

Entre as iniciativas propriamente governamentais, podemos citar iniciativas do Banco Central do Brasil que incentiva a gestão das finanças pessoais (BANCO CENTRAL DO BRASIL - BCB, 2013). O material disponibilizado pela entidade, nesse caso, trabalha questões subjetivas quanto à relação do indivíduo com o dinheiro e o seu comportamento, ilustrado, por vezes, como o equilíbrio entre razão e emoção, e os paradigmas da relação entre necessidade e desejo no momento do consumo. O material, porém, não direciona o entendimento para questões mais práticas, que se pode chamar de matemática financeira, levando a atenção do leitor para as boas práticas financeiras cotidianas.

A realidade mostrada pelo BCB (2013), no entanto, é a de que o acesso facilitado ao crédito leva ao endividamento excessivo, comprometendo parte de sua renda e impedindo o consumo de produtos que aumentariam o seu bem-estar ou ao acúmulo de poupança. A gestão financeira adequada é indispensável para que os indivíduos possam planejar melhor as suas finanças, porém, a falta de uma educação financeira adequada é um dos fatores que levam a um baixo volume de depósitos em poupança no Brasil (PICCOLI; SILVA, 2015).

A Base Nacional Comum Curricular Brasileira – BNCC estabelece que o tema da educação financeira deverá ser implementado de forma transversal (BRASIL, 2018). Alguns dos tópicos estabelecidos se referem ao cálculo de porcentagens, juros compostos, criação de planilhas de orçamento e utilização de aplicativos em geral para o controle financeiro.

O entendimento da Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF é de que se possa, durante toda a vida, por decisões financeiras que influenciam o nosso bem-estar no presente e no futuro, sendo a educação financeira um fator relevante em todas as etapas da vida. Importante salientar que o decreto inicial que estabeleceu a ENEF foi revogado em 2020 pelo decreto 10.393 (BRASIL, 2010; 2020).

Entretanto, foi mantida a estratégia e criado o Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF). O objetivo dessa instituição é o de criar uma maior integração entre as iniciativas governamentais e privadas sobre o tema. De acordo com Brasil (2020), seu corpo é composto pelos seguintes órgãos e entidades:

- Banco Central do Brasil;
- Comissão de Valores Mobiliários;
- Superintendência de Seguros Privados;
- Secretaria do Tesouro Nacional da Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia;
- Secretaria de Previdência da Secretaria Especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia;
- Superintendência Nacional de Previdência Complementar;
- Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça e Segurança Pública;
- Ministério da Educação.

Para Teixeira (2016), a escola é um espaço democrático para a construção de valores de cidadania com os alunos. Com isso, as questões de educação financeira trazem uma reflexão pessoal e coletiva, sendo efetivas e motivadoras para trabalhar as questões básicas do tema. Tal material seria capaz de despertar a consciência crítica dentro de um orçamento limitado.

O entendimento do mercado de capitais, porém, é fundamental para a participação dos indivíduos. Desse modo, temos o fato de que o seu funcionamento é conhecido por poucos brasileiros. Foi verificado que um maior índice de educação financeira leva a uma maior participação de estudantes nesse mercado. Mas, de fato, os investimentos em educação financeira no Brasil precisam ser aprimorados (AMORIM *et al.*, 2018).

O trabalho de Teixeira (2016) realizou uma experiência didática com alunos do Ensino Médio da Rede Federal com o objetivo de apresentar, explorar e aprofundar os conceitos e recomendações do conteúdo próprio da educação financeira. A proposta caracterizou-se pela necessidade de o aluno interpretar questões com aquilo que ocorre na sociedade e em sua família. Um ponto central oriundo das discussões foi o de que é preciso sabedoria para equilibrar as contas e evitar o endividamento, e não apenas cortar custos e poupar.

A preocupação central da população investigada por Teixeira (2016) está na compra de bens supérfluos que podem comprometer o orçamento doméstico. Durante todo o trabalho, muito se fala em pacto familiar para evitar o endividamento e aumentar a eficiência dos gastos.

Em uma pesquisa que procurou analisar um lado mais prático da educação financeira, Silva (2016) lançou, como problema de pesquisa, os fatores relacionados ao uso de cartão de crédito por estudantes de nível superior. Os resultados mostraram que 56,4% dos entrevistados utilizam cartões de crédito, os autores consideram os números semelhantes a outros trabalhos anteriores.

A educação financeira foi significativa de forma negativa ao uso dos cartões de créditos. Contudo, o otimismo não foi significativo. Na interação entre educação financeira e otimismo, com o intuito de observar se essa combinação influencia no número de cartões de crédito dos estudantes, pôde-se observar a relação negativa. Assim, a educação financeira pode ponderar o otimismo desses estudantes de contabilidade na tomada de decisão relativa a assuntos financeiros. (SILVA, 2016, p. 1060)

Em uma pesquisa quantitativa realizada entre alunos de um curso de Administração de Empresas, encontramos um resultado onde os alunos se mostraram responsáveis quanto à gestão do seu dinheiro, onde gastam menos do que recebem, o que leva a uma vida financeira estável (LAUREANO; MENDES; MATTOS, 2019). Os estudos de Ramon e Trevisan (2019) mostram que discentes, tanto de escolas públicas quanto privadas, se comportam de maneira semelhante, sendo que em ambos os casos não são utilizados conceitos de educação financeira no dia a dia. Segundo Amorim *et al.* (2018), existe uma relação positiva entre o nível de educação financeira e o índice de participação no mercado de capitais.

Um resultado encontrado por Silva (2016) é de que o nível de conversa com os pais por jovens que não possuem cartão de crédito é menor em comparação com aqueles que possuem um ou mais cartões. É relevante entender que o comportamento do núcleo familiar é determinante para que os jovens possam ter um comportamento financeiro na idade adulta. A maneira como a família lida com o dinheiro tem se mostrado um fator relevante para o aprimoramento da educação financeira, o que, de certa forma, coloca o tema para além do contexto escolar (VILAIN; PEREIRA, 2013). Os resultados em questão vão de encontro com as conclusões de Ibrahim e Alqaydi (2013) sobre a influência familiar no comportamento financeiro, juntamente com outros fatores sociais.

Importante destacar que Laureano, Mendes e Mattos (2019) mostram uma tendência diversa daquela obtida por estudos internacionais, como em Cichowicz e Nowak (2017), onde as mulheres apresentaram um melhor planejamento financeiro e uma maior taxa de poupança. Em consonância, a pesquisa de Silva, Silva Neto e Araújo (2017) aponta que o gênero masculino, em uma amostra de servidores públicos, é mais representativo nos níveis médio e baixo de educação financeira.

Laureano, Mendes e Mattos (2019) destacam que o mercado de trabalho não é tão estável a ponto de permitir que não seja necessário um planejamento financeiro para casos adversos em relação aos rendimentos. Destacam, ainda, que, quanto mais cedo esse planejamento começar, melhor para o indivíduo. Outra conclusão de Silva, Silva Neto e Araújo (2017) é a de que a facilidade de acesso ao crédito em função da estabilidade do cargo público acaba sendo um fator que cria dificuldades para gerenciar as finanças pessoais. A conclusão final é a de que o índice de educação financeira dos servidores públicos da amostra é baixo.

2.3 Fatores de personalidade: *the big five inventory model*

Os modelos do "*The Big Five Inventory Model*" ou "*Five-Factor Model*" são utilizados ao redor do mundo para a investigação básica sobre a estrutura da personalidade e seu desenvolvimento, sendo também utilizados em contextos clínicos. Durante a maior parte do século XX, psicólogos dedicados ao estudo da personalidade debateram a questão de sua estrutura e quais seriam as diferenças individuais duradouras que descrevem essas características. (McCRAE; COSTA, 2008).

O traço de personalidade neuroticismo se caracteriza pela tristeza e instabilidade emocional e respondem com stress às situações do dia-a-dia. Já o traço de personalidade abertura à experiência vem de forma oposta representando indivíduos com visão do futuro e imaginação. O traço da conscienciosidade representa bons controles em decisões e definições de metas. Além disso, o traço da extroversão representa indivíduos expansivos e de comportamento agitado. Por fim, a agradabilidade é uma característica de pessoas que gostam de compartilhar e agradar as pessoas que estão em sua volta. (ASEBEDO, 2018).

A maioria das atividades humanas é influenciada por traços de personalidade, que são essenciais para moldar o comportamento das pessoas. A personalidade é um fator psicológico e, portanto, deve ser considerada a partir de uma perspectiva psicológica. Psicólogos diferentes têm definido a personalidade de maneiras diferentes dependendo de sua abordagem, mas, em última análise, todos eles concordam que a personalidade é um fator essencial na formação do comportamento humano.

Gomes e Golino (2012) sustentam que os cinco grandes traços possuem uma estrutura de inter-relação hierárquica que poderia não ser identificada através dos métodos usualmente empregados. E partem do pressuposto de que os traços estão dispostos em níveis e que os de nível superior podem explicar os subsequentes. Para esses autores, o nível um seria composto pelas polaridades de Extroversão, Introversão e Estabilidade; o nível dois pelas polaridades

Mutabilidade e Foco no Objeto; o nível três pelas polaridades Foco no Objetivo e Foco nas Relações Humanas e, no nível quatro, a variável Abertura para Novas Experiências.

É aparente que os traços de personalidade influenciam os tomadores de decisões financeiras no nível individual e doméstico, incluindo decisões relacionadas à contratação de empréstimos e ativos financeiros. Os resultados empíricos de Brown e Taylor (2014) sugerem que certos traços de personalidade estão associados à quantidade de empréstimos sem garantias e ativos financeiros mantidos pelas famílias. Mais especificamente, seus resultados apontam que:

descobrimos que traços de personalidade, como extroversão e abertura à experiência, geralmente estão fortemente correlacionados com as finanças pessoais em termos de níveis de dívida e ativos. Em contraste, com o foco em ativos financeiros, traços de personalidade, como conscienciosidade e neuroticismo, parecem ser menos importantes. No que diz respeito aos tipos de dívida e ativos, os nossos resultados sugerem que a associação com traços de personalidade difere entre os vários tipos de dívida detidos, embora, em geral, não seja encontrada associação com a probabilidade de detenção de diferentes tipos de ativos financeiros, com a exceção de ações e dividendos. (BROWN; TAYLOR, 2014, p. 209 – Tradução livre).

Alguns autores, no entanto, argumentam que o fato de os traços de personalidade não serem geralmente idênticos prova que eles não podem ser herdados exclusivamente dos pais. Ibrahim e Alqaydi (2013) relatam que a personalidade pode ser influenciada por outros fatores externos, como o ambiente social, as condições físicas e geográficas e os arranjos familiares que, potencialmente, influenciam o desenvolvimento dos traços de personalidade em uma criança.

Os cinco grandes traços acima mencionados se manifestam de forma diferente e explicam traços diferentes de um indivíduo, que podem, então, ser usados para prever o comportamento de tal pessoa. Assim, as teorias clássicas de finanças relacionaram que os traços de personalidade são um dos fatores internos que determinam o comportamento financeiro de alguém. Um dos cinco grandes traços, conforme identificado por estudos psicológicos, é a extroversão. A extroversão é um traço associado a comportamentos sociais de saída, menos disfônicos e impulsivos (ASEBEDO, 2018).

Além disso, alguém extrovertido está normalmente associado a auto preocupação, em comparação aos seus opostos, introvertidos. Em segundo lugar, no grande traço de cinco personalidades segue o traço de amabilidade. Este traço inclui aspectos como a capacidade de perdoar, confiança, amabilidade e ajuda (DAVEY; GEORGE, 2011). Ao contrário, esse traço se difere dos traços de discordância que exibem a natureza cética do comportamento, a crueldade e o egocentrismo.

De acordo com Anbar e Eker (2010), a conscienciosidade, que é outra grande característica de cinco personalidades, está mais associada à diligência, ao cuidado e ao senso de responsabilidade. Da mesma forma, esse traço está associado ao sucesso e ao autocontrole, bem como à persistência. O neuroticismo é outro traço de personalidade associado à depressão, à hostilidade, à ansiedade, à autoconsciência, à impulsividade e à vulnerabilidade. Diferentes estudos psicológicos concordam que as pessoas que pontuam alto no neuroticismo são geralmente afetadas por problemas emocionais como variações de humor negativas e, até mesmo, por sintomas físicos (ASEBEDO, 2018).

O último tipo de personalidade classificada nos cinco grandes traços é a abertura à experiência. Essa característica tem sido generalizada para incluir inovação, criatividade e imaginação. Portanto, os indivíduos que pontuam alto nesse traço são, geralmente, inovadores e criativos. Eles podem desenvolver conceitos imaginários e prever os resultados de certos eventos com base em tendências passadas (ASEBEDO, 2018).

É certo que diferentes estudos concordam que, do ponto de vista psicológico, poder escolher ou se aventurar em novas experiências pode ser considerado como um estímulo cognitivo, já que o processo envolve assumir riscos (ANBAR; EKER 2010). Embora que, em termos gerais, a maioria dos estudiosos concorde que a personalidade está intimamente associada a comportamentos e atitudes, existem muito poucos estudos que focalizam a relação entre a personalidade e o comportamento financeiro.

A crença de que os traços de personalidade são os fatores que impulsionam os resultados socioeconômicos levou estudiosos a pesquisar a relação entre traços de personalidade, comportamentos e atitudes financeiras. Notavelmente, o crescente âmbito da literatura tenta avaliar os efeitos dos cinco grandes traços de personalidade e a formação do capital humano, a faixa salarial, o mercado de trabalho e a renda (HELLSTRÖN; ZETTERDAHL; HANES, 2013).

Os cinco grandes traços de personalidade estão associados a algumas características, o que os torna muito adequados para pesquisas empíricas. O modelo dos cinco grandes traços de personalidade tem sido considerado uma ferramenta útil na obtenção de resultados economicamente significativos. Ele é mais adequado em muitos estudos, onde se mostra eficiente em ligar traços de personalidade, comportamentos e resultados econômicos.

Um estudo conduzido por Habashi, Graziano e Hoover (2016) sobre a ligação entre personalidade e comportamento social descobriu uma relação positiva entre as duas variáveis. O estudo considerou como o traço de personalidade influenciou os comportamentos sociais de uma população de jovens estudantes em instituições de ensino superior. A relação positiva entre

essas duas variáveis implica que há uma contribuição significativa dos traços de personalidade sobre os comportamentos sociais. O estudo descobriu, por exemplo, que os estudantes que obtiveram alta pontuação em extroversão tinham maior probabilidade de participar de trabalhos voluntários e ajudar outras pessoas em seus pontos de necessidade. Entretanto, o estudo não conseguiu relacionar como os traços de personalidade seriam a razão do ato de ajudar outras pessoas.

Desse modo, havia a necessidade de realizar mais estudos para provar tais descobertas, a fim de estabelecer se foi o traço da extroversão que motivou o ato de compartilhar ou outros fatores externos. Outros estudos similares também revelam que a extroversão está ligada à sociabilidade e ao ato de compartilhar prontamente com outras pessoas (ASEBEDO, 2018). Assim, a partir de tais estudos, pode-se afirmar que o comportamento de sentir a necessidade de compartilhar, ajudar e confortar outras pessoas pode ser influenciado pela extroversão. Kalshoven, Hartog e Hoogh (2011), que conduziram um estudo para avaliar os efeitos de cinco grandes fatores de personalidade no comportamento de liderança ética, registraram resultados significativos para supor que o comportamento de uma pessoa está fortemente associado a um traço de personalidade. O estudo descobriu que os líderes que pontuaram alto em conscienciosidade eram mais responsáveis e cuidadosos do que outros que pontuaram baixo em tais traços. Assim, o estudo defende que o ato de ser responsável depende da personalidade de cada um.

No entanto, no passado recente, muitos psicólogos argumentam que algumas pessoas podem ser responsáveis e cuidadosas em sua vida, o que pode ser fomentado durante a infância pelos pais. De acordo com tais afirmações, a ligação entre os traços de personalidade (que são herdados geneticamente) e o comportamento de uma pessoa é desvinculada. No entanto, a partir de estudos empíricos que ligam os comportamentos pessoais aos cinco grandes traços, é testemunhado que os cinco grandes traços de personalidade desempenham papéis significativos na determinação do comportamento de cada um (BROWN; TAYLOR, 2014).

2.4 Educação financeira e personalidade

Embora por um logo período os economistas tenham subestimado os fatores subjetivos como capazes de influenciar de maneira relevante os comportamentos relativos ao crédito, consumo e poupança, diversos trabalhos apontam que o advento da tecnologia da informação e a complexidade crescente dos produtos financeiros colocam esses fatores como determinantes para as decisões financeiras, porém de difícil mensuração, sendo imprecisa a determinação de

um ponto isolado de personalidade ou tendência de comportamento como causa direta ou exclusiva de determinado perfil financeiro (KAMENICA; MULLAINATHAN; THALER, 2011; THALER, 2018; FERNANDES; LYNCH; NETEMEYER, 2014; DELLAVIGNA, 2007; ALLGOOD; WALSTAD, 2015).

Aprofundando mais no funcionamento da mente humana, Kahneman (2011) sugere a divisão das ações entre dois sistemas mental, denominados System 1 e System 2. O primeiro seria operado de maneira automática, com pouco esforço e sem controle voluntário, já o segundo colocaria a sua atenção no esforço mental de atividades que demandam controle, incluindo o raciocínio complexo. Segundo o autor,

O Sistema 2 acredita estar onde está a ação (...). O Sistema 1 como impressões e sentimentos que originam sem esforço que são as principais fontes das crenças explícitas e escolhas deliberadas do Sistema 2. As operações automáticas do Sistema 1 geram padrões de ideias surpreendentemente complexos, mas apenas o Sistema 2, mais lento, pode construir pensamentos em uma série ordenada de etapas. (...). Você será convidado a pensar nos dois sistemas como agentes com suas habilidades, limitações e funções individuais. (KAHNEMAN, 2011, p. 22 – Tradução livre).

Outro estudo psicológico prova, sem dúvida, que as pessoas, muitas vezes, cometem erros sistemáticos em suas mentes (NIGAM; SRIVASTAVA; BANWET, 2018). Os economistas clássicos afirmam que as pessoas sempre possuem alta confiança e decidem facilmente sobre a maioria das questões financeiras, o que afeta os comportamentos e resultados financeiros dos indivíduos (HENS; RIEGER, 2018). De acordo com Filbeck *et al.* (2017), as teorias de comportamento financeiro utilizam modelos que são racionais devido a crenças e regulamentos errados. Com base na regulamentação, acredita-se que as pessoas, naturalmente, odeiam perdas e se opõem a elas, mas devido à inferência bayesiana, geralmente existem crenças erradas associadas a decisões financeiras (KALATZIS; AZZONI; ACHCAR, 2006).

A extensão de tal crença determina a tolerância ao risco de uma pessoa que, de acordo com Pinjisakikool (2017), é determinada pelos seus traços de personalidade. Entretanto, a maioria das teorias de comportamento financeiro estabelecidas estão associadas a uma série de conceitos modernos conhecidos como "racionalidade limitada", que liga o processo de tomada de decisão a limitações cognitivas. Portanto, como proposto pelo autor, o comportamento humano, que inclui o social e o financeiro, baseia-se em inovações e métodos simplificados.

Um estudo conduzido por Khashanah e Alsulaiman (2016) descobriu que os humanos são limitados pela forma como processam as informações, na medida em que os preconceitos os guiam na tomada de decisões vitais. As descobertas estão em harmonia com as de Nigam,

Srivastava e Banwet (2018), que descobriram que as pessoas estão naturalmente inclinadas a mostrar uma reação extrema às informações adquiridas.

Já outro estudo propôs conceitos importantes em comportamentos financeiros, que incluem “*regret theory, landscape theory, less sensitivity, and extreme theories, and stabilization theory*” (FILBECK *et al.*, 2017). De acordo com esse estudo, as pessoas geralmente fornecem respostas diferentes a situações similares. Desse modo, essa teoria condiz com as afirmações de Ibrahim e Alqaydi (2013), que relataram que a diferença nas reações a eventos similares exibidos por pessoas diferentes é resultado de outros traços de personalidade que as pessoas possuem.

De acordo com essas teorias, portanto, os investidores geralmente estão ansiosos e só podem aumentar sua capacidade de assumir mais riscos financeiros ao se depararem com perdas significativas. A teoria sugere ainda que a capacidade de assumir riscos financeiros substanciais é influenciada por fatores externos, como perdas financeiras, que podem obrigar os investidores a assumir riscos mais significativos para se recuperarem das perdas ocorridas.

Entretanto, estudos realizados para investigar a relação entre o comportamento financeiro de uma pessoa e o nível de tolerância ao risco financeiro revelam que as características de personalidade desempenham papéis significativos (RAHEJA; DHIMAN, 2017). Um exame atento desse ato revela disparidades no nível de tolerância ao risco financeiro entre investidores de diferentes personalidades. Portanto, a personalidade influencia significativamente o nível de tolerância ao risco financeiro e, portanto, o comportamento financeiro.

Outros estudos também propõem a teoria do arrependimento, que também pode influenciar o comportamento financeiro, relacionando tanto à reação ao julgamento, quanto aos sentimentos (HENS; RIEGER, 2018). Os investidores podem optar, por exemplo, por evitar o envolvimento nas vendas de ações de baixo preço para evitar arrependimentos de maus investimentos e perdas. Ela também se baseia no nível de educação financeira que o investidor possui, sugerindo que ele, geralmente, segue seu conhecimento para evitar arrependimentos que podem resultar em tomadas de decisões erradas. Assim, criar uma decisão informada sobre questões financeiras requer conhecimento financeiro prévio, pois quanto menor for o nível de educação financeira, maiores serão as chances de um indivíduo tomar decisões erradas, o que pode levar a arrependimentos e perdas.

A educação financeira de uma determinada população, ou de um indivíduo, só pode ser estimada pelo comportamento exibido em relação às questões financeiras. Existem trabalhos que tratam, especificamente, dos fatores de personalidade e suas influências no nível de

educação financeira (BROWN; TAYLOR, 2014; CALENDO; FOSSEN; KRITIKOS, 2011). É aparente que os traços de personalidade influenciam os tomadores de decisões financeiras no nível individual e doméstico, incluindo decisões relacionadas à contratação de empréstimos e aos ativos financeiros. Os resultados empíricos de Brown e Taylor (2014) sugerem que certos traços de personalidade estão associados à quantidade de empréstimos sem garantias e ativos financeiros mantidos pelas famílias.

O comportamento financeiro é definido de forma diferente por diferentes estudiosos, sendo que alguns o veem de uma perspectiva financeira, enquanto outros o consideram de uma perspectiva psicológica. Asebedo (2018), por exemplo, argumenta que o comportamento e a educação financeira são bastante complexos e vão além do simples conhecimento e da informação financeira. Ela é definida como o ato de desenvolver uma consciência financeira e uma compreensão adequada dos conceitos financeiros básicos que podem influenciar a forma como uma pessoa age sobre essas demandas. Entretanto, a definição mais amplamente utilizada de comportamento financeiro são as atividades associadas às condições financeiras de uma pessoa, incluindo despesas, empréstimos, poupança e investimentos.

Oshio *et al.* (2018) realizaram um estudo para avaliar os cinco grandes traços de personalidade e propõem que os comportamentos financeiros são hierárquicos. Da mesma forma, o estudo revelou que não é fácil avaliar os comportamentos financeiros das diferentes pessoas até que a natureza dos produtos financeiros que elas operam seja revelada. Os estudos de Kamenica, Mullainathan e Thaler (2011) trazem uma perspectiva inovadora sobre os aspectos psicológicos preditivos do comportamento do indivíduo. Trata-se da assimetria das informações pessoais, ou seja, indivíduos tendem a pensar que possuem mais conhecimentos e informações do que as empresas que ofertam produtos financeiros. Porém, com a implementação da coleta de dados pessoais (através do uso de computadores e celulares conectados à internet, por exemplo), as empresas conhecem melhor o perfil de um indivíduo com relação às suas tendências de comportamento financeiro do que o próprio indivíduo.

