



**Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro**

**A relação entre o traço de personalidade e a escolha de produtos financeiros do investidor carioca**

**Larissa Pedrozo**

**Trabalho de Conclusão de Curso**

Centro de Ciências Sociais – CSS

Departamento de Administração

Graduação em Administração de Empresas



**Larissa Pedrozo**

## **A relação entre o traço de personalidade e a escolha de produtos financeiros do investidor carioca**

**Trabalho de Conclusão de Curso**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Liana Ribeiro dos Santos, PhD

## **Agradecimentos**

Gostaria de agradecer primeiramente aos meus pais e meu irmão por todo o apoio e suporte durante minha vida.

Às minhas grandes amigas que estão sempre comigo.

Aos meus colegas do curso de Administração na PUC por toda a parceria e trocas de experiências durante a graduação.

Aos excelentes profissionais da Instituição. Em especial, minha orientadora, Liana Ribeiro dos Santos.

E, por último, mas não menos importante, aos funcionários do IAG, Escola de Negócios da PUC Rio.

## Resumo

Pedrozo, Larissa. A relação entre o traço de personalidade e a escolha de produtos financeiros do investidor carioca. Rio de Janeiro, 2019. 25 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Este estudo busca identificar relações entre os traços de personalidade e a escolha de produtos financeiros do investidor carioca. Se trata de uma pesquisa exploratória e quantitativa, um questionário foi desenvolvido através do software Qualtrics para coleta de dados referentes às questões sociodemográficas, características e emoções e finanças pessoais e investimentos, com o intuito de traçar um perfil comportamental que se relacione com as decisões de investimentos. A partir deste questionário foram criadas hipóteses de que os traços de personalidade abertura à experiência, agradabilidade e extroversão demonstram afetividade positiva e estariam atrelados às decisões por investimento em renda variável e, os traços de personalidade neuroticismo e conscienciosidade apresentam afetividade negativa e se relacionariam com os ativos de renda fixa. Após análise dos resultados, conclui-se que não é possível afirmar que o traço de personalidade do indivíduo influenciará diretamente nas escolhas de produtos financeiros dele.

### Palavras-chave

Investimento, perfil de investidor, traço de personalidade, modelo big five, finanças comportamentais, produtos financeiros.

## Abstract

Pedrozo, Larissa. The relationship between the personality trait and the choice of financial products of the Rio de Janeiro investor. Rio de Janeiro, ano. 25 p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro.

This study seeks to identify relationships between the personality traits and the choice of financial products of the Rio de Janeiro investor. The research methodology is exploratory and qualitative, a questionnaire was developed through Qualtrics software to collect data on sociodemographic issues, characteristics and emotions and personal finances and investments, in order to draw a behavioral profile that relates to the decisions of investments. From this questionnaire hypotheses were created that personality traits openness to experience, enjoyment and extroversion demonstrate positive affectivity and would be tied to decisions by investment in variable income, and the personality traits neuroticism and conscientiousness present negative affectivity and would relate to the fixed income assets. After analyzing the results, we can conclude that it is not possible to state that the personality trait of the individual will directly influence his choices of financial products.

### Keywords

Investment, investor profile, personality trait, big five model, behavioral finance, financial products.

## Sumário

1. Introdução	I
1.1. Contexto	8
1.2. Objetivo Final	10
1.3. Objetivo Intermediário	11
1.4. Delimitação	11
1.5. Relevância	11
2. Referencial Teórico	II
2.1. Inteligência Emocional	12
2.2. Traços de personalidade em finanças e a escala PANAS	13
2.3. Produtos Financeiros	14
3. Metodologia	III
3.1. Método de pesquisa	18
3.2. Procedimento de obtenção de informações	18
3.3. Análise de dados e informações coletados	18
3.4. Limitações do estudo	19
4. Apresentação e análise dos resultados	IV
4.1. Descrição dos resultados	20
4.2. Análise dos resultados	24
5. Conclusões	V
6. Referências Bibliográficas	VI

## Anexo

Anexo	IX
Anexo 1	29

## Lista de Gráficos

Lista de Gráficos	VII
Gráfico 1	7
Gráfico 2	8

## Lista de Tabelas

Lista de Tabelas	VIII
Tabela 1	13
Tabela 2	18
Tabela 3	19
Tabela 4	20
Tabela 5	20

# 1. Introdução

## 1.1. Contexto

Na matéria “O jovem e a influência sobre a sociedade” (Guia de Carreira, 2019), é descrito que os jovens se mostram curiosos por novidades e dispostos a aprender diversos assuntos. Geralmente, costumam identificar tendências antes mesmo que o mercado perceba e, por isso, acabam indiretamente contribuindo para a disseminação de novos hábitos e estilos, causando impacto significativo na sociedade como um todo. Todavia, a pesquisa "Comportamento dos jovens brasileiros frente ao uso do dinheiro e às finanças pessoais" (SPC Brasil, 2016), mais completo banco de dados da América Latina em informações creditícias sobre pessoas físicas e pessoas jurídicas, aponta comportamento ainda conservador no que se refere aos hábitos de investir.

Devido a esse conservadorismo, ainda nessa mesma pesquisa foi identificado que a poupança é a forma de investimento mais conhecida e utilizada por 74,1% dos jovens brasileiros, apesar de ser o investimento menos rentável. Seguindo dessa porcentagem significativa, 14,6% utiliza o dólar em espécie como forma de investimento, 14,4% preferem os fundos de investimento - fundos de renda fixa, fundo de ações e fundos multimercado e 13,8% possui previdência privada. Nesses três últimos casos, predominam pessoas pertencentes às classes A e B. E ainda, 22,8% garantem não possuir nenhum destes investimentos.

