



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

ANA LÚCIA SOUSA CARREIRA

**A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE NOS
COMPORTAMENTOS FINANCEIROS DOS
CONSUMIDORES**

**Trabalho de Projeto no âmbito do Mestrado em Economia, na Especialização de
Economia Financeira, orientado pela Professora Doutora Maria Conceição Costa
Pereira e apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra**

Coimbra, Fevereiro de 2020



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

ANA LÚCIA SOUSA CARREIRA

**A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE NOS COMPORTAMENTOS
FINANCEIROS DOS CONSUMIDORES**

Trabalho de Projeto de Mestrado em Economia, na especialização de Economia Financeira, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para a obtenção do grau de Mestre

Orientação de: Professora Doutora Maria Conceição Costa Pereira

Coimbra, Fevereiro de 2020

AGRADECIMENTOS

À professora, doutora e orientadora.
*Pela ajuda, disponibilidade e orientação,
Até pela determinação,
Contra toda a minha problematização.*

*A vocês, aos que conheci na cidade,
Pelas conversas, jantares e amizade.*

Aos meus.
*As gargalhadas, o incentivo, a cooperação e o apoio incondicional,
As horas gastas das lamentações e da reviravolta emocional.*

À minha tia.
A coragem, a expectativa, a companhia.

Ao meu irmão.
*Por me fazer acreditar que basta querer,
Por me aturar, acompanhar e proteger.*

*Agora, o mais importante, especial e merecido,
A razão de tudo ter acontecido.*

A ti, mãe.

A ti, pai.

*A quem devo a essência do meu ser,
A dimensão do meu ter,
Deram-me o mundo e mais dariam se conseguissem, eu sei,
Fizeram tudo o que podiam para eu sonhar mais alto, e eu sonhei.*

*E assim, em jeito de despedida,
São tantos e outros ensinamentos que levo para a vida,
É o sentimento de missão cumprida,
É na alma, o orgulho e a saudade comovida.*

Lembrar-me-ei certamente de ti, Coimbra.

Por acreditarem sempre em mim,

OBRIGADA

RESUMO

Este Trabalho de Projeto procura analisar a influência da personalidade, mais precisamente das dimensões de personalidade Big Five, nos comportamentos financeiros de realização de investimentos e contração de dívidas.

A investigação utilizou dados do Survey of Health, Ageing, and Retirement in Europe (SHARE), que reúne informação das mais variadas áreas para uma população de idade igual ou superior a 50 anos, de vários países europeus e Israel.

Com o propósito de analisar a influência de todas as dimensões de personalidade Big Five nas variáveis de Inclusão Financeira e Tolerância à Dívida foi elaborado um estudo, através do modelo de regressão logística ordinal, averiguando cinco modelos diferentes para cada variável dependente.

Os resultados mostraram uma influência positiva da Extroversão e da Amabilidade perante comportamentos de realização de investimento e contração de dívidas. A Consciência apresentou um efeito negativo na tolerância à dívida, não exercendo influência sobre a Inclusão Financeira. O Neuroticismo mostrou um comportamento negativo para com ambas as variáveis dependentes. E a Abertura à Experiência apresentou uma influência positiva face à realização de investimentos e uma influência negativa face a contração de dívidas.

Além da personalidade, variáveis como a idade, a educação, o estado de saúde, a situação profissional ou o rendimento também revelam uma influência sobre as variáveis em estudo.

Deste modo, os resultados obtidos comprovam que a personalidade, além de outros fatores sociais, demográficos e económicos, contribuem para explicar comportamentos de realização de investimentos e contração de dívidas.

Palavras-Chave: Personalidade; Big Five; SHARE; Investimento; Dívida

Classificação JEL: A13; D14; G11; G51

ABSTRACT

This Project Work seeks to analyze the influence of personality, using the Big Five personality traits on the financial behaviors of investment and debt contraction.

The investigation used data from the Survey of Health, Aging, and Retirement in Europe (SHARE), which gathers information from the most diverse areas for a population aged 50 years or older, from several European countries and Israel.

With the purpose of analyzing the influence of all Big Five personality dimensions on the variables of Financial Inclusion and Debt Tolerance, a study was carried out, using ordinal logistic regression model, investigating five different models for each dependent variable.

The results showed a positive influence of Extraversion and Agreeableness in terms of investment and debt contraction behaviors. Conscientiousness had a negative effect on debt tolerance and had no influence on financial inclusion. Neuroticism had a negative behavior towards both dependent variables. And Openness to Experience had a positive influence in relation to investments and a negative influence on debt contraction.

Beyond personality traits, variables such as age, education, health status, professional status or income also reveal an influence on the variables under study.

According to the results obtained, it was proved that personality, in addition to other more social, demographic and economic factors, contribute to explain behaviors of investment and debt contraction.

The research question is relevant to the literature because it studies the influence of all Big Five personality dimensions on the diversity of investments and debts that individuals make. This relationship between the areas of psychology and economy opens a wide variety of possibilities for future research in order to better understand the impact of psychological characteristics on economic behavior.

Keywords: Personality; Big Five; SHARE; Investment; Debt

JEL Codes: A13; D14; G11; G42; G51

ÍNDICE

1.	INTRODUÇÃO	1
2.	REVISÃO DA LITERATURA	3
2.1.	PERSONALIDADE E BIG FIVE TAXONOMY	3
2.2.	INFLUÊNCIA DE ASPECTOS PSICOLÓGICOS NOS COMPORTAMENTOS FINANCEIROS	7
3.	HIPÓTESES	11
4.	METODOLOGIA	15
4.1.	BASE DE DADOS	15
4.1.1.	QUESTIONÁRIO SHARE	15
4.2.	OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS	18
4.3.	CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA	21
5.	RESULTADOS E DISCUSSÃO DE RESULTADOS	25
5.1.	OS RESULTADOS	25
5.2.	A DISCUSSÃO DE RESULTADOS	31
6.	CONCLUSÕES	37
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	41
	APÊNDICE	45

ÍNDICE DE TABELAS, FIGURAS E QUADROS

Tabela 1 – As Cinco Dimensões da Personalidade Big Five (OCEAN)	5
Tabela 2 – Síntese de Hipóteses em investigação	11
Tabela 3 – Inventário Big Five de 10 itens (BFI-10).....	16
Tabela 4 – Modelos para explicar a variável de INCLUSÃO FINANCEIRA.....	27
Tabela 5 – Modelos para explicar a variável de TOLERÂNCIA À DÍVIDA.....	30
Figura 1 – Dimensões de personalidade Big Five consoante classificação.....	22
Quadro 1 – Recodificação de variáveis.....	46
Quadro 2 – Caracterização da variável dependente INCLUSÃO FINANCEIRA.....	47
Quadro 3 – Caracterização da variável dependente TOLERÂNCIA À DÍVIDA.....	47
Quadro 4 – Caracterização dos Respondentes Financeiros da Base de Dados	48
Quadro 5 – Caracterização da amostra dos dados Sociodemográficos	48
Quadro 6 – Caracterização da Satisfação Financeira na amostra.....	49
Quadro 7 – Caracterização do Rendimento na amostra	49
Quadro 8 – Caracterização das Dívidas na amostra	50
Quadro 9 – Caracterização dos Investimentos na amostra.....	50
Quadro 10 – Caracterização da pontuação dos Big Five na amostra	50
Quadro 11 – Caracterização dos países na Base de Dados	52
Quadro 12 – Caracterização dos Respondentes Financeiros por País.....	53

1. INTRODUÇÃO

O comportamento do consumidor é um tema estudado e analisado por várias áreas da ciência, uma vez que se torna importante perceber as razões e as motivações que levam o consumidor a efetuar um determinado comportamento. O estudo do comportamento financeiro do consumidor consiste em analisar as características e as necessidades financeiras, de modo a conseguir satisfazer o consumidor face às suas carências, na tentativa de lhe proporcionar um certo bem-estar financeiro.

Os comportamentos financeiros têm influência não só para o indivíduo na sua vida pessoal, mas também para a sociedade, uma vez que as decisões tomadas pelos consumidores irão ter impacto e consequências nos mercados financeiros, sendo esse um dos fatores da instabilidade dos mesmos. Uma vez que os mercados financeiros, na sua globalidade, se tornaram cada vez mais acessíveis ao "pequeno investidor", à medida que novos produtos e serviços financeiros vão aparecendo e se expandindo (Lusardi & Mitchell, 2014).

Partindo do pressuposto que o ser humano é um ser complexo e influenciável quer pelo meio em que está inserido, quer pelo conhecimento que tem adquirido, a sua personalidade poderá ter impacto em certos comportamentos.

Ao longo dos tempos começou a ser necessário classificar as pessoas mediante traços da sua personalidade, e assim agrupá-las mediante certas características, surgindo, assim, os Big Five. A estrutura dos Big Five é um modelo hierárquico de traços de personalidade com cinco dimensões gerais, que representam a personalidade ao mais alto nível de abstração (Gosling *et al.*, 2003). Essa mesma estrutura sugere que a maioria das diferenças individuais presentes na personalidade humana possam ser classificadas segundo cinco grandes domínios.

Assim, o propósito deste trabalho é compreender se cada um dos traços de personalidade medidos pelos Big Five têm influência nos comportamentos financeiros.

