

MAIS BEM-ESTAR, COM MENOS ESTRESSE FINANCEIRO: antecedentes do comportamento de gestão financeira pessoal

RICARDO TEIXEIRA VEIGA

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS (UFMG)

CATIA FABIOLA PARREIRA DE AVELAR

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS (UFMG)

GUSTAVO QUIROGA SOUKI

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNA (UNA)

TERESA CRISTINA JANES CARNEIRO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO (UFES)

JACQUELINE BRAGA PAIVA OREFICI

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS (UFMG)

Agradecimento à órgão de fomento:

Agradecemos ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPQ, pelo apoio institucional e recursos financeiros para realização desta pesquisa.

MAIS BEM-ESTAR, COM MENOS ESTRESSE FINANCEIRO: antecedentes do comportamento de gestão financeira pessoal

1 INTRODUÇÃO

A cultura de consumo é característica da maioria das sociedades atuais, nas quais os indivíduos associam felicidade e *status* social ao consumo e acúmulo de bens (Trindade, Righi & Vieira, 2012). Uma orientação consumista junto à alta disponibilidade de crédito pode levar ao endividamento excessivo e à inadimplência. Em tempos de recessão econômica, tal combinação pode aumentar as chances de problemas financeiros, colocando em risco a qualidade de vida de uma população. De fato, preocupações e insatisfação financeira podem levar ao estresse e à depressão (Falahati, Sabri & Paim, 2012, Mendes-da-Silva, Nakamura, & Moraes, 2012).

Tensão financeira (TF) ou a percepção individual de inadequação, dificuldades e preocupações relacionadas às finanças é um antecedente importante da satisfação financeira e do bem-estar psicológico (Joo & Grable, 2004; Mills, Grasmick, Morgan, & Wenk, 1992): quanto menor o grau de tensão financeira, maior o bem-estar. Portanto, é razoável presumir que a educação financeira direcionada a aperfeiçoar comportamentos relacionados à gestão pessoal de finanças pode aumentar a satisfação financeira, via impacto positivo relevante na redução de TF (Joo & Grable, 2004; Norvilitis et al., 2006).

Os comportamentos relacionados à gestão financeira pessoal (GFP) contemplam decisões concretas nas situações de compras, pagamentos, poupança e investimentos, seguros, gestão de fluxo de caixa e gestão de crédito (Dew & Xiao, 2011). Ou seja, a propriedade ou aquisição de competência na GFP contribui para reduzir os impactos negativos da falta de dinheiro e faz parte de um conceito mais amplo de bem-estar financeiro (Joo, 2008). De fato, políticas nacionais voltadas para a educação financeira foram implementadas por governos de diversos países, numa tentativa de melhorar o bem-estar financeiro de sua população por meio de programas de educação financeira (Farrell & Risse, 2015).

Pesquisas sobre a GFP mostraram que características individuais, personalidade (por exemplo, Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Farrell & Risse, 2015; Lusardi & Mitchell, 2014; Strömbäck et al, 2017), fatores situacionais (Norvilitis & Mendes-Da-Silva, 2013) e motivações sociais (Schwartz, Luce & Ariely, 2011) são os principais influenciadores nas decisões dos consumidores relacionadas às suas finanças. Numa tentativa de explicar como os comportamentos são formados, alguns autores sugerem que a pesquisa em GFP busque abranger teorias psicológicas (Xiao, 2008). Alinhada com essa sugestão, pesquisas recentes têm buscado compreender o papel das diferenças individuais na GFP, no bem-estar financeiro e nos determinantes das decisões financeiras individuais (Tang & Baker, 2016). De fato, muitos estudos feitos por psicólogos econômicos buscam compreender o perfil psicológico dos indivíduos que têm maior probabilidade para pedir empréstimos e apresentar problemas de endividamento (Rogers, Rogers & Securato, 2015).

Além dos psicólogos econômicos, pesquisadores do campo de estudo do marketing também passaram estudar as decisões dos consumidores relacionadas às suas finanças (Lynch, 2011). Dentro da perspectiva das diferenças individuais no comportamento do consumidor, a personalidade é um campo de pesquisa que tem recebido atenção nas últimas décadas, principalmente após a proposição de modelos hierárquicos de personalidade (Bosnjak, Bratko, Galesik & Tuten, 2007). De fato, muitos estudos mostraram que os traços de personalidade podem influenciar o comportamento do consumidor (Zabkar, Arslanagic-Kalajdzic, Diamantopoulos & Florack, 2017). Proposto por Mowen (2000), o Modelo Metateórico de Motivação e Personalidade (3M) é amplamente usado para examinar a relação entre traços de personalidade e comportamento do consumidor, usando uma estrutura hierárquica de traços de personalidade (por exemplo, Dinsmore, Swani & Dugan, 2017; Kang

& Johnson, 2015; Ko, Chang, Jang, Sagas & Spengler, 2017; Ribeiro, Duarte & Miguel, 2017). Como alguns consumidores estão mais ou menos inclinados a tomar más decisões financeiras e alguns consumidores são mais ou menos suscetíveis a sentir estresse financeiro, pesquisas recentes têm sido feitas para entender o papel das diferenças individuais no comportamento e bem-estar financeiros (Strömbäck et al., 2017).

Assim, o objetivo deste trabalho é investigar os traços de personalidade que podem ser preditores do comportamento da gestão financeira pessoal (GFP) e da tensão financeira (TF) utilizando o modelo 3M de motivação e personalidade. Para alcançar esse objetivo, foi realizado um levantamento com 195 alunos e professores de cursos de pós-graduação de alguns estados brasileiros. Os dados coletados foram analisados utilizando modelagem de equações estruturais (MEE).

Uma vez que o conhecimento dos fatores que influenciam as decisões financeiras dos consumidores pode gerar informações importantes para muitos públicos na academia, negócios e sociedade (Lynch, 2011), desvelar os traços de personalidade que influenciam a GFP e, conseqüentemente a TF, pode produzir relevantes contribuições teóricas e gerenciais.

Teoricamente, descobrir quais traços de personalidade influenciam a GFP pode ajudar na explicação de parte dos comportamentos financeiros dos consumidores, suas conseqüências e na construção de modelos teóricos com maior poder explicativo. Além de atender às demandas já propostas acerca do estudo de diferenças individuais como a personalidade na GFP.

Segundo a *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) educação financeira é um processo pelo qual os indivíduos melhoram sua compreensão em relação a produtos financeiros e aos riscos e conceitos relacionados a estes produtos de tal forma que, a partir das informações e recomendações oferecidas, eles possam desenvolver as habilidades e confiança necessárias para tomarem decisões seguras e importantes para aumentar o bem-estar financeiro (OECD, 2012; Potrich, Vieira & Mendes-da-Silva, 2016). Uma vez que políticas públicas deveriam ser concebidas para aumentar o conhecimento financeiro da população até níveis satisfatórios (Lusardi & Mitchell, 2014), o conhecimento dos traços de personalidade que influenciam a GFP pode auxiliar políticas públicas no que se refere à concepção e desenvolvimento de programas educacionais que busquem melhorar as habilidades de gestão financeira dos cidadãos. Por exemplo, se os extrovertidos tendem a serem compradores mais impulsivos e sofrem mais estresse financeiro, programas de educação financeira poderiam buscar ensinar estratégias para lidar com a necessidade de socializar e de se expressar por meio do consumo impulsivo dos extrovertidos, para promover a GFP saudável e diminuir a TF.

