

**A RELAÇÃO ENTRE O MODELO BIG FIVE DE PERSONALIDADE E A EDUCAÇÃO
FINANCEIRA ENTRE ESTUDANTES DE CURSOS SUPERIORES DE JOÃO PESSOA - PB**

ALLISSON SILVA DOS SANTOS

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA (IFPB)

ODILON SATURNINO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA (IFPB)

GLAUCO BARBOSA DE ARAUJO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA (IFPB)

HERBERT JOSÉ CAVALCANTI DE SOUZA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA (IFPB)

Agradecimento à orgão de fomento:

IFPB - Campus João Pessoa

A RELAÇÃO ENTRE O MODELO *BIG FIVE* DE PERSONALIDADE E A EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE ESTUDANTES DE CURSOS SUPERIORES DE JOÃO PESSOA - PB

1 INTRODUÇÃO

No cenário contemporâneo de mudanças constantes no ambiente econômico, financeiro e mercadológico, em que a propaganda causadora do forte consumismo se faz presente, verifica-se vasta oportunidade de captação de crédito tanto pelas pessoas jurídicas quanto físicas para garantir que a aquisição de bens duráveis ou não duráveis se concretize de maneira mais descomplicada. Um fator importante para a não geração de inadimplências perante pagamentos é a internalização da cultura de uma boa gestão dos recursos financeiros, em que o indivíduo deve estabelecer um planejamento financeiro, e os sistemas de ensino podem contribuir para isso, pois, de acordo com Savoia, Saito e Santana (2007) as instituições de ensino são imprescindíveis para oferecer formação de uma cultura de poupança e conscientizar os indivíduos a lidar com os instrumentos disponíveis no mercado financeiro.

Com isso, vislumbra-se a importância da educação financeira, setor que compreende a inteligência numérica, transformando a leitura e interpretação dos números em informação para elaborar um planejamento financeiro que garanta um consumo saudável e um futuro equilibrado nas finanças, com o objetivo de acúmulo de ativos e de ter um nível adequado de renda (CLAUDINO; NUNES; SILVA, 2009).

Entendendo que a educação financeira pode ser encontrada no âmbito governamental, nas empresas e nos indivíduos, este estudo teve o foco no segmento da educação financeira pessoal, mais especificamente de estudantes de cursos de grau superior em João Pessoa/PB. Simultaneamente, o estudo levou em consideração aspectos de personalidade relacionados ao modelo teórico *Big Five*, em que constituem-se em diferentes panoramas de gostos, atitudes e prioridades dentro e fora do mercado de trabalho, com a presença de 5 fatores: extroversão, amabilidade, consciência, estabilidade emocional e abertura para experiências (ROBBINS, 2005), em que haverá melhor aprofundamento no decorrer da fundamentação teórica.

As decisões financeiras que os indivíduos escolhem tomar são influenciadas por fatores psicológicos, dando-se a devida importância a estudos sobre como as pessoas se comportam, podendo haver disparidades nas decisões tomadas com o que se têm sugerido no campo das finanças tradicionais, campo este que se utiliza mais da racionalidade (LOBÃO, 2012). A nível individual e familiar, os traços de personalidade podem influenciar a tomada de decisões financeiras, incluindo decisões relativas a adquirir dívidas e deter ativos financeiros (BROWN; TAYLOR, 2014).

Tendo em vista toda essa abordagem, o trabalho proposto resulta na seguinte questão-problema: Qual a relação do modelo de personalidade *Big Five* com os fatores de educação financeira e de comportamento financeiro dos estudantes de graduação em João Pessoa/PB? E como objetivo geral, tem-se: descrever a relação entre o modelo de personalidade *Big Five* e fatores de comportamento financeiro e de educação financeira de estudantes de graduação em João Pessoa/PB.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O Modelo *Big Five* de Personalidade

De acordo com Robbins (2005), a personalidade refere-se a um conceito que envolve o crescimento e o desenvolvimento do sistema psicológico do ser humano, representando o somatório das formas de como uma pessoa se comporta com as demais, e que quando adulto, esse somatório é resultado de fatores ambientais, hereditários e situacionais.

Para explicar as dimensões existentes na personalidade, pode-se utilizar o modelo de personalidade denominado de *Big Five* ou de Cinco Grandes Fatores, que nasceu de um teste realizado por John Barden, levando-o a pensar a forma de gerenciar os indivíduos, sendo base para variadas pesquisas, e engloba as variações mais consideráveis da personalidade (ROBBINS, 2005). Este modelo sustenta que a personalidade humana é composta por dezenas de fatores específicos, mas apesar disso, esses fatores confluem para cinco dimensões que estão em um mesmo nível de hierarquia (GOMES; GOLINO, 2012).

O modelo *Big Five* percorre por um conjunto de estudos sobre personalidade, advindos de teorias fatoriais e de traços de personalidade. Os traços de personalidade podem ser usados para explicar e prever a conduta de um indivíduo, indicando que a explicação para tais comportamentos da pessoa será vista nela, e não no cenário, trazendo a perspectiva de algum tipo de processo interno que gera o comportamento (SILVA; NAKANO, 2011).

Em suma, os cinco grandes fatores estão divididos entre: Extroversão, Amabilidade, Consciência ou Conscienciosidade, Estabilidade Emocional ou Neuroticismo e Abertura para Experiências, sendo explicadas as peculiaridades de cada uma delas a seguir.

Extroversão: Esta dimensão refere-se ao grau de tranquilidade do indivíduo no lidar de suas relações interpessoais. Os extrovertidos geralmente são afirmativos, sociáveis e gregários. E contrariamente, os introvertidos geralmente são reservados, quietos e tímidos (ROBBINS, 2005). McCrae e Allik (2002) afirmam que a extroversão reflete a intensidade de relacionamento no meio social com a tendência de interação através de energia, entusiasmo, confiança e positividade.

Amabilidade: Esta dimensão está baseada na natureza das relações humanas e difere da anterior, extroversão, que se refere mais ao próprio indivíduo. Ela envolve a qualidade das relações interpessoais em aspectos que variam desde compaixão a antagonismo (MCCRAE; ALLIK, 2002). A amabilidade refere-se à propensão das pessoas em acatar as ideias dos outros. Os indivíduos que são mais amáveis têm características cooperativas, receptivas e persistentes, e os demais que possuem baixa afinidade com esse fator são frios, desagradáveis e confrontadores (ROBBINS, 2005).

Consciência: Esta dimensão agrupa traços de personalidade que levam ao indivíduo a ser responsável e/ou honesto, ou na dispare extremidade, ser negligente e/ou irresponsável (HUTZ et al., 1998). Ela refere-se a um grau de confiabilidade. Um indivíduo amplamente consciente tende a ser responsável, organizado, confiável e persistente. Já um indivíduo com baixa consciência tende a ser facilmente distraído, desorganizado e pouco confiável (ROBBINS, 2005).