Com a população cada vez mais envelhecida, a esperança média de vida cada vez mais elevada e o acesso ao conhecimento cada vez mais facilitado, é pertinente estudar o comportamento financeiro do consumidor sénior, isto é, indivíduos com 50 ou mais anos de idade.

A estrutura apresentada ao longo deste trabalho inicia com uma revisão de literatura, na qual é abordada a temática e os conceitos presentes da Taxonomia dos Big Five, assim como comportamentos financeiros que possam sofrer influência por parte dos traços de personalidade analisados. De seguida são tidas em conta as hipóteses em estudo, a metodologia utilizada, a descrição da base de dados e da amostra, os resultados e a discussão dos mesmos e, por fim, as conclusões.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. PERSONALIDADE E BIG FIVE TAXONOMY

O estudo da personalidade é algo que tem gerado alguma controvérsia, uma vez que não existe uma clara definição de personalidade. É sabido que personalidade é um conjunto de características psicológicas, contudo aquando da agregação dessas características de modo a resultar num tipo de personalidade foi algo que gerou alguma contestação entre os estudiosos.

Segundo Mount *et al.* (1994), nas últimas décadas, as opiniões de muitos psicólogos que estudam a personalidade convergiram em relação à estrutura e aos conceitos de personalidade. De uma forma geral, os investigadores concordaram que a personalidade poderia ser descrita perante cinco grandes dimensões (Digman, 1990), e proporcionando assim uma maneira significativa de classificar as particularidades da personalidade.

Após vários estudos de convergência e divergência houve uma tendência de aproximação a um consenso sobre uma taxonomia geral de traços de personalidade – as dimensões da personalidade dos Big Five (John & Srivastava, 1999).

A estrutura dos Big Five¹ é composta por cinco amplas dimensões da personalidade, e estas podem ser apresentadas mediante os conceitos de Extroversão (*Extraversion*), Amabilidade (*Agreeableness*), Consciência² (*Conscientiousness*), Neuroticismo (*Neuroticism*) e Abertura à Experiência (*Openness to Experience*) (John & Srivastava, 1999).

John & Srivastava (1999) definem cada uma das cinco dimensões de personalidade Big Five de uma forma simples e direta.

A Extroversão é o traço de personalidade que implica uma abordagem energética para com o mundo social, onde são predominantes características como a sociabilidade, assertividade, capacidade de ser um indivíduo ativo e que experimente frequentemente emoções positivas.

¹ A designação “Big Five” para os cinco domínios que representa é assim denominada desde Goldberg (1971).

² *Conscientiousness*, um dos traços de personalidade dos Big Five pode, na tradução feita para português, também ser considerado como “Conscienciosidade”.

A Amabilidade refere-se sobretudo a indivíduos sensíveis, capazes de ser gentis, calmos, compreensíveis, altruístas, generosos, prestativos, confiantes, que conseguem confiar, elogiar e perdoar, contrastando com pessoas hostis e que procuram discussões e confusões.

A Consciência implica uma aptidão de autocontrole, organização, eficiência, resultando em indivíduos precisos e deliberados, com objetivos traçados e direcionados, que seguem regras, e pautam-se pelo seguimento de um plano, isso é, indivíduos que pensam antes de agir.

O Neuroticismo é caracterizado por instabilidade emocional, tensão, ansiedade, tristeza e com tendência a ser temperamental, contrasta com sentimentos de calma, satisfação e ser positivo.

A Abertura à Experiência é descrita como um traço de personalidade de “mente aberta”, de atributos intelectuais de inteligência, perspicácia, sofisticação, criatividade, de uma complexidade mental direcionada à imaginação, normalmente amantes de artes e com interesses amplos.

Em modo de resumo, John *et al.* (2008) apresenta a definição conceptual (John & Srivastava, 1999) e as características associadas a cada tipo de comportamento, Tabela 1.

Tabela 1 – As Cinco Dimensões da Personalidade Big Five (OCEAN³)

Fonte: Adaptação de John *et al.* (2008)

	Características <i>Attributes</i>	Definição Conceptual <i>Conceptual definition</i>
Extroversão <i>Extraversion</i>	Energia, entusiasmo, sociabilidade, assertividade, emoções positivas	Implica uma abordagem enérgica em relação ao mundo
Amabilidade <i>Agreeableness</i>	Altruísmo, afeto, confiança, simpatia, modéstia	Apresenta uma capacidade de ser social e solidária em relação a outras pessoas
Consciência <i>Conscientiousness</i>	Constrangimento, controlo de impulsos, disciplina	Descreve o controlo de impulsos, comportamento direcionado, atingir objetivos, seguir normas e regras, organização de prioridades
Neuroticismo <i>Neuroticism</i>	Afetividade negativa, nervosismo, ansiedade, tristeza, tensão	Caracteriza-se por instabilidade emocional e temperamento com emoções negativas
Abertura à Experiência <i>Openness to Experience</i>	Originalidade, mente aberta, criatividade	Manifesta a complexidade mental, amplitude, profundidade e a singularidade de um indivíduo

Todavia, na fase de estudar os instrumentos de classificação desenvolvidos para a medição das dimensões da teoria, foram vários aqueles que foram criados.

Segundo Gosling *et al.* (2003), o instrumento mais abrangente e o mais divulgado é o *NEO Personality Inventory, Revised* de 240 itens de Costa & McCrae (1992), (*NEO-PI-R, NEO Personality Inventory Revised*), que permite medir os domínios do Big Five em seis aspetos específicos dentro de cada dimensão, este demora cerca de 45 minutos para ser concluído. O *NEO-PI-R* é assim considerado demasiado extenso para vários propósitos de investigação e, portanto, houve a necessidade de criar outros instrumentos cuja duração fosse menor.

Três outros instrumentos aparecem na literatura como sendo bem estabelecidos e muito utilizados: o *Big-Five Inventory* de 44 itens (*BFI*; Benet-Martinez & John, 1998; John & Srivastava, 1999), o *NEO Five-Factor Inventory* de 60 itens (*NEO-FFI*; Costa & McCrae, 1992) e o instrumento de Goldberg – *Trait Descriptive Adjectives* – composto por 100 adjetivos descritivos (*TDA, Trait Descriptive Adjectives*; Goldberg, 1992).

³ *OCEAN* faz referência ao anagrama que as primeiras letras de cada dimensão dos Big Five originam, assim sendo, há quem chame à Big Five Taxonomy “*The OCEAN of Personality*”.

John & Srivastava (1999) estimaram que o BFI, NEO-FFI e TDA levavam aproximadamente 5, 15 e 15 minutos para serem concluídos, respetivamente (Gosling *et al.*, 2003).

Quando comparados, o NEO-FFI é o que representa melhor as cinco grandes dimensões, ao nível do questionário, porém o TDA de 100 itens de Goldberg é aquele que mais frequentemente se utiliza. O BFI tem sido mais direcionado à área da pesquisa, onde, muitas vezes, o tempo é um fator crucial. O formato de frases curtas característico do BFI fornece mais contexto que o TDA, todavia apresenta menos complexidade do que o NEO-FFI (John & Srivastava, 1999).

Deste modo, para investigação e pesquisa, o *Big-Five Inventory* de 44 itens, Apêndice A, é aquele que é recorrentemente utilizado apresentando o tipo de características envolvidas em cada uma das cinco dimensões de personalidade.

Segundo John & Srivastava (1999), a estrutura dos Big Five é um grande passo e uma melhoria que há muito era esperada. A estrutura Big Five apresenta, num elevado nível de abstração, os pontos em comum entre a maioria dos sistemas existentes de descrição de personalidade.

Com isto, vários estudos comprovam que os Big Five conseguem assim traçar a personalidade de qualquer indivíduo, independentemente de vários fatores como do género, idade, grau académico ou nacionalidade, provando conseguir ser transversal.

Ainda assim, não é uma teoria reconhecida e aceite na sua unanimidade, no entanto tende a ser a mais conhecida, utilizada e empiricamente validada.

2.2. INFLUÊNCIA DE ASPESTOS PSICOLÓGICOS NOS COMPORTAMENTOS FINANCEIROS

Muitos são os comportamentos financeiros que podem ser realizados pelos indivíduos e ao longo de vários anos têm sido tópicos recorrentes de estudo. Os empréstimos podem ser requeridos, por exemplo, a instâncias bancárias, através de cartões, ou mesmo a pessoas singulares como amigos ou familiares. Por sua vez, o investimento pode ser feito, por exemplo, em ações⁴, obrigações⁵, fundos de investimento⁶, contas poupança-reforma⁷ ou hipotecas⁸.

Com a normalização do recurso ao crédito e da realização de empréstimos, nas sociedades economicamente mais desenvolvidas, é relevante ressaltar que a dívida hipotecária e o uso de crédito estão a aumentar nas populações mais velhas. E com essa “democratização” do crédito advém alguns efeitos positivos, como no caso da criação de riqueza por meio de empréstimos à habitação ou empréstimos a estudantes (Lewin-Epstein, & Semyonov, 2016).

Sendo que nestas populações de indivíduos com 50 ou mais anos, quanto maior for o conhecimento financeiro que detenham, maior é a probabilidade de conseguirem gerir os seus recursos de forma bem-sucedida na altura da reforma (Lusardi & Mitchell, 2014).

Lewin-Epstein & Semyonov (2016), com o objetivo de descrever o predomínio da dívida das famílias com idade igual ou superior a 50 anos, investigaram se e em que medida a dívida financeira está relacionada com o tamanho da dívida hipotecária das famílias, chegando à conclusão que a dívida hipotecária constitui a maior parcela no total da dívida da família, e que está conseqüentemente a aumentar nas populações mais velhas.