Do ponto de vista gerencial, resultados da pesquisa podem fornecer informações para segmentação do consumidor com base na personalidade e nos padrões de GFP que motivam a propensão ao endividamento excessivo e à inadimplência. Essa base alternativa para segmentação pode interessar diversos tipos de organizações financeiras.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Endividamento, Inadimplência e Bem-Estar

Os consumidores tomam decisões sobre suas finanças cotidianamente: o que comprar, quando, como comprar, como efetuar pagamentos e como gerenciar seus recursos financeiros em geral. Eles podem adotar comportamentos adequados de GFP que envolve, por exemplo, padrões de fluxo de caixa e gestão de crédito (Dew & Xiao, 2011). Mas, em situações de renda insuficiente, famílias usualmente não conseguem economizar, planejar fundos de

aposentadoria, dispor de fundos de emergência ou manter seguros. Além disso, muitas vezes os consumidores são mal informados e suscetíveis a cometer erros financeiros que provocam consequências pessoais e sociais negativas (Lynch, 2011). Por exemplo, os consumidores podem ser incapazes de reservar parte dos rendimentos para a aposentadoria, de realizar pagamentos dentro do prazo de vencimento, podem gastar mais do que conseguem pagar e fazer compras que causam arrependimento (Strömbäck et al., 2017) afetando o próprio bem-estar e de sua família. A inadequada GFP pode levar a dificuldades financeiras devido ao endividamento, a inadimplência e outros problemas financeiros causando TF.

Bem-estar é definido como um estado de ser saudável, feliz, livre de preocupações e que inclui satisfação financeira (Joo, 2008). De fato, bem-estar financeiro é uma dimensão dos construtos bem-estar geral e qualidade de vida (Zimmerman, 1995). Logo, o aumento da TF e da insolvência da população reduzem a satisfação financeira e a qualidade de vida.

Joo e Grable (2004) apresentaram evidências empíricas consistentes nas quais indivíduos com comportamento adequado em relação às suas finanças pessoais tendem a ter menores níveis de estresse financeiro e, por conseguinte, maior satisfação financeira. Segundo os autores, os determinantes diretos e indiretos da satisfação financeira incluem níveis de estresse financeiro, conhecimento financeiro, solvência, tolerância ao risco, renda, educação e comportamento de GFP. Mendes-da-Silva, Nakamura, & Moraes (2012) afirmam que a pesquisa em psicologia econômica mostra que alto nível de estresse financeiro está associado a níveis elevados de estresse psicológico e físico.

Norvilitis et al. (2006) realizaram estudo sobre dívidas derivadas do uso de cartão de crédito com 448 estudantes universitários americanos e encontram os seguintes resultados: os estudantes que relataram maiores débitos também relataram um maior nível de estresse e um menor nível de bem-estar financeiro. Os autores afirmaram que esses resultados demonstram a necessidade de educação para aquisição de competência financeira entre estudantes universitários. A afirmativa é consistente com os resultados da revisão de literatura de Kamleitner, Hoelzl e Kirchler (2012) sobre estudos do uso de crédito. Os autores realçam a importância do uso consciente de crédito e da percepção realista de débitos para o bem-estar psicológico.

Além dos estudos citados, Archuleta, Britt, Tonn e Grable (2011) pesquisaram 310 casais americanos e constataram que quanto maior o número de fatores que causam estresse financeiro, menor satisfação financeira e menor probabilidade de continuar com o parceiro atual.

Todos esses estudos mostram que o endividamento e a inadimplência podem estar correlacionados com danos físicos, psicológicos e sociais justificando a investigação de possíveis fatores que podem promover a GFP adequada e a consequente redução de endividamento e de TF.

2.2 Modelo Hierárquico de Personalidade e Gestão Financeira Pessoal

Muitos comportamentos relacionados ao uso do dinheiro, incluindo situações de desperdício e decisões feitas sob forte influência emocional, podem ser parcialmente explicados por tendências impulsivas ou outros traços de personalidade mais profundos. Por exemplo, na revisão feita por Kamleitner et al. (2012) foi mostrado que, dependendo das características pessoais, os indivíduos têm uma maior ou menor propensão a usar formas de crédito e consumir imediatamente ao invés de poupar e consumir no futuro. Os autores apresentam estudos realizados em vários países apontando as seguintes características pessoais que aumentam o uso de crédito: (1) propensão à comparação social; (2) necessidade de expressar identidade por meio de relacionamentos pessoais e consumo; (3) motivação para possuir produtos cuja propriedade é relevante para os outros, e (4) uma tendência a expressar

poder e prestígio; o traço Materialismo (embora o efeito desse traço pareça indireto e possivelmente mediado por controle de impulsos e dificuldades de postergar recompensas).

Outros estudos também procuraram descobrir traços de personalidade relacionados à GFP, como autoestima (Tang & Baker, 2016) e autoeficácia financeira (Farrel, Fry & Risse, 2015). Especificamente usando o modelo 3M para estudar o comportamento financeiro, Pirog e Roberts (2007) investigaram a influência da personalidade no uso inadequado do cartão de crédito entre estudantes. Quatro traços de personalidade elementares - Neuroticismo, Introversão, Materialismo e Necessidade de excitação - foram associados positivamente ao uso inadequado do cartão de crédito, e a impulsividade emergiu como um traço central significativo que faz a mediação desses efeitos. Hershey e Mowen (2001) examinaram os fatores que influenciam o planejamento financeiro dos indivíduos para a aposentadoria (construtos de personalidade e conhecimento financeiro, $R^2 = 0,64$).

O modelo 3M é uma metateoria que reúne várias teorias psicológicas. Princípios derivados de modelos hierárquicos de personalidade, teoria de controle, teoria de traços e psicologia evolutiva foram usados para o desenvolvimento do modelo. No modelo, a personalidade é “um conjunto hierarquicamente relacionado de construtos intra-psíquicos que revelam consistência ao longo do tempo e que se combinam com situações para influenciar os sentimentos, pensamentos, intenções e comportamentos dos indivíduos” (Mowen, 2000, p. 2).

Resumidamente, o modelo 3M é um modelo hierárquico no qual traços elementares combinam com fatores ambientais para criar traços compostos, que se combinam com a situação para formar traços situacionais. Os traços situacionais representam predisposições de ação em contextos gerais de comportamento e combinam-se com traços compostos e traços elementares para formar traços superficiais, que representam uma tendência a agir em contextos específicos.

O primeiro e mais abstrato nível do 3M é o dos traços elementares. Os traços elementares são disposições duradouras que surgem da genética e da história da aprendizagem inicial do indivíduo (Mowen, 2000). Oito traços elementares são propostos e devem ser incluídos como variáveis de controle no modelo hierárquico: Neuroticismo, Abertura à Experiências, Amabilidade, Extroversão, Consciência, Necessidade de Recursos Corporais, Necessidade de Recursos Materiais e Necessidade de Excitação.