Estabilidade Emocional: Este fator está interligado com a capacidade de uma pessoa para enfrentar o estresse (ROBBINS, 2005), como também, é composto por características de personalidade envolvendo afeto positivo e negativo, ansiedade, depressão e outros sentimentos (HUTZ et al., 1998). Pessoas com estabilidade emocional positiva geralmente são mais calmas e seguras (ROBBINS, 2005).

Abertura pra Experiências: Esta dimensão traz à tona características como pensamentos flexíveis, imaginação, interesses culturais, e como o próprio nome diz, abertura para novas experiências (HUTZ et al., 1998). Ela é independente de aptidões cognitivas e engloba diferentes comportamentos destinados a uma busca ativa de novas experiências, podendo ser relevantes para várias culturas (MCCRAE; ALLIK, 2002).

2.2 Educação Financeira e Comportamento Financeiro

De acordo com a OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – (2005), a educação financeira é o processo em que consumidores e investidores financeiros ampliam seu conhecimento sobre produtos, riscos e conceitos financeiros, com o

apoio de informação e aconselhamento, como também, desenvolvem habilidades e a confiança para se tornarem mais conscientes diante das adversidades do mercado financeiro.

Para Savoia, Saito e Santana (2007), a educação financeira consiste em um processo de transferência de conhecimento que permite ao indivíduo o desenvolvimento de suas habilidades de tomadas de decisão, com escolhas mais assertivas, melhorando a gestão de suas finanças pessoais.

No Brasil, para apoiar a educação financeira tem-se a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF – criada em 2010 por nove órgãos e entidades governamentais e quatro organizações da sociedade civil, que juntos integram o Comitê Nacional de Educação Financeira – CONEF, com o objetivo de fortalecer a cidadania ao fornecer e apoiar ações que ajudem a população a tomar decisões financeiras mais autônomas e conscientes (BRASIL, 2019). No ano de 2018, houve um avanço de 72% em ações voltadas à educação financeira, em relação ao ano de 2013, considerando o mapeamento efetuado pela ENEF, com o aumento fortemente percebido de iniciativas em escolas, iniciativas gratuitas e iniciativas online (ENEF, 2018).

Essa estratégia nacional é importante para reduzir índices de não quitação de dívidas entre a população, que acabam por gerar o que se chama de inadimplência, sendo a consequência do endividamento. Um exemplo claro utilizado por Costa (2016) é que quando uma pessoa solicita empréstimos de recursos financeiros para aquisição de um bem, ela está se endividando, e quando ocorre o excesso dessas dívidas, o indivíduo pode ser levado à situação de inadimplência, que é a não realização da quitação do capital no prazo estabelecido.

Fatores mais recorrentes em épocas de crise financeira que levam os indivíduos ao caminho da inadimplência são: dificuldades financeiras pessoais, desemprego, falta de gestão dos gastos, compras para terceiros, salários atrasados, comprometimento de renda com outras despesas, redução de renda, doenças, uso do dinheiro com outras compras e má fé (FIORENTINI, 2004).

Sabe-se que não estar endividado, e estar preparado para a realização de bons investimentos é um exemplo de um nível aceitável de educação financeira para o indivíduo. Com base nessa ideia, entende-se que investimento está dentro da temática de educação financeira, significando ser o comprometimento de dinheiro ou outros recursos para adquirir benefícios num futuro próximo ou distante (BODIE; KANE; MARCUS, 2015).

Tem-se também que quanto mais tempo se investe no mercado financeiro e quanto mais elevada a taxa de retorno, maior a facilidade de alcançar os resultados almejados pelo investidor (CAMARGO, 2007). Na perspectiva de Leal e Nascimento (2011), as pessoas podem investir em ativos que podem incluir aplicações que geram renda, aumento de patrimônio, aplicações em ações, títulos públicos, CDBs, poupança e etc.

Além disso, é importante estabelecer um bom planejamento financeiro para que suas finanças estejam estáveis. De acordo com Lizote et al. (2016) o planejamento financeiro pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia para acumulação ou manutenção de bens e valores que juntos irão formar o patrimônio de uma pessoa ou de sua família. O planejamento financeiro é capaz de responder três perguntas relevantes: a) Como aproveitar as oportunidades de investimento disponíveis no mercado? b) Qual o grau de endividamento aceitável para a minha realidade? E c) Quais serão os meus lucros esperados através das minhas decisões? (LEAL; NASCIMENTO, 2011).

Alves et al. (2017) afirma que dois pontos importantes para os indivíduos se sentirem satisfeitos é o planejamento das finanças pessoais na administração de recursos próprios, e o equilíbrio financeiro dos indivíduos, que para este último, está ligado a possibilidades de sucesso decorrentes das decisões financeiras tomadas.

Para Cerbasi (2012), alcançar e manter o equilíbrio orçamentário a todo período é fundamental para tornar verídica a realização de sonhos, já que eles possuem um custo. Não é

difícil detectar o desequilíbrio orçamentário ao analisar o comportamento familiar de consumo. Se o indivíduo possui o hábito de gastar enquanto o saldo no banco permite, a constatação é de que o uso do dinheiro em sua família é feito de maneira negligente, não sendo visualizada a necessidade de reservas no futuro.

No mundo ideal, as pessoas cuidariam melhor de suas finanças tendo um conhecimento detalhado de seus gastos mensais e tomando decisões com base nessas informações, adotando iniciativas para dar maior qualidade ao consumo e viabilizar uma poupança regular. O registro dessas informações poderia ser feito numa planilha com o *software* Excel, ou simplesmente em um papel (CERBASI, 2012). Como também, pela utilização de aplicativos que estão disponíveis nos diversos dispositivos móveis.

Dentro dos ambientes educacionais, o ideal seria que fossem oferecidas disciplinas e/ou eventos com a temática educação financeira, para a construção de uma sociedade mais financeiramente estável. Apesar do atual cenário de escassez sobre o assunto nas instituições de ensino, no trabalho de Campos, Teixeira e Coutinho (2015) foi observado que a disciplina de Matemática e mais especificamente a Matemática Financeira são disciplinas interligadas à educação financeira, e para trazer efetividade ao objetivo de transformar as pessoas em seres menos endividados, os conteúdos devem ser contextualizados e trabalhados dentro de uma realidade que condiz com a dos estudantes.

3 METODOLOGIA

O presente estudo recebeu como característica a de pesquisa aplicada, pois foi responsável de gerar conhecimentos para aplicação, visando solucionar problemas específicos (SILVA; MENEZES, 2001). Além disso, é de abordagem quantitativa, em que se refere a quantidades, números e medições de fatos, com o intuito de expandir as respostas encontradas para o universo a quem se destina o estudo (PERDIGÃO; HERLINGER; WHITE, 2011). Quanto aos objetivos metodológicos, este trabalho se denominou como pesquisa descritiva por estar focada em coletar informações sobre opiniões e atitudes de determinado conjunto de pessoas, relacionadas a específicas temáticas (GIL, 2008).