Outro dos comportamentos financeiros recorrentemente estudados é o investimento.

⁴ Uma ação é um título que representa uma fração do capital social de uma empresa, constituída sob a forma de uma sociedade anónima (BdP – Banco de Portugal).

⁵ As obrigações são instrumentos financeiros que representam um empréstimo contraído junto dos investidores pela entidade que os emite. Os emitentes podem ser empresas, Estados ou outras entidades públicas ou privadas (BdP – Banco de Portugal).

⁶ Um fundo de investimento é um património que pertence a várias pessoas, destinado ao investimento em determinados ativos e gerido por profissionais (APB – Associação Portuguesa de Bancos).

⁷ Planos de poupança-reforma são produtos vocacionados para a poupança de médio ou longo prazo, que podem contribuir para complementar a reforma (ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões).

⁸ Uma hipoteca é uma garantia real que recai sobre uma coisa imóvel ou equiparada, frequentemente utilizado na contratação de crédito à habitação (BdP – Banco de Portugal).

A decisão de investir tem sempre presente o fator de incerteza. E aliado à incerteza está inerente o risco. O risco e a incerteza são subjetivamente percebidos e envolvem fatores psicológicos e emocionais. O risco é uma questão complexa e é deveras importante que os investidores sejam capazes de o estudar, compreender e identificar nos processos de investimento que pretendem realizar. A tomada de uma decisão para o investimento, sem ser devidamente analisado o risco inerente, não deve ser tomada, (Virlics, A., 2013), uma vez que a maior parte dos investimentos são irreversíveis.

Por norma, e consoante a literatura, quanto maior o nível de aversão ao risco dos indivíduos, menor é a probabilidade de haver intenções de se envolverem em investimentos, quer de curto ou longo prazo (Mayfield *et al.*, 2008).

Há a necessidade de mais pesquisas sobre a percepção de risco no processo de tomada de decisão num investimento, uma vez que é a percepção de risco que provavelmente influenciará a decisão. O risco e a incerteza têm assim uma percepção subjetiva, que envolvem fatores psicológicos e emocionais. (Virlics, A., 2013).

Nos últimos tempos, bastantes economistas têm mostrado interesse em estudar e investigar as implicações dos traços de personalidade em questões variadas de carácter económico.

Atualmente, são poucos os estudos que relacionam as dimensões de personalidade Big Five – Extroversão, Amabilidade, Consciência, Neuroticismo e Abertura à Experiência – e a influência que exercem nos diferentes tipos de comportamentos em questões financeiras.

Tornou-se evidente que os traços de personalidade podem influenciar a tomada de decisões financeiras ao nível individual e familiar, incluindo decisões relacionadas à aquisição de dívidas e à manutenção de ativos financeiros (Brown & Taylor, 2014). E que as características pessoais influenciam a percepção de risco do investidor e o quão disposto está a assumi-lo perante os investimentos que pretende realizar, dado que a percepção conseguida e a aversão tida ao risco irão determinar o comportamento do investidor (Mayfield *et al.*, 2008).

A partir dos estudos já realizados, algumas características da personalidade foram já identificadas como determinantes em vários comportamentos financeiros.

Mayfield *et al.* (2008), para perceber se havia influência da personalidade nas intenções de investimento a curto e longo prazo, examinaram alguns fatores psicológicos, com base em

algumas das dimensões dos big five personality. Encontram algumas relações significativas entre o Neuroticismo e a Extroversão e as intenções de realizar investimentos a curto prazo. Indivíduos ansiosos (Neuroticismo) mostram menos intencionalidade de realizarem investimentos a curto prazo, uma vez que tendem a ser indivíduos mais inseguros, no entanto, indivíduos extrovertidos apresentam uma maior intenção de se envolverem nesse tipo de investimentos (Mayfield *et al.*, 2008). Os indivíduos com um nível mais elevado de Abertura à Experiência têm tendência a se envolverem em investimentos de longo prazo.

Segundo, Brown & Taylor (2014), numa análise à relação entre os traços de personalidade e a tomada de decisões financeiras relativamente às finanças domésticas, nomeadamente sobre ativos e dívidas, traços de personalidade como Extroversão e Abertura à Experiência, revelaram ter bastante influência. Contudo, os resultados da análise empírica sugerem que os traços de personalidade têm diferentes efeitos nos vários tipos de dívida e ativos. A título de exemplo, a Extroversão está positivamente associada à probabilidade de ter dívidas em cartão de crédito, enquanto a Consciência está inversamente associada à probabilidade de manter esse tipo de dívida. Em relação a ativos, a Abertura à Experiência não tem influência em termo de ativos de risco reduzido, contudo aumenta a probabilidade de manter ativos de elevado risco.

Outros estudos confirmaram que dos traços de personalidade dos Big Five, a Consciência é aquele que está ligado à capacidade e forma de gerir o dinheiro. Uma vez que um indivíduo mais consciente adquire um maior autocontrolo nos seus comportamentos financeiros e com isso consegue ter uma melhor perspetiva de orientação dos seus recursos no futuro (Donnelly *et al.*, 2012).

Donnelly *et al.* (2012) ao examinarem os cinco grandes traços de personalidade e os valores materiais daqueles que gerem o seu próprio dinheiro confrontaram-se com resultados, como por exemplo, os indivíduos que acreditam que bens materiais podem proporcionar uma maior felicidade têm tendência a gastar mais o seu dinheiro. Indivíduos altamente conscientes têm uma gestão mais pró-ativa do seu dinheiro, porque têm atitudes financeiras positivas e uma orientação futura. Além disso, a gestão do dinheiro está significativamente relacionada ao aumento da poupança e à redução da dívida.

Das características presentes na caracterização do Neuroticismo, o pessimismo é um dos atributos que lhe estão associados, e na literatura encontra-se uma associação positiva entre otimismo financeiro e a dívida (Brown & Taylor, 2014).

O otimismo e o pessimismo são duas características também presentes na literatura como determinantes importantes no comportamento financeiro do consumidor. Angelini & Cavapozzi (2017) analisam a relação entre o otimismo e o investimento em ações, fundos mútuos e contas de poupança reforma, admitindo a influência de capacidades cognitivas e traços de personalidade. No mercado acionista, o otimismo é importante para indivíduos tolerantes ao risco, contudo desempenha um papel insignificante no comportamento financeiro daqueles que são avessos ao risco. E que indivíduos pessimistas normalmente, mesmo que não sejam avessos ao risco, podem decidir não participar devido às suas ideias já pré-concebidas de carácter pessimista.

Bertoni *et al.* (2019) estudaram a associação entre traços de personalidade e comportamentos financeiros entre casais europeus com 50 ou mais anos de idade, concluindo que os traços de personalidade estão significativamente associados a comportamentos financeiros. A personalidade de ambos os parceiros é importante na determinação da tomada de decisão financeira e traços de personalidade como a Consciência, aversão ao risco e o Neuroticismo estão significativamente associados à participação no mercado de ações.

A relação dos traços de personalidade Big Five com os comportamentos financeiros dos indivíduos ainda carece de alguma investigação, uma vez que são temas de estudo relativamente recentes na literatura, mas aos quais se têm atribuído bastante ênfase nos últimos anos.

3. HIPÓTESES

Perante o que já se investigou na literatura, é plausível estudar se traços de personalidade, nomeadamente os Big Five, terão uma influência significativa em comportamentos financeiros que os indivíduos optam por realizar.

Neste caso, o estudo recai sobre duas variáveis, cujos nomes foram atribuídos consoante o conceito do que as mesmas pretendem representar. Inclusão Financeira e Tolerância à Dívida remetem para a pré-disposição dos indivíduos a investir e na realização de empréstimos.

Deste modo, foram elaboradas as seguintes hipóteses de investigação:

Tabela 2 – Síntese de Hipóteses em investigação

Fonte: *Elaboração própria*

H	INCLUSÃO FINANCEIRA	H	TOLERÂNCIA À DÍVIDA
H1A	A Extroversão está positivamente relacionada com a inclusão financeira.	H1B	A Extroversão está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.
H2A	A Amabilidade está positivamente relacionada com a inclusão financeira.	H2B	A Amabilidade está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.
H3A	A Consciência está positivamente relacionada com a inclusão financeira.	H3B	A Consciência está negativamente relacionada com a tolerância à dívida.
H4A	O Neuroticismo está negativamente relacionado com inclusão financeira.	H4B	O Neuroticismo está positivamente relacionado com a tolerância à dívida.
H5A	A Abertura à Experiência está positivamente relacionada com a inclusão financeira.	H5B	A Abertura à Experiência está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.

A Extroversão é caracterizada como a capacidade de ser sociável, enérgico e entusiasta, de ter uma assertividade forte, procurar por excitação e aventura e acima de tudo a capacidade para experimentar emoções positivas (John & Srivastava, 1999).

H1A: A Extroversão está positivamente relacionada com a inclusão financeira.

De acordo com estudos já realizados, existem algumas relações significativas entre certos traços de personalidade e as intenções de investimento a curto prazo. Por conseguinte, indivíduos extrovertidos expressavam maiores intenções de realizar investimentos a curto prazo. Estes indivíduos, normalmente otimistas, podem ser mais propensos inclusive a consultar um consultor financeiro ou mesmo a ter iniciativa de investir por conta própria (Mayfield *et al.*, 2008).