O segundo nível é o dos traços compostos ou disposições situacionais, que emergem da interação entre traços elementares, cultura e história de aprendizagem do indivíduo (Mowen, 2000). Neste estudo, o traço composto investigado é Competitividade.

Os traços situacionais são o terceiro nível da estrutura do modelo. Os traços situacionais são combinações de traços elementares, traços compostos e efeitos do ambiente situacional. O nível dos traços situacionais no modelo desenvolvido é composto pelos traços Consciência de Valor e Impulsividade nas compras.

O nível dos traços superficiais é o último e mais concreto representando as disposições duradouras de agir em contextos específicos. Os traços superficiais resultam dos efeitos de traços elementares, compostos, situacionais e de pressões do contexto ambiental específico, representando respostas individuais a estímulos específicos ou frequência de comportamentos em um contexto particular. O traço superficial em questão é a GFP.

A validade preditiva do modelo foi avaliada pela adição de uma possível consequência da GFP, a Tensão Financeira. Também avaliamos os antecedentes da TF. A FIG. 1 representa o modelo proposto.

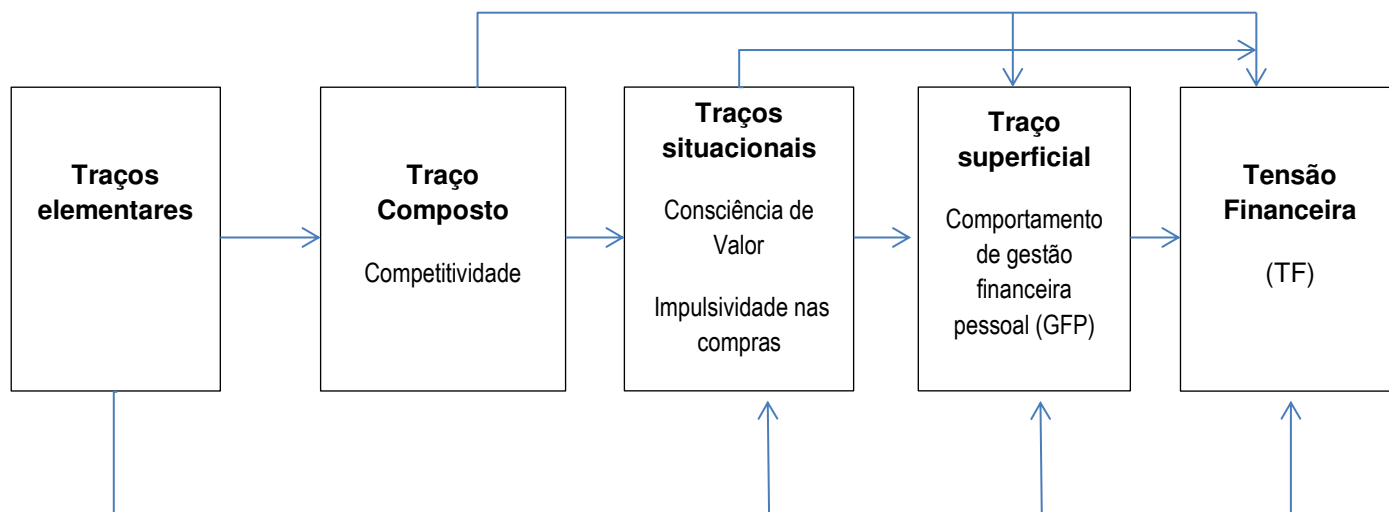


Figura 1. Modelo 3M Contextualizado

3 METODOLOGIA

3.1 Formulação de Hipóteses

Assim como em outras aplicações do Modelo 3M (ver especialmente Mowen, 2000), foram formuladas hipóteses, cujo suporte empírico endossaria o modelo contextualizado (Figura 1):

H1: Os traços do modelo hierárquico apresentam confiabilidade e validade de construto.

H2: Traços de nível hierárquico superior (de compostos em diante) são explicados por traços mais básicos.

H3: Um modelo hierárquico parcialmente mediado tem melhor ajuste do que um modelo totalmente mediado.

H4: Variação substancial de traços de níveis hierárquicos superiores (de traços compostos em diante) é explicada pelo modelo hierárquico.

Para testar a hipótese 2, fez-se necessário investigar as relações entre os traços de personalidade propostas no modelo. A validação da estrutura hierárquica requeria que houvesse pelo menos: (1) relação entre traços elementares e compostos, (2) alguma relação entre traços compostos e traços situacionais, e também (3) alguma relação entre traços situacionais e traços superficiais. Todas as hipóteses propostas foram formuladas a partir de evidências teóricas encontradas na literatura e dedução lógica, baseada no significado dos construtos específicos.

No modelo de pesquisa (Figura 1), a inclusão dos oito traços elementares do modelo 3M reflete o pressuposto da possível influência direta da genética individual e do histórico de aprendizagem na GFP, bem como a possibilidade de influência indireta, mediada por construtos menos abstratos. Assim, todos os oito traços elementares foram usados no presente estudo.

Competitividade

O traço composto Competitividade é definido como “o prazer da competição interpessoal e o desejo de vencer e ser melhor que os outros” (Mowen, 2000, p. 81). Segundo o autor, a necessidade de competir impacta diversos comportamentos de consumo e trabalho.

Em seu livro, Mowen relata pesquisa empírica que demonstra que a Competitividade satisfaz todos os requisitos teóricos para ser considerada como um traço composto de personalidade. Quase 39% da variância da Competitividade é explicada por seis dos oito traços elementares: Necessidade de Excitação (relação positiva +), Necessidade de Recursos Materiais (+), Necessidade de Recursos Corporais (+), Neuroticismo (+), Consciência (+) e Amabilidade (-). O autor também encontrou uma relação negativa entre Competitividade e Comportamento Impulsivo de Compra. A inclusão da Competitividade como um traço composto e Impulsividade como um traço situacional é devido ao poder explicativo desses construtos em aplicações do 3M para investigar o comportamento de Compra Compulsiva (ver Mowen, 2000, pp. 140-156). A metanálise realizada pelo autor revelou uma forte relação positiva entre Impulsividade e Compra Compulsiva e uma relação negativa entre Compra Compulsiva e Competitividade. Compra compulsiva pode comprometer uma GFP adequada, então ambos os traços foram considerados no modelo de pesquisa - Competitividade (relação positiva com GFP) e Impulsividade (relação negativa com GFP). Esses resultados sugerem a formulação da primeira sub-hipótese da pesquisa:

H2.1: Competitividade está positivamente relacionada à Necessidade de Excitação (a), Necessidade de Recursos Materiais (b), Necessidade de Recursos Corporais (c), Neuroticismo (d), Consciência (e), GFP (f) e negativamente relacionada à Amabilidade (g) e Impulsividade (h).