Uma questão apontada na pesquisa "Indicador de Reserva Financeira" (SPC Brasil, 2018) é sobre o destino das reservas financeiras, que podem trazer mais ou menos retornos a quem investe. A poupança é o destino mais frequente para as reservas financeiras, citada por 63,6% dos que poupam habitualmente. Em seguida, aparecem os que mantêm o dinheiro em casa (24,8%); na conta corrente (14,6%); em fundos de investimentos (9,0%); previdência privada (7,2%); e CDBs (6,9%), entre outras modalidades de investimentos mostradas no gráfico 1 abaixo.



Fonte: SPC Brasil

**Gráfico 1**

O InfoMoney divulgou, em sua matéria de abril de 2019, que a bolsa se aproximou de 1 milhão de investidores, como ilustrado no gráfico 2 abaixo, mas esse número ainda é considerado muito baixo, visto que o Brasil conta com mais de 200 milhões de habitantes. Isso porque a Bolsa considera na contagem de CPF`s cadastrados em cada agente de custódia, podendo contabilizar o mesmo investidor que possui conta em mais de uma corretora. Conforme divulgado em março de 2019 pelo Copom (Comitê de Política Monetária), o Banco Central mantém a taxa Selic em 6,5% ao ano.

O brasileiro acostumado com a taxa de juros a 14,5% ao ano está mais familiarizado com os investimentos em renda fixa, todavia, com a queda da Selic e a perspectiva de queda ainda maior com a aprovação da Reforma da Previdência, essa classe de ativos deixou de ser tão atrativa. Sendo assim, esses indivíduos são tentados a migrar para renda variável, porém, não possuem educação financeira e conhecimento suficiente para fazer escolhas conscientes e lidar com as possíveis perdas.

Eid Junior, coordenador do Centro de Estudos e Finanças da Fundação Getúlio Vargas, alerta que é fundamental a mudança de mentalidade dos brasileiros e não apenas a quantidade de investidores. Ele afirma que "No Brasil, a média dos investidores compra ações entre o meio e o fim de um movimento de alta, acaba tendo prejuízo e vendendo o papel na baixa - e isso está errado."

## EVOLUÇÃO DE INVESTIDORES E DO IBOVESPA

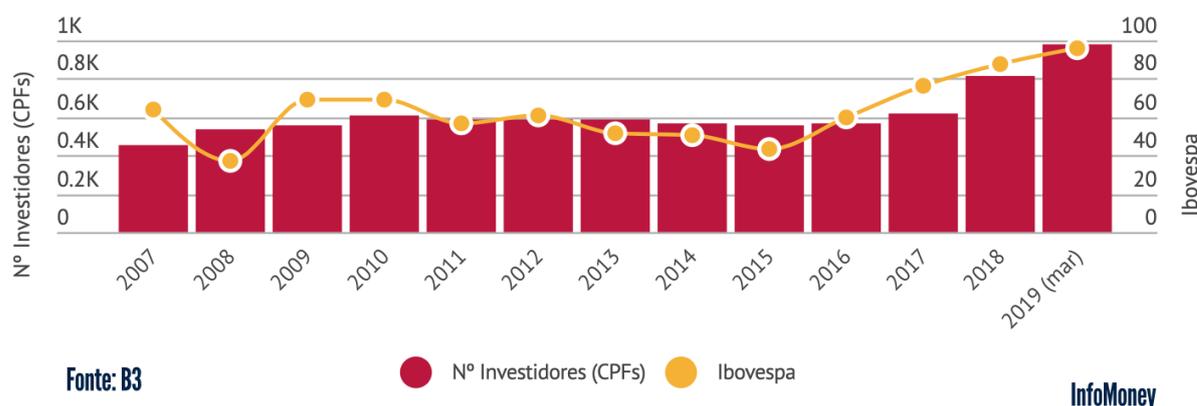


Gráfico 2

Todo esse contexto nos leva a tentar entender a relação entre risco e como os diferentes traços de personalidade responde a este na hora de escolher seus produtos financeiros.

As primeiras discussões sobre tolerância ao risco surgiram inicialmente com a Teoria dos Prospectos, a qual define que os indivíduos são avessos ao risco para ganhos, porém propensos ao risco para perdas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979 *apud* Bortoli, Goulart, Costa, 2016). Sendo assim, pessoas se importam mais com o risco quando sentem que podem perder algo do que quando este está ligado a algum ganho.

A teoria tradicional de finanças alega que as decisões de investimento são feitas de forma totalmente racional. Um processo racional de análise deve ser objetivo, lógico e baseado em regras (ROCHA e ROCHA, 2011 *apud* Santos, 2013). Todavia, a partir da evolução de teorias, foi concluído que fatores não financeiros impactam nas decisões (HOLDEN, 2010 *apud* Santos, 2013).

A teoria das finanças comportamentais tem como fundamento os aspectos psicológicos dos investidores. (Ackert e Deaves, 2010 *apud* Santos, 2013) explicam que a tomada de decisão é influenciada pela forma como a situação é apresentada, como é percebida e a personalidade do indivíduo. Preconiza que os aspectos psicológicos influenciam as decisões financeiras das pessoas. Os traços de personalidade (VENTER, MICHAYLUK e DAVEY, 2012 *apud* Santos, 2013) são fatores que influenciam a tomada de decisão financeira.