H1B: A Extroversão está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.

A extroversão exerce uma influência relativamente grande nas finanças domésticas em termos de ativos e dívidas, por exemplo, a Extroversão tem uma influência sobre a probabilidade de realização de empréstimos a nível pessoal (Brown & Taylor, 2014).

A Amabilidade é uma dimensão que envolve aspetos mais humanos, isto é, características relacionadas com o altruísmo, carinho, simpatia e apoio emocional (Digman, 1990). A confiança também é um dos fulcrais traços característicos desta dimensão de personalidade.

H2A: A Amabilidade está positivamente relacionada com a inclusão financeira.

A Amabilidade ao revelar características mais sensíveis, nomeadamente a confiança, faz com que um indivíduo que possua um alto nível de amabilidade tenha uma maior propensão a acreditar quer nos indivíduos quer nas instituições que o rodeiam. Segundo Bottazzi *et al.* (2016) há uma relação positiva entre a confiança e o investimento.

H2B: A Amabilidade está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.

Associado ao relacionamento interpessoal, que é apresentado como uma das características reveladoras deste tipo de personalidade, segundo Brown & Taylor (2014) há um efeito positivo associado à probabilidade de contrair um empréstimo a uma entidade privada individual.

A Consciência remete para traços de personalidade como autodisciplina, deliberação, competência, responsabilidade, compromisso, cautela e um compromisso para com o trabalho e o esforço na conquista de objetivos (Costa *et al.* 1991)

H3A: A Consciência está positivamente relacionada com a inclusão financeira.

A Consciência como traço de personalidade, segundo Mayfield *et al.* (2008), tem uma relação positiva com o investimento de curto prazo.

H3B: A Consciência está negativamente relacionada com a tolerância à dívida.

A consciência pode ser capaz de afetar as decisões financeiras dos consumidores, uma vez que se reflete no autocontrole e na compreensão das suas emoções, e uma qualquer falha pode resultar em consequências financeiras negativas (Letkiewicz & Fox, 2014).

Segundo Webley & Nyhus (2001) os indivíduos conscientes não têm uma relação com dívidas, isto é, são indivíduos que afastam essa possibilidade.

E por norma indivíduos conscienciosos revelam atitudes positivas face à poupança, mas negativas face ao endividamento (Donnelly *et al.*, 2012).

O Neuroticismo é descrito por uma instabilidade emocional. Os indivíduos mais neuróticos têm uma maior tendência para intensificar sentimentos negativos, como a ansiedade, medo, frustração, nervosismo, tristeza e tensão (John *et al.*, 2008). A vulnerabilidade e impulsividade também podem ser características deste tipo de personalidade.

H4A: O Neuroticismo está negativamente relacionado com inclusão financeira.

Indivíduos ansiosos apresentam menor intencionalidade de se envolver em investimentos de curto prazo, uma vez que estes tendem a ser mais inseguros (Mayfield *et al.*, 2008).

H4B: O Neuroticismo está positivamente relacionado com a tolerância à dívida.

De acordo com Nyhus & Webley (2001) é mais provável que pessoas emocionalmente instáveis incorram em dívidas, uma vez que a instabilidade emocional reduz os comportamentos de poupança e aumenta os de empréstimos.

A Abertura à Experiência é definida por uma mente mais aberta, ou seja, conseguir “ver mais além”, estar apto para novas experiências e realidades. Indivíduos abertos à experiência são dotados de uma notória curiosidade, originalidade e criatividade, de ter prazer no conhecimento, com uma profundidade, sensibilidade e complexidade mental (John *et al.*, 2008).

H5A: A Abertura à Experiência está positivamente relacionada com a inclusão financeira.

Os indivíduos pautados por uma mente mais recetiva e dispostos a abraçar novas concessões de pensamento estarão mais predispostos a realizar algum tipo de investimento, esperando externalidades positivas que de lá possam advir.

Segundo Brown & Taylor (2014) a Abertura à Experiência aumenta a probabilidade de deteções, um tipo de ativo financeiro com risco, refletindo a importância de características como a curiosidade e a criatividade.

H5B: A Abertura à Experiência está positivamente relacionada com a tolerância à dívida.

Não obstante, no contexto da contração de dívidas, a Abertura à Experiência também demonstra efeitos positivos consistentes (Brown & Taylor, 2014).

4. METODOLOGIA

4.1. BASE DE DADOS

A base de dados a ser utilizada no presente trabalho é originária da Wave 7 do Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE).

O SHARE reúne informação pertinente, através de questionários, sobre saúde, estado socioeconómico, social, demográfico e familiar de indivíduos com uma idade igual ou superior a cinquenta anos, de 27 países europeus e Israel. Assim o SHARE simplifica a pesquisa internacional, de modo a uniformizar variados conceitos de modo a ser possível a comparabilidade de valores entre os vários países.

Os dados sob análise, referentes à WAVE 7, começaram a ser recolhidos em março de 2017 e terminaram em 31 de outubro de 2017.

A nossa base de dados é composta por 76.520 indivíduos. Os respondentes financeiros, isto é, as pessoas responsáveis por responder às questões mais direcionadas à área financeira, são apenas 13% dos 76.520 inquiridos, e assim, de modo a obter dados de uma natureza mais concisa e conclusiva, foi restringida a amostra apenas às respostas dos respondentes financeiros.

4.1.1. QUESTIONÁRIO SHARE

4.1.1.1. DIMENSÕES DE PERSONALIDADE BIG FIVE

Desde a década de 1940, houve a necessidade de tentar criar uma taxonomia criteriosa e abrangente dos traços de personalidade de maneira a permitir o estudo da personalidade de modo sistemático, inclusive entre faixas etárias e culturas. Aquando do fim da década de 80, o modelo que dividia a personalidade em cinco dimensões emergia, o então denominado Big Five.

Durante as seis primeiras Waves do SHARE, o domínio da personalidade não foi avaliado. Pela primeira vez, na WAVE 7 foi introduzido um inventário de personalidade – inventário Big Five de 10 itens (BFI-10) descrito na Tabela 2 – que mede as dimensões da personalidade “Big Five” com dois itens cada. Foi introduzido por Rammstedt & John (2007), o BFI-10 é uma medida de personalidade, adequada especialmente para pesquisas com vários temas

em que o tempo de avaliação e o espaço do questionário são limitados, sendo uma avaliação apresentada de uma forma curta.

Definindo personalidade como as diferentes características de como as pessoas pensam, sentem e agem, o SHARE apresenta um conceito multidimensional da personalidade em que para cada um dos cinco traços de personalidade são apresentadas duas questões, Tabela 3.

Tabela 3 – Inventário Big Five de 10 itens (BFI-10)

Fonte: SHARE WAVE 7 METHODOLOGY

Extroversão <i>Extraversion</i>	Eu vejo-me como alguém reservado. <i>I see myself as someone who is reserved</i> Eu vejo-me como alguém extrovertido e sociável. <i>I see myself as someone who is outgoing, sociable</i>
Amabilidade <i>Agreeableness</i>	Eu vejo-me como alguém que geralmente confia. <i>I see myself as someone who is generally trusting</i> Eu vejo-me como alguém que tende a encontrar falhas nos outros. <i>I see myself as someone who tends to find fault with others</i>
Consciência <i>Conscientiousness</i>	Eu vejo-me como alguém que tende a ser preguiçoso. <i>I see myself as someone who tends to be lazy</i> Eu vejo-me como alguém que faz um trabalho completo. <i>I see myself as someone who does a thorough job</i>
Neuroticismo <i>Neuroticism</i>	Eu vejo-me como alguém calmo, que lida bem com o stress. <i>I see myself as someone who is relaxed, handles stress well</i> Eu vejo-me como alguém que fica nervoso facilmente. <i>I see myself as someone who gets nervous easily</i>
Abertura à Experiência <i>Openness to Experience</i>	Eu vejo-me como alguém que tem poucos interesses artísticos. <i>I see myself as someone who has few artistic interests</i> Eu vejo-me como alguém que tem uma imaginação ativa. <i>I see myself as someone who has an active imagination</i>

Para cada uma das dimensões é feita uma questão de polos opostos, isto é, são apresentadas duas questões que representam o nível mais alto e mais baixo de cada traço de personalidade. E cada uma dessas questões tem como resposta cinco opções, uma escala de “discordo totalmente” a “concordo totalmente”.

Em média, a correlação parcial do BFI-10 com o BFI-44 foi de $r = 0,85$.

As dimensões de personalidade Big Five incorporadas no questionário realizado pelo SHARE são baseadas nas definições de John & Srivastava (1999).

No entanto, apesar de ser suficientemente confiável, foram encontradas algumas perdas de confiabilidade na dimensão da Amabilidade, portanto aquando do desenvolvimento do

questionário foi recomendado que fosse adicionada uma questão extra à dimensão supracitada, originando assim o BFI-10 (+1).

Eu vejo-me como alguém que é atencioso e gentil com praticamente todas as pessoas – “*I see myself as someone who is considerate and kind to almost everyone*”, esta foi a questão adicional inserida na dimensão da Amabilidade a fim de restabelecer um nível considerável de confiança.

4.1.1.2. *COMPORTAMENTOS FINANCEIROS*

A respeito dos comportamentos financeiros que foram escolhidos para estudo das questões elaboradas no questionário do SHARE, estes remetem para dívidas contraídas ou investimentos realizados.