Consciência de Valor

Consciência de valor é uma preocupação em pagar menos sujeito a restrições de qualidade (Lichtenstein, Netemeyer, & Burton, 1990) e também pode ser considerada como empenho em maximizar os resultados em relação aos recursos gastos (Mowen, 2000, p.164). No modelo teórico proposto, o construto Consciência de Valor foi incluído, pois as decisões financeiras envolvem comparações de oportunidades, considerações de custos *versus* benefícios e busca ativa de boas opções. Consciência de Valor tem importância explicativa do traço Propensão à Barganha (Mowen, 2000), que pode ser decisiva para alcançar bons resultados em muitos contextos de negociação. Trata-se de um traço situacional e influencia a probabilidade de um indivíduo realizar um grande número de programas comportamentais que envolvem o contexto situacional de decidir como gastar dinheiro (Mowen, 2000, 21). Os traços antecedentes de Consciência do Valor (Mowen, 2000, pp. 169-170) foram: Materialismo ou Necessidade de Recursos Materiais (-), Neuroticismo (-), Consciência (-), Amabilidade (+), Necessidade de Excitação (+) e Necessidade de Recursos Corporais (+). Como Consciência de Valor também está relacionada ao compromisso de maximizar a utilidade em relação aos valores pagos nas compras, prevemos uma relação positiva entre Competitividade e Consciência de Valor. A segunda sub-hipótese baseia-se nesses argumentos:

H2.2: Consciência de Valor associa-se positivamente aos traços Consciência (a), Amabilidade (b), Necessidade de Excitação (c), Necessidade de Recursos Corporais (d), Competitividade (e) e negativamente a Materialismo (f), Neurotcismo (g) e GFP (h).

Impulsividade

A impulsividade (tendência a agir espontaneamente, sem pensar, de forma imediata e cinética - Rook & Fisher, 1995) foi operacionalizada como Impulsividade nas Compras, ou o "grau em que um indivíduo é suscetível a fazer compras não planejadas, imediatas e impensadas" (Weun, Jones, & Beatty, 1997, p. 306). As dificuldades de autocontrole e postergação de recompensas, características de impulsividade, podem prever o uso do cartão

de crédito (Kamleitner et al., 2012). A impulsividade também mediou a relação entre traços elementares e o uso indevido do cartão de crédito (Pirog & Roberts, 2007). Mowen (2000, p. 143) encontrou uma relação positiva entre Impulsividade, Compra Compulsiva (um comportamento inadequado que prejudica a GFP) e os seguintes traços elementares: Neuroticismo e Necessidade de Recursos Materiais. Consciência, Introversão e Abertura à Experiências foram negativamente associadas à Impulsividade. Essas evidências justificam a proposição da seguinte sub-hipótese:

H2.3: Impulsividade está positivamente relacionada com os traços Neuroticismo (a), Necessidade de Recursos Materiais (b) e negativamente relacionada com os traços Consciência (c), Introversão (d), Abertura à Experiência (e) e GFP (f).

Gestão Financeira Pessoal

O traço superficial do modelo, a GFP, é definido como comportamentos financeiros que incluem gerenciamento de fluxo de caixa e de crédito, poupança e manutenção de seguros (Dew & Xiao, 2011) e é interpretado como construto de segunda ordem com quatro dimensões. O uso do modelo 3M para investigar antecedentes de GFP é um estudo pioneiro. Portanto, a relação entre traços elementares e a GFP é uma questão empírica. Portanto, supõe-se a relação entre GFP e todos os traços elementares:

H2.4: A GFP relaciona-se com os oito traços elementares do modelo 3M.

Tensão Financeira

A TF (percepção individual de inadequação financeira; dificuldades e preocupações financeiras) foi utilizada como um comportamento consequente da GFP para avaliar a validade preditiva do modelo. A TF é um importante antecedente do bem-estar psicológico (Mills et al., 1992). Joo e Grable (2004) mostraram que pessoas que apresentam comportamentos relacionados às finanças pessoais adequados tendem a ter níveis mais baixos de TF. Além disso, como a TF é um construto associado a grandes níveis de estresse, resultante dos impactos negativos pessoais das dificuldades financeiras, prevemos uma associação entre a TF e os traços de personalidade Neuroticismo e Introversão.

H2.5: Tensão Financeira associa-se positivamente ao Neuroticismo (a) e Introversão (b) e negativamente à GFP (c)

3.2 – Instrumentos de mensuração

Usamos escalas de pesquisas anteriores para testar as relações hipotéticas entre traços de personalidade e tendências comportamentais. As escalas utilizadas para mensurar traços elementares já haviam sido adaptadas de Mowen (2000) por pesquisadores brasileiros e traduzidas para o português (ver Apêndice). Escalas para medir Competitividade, Consciência de Valor, Impulsividade, GFP e TF precisaram ser traduzidas do inglês para o português antes da aplicação. Os itens usados para examinar os traços compostos, situacionais, superficiais e a TF estão apresentados na Figura 2.

Diversos formatos de escalas de sete pontos foram utilizados, na tentativa de evitar a monotonia, reduzir a fadiga de responder a um questionário longo e evitar possíveis vieses causados pelo mesmo método de mensuração. Escalas sem a opção "não sei" e escalas balanceadas (com ponto neutro) foram usadas.

Figura 2: Itens dos traços composto, situacionais, superficial e da escala de Tensão Financeira

Traços	Itens	Fonte
Traços elementares	Total de 27 itens retirados de vários estudos brasileiros utilizando adaptações de Mowen (2000)	Ver Apêndice
Competitividade (Traço composto)	1-Gosto de competir mais do que os outros 2-Gosto de testar as minhas habilidades contra outras pessoas 3-Sinto que vencer é extremamente importante 4-Sinto que é importante superar os outros	Mowen (2000)
Consciência de valor (Traço situacional)	1- Preocupo-me muito com preços baixos, mas sou igualmente preocupado com a qualidade dos produtos 2-Nas compras de supermercado, comparo preços de diferentes marcas para ter certeza de que vou obter o melhor valor pelo dinheiro 3-Ao comprar um produto, sempre tento maximizar a qualidade obtida pelo dinheiro gasto 4-Procuro produtos mais baratos pra comprar, mas eles devem ter boa qualidade pra eu comprá-los 5- Ao fazer compras, usualmente comparo o preço por unidade, volume ou peso das marcas que normalmente compro	Lichtenstein; Netemeyer; Burton (1990)
Impulsividade nas compras (Traço situacional)	1-Quando faço compras, compro coisas que não tinha intenção de comprar 2-É divertido comprar espontaneamente 3-Faço compras não planejadas 4-Quando vejo algo que me interessa, compro sem pensar nas consequências 5-Evito comprar coisas que não estão na minha lista de compras – item reverso	Weun; Jones; Beatty (1997)
Comportamento de Gestão Financeira Pessoal GFP (traço superficial)	1-Comecei ou mantive uma reserva financeira para emergências 2-Guardei parte do dinheiro de cada salário recebido 3-Economizei para uma meta de longo prazo como carro, educação, casa etc. 4-Depositei dinheiro numa conta, fundo ou plano de aposentadoria 5-Comprei ações, títulos ou apliquei em fundo de investimentos.	Dew; Xiao (2011)
Tensão Financeira FS (Traço consequente)	1-Frequentemente tenho problemas financeiros 2-Gasto bastante tempo me preocupando com assuntos financeiros 3-Problemas financeiros frequentemente interferem no meu trabalho 4-Problemas financeiros interferem em meus relacionamentos com outras pessoas	Mills <i>et al.</i> , (1992)

Mowen (2000, p. 83) testou uma escala de cinco itens para medir o traço Competitividade, ancorada de "nunca ajo ou me sinto assim" até "sempre ajo ou me sinto assim". Para garantir a unidimensionalidade, o autor descartou dois itens, adicionando mais um. A escala final foi verificada como unidimensional e apresentou alta confiabilidade (alfa = 0,92).