Para seleção dos respondentes, foi utilizada a amostragem do tipo não probabilística que reúne indivíduos sem necessidade de utilizar métodos matemáticos para escolhê-los (GIL, 2008). O tamanho da amostra foi de 139 respondentes, contendo estudantes de instituições públicas do curso de Bacharelado em Administração, Tecnológico em Negócios Imobiliários, Tecnológico em Construção de Edifícios, Tecnológico em Sistemas de Telecomunicações, Bacharelado em Música e Licenciatura em Dança.

Como instrumento de coleta de dados foi utilizado um questionário, tendo como finalidade receber respostas comparáveis dos respondentes, tendo categorias definidas, e por isso, segue um modelo padronizado (FLICK, 2013). Ele foi dividido em 4 partes: 1) Perfil socioeconômico; 2) Os 5 Grandes Fatores de Personalidade; 3) Conhecimento Financeiro; e 4) Atitude e Comportamento Financeiro. Para as partes 1, 3 e 4 foram elaboradas questões com base no Kit de ferramentas para medir a alfabetização e inclusão financeira da OCDE (2018), e para a parte 2, foi utilizado o questionário intitulado de “Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade” presente nos Anexos da Tese de Andrade (2008). A aplicação do questionário foi realizada entre os dias 27/05/2019 a 06/06/2019, de forma presencial com os estudantes.

A análise quantitativa de dados foi feita com o apoio dos softwares Microsoft Excel e o SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) Versão 25 do IBM (*International Business Machines*). As informações foram analisadas através de medidas estatísticas simples (frequência, média, mediana e moda) e foi feito o teste para verificar a existência de distribuição normal no que se refere à estatística inferencial. Entretanto, a análise foi considerada como não paramétrica, por existirem variáveis com distribuição não normal, utilizando-se, assim, do teste

U de Mann-Whitney de amostras independentes. Além disso, foram utilizados testes de correlação e análise fatorial entre as variáveis estudadas.

Conforme a finalidade do estudo, foram criadas 7 hipóteses tendo como base o referencial teórico, sendo eles: **H1:** Indivíduos mais conscientes possuem um maior nível de equilíbrio financeiro, por serem organizados e responsáveis; **H2:** Indivíduos mais conscientes tendem a possuir maior hábito de planejar suas finanças pessoais e familiar; **H3:** Indivíduos propensos à abertura para experiências possuem um nível de equilíbrio financeiro considerado mais baixo; **H4:** Indivíduos propensos à abertura para experiências possuem uma maior diversificação de investimentos; **H5:** Indivíduos com menor estabilidade emocional possuem um nível de equilíbrio financeiro considerado mais baixo; **H6:** Indivíduos com maior estabilidade emocional tendem a possuir maior segurança quanto ao conhecimento financeiro e à educação financeira; e **H7:** Indivíduos mais conscientes tendem a possuir maior hábito de poupar/investir, por serem mais organizados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Perfil dos Respondentes da Amostra

Primeiramente, tem-se que os estudantes de Administração e Negócios Imobiliários podem ser agrupados como alunos da área de Gestão, e os alunos de Dança e Música como estudantes da área de Artes. Conforme Tabela 1, os estudantes do curso de Administração foram os que mais se fizeram presentes na pesquisa, com representatividade de 37,41% do total.

Em relação ao semestre que os alunos se encontravam nos cursos, os questionados com maior representatividade estavam no 2º período, com o percentual de 32,61% do total, e recebendo a segunda maior representatividade, com 13,77%, os questionados que estavam no 8º período. Cabe ressaltar que os cursos apresentados variam entre 2,5 a 4 anos para conclusão deles, conforme matriz curricular destinada a cada curso. E sobre o turno de estudo predominante na amostra pesquisada, tem-se o noturno com representatividade de 67,39%.

Tabela 1: Perfil acadêmico dos estudantes

Variável	Alternativas	Frequência	Porcentagem
Curso	Administração	52	37,41%
	Negócios Imobiliários	14	10,07%
	Construção de Edifícios	26	18,71%
	Sistemas de Telecomunicações	13	9,35%
	Dança	14	10,07%
	Música	20	14,39%
Período	1º	8	5,80%
	2º	45	32,61%
	3º	18	13,04%
	4º	11	7,97%
	5º	15	10,87%
	6º	6	4,35%
	7º	16	11,59%
	8º	19	13,77%
Turno	Manhã	21	15,22%
	Tarde	2	1,45%
	Noite	93	67,39%
	Integral	22	15,94%
Grau de Instrução	Superior Incompleto	113	81,29%
	Superior Completo	17	12,23%
	Pós-Graduação	9	6,47%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Tabela 2: Aspectos sociodemográficos dos estudantes universitários

Variável	Alternativas	Frequência	Porcentagem
Gênero	Feminino	51	36,96%
	Masculino	87	63,04%
Estado Civil	Solteiro(a)	87	62,59%
	Casado(a)/união estável	45	32,37%
	Separado(a)/divorciado(a)	5	3,60%
	Outro	2	1,44%
Dependentes Financeiros	0	74	54,01%
	1	19	13,87%
	2	31	22,63%
	3	11	8,03%
	4	2	1,46%
Atividade Profissional	Formal	69	49,64%
	Informal	21	15,11%
	Tanto Formal como Informal	15	10,79%
	Não trabalho	30	21,58%
	Outra	4	2,88%
Situação Atividade Profissional	Empregador/Proprietário	5	3,60%
	Autônomo	14	10,07%
	Empregado c/ cart. Assinada	47	33,81%
	Empregado s/ cart. Assinada	5	3,60%
	Funcionário público	16	11,51%
	Estudante / estagiário(a)	38	27,34%
	Desempregado +1ano	4	2,88%
	Desempregado -1ano	5	3,60%
	Aposentado/Pensionista	1	0,72%
	D. Casa	2	1,44%
Situação de moradia	Vive de renda	2	1,44%
	Próprio quitado	39	28,06%
	Próprio financiado	34	24,46%
	Alugado	28	20,14%
	Cedido	7	5,04%
	Mora com os pais	27	19,42%
Morador da cidade	Outro	4	2,88%
	João Pessoa	99	71,22%
	Santa Rita	16	11,51%
	Bayeux	8	5,76%
	Cabedelo	6	4,32%
	Conde	3	2,16%
Quantidade de pessoas morando na mesma residência	Outras	7	5,04%
	1	9	6,47%
	2	28	20,14%
	3	46	33,09%
	4	38	27,34%
	5	12	8,63%
	6	3	2,16%
Renda Familiar	7	3	2,16%
	Não tenho renda	7	5,04%
	até R\$ 998	26	18,71%
	R\$ 998 a R\$ 1.996	36	25,90%
	R\$ 1.996 a R\$ 2.994	30	21,58%
	R\$ 2.994 a R\$ 4.990	24	17,27%
R\$ 4.990 a R\$ 9.980	12	8,63%	
R\$ 9.980 a R\$ 14.970	4	2,88%	
		Idade Mínima:	18
		Idade Máxima:	56
		Média da Idade:	28,10

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Considerando os dados sociodemográficos, foi criada a Tabela 2. Nela, visualiza-se a partir dos dados apresentados que há uma maior participação do gênero masculino na pesquisa, com percentual de 63,04%, e uma idade média de 28,1 anos. Além disso, os respondentes, em suma maioria, são solteiros, com representatividade de 62,59%. Em relação à atividade profissional, 49,64% estão trabalhando apenas na formalidade e 33,81% estão com a carteira assinada, tendo eles como os percentuais predominantes para as variáveis referentes ao mundo do trabalho.