Os resultados obtidos por Kamenica, Mullainathan e Thaler (2011) são consistentes com outras constatações que relacionam que o pensamento do futuro, do orçamento e do controle dos gastos são fatores e indicadores vitais do comportamento financeiro (OZER; MULTU, 2019). Para investigar efetivamente a relação entre comportamento financeiro e educação, é adequado considerar fatores financeiros individuais. Assim, Arifin (2017) realizou um estudo para determinar a influência do conhecimento financeiro no comportamento pessoal. O resultado apontou que a capacidade de controle e o conhecimento financeiro tiveram um

impacto considerável no comportamento financeiro individual. Além disso, a renda de uma pessoa não tem relações semelhantes com o comportamento financeiro.

De acordo com Ozer e Multu (2019), outros estudos sugerem que informações financeiras fornecidas a indivíduos em idade precoce influenciam seus comportamentos financeiros subsequentes. No trabalho de Oshio *et al.* (2018), eles investigaram a relação entre tolerância ao risco financeiro, tendências psicológicas e traços de personalidade. Entre os resultados encontrados, os autores demonstraram que há uma relação entre traços de personalidade e tendências psicológicas, e que a característica individual tem um impacto na tolerância ao risco financeiro de uma pessoa (OSHIO *et al.* 2018). Portanto, sugere-se que o comportamento financeiro está positivamente relacionado aos traços de personalidade.

Davey e George (2011) realizaram um estudo para avaliar os impactos dos traços de personalidade no comportamento financeiro. O estudo descobriu que as características de extroversão e consciência afetaram o ato de realizar empréstimos e poupar mais do que os outros tipos de características. Da mesma forma, os autores descobriram ainda que, tanto a capacidade de controle quanto a conscienciosidade, tiveram um efeito significativo sobre o comportamento financeiro pessoal e sobre as atitudes. Pelo estudo, não fica claro quais fatores afetam financeiramente indivíduos com alta pontuação em extroversão e conscienciosidade em relação aos outros. Entretanto, outros estudos psicológicos revelam que a característica da extroversão está geralmente associada à abertura e à sociabilidade (IBRAHIM; ALQAYDI, 2013).

Para Davey e George (2011), as pessoas extrovertidas são mais propensas a expressar comportamentos sociais do que outras personalidades, o que as torna capazes de se engajar em atividades que são projetadas para ajudar outras pessoas. A conclusão desse estudo é de que a arte de ajudar as pessoas através do compartilhamento de recursos pode influenciar um comportamento financeiro individual, como poupança e empréstimo.

O trabalho de Tauni *et al.* (2017) confirma o resultado apresentado anteriormente. Eles observaram uma relação positiva entre a extroversão e o comportamento financeiro e afirmaram que os extrovertidos tinham mais probabilidade de pedir dinheiro emprestado do que as pessoas com outros traços de personalidade predominante. Traços de personalidade, tais como abertura à experiência e amabilidade, foram considerados, entretanto, sua relação direta com o comportamento e as atitudes financeiras não foram significativas.

Oehler *et al.* (2017) avaliaram os impactos da extroversão e do neuroticismo nas atitudes e comportamentos financeiros e seus efeitos na tomada de decisões entre estudantes universitários. O estudo encontrou uma relação significativa entre extroversão, comportamento

e atitudes financeiras, na medida em que pessoas menos extrovertidas provavelmente comprariam menos produtos financeiros e pagariam preços mais baixos por eles. Da mesma forma, verificou-se que as pessoas com baixa pontuação em neuroticismo tinham mais ativos de risco em suas carteiras financeiras.

Assim, esse estudo tem relação positiva com o de Davey e George (2011), na medida em que ambos encontraram um impacto significativo da extroversão no comportamento financeiro. Ambos os estudos perceberam que pessoas mais extrovertidas tinham menos probabilidade de acumular poupança e tinham um nível de endividamento maior. O fato de que ambos os estudos utilizaram populações diferentes como amostra e encontraram os mesmos resultados confirma sua confiabilidade e precisão. A limitação de ambos os estudos foi que eles empregaram um tamanho de amostra pequeno, não podendo ser considerados plenamente para verificar futuros resultados.

Apesar do resultado significativo encontrado, o estudo utilizou questionários estruturados, o que apenas levou o respondente a dar uma resposta de sim ou não. Tais estratégias metodológicas são limitadas em sua precisão, já que não é dado ao respondente tempo suficiente para se expressar plenamente. Portanto, um estudo adicional com uma abordagem metodológica diferente e maior tamanho de amostra deve ser realizado para comprovar estes resultados.

O estudo conduzido por Tauni *et al.* (2017) investigou ainda a relação entre traços de personalidade e comportamento financeiro baseado na aquisição de conhecimento e tendências de negociação de ações entre estudantes universitários. O estudo descobriu que os traços de personalidade impactam diretamente o processo de compra e venda nos mercados de ações na maioria dos estudantes. A aquisição de conhecimento financeiro tende a aumentar a participação dos estudantes com pontuação mais alta em extroversão, amabilidade e conscienciosidade. Desse modo, pessoas com diferentes traços de personalidade também foram notadas como possuindo diferentes graus de tolerância ao risco financeiro, o que, em última instância, determina o comportamento financeiro de um indivíduo.

Os autores também confirmaram que os estudantes que tinham mais conhecimento financeiro e nenhuma consideração por seus traços de personalidade eram mais propensos a se envolverem no mercado de ações do que outros estudantes que tinham menos conhecimento (TAUNI *et al.*, 2017). Tais descobertas implicam que a educação financeira tem um impacto sobre o comportamento e as atitudes financeiras de diferentes pessoas. O estudo, no entanto, não apresenta explicação psicológica profunda e associações com os resultados. Assim, é

necessário investigar quais outros fatores psicológicos que relacionam tolerância ao risco financeiro, ao comportamento, à atitude e à educação.

Pinjisakikool (2017) avaliou fatores psicológicos como ambiente social e família em relação entre a traços de personalidade e ao comportamento financeiro. O estudo mostrou uma relação significativa entre traços de personalidade, tais como abertura à experiência, à extroversão e ao comportamento financeiro. Da mesma forma, este também constatou que existe uma relação positiva entre características de personalidade e tolerância ao risco financeiro. Resultado que coaduna com outros estudos, que perceberam uma relação positiva entre a tolerância ao risco financeiro e os traços de personalidade. Normalmente, a tolerância ao risco financeiro é uma ferramenta útil para determinar o comportamento financeiro de um indivíduo, especialmente no mercado de ações. A capacidade de um indivíduo demonstrar alta tolerância financeira está diretamente relacionada com seus traços de personalidade.

O capítulo seguinte se dedica a apresentar o procedimento metodológico utilizado para verificar a ocorrência de associações elencadas neste referencial teórico para que seja possível a comparação com resultados presentes na literatura consultada e determinar novos resultados a partir dos resultados analisados.

3 METODOLOGIA

Os aspectos metodológicos da pesquisa serão apresentados neste capítulo, que compreenderá a caracterização da pesquisa, os procedimentos técnicos, as etapas de seleção da amostra, a coleta de dados e a posterior análise estatística dos dados. O método nos levará, então, ao significado produzido pelos sujeitos de pesquisa, que serão os alunos dos cursos superiores do IFMG *Campus* Bambuí, sendo que, após avaliar o perfil do comportamento financeiro dos alunos e seus níveis de educação financeira, iremos verificar a associação destes com os fatores de personalidade da população estudada.

3.1 Classificação da pesquisa

Esta pesquisa pode ser classificada como quantitativa, descritiva e aplicada, definições que serão tratadas adiante. Essa abordagem ajudou na utilização de dados padronizados que permitiram elaborar possíveis comparações, generalizações ou números que comprovaram situações do passado com os dias atuais baseados no uso de estatísticas (GIL, 2008).

Ainda segundo a autora, esse tipo de delineamento fundamenta-se na ideia da caracterização pela interrogação direta das pessoas, cujo comportamento se deseja conhecer acerca do problema da unidade estudada e analisada.

A natureza quantitativa de uma pesquisa é, por vezes, classificada como uma metodologia. Porém, na visão de Severino (2010), trata-se de uma abordagem. Ele acrescenta que, dentro dela, podem ser alocadas diversas metodologias e diversas referências epistemológicas. Para Boeren (2018), a pesquisa quantitativa se refere a dados que são obtidos usando instrumentos predeterminados, geralmente por questionários, e usando experimentos. A pesquisa dessa abordagem é caracterizada pelo fato de submeter os dados a análises estatísticas.

Hung, Parker e Yoong (2009) problematizam que a diversidade de definições conceituais da educação financeira (que foram trabalhadas no referencial teórico deste trabalho) causa uma variação nos métodos utilizados para a sua quantificação. Enquanto alguns testes avaliam o conhecimento financeiro propriamente dito, outros trabalhos medem o nível de conhecimento que o sujeito julga ter. Entretanto, os consumidores julgam ter um conhecimento diferente daquele que realmente tem, às vezes maior e outras vezes menor. É preciso considerar as limitações do uso da pesquisa quantitativa, onde pode ser encontrado um conflito entre conhecimento, conhecimento percebido e comportamento. Conhecimentos sobre o sistema

financeiro é uma importante base para as habilidades financeiras, porém as habilidades e os comportamentos tendem a ser influenciados por outros fatores como acesso a recursos e laços sociais, por exemplo (HUNG; PARKER; YOONG, 2009).

A abordagem quantitativa é largamente empregada no desenvolvimento da pesquisa descritiva, onde as variáveis são descobertas e classificadas conforme suas inter-relações de causa e efeito. É utilizada no âmbito social representando, teoricamente, uma forma de resultados precisos, onde é evitada a distorção da análise e interpretações carregadas de subjetividade (OLIVEIRA, 1999).

Para Gil (2008, p. 32), os métodos descritivos

têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados (GIL, 2008, p. 28).

Um estudo descritivo busca aspectos gerais e amplos de um contexto social e permite identificar, ordenar e classificar diferentes formas dos fenômenos. É realizado um estudo da causa e efeito entre as variáveis até o surgimento do fenômeno, sendo muito utilizado nas ciências sociais, pois permite controlar muitas variáveis. Segue o mesmo padrão da obtenção de dados da pesquisa quantitativa, podendo ser feita através de questionários, testes e entrevistas, por exemplo (OLIVEIRA, 1999).

A análise e associação/associação dos fatos em uma pesquisa descritiva é feita sem que os dados sejam manipulados. A frequência de um fenômeno, sua relação com outros e sua natureza são objetivos dessa modalidade de pesquisa. Tem por objeto problemas, geralmente no âmbito social, que merecem ser estudados e cujos dados não se encontram registrados em documentos (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007).

No objeto dessa pesquisa, o fenômeno do comportamento financeiro será descritivamente relacionado aos traços de personalidade de maneira quantitativa. O intuito será o de produzir novas informações, já que essas nunca foram levantadas na população que será estudada. Os autores CerVO, Bervian e Da Silva (2007) ainda acrescentam que a pesquisa descritiva pode assumir diversas formas, dentre elas destacamos aquela que mais se relaciona com o presente estudo, os estudos descritivos, que, segundo eles,

trata-se do estudo e da descrição das características, propriedades ou relações existentes na comunidade, grupo ou realidade pesquisada. Os estudos descritivos, assim como os exploratórios, favorecem, na pesquisa mais ampla e completa, as tarefas de formulação clara do problema e da hipótese como tentativa de solução. Comumente se incluem nesta modalidade os estudos que visam a identificar as representações sociais e o perfil de indivíduos e grupos, como também os que visam identificar estruturas, formas, funções e conteúdos (CERVO; BERVIAN; Da SILVA, 2007, p. 62).

A pesquisa aplicada, segundo Oliveira (1999, p.68), “requer determinadas teorias ou leis mais amplas como ponto de partida e tem por objetivo pesquisar, comprovar ou rejeitar hipóteses sugeridas pelos modelos teóricos e fazer a sua aplicação às diferentes necessidades humanas”. Trata-se de uma pesquisa que envolve interesses e verdades locais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

Gil (2008) acrescenta que uma pesquisa aplicada gera conhecimentos com aplicação prática que buscam solucionar problemas específicos, envolvendo a verdade da realidade apresentada. Ressalta-se que esta pesquisa, ao visar atender a proposta epistêmica dos Mestrados Profissionais, possui aplicação sobre a realidade do índice de Educação Financeira do IFMG *Campus* Bambuí, atendendo a exigência de entrega de um produto final à comunidade, concretizando resolução prática de problemas para transformação da realidade estudada.

3.2 O processo de coleta de dados em uma survey

A pesquisa através de surveys é, geralmente, caracterizada como exploratória, confirmatória ou descritiva, podendo, então, contribuir para o avanço do conhecimento científico de diferentes maneiras (FORZA, 2002). Nesse estudo, a *survey* possui caráter exploratório, pois visa “obter uma visão preliminar sobre um tópico e fornece a base para uma pesquisa mais aprofundada” (FORZA, 2002).

De um modo geral, a utilização de um *survey* tem como objetivo a coleta de informações sobre indivíduos e suas unidades sociais, podendo ser realizado, por exemplo, através do envio eletrônico de questionários, ligações telefônicas ou entrevistas. O método atinge certo nível de acuracidade na obtenção de informações sobre grandes populações (FORZA, 2002). São observadas algumas limitações e contradições aparentes na aplicação do procedimento. Determinadas parcelas da população estudada podem ser sub-representadas.

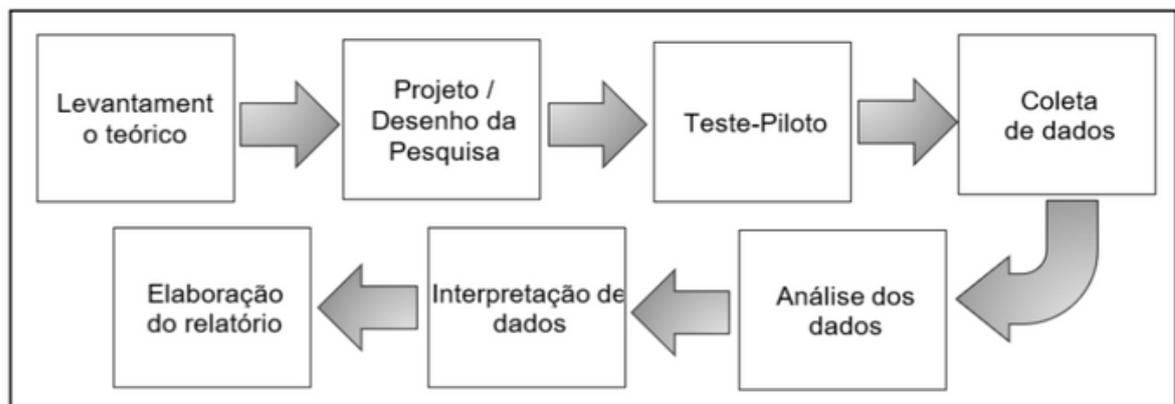
Embora a sabedoria popular possa levar a crer que uma maior adesão dos participantes leva a resultados mais precisos, o trabalho de Visser *et al.* (2000) mostra a análise de pesquisas

em eleições onde foram utilizados dois métodos de aplicação de surveys, um por telefone e outro por correspondência. Apesar de a pesquisa por correspondência ter tido uma adesão menor (20% contra 60% via telefone), as previsões foram mais precisas: erro de 1.6% contra um erro de 5.2%. A aplicação padrão do método inclui não somente a noção de sistematização, métodos de amostras representativas devem ser usados, mas também devem ser obtidos certos níveis de adesão e ponderações estatísticas que são aplicados para maximizar a representatividade (KROSNICK, 1999).

A condução de uma pesquisa survey visando um certo nível de acuracidade na obtenção de informações sobre grandes populações deve ser seguida pelas seguintes etapas:

1. levantamento teórico
2. projeto/ desenho de pesquisa
3. teste-piloto
4. coleta de dados
5. procedimentos de análise

Figura 1 - Processo de execução de uma pesquisa survey.



Fonte: Elaborada pelo autor com base em Forza (2002).

3.3 Processo de execução de uma pesquisa survey nesta pesquisa

As etapas para execução da *survey* desta pesquisa serão explanadas nesta seção.

3.3.1 Levantamento teórico

O levantamento teórico deste estudo está descrito no capítulo “Referencial teórico” e permitiu a formulação das seguintes hipóteses:

H1 – As mulheres possuem um índice de educação financeira menor que a dos homens.

H2 – Além disso, existe uma associação entre os gêneros e a maneira como se gasta o dinheiro.

H3 – Existe uma associação entre a idade do indivíduo e o seu índice de conhecimento financeiro.

H4 – O fato de conversar com os pais sobre dinheiro quando criança se associa positivamente ao índice de conhecimento financeiro do indivíduo.

H5 – Existe uma associação entre o fato de ter cursado uma disciplina sobre finanças e o índice de conhecimento financeiro.

H6 – O fator de personalidade predominante se associa ao controle de gastos e à maneira como o indivíduo gerencia compras a prazo.

H7 – Existe uma associação entre o índice de conhecimentos financeiros e os fatores de personalidade dos indivíduos.

3.3.2 Projeto / Desenho de pesquisa

No desenho da pesquisa, foi observada, no que tange às necessidades de informação e suas restrições, as limitações da população estudada, uma vez que este estudo foi limitado à população (alunos de cursos superiores) e, por isso, não pode haver generalizações.

A definição do público-alvo, do método de coleta de dados e do instrumento de pesquisa levou em consideração o desenho interseccional (transversal) desta pesquisa, pois os dados foram coletados apenas uma vez, então foram consideradas amostras para descrever determinadas populações de forma a poder descrever um subconjunto da população e determinar a relação entre as variáveis coletadas. Isso significa que a coleta dos dados (onde a recepção das respostas) foi realizada em um intervalo de tempo considerado como único (BABBIE, 2001). Esta pesquisa foi realizada na autarquia IFMG *Campus* Bambuí, que está localizado na Fazenda Varginha, no Município de Bambuí, região Centro-Oeste do estado de Minas Gerais.

Ao longo de 52 anos de sua trajetória, a tradicional Escola de Bambuí foi elevada à posição de campus do IFMG, por meio da Lei nº 11.892, sancionada em 29 de dezembro de 2008. Atualmente, o campus Bambuí possui uma área total de 328,76 hectares e cerca de 40 mil metros quadrados de construções. A instituição possui mais de 2 mil alunos e de 370

trabalhadores entre docentes, técnicos-administrativos e terceirizados e oferece os seguintes cursos:

- Médio Integrado (Administração, Agropecuária, Informática, Mecânica e Manutenção Automotiva e Meio Ambiente);
- Cursos Superiores de graduação (Bacharelados em Administração, em Agronomia, em Engenharia de Alimentos, em Engenharia da Computação, em Engenharia de Produção, em Zootecnia, em Medicina Veterinária e Licenciaturas em Ciências Biológicas e em Física);
- Curso de pós-graduação (Stricto Sensu)

A população estudada foram os alunos dos cursos superiores do IFMG *Campus* Bambuí. Trata-se de uma população heterogênea, com faixa etária, sexo e estado de origem variados. São jovens que estão, pela primeira vez, saindo de seus lares e assumindo gestão de responsabilidades financeiras. A seleção da amostragem foi por *convicence*, que é uma seleção não probabilística. Esse tipo é aquela escolhida pelo critério do pesquisador sem fundamentação matemática ou estatística (GIL, 2008), desse modo os questionários foram enviados a todos os discentes dos cursos superiores do IFMG-Campus Bambuí sem direcionamento a um segmento específico.

Segundo Freitas (2013), a elaboração do questionário para coleta de dados consiste em responder questões essenciais como quem são os sujeitos de pesquisa, onde estão inseridos, o que fazem em relação ao tema pesquisado, quando e como fazem e, principalmente, por qual motivo fazem.

Para Gil (2008), um questionário é uma técnica de investigação onde há um conjunto de questões com o propósito de obter informações subjetivas. Sua construção tem como fundamento traduzir em questões específicas o objeto de pesquisa, testando as hipóteses que foram formuladas no planejamento de pesquisa. O autor lista alguns dos cuidados a serem observados na elaboração de um questionário:

- a) constatação de sua eficácia para verificação dos objetivos;
- b) determinação da forma e do conteúdo das questões;
- c) quantidade e ordenação das questões;
- d) construção das alternativas;
- e) apresentação do questionário e
- f) pré-teste do questionário.

Para analisar a educação financeira e os fatores de personalidade, foi estabelecido o Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE) – ANEXO A, sinalizando o aceite para a participação na pesquisa, e foi escolhido o questionário adaptado pelo Núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento em Educação Financeira (DENARIUS) da UNIFEI e o questionário do BFI, conforme ANEXO B.

O questionário, conforme detalhamento anexo, possui 90 questões fechadas, sendo dividido em sete partes: 1) caracterização pessoal e acadêmica, 2) faixa e característica da renda do indivíduo, 3) crédito, 4) poupança, 5) seguros, 6) previdência complementar e 7) investimentos. O questionário possui respostas de múltipla escolha com utilização da escala do tipo Likert com cinco pontos para avaliação das respostas, onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente.

O segundo questionário utilizado é o Big Five Inventory, que é um modelo descritivo baseado em teoria explicativa e preditiva da personalidade humana e de suas relações com a conduta. É onde são medidos os traços de personalidade do indivíduo mensurados pela escala de Likert, sendo eles: 1) extroversão, 2) socialização, 3) conscienciosidade, 4) neuroticismo e 5) abertura para a experiência. O modelo é amplamente utilizado ao redor do mundo em contextos sociais e clínicos (McCRAE; COSTA, 2008) e consolida-se no campo científico das ciências sociais e aplicadas por traduzir de forma simples, estatística e econômica experiências subjetivas da conduta humana (NAKANO; SILVA, 2011).

3.3.3 *Teste-Piloto*

O teste-piloto, também chamado de pré-teste, se faz necessário para o refinamento do instrumento utilizado para garantir que ele realmente consiga mensurar o que se propõe e ter precisão, clareza e ordenação nos termos sem indicar dificuldade de entendimento. O teste-piloto e a avaliação da qualidade da medida, nesta pesquisa, foram realizados pelo DENARIUS e ambos foram aplicados no trabalho de Marciano (2019). Portanto, trata-se de instrumento já validado e, por isso, o pré-teste foi dispensado.

3.3.4 *Coleta de dados*

Nesta pesquisa, os questionários foram disponibilizados no primeiro semestre de 2021, utilizando a ferramenta eletrônica e *on-line* do Google *Forms*. A natureza impessoal do questionário assegurou a uniformidade na avaliação de uma situação para outra. O anonimato

faz com que o respondente tenha mais confiança, levando a respostas mais reais (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007). A hipótese deve ser a base da constituição de todos os dados do questionário, sendo a sua resposta o problema formulado. A existência do objeto de pesquisa foi confirmada pelos pontos de levantamento incluídos, levando, então, à constatação do fenômeno (OLIVEIRA, 1999).

3.3.5 Procedimentos de análise de dados

As análises estatísticas foram realizadas a partir do software IBM SPSS Modeler, sendo que a análise de consistência interna submeteu os instrumentos de natureza escalar, utilizando os seguintes métodos e indicadores: testes de normalidade Kolmogorov-Smirnova (DANIEL, 2000) e Shapiro-Wilk (SHAPIRO, 1965), Teste de Kruskal-Wallis (KRUSKAL; WALLIS, 1952), Associação de Pearson (GARREN, 1998), Correlação de Spearman (SPEARMAN, 1904), Teste Qui-Quadrado (PEARSON, 1900) e Tau_b de Kendall (KENDALL, 1938).