Fora questionado se os indivíduos tinham – excluindo dívidas em terrenos, propriedades ou empresas – dívidas em cartões de crédito, dívidas com veículos, dívidas a entidades bancárias – não hipotecárias –, a sociedades de crédito imobiliário ou de outra instituição financeira, dívidas a familiares, amigos ou conhecidos, dívidas relacionada com o estudo, dívidas em contas de uso doméstico em atraso – como por exemplo telefone, eletricidade, aquecimento, renda –, outro tipo de dívidas não mencionadas anteriormente e se tinham dívidas hipotecárias.

Sobre os tipos de investimento que teriam realizado, considera-se a posse de contas bancárias, obrigações, ações, fundos mútuos, contas poupança-reforma, contas poupança e seguro de vida.

4.2. OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS

Mediante a base de dados disponibilizada pelo SHARE, houve a necessidade de restringir a amostra apenas aos respondentes financeiros, indivíduos responsáveis por responder às questões de carácter mais económico do agregado.

Das variáveis selecionadas que espelhavam o conceito do que se pretendia investigar, procedeu-se à recodificação de algumas variáveis, Apêndice B.

Como variáveis de controlo constituintes dos modelos é indicado o género do respondente financeiro, masculino ou feminino, sendo que o género masculino é a variável que serve de referência no estudo dos modelos.

A Tipologia do agregado familiar⁹ menciona se o agregado responde como pessoa única ou se são entrevistados como casal, com a variável de responder em casal a servir de base para os modelos estudados.

No indicador para a constituição da variável de estado de saúde, é questionada às pessoas a percepção própria sobre o seu estado de saúde atual, em que as respostas variam entre um estado de saúde excelente e uma má condição de saúde.

O nível de escolaridade obtido pelo indivíduo é categorizado em Educação Primária, Educação Básica, Educação Secundária, Educação Superior e outro tipo de educação. Nos modelos estudados a variável de referência é a Educação Primária.

De modo a perceber qual a situação profissional dos respondentes financeiros, estes responderam à sua profissão atual com o estar reformado, empregado, desempregado, trabalhar em casa – dona de casa –, estar doente ou outra opção que não as apresentadas, com a variável de empregado a servir de referência.

Quanto às variáveis independentes, as dimensões de personalidade Big Five, foram questionadas duas perguntas para classificar em cada uma das cinco dimensões, como descrito anteriormente através do BFI-10, em que as respostas variavam numa escala de discordar totalmente a concordar totalmente, perante cada resposta era atribuída uma classificação, que variava de 1 para o discordar totalmente a 5 que correspondia à concordância total com a questão exposta.

⁹ “Specifically, we considered three household types: singles and third respondents (sample 1), couples with both partners interviewed (sample 2), and all couples with and without partners of non-responding partner (sample 3).” *Fonte: SHARE WAVE 7 METHODOLOGY*

A Satisfação Financeira reflete a capacidade que o indivíduo tem para enfrentar as suas despesas com os recursos financeiros de que dispõe. A finalidade desta variável no estudo é semelhante à imposta pela variável rendimento, apenas de uma forma mais subjetiva, de modo a perceber se os indivíduos conseguiram fazer face às despesas, se tinham a possibilidade de pagar uma despesa inesperada sem pedir dinheiro emprestado e se o rendimento auferido chegava até ao fim do mês.

A variável Rendimento refere-se ao rendimento total médio mensal do agregado, depois de deduzidas as contribuições e impostos, no último ano. Esta variável é uma das mais importantes no que se refere a variáveis financeiras, e como geralmente estas estão sujeitas a não serem respondidas, o SHARE usa *unfolding brackets* para reduzir os valores omissos. Uma vez que, os indivíduos tendem a estar mais dispostos a responder quando podem classificar os seus ganhos em categorias aproximadas, em vez de lhe atribuir um valor monetário específico. Em cada país, existem três valores de referência diferentes para uma sequência de *unfolding brackets*. O entrevistador procede à pergunta se o indivíduo ganha mais que esse valor, menos ou aproximadamente esse valor, normalmente o valor de 2.000€, com as possíveis alterações mediante diferentes contextos socioeconómicos (SHARE WAVE 7 METHODOLOGY).

Assim, as respostas são qualitativas e variam de um rendimento considerado muito baixo, baixo, entre médio e baixo, um rendimento médio, entre médio e alto, alto ou um rendimento muito alto.

A conveniência de utilizar duas variáveis com conceitos convergentes atribuiu-se ao facto de que o número de observações é amplamente inferior numa dessas variáveis, o rendimento, sendo esta uma variável primordial e importante no estudo de comportamentos financeiros.

Na base de dados, todas as perguntas que não obtiveram resposta ou cuja resposta selecionava a opção de não saber ou recusa de resposta foram assinaladas como omissas.

Para a composição da variável dependente – Inclusão Financeira – fora questionado aos indivíduos sobre os ativos/investimentos que estes possuíam, nomeadamente, pelo menos uma conta bancária, obrigações, ações, fundos de investimento, contas poupança, contas de poupança-reforma e seguro de vida. Assim a variável dependente, Apêndice C, Quadro 2, surge da combinação dos dados recolhidos das variáveis binárias, ou seja, a Inclusão Financeira agrega o número de ativos/investimentos que os indivíduos respondem ter, podendo ir assim de nenhum a pelo menos 5 tipos destes investimentos. As categorias mais

altas, de ter 6 ou 7 destes tipos de investimentos, foram fundidas por haver poucos indivíduos que reportaram ter essa quantidade de ativos, assim foram adicionados aos indivíduos com 5 ou mais tipos de investimentos.

A tolerância perante a contração de dívidas, foi obtida a partir do questionário em que os indivíduos são inquiridos sobre se detêm dívida com carros ou outro tipo de veículos, dívidas em cartão de crédito, em empréstimos bancários, a familiares ou amigos, dívidas de empréstimos enquanto estudantes, de hipoteca, dívidas de contas casuais fixas e se tinham contraído outro tipo de dívidas que não as mencionadas.

A Tolerância à Dívida, Apêndice C, Quadro 3, deriva da soma das categorias de dívida apresentadas e respondidas pelos indivíduos, assim esta variável dependente pode tomar valores entre 0, quando é declarado não haver qualquer tipo de dívida ou pelo menos 3 tipos delas. As categorias mais altas, de ter 4 a 6 destes tipos de dívidas foram fundidas por haver poucos indivíduos que declaram ter essa variedade de dívidas, assim foram adicionados aos indivíduos com 3 ou mais tipos de dívidas contraídas.

Estas variáveis são variáveis binárias ou dummy, em que o valor 1 corresponde ao facto de ter esse investimento ou dívida e o valor 0 no caso contrário, de não ter.

A título de observação, face à abundância de dados omissos nas variáveis financeiras, não foi possível trabalhar com variáveis dependentes que traduziam ativos e passivos em unidades monetárias.

4.3. CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Num total de 76.520 inquiridos, a amostra, Apêndice D, Quadro 4, restringiu-se apenas aos dados referentes aos 9.926 respondentes financeiros.

Na restrição da amostra, Apêndice D, Quadro 5, revela que 40,8% são indivíduos do sexo feminino, perfazendo 59,2% do sexo masculino. A predominância da idade na amostra está compreendida entre os 61 e 70 anos, representando 40,29% dos inquiridos.

Sobre a tipologia do agregado familiar a maioria dos respondentes declarou pertencerem à tipologia em que são entrevistados em casal com 54,6%, sendo que 45,4% são os que respondem como pessoa única.

Relativamente ao estado de saúde a maioria dos respondentes financeiros, 38,5% reporta um bom estado de saúde.

Quanto ao nível de educação, a maioria, 69,4% refere ter apenas educação primária, 14,9% admite ter educação básica, 33,1% chega a ter educação secundária e somente 20,6% educação superior. Acerca da situação profissional 74,3% diz-se reformado.

A nível da satisfação financeira 33,5% menciona gerir facilmente as despesas, 23,8% relata alguma facilidade, contudo 21,7% aponta para uma situação de alguma dificuldade e 11,5 uma situação de muita dificuldade, Quadro 6.

Em referência ao rendimento, Quadro 7, os dados omissos são consideráveis e os resultados são idênticos em quase todas as hipóteses, com 1,5% a auferir um rendimento muito baixo, 1,4% com rendimentos muito altos e 1,3% a receber um valor considerado médio.

No que concerne às dívidas contraídas, Quadro 8, a maioria admite ter contraído dívida hipotecária com 11,2%, dívida a entidades bancárias com 5,8%, dívidas com veículos 2,7%, outras dívidas não referidas 2,2%, dívidas com contas a pagar 2%, dívidas em cartões de crédito e dívidas a familiares, amigos ou conhecidos com 1% cada e dívidas com estudos a perfazer 0,8%. No entanto os maiores pontos percentuais são para a não contração de dívidas.

Perante a realização de investimentos, Quadro 9, a esmagadora maioria da amostra em estudo reporta possuir pelo menos uma conta bancária 83,2% e dos outros investimentos estudados, destaca-se que 15,3% tem um seguro de saúde e 16,4% uma conta poupança-

reforma. Com um risco mais acrescido nos investimentos 13,6% admite ter investido num fundo de investimento e 12% em ações.