Perante à moradia, tem-se que 28,06% dos questionados vivem num lar próprio quitado; 71,32% residem na cidade de João Pessoa, e 33,09% convivem no mesmo lar com mais 2 pessoas. Por fim, tem-se que 25,9% destes estudantes estão na faixa de R\$ 998,00 a R\$ 1.996,00 como renda familiar mensal, significando entre 1 a 2 salários mínimos vigentes no País.

Diante do modelo *Big Five*, foi possível identificar o perfil predominante para cada curso em termos de personalidade, considerando as seguintes identificações: E – Extroversão; C – Consciência; N – Neuroticismo; AE – Abertura para Experiências; A – Amabilidade. As informações estão alocadas na Tabela 3, considerando as possíveis respostas dos questionados no valor de 1 a 5, concordando, discordando ou sendo indiferentes às afirmativas relacionadas a cada aspecto.

Numa análise com estudantes da área de Gestão, percebe-se então que os estudantes do curso de Administração, em média, são mais conscientes, amáveis e abertos à novas experiências, que extrovertidos e neuróticos. Em relação aos questionados do curso de Negócios Imobiliários, tem-se que os mesmos tiveram uma média igual a 3,60 para o nível de amabilidade e consciência, e para as demais variáveis houve uma variação na média de 2,72 a 3,46.

Já os alunos de Construção de Edifícios apresentaram ter um nível mais alto de consciência que os demais estudantes, tendo uma boa representatividade também sobre abertura para experiências e amabilidade. Esses estudantes apresentaram maior valor para a variável de conscienciosidade, que de acordo com Robbins (2005), pessoas com predominância nessa vertente tendem a ser mais responsáveis, atenciosas, confiáveis e persistentes.

Tabela 3: Média do perfil dos estudantes universitários conforme variáveis do modelo *Big Five*

Cursos	E	C	N	AE	A
Administração	3,30	3,88	2,83	3,62	3,63
Negócios Imobiliários	3,39	3,60	2,72	3,46	3,60
Construção de Edifícios	3,22	3,91	2,67	3,67	3,65
Sistemas de Telecomunicações	2,98	3,64	2,37	3,55	3,72
Dança	3,35	3,71	2,54	4,37	3,82
Música	3,37	3,39	3,01	4,02	3,68

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Sobre os estudantes do curso de Sistemas de Telecomunicações, a maior representatividade foi a variável amabilidade, com uma média de 3,72 e a menor representatividade foi o neuroticismo com o valor de 2,37. Para os indivíduos com maior propensão à amabilidade, tem-se a presença em suas devidas realidades de características cooperativas, acolhedoras e agradáveis (ROBBINS, 2005).

Agora, entrando na área de conhecimento de Artes, para o curso de Dança, os estudantes tiveram a maior média geral em comparação com os demais cursos na variável abertura para experiências com o valor de 4,37, demonstrando que eles estão mais propensos a experimentar novos rumos. Indivíduos com essa característica normalmente estão em busca de conhecer novas experiências e culturas (MCCRAE; ALLIK, 2002). Eles também tiveram uma considerável representatividade no campo da amabilidade e consciência, com as respectivas

médias de 3,82 e 3,71. Por fim, os estudantes do curso de Música tiveram como média 4,02 para o aspecto abertura para experiências, sendo o segundo maior valor para esta variável e uma representatividade de 3,68 para o nível de amabilidade.

É importante ressaltar que por unanimidade, o menor valor apresentado para todos os cursos foi o de neuroticismo, recebendo variações nas médias de 2,37 a 3,01. No caso de pessoas que apresentam menor valor nessa área tendem a ter menos sentimentos negativos, como ansiedade, depressão, insegurança, entre outros (HUTZ et al., 1998).

4.2 Educação Financeira e Comportamento Financeiro dos Estudantes

Diante dos quesitos que continham no questionário aplicado aos estudantes, 13 foram destinados especificamente ao conhecimento financeiro. O primeiro deles foi sobre como eles se posicionam sobre o termo Educação Financeira, tendo como resultado os percentis abaixo.

Tabela 4: Posicionamento perante o termo Educação Financeira

Opções de respostas	Nunca ouvi falar		Já li algo. Porém, desconheço o assunto.		Sei do que se trata, mas não aplico.		Sei do que se trata e aplico no meu dia-a-dia	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Cursos								
Administração	1	1,92%	1	1,92%	14	26,92%	36	69,23%
Negócios Imobiliários	0	0,00%	3	21,43%	4	28,57%	7	50,00%
Construção de Edifícios	2	7,69%	5	19,23%	14	53,85%	5	19,23%
Sistemas de Telecomunicações	0	0,00%	2	15,38%	6	46,15%	5	38,46%
Dança	2	14,29%	4	28,57%	3	21,43%	5	35,71%
Música	1	5,00%	7	35,00%	7	35,00%	5	25,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com os dados então apurados, percebe-se que os estudantes que acreditam saber do que se trata a educação financeira e afirmaram que a aplica diariamente, com 50% ou mais de relevância, estão os da área de Gestão, esses que em sua matriz curricular existem componentes ligados à área financeira. Campos, Teixeira e Coutinho (2015) observaram que a disciplina de Matemática Financeira é uma disciplina interligada à educação financeira, que se bem ministrada, é capaz de tornar os indivíduos em seres menos endividados. Já os integrantes dos demais cursos receberam mais respostas nas opções de “Já li algo. Porém, desconheço o assunto.” ou “Sei do que se trata, mas não aplico.”, demonstrando a importância de possibilidades dentro do ambiente acadêmico que repasse o conhecimento sobre finanças

Tabela 5: Segurança perante o conhecimento sobre finanças pessoais

Opções de respostas	Nada seguro – gostaria de ter um melhor nível		Não muito seguro – gostaria de saber um pouco mais		Razoavelmente seguro – conheço a maioria das coisas		Muito seguro – Possuo conhecimento amplo	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Cursos								
Administração	5	9,62%	16	30,77%	27	51,92%	4	7,69%
Negócios Imobiliários	2	14,29%	3	21,43%	8	57,14%	1	7,14%
Construção de Edifícios	4	15,38%	13	50,00%	8	30,77%	1	3,85%
Sistemas de Telecomunicações	1	7,69%	3	23,08%	9	69,23%	0	0,00%
Dança	3	21,43%	5	35,71%	5	35,71%	1	7,14%
Música	6	30,00%	12	60,00%	2	10,00%	0	0,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Sobre o nível de segurança diante do conhecimento perante finanças pessoais, tem-se através dos números apresentados na Tabela 5, que os estudantes com predominância no

sentimento razoável de segurança são os da área de Gestão e os de Sistemas de Telecomunicações, por considerarem conhecer a maioria dos assuntos da temática finanças pessoais. Os alunos dos demais cursos obtiveram mais relevância na opção de “Não muito seguro”, afirmando que gostariam de saber um pouco mais desses aspectos.