Há duas razões pelas quais documenta-se o uso do SPSS. Primeiro, o SPSS é um software popular utilizado por pesquisadores em diferentes disciplinas. Como tal, o SPSS é muito utilizado ao invés de se utilizar um software adicional. Como segundo ponto, porém, há poucas publicações ilustrando como os pesquisadores podem usar o SPSS para analisar dados, o que seria benéfico para os pesquisadores (SHEK; MA, 2011).

Segundo Preacher e Hayes (2004), o SPSS é muito utilizado em todas as ciências sociais e na psicologia em particular, o que permite um teste formal do significado do efeito indireto em modelos simples de mediação. Além disso, há uma forte necessidade de realizar estudos sobre a modelagem no contexto da pesquisa do trabalho social.

Primeiramente, foi realizada uma análise preliminar dos dados coletados para verificar as principais tendências, dispersão, distribuição de frequência e associação, calcular a distribuição de frequência das características socioeconômicas e demográficas, e recodificar sexo e idade. Para as demais variáveis, foram calculadas as variáveis dependentes e independentes, a frequência, a média, o desvio padrão, a porcentagem efetiva e mediana e o desvio padrão da média. Após a realização desses procedimentos, os dados foram interpretados, sendo que, neste momento, poderia surgir a necessidade de novas análises estatísticas.

A fim de analisar os dados para testar hipóteses e compreender a relação entre os comportamentos e conhecimentos financeiros e os fatores de personalidade dos alunos e demais características foram realizados testes de normalidade e determinação dos dados como paramétricos ou não paramétricos.

Em seguida foi aplicada a Correlação de Spearman, o Teste de Kruskal-Wallis e o Teste Kolmogorov–Smirnov conforme o caso. Para determinar a associação estatisticamente significativa foi utilizado o teste qui-quadrado de Pearson. O teste de Shapiro-Wilk foi utilizado nos casos em que a amostra se apresentou normalmente distribuída.

Finalmente, uma análise de regressão múltipla foi realizada para entender se as mudanças nas variáveis independentes dos fatores de personalidade podem prever as mudanças na variável dependente educação financeira. Depois de executar essas etapas, os dados foram interpretados em conclusão final.

Dessa forma, o próximo capítulo trata propriamente da análise dos dados e dos resultados, utilizando-se de análises descritivas e estatísticas para caracterizar a amostra e responder às hipóteses formuladas.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

Os resultados descritos e analisados neste capítulo foram obtidos pela amostra de 242 estudantes dos cursos superiores do IFMG *Campus* Bambuí de um total de 964 indivíduos. Desse modo, a amostra representa 25,1% do total da população estudada. Sendo que se obteve uma margem de erro de 4,56% em um intervalo de confiança de 95%.

Inicialmente, apresenta-se a análise descritiva da amostra, onde são informados os quantitativos, médias e frequência das respostas necessárias para a caracterização da amostra. Encontra-se neste capítulo o estudo das associações formuladas como hipóteses dentro das discussões do referencial teórico.

Em seguida são apresentadas as seguintes análises estatísticas para verificar a existência ou não de associações entre o gênero do respondente e seu conhecimento e comportamento financeiro. Além disso, o índice de conhecimentos financeiros foi analisado juntamente como a faixa etária do indivíduo, a conversa com os pais sobre dinheiro, estudo de disciplina de finanças, controle de gastos e compras a prazo.

Por fim, foi realizada a análise estatística principal do trabalho onde é avaliada a existência ou não de associação entre o nível de conhecimentos financeiros e os fatores de personalidade, tanto do fator predominante, quanto da média distribuída.

4.1 Análise descritiva

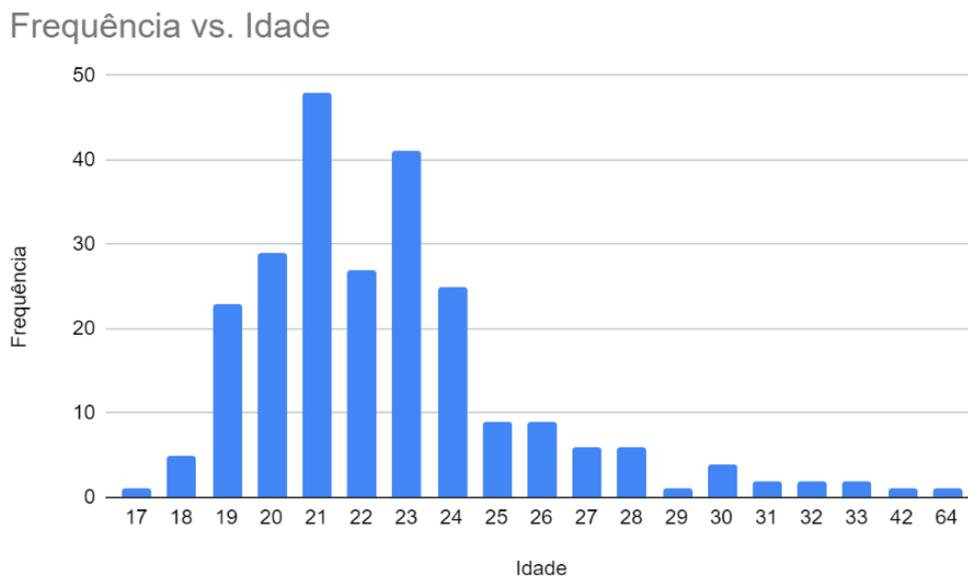
Analisando o apresentado na Tabela 1, pode-se afirmar que os respondentes são majoritariamente jovens, com idade entre 18 e 24 anos. Faixa etária que corresponde a 79,7% dos respondentes.

Os resultados encontrados eram esperados, considerando que a população selecionada para este estudo é limitada aos matriculados em cursos superiores do IFMG *Campus* Bambuí. Nota-se também um aumento da relevância do estudo, visto que a faixa etária encontrada é aquela em que geralmente o jovem inicia a sua autonomia financeira.

Tabela 1 - Análise descritiva: idade dos respondentes. Questão 3 – Hoje tenho a seguinte idade.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
17	1	0,4	0,4
18	5	2,1	2,5
19	23	9,5	12,0
20	29	12,0	24,0
21	48	19,8	43,8
22	27	11,2	55,0
23	41	16,9	71,9
24	25	10,3	82,2
25	9	3,7	86,0
26	9	3,7	89,7
27	6	2,5	92,1
28	6	2,5	94,6
29	1	0,4	95,0
30	4	1,7	96,7
31	2	0,8	97,5
32	2	0,8	98,3
33	2	0,8	99,2
42	1	0,4	99,6
64	1	0,4	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 2 - Análise descritiva: idade dos respondentes.

Fonte: Próprio autor (2022).

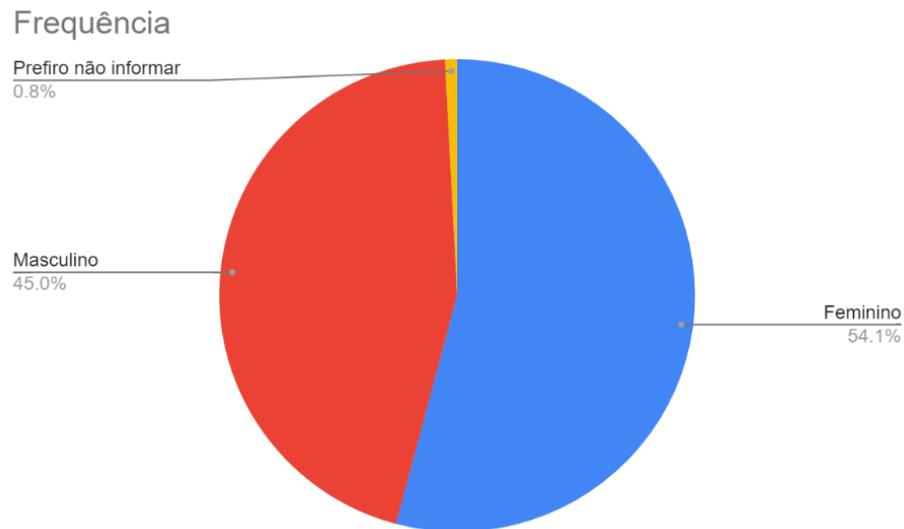
Em relação ao sexo, observa-se que 54,1% dos respondentes se declararam pertencentes ao sexo feminino, 45,0% do sexo masculino e menos de 1% optaram por não informar o sexo (Tabela 2). O equilíbrio entre as opções masculino e feminino é relevante para a análise estatística que será feita entre gênero, comportamento e conhecimentos financeiros.

Tabela 2 - Análise descritiva: sexo declarado pelos respondentes.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Feminino	131	54,1	54,1
Masculino	109	45,0	99,2
Prefiro não informar	2	0,8	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 3 - Análise descritiva: sexo declarado pelos respondentes.



Fonte: Próprio autor (2022).

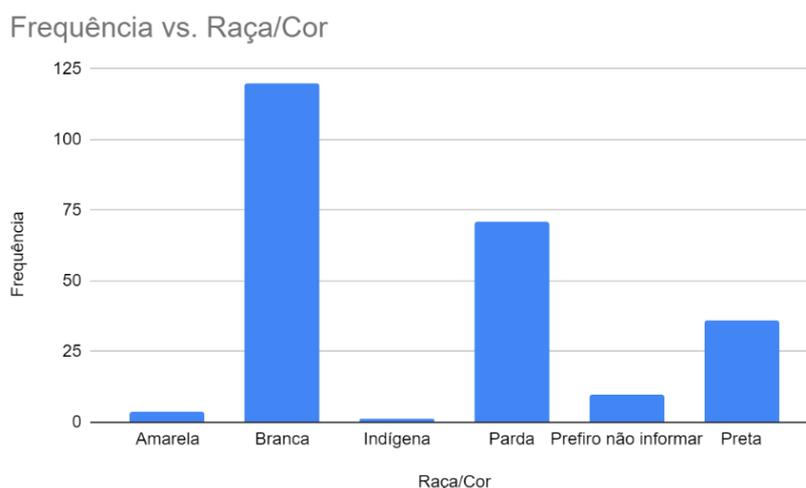
Com relação à cor/raça/etnia (Tabela 3), praticamente metade dos respondentes (49,6%) se declararam brancos, seguido pelos que se declararam pardos (29,3%) e pretos (14,9%). Vale destacar também que 4,1% dos respondentes optaram por não declarar a cor/raça/etnia.

Tabela 3 - Análise descritiva: cor/raça/etnia declarada pelos respondentes. Questão 5 - Me considero da seguinte cor/raça/etnia.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Amarela	4	1,7	1,7
Branca	120	49,6	51,2
Indígena	1	0,4	51,7
Parda	71	29,3	81,0
Preta	36	14,9	100,0
Prefiro não informar	10	4,1	85,1
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 4 - Análise descritiva: cor/raça/etnia declarada pelos respondentes.



Fonte: Próprio autor (2022).

A Tabela 4 apresenta os resultados de onde os respondentes cursaram o ensino fundamental. Analisando os dados apresentados (Tabela 4), pode-se afirmar que 86,8% dos respondentes declararam ter cursado o ensino fundamental integralmente na escola pública e apenas 3,7% declararam ter cursado integralmente em escola particular.

Destaca-se que o IFMG *Campus* Bambuí é uma instituição pública de ensino gratuito que atende parte de uma população socialmente vulnerável que continua a sua vida acadêmica em cursos gratuitos. A análise ficará mais evidente no momento da interpretação dos dados coletados sobre renda e auxílios financeiros.

Tabela 4 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino fundamental. Questão 6 - Cursei o ensino fundamental.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Integralmente em escola particular com bolsa.	1	0,4	0,4
Integralmente em escola particular.	9	3,7	4,1
Integralmente em escola pública.	210	86,8	90,9
Maior parte em escola particular.	8	3,3	94,2
Maior parte em escola pública.	14	5,8	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 5 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino fundamental.

Frequência Ensino Fundamental



Fonte: Próprio autor (2022).

Os resultados relativos ao ensino médio se assemelham aos do ensino fundamental (Tabela 5). No ensino médio, 86,0% dos respondentes declararam ter cursado integralmente em

escola pública e 5,4% integralmente em escola particular. Resultados encontrados deixam claro que a maioria dos respondentes cursaram o ensino fundamental e médio em escolas públicas.

Mais uma vez nota-se a predominância de estudantes oriundos de escolas públicas, essa tendência acompanha um perfil de baixa renda que se desenha ao longo das análises do estudo. Aqui fica mais clara a tendência que vem desde o ensino fundamental, onde os estudantes seguem frequentando escolas públicas e, como será analisado à frente, recebendo auxílios financeiros para se manterem na instituição,

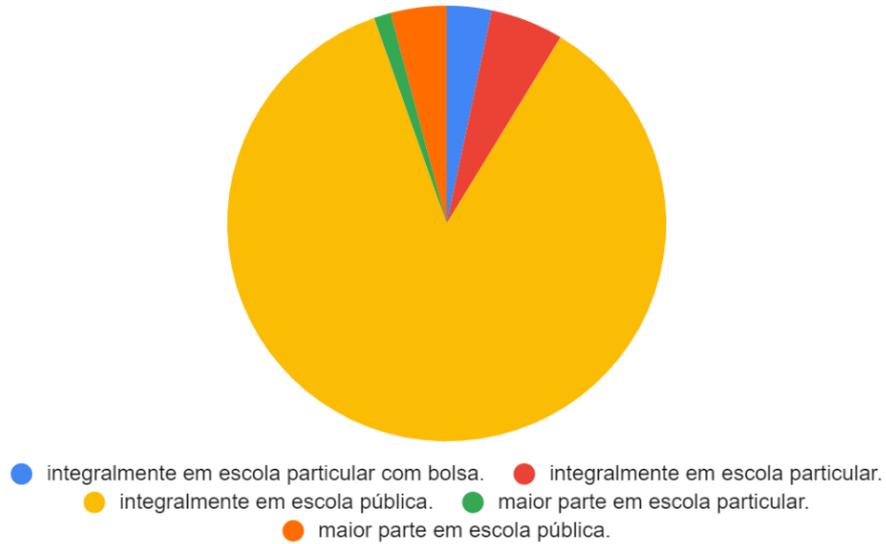
Tabela 5 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino médio. Questão 7 - Cursei o ensino médio

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Integralmente em escola particular com bolsa.	8	3,3	3,3
Integralmente em escola particular.	13	5,4	8,7
Integralmente em escola pública.	208	86,0	94,6
Maior parte em escola particular.	3	1,2	95,9
Maior parte em escola pública.	10	4,1	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 6 - Análise descritiva: onde o respondente cursou o ensino médio.

Frequência x Ensino Médio



Fonte: Próprio autor (2022).

Os dados coletados sobre o nível de escolaridade da mãe dos entrevistados (Tabela 6) mostram que quase 80% delas não possuem nível de escolaridade igual ou acima do nível superior. Esse levantamento deve ser considerado como influente na análise estatística sobre o diálogo dos filhos com os pais sobre dinheiro. Pois, conforme trabalhado no referencial teórico, esse pode ser um fator que interfere no nível de educação financeira do indivíduo.

Tabela 6 - Escolaridade da mãe. Questão - 8 Minha mãe possui o seguinte nível de escolaridade.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Sem escolaridade	10	4,1	4,1
Ensino fundamental (1º grau) incompleto	63	26	30,2
Ensino fundamental (1º grau) completo	28	11,6	41,7
Ensino médio (2º grau) incompleto	23	9,5	51,2
Ensino médio (2º grau) completo	59	24,4	75,6
Superior incompleto	9	3,7	79,3
Superior completo	37	15,3	94,6
Especialização (lato sensu)	7	2,9	97,5
Mestrado	6	2,5	100
Doutorado	0	0	100
Não sei	0	0	100
Prefiro não informar	0	0	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Assim como o nível de escolaridade da mãe dos entrevistados, os pais também registram um alto nível de indivíduos que não possuem nível de escolaridade maior ou igual ao nível superior, chegando a 84,3% dos respondentes (Tabela 7).

O prosseguimento das análises expõe cada vez mais um perfil de origem de baixa renda dos estudantes, visto que, além de serem oriundos de escolas públicas, seus pais não possuem alto nível de escolaridade.

Tabela 7 - Escolaridade do pai. Questão - 9 Meu pai possui o seguinte nível de escolaridade.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Sem escolaridade	12	5	5
Ensino fundamental (1º grau) incompleto	84	34,7	39,7
Ensino fundamental (1º grau) completo	28	11,6	51,2
Ensino médio (2º grau) incompleto	20	8,3	59,5
Ensino médio (2º grau) completo	50	20,7	80,2
Superior incompleto	10	4,1	84,3
Superior completo	12	5	89,3
Especialização (lato sensu)	4	1,7	90,9
Mestrado	4	1,7	92,6
Doutorado	2	0,8	93,4
Não sei	14	5,8	99,2
Prefiro não informar	2	0,8	100
Total	242	100,0	

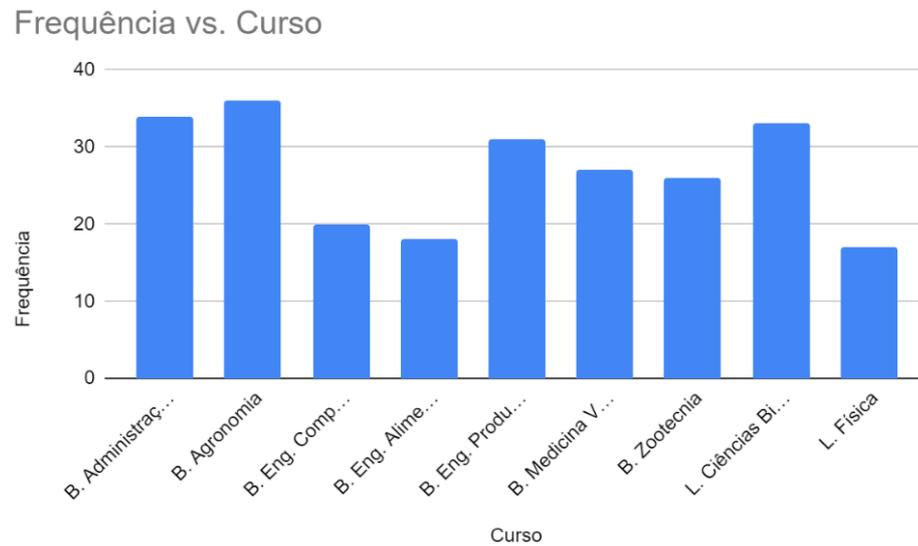
Fonte: Próprio autor (2022).

Sobre o curso em que os respondentes estão matriculados, a Tabela 8 apresenta a análise descritiva desta variável. Analisando os dados apresentados (Tabela 8), pode-se afirmar que todos os nove cursos superiores ofertados no IFMG *Campus* Bambuí tiveram respondentes. Entretanto, a quantidade de respondentes variou entre os cursos. O curso de agronomia foi o que apresentou maior quantidade de respondentes (14,9%) e o de física a menor quantidade (7%). Notadamente, trata-se dos cursos com maior e menor número de alunos da instituição, respectivamente.

Tabela 8 - Curso em que o aluno está matriculado. Questão 10 - Estou regularmente matriculado(a) na IFMG *Campus* Bambuí no curso de...

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Bacharelado em Administração	34	14,0	14,0
Bacharelado em Agronomia	36	14,9	28,9
Bacharelado em Engenharia da Computação	20	8,3	37,2
Bacharelado em Engenharia de Alimentos	18	7,4	44,6
Bacharelado em Engenharia de Produção	31	12,8	57,4
Bacharelado em Medicina Veterinária	27	11,2	68,6
Bacharelado em Zootecnia	26	10,7	79,3
Licenciatura em Ciências Biológicas	33	13,6	93,0
Licenciatura em Física	17	7,0	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 7 - Curso em que o aluno está matriculado.

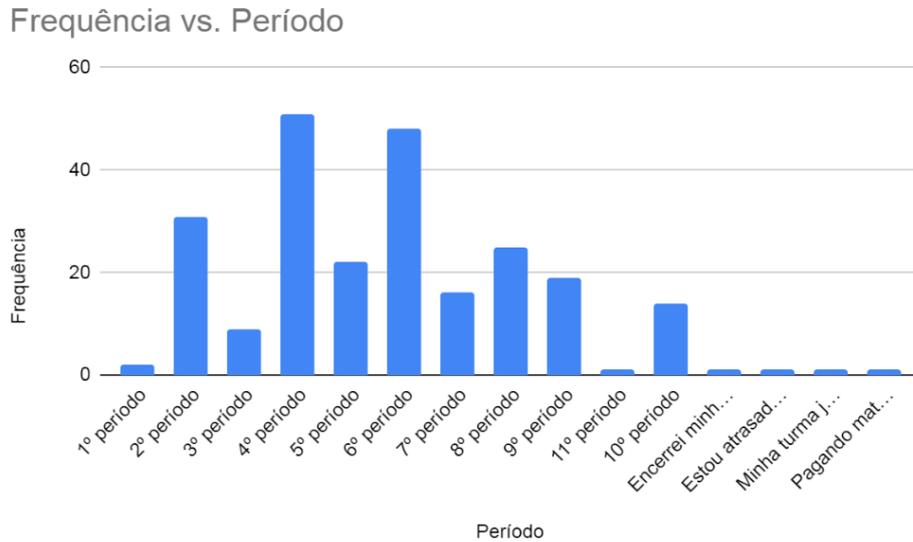
Fonte: Próprio autor (2022).

Com relação ao período em que o discente está matriculado (Tabela 9), deve-se destacar a predominância de períodos pares, visto o alto volume de entradas no início do ano e o momento em que os dados foram coletados. Contudo, os dados se mostram homogêneos considerando também a ocorrência de evasões nos períodos mais elevados.

Tabela 9 - Período em que o aluno está matriculado. Questão 10 - Estou cursando o seguinte período.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
1º período	2	0,8	0,8
2º período	31	12,8	13,6
3º período	9	3,7	17,4
4º período	51	21	38,4
5º período	22	9,1	47,5
6º período	48	19,8	67,4
7º período	16	6,6	74
8º período	25	10,3	84,3
9º período	19	7,9	92,1
10º período	14	,4	92,6
11º período	1	5,8	98,3
Encerrei minhas matérias, restando apenas as defesas.	1	0,4	98,8
Estou atrasada no curso	1	0,4	99,2
Minha turma já formou, estou fazendo vários períodos	1	0,4	99,6
Pagando matéria	1	0,4	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 8 - Período em que o aluno está matriculado

Fonte: Próprio autor (2022).

Outra variável analisada e apresentada na Tabela 10, foi a renda média mensal familiar dos respondentes.

Como se pode observar, 43,0% dos respondentes declararam que a renda média mensal da família é de até 2 salários-mínimos. Adicionalmente, quase 24,8% dos respondentes afirmaram que a renda média mensal familiar está entre 2 e 4 salários-mínimos. Por fim, um fato que se destaca é que 21,5% dos respondentes afirmaram que a renda da família é menor do que 1 salário-mínimo.