Para medir a Consciência de Valor, empregamos cinco itens da escala de Lichtenstein e co-autores (op cit, pp. 64-65) com algumas adaptações. A escala original tem sete itens e dois itens foram eliminados porque eram muito semelhantes. A eliminação desses itens

também visou reduzir o tamanho do questionário. A escala foi ancorada de 1 = discordo fortemente a 7 = concordo fortemente.

A Impulsividade nas compras foi operacionalizada, como proposto por Weun et al. (1997), em uma escala de cinco itens, ancorada a partir de 1 = discordo totalmente a 7 = concordo fortemente. A escala citada apresentou evidências de unidimensionalidade, consistência interna e validade de construto.

Dew e Xiao (2011) propuseram uma escala com 15 itens agrupados em quatro dimensões (construto de segunda ordem) chamada *Financial Management Behavior Scale* (FMBS) que apresentou confiabilidade (alfa = 0,81) e validade (a escala está fortemente associada a outras medidas preditivas de comportamentos relacionados às finanças pessoais como níveis de poupança e endividamento). A dimensão da FMBS com maior poder explicativo (Poupança; 33% da variância explicada) foi utilizada como "proxy" para mensurar a GFP. Usamos um "proxy" para seguir a recomendação de Mowen (2000) de usar apenas traços unidimensionais em aplicações da 3M. A escala foi ancorada de "totalmente falso" a "totalmente verdadeiro".

Conforme recomendação de Mowen e Voss (2008) de buscar a validade nomológica dos traços psicológicos em uma estrutura hierárquica, um construto foi incluído no modelo como resultado do GFP: a Tensão Financeira. A TF foi mensurada utilizando a escala Mills et al. (1992) com quatro indicadores. A escala é supostamente unidimensional e internamente consistente. Os itens foram respondidos em uma escala de "concordo totalmente" a "discordo totalmente".

3.3 Amostra

A pesquisa foi realizada com 195 alunos e professores de cursos de pós-graduação de cinco estados brasileiros. Os preceitos éticos foram seguidos, obtendo-se o consentimento livre dos respondentes, mantendo-se o respeito à sua privacidade e eventual decisão de não completar a participação, além de esclarecimentos adicionais aos participantes entrevistados sobre os resultados. Este estudo foi aprovado pela Comissão Nacional de Ética em Pesquisa (CAAE no 0408.0.203.000-10). O questionário de autopreenchimento foi postado no site www.survio.com.

A exigência era que os respondentes tivessem mais de 18 anos de idade, fossem responsáveis por sua própria situação financeira e tivessem um salário ou outra renda financeira regular. Entrevistados que disseram não ter salário ou qualquer tipo de renda financeira regular foram descartados das análises subsequentes.

Devido à subpopulação da amostra (pessoas ligadas a programas de pós-graduação), o nível de escolaridade do entrevistado foi curso superior, pós-graduação completa ou em andamento. Dados de tabulação cruzada entre renda familiar e gênero dos entrevistados indicaram predominância de famílias com renda acima de cinco salários mínimos. Houve uma distribuição bastante equilibrada entre os homens (N = 93) e mulheres (N = 99), mas com predominância de mulheres de famílias de baixa renda.

A qualidade dos construtos foi avaliada em termos da dimensionalidade, confiabilidade e validade. Hipóteses de associações entre construtos e plausibilidade do modelo hierárquico foram examinadas com modelagem de equações estruturais (MEE), utilizando o software estatístico AMOS 20.

4 RESULTADOS

Devido ao uso do formulário eletrônico, não houve casos de dados ausentes, exceto alguns dados demográficos, que eram opcionais. Casos de valores atípicos ou extremos (*outliers*) foram examinados. O intervalo interquartil (IQR) foi utilizado para identificar

outliers univariados (Tuckey, 1977), que considera valores *outliers* fora do intervalo (Q1 - 1,5IQR, Q3 + 1,5IQR). As análises foram realizadas, mantendo os valores extremos identificados. Porém, para atenuar seu efeito, todos os *outliers* inferiores foram substituídos por medidas uma posição acima da escala e os *outliers* superiores por medidas uma posição abaixo da escala (Tabachnick & Fidell, 1996). A análise descritiva (N = 195) mostrou a ausência de normalidade univariada de vários indicadores e, conseqüentemente, as variáveis em conjunto não seguiram distribuição normal multivariada.

Para testar a hipótese 1 (os construtos apresentam confiabilidade e validade de construto), foram realizadas análises fatoriais exploratórias e confirmatórias. O modelo de mensuração correspondente, estimado por máxima verossimilhança, apresentou ajuste satisfatório ($\chi^2 = 1215,663$, g.l. = 821, $p < 0,01$, $\chi^2 / \text{g.l.} = 1,481$, CFI = 0,90, TLI = 0,88, RMSEA = 0,050, PCLOSE = 0,519).

Segundo Netemeyer, Bearden e Sharma (2003), todas os construtos apresentaram confiabilidade satisfatória, bem como evidências de validade convergente (Confiabilidade Composta > 0,60 e Variância Média Extraída – AVE > 0,45), exceto Neuroticismo (AVE = 0,39). A validade discriminante foi acessada analisando se a correlação entre os traços era menor que as raízes quadradas das respectivas AVEs. Todas os construtos apresentaram validade discriminante.

Como a hipótese 1 é suportada, a hipótese 2 (traços do nível hierárquico superior são explicados por traços mais básicos) e todas as sub-hipóteses resultantes dela foram estimadas. Obtivemos um modelo com ajuste razoável usando o método de máxima verossimilhança ($\chi^2 = 1520,18$, gl = 1054, $p < 0,01$, $\chi^2 / \text{gl} = 1,44$, CFI = 0,88, TLI = 0,87, RMSEA = 0,048, PCLOSE = 0,76). Aceitando o modelo como válido, analisamos as relações previstas entre os traços de personalidade. A FIG. 3 mostra um resumo de todos os relacionamentos suportados na análise de dados.