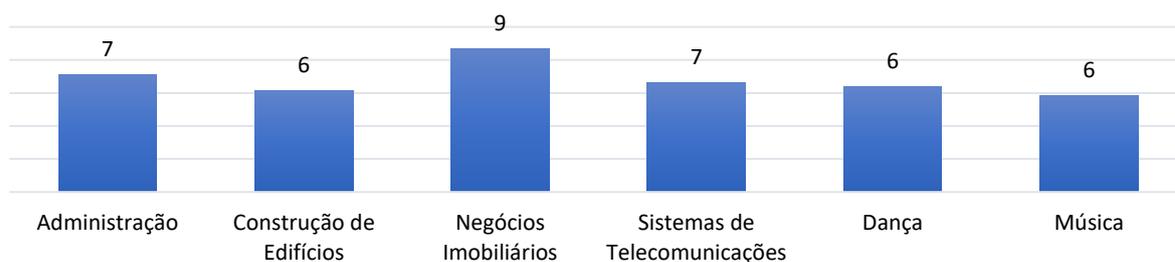
Tabela 6: Contato com Educação Financeira através de eventos ou materiais

Questões	Participação em curso, palestra, congresso, seminário sobre Educação Financeira				Contato com algum material (livro, revista, internet) sobre Educação Financeira			
	Não		Sim		Não		Sim	
Opções de respostas	N	%	N	%	N	%	N	%
Cursos								
Administração	16	30,77%	36	69,23%	4	7,69%	48	92,31%
Negócios Imobiliários	5	35,71%	9	64,29%	5	35,71%	9	64,29%
Construção de Edifícios	16	61,54%	10	38,46%	12	48,00%	13	52,00%
Sistemas de Telecomunicações	10	76,92%	3	23,08%	5	38,46%	8	61,54%
Dança	13	92,86%	1	7,14%	8	57,14%	6	42,86%
Música	19	95,00%	1	5,00%	10	50,00%	10	50,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Tendo em vista os dados da Tabela 6 apresentados acima, é perceptível que numa visão global é mais fácil para esses estudantes terem uma interação com a temática Educação Financeira através de materiais como livros, revistas e outros materiais disponíveis na internet, do que participar de eventos acadêmicos. Em suma, apenas os estudantes da área de Gestão participaram com predominância maior que 50%, em cursos, palestras, congressos ou seminários sobre educação financeira. Sobre o contato com algum material referente à Educação Financeira, todos os cursos, menos o de Dança, tiveram representatividade de 50% ou mais de interação com esses materiais. Percebe-se então que para os alunos do curso de Dança há uma deficiência maior na relação com Educação Financeira.

Gráfico 1: Média de acertos entre os estudantes universitários



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Para testar os conhecimentos financeiros dos estudantes universitários, foram feitas 10 perguntas com respostas de múltipla escolha, sendo a quantidade média de acertos entre os cursos demonstrada no Gráfico 1. É possível notar que os estudantes respondentes com maior conhecimento financeiro são os de Negócios Imobiliários, com média de 9 acertos, e posteriormente, os de Administração e os de Sistemas de Telecomunicações, com 7 acertos. Os estudantes dos demais cursos tiveram em média 6 acertos, evidenciando a necessidade maior de trabalhar junto a eles a temática Educação Financeira.

Com a finalidade de identificar como se comportam os estudantes em relação às suas finanças pessoais, algumas questões foram dedicadas às áreas de atitude e comportamento financeiro. Primeiramente foi verificado quantos indivíduos encontravam-se equilibrados

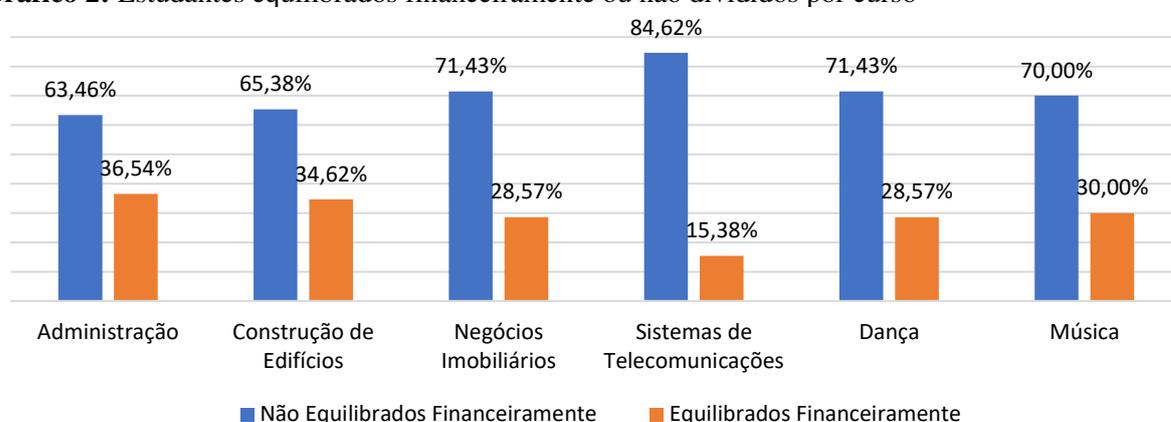
financeiramente ou não, através do cálculo representado por Equilíbrio financeiro = Renda média mensal – Gastos mensais, considerando que se Equilíbrio financeiro ≥ 0 , então o estudante encontrava-se equilibrado financeiramente, senão ele encontrava-se desequilibrado financeiramente. Nos resultados da Tabela 7, visualiza-se então que a porcentagem de estudantes não equilibrados financeiramente foi de 68,35%, evidenciando um resultado ruim perante à saúde financeira dos questionados.

Tabela 7: Estudantes equilibrados ou desequilibrados financeiramente

Variáveis	Frequência	Porcentagem
Não equilibrados financeiramente	95	68,35%
Equilibrados financeiramente	44	31,65%
Total Válido	139	100,0

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Gráfico 2: Estudantes equilibrados financeiramente ou não divididos por curso



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

No Gráfico 2, nota-se que os estudantes com a proporção maior de desequilíbrio financeiro entre os cursos, são os de Sistemas de Telecomunicações e com o menor são os de Administração. Porém, todos os cursos resultam num desequilíbrio financeiro predominante na amostra.

Para analisar os níveis de concordância que variaram de (1) “Discordo totalmente”; (2) “Discordo parcialmente”; (3) “Indiferente”; (4) “Concordo”; e (5) “Concordo plenamente” em relação as afirmativas sobre planejamento financeiro, tem-se de maneira geral os resultados na Tabela 8.

Em suma, as afirmativas que tiveram média de 1,36 a 2,89, foram “Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras”; “Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros”; “Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito”; “Não acho necessário planejar gastos”; e “Prefiro comprar um produto financiado para tê-lo de imediato”, sendo resultados positivos estar com a média dentro desse intervalo para as 4 últimas afirmativas, pois quanto menor o resultado, melhor para o aspecto financeiro, mas para a primeira afirmativa é um resultado ruim, pois demonstra que em média esses estudantes não revelaram preocupação em deixar reservas financeiras.