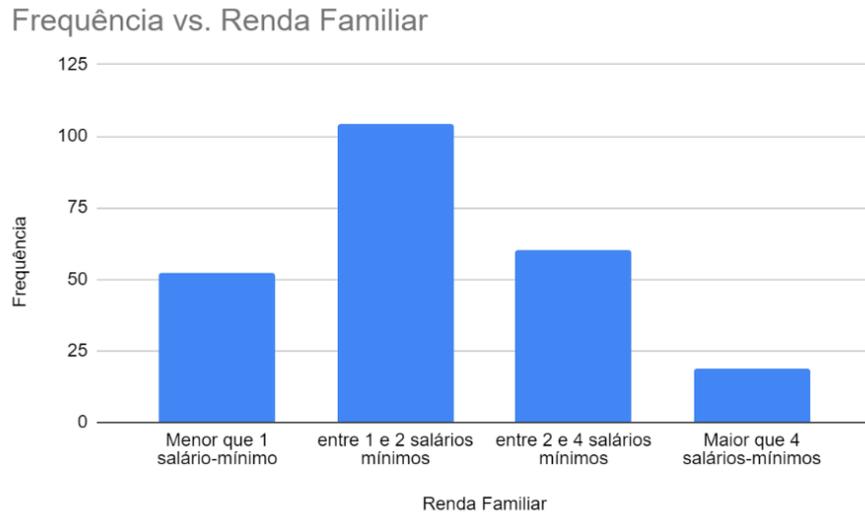
Os resultados apresentados na Tabela 10 evidenciam que a família da maioria dos respondentes (61,5%) possui renda média mensal inferior a 2 salários-mínimos. Dados que vão ao encontro do perfil dos alunos da instituição, em que a maioria são considerados de baixa renda e, muitas vezes, em situação de vulnerabilidade social.

Tabela 10 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 24 - A renda média mensal da minha família é.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM*)	52	21,5	21,5
Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM)	104	43,0	64,5
De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM)	60	24,8	89,3
De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM)	12	5,0	94,3
De R\$8.360,01 a R\$ 12.540,00 (8 a 12 SM)	4	1,7	96
De R\$ 12.540,01 a R\$ 15.675,00 (12 a 15 SM)	1	0,4	96,4
De R\$ 15.675,01 a R\$ 20.900,01 (15 a 20 SM)	2	0,8	97,2
Não sei a renda média mensal da minha família	4	1,7	98,9
Não tenho interesse em responder	3	1,2	100,0
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

*SM = salário mínimo

Figura 9 - Renda média mensal familiar do respondente.

Fonte: Próprio autor (2022).

A renda mensal individual do estudante é predominantemente (71,9% dos casos) inferior a 1 salário mínimo. Entende-se que o estudante pertencente à uma família de baixa renda, conforme análise anterior (Tabela 11) se mantém com parte dos recursos da família e eventualmente com o recebimento de auxílios institucionais, como será mostrado à frente.

Desse modo, entende-se que a educação financeira pode ser mais relevante para os que se mantêm com menos recursos, visto que um bom gerenciamento financeiro poderia aumentar a eficiência dos gastos, podendo prover as necessidades desses estudantes com baixos recursos financeiros.

Tabela 11 - Análise descritiva: renda média mensal individual do respondente. Questão 25 - A minha renda média mensal (individual e pessoal) é.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM*)	174	71,9	71,9
Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM)	15	6,2	78,1
De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM)	4	1,7	79,8
De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM)	1	0,4	80,2
Não sei qual é a minha renda média mensal	35	14,5	94,6
Não tenho interesse em responder	13	5,4	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

*SM = salário mínimo

Figura 10 - Renda média mensal do indivíduo.

Frequência



Fonte: Próprio autor (2022).

Nota-se pela Tabela 12 que a maioria dos estudantes que participaram da amostra recebem algum tipo de auxílio institucional. O fato mostra que existe uma maior proximidade destes alunos com os servidores da instituição e maior interesse em participar das iniciativas de pesquisa como essa. O tema financeiro é de maior interesse dessa parcela dos alunos, visto que possuem um maior interesse em participar das atividades que envolvem recursos financeiros.

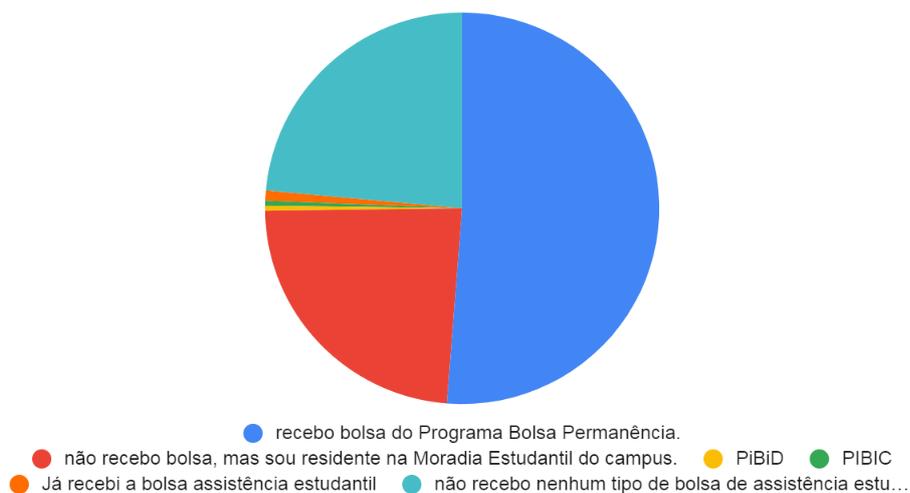
Tabela 12 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 12 - Para me manter no curso de graduação, recebo a seguinte bolsa de assistência estudantil.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Recebo bolsa do Programa Bolsa Permanência.	124	51,2	51,2
Não recebo bolsa, mas sou residente na Moradia Estudantil do campus.	57	23,6	74,8
PiBiD	1	0,4	75,2
PIBIC	1	0,4	75,6
Já recebi a bolsa assistência estudantil	2	0,8	76,4
Não recebo nenhum tipo de bolsa de assistência estudantil.	57	23,6	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 11- Recebimento de bolsa/auxílio da assistência estudantil

Frequência



Fonte: Próprio autor (2022).

O estudo mostra que pouco mais da metade das famílias dos respondentes (51,7%) recebem algum tipo de auxílio do governo (Tabela 13). Esses dados colaboram mais uma vez para a qualificação da amostra como formada por indivíduos de baixa renda.

Esse fato é relevante para a conclusão e interpretação dos resultados estatísticos, visto que esse é um fator que se mostra predominante, pois, mesmo que não seja objeto específico de análise, também não mostra variação relevante para o presente estudo.

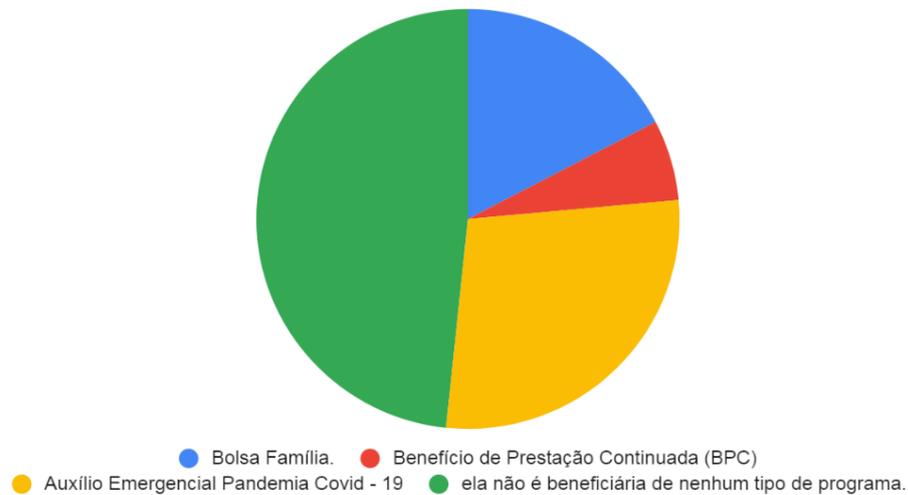
Tabela 13 - Análise descritiva: renda média mensal familiar do respondente. Questão 13 - Minha família é beneficiária de algum dos seguintes Programas Governamentais.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Bolsa Família.	42	17,4	17,4
Benefício de Prestação Continuada (BPC)	15	6,2	23,6
Auxílio Emergencial Pandemia Covid - 19	68	28,1	51,7
Ela não é beneficiária de nenhum tipo de programa.	117	48,3	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Figura 12 - Recebimento de bolsa/auxílio da assistência estudantil

Frequência



Fonte: Próprio autor (2022).

O índice de conhecimentos financeiros foi adaptado pelo Denarius dos estudos de Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) e é composto por 6 perguntas de múltipla escolha com 5 alternativas cada e apenas uma correta. Foi atribuído 1 ponto por resposta correta, sendo que o índice é o somatório das respostas corretas que varia de 0 a 6. Desse modo, faremos aqui a análise descritiva dos resultados que serão posteriormente utilizados nas análises estatísticas. A descrição completa das questões encontra-se no Apêndice A deste trabalho (questões 14, 37, 39, 40, 42 e 46).

A primeira pergunta aborda o “Perfil de renda e controle financeiro (Inflação)”, conforme descrito na Tabela 14 (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...). A resposta correta para a questão seria “... o mesmo que você pode comprar hoje;”. Os resultados mostram que praticamente metade dos respondentes acertaram a questão (50,4%).

Um dado relevante é que enquanto 28,9% dos estudantes acreditam que poderia comprar menos do que poderiam hoje, apenas 2,9 acreditam que poderiam comprar mais. Pode-se supor que existe uma tendência em acreditar que o aumento de preços (inflação), mesmo que acompanhado de reajustes na renda, tiram o poder de compra. Ou seja, acredita-se que a inflação sempre reduz o poder de compra.

Tabela 14 - Questão sobre perfil de renda e controle financeiro (inflação). Questão 14 - 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...

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... menos do que você pode comprar hoje;	70	28,9	28,9
... o mesmo que você pode comprar hoje;	122	50,4	79,3
... mais do que você pode comprar hoje;	7	2,9	82,2
... não sei;	34	14	96,3
... não tenho interesse em responder	9	3,7	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

A segunda pergunta, conforme Tabela 15 (Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a MENOR quantia que você deve devolver ao credor?), aborda tanto o conceito de crédito, quanto de aritmética. Embora a questão não estabeleça a taxa de juros da operação, era esperado do respondente a suposição de que uma operação de crédito pressupõe a ocorrência de juros. Ainda assim, 29,8% dos respondentes apontaram que deveriam devolver apenas os R\$ 100,00.

Mesmo considerando que 46,7% acertaram a questão, onde a resposta seria o valor do empréstimo mais os juros, o conceito de compras a prazo “sem juros” está presente no cotidiano do brasileiro. Deve-se levar em consideração que os juros embutidos, comum em ofertas publicitárias, muitas vezes induz o consumidor ao erro de estar contratando uma operação de crédito com “juro zero”.

Tabela 15 - Questão sobre crédito e endividamento (aritmética).

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... Os mesmos R\$100,00;	72	29,8	29,8
... Os R\$100,00 mais os juros contratados;	113	46,7	76,4
... Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor;	14	5,8	82,2
... Não sei;	30	12,4	94,6
... Não tenho interesse em responder	13	5,4	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

A questão descrita na Tabela 16 (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? Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima) aborda o conceito de juros compostos, onde o respondente deveria supor que os juros contratados seriam aplicados ao montante inicial somado ao rendimento anterior. Sendo assim, o valor final da aplicação deveria ser superior ao de uma operação com juros simples.

Na referida questão, apenas 37,6% dos estudantes responderam corretamente. Destaca-se ainda que 28,1% dos entrevistados não sabem ou acreditam que a operação teria um rendimento inferior ao de juros simples, o que mostra o desconhecimento básico do rendimento de uma aplicação financeira.

Tabela 16 - Questão sobre poupança (juros compostos).

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... Menos de R\$150,00;	35	14,5	14,5
... Exatamente R\$150,00;	69	28,5	43
... Mais de R\$150,00;	91	37,6	80,6

... Não sei;	33	13,6	94,2
... Não tenho interesse em responder	14	5,8	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

A questão apresentada na Tabela 17 (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...) trata de uma situação envolvendo duas variáveis de juros, uma de rendimento e outra de ajuste de preços. Destaca-se que a resposta correta foi a que teve maior número de respondentes (46,7%), sendo que, ao contrário da pergunta 14 (Tabela 17) a resposta para essa pergunta confirma um efeito negativo da inflação.

Comparando essas duas questões, supõe-se que os entrevistados possuem um conceito de que a inflação isoladamente provoca prejuízos financeiros. Contudo, os dados são insuficientes para que tal hipótese seja confirmada.

Tabela 17 - Questão sobre poupança (juros compostos).

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... menos que compro hoje;	113	46,7	46,7
... o mesmo que compro hoje;	34	14	60,7
... mais que compro hoje;	17	7	67,8
... Não sei;	56	23,1	90,9
... Não tenho interesse em responder	22	9,1	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Na quinta pergunta sobre conhecimentos financeiros mostrada na Tabela 18 (Quando você contrata um seguro, você está procurando... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima) foi questionada a finalidade da contratação de um seguro. Embora o perfil socioeconômico dos entrevistados possa estar distante daqueles que

geralmente contratam um seguro, é esperado que estudantes de nível superior tenham conhecimento de seu funcionamento.

Porém, os resultados indicam que a finalidade da contratação de um seguro é desconhecida da maioria dos entrevistados. Apenas 11,2% dos estudantes entendem que um seguro transfere os riscos de um eventual imprevisto. Já a opção mais escolhida foi a que sugere que um seguro diminui o risco de um eventual imprevisto. Aqui notamos uma possível confusão entre os termos “imprevistos” e “prejuízos”, já que o seguro reduz os prejuízos em caso de imprevistos.

Tabela 18 - Questão sobre seguros.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... evitar o risco de um eventual imprevisto (sinistro).	69	28,5	28,5
... reduzir o risco de um eventual imprevisto (sinistro).	73	30,2	58,7
... transferir para terceiros o risco de um eventual imprevisto (sinistro).	27	11,2	69,8
... Não sei;	49	20,2	90,1
... Não tenho interesse em responder	24	9,9	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

A última questão para determinar o Índice de Conhecimentos Financeiros trata da segurança de investimentos e da diversificação de riscos mostrada na Tabela 19 (Considere que você possui algum dinheiro para realizar investimento, é mais seguro investir em... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima). Nela verificou-se a resposta correta como a mais escolhida pelos entrevistados (47,5%). É difícil supor que indivíduos majoritariamente de baixa renda realizem investimentos, fica evidente a noção de que a diversidade traz segurança para os investimentos.

Tabela 19 - Questão sobre investimento (diversificação de riscos).

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
... Título de capitalização;	16	6,6	6,6
... um único ativo (aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação);	50	20,4	27,3
... vários ativos (em mais de um tipo de aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação);	115	47,5	74,8
... Não sei;	50	20,7	95,5
... Não tenho interesse em responder	11	4,5	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

Por fim, chega-se à frequência da distribuição o Índice de Conhecimentos Financeiros dos entrevistados. Embora em 5 das 6 perguntas tivemos a resposta correta como a mais escolhida, apenas 4,9% dos entrevistados tiveram uma pontuação de 5 ou 6 pontos (Tabela 20). Pode-se notar pela mesma tabela e Figura 13 que a maior concentração do ICF está dentro da média de pontuação, mais especificamente entre 2 e 4 pontos (76,6%).

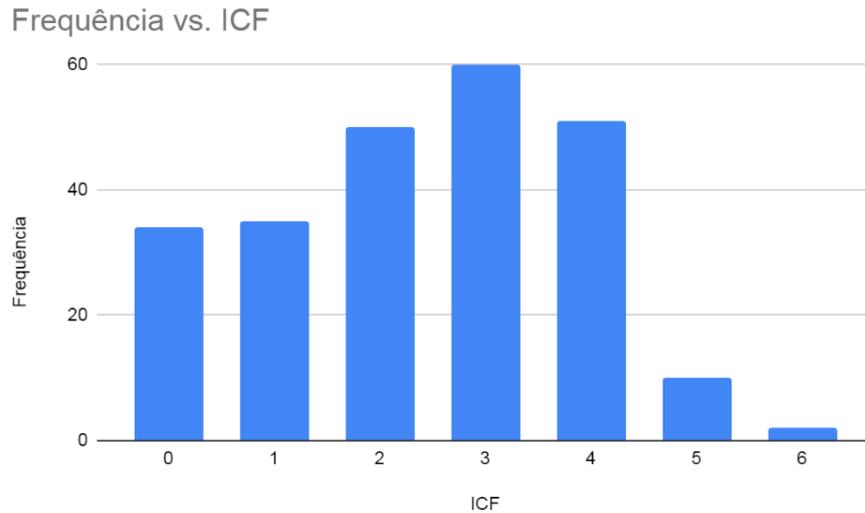
Pretende-se agora determinar a existência ou não de associações entre o ICF e outras características sociodemográficas, bem como, com os fatores de personalidade.

Tabela 20 - Índice de Conhecimentos financeiros.

Válido	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
0	34	14	14
1	35	14,5	28,5
2	50	20,7	49,2
3	60	24,8	74
4	51	21,1	95
5	10	4,1	99,2
6	2	0,8	100
Total	242	100,0	

Fonte: Próprio autor (2022).

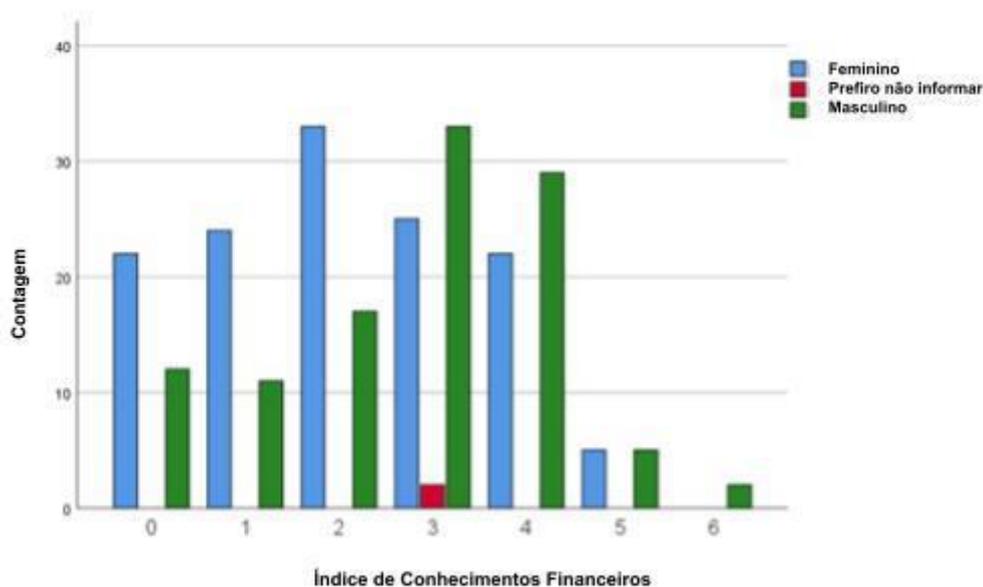
Figura 13 - Índice de conhecimentos financeiros, pontuação total.



Fonte: Próprio autor (2022).

4.2 Associação entre o índice de conhecimento financeiro e gênero

Inicialmente, considera-se que em uma associação entre o ICF e o gênero dos respondentes utiliza-se duas variáveis categóricas. A associação entre as duas variáveis é examinada usando o teste qui-quadrado de Pearson. Esse teste é aplicado a dados categóricos para avaliar a probabilidade de haver uma diferença observada entre o conjunto casuisticamente. Nesta seção, ao contrário de outras formas de associação, como Pearson e Spearman, a associação entre o índice de conhecimento financeiro e o gênero é avaliada examinando se a diferença observada no ICF relatado aumentou ao acaso. O teste qui-quadrado de Pearson é, portanto, o único método de análise relevante. A Figura 14 mostra um gráfico de barras que representa as três diferentes categorias de gênero e pontuações do índice de conhecimento financeiro.

Figura 14 - Índice de conhecimento financeiro VS gênero.

Fonte: Próprio autor (2022).

Tabela 21 - Conhecimento Financeiro x Gênero.

Índice	Gênero Feminino	Eu prefiro não informar	Masculino	Total
0	22	0	12	34
1	24	0	11	35
2	33	0	17	50
3	25	2	33	60
4	22	0	29	51
5	5	0	5	10
6	0	0	2	2
Total	131	2	109	242

Fonte: Próprio autor (2022).

A Tabela 22 mostra a tabulação cruzada correspondente.

Tabela 22 - Índice de Conhecimento Financeiro x Gênero – Teste Qui-quadrado.

	Valor	Df	Significância assintótica (2 lados)
Qui-quadrado de Pearson	21.203 ^a	12	0,047
Razão de Verossimilhança	21.596	12	0,042
N de casos válidos	242		

Fonte: Próprio autor (2022).

A partir da Tabela 22, observa-se que os resultados do qui-quadrado de Pearson demonstram uma associação estatisticamente significativa entre o sexo e o índice de

conhecimento financeiro. Observa-se que os homens apresentam maior índice de conhecimento financeiro em comparação às mulheres.

Pode ser atribuído à disparidade de gênero em termos de oportunidades educacionais oferecidas aos homens em comparação às mulheres. Por outro lado, a constatação do presente estudo parece contradizer as afirmações de Brown e Taylor (2014) de que dependendo da área de especialização, tanto homens quanto mulheres têm competências semelhantes em conhecimentos financeiros e, em alguns casos, especialmente em poupança, as mulheres têm se mostrado mais experientes. Os autores também argumentam que habilidades como manutenção de registros podem não ser os melhores indicadores de educação financeira, argumentando que a educação financeira envolve o conhecimento e as habilidades necessárias para usar e administrar o dinheiro. Consequentemente, outros indicadores de conhecimento financeiro, como investimentos e gestão de empréstimos, atenderiam melhor ao mesmo propósito.

Os resultados revelam que existe uma associação entre gênero e índice de conhecimento financeiro.

4.3 Associação entre gênero e a maneira como você gasta mensalmente

As três variáveis, sexo (masculino, feminino e prefiro não dizer) e a maneira como alguém gasta seu dinheiro (composto de três categorias), são categóricas. Conforme justificado anteriormente na seção 4.2, uma associação entre as duas variáveis categóricas é avaliada usando o teste qui-quadrado de Pearson.

Nesse caso, o Qui-quadrado, uma característica estática em tabelas cruzadas, é usado para avaliar a existência de uma associação entre a natureza do gasto mensal e o gênero. De acordo com Cox (2016), o qui-quadrado, como medida estatística, é comumente usado para testar a relação entre variáveis categóricas. A Tabela 24 mostra os resultados do qui-quadrado do SPSS usados para avaliar a associação entre gênero e como os participantes gastam sua renda mensal.

Tabela 23 - Sexo * Em relação ao meu rendimento, posso dizer que: Tabulação cruzada.

Gênero	Em relação à minha renda, posso dizer que:					Total
	Não sei.	Não tenho interesse...	Gasto menos do que ganho....	Eu gasto mais do que ganho...	Gasto o mesmo que ganho...	
Feminino	8	7	30	20	66	131
Eu prefiro não informar	0	0	0	0	2	2
Masculino	10	1	20	21	57	109
Total	18	8	50	41	125	242

Fonte: Próprio autor (2022).

Tabela 24 - Teste de qui-quadrado para associação entre gênero e natureza da receita-despesa mensal.

Testes Qui-Quadrado	Valor	df	Significância assintótica (2 lados)
Pearson Chi-Square	7,366	8	0,498
Razão de Verossimilhança	8,620	8	0,375
N de casos válidos	242	-	-

Fonte: Próprio autor (2022).

Na Tabela 24, os resultados do qui-quadrado de Pearson indicam que não há associação estatisticamente significativa entre o gênero e como alguém gasta sua renda mensal. Não se pode verificar estatisticamente que os homens tendem a gastar de modo diferente a renda mensal em comparação às mulheres. O achado do presente estudo é semelhante ao de Atkinson *et al.* (2007), que estabeleceu que os comportamentos de gasto estão sujeitos à faixa de renda, aos desejos e às responsabilidades das pessoas, independentemente da diferença de gênero.