### 1.2. Objetivo Final

Esse trabalho é definido como um artigo teórico-empírico que tem como objetivo final estudar a relação entre os traços de personalidade e a escolha de produtos financeiros feita pelos investidores cariocas.

### **1.3. Objetivo Intermediário**

Tendo em vista o objetivo final citado acima, os objetivos intermediários do trabalho são:

- Analisar os traços de personalidade,
- Estudar os principais produtos financeiros disponíveis no mercado brasileiro e suas características,
- Estabelecer a relação entre os produtos financeiros e a personalidade do investidor e observar o impacto causado nas escolhas do investidor.

### **1.4. Delimitação**

A pesquisa para realização do trabalho de conclusão de curso será delimitada por cariocas, residentes na cidade do Rio de Janeiro, com mais de 18 anos e que já investiram seu dinheiro, justamente para observar a relação entre seus traços de personalidade e seu comportamento diante dos investimentos. Será estudado o impacto causado pelas características do investidor em suas escolhas de ativos financeiros.

### **1.5. Relevância**

Esse trabalho é relevante para Instituições Financeiras que desejam atrair clientes, pois poderão compreender de forma mais clara e concreta os fatores de decisão dos cariocas ao investir.

Além disso, é interessante para Instituições acadêmicas que buscam proporcionar a melhor formação possível para seus alunos e se destacar como educadora, explorando o compartilhamento dessa análise que permite perceber como os traços pessoais de cada indivíduo influencia em suas escolhas como investidor.

## **2. Referencial Teórico**

Neste capítulo será apresentada a fundamentação teórica que servirá como base para coleta e análise de dados e mostrará conceitos e teorias que irão sustentar a argumentação do trabalho.

### **2.1. Inteligência Emocional**

Os pensamentos de alguns autores em relação à inteligência emocional são importantes para perceber como a presença ou falta dela nos momentos de tomada de decisão ao investir e monitorar a carteira de investimentos afeta os resultados financeiros. Como são humanos e não robôs investindo, não são 100% racionais e, portanto, pode-se cometer erros gerados por emoções intensas, principalmente, se não tiver inteligência emocional diante dessas situações. Para contextualizar, são apresentadas a seguir algumas teorias que se enquadram nesse raciocínio, ajudando a compreender o comportamento humano, o qual reflete no momento de investir em determinado produto e como o investidor se sente em relação a tal investimento feito, considerando os riscos e possíveis imprevistos econômicos.

Em Goleman (1996), o autor diferencia o QI do QE. O QI é o termo utilizado para "coeficiente de inteligência", este contribui com 20% para os fatores que determinam sucesso na vida. Os outros 80% estão associados à classe social, sorte e inteligência emocional (QE). Para o QE ser desenvolvido, é necessário se aperfeiçoar nos cinco grandes domínios: conhecer as próprias emoções, é a base da inteligência emocional e o primeiro passo para poder se controlar, a incapacidade deste domínio nos deixa à mercê dos sentimentos; lidar com as emoções, o objetivo final desse domínio é o equilíbrio, buscando sempre um sentimento proporcional à circunstância; motivar-se, colocando todas as emoções a serviço de uma meta, o autocontrole emocional é uma aptidão mestra na busca pelo êxito; reconhecer as emoções dos outros, tendo empatia; e lidar com relacionamentos somando empatia e autocontrole. A deficiência do controle das emoções faz com que pessoas brilhantes do ponto de vista intelectual consigam falhar em aptidões sociais e atingir metas. Sendo assim, é

possível notar a importância do QE como fator de sucesso e como o autocontrole pode ser fundamental para melhores decisões de investimento.

Já Kahneman (2012), desconstrói a ideia de que os humanos são racionais quando pensam em suas finanças e assim, coloca em nossas mãos informações que nos ajudam a fazer escolhas melhores e a entender um pouco mais como funciona nosso cérebro. Para ele, as emoções e intuições tem igual ou maior importância que simples análises gráficas ou numéricas. O entendimento de como funciona essas duas formas de pensar pode ajudar tanto em nossas decisões pessoais e profissionais como financeiras.

## **2.2. Traços de personalidade em finanças e a escala PANAS**

A personalidade é uma tendência a comportar-se de uma certa maneira para o resto da vida. O Modelo *Big Five* ou Modelo dos Cinco Grandes Fatores é uma teoria da personalidade que identifica cinco fatores distintos como centrais para a personalidade: abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, agradabilidade e neuroticismo. Inicialmente, foi criado o Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF) (Cattell, 1940). Anos mais tarde, foram destacados cinco desses fatores (Tuper e Christal, 1961). A partir disso, foi desenvolvido o Five Factor Model (FFM) (McCrae e Costa, 1996). Mesmo assim, ainda na década de 90, baseando-se nessas teorias, foi definido o *Big Five Model* e descritos os cinco fatores (Digman, 1990 e Goldberg, 1992).

Esses fatores são descritos da seguinte forma:

Abertura à experiência/vontade de aprender: é o grau onde a pessoa necessita de estímulo intelectual, mudança e variedade.

Conscienciosidade: é o grau em que a pessoa está disposta a cumprir regras convencionais, padrões, normas.

Extroversão: é o grau em que a pessoa necessita de atenção e interação social.

Socialização/Agradabilidade: É o grau onde a pessoa necessita ser agradável e harmoniosa em suas relações com outras pessoas.