Figura 3 = Sub-hipóteses derivadas da hipótese 2 suportadas

H	Relação	Esperado	Encontrado	Resultado
H2.1a	Competitividade ← Necessidade de Excitação	+	+	t = 3,51, p < 0,01
H2.1c	Competitividade ← NRCorporais	+	+	t = 2,76, p < 0,01
H2.1g	Competitividade ← Amabilidade	-	-	t = -2,17, p < 0,05
H2.1h	Competitividade → Impulsividade	-	-	t = -3,13, p < 0,01
H2.1f	Competitividade → GFP	+	-	t = -2,40, p < 0,05
NP	Competitiveness ← Abertura à Experiência	NP	+	t = 3,17, p < 0,01
H2.2b	Consciência de Valor ← Amabilidade	+	+	t = 2,15, p < 0,05
H2.2d	Consciência de Valor ← NRCorporais	+	+	t = 1,82, p < 0,10
H2.2f	Consciência de Valor ← NRMateriais	-	-	t = -2,56, p < 0,05
H2.3a	Impulsividade ← Neuroticismo	+	+	t = 2,44, p < 0,05
H2.3b	Impulsividade ← NRMateriais	+	+	t = 5,46, p < 0,01
H2.3c	Impulsividade ← Consciência	-	-	t = -3,47, p < 0,01
H2.3d	Impulsividade ← Introversão	-	-	t = -1,95, p < 0,10
H2.3f	Impulsividade → GFP	-	-	t = -3,56, p < 0,01
H2.4	GFP ← Abertura à Experiência	NP	+	t = 2,85, p < 0,01
H2.4	GFP ← Neuroticismo	NP	+	t = 2,67, p < 0,01
H2.4	GFP ← NRCorporais	NP	+	t = 2,08, p < 0,05
H2.5a	TF ← Neuroticismo	+	+	t = 2,01, p < 0,05
H2.5b	TF ← Introversão	+	-	t = -2,24, p < 0,05
H2.5c	TF → GFP	-	-	t = -6,57 p < 0,01

Notas :1) valor sombreado = resultado não previsto; H = Número da hipótese; Esperado = direção da relação prevista; Encontrada= direção da relação encontrada; + = associação positiva; - = associação negativa; NP= não previsto anteriormente; NR = Necessidade de recursos; GFP = Gestão Financeira Pessoal ; TF = Tensão financeira;

Concluimos que a hipótese 2 foi suportada uma vez que cada traço intermediário ou superior foi explicado por pelo menos um traço do nível hierárquico inferior, como mostrado na FIG. 3 e 4.

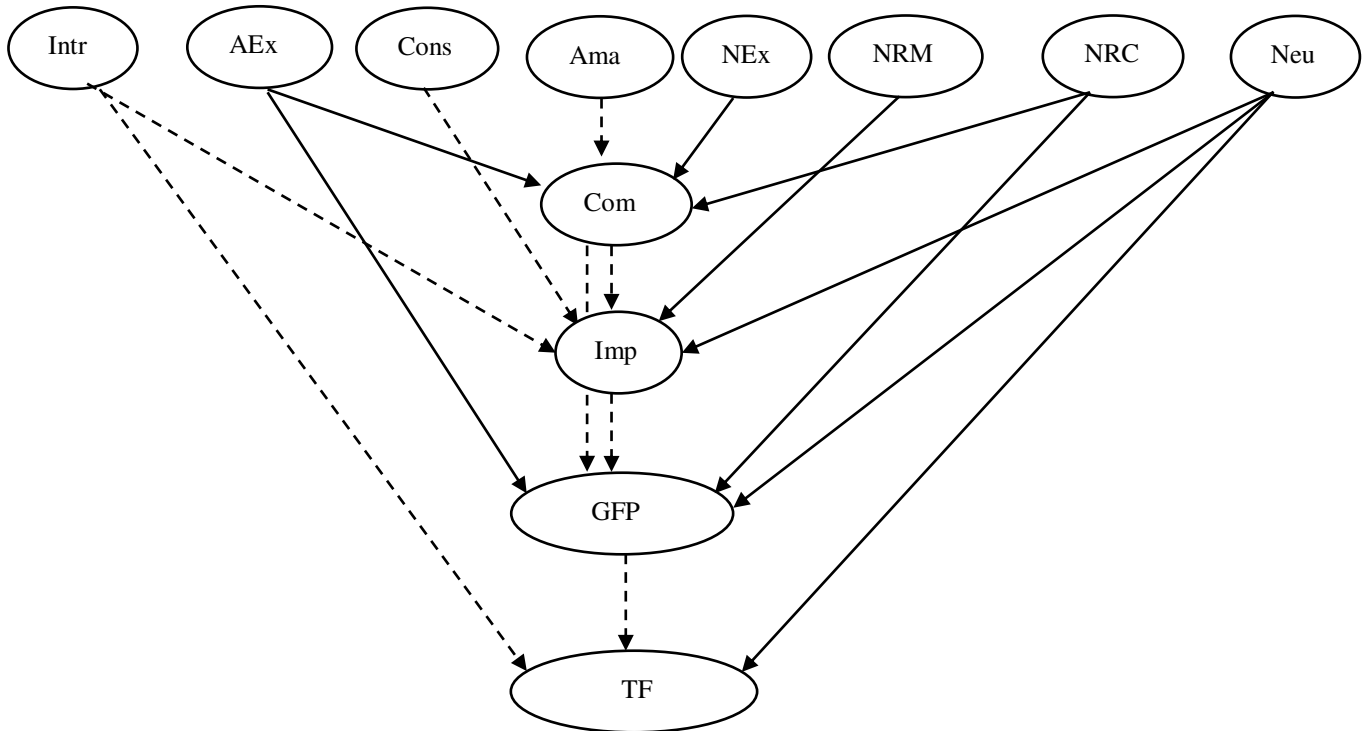


Figura 4. Relações entre traços de personalidade do modelo 3M de Gestão Financeira Pessoal

Nota: Retas sólidas = relação positiva; retas tracejadas= relação negativa; Intr=Introversão; AEx=Abertura à experiências; Cons=Consciência; Ama= Amabilidade; NEx= Necessidade de Excitação; NRM= Necessidade de Recursos Materiais; NRC= Necessidade de Recursos Corporais; Neu= Neuroticismo; Com=Competitividade; Imp=Impulsividade; GFP= Gestão Financeira Pessoal e TF= Tensão Financeira

O modelo proposto explicou 50% da variância do traço Competitividade; 54% da variância de Impulsividade nas Compras e 20% da variância de Consciência de Valor. No entanto, Consciência de Valor foi prevista apenas por traços elementares e não foi antecedente o traço superficial GFP. Portanto, a Consciência de Valor não possui os requisitos para ser um traço situacional e foi removida do modelo. A GFP teve 31% de sua variância explicada pelo modelo exposto na FIG.4 e o traço TF teve 56% da sua variação explicada. Tais resultados suportam a hipótese 4 (variação substancial de características hierárquicas superiores é explicada pelo modelo hierárquico).

Por fim, A hipótese 3 (o modelo hierárquico parcialmente mediado tem um melhor ajuste do que um modelo totalmente mediado) foi testada, verificando se existe uma diferença significativa entre os valores de ajuste do qui-quadrado de ambos os modelos (parcialmente mediado e totalmente mediado). A hipótese 3 foi suportada, uma vez que a diferença do qui-quadrado dos modelos é significativa ($\chi^2 = 162,08$, $gl = 36$, $p < 0,01$), indicando que o modelo com menos restrições é preferível ao modelo com mais restrições, i.e., o modelo parcialmente mediado é preferível ao totalmente mediado.

5 CONCLUSÕES E CONTRIBUIÇÕES

Relativamente à hipótese 2, os efeitos detectados, relacionando direta e indiretamente os construtos do modelo hierárquico analisado, atestam o grande potencial do Modelo 3M para explicar comportamentos de consumo e a necessidade de considerar a personalidade como uma de suas fontes básicas de influência.

Apesar das limitações desta pesquisa, há evidências de que o modelo é empiricamente consistente, embora tenhamos obtido alguns indicadores de ajuste do modelo estrutural ligeiramente abaixo dos valores recomendados.