Na análise aos resultados obtidos na classificação das dimensões Big Five, Quadro 10, na Extroversão a maioria dos respondentes financeiros atribuem uma classificação de 3 – nem concorda nem discorda – ainda assim a grande parte dos inquiridos da amostra atribui valor superior, revelando ter um nível positivo de extroversão.

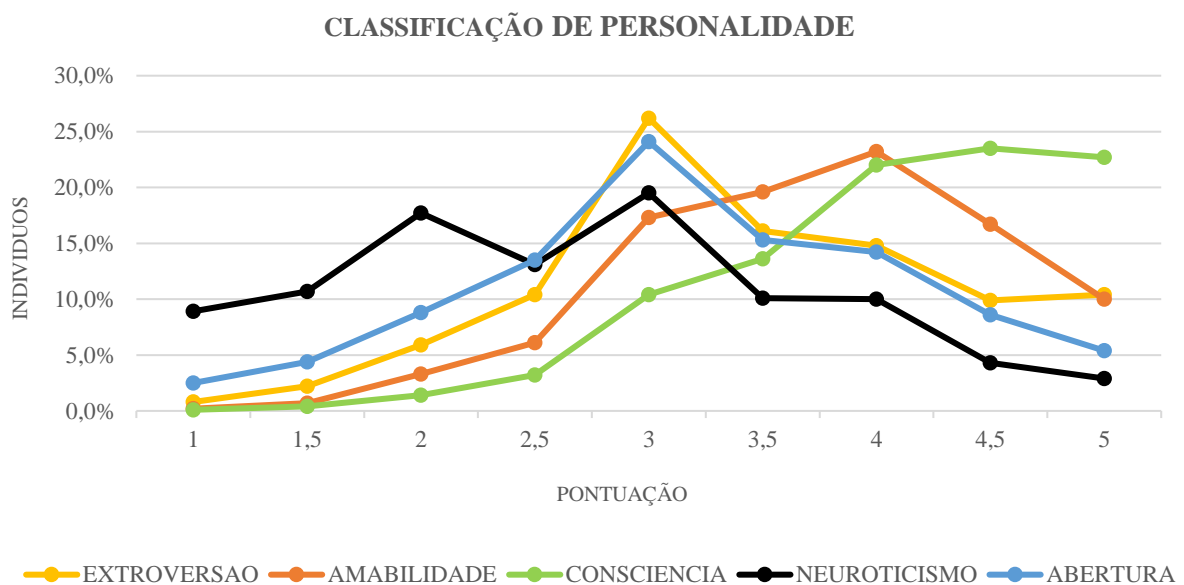
Na Amabilidade os valores voltam a concentrar-se na concordância de possuir traços característicos deste tipo de personalidade.

Na Consciência os indivíduos dividem-se praticamente entre o concordar e o concordar totalmente com os elementos intrínsecos a esta dimensão.

No Neuroticismo os valores mostram convicções de que não concordam com os conceitos relativos à personalidade concernentes à mesma.

Na Abertura à Experiência os dados obtidos agrupam-se particularmente entre o não concordar, o concordar e não saber se concorda ou não com os propósitos inerentes ao conceito deste tipo de personalidade.

Figura 1 – Dimensões de personalidade Big Five consoante classificação
Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.



Dos 28 países com participação na base de dados do SHARE, Apêndice E, com uma maior participação, encontramos países como Estónia (6.7%), Espanha (6.2%), Bélgica (6.4%), Polónia (6.1%) e Itália (6%). Portugal conta com uma participação de apenas 0.7% face à totalidade dos inquiridos, Quadro 11.

Face aos respondentes financeiros a Grécia (13,1%), a Bélgica (11,5%) e Itália (10,6%) são os países mais representados em termos de presença de respondentes financeiros, Quadro 12.

5. RESULTADOS E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Após a análise dos dados, procedeu-se ao tratamento dos mesmos através do software estatístico Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), versão 25.

5.1. OS RESULTADOS

De modo a dar início ao processo de estimação, e com o propósito de averiguar se as hipóteses anteriormente expostas teriam fundamentação teórica e prática, fora estabelecido um conjunto de procedimentos em que estas foram testadas segundo cinco modelos para cada uma das variáveis dependentes.

Assim, através do método de estimação com o modelo de regressão logística ordinal, modelo *logit*, fora pretendido analisar qual o efeito que as variáveis independentes têm sobre as variáveis dependentes.

As variáveis dependentes pretendem estudar dois comportamentos financeiros, ao nível do investimento – Inclusão Financeira – e a nível da contração de dívidas – Tolerância à Dívida.

No Modelo 1 são apresentadas as variáveis sociodemográficas, como o género, a idade, a tipologia do agregado familiar, o nível de educação escolar e a situação profissional atual e o estado de saúde. No Modelo 2, além das variáveis supracitadas no Modelo 1, acrescem as dimensões de personalidade Big Five. Nos modelos seguintes são incluídas variáveis que captam o rendimento do agregado familiar, de uma forma subjetiva e objetiva. A opção de considerar estas variáveis numa fase posterior à da inclusão das variáveis em foco deve-se ao facto de elas implicarem a perda de observações. Assim, no Modelo 3A, além das variáveis já em estudo dos modelos anteriores é acrescentada a satisfação financeira dos indivíduos. No Modelo 3B as variáveis são as mesmas do modelo anterior, porém a diferença é que neste modelo a amostra foi reduzida única e exclusivamente aos indivíduos que responderam à variável rendimento, com o intuito da comparabilidade. O Modelo 4 é então constituído com as variáveis em investigação nos modelos precedidos e com o acréscimo do rendimento como nova variável em estudo.

Perante os resultados dos modelos, no primeiro caso para a Inclusão Financeira, Tabela 4, é notório que a maior parte das variáveis sociodemográficas e o estado da saúde revelam significância estatística, ao nível de 1%, rejeitando assim a hipótese nula da variável

dependente não conseguir ser explicada por cada uma das variáveis independentes. Isto é, a maioria destas variáveis pode explicar a variável dependente.

Das que evidenciam significância estatística, a idade, a tipologia do agregado familiar, o estado da saúde, o trabalho em casa e ser doente ou ter outro estatuto perante o trabalho aludem a um efeito negativo sobre a Inclusão Financeira. Enquanto, todos os graus de educação, seja ela básica, secundária ou superior ostentam um efeito positivo sobre a variável dependente.

Praticamente todos os traços de personalidade Big Five revelam significância estatística, exceto a Consciência. A Extroversão, a Amabilidade, e a Abertura à Experiência evidenciam sempre um efeito positivo na Inclusão Financeira, porém com um resultado antagónico, o Neuroticismo apresenta um efeito negativo sobre a variável dependente. Neste caso, a variável dependente pode ser explicada por quatro dos cinco traços de personalidade Big Five e em que apenas um deles demonstra um efeito negativo.

Deste modo e com os resultados apontados, das hipóteses apresentadas para investigação, são confirmadas a H1A, H2A, H4A e a H5A.

A Satisfação Financeira apresenta significância estatística ao nível de 1% e o rendimento apresenta significância estatística ao nível de 5%.

Constata-se que para o Modelo 1, Modelo 2 e Modelo 3A as variáveis revelam o mesmo tipo de comportamento, quer de significância estatística quer de efeito na variável dependente, porém quando é alterada a amostra e se denota uma enorme quebra no número de observações, como é o caso do Modelo 3B e Modelo 4, genericamente as variáveis perdem significância estatística com a perda acentuada de observações.

De ressaltar, que com a drástica redução na amostra nos últimos dois modelos, a significância estatística da maior parte dos Big Five perde-se, apenas a Extroversão preserva significância estatística depois da enorme perda de observações, apesar de mesmo assim perder poder explicativo.

Tabela 4 – Modelos para explicar a variável de INCLUSÃO FINANCEIRA

Fonte: Elaboração própria através do programa SPSS

***, **, * significa que a variável é estatisticamente significativa a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

INCLUSÃO FINANCEIRA	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 3A		MODELO 3B		MODELO 4	
	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald
Género (F)	-0,029	0,486	0,001	0,001	-0,028	0,383	0,349	4,309**	0,329	3,805*
Idade	-0,011	17,866***	-0,014	24,402***	-0,024	61,555***	-0,021	3,908**	-0,024	4,885**
Tipologia Agregado (S)	-0,386	82,864***	-0,399	85,345***	-0,226	24,973***	-0,308	3,545*	-0,406	5,668**
Saúde	-0,324	252,358***	-0,244	130,645***	-0,145	40,374***	-0,175	4,385**	-0,168	4,016**
Educação Básica	0,625	98,545***	0,581	81,306***	0,394	33,400***	0,380	2,425	0,395	2,610
Educação Secundária	0,913	301,556***	0,852	249,919***	0,567	98,156***	0,303	2,401	0,313	2,555
Educação Superior	1,502	620,401***	1,410	518,435***	0,969	213,221***	0,883	12,923***	0,940	14,483***
Outra Educação	0,329	1,704	0,195	0,534	-0,050	0,032	-1,426	2,895*	-1,382	2,693
Reformado	0,041	0,414	0,071	1,128	0,057	0,566	-0,140	0,284	-0,202	0,581
Desempregado	0,050	0,050	0,074	0,109	0,280	1,405	-1,100	1,471	-1,222	1,815
Trabalha em Casa	-0,633	47,783***	-0,605	40,564***	-0,359	11,752***	-0,720	4,246**	-0,807	5,218**
Doentes e Outros	-0,404	13,452***	-0,368	10,198***	-0,162	1,727	-0,376	0,824	-0,347	0,703
Extroversão			0,121	28,894***	0,086	13,054***	0,169	3,368*	0,172	3,480*
Amabilidade			0,168	43,486***	0,120	19,798***	0,142	2,111	0,133	1,848
Consciência			0,011	0,172	0,011	0,164	-0,003	0,001	0,009	0,009
Neuroticismo			-0,207	101,310***	-0,094	18,531***	-0,107	1,722	-0,104	1,611
Abertura à Experiência			0,081	14,833***	0,092	17,038***	0,133	2,593	0,142	2,937*
Satisfação Financeira					0,730	924,021***	0,547	39,652***	0,606	43,822***
Rendimento									-0,087	4,299**
Número de Observações		9525		9205		8421		693		693
Pseudo R ²		0,069		0,076		0,114		0,096		0,099

Pseudo R² de McFadden.