Neuroticismo: É o grau em que a pessoa experimenta o mundo como um ambiente ameaçador e além de seu controle. (BORGHANS et al. 2008, p.983)

Cada traço apresenta facetas que podem ser identificadas no indivíduo (BORGHANS et al. 2008, p.983). As facetas identificadas para cada traço são as descritas abaixo:

Abertura à experiência apresenta as facetas: fantasia, estética, sentimentos, ações, ideias e valores.

Conscienciosidade apresenta as facetas: competência, ordem, senso de dever, esforço pessoal, autodisciplina e deliberações.

Extroversão apresenta as facetas: cordialidade, socialização, assertividade, atividade, excitação, emoções positivas e otimismo.

Socialização/Agradabilidade apresenta as facetas: confiança, fraqueza/simplicidade, altruísmo, credibilidade, modéstia e consciência crítica.

Neuroticismo apresenta as facetas: ansiedade, agressividade/raiva, depressão, autocontrole, impulsividade e vulnerabilidade.

Complementar a esse modelo que descreve a personalidade e conseqüentemente o comportamento dos indivíduos, torna-se relevante para o estudo uma escala que visa medir as emoções, chamada de Afetividade Positiva e Afetividade Negativa - Positive and Negative Affect Schedule (PANAS) (WATSON, CLARK e TELLEGEN, 1988 apud SANTOS, 2013). Evidências mostram que a estrutura do humor é composta de duas dimensões principais e independentes, são elas: afeto positivo e negativo (EBESUTANI, C. e REGAN, J., 2012). Nessa escala mede-se a afetividade positiva (PA) e afetividade negativa (NA). As afetividades positivas passaram a ser um termo importante em psicologia clínica, devido ao seu laço com a depressão, assim como sua habilidade de perceber problemas de humor nos indivíduos (EBESUTANI, C. e REGAN, J., 2012). As afetividades negativas também se relacionam com estados de humor, porém estão atreladas diretamente às experiências emocionalmente angustiantes (EBESUTANI, C. e REGAN, J., 2012). Há relatos que esse método apresenta excelentes propriedades psicométricas (EBESUTANI, C. e REGAN, J., 2012).

Originalmente, a escala PANAS desenvolvida para medir afetividade positiva (PA) e afetividade negativa (NA) utilizava um questionário de 20 itens, usando escala Likert de 5 níveis. Estudo posterior propôs uma escala reduzida, composta de 10 itens que, não obstante algumas limitações oferece um bom resultado quanto a confiabilidade e validade (THOMPSON, 2007 apud Santos, 2013). Para este estudo foi adotada a escala PANAS reduzida, apresentada no questionário, no Anexo 1.

### **2.3. Produtos Financeiros**

Em Fortuna (2017) são descritos detalhadamente os produtos financeiros existentes no mercado. A partir disso, abaixo serão mostrados os principais tipos de investimento para auxiliar na posterior análise do estudo.

Para compreender os principais produtos financeiros, serão abordados dois pólos: renda fixa e renda variável. Para cada, breves explicações dos principais investimentos.

Ativos de renda fixa são investimentos em que as pessoas conhecem ou podem prever a rentabilidade antes de realizar a operação. Para essa classe, os principais produtos explicados abaixo são: caderneta de poupança, previdência e títulos públicos e privados.

Caderneta de poupança é a aplicação mais simples e tradicional, é uma das poucas em que se pode aplicar valores pequenos e ter liquidez, apesar de perder rentabilidade quando realizado saques fora da data de aniversário da aplicação. Sua rentabilidade é definida por 70% da taxa Selic + Taxa Referencial caso a taxa de juros esteja abaixo de 8,5% ao ano, quando estiver acima de 8,5% ao ano, rende 0,5% ao mês + Taxa Referencial.

Previdência é um investimento de características de longo prazo com objetivo de complementação de aposentadoria ao investidor.

Dentre os títulos de renda fixa, estão os Títulos Públicos Federais. Ao investir nesse ativo, o rendimento é definido na data da compra e, pode ter sua remuneração pré-fixada ou pós-fixada, em que existem diferentes indexadores para cada título. Importante lembrar que nesse tipo de investimento o risco é soberano. Na tabela abaixo, os principais títulos públicos.

<b>TÍTULOS PÚBLICOS FEDERAIS</b>			
	<b>Nome Anterior</b>	<b>Nome Atual</b>	<b>Rentabilidade</b>
<b>Títulos sem CUPOM, ou seja, com pagamento de juros somente no vencimento.</b>	LTN	Tesouro Prefixado	Deságio sobre o valor nominal (prefixado)
	LFT	Tesouro Selic	SELIC (pós-fixado)
	NTN – B (Principal)	Tesouro IPCA	Juros + IPCA
<b>Títulos com CUPOM</b>	NTN-B	Tesouro IPCA com Juros Semestrais	Juros + IPCA
	NTN-F	Tesouro Prefixado com Juros Semestrais	Deságio sobre o valor nominal (prefixado)

Fonte: Edgar Abreu (EA Certificações).

Tabela 1

O Certificado de Depósito Bancário (CDB) é um dos mais antigos e utilizados títulos de captação de recursos pelos bancos e são conhecidos como depósito a prazo. Esses recursos captados são repassados aos clientes na forma de empréstimos. Como há grande liberdade em relação ao prazo, torna-se possível aos bancos a emissão de CDBs com taxa pré ou flutuante, remuneradas pela taxa DI, corrigida diariamente.