Ou seja, os autores sustentam que os desejos das pessoas variam, o que implica que seus padrões de gasto e consumo dependem da prioridade de seus desejos. Nesse contexto, percebe-se que os desejos ditam seus padrões de consumo independentemente do gênero, e uma pessoa pode submeter uma porcentagem de sua renda a gastos com seus desejos não necessariamente devido ao seu gênero.

A descoberta, no entanto, contradiz a afirmação inicial de Merrit (2018), que estabeleceu que, conforme ditado pela maioria das tarefas domésticas, os homens são responsáveis por muitas contas nas famílias em comparação com as mulheres. Como resultado, o estudo concluiu que os homens tendem a incorrer em gastos frequentes não necessariamente relacionados com estilo de vida, sugerindo uma associação entre gênero e gastos com renda. Pelas descobertas

atuais, não há associação entre gênero e a forma como o dinheiro é gasto mensalmente *in* $\chi^2(8) = 7.366, p = 0.498$.

4.4 Associação entre índice de conhecimento financeiro e idade

O primeiro procedimento para determinar se existe associação entre o índice de conhecimento financeiro e a idade é decidir se o método a ser adotado é um teste paramétrico ou não paramétrico. Segundo Sedgwick (2015), os testes paramétricos são limitados aos casos de distribuição normal. As duas variáveis são testadas quanto à normalidade no SPSS. A Tabela 25 mostra o teste de normalidade para a distribuição de idade para as diferentes categorias de ICF.

Tabela 25 - Teste de normalidade para idades dos participantes em diferentes categorias de ICF

	ICF	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
		Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
Idade	0	0,164	34	0,022	935	34	0,045
	1	0,213	35	0	0,888	35	0,002
	2	0,128	50	0,039	0,958	50	0,073
	3	0,243	60	0	827	60	0
	4	0,258	51	0	0,458	51	0
	5	0,198	10	.200 *	942	10	0,573
	6	.	2	.			

Fonte: Próprio autor (2022).

*. Este é um limite inferior da correção de significância de Lilliefors.

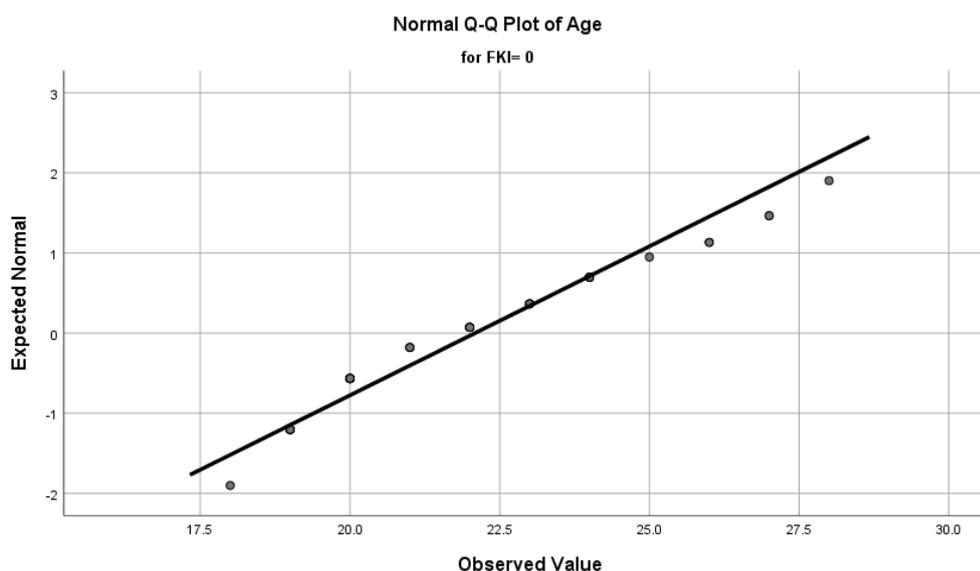
Tabela 26 - Teste de normalidade idades dos participantes em diferentes categorias de ICF.

	Kolmogorov-Smirnova				Shapiro-Wilk		
	ICF	Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
Idade	0	0,164	34	0,022	.935	34	0,045
	1	0,213	35	0,000	0,888	35	0,002
	2	0,128	50	0,039	0,958	50	0,073
	3	0,243	60	0,000	.827	60	0,000
	4	0,258	51	0,000	0,458	51	0,000
	5	0,198	10	.200 *	.942	10	0,573
	6	.	2	.			

Fonte: Próprio autor (2022).

*. Este é um limite inferior da correção de significância de Lilliefors.

O teste de Shapiro-Wilk mostrou um desvio significativo da normalidade $W(34) = 0,935$, $p = 0,045$ entre os respondentes que obtiveram $ICF=0$. A hipótese de que a idade, dentro desta categoria de ICF, é normalmente distribuída H_0 é, portanto, rejeitada, e conclui-se que, nesta categoria de participantes, a idade não é normalmente distribuída. A Figura 15 mostra o gráfico QQ correspondente que confirma que a idade não é normalmente distribuída nos participantes obtiveram $ICF=0$.

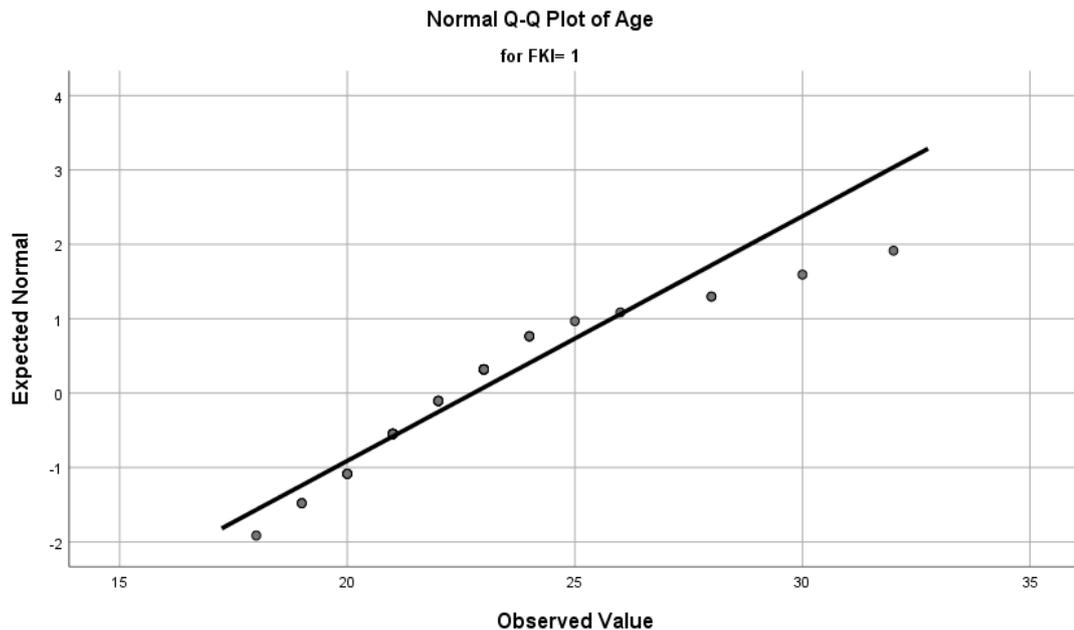
Figura 15 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram $ICF = 0$ 

Fonte: Próprio autor (2022).

Para os participantes que obtiveram o $ICF=1$, o teste de Shapiro-Wilk mostrou um desvio significativo da normalidade: $W(35) = 0,888$, $p = 0,002$. A hipótese de que a idade, dentro desta categoria de ICF, é normalmente distribuída H_0 é novamente rejeitada, e conclui-

se que, nesta categoria de participantes, a idade não é normalmente distribuída. A Figura 16 mostra o gráfico QQ correspondente que confirma que a idade não é normalmente distribuída nos participantes que obtiveram o ICF=1.

Figura 16 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram ICF = 1.

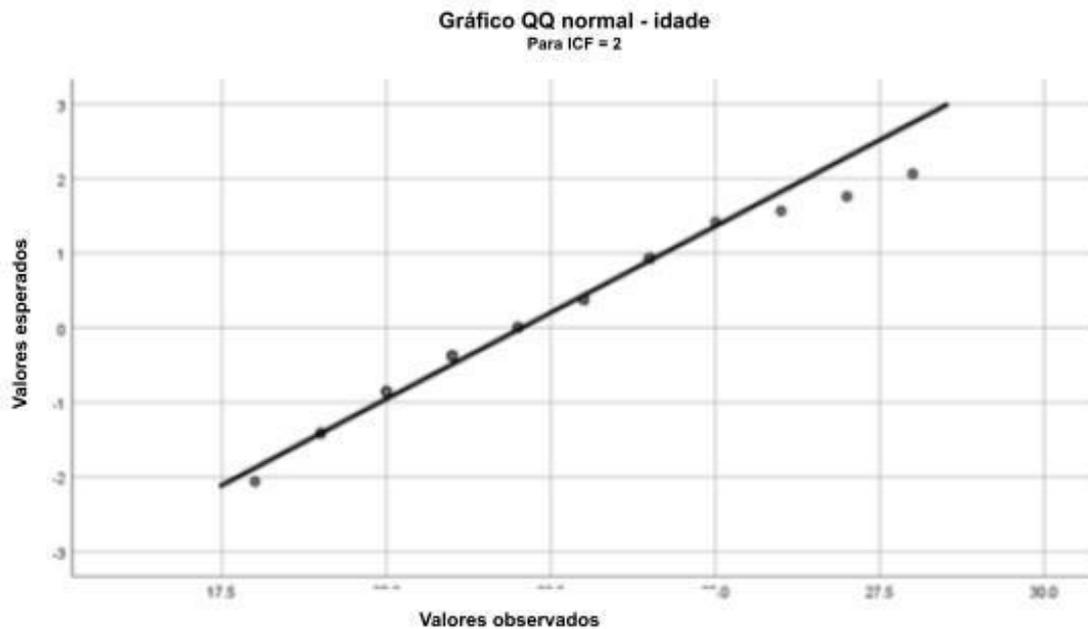


Fonte: Próprio autor (2022).

Testes de normalidade semelhantes foram feitos para os participantes que registraram um valor ICF de 3. Nesse caso, o teste de Shapiro-Wilk não mostrou nenhum desvio significativo da normalidade: $W(50) = 0,958$, $p = 0,073$. A hipótese de que a idade dentro desta categoria de ICF é normalmente distribuída H_0 deve ser aceita, e conclui-se que, nesta categoria de participantes, a idade é normalmente distribuída.

Já a Figura 17 mostra o gráfico QQ que confirma que a idade não é normalmente distribuída entre os participantes que obtiveram um índice de conhecimento financeiro de 2 pontos.

Figura 17 - Gráfico QQ para distribuição de idade para participantes que relataram ICF = 2.



Fonte: Próprio autor (2022).

Usando um procedimento semelhante, o teste de Shapiro-Wilk para ICF = 4 e ICF = 5 mostra resultados semelhantes aos dos dois primeiros casos, implicando que a idade não é normalmente distribuída para os participantes que relataram esses valores de ICF.

A partir dos testes anteriores, é evidente que a associação entre a idade e o índice de conhecimento financeiro pode ser testada por meio de um teste não paramétrico. O teste de Correlação de Spearman é usado em vez de Pearson porque os dados não são normalmente distribuídos. A associação de classificação de Spearman refere-se a uma medida de correlação não paramétrica que descreve a relação entre duas variáveis como uma alternativa ao Coeficiente de correlação de Pearson em testes paramétricos. Nesse caso, ele é conduzido usando a guia de análise de associação do SPSS. A Tabela 27 mostra os resultados da Correlação de Spearman do SPSS.

Tabela 27 - Correlação não paramétrica entre idade e índice de conhecimento financeiro.

			ICF	Idade
Tau_b de Kendall	ICF	Coeficiente de correlação	1	0,028
		Sig. (Bicaudal)	.	0,577
		N	242	242
	Idade	Coeficiente de correlação	0,028	1
		Sig. (Bicaudal)	0,577	.
		N	242	242
Rho de Spearman	ICF	Coeficiente de correlação	1	0,036
		Sig. (Bicaudal)	.	0,578
		N	242	242
	Idade	Coeficiente de correlação	0,036	1
		Sig. (Bicaudal)	0,578	.
		N	242	242

Fonte: Próprio autor (2022).

A Tabela 27 mostra a Correlação de Spearman com o objetivo de determinar a associação entre a idade e o índice de conhecimento financeiro. Os resultados ilustram uma associação positiva fraca entre idade e conhecimento financeiro, que é estatisticamente insignificante ($r_s(242) = 0.028, p = 0.577$). Descobertas semelhantes foram feitas pela correlação tau-b de Kendall na tabela 27. Pelo tau_b de Kendall, há uma associação positiva fraca, porém estatisticamente insignificante, entre o índice de conhecimento financeiro e a idade ($r_b(242) = .036, p = .578$).

A partir do estudo de correlação não paramétrica realizado nesta seção, revela-se que não há relação significativa entre idade e literatura financeira. A relação insignificante é, no entanto, considerada uma relação positiva fraca. Portanto, não se pode afirmar que há associação entre índice de conhecimento financeiro e idade nesta pesquisa.

4.5 Associação entre o índice de conhecimento financeiro e falar sobre dinheiro com os pais quando criança

Assim como o teste de associação anterior entre o índice de conhecimento financeiro e outras variáveis, para testar a existência de uma associação entre o ICF e a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança, é necessário decidir se será

utilizado um teste paramétrico ou não paramétrico para, desse modo, realizar o teste de normalidade. A Tabela 28 mostra o teste de normalidade de saída SPSS.

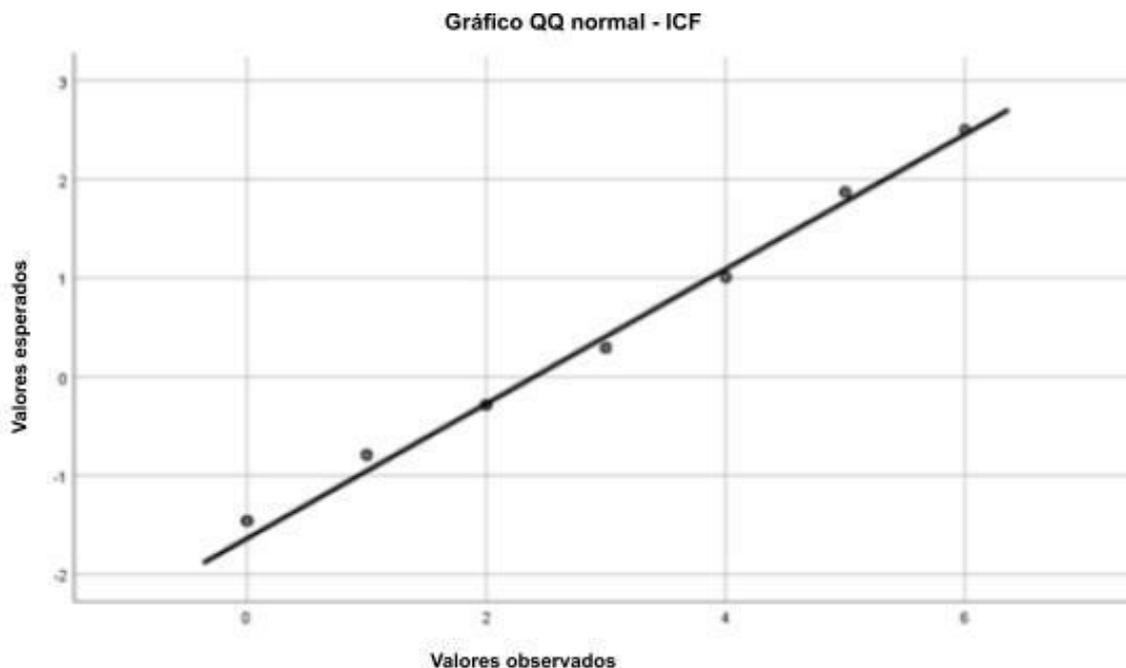
Tabela 28 - Teste de Normalidade para Índice de Conhecimento Financeiro e com que frequência um participante recebeu educação financeira quando criança.

Testes de Normalidade	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
Índice de Conhecimento Financeiro	0,167	24 2	0,000	.930	242	0,000
Quando criança, meus pais e eu conversamos sobre dinheiro.	0,176	24 2	0,000	0,872	242	0,000

Fonte: Próprio autor (2022).

Pela Figura 18, o teste de Shapiro-Wilk não mostrou desvio significativo da normalidade, $W(242) = 0,930$, $p < 0,001$. A hipótese de que o conhecimento financeiro é normalmente distribuído H_0 é rejeitado; portanto, o conhecimento financeiro não é normalmente distribuído. A Figura 18 mostra o gráfico QQ correspondente que confirma que o índice de conhecimento financeiro registrado pelos participantes não é normalmente distribuído.

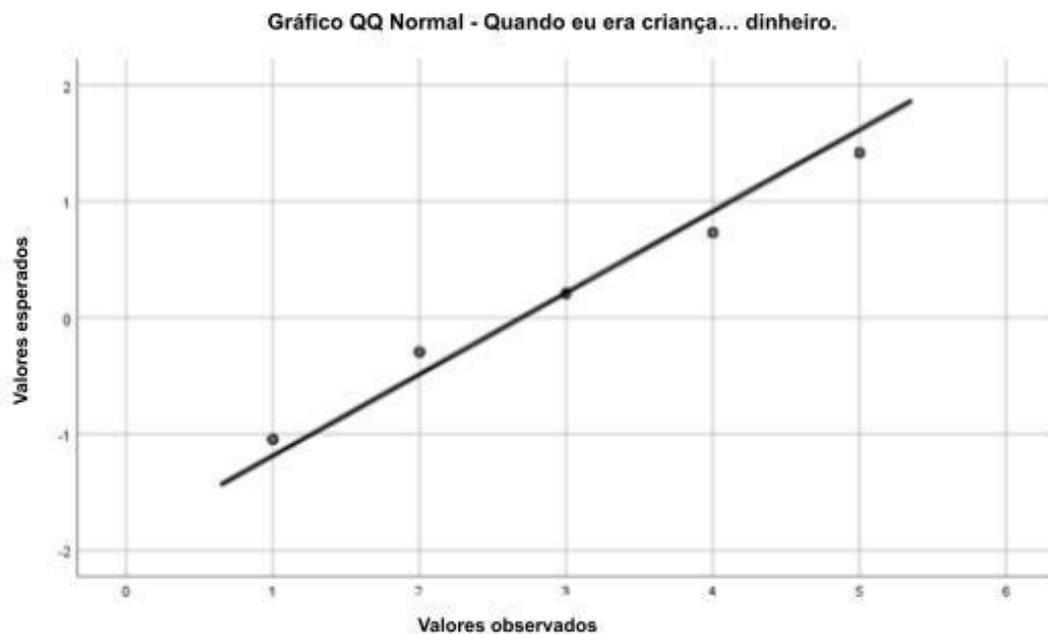
Figura 18 - Gráfico QQ para índice de conhecimento financeiro.



Fonte: Próprio autor (2022).

A partir da figura, o teste de Shapiro-Wilk não mostrou nenhum desvio significativo da normalidade, $W(242) = 0,87$, $p < 0,001$ para a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança. A hipótese de que a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança é normalmente distribuída H_0 é rejeitada; portanto, não é normalmente distribuída. A Figura 19 mostra o gráfico QQ correspondente que confirma que as frequências dos participantes terem recebido educação financeira quando crianças não são normalmente distribuídas.

Figura 19 - QQ de quantas vezes um participante recebeu educação financeira quando criança.



Fonte: Próprio autor (2022).

O teste de normalidade mostra que as duas variáveis não são normalmente distribuídas. A associação entre as duas variáveis é, então, testada usando métodos não paramétricos (Correlação de Spearman), conforme descrito na seção 4.2.

A Tabela 29 mostra um teste de correlação não paramétrica entre as duas variáveis.

Tabela 29 - Teste de correlação não paramétrica entre o índice de conhecimento financeiro e a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança.

			ICF	Quando criança...
Tau_b de Kendall	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1	0,163 **
		Sig. (Bicaudal)	.	0,002
		N	242	242
	Quando criança, meus pais e eu lidávamos com questões financeiras. (Escala de Likert)	Coeficiente de correlação	0,163 **	1
		Sig. (Bicaudal)	0,002	.
		N	242	242
Rho de Spearman	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1	.202 **
		Sig. (Bicaudal)	.	0,002
		N	242	242
	Quando criança, meus pais e eu lidávamos com questões financeiras. (Escala de Likert)	Coeficiente de correlação	.202 **	1
		Sig. (Bicaudal)	0,002	.
		N	242	242

Fonte: Próprio autor (2022).

** . A associação é significativa no nível 0,01 (bicaudal).

A Tabela 29 mostra que a associação de classificação de Spearman como um teste não paramétrico foi conduzida para examinar a associação entre o índice de conhecimento financeiro e a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança. Os resultados mostram uma relação positiva fraca entre a frequência com que um participante recebeu educação financeira quando criança e conhecimento financeiro, o que é estatisticamente significativo ($r_s(242) = 0.202, p = 0.002$). Descobertas semelhantes foram feitas pela correlação tau-b de Kendall. O teste mostra que há uma associação positiva fraca estatisticamente significativa entre o índice de conhecimento financeiro e a frequência que um participante recebeu educação financeira quando criança.

Os resultados não são semelhantes às afirmações de Hastings, Madrian e Skimmyhorn (2013), que sustentaram que alguns tópicos de educação financeira apresentados em estágios iniciais podem não indicar um índice de educação financeira elevado na idade adulta. Ou seja, podem não fornecer fundamentos suficientes para argumentar que se tem conhecimento em gestão financeira ou não. A conclusão, no entanto, contradiz a de Gupta e Kaur (2014), que

apresentam um sucesso gradual na educação financeira desde a infância e quando o indivíduo cresce. Os autores estabeleceram que o conhecimento financeiro é melhor aproveitado quando introduzido em estágios iniciais, isso em comparação aos casos em que o conteúdo é apresentado na idade adulta. Os resultados mostram que há associação entre ICF e falar sobre dinheiro com os pais quando criança $r_b(242) = .163, p = .0002$).

4.6 Associação entre o índice de conhecimento financeiro e o fato de você ter estudado alguma disciplina em finanças

Na seção anterior, o teste de normalidade do índice de conhecimento financeiro demonstrou que o ICF não tem distribuição normal. Para decidir sobre o teste de avaliação da existência de associação entre o ICF e o fato de um indivíduo ter cursado alguma disciplina de finanças, o teste de normalidade é realizado apenas na segunda variável - o número de disciplinas de finanças cursadas no ensino superior. A Tabela 30 mostra o teste de normalidade sobre o número de disciplinas de finanças estudadas pelos participantes do ensino superior.