Provavelmente, o efeito positivo do traço Necessidade de Recursos Corporais na GFP pode ser explicado pela perspectiva de considerar a gestão financeira como um elemento básico de qualidade de vida. Assim, a "saúde financeira" é vista como extensão do interesse pela saúde e pelo bem-estar. Isso corrobora a ideia de buscar uma gestão adequada dos recursos financeiros para evitar o estresse ou tensão financeira e, conseqüentemente, melhorar o bem-estar.

O efeito positivo da Abertura à Experiência em GFP reflete a provável correlação entre criatividade e gestão financeira. Os consumidores inovadores estariam mais propensos a encontrar soluções práticas na gestão de economias e, provavelmente, também na gestão do fluxo de caixa, crédito e seguros, de modo a obter competência na solução de questões monetárias.

A relação positiva entre Neuroticismo e GFP pode ser explicada pela tendência dos consumidores mais emocionalmente instáveis; facilmente irritáveis ou impacientes serem mais sensíveis a questões financeiras e, portanto, procurem ativamente evitar o endividamento, o estresse financeiro e outros problemas causados pelo mau gerenciamento dos recursos. A Instabilidade Emocional (ou Neuroticismo) também tem relações positivas com Impulsividade nas Compras e TF. Isso sugere que consumidores mais emocionalmente estáveis tendem a ser menos impulsivos durante suas compras e sofrem menos TF.

A relação negativa entre GFP e TF reforça a evidência da validade preditiva da escala de GFP. O efeito da adequada GFP parece muito concreto em termos de redução do estresse associado a questões pecuniárias.

A relação entre Impulsividade e GFP corrobora os achados de Pirog e Roberts (2007). O modelo dos autores previu 31% da variância de Impulsividade por traços elementares. Nosso modelo teve 54% da variância explicada. Portanto, a adição de Competitividade como traço composto aumentou a explicação da variância de Impulsividade.

Também é notável o efeito negativo de Introversão sobre TF e Impulsividade nas Compras. Estes resultados sugerem que os extrovertidos tendem a serem compradores mais impulsivos e sofrerem mais TF.

Assumindo a causalidade nas relações, concluímos que quanto maior capacidade de gestão financeira, maior assertividade e estratégias para aumentar a resiliência e o equilíbrio emocional podem contribuir para que os indivíduos sofram menos com os impactos das dificuldades financeiras.

O terceiro suporte empírico de hipóteses - um modelo hierárquico parcialmente mediado tem um ajuste melhor do que um modelo totalmente mediado - reflete resultados consistentemente obtidos em aplicações anteriores do modelo 3M. O resultado enfatiza a importância da influência direta de traços mais básicos nos níveis mais elevados da hierarquia de traços. Também destaca a importância de considerar os traços básicos de personalidade na análise do comportamento do consumidor.

Em relação à hipótese sobre o poder explicativo do modelo (H4), os resultados são expressivos. A variação da GFP encontrada (31%) é similar à variância do traço de superficial

Propensão à Barganha (32%) de Mowen (2000). No entanto, é menor que a variância em Participação em esportes ($R^2 = 62\%$) e Frugalidade ($R^2 = 51\%$). Além disso, a variância explicada do traço TF (56%) no modelo hierárquico foi grande.

Embora relevantes, os índices sugerem tanto a necessidade de melhoria da operacionalização da escala de GFP em Português, quanto a oportunidade de inclusão de outros traços compostos e situacionais, para aumentar o poder explicativo do modelo dos antecedentes da GFP. Mas, em novos estudos, é preciso abordar traços situacionais conceitualmente distintos daqueles já considerados (Consciência de Valor e Impulsividade nas Compras).

Devido ao perfil de elevada escolaridade da amostra, respondentes com pós-graduação completa ou em curso, os resultados provavelmente não podem ser generalizados para a população brasileira adulta. Por isso, a limitação do tipo de amostragem da pesquisa deve ser superada, obtendo-se amostras representativas da população brasileira em estudo de grande amplitude. Além disso, a deficiência da escala de Neuroticismo deve ser corrigida com a substituição de itens.

Como aplicação prática dos resultados, as estratégias de comunicação para promover programas de educação financeira devem enfatizar temas associados aos seguintes traços de personalidade: Neuroticismo, Necessidade de Recursos Corporais, Abertura à Experiência, Impulsividade, Competitividade e Extroversão. Se os resultados obtidos pudessem ser generalizados, apresentar um programa de gestão financeira como um procedimento a ser incorporado na rotina de cuidados de saúde poderia ser altamente estimulante e motivador para a população-alvo. Além disso, a alusão humorística ao estresse financeiro poderia motivar o público a se interessar em adquirir maior competência financeira, estimulando o traço de personalidade Neuroticismo. Outra possibilidade é destacar a oportunidade de aprendizado e o valor em si mesmo de aprender coisas novas e úteis, relevantes para a qualidade de vida, felicidade e bem-estar psicológico, através de ênfase em motivos que estimulem o traço Abertura à Experiência. Como os extrovertidos tendem a ser compradores mais impulsivos e sofrem mais TF, um programa de educação financeira deve ajudar os extrovertidos, sua necessidade de se socializar e se expressar, buscando alternativas para lidar com a impulsividade e / ou consumismo.

Para ilustrar as aplicações práticas do modelo hierárquico, identificamos diferentes segmentos de acordo com o nível de tensão financeira, tomando o quadro nomológico completo. A análise de *clusters* foi feita utilizando a TF como construto focal e seus traços antecedentes significativos - Introversão, Neuroticismo e GFP - operacionalizados como índices correspondentes (obtidos por meio de seus indicadores). Soluções com dois, três, quatro e cinco *clusters* foram investigadas usando o método Ward, distância euclidiana quadrada e escores Z.

Para selecionar a melhor solução, três indicadores foram usados, conforme sugestão de Mowen (2000). Primeiramente, o esquema de agrupamento foi analisado. Contudo, esse indicador pouco contribuiu para a identificação da solução superior. A seguir, análises discriminantes foram rodadas para cada solução. As análises foram significantes para cada conjunto de conglomerados. As classificações resultantes tiveram o seguinte desempenho em termos de classificação correta dos casos originais e índice de concordância correspondente:

2 clusters (90%, Kappa = 0,76; pKappa < 0,000)

3 clusters (88%; Kappa = 0,82; pKappa < 0,000)

4 clusters (87%; Kappa = 0,82; pKappa < 0,000) e

5 clusters (88%; Kappa = 0,84; pKappa < 0,000).

Todas as classificações podem ser consideradas muito boas, uma vez que a classificação correta do caso original foi superior a 86% e Kappa > 0,75.

Na terceira abordagem, uma análise de variância de um fator (ANOVA) foi empregada para determinar para quais classificações os segmentos eram significativamente diferentes entre si para cada uma das variáveis usadas na análise de conglomerados. Usando o teste *post hoc* de Duncan, as médias dos construtos foram comparadas nos conglomerados. Em particular, pretendia-se encontrar a solução de agrupamentos que maximamente separasse as médias da TF como medida dependente. A única solução em que todos os conglomerados tinham médias significativamente diferentes para a TF foi a solução com 2 conglomerados. Essa solução também com ótimo percentual de classificação correta na análise discriminante foi selecionada para análise posterior. A Tabela 1 mostra as médias dos dois clusters para cada construto usado na análise.