Letra de Crédito Imobiliário (LCI) é um instrumento financeiro para captação de recursos para os financiamentos imobiliários. Pode ser garantida por um ou mais créditos imobiliários, desde que seu prazo de vencimento não seja superior ao prazo de quaisquer dos

créditos imobiliários que lhe sirva de lastro. Letra de Crédito do Agronegócio (LCA) são títulos de crédito com base em lastro em recebíveis originados de negócios realizados com produtores rurais e cooperativas, relacionados com a produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária.

Letra de Câmbio (LC) é o instrumento de captação das sociedades de crédito, financiamento e investimento, ou seja, financeiras. Emitidos baseado em transações comerciais, portanto, quando o valor é emprestado, é sacada uma LC contra a financeira, que por sua vez, aceita e lança no mercado.

Debênture é um título emitido por sociedades anônimas não financeiras de capital aberto para obter recursos no médio e longo prazos, destinados normalmente a financiamento de projetos de investimentos ou alongamento do perfil do passivo. Essa emissão pode ser por séries, como forma de adequar o montante de recursos às necessidades de caixa da empresa ou à demanda de mercado. Corresponde a um empréstimo que o comprador do título faz à empresa emissora, é uma forma de financiamento através do empréstimo a longo prazo. Os compradores de debêntures são credores que esperam receber juros periódicos e reembolso específico do principal na data do seu vencimento.

Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI) é um título emitido por companhias securitizadoras, a fim de financiar o mercado imobiliário, no caso do Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), o mercado agrícola. Podem ser pré ou pós-fixados.

Ativos de renda variável são investimentos em que a rentabilidade não é garantida, sendo possível haver prejuízo. Para essa classe, os principais produtos explicados abaixo são: ações, derivativos e fundos de investimento.

Os fundos de investimentos funcionam como um condomínio, em que o gestor pode ser comparado ao síndico e os cotistas os condôminos. O capital atribuído por cada cotista é somada e utilizada pelo gestor para investir no mercado de acordo com os objetivos e estratégias do fundo. Cada tipo de fundo irá exigir um retorno, grau de risco e liquidez diferente, podendo ser fundo de renda fixa, multimercado, ações ou cambial.

No mínimo 80% da carteira dos fundos de renda fixa é composta por ativos de renda fixa expostos a variação da taxa de juros ou a um índice de preços, ou ambos, com uma taxa acordada no momento da compra.

Os fundos de ações são obrigados a investir no mínimo 67% do seu patrimônio líquido em ações negociadas no mercado à vista de bolsa de valores. Esse tipo de investimento é mais recomendado para aqueles que esperam retorno no longo prazo, pois sofre oscilações devido a variação de preço das ações que compõem sua carteira.

Para fundos cambiais, no mínimo 80% da carteira deve ser composta por ativos relacionados ao fator de risco cambial de variação de preços de moeda estrangeira ou a variação do cupom cambial.

Fundos classificados como multimercado não possuem compromisso de investir em algum tipo de ativo ou classe específica, podendo construir sua própria estratégia e objetivo.

Ação pode ser definida como parte do capital social de uma empresa, ou seja, o acionista adquire participação naquela corporação proporcional a quantidade de frações que foram compradas.

Como o nome já diz, derivativos são ativos financeiros cujos preços derivam de outros ativos que lhe servem de referência. São negociados por contratos padronizados, ou seja, especificados em termos de quantidade, qualidade, prazo de liquidação e forma de cotação. Existem alguns tipos de derivativos: opções, futuro, termo e swap.

No mercado de opções, são negociados direitos de compra (*call*) e venda (*put*) de um lote de ações, com preços e prazos de exercício preestabelecidos.

No mercado futuro os participantes se comprometem a comprar ou vender certa quantidade de um ativo por um preço estipulado para a liquidação em data futura.

O mercado a termo é aquele em que as partes se comprometem a comprar ou vender certa quantidade e qualidade de um ativo. O preço é fixado na abertura e é formado pelo preço à vista mais uma taxa de juros, que varia conforme o prazo da transação.

Swap significa troca. Portanto, nesse mercado as operações envolvem troca de posições em relação ao risco ou rentabilidade entre os investidores.

Fundos de Investimento Imobiliário (FII) captam recursos para construir ou desenvolver empreendimentos imobiliários. É recomendado para aqueles que buscam imóveis como forma de diversificação de carteira de investimentos e esperam retorno moderado mais os dividendos mensais como forma de aluguel.

### **3. Metodologia**

A metodologia utilizada neste estudo se baseia no recolhimento de dados, forma de análise e limitações.

#### **3.1. Método de pesquisa**

O método de pesquisa utilizado neste estudo é o exploratório. Esse modelo de pesquisa segundo Prodanov e Freitas (2013, p.51-52) “tem como finalidade proporcionar mais informações sobre o assunto investigado possibilitando sua definição e delineamento; orientar a fixação dos objetivos e a formulação das hipóteses ou descobrir um novo tipo de enfoque para o assunto. ” A partir da pesquisa, hipóteses serão analisadas, assim como o referencial teórico apresentado.

#### **3.2. Procedimentos de obtenção de informações**

Considerando o objetivo do estudo de relacionar o traço de personalidade do investidor carioca com os produtos financeiros que possui em sua carteira de investimentos, algumas etapas de pesquisa e análises constituirão esse trabalho. O referencial teórico permite uma base literária prévia sobre determinado assunto (GIL, 2002), fazendo com que seja definido uma situação problema para posterior estudo. Ao coletar dados, é utilizado um questionário para análise do comportamento humano, através do modelo PANAS, em relação às suas decisões de investimento, considerando seus traços de personalidade definidos pelo modelo *Big Five*.