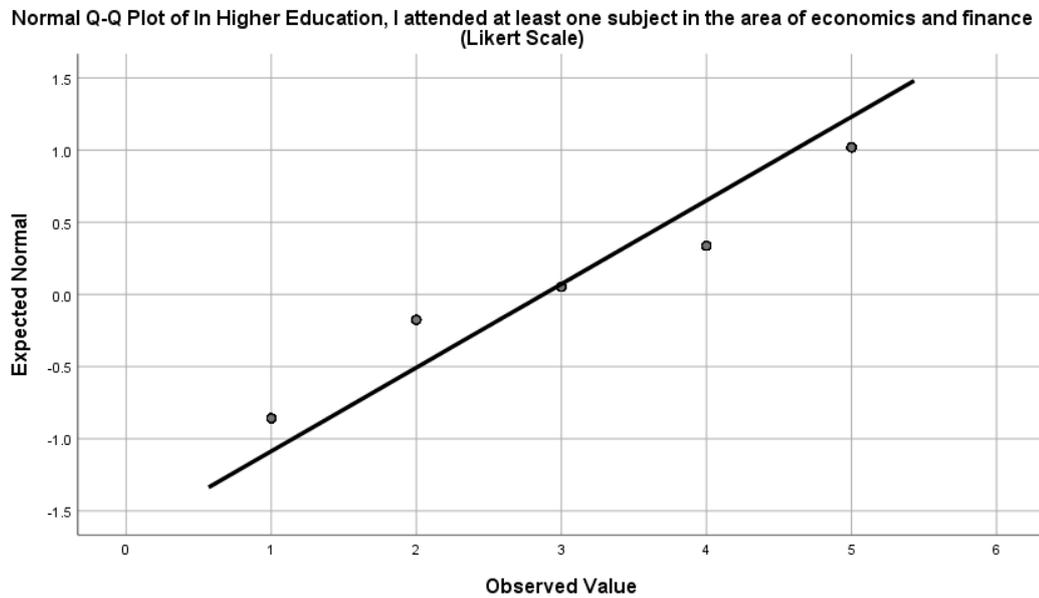
Tabela 30 - Número de disciplinas de finanças cursadas no ensino superior.

Testes de Normalidade	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
No Ensino Superior, frequentei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças (Escala Likert)	0,250	242	0,000	0,783	242	0,000

Fonte: Próprio autor (2022).

O teste de Shapiro-Wilk, na Tabela 30, mostra que há desvio significativo da normalidade, $W(242) = 0,783, p < 0,001$. A hipótese de que o número de disciplinas financeiras estudadas no ensino superior é normalmente distribuído H_0 é rejeitada. A Figura 20 mostra o gráfico QQ correspondente que confirma que o número de disciplinas relacionadas a finanças estudadas no ensino superior relatado pelos participantes não é normalmente distribuído.

Figura 20 - Gráfico QQ para os resultados relatados sobre se os participantes frequentaram pelo menos uma disciplina de economia ou finanças



Fonte: Próprio autor (2022).

Com base nas descobertas da saída do teste de normalidade, as variáveis não são normalmente distribuídas. Como resultado, assim como dirigido por Sedgwick (2015), métodos não paramétricos são usados na investigação da associação entre o índice de conhecimento financeiro numérico e o fato de os participantes, como estudantes, cursarem pelo menos uma disciplina de economia ou finanças. A Correlação de Spearman descrita anteriormente é usada para determinar a associação entre as duas variáveis. A Tabela 31 mostra a saída de correlação não paramétrica do SPSS.

Tabela 31 - Associações não paramétricas.

			ICF	No Ensino Superior...
Tau_b de Kendall	ICF	Coeficiente de correlação	1	0,082
		Sig. (Bicaudal)	.	0,116
		N	242	242
	No Ensino Superior...	Coeficiente de correlação	0,082	1
		Sig. (Bicaudal)	0,116	.
		N	242	242
Rho de Spearman	ICF	Coeficiente de correlação	1	0,104
		Sig. (Bicaudal)	.	0,108
		N	242	242
	No Ensino Superior...	Coeficiente de correlação	0,104	1
		Sig. (Bicaudal)	0,108	.
		N	242	242

Fonte: Próprio autor (2022).

A Tabela 31 mostra que a associação de ordem de Spearman, como um teste não paramétrico conduzido para examinar a associação entre o índice de conhecimento financeiro e o número de disciplinas de finanças e economia estudadas no ensino superior, revelou uma associação fraca e insignificante ($r_s(242) = 0.082, p = 0.116$). Observações semelhantes são feitas na correlação tau-b de Kenda'l na tabela 27. Os autores revelaram que o baixo nível de educação financeira entre os países em desenvolvimento era função do baixo nível de educação dos envolvidos no estudo. Portanto, pode-se chegar a uma conclusão geral de que, na maioria dos países em desenvolvimento, existe uma ligação entre educação e renda financeira, o que poderia ser um fator de baixa educação financeira entre indivíduos de baixa escolaridade nesses países. $r_b(242) = .104, p = .0.108$).

4.7 Associação entre personalidade e controle de gastos

O controle de gastos foi definido como uma variável categórica com 5 categorias. A personalidade também é uma variável categórica. Pela natureza das variáveis, a associação é determinada por meio de tabulações cruzadas, assim como os outros dois casos de variáveis categóricas. O teste qui-quadrado de Pearson descrito anteriormente é, portanto, usado para determinar a associação entre personalidade e controle de gastos.

A Tabela 32 mostra a saída SPSS de tabulação cruzada correspondente.

Tabela 32 - Personalidade * Eu verifico meu dinheiro periodicamente... ..quanto estou gastando. Tabulação cruzada.

Eu verifico meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana, vejo quanto recebi, quanto e quanto estou gastando.		1	2	3	4	5	Total
Personalidade	conscienciosidade	0	5	6	10	6	27
	extroversão	4	2	12	7	13	38
	neuroticismo	2	4	10	3	6	25
	abertura para experiências	2	1	4	5	9	21
	amabilidade	10	11	30	32	48	131
Total		18	23	62	57	82	242

Fonte: Próprio autor (2022).

Tabela 33 - Teste Qui-Quadrado para a Associação entre Personalidade e Fator de Controle.

	Valor	df	Significância assintótica (2 lados)
Pearson Chi-Square	17.405	16	.360
Razão de Verossimilhança	18,853	16	.276
N de casos válidos	242		

Fonte: Próprio autor (2022).

Na Tabela 33, os resultados do qui-quadrado de Pearson indicam que não há associação estatisticamente significativa entre a personalidade e o controle de gastos. Os resultados revelam que nenhum grupo específico de personalidade pode ser considerado associado a uma categoria específica de controle de gastos. Os resultados, portanto, revelam que não há associação entre personalidade e controle de gastos. Os resultados parecem contradizer as afirmações iniciais de Lynch e Netemeyer (2014) sobre os fatores subjetivos, sustentando que, na personalidade, existem fatos que demonstram algum grau de influência no comportamento das pessoas.

Os pesquisadores estabeleceram que as informações podem ter pouco efeito sobre o comportamento, que pode estar mais ligado a emoções e hábitos e, no caso de decisões emocionais, como gastos compulsivos, o principal papel da educação financeira é chamar a atenção para comportamentos problemáticos e apontar caminhos para o autocontrole. No entanto, as descobertas do presente estudo estão de acordo com as alegações de Xu e Zia (2012),

afirmando que a decisão das pessoas de gastar e aplicar fatores de controle de gastos relevantes está sujeita às suas teorias e habilidades em gestão financeira. Apesar das diferenças na perspectiva da personalidade, pode-se observar, em ambos os casos, que existe uma estreita relação entre os fatores de personalidade e o controle de gastos. Os resultados revelam que não há associação entre personalidade e controle de gastos ($\chi^2(16) = 17.405, p = 0.36$).

4.8 Associação entre a personalidade e o número de compras a prestações

Assim como a associação entre o controle da dívida e a personalidade, a variável valor das compras a prazo é uma variável categórica composta por 5 categorias, assim como o comportamento de controle da dívida relatado no caso anterior. A associação entre a personalidade e o número de compras a prazo é, portanto, avaliada usando estatísticas qui-quadrado de tabulações cruzadas no SPSS.

A Tabela 34 mostra o teste qui-quadrado e os resultados de tabulação cruzada correspondentes.

Tabela 34 - Personalidade * Faço compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês). Tabulação cruzada

		Faço compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês).					Total
		1	2	3	4	5	
Personalidade	conscienciosidade	9	2	2	4	10	27
	extroversão	13	3	6	8	8	38
	neuroticismo	7	3	3	7	5	25
	abertura para experiências	10	1	3	2	5	21
	amabilidade	38	26	27	11	29	131
Total		77	35	41	32	57	242

Fonte: Próprio autor (2022).

Tabela 35 - Personalidade VS valor da compra parcelada Chi-Square

	Valor	df	Significância assintótica (2 lados)
Pearson Chi-Square	22.200a	16	137
Razão de Verossimilhança	21,794	16	150
N de casos válidos	242		

Fonte: Próprio autor (2022).

Na Tabela 35, os resultados do qui-quadrado de Pearson não indicam nenhuma associação estatisticamente significativa entre a personalidade e o número de compras a prazo. Os resultados revelam que nenhum grupo específico de personalidades pode ser associado a uma determinada categoria de frequência das compras a prazo. Os achados, portanto, revelam que não há associação entre personalidade e número de compras a prazo. Eles contradizem os achados iniciais de Duckworth *et al.* (2007), que sustentam que, por mais que personalidades do grupo possam, às vezes, influenciar os comportamentos de gasto, seu impacto raramente é sentido no caso de uma compra a prazo.

No entanto, o achado é semelhante a outros resultados de Xiao *et al.* (2014), que estabeleceram que os conhecimentos financeiros de uma pessoa influenciariam comportamentos financeiros de risco após intervenções objetivas e subjetivas. Os autores afirmam que são diferentes fatores de personalidade que informam a decisão de uma pessoa sobre as compras a prazo ou o pagamento em dinheiro. Os resultados atuais revelam que não há associação entre personalidade e número de compras a prazo ($\chi^2(16) = 22.2, p = 0.137$).

4.9 Associação entre personalidade e porcentagem de dívidas vencidas

Os dois indicadores devem ser verificados como variáveis categóricas. A partir das recomendações de Cox (2016), a associação entre variáveis categóricas é facilmente determinada pela realização de um teste de qui-quadrado. Assim como a relação entre a natureza do gasto mensal e o gênero, para determinar a associação entre a personalidade e o percentual de dívidas vencidas, um procedimento cruzado foi realizado no SPSS para implementar o teste do qui-quadrado de Pearson.

Tabela 36 - Personalidade * No geral, qual porcentagem de suas compras a prazo são tabulação cruzada em atraso.

No geral, qual porcentagem de suas compras a prazo está atrasada?						
Personalidade	Conscien- ciosidade	Extroversão	Neuro- ticismo	Abertura para experiências	Amabilidade	Total
Não tenho contas em atraso	16	21	15	15	93	160
Até 10%	2	11	4	2	15	34
De 10,01% a 20%	1	0	1	1	4	7
De 20,01% a 30%	1	1	1	0	1	4
De 30,01% a 40%	1	0	0	0	1	2
De 40,01% a 50%	1	1	0	0	0	2
Mais de 50%	0	2	1	0	5	8
Não tenho interesse em responder	0	0	1	1	3	5
Não sei.	5	2	2	2	9	20
Total	27	38	25	21	131	242

Fonte: Próprio autor (2022).

Tabela 37 - Tabela Qui-Quadrada usada na avaliação da relação entre dívida e personalidade.

	Valor	df	Significância assintótica (2 lados)
Pearson qui-quadrado	31.676	32	483
Razão de Verossimilhança	32,459	32	444
N de casos válidos	242		

Fonte: Próprio autor (2022).

Na Tabela 37, os resultados do qui-quadrado de Pearson indicam que não há associação estatisticamente significativa entre personalidade e dívida. Os resultados revelam que nenhum grupo específico de personalidade pode ser considerado associado a um nível de endividamento. Os achados, portanto, revelam que não há associação entre personalidade e dívidas vencidas e corroboram outra afirmação de Cichowicz e Nowak (2017), que

estabeleceram que as dívidas não estão de forma alguma relacionadas aos fatores de personalidade, mas dependem da capacidade dos consumidores de interpretar as naturezas das dívidas.

Os resultados do presente estudo, no entanto, diferem dos achados de Lusardi e Mitchell (2014), que realizaram um estudo sobre educação financeira e instituições educacionais em países menos desenvolvidos e descobriram que a educação financeira mostra uma relação positiva com o nível de educação formal. Os fatos, conforme argumentado pelos autores, mostram que o conhecimento financeiro das mulheres em relação ao dos homens é menor na maioria dos países. A descoberta foi atribuída a fatores de gênero e não à personalidade, o que implica que, em vez de atribuir níveis de dívida a várias personalidades, os fatores de gênero também desempenham um papel crítico.

Similrly, Lusardi *et al.* (2009) criticaram a possível ligação entre personalidades e níveis de endividamento, sugerindo que os níveis de renda desempenham papéis significativos além dos traços de personalidade. Ou seja, as pessoas com renda mais alta têm um melhor entendimento financeiro do que aquelas com renda mais baixa e, como resultado, elas estão em melhores posições para decidir o status de sua dívida com base em seu conhecimento de conceitos financeiros elementares, como seguros, empréstimos e taxas de juros.

Por fim, ao contrário dos achados do presente estudo, Faulkner (2016) registrou que o nível de educação financeira dos jovens depende do conhecimento e da experiência financeira de seus pais durante a investigação com a população nos Estados Unidos. Isso implica que todas as dívidas não podem ser atribuídas aos traços de personalidade dos indivíduos, especialmente da população jovem, uma vez que a experiência dos pais e a compreensão das questões financeiras norteiam suas decisões. As descobertas atuais revelam que não há associação entre personalidade e porcentagem de dívidas vencidas, $\chi^2(32) = 31.676, p = 0.483$.

4.10 Associação entre o índice de conhecimento financeiro e o fator de personalidade do indivíduo

Para determinar o método de avaliação da existência de associação entre o índice de conhecimento financeiro (ICF) e fatores individuais de personalidade, a normalidade da variável dependente é verificada para decidir se o teste é paramétrico ou não paramétrico. A Tabela 38 mostra a saída do teste de normalidade feito por meio do SPSS.

Tabela 38 - Teste de normalidade para ICF.

	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
Índice de Conhecimento Financeiro	0,167	24	0,00	.930	242	0,00
		2	0			0

Fonte: Próprio autor (2022).

O teste de Shapiro-Wilk, na Tabela 38, revela um desvio significativo da normalidade: $W(242) = 0,930$, $p < 0,001$.

O método de teste de Kruskal-Wallis visa estabelecer se há uma diferença estatisticamente significativa no ICF relatado entre diferentes grupos de fatores de personalidade individuais. Ao contrário da ANOVA de uma via, o teste de Kruskal-Wallis avalia se as amostras em um teste não paramétrico se originam da mesma distribuição (COX, 2016). É usado porque o ICF não é normalmente distribuído. Esse método é conduzido usando testes independentes de análise de dados não paramétricos. A Tabela 39 mostra os resultados de saída desse teste.

Tabela 39 - Teste de Kruskal-Wallis para associação entre ICF e fator de personalidade individual.

Índice de Conhecimento Financeiro	
Kruskal-Wallis	8,470
H	
Df	4
Asymp. Sig.	0,076

Fonte: Próprio autor (2022).

O teste Kruskal-Wallis, na Tabela 39, mostra que não há diferença estatisticamente significativa no conhecimento financeiro $\chi^2(4) = 1,364$, $p = 0,076$ com classificações médias de fatores de personalidade individuais (amabilidade =127,92, neuroticismo =127,24, extroversão =127,84, abertura para a experiência = 91,31, conscienciosidade =99,57). A partir dos resultados, pode-se concluir que não há associação entre os fatores de personalidade individual e o índice de conhecimento financeiro.

A descoberta segue às afirmações de Raheja e Dhiman (2017), que concluíram, de forma geral, que a relação entre o índice de conhecimento financeiro e a personalidade individual depende inteiramente das habilidades e da interpretação das teorias financeiras existentes. No entanto, a descoberta contrasta com as afirmações de Disney e Gathergood (2013) de que o

índice de conhecimento financeiro de um indivíduo possui relação com sua personalidade em termos de comportamentos financeiros. Assim, se conclui neste estudo que não há associação entre fatores de personalidade individuais e índice de conhecimento financeiro.

4.11 Associação entre o índice de conhecimento financeiro e a média de cada fator de personalidade

De acordo com os resultados, os escores médios de personalidade são variáveis contínuas. O índice de conhecimento financeiro, por outro lado, é uma variável categórica. O método de teste de Kruskal Wallis é usado para determinar se os fatores de personalidade médios variam entre os diferentes grupos de ICF, outra vez, não será utilizado o método ANOVA porque ICF não é normalmente distribuído, conforme mostrado pelo teste na Tabela 40. Essa afirmação é apoiada pelas afirmações de Cox (2016), que afirma que, a fim de testar a associação entre uma variável contínua e uma variável categórica, o teste de Kruskal Wallis é feito para avaliar a existência de uma relação entre a variável dependente e independente. A Tabela 40 contém os resultados do teste.

Tabela 40 - Resultados do teste de Kruskal Wallis do índice de conhecimentos financeiros.

	Neuroticismo	Conscienciosidade	Amabilidade	Abertura para experiências	Extroversão
Kruskal-Wallis H	7.366	15.530	14.512	11,495	15.341
df	6	6	6	6	6
Asymp. Sig.	288	0,017	0,024	0,074	0,018

Fonte: Próprio autor (2022).

Na Tabela 40, um teste Kruskal-Wallis H demonstra que não há diferença estatisticamente significativa no conhecimento financeiro $\chi^2(6) = 7.366$, $p = 0,288$ para neuroticismo, $p = 0,17$ para conscienciosidade, $p = 0,024$ para amabilidade, $p = 0,024$ para amabilidade, $p = 0,074$ para abertura à experiência e $p = 0,018$ para extroversão. Os resultados mostram um índice significativo de conhecimento financeiro e amabilidade, conscienciosidade, abertura à experiência e nenhuma associação significativa com neuroticismo e extroversão. A Tabela 41 mostra um teste de correlação não paramétrica para a relação entre as duas variáveis.

$$\chi^2(6) = 15.53, \chi^2(6) = 14.512, \chi^2(6) = 14.512, \chi^2(6) = 11.495, \chi^2(6) = 15.341$$

A fim de confirmar as descobertas dos resultados do teste Kruskal-Wallis H, a Tabela 41 de correlação não paramétrica é apresentada usando a Correlação de Spearman. A Correlação de Spearman é utilizada em detrimento da associação de Pearson por se tratar de um teste não paramétrico.

Tabela 41 - Correlação de Spearman para pontuação média de personalidade e índice de conhecimento financeiro.

Correlação de Spearman		ICF	Neuro..	Consci...	Agrada...	Abert...	Extro...
ICF	Coeficiente de correlação	1,00	0,027	-66	0,105	0,079	0,108
	Sig. (Bicaudal)	.	0,679	0,306	0,105	0,223	0,093
Neuro...	Coeficiente de correlação	0,027	1	0,178 **	0,248 **	0,171 **	0,194 **
	Sig. (Bicaudal)	0,679	.	0,005	0	0,008	0,002
	N	242	242	242	242	242	242
Consci...	Coeficiente de correlação	-66	0,178 **	1	0,575 **	0,599 **	0,490 **
	Sig. (Bicaudal)	0,306	0,005	.	0	0	0
	N	242	242	242	242	242	242
Agrada...	Coeficiente de correlação	0,105	0,248 **	0,575 **	1	0,514 **	0,531 **
	Sig. (Bicaudal)	0,105	0	0	.	0	0
	N	242	242	242	242	242	242
Abert...	Coeficiente de correlação	0,079	0,171 **	0,599 **	0,514 **	1	0,572 **
	Sig. (Bicaudal)	0,223	0,008	0	0	.	0
	N	242	242	242	242	242	242
Extro...	Coeficiente de correlação	0,108	0,194 **	0,490 **	0,531 **	0,572 **	1
	Sig. (Bicaudal)	0,093	0,002	0	0	0	.
	N	242	242	242	242	242	242

Fonte: Próprio autor (2022).

** . A associação é significativa no nível 0,01 (bicaudal).

A matriz de associação da Tabela 41 ilustra que não há associação entre o índice de conhecimento financeiro e a média de cada fator de personalidade. Está de acordo com as

conclusões da seção 4.2. Portanto, não há associação entre a pontuação média do fator de personalidade e o índice de conhecimento financeiro.

4.12 Produto técnico resultado da pesquisa desenvolvida

Considerando a característica profissional do presente Programa de Pós-Graduação, as pesquisas desenvolvidas aqui resultaram no produto final apresentado no Apêndice C.

O tema será trabalhado em um curso de formação direcionado aos discentes do IFMG através de uma plataforma digital em formato de vídeo com a participação de profissionais da área de finanças com o objetivo levar à prática os estudos desenvolvidos neste e em outros trabalhos no âmbito do IFMG – Campus Bambuí em parceria com a Unifei (SILVEIRA, 2021; LEMOS, 2021)

5 CONCLUSÃO

O papel da educação financeira na tomada de decisões é essencial e tem atraído a atenção de muitos pesquisadores devido à natureza cada vez mais dinâmica do ambiente econômico. As preocupações financeiras recentes, como empréstimos, juros, pensões e questões relacionadas ao crédito, agravaram a sociedade contemporânea. A COVID-19 intensificou os problemas financeiros entre a população em geral, à medida que as pessoas perderam empregos e procuraram meios alternativos de ganhar e economizar dinheiro.

O objetivo principal deste estudo foi identificar os determinantes do índice de educação financeira, investigando uma associação entre seus vários aspectos, como índice de conhecimento financeiro e possíveis determinantes, incluindo idade, sexo, comportamento de compra de crédito, renda, educação financeira, educação dos pais, personalidade, recursos, comportamentos de investimento e comportamento de compra com desconto.

O objetivo geral deste estudo foi medir a associação entre o índice de conhecimento financeiro e os vários fatores de personalidade, características demográficas e decisões financeiras. Para chegar às conclusões, as análises dependentes de variáveis seguiram a distribuição normal e foram conduzidas para responder às questões específicas da pesquisa. Os dados foram analisados por meio de uma série de análises estatísticas, incluindo testes de Kruskal-Wallis, teste de correlação não paramétrica usando coeficiente de Correlação de Spearman, coeficiente tau de Kendall, testes de Shapiro-Wilk e teste de associação de Pearson.

Sobre a associação entre o índice de conhecimento financeiro e fatores individuais de personalidade, os resultados do estudo atual não concluíram nenhuma associação. Os resultados da análise de que não há associação entre fatores de personalidade e nenhum grupo específico de personalidade pode ser reivindicado para registrar um índice de conhecimento financeiro mais alto. No entanto, a não associação entre as duas variáveis foi observada como dependente de habilidades e interpretações das teorias financeiras existentes. Sobre a associação entre o índice de conhecimento financeiro e a média de cada fator de personalidade, pode-se concluir que existe uma associação positiva fraca estatisticamente insignificante entre as duas variáveis. Portanto, estatisticamente, não há associação entre as duas variáveis; no entanto, o coeficiente de Correlação de Spearman positivo fraco (0,027) indica um aumento no índice de conhecimento financeiro à medida que a pontuação média do fator de personalidade aumenta.

Na associação entre gênero e índice de conhecimento financeiro, conclui-se que há associação entre gênero e índice de conhecimento financeiro. Um valor de qui-quadrado observado de 0,047 obtido foi estatisticamente significativo. Conclui-se que na população

estudada os homens tendem a ter maior conhecimento financeiro em relação às mulheres. O resultado desta análise foi estatisticamente significativo, sem necessidade de mais associações. No entanto, de acordo com a literatura, dependendo de outros fatores, como especialização, mulheres e homens tendem a ter competência de conhecimento financeiro semelhante. Como o estudo não era específico em uma área de especialização, os resultados atuais podem ser tendenciosos.