Para as demais questões, a média variou de 3,08 a 4,45, tendo como os 3 maiores resultados o senso de preferir juntar dinheiro para comprar um produto à vista, de comparar preços ao realizar uma compra e de estabelecer metas financeiras, demonstrando uma certa

preocupação em relação ao planejamento financeiro no momento de adquirir um bem e/ou serviço, e de vislumbrar caminhos para alcançar objetivos através das finanças pessoais.

Tabela 8: Nível de concordância sobre planejamento financeiro

Afirmativas	Média	Mediana	Moda
Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras	2,89	3,00	2
Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros	2,70	3,00	2
Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito	1,97	1,00	1
Passarei a fazer planejamento financeiro quando acumular mais patrimônio.	3,08	3,00	4
Não acho necessário planejar gastos	1,36	1,00	1
Sempre pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento	3,71	4,00	5
Prefiro comprar um produto financiado para tê-lo de imediato	2,32	2,00	1
Prefiro juntar dinheiro para comprar um produto à vista	3,90	4,00	5
Comparo preços ao fazer uma compra	4,45	5,00	5
É importante estabelecer metas financeiras	4,44	5,00	5
Sigo um plano de gastos semanal ou mensal	3,45	4,00	3
Poupo para comprar um produto mais caro	3,22	3,00	3
Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis	3,65	4,00	4
Consigo identificar os custos que pago ao financiar um bem ou serviço	3,65	4,00	4

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Posteriormente, com as afirmativas que constam na Tabela 8, foi realizada uma análise fatorial, tendo como resultado da medida Kaiser-Meyer-Olkin de 0,685, sendo um valor relevante, e em seguida, foi verificada a necessidade de retirar duas afirmações, por terem apresentados valores menores que 0,5 na correlação anti-imagem das matrizes anti-imagem, e em sequência, foi feita uma nova análise fatorial. Foram encontrados 2 fatores que estão dispostos na Tabela 9, em que elas explicam 44,36% das variações totais.

Tabela 9: Fatores encontrados para as afirmativas de planejamento financeiro

Fatores	Afirmativas	1	2
Planejamento e Controle Financeiro	Sempre pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento	0,566	
	Comparo preços ao fazer uma compra	0,655	
	É importante estabelecer metas financeiras	0,709	
	Sigo um plano de gastos semanal ou mensal	0,616	
	Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis	0,733	
	Consigo identificar os custos que pago ao financiar um bem ou serviço	0,713	
Inconsistência entre Percepções e Hábitos Financeiros	Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras		0,658
	Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros		-0,540
	Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito		-0,693
	Não acho necessário planejar gastos		-0,514
	Prefiro juntar dinheiro para comprar um produto à vista		0,608
	Poupo para comprar um produto mais caro		0,412

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Conforme Tabela 10, os estudantes do curso de Administração e Sistemas de Telecomunicações mostraram valores positivos e maiores sobre os 2 fatores, diante dos outros cursos, tendo como exceção o curso de dança que mostrou valor positivo para o segundo fator, demonstrando mais predominância de concordância para as atitudes que constam nas afirmações do fator. Os demais resultados foram de médias negativas em relação aos fatores encontrados, revelando níveis maiores de discordância perante as afirmações.

Tabela 10: Diferença entre os alunos considerando os 2 fatores encontrados

Curso	Planejamento e Controle Financeiro	Inconsistência entre Percepções e Hábitos Financeiros
Administração	0,18228	0,19763
Construção de Edifícios	-0,36786	-0,17202
Negócios Imobiliários	-0,01309	-0,48751
Telecomunicações	0,34770	0,15854
Dança	-0,33262	0,19163
Música	-0,03379	-0,21813

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

4.3 Tendências Entre as Diferentes Personalidades Humanas e as Finanças Pessoais

Para determinar as tendências de comportamento e educação financeira entre as diferentes personalidades humanas, foram feitos alguns testes de correlação de Spearman, considerando que algumas variáveis não pertencem à distribuição normal, como também, foi realizado o Teste U de Mann-Withney de variáveis independentes.

Na tabela 11, com significância de 0,05, é possível perceber uma relação positiva entre nível de segurança em finanças pessoais e extroversão, como também, entre conscienciosidade e nível de segurança em finanças pessoais, demonstrando que quanto mais forte for a presença dessas dimensões no indivíduo, maior será o nível de confiança em suas finanças pessoais. Não foi encontrada correlação entre neurocentismo e segurança. Ao realizar o Teste U de Mann-Withney considerando 2 grupos de níveis de segurança – (1) de indivíduos nada seguros ou não muito seguros e (2) de indivíduos razoavelmente seguros ou muito seguros – em relação ao conhecimento financeiro com os valores de neuroticismo, houve rejeição da H6: “Indivíduos com maior estabilidade emocional tendem a possuir maior segurança quanto ao conhecimento financeiro e à educação financeira”, pois não houve diferença significativa entre as médias.

Tabela 11: Correlações entre personalidade, segurança e conhecimento financeiro

	E	C	N	AE	A	Nível de Segurança em Finanças Pessoais	Conhecimento Financeiro
E	1,000	,334**	-0,123	,404**	0,098	,170*	0,024
C	,334**	1,000	-0,145	,228**	,253**	,188*	-0,048
N	-0,123	-0,145	1,000	0,038	-,253**	-0,152	-,244*
AE	,404**	,228**	0,038	1,000	0,126	0,018	-0,099
A	0,098	,253**	-,253**	0,126	1,000	0,068	-0,041
Segurança sobre Finanças Pessoais	,170*	,188*	-0,152	0,018	0,068	1,000	,224*
Conhecimento Financeiro	0,024	-0,048	-,244*	-0,099	-0,041	,224*	1,000

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Na tabela 12, com significância de 0,05, vislumbra-se indicativo que corrobora com a afirmação da H2: “Indivíduos mais conscientes tendem a possuir o hábito de planejar suas

finanças pessoais e familiar”, pois percebeu-se que há correlação positiva entre planejamento financeiro e conscienciosidade. Para realizar essa correlação, utilizou-se as médias do fator Planejamento e Controle Financeiro da Tabela 9.