#### **3.3. Análise de dados e informações coletadas**

A análise dos dados nas pesquisas experimentais e nos levantamentos é essencialmente quantitativa (Gil, 2002, p. 175).

Nesse estudo, é utilizado o método de pesquisa quantitativo para identificar a relação entre os traços de personalidade e os produtos financeiros que o investidor carioca possui em sua carteira de investimentos através de um questionário.

### **3.4. Limitações do estudo**

Limitação é definido por (GIL, 2008) como a restrição à determinados limites. Ao realizar um questionário online, não é possível definir tão precisamente a personalidade do indivíduo, pois isso demandaria mais dados e contato presencial com o entrevistado. Sendo assim, o pesquisador obtém apenas uma visão dos traços de personalidade de quem responde. Isso limita o resultado, pois trabalha-se a análise em cima de apenas uma característica declarada, desconsiderando as demais possíveis particularidades. Outro ponto é que não é possível afirmar se a pessoa toma as decisões de compra e venda dos produtos financeiros sozinha, e isso também limita o resultado, pois ela pode apresentar traços de personalidade que não condizem com suas escolhas, caso as fizesse sozinha. Por exemplo, pode ser uma pessoa disciplinada, porém investe em ações por orientação de seu assessor de investimentos.

## 4. Apresentação e análise dos resultados

Este capítulo tem como finalidade descrever os dados coletados através de um questionário elaborado pela autora, relacionar com o referencial teórico apresentado para posterior análise.

### 4.1. Descrição dos resultados

Para coleta de dados, foi utilizado um questionário elaborado pela autora por meio do *software* Qualtrics dividido em três blocos: questões sociodemográficas, questões sobre características e emoções e, por fim, sobre finanças pessoais e investimentos. A amostra estudada, de 103 respondentes, caracterizou um perfil, em sua maioria, formado por jovens estudantes universitários.

As características sociodemográficas coletadas estão apresentadas na tabela 1 abaixo.

		Amostra	
		(n)	(%)
Amostra Total		103	100
Sexo			
	Feminino	56	54,37
	Masculino	47	45,63
	Prefiro não responder	0	0
Faixa etária			
	18-25	77	74,76
	26-30	18	17,48
	31-40	4	3,88
	41-50	0	0

	51 ou mais	4	3,88
Faixa de renda			
	Até R\$ 1.874,00	49	48,51
	R\$ 1.874,01 a R\$ 3.748,00	33	32,67
	R\$ 3.748,01 a R\$ 9.370,00	10	9,90
	R\$ 9.370,01 a R\$ 18.740,00	4	3,96
	R\$ 18.740,01 ou mais	5	4,95
Zona de residência			
	Zona Oeste	45	44,12
	Zona Sul	42	41,18
	Zona Norte	15	14,70
	Zona Leste	0	0

Tabela 2: Questões Sociodemográficas

Fonte: Elaborado pela autora

Ao observar a tabela 2, é possível notar que a maioria das respondentes é do sexo feminino, mesmo que a diferença seja muito pequena e, faixa etária de 18-25 anos, portanto, jovens, grande parte, universitários. Por se tratar de jovens, a faixa de renda mensal não é tão elevada entre estes membros, foi observado um padrão de até R\$ 3.748,00. Mais de 80% dos respondentes pertencem a bairros nobres das Zonas Oeste e Sul da cidade do Rio de Janeiro.

Afetividade Positiva (PA)					
N = 103					
Frequência	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
Média (%)					
1. Alerta, ligado	28,85	53,85	13,45	3,85	0,00
2. Animado	19,23	60,68	19,23	0,95	0,00
3. Determinado	34,62	36,53	25,00	3,85	0,00
4. Atento	33,65	38,46	23,08	4,81	0,00
5. Forte, poderoso	6,73	37,50	39,42	16,35	0,00

Tabela 3: Distribuição dos itens afetividade positiva

Fonte: Elaborado pela autora

Afetividade Negativa (NA)					
N = 103					
Frequência	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
Média (%)					
1. Chateado	0,00	8,65	51,93	37,50	1,92
2. Irritado	1,92	22,12	45,19	29,81	0,96
3. Envergonhado	0,00	9,62	37,50	50,00	2,88
4. Nervoso	3,85	22,12	41,35	31,73	0,95
5. Amedrontado	0,96	6,73	30,77	48,08	13,46

Tabela 4: Distribuição dos itens afetividade negativa

Fonte: Elaborado pela autora

No questionário utilizado como pesquisa para coleta de dados, uma das questões exigia aos respondentes selecionar a frequência com que sentem determinadas emoções, comportando nos itens desta questão, afetividades positivas (alerta, ligado; animado; determinado; atento; forte, poderoso) e negativas (chateado; irritado; envergonhado; nervoso; amedrontado). Como mostrado na tabela 3 acima, para as afetividades positivas, nos itens alerta e animado, mais da metade declarou estar frequentemente nesses estados. Já para os itens: determinado e atento mais de 30% indicaram que apresentam essas características sempre ou frequentemente. E, para o item forte, poderoso, mais de 30% declarou demonstrarem com frequência ou às vezes. Na tabela 4 acima, é identificado que para as afetividades negativas, mais de 50% declarou estar chateado às vezes e envergonhado raramente e, mais de 40% anunciou estar irritado e nervoso às vezes e, amedrontado raramente. A partir dessas porcentagens, são notados muito mais resultados de emoções positivas que negativas.