Sobre a associação entre idade e índice de conhecimento financeiro, os resultados do presente estudo concluíram que não há associação entre idade e índice de conhecimento financeiro. Um coeficiente de Correlação de Spearman fraco positivo de 0,028 indica que a probabilidade de ter um índice de conhecimento financeiro melhorado geralmente aumenta com a idade. A relação é, no entanto, estatisticamente insignificante. A falta de associação entre idade e índice de conhecimento financeiro é, portanto, um tópico viável para futuros pesquisadores. Idealmente, com a idade, espera-se que sua educação financeira melhore. Como o presente estudo não encontra associação significativa entre idade e índice de conhecimento financeiro, recomenda-se a realização de mais estudos sobre a possível associação entre índice de conhecimento financeiro e idade.

As descobertas atuais não encontraram nenhuma associação entre o índice de conhecimento financeiro e a frequência de falar sobre dinheiro com os pais quando criança. No entanto, a associação não significativa foi positiva, um indicador de aumento do índice de conhecimento financeiro à medida que aumenta a frequência do ensino sobre gestão financeira pelos pais. As associações estatisticamente insignificantes entre as duas variáveis dão espaço para estudos adicionais sobre a associação entre o índice de conhecimento financeiro e a educação dos pais em educação financeira. Isso também leva a questões sobre a eficácia da educação dos pais na educação financeira.

A associação entre o índice de conhecimento financeiro e o fato de alguém ter estudado alguma disciplina de finanças era inexistente. Entretanto, a associação estatisticamente insignificante entre as duas variáveis foi positiva, indicando que o índice de conhecimento financeiro de um indivíduo aumenta à medida que aumenta o número de assuntos financeiros cursados por um indivíduo. A associação insignificante levanta questões sobre a eficácia dos cursos de finanças e seus impactos na educação financeira.

Nenhuma associação significativa foi encontrada entre gênero e características de gasto de dinheiro. A análise revelou que o gênero não determina o comportamento de gasto de dinheiro entre os participantes. Portanto, é conclusivo apontar que o comportamento de gasto

de dinheiro é dependente de indivíduos e não pode ser generalizado para um gênero específico, uma vez que o gênero não determina o comportamento de gasto.

Sobre a associação entre personalidade e percentual de dívida vencida, o atual estudo concluiu que não há associação entre as duas variáveis. Isso implica que o fator de personalidade não determina o nível de dívida vencida. Isso implica que nenhuma personalidade específica pode ser atribuída a um determinado comportamento de dívida. As descobertas do estudo atual não revelam nenhuma associação estatisticamente significativa entre a personalidade e a capacidade de controlar o comportamento de gastos. Conclui-se, portanto, que não há associação entre personalidade e controle de gastos. A descoberta do estudo atual também não revelou nenhuma associação estatisticamente significativa entre a personalidade e o número de compras a prazo, embora vários fatores de personalidade influenciem as decisões sobre a compra de bens a prazo ou à vista.

6 RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Pesquisas futuras devem verificar a associação entre conhecimento financeiro e educação em educação financeira dos pais, uma vez que a associação positiva entre as duas variáveis no presente estudo não pode ser verificada estatisticamente.

Os futuros pesquisadores também devem investigar a eficácia da educação financeira baseada nos pais, uma vez que não há diferença observada nas pontuações do índice de conhecimento financeiro entre aqueles que receberam educação financeira de seus pais e aqueles que não receberam.

Estudos futuros devem investigar a eficácia de assuntos relacionados a finanças em melhorar o índice de conhecimento financeiro e a educação financeira. Os resultados atuais não encontram nenhuma associação significativa entre o número de cursos de finanças e o índice de conhecimento financeiro, ou seja, se o currículo efetivamente melhora a educação financeira.

REFERÊNCIAS

- ALLGOOD, S.; WALSTAD, W. B. The Effects Of Perceived And Actual Financial Literacy On Financial Behaviors. **Economic Inquiry**, v. 54, n. 1, p. 675–697, 2015.
- AMORIM, K. A. F.; LUCENA, G. K. F.; GIRÃO, L. F. A. P.; QUEIROZ, D. B. A influência da educação financeira na inserção dos investidores no mercado de capitais brasileiro: um estudo com discentes da área de negócios. **RACE**, Joaçaba, v. 17, n. 2, p. 567-590, 2018.
- ANBAR, A.; EKER, M. An Empirical Investigation For Determining Of The Relation Between Personal Financial Risk Tolerance And Demographic Characteristic. **Ege Akademik Bakis (Ege Academic Review)**, v. 10, n. 2, p. 503–503, 2010.
- ARIFIN, A. Z. The Influence of Financial Knowledge, Control and Income on Individual Financial Behavior. **European Research Studies Journal**, v. 20, n. 3A, pp. 635-648, 2017.
- ASEBEDO, S. D. Personality and Financial Behavior. **Client Psychology**, p. 137–153, 2018.
- ATKINSON, A.; MCKAY, S.; COLLARD, S.; KEMPSON, E. Levels of Financial Capability in the UK. **Public Money and Management**, v. 27, n. 1, p. 29–36, 2007.
- AUSTIN, P.; ARNOTT-HILL, E. Financial Education Interventions: Evaluating the Impact and Scope of Financial Education Programs on Savings, Retirement, and Investment. **The Journal of Social, Political, and Economic Studies**, v. 39, n. 3, p. 290-314, 2014.
- BABBIE, E. **Métodos de Pesquisas de Survey**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2001.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL - BCB. **Caderno de Educação Financeira: Gestão de Finanças Pessoais**. Brasília: BCB, 2013.
- BEHRMAN, J. R.; MITCHELL, O.; SOO, C.; BRAVO, D. Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation. **SSRN Electronic Journal**, 2010.
- BERNHEIM, B. D.; GARRETTB, D, M. The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households. **Journal of Public Economics**, v, 87, p. 1487–1519, 2013.
- BOEREN, E. The Methodological Underdog: A Review of Quantitative Research in the Key Adult Education Journals. **Adult Education Quarterly**. Vol. 68, n. 1, p. 63–79, 2018.
- 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, 2010.
- BRASIL. Ministério da Educação. **Base Nacional Comum Curricular (BNCC)**. Educação é a Base. Brasília, MEC/CONSED/UNDIME, 2018.
- BRASIL, **Decreto nº 10.393, de 9 de junho de 2020**. Institui a nova Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira - FBFEF. Brasília, 2020.

BROWN, S.; TAYLOR, K. Household finances and the 'Big Five' personality traits. **Journal of Economic Psychology**, v. 45, p. 197–212, 2014.

BRÜGGEN, E. C.; HOGREVE, J.; HOLMLUND, M.; KABADAYI, S.; LÖFGRENE, M. Financial well-being: A conceptualization and research agenda. **Journal of Business Research**, v. 79, p. 228–237, 2017.

CAMPOS, C. R.; TEIXEIRA, J.; COUTINHO, C. Q. S. Reflexões sobre a educação financeira e suas interfaces com a educação matemática e a educação crítica. **Educ. Matem. Pesq.**, São Paulo, v.17, n.3, p. 556-577, 2015

CERVO, A. L., BERVIAN, P. A., Da SILVA, R. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson, 2007.

CICHOWICZ, E.; NOWAK, A. K. Review of research on financial education and education of Poles. **Journal of Insurance, Financial Markets e Consumer Protection**, v. 26, p. 1-29, 2017.

COHEN, M.; CANDACE, N.; Financial Education: A Step for Clients Towards Financial Inclusion. **Global Microcredit Summit**, p. 14-17, 2011.

COLLINS, J. M.; O'ROURKE, C. M. Still Holding Out Promise: A Review of Financial Literacy Education and Financial Counseling Studies. **SSRN Electronic Journal**, 2010.

COX, N. R. Estimativa da Associação entre uma Variável Contínua e uma Variável Discreta. **Biometrics**, vol. 30, no. 1, p. 171, 2016.

DANIEL, W. W. **Applied Nonparametric Statistics**, Duxbury, 2000.

DAVEY, J.; GEORGE, C. Personality and Finance: The Effects of Personality on Financial Attitudes and Behaviour. **The International Journal of Interdisciplinary Social Sciences: Annual Review**, v. 5, n. 9, p. 275–294, 2011.

DELLAVIGNA, S. Psychology and Economics: Evidence from the Field. **Journal of Economic Literature**, v. 47, n. 2, p. 315-72, 2007.

DISNEY, R.; GATHERGOOD, J. Financial literacy and consumer credit portfolios. **Journal of Banking e Finance**, v. 37, n. 7, p. 2246–2254, 2013.

DUARTE, P. C. X.; VIANA, D. S.; TASSOTE, E. M.; DIAS, M. V. Matemática Financeira: um alicerce para o exercício da cidadania. **Nucleus**, v.9, n.1, abr. 2012.

DUCKWORTH, A.; PETERSON, C.; MATTHEWS, M. D.; KELLY, D. Grit: Perseverance and passion for long-term goals. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 92, n. 6, p. 1087–1101, 2007.

FAULKNER, A. E. Financial Literacy Education in the United States: Library Programming versus Popular Personal Finance Literature. **Reference e User Services Quarterly**, v. 56, n. 2, p. 116, 2016.

- FERNANDES, D.; LYNCH, J. G.; NETEMEYER, R. G. Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. **Management Science**, v. 60, n. 8, p. 1861–1883, 2014.
- FILBECK, G.; RICCIARDI, V.; EVENSKY, H. R.; FAN, S. Z.; HOLZHAUER, H. M.; SPIELER, A. Behavioral finance: A panel discussion. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 15, p. 52–58, 2017.
- FLORES, S. A. M.; VIEIRA, K. M.; CORONEL, D. A.. Influência de fatores comportamentais na propensão ao endividamento. **Revista de Administração FACES Journal**, Belo Horizonte, v. 12, n. 2, p. 13-35, 2013.
- FORZA, C. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International Journal of Operations e Production Management**, Vol. 22 No. 2, pp. 152-194, 2002.
- FOX, J.; BARTHOLOMAE, S.; LEE, J. Building the case for financial education. **Journal of Consumer Affairs**, v. 39, n. 1, p. 195–214, 2005.
- FREITAS, E. C. **Metodologia do Trabalho Científico**: métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho acadêmico. 2 ed. Novo Hamburgo: FEEVALE, 2013.
- GAMEZ, M. Os investidores estão voltando. **Revista Bovespa**, jan.-mar, 2006.
- GARREN, S. T. **Maximum likelihood estimation of the correlation coefficient in a bivariate normal model, with missing data**. *Statistics & Probability Letters*. 38 (3): 281–288, 1998.
- GERHARDT, T. E., SILVEIRA, D. T. (Orgs). **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.
- GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.
- GUPTA, K.; KAUR, J. A Study of Financial Education among Micro Entrepreneurs in District Kangra. **International Journal of Research in Business Management**, v. 2, n. 2, p. 63-70, 2014.
- HABASHI, M. M.; GRAZIANO, W. G.; HOOVER, A. E. Searching for the Prosocial Personality. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 42, n. 9, p. 1177–1192, 2016.
- HASTINGS, J.; MADRIAN, B.; SKIMMYHORN, W. Financial Literacy, Financial Education and Economic Outcomes. **NBER Working Paper**, n. 18412, 2013
- HASTINGS, J.; MITCHELL, O. How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors. **NBER Working Paper**, n. 16740, 2011
- HELLSTRÖN, J.; ZETTERDAHL, E.; HANES, N. Loved Ones Matter: Family Effects and Stock Market Participation. **Umeå Economic Studies**, v. 865, p. 1-39, 2013.

HENS, T.; RIEGER, M. O. **Financial Economics A Concise Introduction to Classical and Behavioral Finance**. Tradução . [s.l.] Springer Berlin, 2018.

HUNG, A. A., PARKER, A. M., YOONG, J. K. Defining and Measuring Financial Literacy. **RAND Labor and Population working paper series**. WR-708, set, 2009.

IBRAHIM, M. E.; ALQAYDI, F. R. Financial Literacy, Personal Financial Attitude, and Forms of Personal Debt among Residents of the UAE. **International Journal of Economics and Finance**, v. 5, n. 7, 2013.

KAHNEMAN, D. **Thinking, Fast and Slow**. New York: Farrar, Straus and Giroux. 2011.

KALATZIS, A. E. G.; AZZONI, C. R.; ACHCAR, J. A. Uma abordagem bayesiana para decisões de investimentos. **Pesquisa Operacional**, v. 26, n. 3, p. 585–604, 2006.

KALSHOVEN, K.; HARTOG, D. N. D.; HOOGH, A. H. B. D. Ethical Leader Behavior and Big Five Factors of Personality. **Journal of Business Ethics**, v. 100, n. 2, p. 349–366, 2011.

KAMENICA, E.; MULLAINATHAN, S.; THALER, R. H. Helping Consumers Know Themselves. **SSRN Electronic Journal**, 2011.

KENDALL, M. G. A New Measure of Rank Correlation. *Biometrika*. 30 (1-2): 81–93, 1938.

KHASHANAH, K.; ALSULAIMAN, T. Network theory and behavioral finance in a heterogeneous market environment. **Complexity**, v. 21, n. S2, p. 530–554, 2016.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; OUDHEUSDEN, P. V. Financial education around the world. **Standard e Poor's Ratings Services Global Financial Education Survey**. Washington: Standard e Poor's, p. 1-33, 2015.

KROSNICK, J. A. Survey Research. **Annual Review of Psychology**. v. 50, p. 537–67, 1999.

KRUSKAL, W. H.; WALLIS, W. A. Use of Ranks in One-Criterion Variance Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, 47 (260): 583–621, 1952.

LAUREANO, A. I. R.; MENDES, D. P.; MATTOS, S. H. Educação financeira: um estudo com os discentes do curso de administração de uma instituição de ensino superior. **Revista Expressão Católica**, v. 8, n. 2, p. 79, 2019.

LEITE, E. S. A resignificação da figura do especulador-investidor e as práticas de educação financeira. **Civitas**, Porto Alegre, v. 17, n. 1, p. 114-130, 2017.

LEMOS, M.P. Educação financeira e universitários: uma análise com os beneficiários do programa bolsa permanência em um instituto federal de ensino. 102 f. Dissertação (Mestrado em Administração), **Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI)**. Minas Gerais, 2021.

LUSARDI, A. Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? **Public Understanding of Science**, v. 24, n. 3, p. 260–271, 2005.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S.; CURTO, V. Financial Literacy Among the Young. **SSRN Electronic Journal**, 2009.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. **Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.

MARCIANO, Vinícius Gomes. Educação financeira: mensuração do conhecimento financeiro de alunos de uma universidade federal e sua associação com os cinco grandes fatores de personalidade. 2019. 79 f. **Dissertação (Mestrado Profissional em Administração)** - Universidade Federal de Itajubá, Itajubá, 2019.

MCCRAE, R. R.; COSTA JR, P. T. The Five-Factor Theory of Personality. In: JOHN, O. P.; ROBINS, R. W.; PERVIN, L. A. (Eds.). **Handbook of Personality: Theory and Research** (3rd ed.; pp. 159-181). New York: Guilford Press. 2008.

MEDEIROS, F. S. B.; LOPES, T. A. M. Finanças pessoais um estudo com alunos do curso de ciências contábeis de uma ies privada de Santa Maria – RS. **Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios**, v. 7, n. 2, p. 221-251, mai./ago. 2014.

MERRIT, R. B. The Impact of Parental Financial Education on College Student Financial Knowledge and Behaviors. **Trevecca Nazarene University**, p. 12-24, 2018.

MOREIRA, R. C.; CARVALHO, H. L. F. S. As finanças pessoais dos professores da rede municipal de ensino de Campo Formoso-BA: um estudo na Escola José de Anchieta. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 3, n. 1, p. 122-137, 2013.

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

NÉMETH, E.; JAKOVÁC, K.; MÉSZÁROS, A.; KOLLÁR, P.; VÁRPALOTAI, V. "Insight and Blight—Initiatives on Enhancing Financial Education in Hungary." **Public Finance Quarterly**, v. 61, n 3, 2016.

NIGAM, R. M.; SRIVASTAVA, S.; BANWET, D. K. Behavioral mediators of financial decision making – a state-of-art literature review. **Review of Behavioral Finance**, v. 10, n. 1, p. 2–41, 2018.

OCDE, Organisation for Economic Co-operation and Development. Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness. July, 2005.

OCDE. Financial education for youth and in schools. **OECD/INFE Policy Guidance - Challenges and Case Studies**. Russian Trust Fund. Jun., 2013.

OEHLER, A.; WENDT, S.; WEDLICH, F.; HORN, M. Investors' Personality Influences Investment Decisions: Experimental Evidence on Extraversion and Neuroticism. **Journal of Behavioral Finance**, v. 19, n. 1, p. 30–48, 2017.

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

OSHIO, A.; TAKU, K.; HIRANO, M.; SAEED, G. Resilience and Big Five personality traits: A meta-analysis. **Personality and Individual Differences**, v. 127, p. 54–60, 2018.

OZER, G.; MUTLU, U. The effects of personality traits on financial behaviour. **Pressacademia**, v. 8, n. 3, p. 155–164, 2019.

PEARSON, K. **On the criterion that a given system of deviations from the probable in the case of a correlated system of variables is such that it can be reasonably supposed to have arisen from random sampling**. *Philosophical Magazine Series 5*. 50 (302): 157-175, 1900.

PICCOLI, M. R.; SILVA, T. P. Análise do nível de educação em gestão financeira dos funcionários de uma instituição de ensino superior. **E&G Economia e Gestão**, Belo Horizonte, v. 15, n. 41, out./dez. 2015.

PINJISAKIKOOL, T. The Influence of Personality Traits on Households' Financial Risk Tolerance and Financial Behaviour. **Journal of Interdisciplinary Economics**, v. 30, n. 1, p. 32–54, 2017.

PREACHER, K. J.; HAYES, A. F. SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. **Behavior Research Methods, Instruments, e Computers**, v. 36, n. 4, p. 717–731, 2004.

RAHEJA, S.; DHIMAN, B. Does Investor Personality Determine their Risk Tolerance? **International Journal of Engineering Technology, Management and Applied Sciences** v. 5, n.7, p. 439-448, 2017.

RAMON, R.; TREVISAN, E. Educação financeira: um comparativo entre estudantes de escolas públicas e privadas. **Revista REAMEC**, Cuiabá - MT, v. 7, n. 2, 2019.

SALEH, A. M.; SALEH, P. B. O. O elemento financeiro e a Educação para o Consumo Responsável. **Educação em Revista**, v. 29, N. 4, p. 189-214, dec. 2013.

SEDGWICK, P. A comparison of parametric and non-parametric statistical tests. **BMJ**, vol. 350, no. 1, p.2053 – 2053, 2015.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. 23 ed. São Paulo: Cortez Editora, 2010.

SHAPIRO, S. S.; WILK, M. B. **An analysis of variance test for normality (complete samples)**. *Biometrika*. 52 (3–4): 591–611, 1965.

SHEK, D. T. L.; MA, C. M. S. Longitudinal Data Analyses Using Linear Mixed Models in SPSS: Concepts, Procedures and Illustrations. **The Scientific World JOURNAL**, v. 11, p. 42–76, 2011.

SILVA, D. F. Educação financeira como prática pedagógica na educação infantil. **Revista Eventos Pedagógicos**, v. 7, n. 3, p. 1056-1067, ago./dez. 2016.

SILVA, G. O.; SILVA, A. C. M.; VIEIRA, P. R. C.; NEVES, M. B. E.; DESIDERATI, M. C. Educação financeira versus educação financeira um estudo do comportamento de variáveis. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 7, n.3, p. 279-298, set./dez 2017.

SILVA, J. G.; SILVA NETO, O. S.; ARAUJO, R. C. Educação financeira de servidores públicos: hábitos de consumo, investimento e percepção de risco. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 5, n. 2, p. 104-120, 2017.

SILVA, A. L. P.; BENEVIDES, F. T.; DUARTE, F. V.; OLIVEIRA, J. N.; ARAÚJO, R. C. C. Finanças pessoais: análise do nível de educação financeira de jovens estudantes do IFPB. **Revista Principia - Divulgação Científica e Tecnológica do IFPB**, n. 41, p. 215-224, 2018.

SILVEIRA, N. A. M., Educação Financeira: correlação entre o índice de conhecimento financeiro e fatores de personalidade dos alunos residentes em um Instituto Federal. 102 f. Dissertação (Mestrado em Administração), **Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI)**. Minas Gerais, 2021.

SPEARMAN, C. The Proof and Measurement of Association between Two Things. *The American Journal of Psychology*. 15 (1): 72–101, 1904.

TASMAN, A.; EFENDI, D. A.; MASDUPI, E. Analysis of personal financial management behavior in higher education student. **Jurnal Kajian Manajemen Bisnis**, v. 7, n. 1, 2018.

TAUNI, M. Z.; RAO, Z. R.; FANG, H. X.; SIKANDAR, M. S. Do investor's Big Five personality traits influence the association between information acquisition and stock trading behavior? **China Finance Review International**, v. 7, n. 4, p. 450–477, 2017.

TEIXEIRA, P. J. M. Uma experiência didática em Educação Financeira Crítica. **REMAT**, Caxias do Sul, RS, v. 2, n. 2, p. 51-71, 2016

THALER, R. H. Nudge, not sludge. **Science**, v. 361, n. 6401, p. 431–431, 2018.

VILAIN, J. S. B.; PEREIRA, M. F. O impacto do status no planejamento financeiro pessoal: estudo de caso com os advogados de Florianópolis, Santa Catarina. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 14, n. 3, p. 470- 488, set./dez. 2013

VISSER, P. S.; KROSNICK, J. A.; MARQUETTE, J.; CURTIN, M. Mail surveys for election forecasting? An evaluation of the Columbus Dispatch poll. In: LAVRAKAS, P., TRAUOGOTT, M. (Eds). **Election polls, the news media, and democracy**. New York, NY, Chatham House, 2000.

WILLIS, L. E. The Financial Education Fallacy. **American Economic Review**, v. 101, n. 3, p. 429-434, 2011.

XAVIER, G.; KARLAN, D.; NGATIA, M. Social Networks, Financial Education and Index Insurance. **World Bank**, 2013.

XIAO, J. J.; AHN, S. Y.; SERIDO, J.; SHIM, S. Earlier financial literacy and later financial behaviour of college students. **International Journal of Consumer Studies**, v. 38, n. 6, p. 593–601, 2014.

XU, L.; ZIA, B. Financial literacy around the world: an overview of the evidence with practical suggestions for the way forward. World Bank Policy Research Working Paper, n. 6107, 2012.

YADAV, P.; SHARMA, A. K. Financial inclusion in India: an application of TOPSIS. *Humanomics*, v. 32, n. 3, p. 328–351, 2016.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Questões do questionário original, utilizadas neste estudo

Quadro 1 - Questões do questionário original, utilizadas nesta pesquisa.