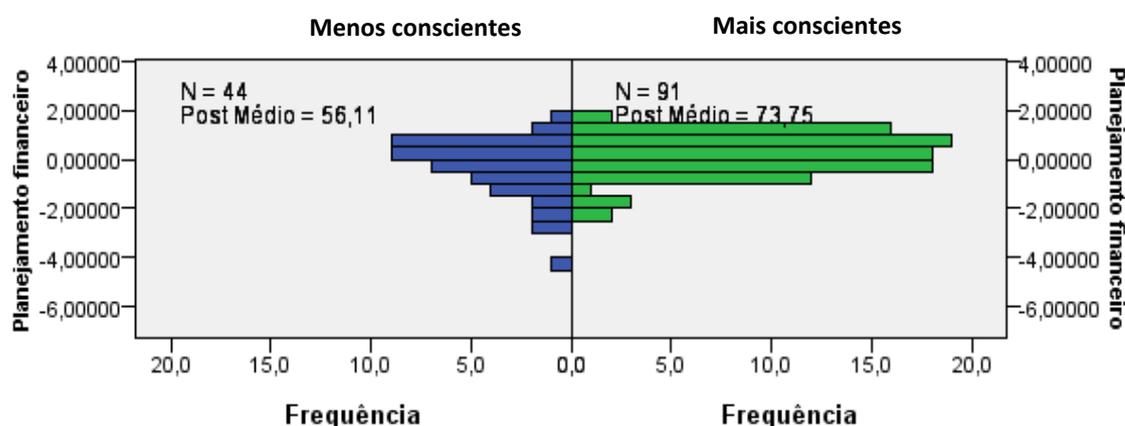
Tabela 12: Correlações entre personalidade, equilíbrio e planejamento financeiro

	E	C	N	AE	A	Equilíbrio Financeiro	Planejamento e Controle Financeiro
E	1,000	,334**	-0,123	,404**	0,098	0,091	,187*
C	,334**	1,000	-0,145	,228**	,253**	-0,081	,196*
N	-0,123	-0,145	1,000	0,038	-,253**	-0,038	-0,071
AE	,404**	,228**	0,038	1,000	0,126	0,103	0,081
A	0,098	,253**	-,253**	0,126	1,000	0,017	0,045
Equilíbrio Financeiro	0,091	-0,081	-0,038	0,103	0,017	1,000	0,043
Planejamento e Controle Financeiro	,187*	,196*	-0,071	0,081	0,045	0,043	1,000

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

No Gráfico 3 tem-se o resultado do teste U de Mann-Withney, considerando ser mais conscientes aqueles indivíduos que obtiveram média $\geq 3,5$ para a dimensão conscienciosidade, e menos conscientes os que obtiveram média $< 3,5$. Com isso, não se rejeita H2, pois demonstra-se uma diferença significativa de atitudes de planejamento financeiro, entre pessoas mais conscientes e menos conscientes, determinando que para a amostra, pessoas mais conscientes são mais planejadas.

Gráfico 3: teste U de Mann-Withney para conscienciosidade e planejamento financeiro



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Já para H1: “Indivíduos mais conscientes possuem um maior nível de equilíbrio financeiro, por serem organizados e responsáveis”; H3: “Indivíduos propensos à abertura para experiências possuem um nível de equilíbrio financeiro considerado mais baixo”; e H5: “Indivíduos com menor estabilidade emocional possuem um nível de equilíbrio financeiro considerado mais baixo”, houve rejeição, pois não foi encontrada nenhuma correlação entre equilíbrio financeiro e as dimensões do modelo *Big Five*, como também não houve diferença significativa no teste U de Mann-Withney aplicado às dimensões e a variável equilíbrio financeiro.

Tabela 13: Correlação entre personalidade, hábito de poupar/investir e diversificação de investimentos

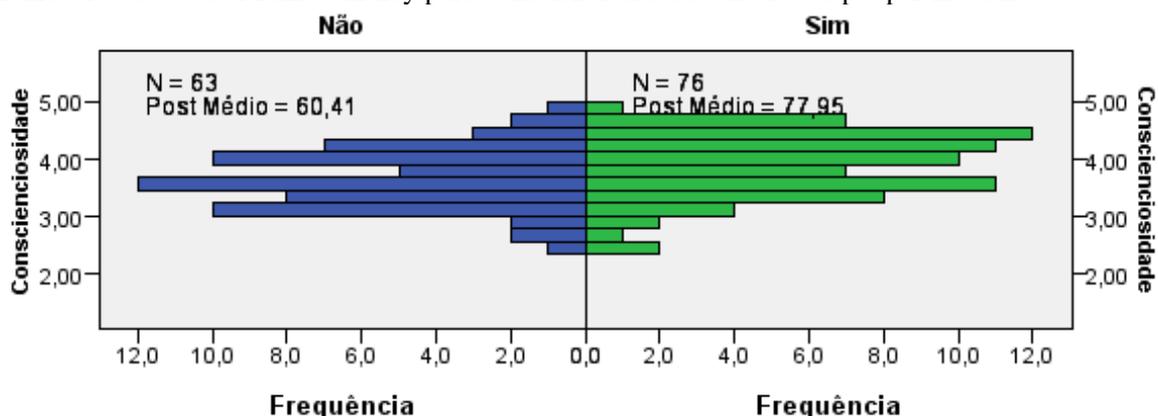
	E	C	N	AE	A	Hábito de poupar/investir	Diversificação de Investimentos
E	1,000	,334**	-0,123	,404**	0,098	0,015	0,013
C	,334**	1,000	-0,145	,228**	,253**	,218**	,209*
N	-0,123	-0,145	1,000	0,038	-,253**	-0,067	-0,080
AE	,404**	,228**	0,038	1,000	0,126	0,007	-0,038
A	0,098	,253**	-,253**	0,126	1,000	0,024	0,028
Hábito de poupar/investir	0,015	,218**	-0,067	0,007	0,024	1,000	,912**
Diversificação de Investimentos	0,013	,209*	-0,080	-0,038	0,028	,912**	1,000

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com base nos dados da Tabela 13, há indicativo que estimula a rejeição da H4: “Indivíduos propensos à abertura para experiências possuem uma maior diversificação de investimentos”, pois não foi encontrada correlação entre as duas variáveis presentes na hipótese, e no teste U de Mann-Withney não foi encontrada diferença significativa entre diversificação de investimentos e pessoas mais abertas e menos abertas à novas experiências. Foi encontrada correlação positiva entre diversificação de investimentos e conscienciosidade, com 0,05 de significância. Porém, no teste U de Mann-Withney não foi identificada diferença significativa entre os grupos de mais conscientes e menos conscientes.

E, para a H7: “Indivíduos mais conscientes tendem a possuir maior hábito de poupar/investir, por serem mais organizados”, não se rejeitou a hipótese, visto que foi visualizada, na Tabela 13, a correlação positiva entre o hábito de poupar/investir e conscienciosidade, com 0,01 de significância e diferenças significativas entre médias considerando os grupos de estudantes que possuem o hábito de poupar e/ou investir e de estudantes que não possuem esse hábito, demonstrando uma média maior de conscienciosidade para as pessoas que consideram possuir esse hábito.

Gráfico 4: teste U de Mann-Whitney para conscienciosidade e hábito de poupar/investir



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

6 CONTRIBUIÇÕES

Através dos três aspectos (educação financeira, o comportamento financeiro e os fatores de personalidade do modelo *Big Five*) foi o grande desafio para este estudo, propondo encontrar influências da personalidade em relação ao comportamento financeiro. Com isto, este estudo gerou um arcabouço científico para pessoas que tem interesse nas temáticas aqui discutidas, em que foi concretizado o alcance do objetivo principal de descrever a relação entre o modelo de

personalidade *Big Five* e os fatores de comportamento financeiro e de educação financeira de alunos graduandos da cidade de João Pessoa/PB, havendo como principais resultados a tendência de que os indivíduos mais conscientes tendem a possuir maior hábito de poupar e/ou investir, e de planejar suas finanças pessoais, por serem mais organizados e responsáveis.