Os resultados do bloco de finanças pessoais e investimentos estão descritos na tabela 4 abaixo.

Finanças Pessoais e Investimentos		
N = 103		Média (%)

Amostra Total		100
Itens		
Você tem hábito de poupar parte de sua renda mensal?		
	Sim	75,73
	Não	24,27
Você já investiu seu dinheiro?		
	Sim	66,99
	Não	33,01
Qual percentual de sua renda você destina aos investimentos?		
	0-25%	74,76
	25-50%	12,62
	50-75%	7,77
	75-100%	4,85
Quais produtos abaixo você possui em sua carteira de investimentos?		
	Poupança	31,24
	Tesouro Direto	6,78
	Previdência Privada	4,97
	Títulos de Renda Fixa	11,15
	Debêntures	0,97
	Fundos de Investimentos	18,02
	Ações	7,70
	Opções	0,00
	Outro	19,17

Tabela 5: Distribuição itens Finanças Pessoais e Investimentos

Fonte: Elaborado pela autora

O perfil de indivíduos que poupam e investem sua renda mensal teve destaque na pesquisa representando mais de 70% da amostra total. Porém, estes não exploram tanto esse

hábito por destinar apenas de 0 a 25% de seu patrimônio aos investimentos e ainda, 31,24% possuir caderneta de poupança em carteira de investimentos, sendo esta a forma menos vantajosa de obter retorno.

Ao relacionar alguns dos resultados identificados na realização do questionário, foi visto que mais de 30% daqueles que investem de 0 - 25% de sua renda mensal, possuem a caderneta de poupança como principal investimento. E ainda, aqueles que possuem o hábito de investir declararam se sentir sempre determinados e nunca amedrontados. Já os que marcaram como opção não possuir tal hábito, apresentaram estar sempre alerta e, às vezes, amedrontado e nervoso. Assim, é interessante perceber que os que não investem não o fazem por medo, provavelmente, por ter certa aversão a perda, ou ainda por não dominar totalmente o assunto e preferir não arriscar.

As mulheres desta amostra apresentaram-se em maior percentual como pessoas com hábito de investir. Outra relação percebida entre as respostas foi que os jovens declararam maior costume de poupar e investir. Porém, esse fato pode ter sido tendenciosamente identificado, porque a maioria dos respondentes são jovens.

## **4.2. Análise dos resultados**

O questionário anteriormente mencionado buscou identificar as emoções e sentimentos mais frequentes nos indivíduos estudados, o modelo segue o método de afetividade PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*) medido através da escala de Likert.

As facetas descritas nesse modelo leva a perceber dois grupos de personalidades: sociáveis, extrovertidos e abertos à mudança de um lado - com comportamentos de cordialidade, assertividade, otimismo, etc.; e os com traços de conscienciosidade e neuroticismo de outro - onde apresentam comportamentos ligados a impulsividade, senso de dever, disciplina, agressividade, etc. Dessa forma, é possível inferir que o primeiro grupo está mais ligado às emoções da escala de afetividade positiva e o segundo grupo ao de afetividade negativa do PANAS.

Ao analisar os resultados, foram considerados dois pólos: renda fixa e renda variável. Para cada classe, esperava-se um resultado que mostrasse que aqueles com traços de abertura à experiência, agradabilidade e extroversão tendem a se sentir mais confortáveis com os ativos de renda variável e buscam o retorno no curto prazo, independente do risco. Já aqueles com traços de neuroticismo e conscienciosidade ficam mais à vontade ao lidar com os produtos financeiros de renda fixa, que não sofrem tantas oscilações e permite saber ou prever o retorno na data do vencimento.

Uma vez identificado o traço de personalidade do indivíduo é possível analisar quais produtos financeiros são mais escolhidos por cada um destes, visto que cada produto possui características em relação ao risco e retorno financeiro, e as decisões de investimento podem ser bastante influenciadas pelas emoções. Estas, por sua vez, possuem maior ou igual importância se comparadas a análises numéricas ou gráficas como é afirmado em Kahnema (2012).

Não foi possível confirmar o resultado esperado, pois foi identificada uma frequência maior para as emoções de afetividade positiva em relação às negativas e, a maioria dos respondentes declarou investir apenas ou a maior parte em caderneta de poupança, a forma de investimento mais tradicional e conservadora, como descrito em Fortuna (2017). Sendo assim, como o que era previsto pela autora alegava que aqueles com maior frequência de afetividade positiva tenderiam a investir em produtos de renda variável, fica evidente que não é possível estabelecer essa suposição como influenciador direto.

## 5. Conclusões

O objetivo do presente estudo foi analisar a relação entre o traço de personalidade e a escolha de produtos financeiros do investidor carioca. Para isso, foi realizada uma pesquisa prévia para obter uma base literária de referência teórica e, a partir disso, foi construído pela autora um questionário no *software* Qualtrics, contendo dez questões divididas em três blocos, sendo eles, questões sociodemográficas, sobre características e emoções e sobre finanças pessoais e investimentos. Foi utilizado o modelo PANAS como forma de coleta de dados, identificando a frequência com que esses indivíduos apresentavam afetividade positiva ou negativa. Além disso, a partir de uma média de respostas, foi destacado o produto financeiro mais popular entre respondentes.