Para o estudo da variável de Tolerância a Dívida, Tabela 5, os resultados dos modelos demonstram uma similaridade nos resultados face à variável de Inclusão Financeira no que diz respeito às variáveis sociodemográficas e ao estado da saúde.

Porém, a tipologia do agregado familiar no estudo da Tolerância à Dívida em nenhum dos modelos se apresenta estatisticamente significativa, o que contrasta com a sua significância nos modelos da Inclusão Financeira. E, mais uma vez ao contrário destes últimos modelos, neste caso as situações profissionais de reformado e desempregado são significativamente estatísticas ao nível de 1% e 5% respetivamente e os coeficientes estimados são negativos.

As diferenças subsistem nas dimensões de personalidade Big Five. No estudo da Tolerância à Dívida todas as dimensões de personalidade têm significância estatística. A Extroversão, a Amabilidade e a Consciência têm uma significância estatística ao nível de 1%, o Neuroticismo ao nível de 5% e a Abertura à Experiência ao nível de 10%.

A Extroversão e a Amabilidade mostram um efeito positivo sobre a variável dependente, em sentido reverso a Consciência, o Neuroticismo e a Abertura à Experiência revelam um efeito negativo na Tolerância à Dívida. Assim, mediante tais resultados há a validação da H1B, H2B e da H3B, e a não confirmação da H4B e H5B.

Porém, quando mais uma vez é afunilada a amostra e o número de observações revelam decréscimo deveras acentuado, nenhum dos traços de personalidade Big Five revela qualquer tipo de significância – Modelo 7B e Modelo 8.

Neste caso, no Modelo 7B nem a variável adicionada – a satisfação financeira – nem no Modelo 8 – o rendimento – exibem qualquer tipo de significância estatística.

O Modelo 7B e Modelo 8 apresentam resultados homogéneos quer nas variáveis significativas quer no comportamento delas face à variável dependente.

Assim, é novamente notório que para o Modelo 5, Modelo 6 e Modelo 7A as variáveis revelam o mesmo tipo de comportamento, quer de significância estatística quer de efeito na variável dependente, mas quando se manifesta uma vasta quebra no número de observações, como é o caso do Modelo 7B e Modelo 8, genericamente as variáveis perdem significância estatística com a perda acentuada de observações.

Mais uma vez, tal como no estudo da Inclusão Financeira, comprova-se que quando a amostra é reduzida de uma forma acentuada, os traços de personalidade Big Five perdem significância estatística, mas neste caso, as dimensões de personalidade perdem toda a significância estatística com a redução da amostra.

Tabela 5 – Modelos para explicar a variável de TOLERÂNCIA À DÍVIDA

Fonte: *Elaboração própria através do programa SPSS*

***, **, * significa que a variável é estatisticamente significativa a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

TOLERÂNCIA À DÍVIDA	MODELO 5		MODELO 6		MODELO 7A		MODELO 7B		MODELO 8	
	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald	Coef.	Wald
Género (F)	-0,045	0,506	-0,055	0,737	-0,054	0,719	0,172	0,556	0,148	0,408
Idade	-0,037	63,487***	-0,039	68,125***	-0,038	65,706***	0,000	0,001	-0,004	0,057
Tipologia Agregado (S)	-0,038	0,344	-0,031	0,227	-0,039	0,339	-0,285	1,423	-0,361	2,084
Saúde	-0,193	39,139***	-0,157	23,812***	-0,161	24,506***	-0,235	3,992*	-0,229	3,809*
Educação Básica	0,209	4,163**	0,186	3,180*	0,211	4,001*	0,358	1,020	0,371	1,096
Educação Secundária	0,441	27,898***	0,440	26,688***	0,467	28,816***	0,124	0,182	0,145	0,246
Educação Superior	0,618	46,775***	0,587	39,874***	0,614	40,907***	0,365	1,150	0,398	1,348
Outra Educação	0,479	1,394	0,584	1,984	0,593	2,046	2,254	3,960**	2,225	3,861**
Reformado	-0,598	41,783***	-0,584	38,953***	-0,597	40,478***	-0,536	2,736*	-0,584	3,178*
Desempregado	-0,686	4,631**	-0,679	4,447**	-0,703	4,762**	-19,912		-20,021	
Trabalha em Casa	-1,115	55,396***	-1,053	48,095***	-1,099	51,051***	-1,019	4,599**	-1,079	5,072**
Doentes e Outros	-0,106	0,479	-0,079	0,251	-0,106	0,451	-1,159	2,720*	-1,183	2,824*
Extroversão			0,188	29,748***	0,189	30,108***	0,113	0,782	0,116	0,831
Amabilidade			0,209	27,966***	0,213	28,896***	0,045	0,105	0,043	0,095
Consciência			-0,151	14,405***	-0,150	14,352***	-0,095	0,420	-0,094	0,413
Neuroticismo			-0,069	4,929**	-0,073	5,320**	0,061	0,299	0,058	0,266
Abertura à Experiência			-0,062	3,718*	-0,062	3,656*	0,069	0,352	0,076	0,426
Satisfação Financeira					-0,037	1,266	0,052	0,189	0,096	0,577
Rendimento									-0,068	1,121
Número de Observações	6666		6508		6482		562		562	
Pseudo R ²	0,054		0,061		0,062		0,049		0,050	

Pseudo R² de McFadden.

5.2. A DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Posteriormente à apresentação dos resultados da investigação, importa agora relacioná-los com o que foi escrutinado através da revisão de literatura e consequente formulação de hipóteses.

Porém, primeiramente, é importante fazer uma alusão aos efeitos estudados outrora na literatura sobre as variáveis sociodemográficas a fim de perceber se são compatíveis com os resultados dos modelos estudados.

Certos estudos argumentam que os homens estão mais propensos ao excesso de confiança que as mulheres, portanto têm uma maior tendência a investir (Barber & Odean, 2001). Os homens tendem a ter um portfólio mais diversificado e agressivo do que as mulheres (Hira *et al.*, 2012). Há também estudos que concluem que as mulheres contraem mais dívidas, devido a, entre outras razões, um nível de literacia financeira inferior (e.g., Mottola, 2013).

Porém, ao contrário destes estudos, os resultados obtidos dos modelos estudados não mostram evidência de uma associação entre o género e as decisões financeiras das famílias, excetuando os últimos dois modelos da Inclusão Financeira, em que possivelmente a inconsistência de resultados se deve ao número reduzido de observações.

Nos resultados da investigação, a idade revela um efeito negativo nas variáveis dependentes. O efeito sobre a inclusão financeira deve-se possivelmente ao facto das habilidades para investir acabarem por se deteriorar com o aumento da idade, devido aos efeitos adversos do envelhecimento cognitivo (Korniotis & Kumar, 2011). Quanto ao efeito negativo da idade sobre a dívida poderá ter a ver com a lógica do ciclo de vida, de acordo com a qual, enquanto são jovens os indivíduos tendem a contrair dívida, assumindo que os seus rendimentos futuros lhes permitirão vir a pagá-la e durante a meia idade poupam para pagar essas dívidas e para financiar o consumo na idade da reforma (Ando & Modigliani, 1963). Portanto, é provável que em idades mais avançadas o recurso ao crédito diminua. O que confirma os resultados obtidos nos modelos estudados, em que a idade revela sempre significância estatística com um efeito negativo em ambas as variáveis dependentes.

Sobre a tipologia do agregado familiar, e de incidência no fator solteiro, há uma redução na probabilidade de possuir ativos financeiros (Rosen & Wu, 2003), possivelmente porque as economias de escala no uso da habitação e de bens duradouros, como os eletrodomésticos, no caso de casais/famílias, permitem maiores poupanças e, portanto, maior probabilidade de

detenção de ativos financeiros (Love & Smith, 2010). O que revalida os resultados obtidos no estudo da Inclusão Financeira, uma vez que no estudo da Tolerância à Dívida esta variável não expressou qualquer significância estatística.

A respeito do estado da saúde, há estudos que referem que os indivíduos que apresentam um melhor estado de saúde têm mais investimento em ativos de risco do que indivíduos que tenham a sua saúde mais debilitada, uma vez que estes tendem a tomar decisões de investimento mais seguras, pois acreditam que o investimento em portfólios mais seguros conseguem garantir recursos disponíveis para possíveis futuras despesas com a saúde (Bressan *et al.*, 2014). Um nível de saúde mais precário está assim associado a menor riqueza financeira em ativos de risco e a uma maior participação em ativos mais seguros (Rosen & Wu, 2003). Há também quem sustente a hipótese que existe um objetivo de prevenção econômica nas questões relacionadas com a saúde, na medida em que as despesas médicas esperadas no futuro irão reduzir os recursos de investimentos financeiros (Atella *et al.* 2012). Contudo também há quem defenda que o efeito do estado de saúde na escolha do portfólio é teoricamente ambíguo (Love & Smith, 2010).