Continua

Variáveis	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
1. Você concorda com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) apresentado e deseja, voluntariamente, participar da pesquisa?	... Sim ... Não	DENARIUS UNIFEI	Aceite de participação na Pesquisa
2. Qual o seu vínculo	... Discente ... Servidor docente ... Servidor técnico administrativo em educação ... Outro _____	DENARIUS UNIFEI	Identificação
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			

3. Hoje tenho a seguinte idade:	Informe quantos anos você tem. ATENÇÃO! Informe apenas números. Ou seja, se você possui 18 anos, RESPONDA APENAS 18. _____	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
4. Sou do sexo: Informe o seu sexo	... Masculino ... Feminino ... Prefiro não informar	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
5. Me considero da seguinte cor/raça/etnia:* Informe a cor/raça/etnia que você julga se enquadrar	... Branca ... Preta ... Parda ... Amarela ... Indígena ... Prefiro não informar ... Outro: _____	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
6. Cursei o ensino fundamental: Informe em qual tipo de escola você cursou o ensino fundamental, ou seja, o 1º grau.	... Integralmente em escola pública; ... Integralmente em escola particular; ... Integralmente em escola particular com bolsa; ... Maior parte em escola pública; ... Maior parte em escola particular.	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
7. Cursei o ensino médio: Informe em qual tipo de escola você cursou o ensino fundamental, ou seja, o 2º grau.	... Integralmente em escola pública; ... Integralmente em escola particular; ... Integralmente em escola particular com bolsa; ... Maior parte em escola pública; ... Maior parte em escola particular.	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do DENARIUS
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
8. Minha mãe possui o seguinte nível de escolaridade: Informe qual o MAIOR nível de escolaridade da sua mãe.	... Sem escolaridade; ... Ensino Fundamental (1º grau) incompleto; ... Ensino Fundamental (1º grau) completo; ... Ensino médio (2º grau) incompleto; ... Ensino médio (2º grau) completo; ... Superior incompleto; ... Superior completo; ... Especialização (lato sensu); ... Mestrado; ... Doutorado; ... Não sei; ... Prefiro não informar; ... Outro:	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico

<p>9. Meu pai possui o seguinte nível de escolaridade:</p> <p>Informe qual o MAIOR nível de escolaridade do seu pai.</p>	<p>... Sem escolaridade; ... Ensino Fundamental (1º grau) incompleto; ... Ensino Fundamental (1º grau) completo; ... Ensino médio (2º grau) incompleto; ... Ensino médio (2º grau) completo; ... Superior incompleto; ... Superior completo; ... Especialização (lato sensu); ... Mestrado; ... Doutorado; ... Não sei; ... Prefiro não informar; ... Outro:</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Perfil sociodemográfico</p>
<p>10. Estou regularmente matriculado(a) na IFMG <i>Campus</i> Bambuí no curso de:</p> <p>Informe em qual curso você está regularmente matriculado.</p>	<p>... Bacharelado em Administração ... Bacharelado em Agronomia ... Bacharelado em Engenharia de Alimentos ... Bacharelado em Engenharia da Computação ... Bacharelado em Engenharia de Produção ... Bacharelado em Medicina Veterinária ... Bacharelado em Zootecnia ... Licenciatura em Física ... Licenciatura em Ciências Biológicas</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Vínculo com o IFMG</p>

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
<p>11. Estou cursando o seguinte período:</p> <p>Informe qual o período que você está cursando (selecione a opção que consta em seu histórico atualmente).</p>	<p>1º período 2º período 3º período 4º período 5º período 6º período 7º período 8º período 9º período 10º período Outro:</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Vínculo com o IFMG</p>
<p>12. Para me manter no curso de graduação, recebo a seguinte bolsa de assistência estudantil:</p> <p>Informe se você recebe bolsa de assistência</p>	<p>... não recebo nenhum tipo de bolsa de assistência estudantil. ... não recebo bolsa, mas sou residente na Moradia Estudantil do campus.</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Perfil sociodemográfico</p>

estudantil do IF, e qual a modalidade.	... recebo bolsa do Programa Bolsa Permanência. ... Outro:		
13. Minha família é beneficiária de algum dos seguintes Programas Governamentais: Informe se a sua família rebe algum dos programas abaixo.	... ela não é beneficiária de nenhum tipo de programa. ... Bolsa Família. ... Benefício de Prestação Continuada (BPC) ... Auxílio Emergencial Pandemia Covid - 19 ... Outro:	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
24. A renda média mensal da minha família é: Nesta resposta, pedimos o favor de incluir todos os membros da família que possuem renda (companheiro(a), filhos etc.)	... Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM - salário-mínimo) ... Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM -salários-mínimos); ... De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM); ... De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM); ... De R\$ 8.360,01 a R\$ 12.540,00 (8 a 12 SM); ... De R\$ 12.540,01 a R\$ 15.675,00 (12 a 15 SM); ... De R\$ 15.675,01 a R\$ 20.900,00 (16 a 20 SM); ... Acima de R\$ 20.900,01 (Acima de 20 SM); ... Não tenho interesse em responder ... Não sei a renda mensal da minha família.	DENARIUS UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do DENARIUS
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
25. A minha renda média mensal (individual e pessoal) é: Nessa resposta, pedimos o favor de considerar apenas o que você recebe.	... Menor que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM - salário-mínimo) ... Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM - salários-mínimos); ... De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM); ... De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM); ... De R\$ 8.360,01 a R\$ 12.540,00 (8 a 12 SM); ... De R\$ 12.540,01 a R\$ 15.675,00 (12 a 15 SM); ... Acima de R\$ 15.675,01 (Acima de 15 SM); ... Não tenho interesse em responder	DENARIUS UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

	... Não sei a renda mensal da minha família.		
CONHECIMENTO FINANCEIRO			
14. 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; ... <u>o mesmo que você pode comprar hoje;</u> ... mais do que você pode comprar hoje; ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder	Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) - Adaptada	Perfil de renda e controle financeiro (Inflação)
37. Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a MENOR quantia que você deve devolver ao credor?	... Os mesmos R\$100,00; ... <u>Os R\$100,00 mais os juros contratados;</u> ... Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor; ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) - Adaptada	Crédito e Endividamento (Aritmética)
39. 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? Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... Menos de R\$150,00; ... Exatamente R\$150,00; ... <u>Mais de R\$150,00;</u> ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015)	Poupança (Juros compostos)

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do DENARIUS
CONHECIMENTO FINANCEIRO			
40. 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...	... <u>menos que compro hoje;</u> ... o mesmo que compro hoje; ... mais que compro hoje; ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	Klapper, Lusardi E Van Oudheusden, (2015)	Poupança (Juros compostos)
42. Quando você contrata um seguro, você está procurando... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... 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);	DENARIUS UNIFEI	Seguro

	... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.		
46. Considere que você possui algum dinheiro para realizar investimento, é mais seguro investir em... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... 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.	Klapper, Lusardi e Van Oudheusden, (2015) - Adaptada	Investimento (diversificação de riscos)
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
26. Em relação à minha renda, posso afirmar que: * Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... gasto menos do que eu ganho, ou seja, sobra dinheiro no final do mês. ... gasto o mesmo que ganho, ou seja, não sobra dinheiro no final do mês. ... gasto mais do que eu ganho, ou seja, falta dinheiro no final do mês. ... Não sei. ... Não tenho interesse em responder.	Adaptado de Flores, Vieira e Coronel (2013)	Perfil de renda e controle financeiro
27. Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro. * Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro
28. No Ensino Médio, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro. Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
29. No Ensino Superior, cursei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Econômica, Matemática Financeira, Finanças etc.)	Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro
30. Controlo meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana, vejo o quanto recebi, quanto e com o que estou gastando	Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

32. Realizo compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês).	Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Crédito e Endividamento
33. 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.	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Crédito e Endividamento
34. Quando compro a prazo, uso como principal forma de pagamento... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... 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	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Crédito e Endividamento
35. De modo geral, qual percentual das suas compras a prazo está com pagamento atrasado? * Assinale a alternativa que melhor representa o quanto das suas contas a pagar estão inadimplentes.	... Até 10% ... De 10,01% a 20% ... De 20,01% a 30% ... De 30,01% a 40% ... De 40,01% a 50% ... Mais de 50% ... Não sei. ... Não tenho interesse em responder. ... Não tenho contas em atraso	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Crédito e Endividamento

Conclusão

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do DENARIUS
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
36. Sempre que compro à vista, peço desconto Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Crédito e Endividamento
38. Mensalmente, guardo uma parte da minha renda média mensal (individual) para eventualidades.	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Poupança
41. Parte da minha renda média mensal (individual) eu uso para contratar seguro de bens	Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Seguro

que possuo (como por exemplo: carro, vida, aluguel etc.).			
43. Uso parte da minha renda média mensal (individual) para contribuir com um plano de previdência complementar. Selecione na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Previdência
44. Considerando que a previdência oficial brasileira (INSS) é obrigatória para todos os trabalhadores eu... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... 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 por ser obrigatória a todos os trabalhadores/ servidores. ... contribuo (ou contribuirei) com a previdência oficial e com a complementar. ... Não sei ... Não tenho interesse em responder	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Previdência
45. Eu faço investimentos com parte da minha renda média mensal (individual). * Selecione na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i>	Investimentos

Fonte: Elaborado pelo autor com base no questionário desenvolvido pelo *DENARIUS* (2021).

APÊNDICE B – Questionário que mensura os Fatores de Personalidade

Quadro 1 - Questões do questionário de fatores de personalidade utilizado na pesquisa.

Fator de Personalidade	Pergunta	Afirmção: Eu me vejo como alguém que...	Resposta*:
Extroversão	01	... é conversador, comunicativo.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	02	... às vezes é frio e distante.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	03	... tende a ser crítico com os outros.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	04	... é minucioso, detalhista no trabalho (escola ou em outras atividades).	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	05	... é assertivo, não teme expressar o que sente.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	06	... insiste até concluir a tarefa ou o trabalho (atividade).	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	07	... é depressivo, triste.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	08	... gosta de cooperar com os outros.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	09	... é original, tem sempre novas ideias.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	10	... é temperamental, muda de humor facilmente.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	11	... é inventivo, criativo.	Escala de 1 a 5
Extroversão	12	... é reservado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	13	... valoriza o artístico, o estético.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	14	... é emocionalmente estável, não se altera facilmente.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	15	... é prestativo e ajuda os outros.	Escala de 1 a 5
Extroversão	16	... é, às vezes, tímido, inibido.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	17	... pode ser um tanto descuidado.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	18	... é amável, tem consideração pelos outros.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	19	... tende a ser preguiçoso.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	20	... faz as coisas com eficiência.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	21	... é relaxado, controla bem o estresse.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	22	... é facilmente distraído.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	23	... mantém-se calmo nas situações tensas.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	24	... prefere trabalho rotineiro.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	25	... é curioso sobre coisas diferentes.	Escala de 1 a 5
Extroversão	26	... é sociável, extrovertido.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	27	... é geralmente confiável.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	28	... é, às vezes, rude (grosseiro) com os outros.	Escala de 1 a 5
Extroversão	29	... é cheio de energia.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	30	... começa discussões, disputa com os outros.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	31	... é um trabalhador (estudante, colega) de confiança.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	32	... faz planos e os segue a risca.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	33	... tem uma imaginação fértil.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	34	... fica tenso com frequência.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	35	... é engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	36	... fica nervoso facilmente.	Escala de 1 a 5
Extroversão	37	... gera muito entusiasmo.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	38	... tende a ser desorganizado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	39	... gosta de refletir, brincar com as ideias.	Escala de 1 a 5
Extroversão	40	... tem capacidade de perdoar, perdoa fácil.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	41	... preocupa-se muito com tudo.	Escala de 1 a 5
Extroversão	42	... tende a ser quieto, calado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	43	... tem poucos interesses artísticos.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	44	... é sofisticado em artes, música ou literatura.	Escala de 1 a 5

* As respostas das afirmativas são baseadas na escala *Likert*, em que o entrevistado responderá 5 quando concordar completamente e 1 caso discorde completamente da afirmativa.

APÊNDICE B - Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE)

Esclarecimentos

Prezado(a) entrevistado(a),

Este é um convite para você participar da pesquisa: Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua associação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, que tem como pesquisador responsável Prof. Dr. André Luiz Medeiros.

Esta pesquisa pretende analisar o nível de conhecimento sobre Educação Financeira da comunidade acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais. A finalidade deste trabalho é: a) descrever o perfil socioeconômico e demográfico; b) mensurar o nível de educação financeira; c) avaliar a associação entre o perfil socioeconômico e demográfico e o nível de educação financeira; d) avaliar a associação do nível de educação financeira com o comportamento financeiro; e) avaliar os fatores de personalidade predominantes; f) correlacionar os fatores de personalidade com o nível de educação financeira; g) propor um material, adequado ao perfil da comunidade acadêmica, para que eles possam otimizar o uso do dinheiro e melhorar o seu bem-estar financeiro.

O motivo que nos leva a fazer este estudo pela originalidade, importância e viabilidade do tema, uma vez que a mensuração do nível de educação financeira dos docentes e dos técnicos administrativos em educação poderá auxiliar na busca de estratégias para suprir possíveis lacunas no conhecimento destes. Adicionalmente, ao se propor um material adequado ao nível de conhecimento desses profissionais, eles poderão ser impactados positivamente, tanto em sua gestão financeira pessoal quanto familiar. Além disso, possibilitará a implantação dessa temática na instituição, juntamente com os discentes.

Caso decida participar, você deverá responder dois questionários. O primeiro está relacionado com o tema de Educação Financeira. O segundo questionário relaciona-se aos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. Destacamos que os questionários serão auto aplicados por meio eletrônico, utilizando a ferramenta *Google Forms*. Para responder os dois questionários, será necessário no máximo 15 minutos do seu tempo.

Durante a realização da pesquisa os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias. Esses riscos poderão ser minimizados escolhendo um horário tranquilo para responder os questionários e ter em mente que esse os questionários, em momento algum, fará a identificação do respondente.

Durante todo o período da pesquisa você poderá tirar suas dúvidas entrando em contato com O prof. Dr. André Luiz Medeiros, pelo e-mail andremedeiros@unifei.edu.br ou pelo telefone (35) 3629-1987.

Você tem o direito de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da pesquisa, sem nenhum prejuízo para você.

Os dados que você irá nos fornecer não possuem qualquer tipo de identificação, são confidenciais e serão divulgados apenas em congressos ou publicações científicas, sempre de forma anônima, não havendo divulgação de nenhum dado que possa lhe identificar. Esses dados serão guardados pelo pesquisador responsável por essa pesquisa em local seguro e por um período de 5 anos.

Se você sofrer qualquer dano decorrente desta pesquisa, sendo ele imediato ou tardio, previsto ou não, você será indenizado.

Qualquer dúvida sobre a ética dessa pesquisa você poderá em contato com o Comitê de Ética: 5099 - Faculdade Wenceslau Braz, telefone: (35)3622-0930, e-mail: cep@fwb.edu.br. O Comitê de ética é a instituição que avalia a ética das pesquisas antes que elas comecem e fornece proteção aos participantes delas.

Este documento é eletrônico é parte integrante da pesquisa, ficará armazenado juntamente com suas respostas, em posse do pesquisador responsável Prof. Dr. André Luiz Medeiros.

Declaração do pesquisador responsável

Como pesquisador responsável pelo estudo Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua associação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, declaro que assumo a inteira responsabilidade de cumprir fielmente os procedimentos metodologicamente e direitos que foram esclarecidos e assegurados ao participante desse estudo, assim como manter sigilo e confidencialidade sobre a identidade dele.

Declaro ainda estar ciente que na inobservância do compromisso ora assumido infringirei as normas e diretrizes propostas pela Resolução 466/12 do Conselho Nacional de Saúde – CNS, que regulamenta as pesquisas envolvendo o ser humano.

Itajubá/MG, 15 de abril de 2021.

Prof. Dr. André Luiz Medeiros
Pesquisador Responsável

Consentimento Livre e Esclarecido

Após ter sido esclarecido sobre os objetivos, importância e o modo como os dados serão coletados nessa pesquisa, além de conhecer os riscos, desconfortos e benefícios que ela trará para mim e ter ficado ciente de todos os meus direitos, concordo em participar da pesquisa Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua associação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, e autorizo a divulgação das informações por mim fornecidas em congressos e/ou publicações científicas desde que nenhum dado possa me identificar.

Li e concordo com os termos apresentados no **REGISTRO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (RCLE)** e desejo, voluntariamente, participar da pesquisa?

Sim Não

APÊNDICE C – Mapa de Atividades

Curso/Seminário: Educação Financeira para Jovens

Público-alvo: Discentes de Cursos Superiores do IFMG-Bambuí.

Data prevista: Segundo semestre letivo de 2022.

Plataforma: Digital StreamYard

Local: YouTube - Canal oficial IFMG – Campus Bambuí.

Carga horária: 6 horas

Resumo: Evento organizado pelos servidores do IFMG – Campus Bambuí e pesquisadores em Educação Financeira Lucas Silveira, Monícia Paula Lemos e Nádia Alvim Muffato Silveira, devidamente cadastrado no setor de Relações Institucionais com emissão de certificado aos participantes.

Cronograma de atividades

DIA 1

Início: 19:00

Término: 21:00

Formato: Mesa Redonda

Participantes:

- Monícia Paula Lemos
- Lucas Silveira
- Docente da área de finanças do IFMG

Temas:

- Educação Financeira: conceitos, história e aplicações;
- A importância da discussão do tema Educação Financeira no âmbito do IFMG.

Objetivos:

- Mostrar um panorama geral sobre o tema; apresentar o aumento expressivo das discussões no âmbito nacional e internacional e os impactos gerados;
- Apresentar como as questões inerentes a Educação Financeira são tratadas com os discentes no âmbito do IFMG.

Tópicos:

- Conceitos de Educação Financeira;
- Discussões do tema em escala nacional e internacional;
- Expansão de pesquisas em relação ao tema;
- Discussão do tema no âmbito do IFMG;
- Contribuição das disciplinas e ações institucionalizadas inerentes a finanças;
- Impactos da educação financeira precoce e da educação financeira tardia.

DIA 2

Início: 19:00

Término: 21:00

Formato: Seminário

Participantes:

- Lucas Silveira (Apresentação)
- Nádia Alvim Muffato Silveira - Psicóloga

Tema: Conhecimentos financeiros e aspectos psicológicos: como a personalidade e as emoções influenciam o comportamento financeiro.

Objetivos:

- Apresentar qual é a influência da personalidade da pessoa no comportamento financeiro;
- Discutir como as emoções influenciam positivamente e/ou negativamente no comportamento financeiro

Tópicos:

- Necessidade de conhecimentos financeiros na vida em geral;
- Vulnerabilidade dos fatores de personalidade nos processos decisórios financeiros.
- Razão e emoção na relação do uso de dinheiro;
- Melhoria no comportamento financeiro;
- A contribuição da psicologia nas tomadas de decisões financeira;
- Compras impulsivas, dívidas, ausência de planejamento, dentre outros.

DIA 3**Início:** 19:00**Término:** 21:00**Formato:** Seminário**Participantes:**

- Nádia Alvim Muffato Silveira (Apresentação)
- Monícia Paula Lemos - Assistente Social

Tema:

- Uso consciente do dinheiro para suprimento dos mínimos sociais, em especial o dinheiro recebido através do Bolsa Permanência;
- Uso consciente do dinheiro e do crédito e administração das dívidas;
- Por que poupar?

Objetivos:

- Apresentar quais devem ser as prioridades no orçamento familiar para suprimento dos mínimos sociais;
- Apresentar vantagens em controlar o endividamento pessoal, eliminar gastos desnecessários e maximizar os recursos financeiros disponíveis;
- Enfatizar a importância de possuir uma reserva para emergência.

Tópicos:

- Conceito de mínimos sociais;
- Quais são as prioridades para suprimento dos mínimos sociais e Bolsa Permanência;
- Usar o crédito a seu favor;
- Mapear as dívidas;
- Reduzir gastos;
- Renegociar as dívidas;
- Maximizar os recursos financeiros disponíveis;
- A importância da poupança no pós formatura.

ANEXOS

Anexo A – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)

FACULDADE WENCESLAU
BRAZ.



PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: EDUCAÇÃO FINANCEIRA EM UM INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA: CONHECIMENTO FINANCEIRO E SUA CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE PERSONALIDADE DA COMUNIDADE

Pesquisador: André Luiz Medeiros

Área Temática:

Versão: 2

CAAE: 44124621.7.0000.5099

Instituição Proponente: Universidade Federal de Itajubá

Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 4.632.787

Apresentação do Projeto:

O projeto foi apresentado resumidamente no documento "Informações Básicas" contendo o seguinte resumo: "Educação financeira é um conjunto de conhecimentos e conceitos que podem auxiliar as pessoas a tomarem decisões financeiras mais acertadas, melhorando o seu bem-estar financeiro. Devido à importância e relevância do tema, pesquisas estão sendo realizadas em diferentes países para avaliar o nível de educação financeira da população. Boa parte dos resultados encontrados aponta para um baixo nível de educação financeira. No Brasil, em específico, a realidade não é diferente. Entretanto, além de conhecer sobre os conceitos de educação financeira, trabalhos indicam que um dos principais elementos que afetam o sucesso financeiro das pessoas está relacionado com o comportamento que, em grande parte, está relacionado com a personalidade das pessoas. Ou seja, de nada adianta saber sobre os conceitos básicos de educação financeira se a personalidade das pessoas as levam a tomar decisões financeiras que podem prejudicá-las. Assim, este projeto tem como objetivo analisar e correlacionar o nível do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (CGF), bem como analisar as influências de cada um dos fatores sobre o nível de conhecimento junto à comunidade acadêmica de um de Educação, Ciência e Tecnologia. A justificativa para o projeto está na necessidade de aprofundar os estudos sobre a educação financeira no Brasil e também sobre como os fatores de personalidade

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566

Bairro: VARGINHA

CEP: 37.501-059

UF: MG

Município: ITAJUBA

Telefone: (35)3622-0930

Fax: (35)3622-1043

E-mail: cep@fwb.edu.br

Continuação do Parecer: 4.632.787

interferem neste conhecimento. Estudos sobre os fatores de personalidade demonstram sua correlação com temas importantes ligados a vida das pessoas, em especial da comunidade acadêmica. Pesquisas indicam que população em geral não tem conhecimento suficiente para tomar decisões acertadas sobre suas finanças, sendo que a ineficiência nas decisões financeiras contribuem 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”.

Objetivo da Pesquisa:

Os objetivos da pesquisa foram separados em primário e secundário, especificados pelo autor:

Objetivo Primário: Mensurar e estabelecer a relação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade da comunidade acadêmica de um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia.

Objetivo Secundário:

Especificamente, pretende-se:

- a) mensurar o nível de educação financeira da comunidade acadêmica;
- b) avaliar a personalidade daquela comunidade por meio do modelo dos Cinco Grandes Fatores da personalidade;
- c) relacionar o nível de educação financeira com a personalidade encontrada na comunidade;
- d) indicar ações para adequar o nível de educação financeira de acordo com a personalidade encontrado.

Avaliação dos Riscos e Benefícios:

Segundo consta no RCLE, “os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias”.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:

Projeto de Pesquisa desenvolvida pelos mestrandos do Curso de Mestrado Profissional em Administração da Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI) em parceria com o Núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento em Educação Financeira (DENARIUS).

O projeto foi muito bem redigido e fundamentado.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

Os termos de apresentação obrigatória estão presentes e o RCLE está de acordo.

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566

Bairro: VARGINHA

CEP: 37.501-050

UF: MG

Município: ITAJUBA

Telefone: (35)3622-0930

Fax: (35)3622-1043

E-mail: cep@fwb.edu.br

FACULDADE WENCESLAU
BRAZ.



Continuação do Parecer: 4.632.787

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

Sem pendências constatadas.

Considerações Finais a critério do CEP:

Após apreciação do projeto, verifica-se a viabilidade da pesquisa.

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_1710592.pdf	06/04/2021 11:35:14		Aceito
Outros	CartaResposta.pdf	06/04/2021 11:34:31	André Luiz Medeiros	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	RCLE.pdf	06/04/2021 11:19:20	André Luiz Medeiros	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	2021_MPA_ProjetoIFRevisto.pdf	06/04/2021 10:12:29	André Luiz Medeiros	Aceito
Folha de Rosto	2021_PB_FolhaDeRosto.pdf	02/03/2021 11:02:39	André Luiz Medeiros	Aceito
Outros	2021_EduFinPersonalidade_Questionario.pdf	01/03/2021 16:56:50	André Luiz Medeiros	Aceito

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

ITAJUBA, 06 de Abril de 2021

Assinado por:
Cláudia Alessandra Pereira Paixão
(Coordenador(a))

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566
Bairro: VARGINHA CEP: 37.501-059
UF: MG Município: ITAJUBA
Telefone: (35)3622-0930 Fax: (35)3622-1043 E-mail: cep@fwb.edu.br