TABELA 1 Médias dos traços nos conglomerados

Traço	Cluster 1 (N = 131)	Cluster 2 (N = 64)	Valor P
TF	2,12	3,29	$p < 0,01$
Proxy GFP	5,97	2,68	$p < 0,01$
Neuroticismo	3,72	3,83	$p > 0,10$
Introversão	4,40	4,02	$p < 0,05$

Nota: escalas de sete pontos

Observe que o cluster 1, de menor TF, apresenta valores significativamente mais altos de Introversão e GFP. Os níveis de Neuroticismo são equivalentes nos dois aglomerados ($p > 0,10$). Assim, o segmento 1 pode ser descrito como de “levemente introvertidos, bastante poupadores, com baixa tensão financeira” e o segmento 2 como “poupadores insuficientes, relativamente menos introvertidos e com tensão financeira moderada”. Análises como essa mostram como utilizar os resultados da pesquisa no apoio ao planejamento de programas de educação financeira ou para segmentar clientes de instituições financeiras.

REFERÊNCIAS

- Archuleta, K. L., Britt, S. L., Tonn, T. J., & Grable, J. E. (2011). Financial satisfaction and financial stressors in marital satisfaction. *Psychological Reports*, 108(2), 563-576.
- Bosnjak, M., Bratko, D., Galesic, M., & Tuten, T. (2007). Consumer personality and individual differences: Revitalizing a temporarily abandoned field. *Journal of Business Research*, 60(6), 587-589.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior scale: development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22 (1), 43-87.
- Dinsmore, J. B., Swani, K., & Dugan, R. G. (2017). To “free” or not to “free”: Trait predictors of mobile app purchasing tendencies. *Psychology & Marketing*, 34(2), 227-244.
- Falahati, L., Sabri, M. F., & Paim, L. H. (2012). Assessment of a model of financial satisfaction predictors: Examining the mediate effect of financial behaviour and financial strain. *World Applied Sciences Journal*, 20(2), 190-197.
- Farrell, L., Fry T. & Risse, L. (2015). The significance of financial self-efficacy in explaining womens personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85–99.
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.

- Hershey DA, Mowen JC. 2000. Psychological determinants of financial preparedness for retirement. *The Gerontologist*, 40, 687-697.
- Joo, S. (2008). Personal financial wellness. In *Handbook of consumer finance research* (pp. 21-33). Springer New York.
- Joo, S. H., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25-50.
- Kamleitner, B., Hoelzl, E. & Kirchler, E. (2012). Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon. *International Journal of Psychology*, 47 (1), 1–27.
- Kang, J. Y. M., & Johnson, K. K. (2015). F-Commerce platform for apparel online social shopping: Testing a Mowen's 3M model. *International Journal of Information Management*, 35(6), 691-701.
- Ko, Y. J., Chang, Y., Jang, W., Sagas, M., & Spengler, J. O. (2017). A Hierarchical Approach for Predicting Sport Consumption Behavior: A Personality and Needs Perspective. *Journal of Sport Management*, 31(3), 213-228
- Lichtenstein, D. R., Netemeyer, R. G., & Burton, S. (1990). Distinguishing coupon proneness from value consciousness: An acquisition-transaction utility theory perspective. *The Journal of Marketing*, 54-67.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Lynch, J. (2011) Introduction to the Journal of Marketing Research Special Interdisciplinary Issue on Consumer Financial Decision Making. *Journal of Marketing Research*: November 2011, Vol. 48, No. SPL, pp. Siv-Sviii.
- Mendes-da-Silva, W., Nakamura, W. T. & Moraes, D. C. (2012). Credit card risk behavior on college campuses: evidence from Brazil. *BAR. Brazilian administration review*, 9, 351-373.
- Mills, R. J., Grasmick, H. G., Morgan, C. S., & Wenk, D. (1992). The effects of gender, family satisfaction, and economic strain on psychological well-being. *Family Relations*, 440-445.
- Mowen, J. C. (2000). *The 3M model of motivation and personality: Theory and empirical applications to consumer behavior*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Mowen, J. C., & Voss, K. E. (2008). On building better construct measures: implications of a general hierarchical model. *Psychology & Marketing*, 25(6), 485-505.
- Netemeyer, R. G., Bearden, W. O., & Sharma, S. (2003). *Scaling procedures: Issues and applications*. Sage Publications.
- Norvilitis, J. M. & Mendes-Da-Silva, W. (2013). Attitudes toward Credit and Finances among College Students in Brazil and the United States. *Journal of Business Theory and Practice*, 1:1, 132-151.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2012), *OECD/INFE High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*, OECD Publishing, Paris.
- Pirog, S. F., & Roberts, J. A. (2007). Personality and credit card misuse among college students: The mediating role of impulsiveness. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 15(1), 65-77.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 39 (3), 356 – 376.
- Ribeiro, L. S., Duarte, P. A. O., & Miguel, R. (2017). Online consumer behaviour of mass-customised apparel products: A hierarchy of traits approach. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 21(2), 158-171

- Rogers, P., Rogers, D., & Securato, J. R. (2015). Forum: - About psychological variables in application scoring models. *Revista de Administração de Empresas*, 55(1), 38-49.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Schwartz, J., Luce, M. F., & Ariely, D. (2011). Are consumers too trusting? The effects of relationships with expert advisers. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S163-S174.
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Vastfjall, D. & Tinghog, G.(2017). Does self-control predict financial behavior and financial wellbeing? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (1996). *Using Multivariate Statistics* (3rd ed.). New York: Harper Collins.
- Tang, N. & Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54,164–176.
- Trindade, L. L., Righi, M. B., & Vieira, K. M.(2012). De onde vem o endividamento feminino? Construção e Validação de um modelo PLSPM. *Revista Eletrônica de Administração*, 73(3), 718-746.
- Tukey, J. (1977). *Exploratory data analysis*. Mass.: Addison-Wesley.
- Weun, S., Jones, M. A., & Beatty, S. E. (1997). A parsimonious scale to measure impulse buying tendency. *AMA Educators's Proceedings: Enhancing Knowledge Development in Marketing*, 306-307.
- Xiao, J. J. (Ed.). (2008). *Handbook of consumer finance research* (p. 70). New York: Springer.
- Zabkar, V.; Arslanagic-Kalajdzic, M.; Diamantopoulos, A. & Florack, A.(2017). Brothers in blood, yet strangers to global brand purchase: A four-country study of the role of consumer personality. *Journal of Bussiness reseach*, 80, 228-235.
- Zimmerman, S. L. (1995). *Understanding family policy: Theories and applications*. Sage

Apêndice - Fonte de Itens das escalas dos traços elementares

Escala	Número itens	Fonte
Abertura á experiências	3	Mowen (2000)
Amabilidade	3	Avelar (2013)
Introversão	4	Ribeiro (2010)
Instabilidade emocional/ Neuroticismo	3	Mowen (2000)
Consciência	4	Avelar (2013)
Necessidade de Excitação	4	Ribeiro (2010)
Necessidade de Recursos Corporais	3	Ribeiro (2010), Monteiro (2006)
Necessidade de Recursos Materiais ou Materialismo	3	Avelar (2013)