Sobre a personalidade dos estudantes, foi identificado que os estudantes de Dança e Música são mais abertos à novas experiências, sendo assim, mais criativos, originais e artísticos, e os estudantes do curso de Construção de Edifícios apresentaram alta representatividade na dimensão conscienciosidade, sendo mais organizados, confiáveis e responsáveis. Mas em relação ao equilíbrio financeiro, independente dos cursos e áreas de conhecimento presentes na pesquisa, a maioria dos estudantes apresentaram desequilíbrio financeiro. Os estudantes que tiveram como média de acertos maior ou igual a 70%, nas questões sobre finanças, foram os de Administração, Negócios Imobiliários e Sistemas de Telecomunicações, demonstrando conhecimento financeiro no mínimo razoável.

Como limitações para esta pesquisa, houve o pouco tempo para concretizar os passos que nortearam o estudo, como também, de conseguir instituições privadas que aprovassem a participação no estudo. Por isso, apenas estudantes de instituições públicas participaram da pesquisa. Sugestões para novos achados com a mesma temática, tem-se como incrementos: (1) a adoção de alunos de instituições privadas; e (2) a busca de teorias comportamentais na área de Psicologia Organizacional para gerar ainda mais riqueza para o estudo. E como sugestão de nova abordagem de estudo, tem-se: analisar a relação temporal de gerações (X, Y e Z) com o comportamento financeiro e a educação financeira.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Josemberg Moura de. Evidências de Validade do Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade do Brasil. **Tese**. Brasília, 2008.
- ALVES, Ingridy Nathalia da Costa et al. Finanças Pessoais e Satisfação no Trabalho entre Colaboradores de Empresas do Ramo Supermercado. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS, 4., 2017, São Paulo. **Anais**. São Paulo: 2017.
- BODIE, Zvi; KANE, Alex; MARCUS, Alan J. **Investimentos**. 10 ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.
- BRASIL, Aef. **ENEF**. Disponível em: <<http://www.vidaedinheiro.gov.br/>>. Acesso em: 14 jan. 2019.
- BROWN, Sarah; TAYLOR, Karl. Household finances and the ‘*Big Five*’ personality traits. **Journal Of Economic Psychology**, [s.l.], v. 45, p.197-212, dez. 2014. Elsevier BV.
- CAMARGO, Camila. **PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL E DECISÕES FINANCEIRAS ORGANIZACIONAIS: RELAÇÕES E IMPLICAÇÕES SOBRE O DESEMPENHO ORGANIZACIONAL NO VAREJO**. 88 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2007.
- CAMPOS, Celso Ribeiro; TEIXEIRA, James; COUTINHO, Cileda de Queiroz e Silva. REFLEXÕES SOBRE A EDUCAÇÃO FINANCEIRA E SUAS INTERFACES COM A EDUCAÇÃO MATEMÁTICA E A EDUCAÇÃO CRÍTICA. **III Fórum de Discussão: Parâmetros Balizadores da Pesquisa em Educação Matemática no Brasil**, São Paulo, v. 17, n. 3, p.566-577, 2015.
- CERBASI, Gustavo. **Como organizar sua vida financeira: Inteligência financeira pessoal na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- CLAUDINO, Lucas Paravizo; NUNES, Murilo Barbosa; SILVA, Fernanda Cristina da. Finanças pessoais: Um estudo de caso com servidores públicos. **XII SEMEAD**, 2009. Disponível em:

<http://sistema.semead.com.br/12semead/resultado/an_resumo.asp?cod_trabalho=724>.

Acesso em: 01 jan. 2019.

COSTA, Edyane Eloyzi Dantas da. **A aplicabilidade da educação financeira versus o endividamento pessoal**: Um estudo de caso com os funcionários de uma distribuidora de bebidas de Caicó/RN. 2016. 75 f. Monografia (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Caicó, 2016.

ENEF. **2º Mapeamento Nacional das Iniciativas de Educação Financeira**. 2018. Disponível em: <<http://www.vidaedinheiro.gov.br/2-mapeamento/>>. Acesso em: 02.abr.2019

FIORENTINI, S. R. B., Ed. **Inadimplência**: Como evitar e resolver. Sebrae, 2004.

FLICK, Uwe. **Introdução à metodologia de pesquisa**: um guia para iniciantes. Porto Alegre: Penso, 2013.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOMES, Cristiano Mauro Assis; GOLINO, Hudson Fernandes. Relações Hierárquicas entre os Traços Amplos do *Big Five*. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, Minas Gerais, v. 3, n. 25, p.445-456, 2012

HUTZ, Cláudio S. et al. O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, Porto Alegre, v. 11, n. 2, p.1-3, jan. 1998.

LEAL, Cícero Pereira; NASCIMENTO, José Antonio Rodrigues do. Planejamento Financeiro Pessoal. **Revista de Ciências Gerenciais**, [s.l.], v. 15, n. 22, p.163-186, 2011.

LIZOTE, Suzete Antonieta et al. Finanças pessoais: um estudo envolvendo os alunos de ciências contábeis de uma Instituição de Ensino Superior. **Revista da Unifebe**, Brusque, v. 1, n. 19, p.71-85, 2016.

LOBÃO, Júlio. **Finanças Comportamentais**: Quando a Economia Encontra a Psicologia. Coimbra: Conjuntura Actual Editora, 2012. Disponível em:

<<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=rwgRAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=info:2xGvNW4v5LMJ:scholar.google.com/&ots=vas0wFIomE&sig=UjGJCtxjHRkulrIjDI-JWMDixVY#v=onepage&q&f=false>>.

Acesso em: 16.mar.2019

MCCRAE, Robert R.; ALLIK, Jüri. **The Five-Factor Model of Personality Across Cultures**. New York: Kluwer Academic, 2002.

OCDE. **Recomendação sobre os Princípios e as Boas Práticas de Educação e**

Conscientização Financeira. Julho, 2005.

OCDE. **Kit de Ferramentas OCDE/INFE Para Medir Alfabetização Financeira E Inclusão Financeira**. Maio, 2018.

PERDIGÃO, Dulce Mantella; HERLINGER, Maximiliano; WHITE, Oriana Monarca (Org.). **Teoria e Prática da Pesquisa Aplicada**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

ROBBINS, Stephen P. **Comportamento Organizacional**. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; SANTANA, Flávia de Angelis. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, [s.l.], v. 41, n. 6, p.1121-1141, dez. 2007. FapUNIFESP (SciELO).

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino A Distância da UFSC, 2001.

SILVA, Izabella Brito; NAKANO, Tatiana de Cássia. Modelo dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade: Análise de Pesquisas. **Avaliação Psicológica**, Campinas, v. 1, n. 10, p.51-62, 2011.