A partir da coleta de dados, através do questionário e da base literária estudada, foi realizada uma análise para verificar se os resultados esperados se confirmariam. Era esperado pela autora que aqueles com os traços de personalidade abertura à experiência, extroversão e agradabilidade apresentassem afetividade positiva e, portanto, por essas suas características, estariam mais propensos a investir em ativos de renda variável, assim como, aqueles que possuísem traços de personalidade neuroticismo e conscienciosidade apontariam afetividade negativa e, por isso, apenas estariam dispostos a investir em produtos de renda fixa. Como foi possível notar com o relatório de resultado do questionário, isso não se confirmou, pois, a grande maioria possui afetividade positiva com grande frequência, porém, investem em caderneta de poupança.

Como sugestão para próximos estudos, entrevistas presenciais para conhecimento mais aprofundado das características de cada um ou, simulação de situações reais para identificar as emoções de forma mais certa e indireta, trabalhando o real dia a dia daqueles respondentes e evitando respostas enviesadas.

## 6. Referências Bibliográficas

BORGHANS, Lex et al. *The economics and psychology of personality traits*. Journal of Human Resources, v. 43, n. 4, p. 972-1059, 2008.

BORTOLI, D. COSTA, N. GOULART, M. **Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais**. Santa Catarina, 2016. 20 p. Dissertação (Pós-Graduação em Economia) - Departamento de Economia: Universidade Federal de Santa Catarina.

D'AVILA, M. **Bolsa se aproxima de 1 milhão de investidores - mas ainda é pouco**. InfoMoney, São Paulo, 28 abr 2019. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/onde-investir/acoes/noticia/8260177/bolsa-se-aproxima-de-1-milhao-de-investidores---mas-ainda-e-pouco>>. Acesso em: 29 de abril de 2019.

EBESUTANI, C.; REGAN, J. *The 10-Item Positive and Negative Affect Schedule for Children, Child and Parent Shortened Versions: Application of Item Response Theory for More Efficient Assessment*. Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment, 2012. Disponível em: <<file:///C:/Users/RE441TU/Downloads/2012Ebesutanietal.JPBA-The10ItemPANASCChildandParentShortenedVersionsApplicationofIRT.pdf>>. Acesso em: 8 de julho de 2019.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro Produtos e Serviços**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2017.

GIL, Antonio Carlos. **“Como elaborar projetos de pesquisa”**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

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

GOLEMAN, D. **Inteligência Emocional**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.

Guia de Carreira. **O jovem e a influência sobre a sociedade**. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <<https://www.guiadacarreira.com.br/carreira/jovem-influencia-sociedade/>>. Acesso em: 6 de julho de 2019.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar - Duas Formas de Pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econométrica**, v. 47, n.2, p. 263-292, 1979.

MARCONI, M. de A. LAKATOS, E. M. **Metodologia Científica**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. D. **Metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. 2ª. ed. Novo Hamburgo: Universidade Freevale, 2013.

SANTOS, L. **O conhecimento financeiro e sua relação com a tolerância ao risco e com as decisões de endividamento e investimento**. Rio de Janeiro, 2013. 151 p. Tese (Doutorado em Administração) - Departamento de Administração: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil). **Comportamento dos jovens brasileiros frente ao uso do dinheiro e às finanças pessoais**. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br>>. Acesso em: 12 de novembro de 2018.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil). **Indicador de reserva financeira**. Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br>>. Acesso em: 12 de novembro de 2018.

## ANEXO 1

### QUESTIONÁRIO: Traços de personalidade X Investimento em Produtos Financeiros

Olá! Esse questionário foi montado para cariocas com mais de 18 anos com o intuito de relacionar os traços de personalidade com investimentos em produtos financeiros. Servirá como ferramenta para análise em Trabalho de Conclusão de Curso de graduação em Administração.

Primeiro Bloco: Inicialmente, questões sociodemográficas.

Sexo?

- Masculino
- Feminino
- Outro

Qual é a sua faixa etária?

- 18-25
- 26-30
- 31-40
- 41-50
- 51 ou mais

Você reside em qual bairro do Rio de Janeiro?

Segundo Bloco: Conhecendo suas características e emoções.

A seguir temos uma escala que apresenta um conjunto de palavras que descrevem sentimentos e emoções. Pensando em como você se sente normalmente, indique quanto você se sente:

	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
Chateado					
Irritado					
Alerta, ligado					
Envergonhado					
Animado					
Nervoso					
Determinado					
Atento					

Amedrontado

Forte, poderoso

Terceiro Bloco: Finanças Pessoais e Investimentos.

Qual a faixa de sua renda mensal própria?

- Até R\$ 1.874,00
- R\$ 1.874,01 a R\$ 3.748,00
- R\$ 3.748,01 a R\$ 9.370,00
- R\$ 9.370,01 a R\$ 18.740,00
- R\$ 18.740,01 ou mais

Você tem hábito de poupar parte dessa renda mensal?

- Sim
- Não

Você já investiu seu dinheiro?

- Sim
- Não

Qual percentual de sua renda você destina aos investimentos?

- 0 - 25%
- 25 - 50%
- 50 - 75%
- 75 - 100%

Quais produtos abaixo você possui em sua carteira de investimentos? Mostre o percentual de cada totalizando 100%.

- Poupança
  - Tesouro Direto
  - Previdência Privada
  - Títulos de Renda Fixa
  - Debêntures
  - Fundos de Investimento
  - Ações
  - Opções
  - Outro
- 
- Total

Obrigada pela participação!