Na análise dos modelos em estudo, o estado de saúde apresenta sempre significância estatística com um efeito negativo quer para a Inclusão Financeira quer para a Tolerância à Dívida, indo, portanto, ao encontro de estudos como o de Atella *et al.* (2012) e contrastando com quem sustenta que um indivíduo com um bom estado de saúde revela mais tendência à realização de empréstimos e contração de dívidas.

Acerca da educação, a literatura dispõe que quanto melhor é o nível de educação mais predisposição existe para o envolvimento em investimentos e menor é a dificuldade de assumir riscos financeiros (Bressan *et al.* 2014). Tal como no recurso à dívida, os indivíduos com mais educação normalmente também são mais alfabetizados em termos financeiros, tendo maior probabilidade de lhe ser concedido um crédito (Lewin & Epstein, 2016). O nível de educação do respondente financeiro está positiva e significativamente relacionada com a participação no mercado de ações e na propensão à contração de dívidas (Bertoni *et al.*, 2019). O que vem ao encontro dos resultados provenientes dos modelos estudados.

Relativamente à situação profissional é de salientar a situação da reforma e de desemprego, principalmente nas regressões, com a propensão à contração de dívidas, uma vez que é onde apresenta resultados de influência negativos nos modelos estudados.

No caso de desemprego, na literatura há referências de que famílias muito pobres não veem no recurso ao crédito uma solução, uma vez que este não lhes é concedido facilmente e que as famílias mais ricas não recorrem a empréstimos durante a fase de desemprego por conseguirem autofinanciarem-se (Sullivan, 2008). O efeito negativo da reforma na tolerância à dívida também faz sentido à luz da teoria do ciclo de vida (Ando & Modigliano, 1963) e das dificuldades que os idosos têm em pedir empréstimos.

Em relação ao rendimento auferido, na literatura um valor baixo de rendimento auferido parece ser uma das razões para o uso mais intensificado do crédito e maior acumulação de dívida financeira (Lewin & Epstein, 2016). Porém, nem o rendimento nem a satisfação financeira, que pode ser vista como uma forma subjetiva de medir o rendimento, apresentam significância estatística nos modelos 7B e 8, o que pode ter a ver com o facto de a medida de dívida usada neste trabalho não captar a quantidade de dívida, mas antes o grau de posse de diversos tipos de dívida. Na vertente dos ativos, a literatura atesta que a participação no mercado de ações aumenta fortemente com maiores níveis de rendimento e riqueza (Rooij *et al.*, 2011). Famílias com maiores rendimentos investem com mais regularidade (Hira *et al.*, 2012). Os resultados obtidos para a variável satisfação financeira espelham a ideia transparecida. Porém, a variável rendimento associa-se negativamente à Inclusão Financeira, o que não parece compatível com a maior regularidade de investimento encontrada nas famílias de maiores rendimentos. Mais uma vez este resultado pode estar relacionado com o facto de a Inclusão Financeira captar não o valor dos ativos financeiros detidos, mas antes o grau de posse de vários tipos de ativos financeiros.

Destacados os efeitos das demais variáveis, é elementar perceber se a veracidade das hipóteses apresentadas para investigação é confirmada pelo que prevalece no campo literário.

De forma a compreender o efeito das dimensões de personalidade Big Five na Inclusão Financeira e na Tolerância à Dívida, ao longo de toda a secção é considerado apenas os Modelos 2 e 6 para análise em ambas as variáveis dependentes.

A primeira hipótese proposta correspondia à Extroversão como uma das dimensões dos Big Five, e mediante os modelos anteriormente descritos, a Extroversão é sempre estatisticamente significativa ao nível de 1% nos modelos de ambas as variáveis dependentes, isto é, aquando da introdução das dimensões de personalidade Big Five, quer

face à Inclusão Financeira quer à Tolerância à Dívida, a Extroversão apresenta sempre um efeito de veras positivo, o que vem a corroborar a H1A e a H1B.

Esta relação positiva já vinha sido investigada e verificada de certo modo, quer por Mayfield *et al.* (2008) de haver nos indivíduos extrovertidos uma propensão maior ao investimento, quer por Brown & Taylor (2014) que descrevia que a extroversão exercia uma influência positiva e importante ao nível das finanças domésticas em particular na realização de empréstimos de carácter pessoal.

A segunda hipótese plausível de investigar remetia a outra das dimensões de personalidade Big Five, a Amabilidade. A Amabilidade é estatisticamente significativa em 1% em ambas as variáveis dependentes. Quer para a Inclusão Financeira, quer para a Tolerância à Dívida, a Amabilidade exhibe um efeito positivo em ambas, o que valida a H2A e a H2B.

A Amabilidade é dos traços de personalidade Big Five aquele que é menos comum em estudos de um cariz mais económico, no entanto, e remetendo aos estudos sobre os Big Five, a confiança é uma das características que pormenorizam a dimensão da Amabilidade e Bottazzi *et al.* demonstrou que existia uma relação positiva entre a confiança e o investimento. Noutro estudo, Brown & Taylor (2014) remetem para outros dos traços caracterizadores desta dimensão de personalidade, o relacionamento interpessoal, que evidenciava um efeito positivo na contração de empréstimos a uma entidade individual privada.

A terceira hipótese indicada remete à Consciência, mais uma das dimensões preconizadas dos Big Five. E este traço de personalidade mostra um resultado que difere face aos anteriormente mencionados. A Consciência não revela significância estatística aquando dos modelos corridos para a Inclusão Financeira, não se podendo assim tirar qualquer tipo de ilação, o que impede de ratificar a H3A. No entanto, na Tolerância à Dívida, a Consciência possui uma significância estatística ao nível de 1%, com um efeito negativo, o que permite validar a H3B.

Considerando que a Consciência está caracterizada como o autocontrolo a nível comportamental, o agir cautelosamente e não se deixar levar pelas emoções momentâneas, é o que outros estudos já existentes também suportam, como Webley & Nyhus (2001) que dizem que indivíduos conscientes não incorrem em dívidas e Donnelly *et al.* (2012) que este tipo de personalidade releva mais propensão a atitudes de poupança que de endividamento.

A quarta hipótese é alusiva ao Neuroticismo, como uma das dimensões de personalidade Big Five, cuja dimensão apresenta significância estatística ao nível de 1% para a Inclusão Financeira e significância ao nível 5% para a Tolerância à Dívida e um efeito negativo em ambas as variáveis dependentes, comprovando a H4A, mas não validando a H4B.

Na literatura já havia sido estudada a relação entre indivíduos ansiosos, um dos atributos mais relacionáveis com o Neuroticismo, e o seu pendor de se envolver em investimentos. Mayfield *et al.* (2008) encontrou uma tendência negativa, até devido à insegurança característica deste tipo de indivíduos. Por sua vez, Nyhus & Webley (2001) consideraram que as pessoas com instabilidade emocional – outra das designações frequentemente associada ao Neuroticismo – tinham uma maior propensão em incorrer em dívidas.

O facto de o Neuroticismo se relacionar negativamente com a tolerância à dívida não colide, porém, com os estudos que sustentam que indivíduos neuróticos têm maior propensão à dívida, uma vez que estes estudos focam a sua atenção no valor da dívida, ao passo que o presente trabalho se debruça sobre uma medida de exposição qualitativa, e não quantitativa, a diversos tipos de dívidas. Assim, o Neuroticismo pode associar-se positivamente ao valor das dívidas contraídas, mas negativamente à diversidade dessas dívidas.

Por fim, a Abertura à Experiência, como a última das dimensões de personalidade Big Five em análise, apresenta uma significância estatística ao nível de 1% na Inclusão Financeira, mas apenas ao nível de 10% na Tolerância à Dívida.

Enquanto na Inclusão Financeira o efeito é positivo, na Tolerância à Dívida esta dimensão revela um efeito negativo.

Perfazendo assim que a H5A seja consolidada, mas não constata a linha de raciocínio discorrida na H5B. Na literatura, um dos estudos de Brown & Taylor (2014) refere que a Abertura à Experiência aumenta a probabilidade de deter ações, uma das variáveis estudadas no modelo da Inclusão Financeira, o que acaba por confirmar a H5A. Porém, no contexto da contração de dívidas, a Abertura à Experiência indicava efeitos positivos consistentes, o que não se comprovou nos resultados dos modelos estudados. No entanto, as variáveis dependentes estudam a diversidade da contração de dívidas e não o valor monetário em si, o que pode perfazer que a Abertura à Experiência tenha um comportamento positivo com a contração de dívidas no seu valor efetivo, mas negativo na diversidade das mesmas.

6. CONCLUSÕES

Nos tempos modernos, em que o mundo experimenta cada vez mais avanços quer sejam eles científicos, sociais ou tecnológicos, é interessante adaptar uma investigação que relacione várias linhas de ideologias, neste caso, mais especificamente, de índole económica e psicológica.

A associação das dimensões psicológicas dos Big Five – componente psicológica – a comportamentos financeiros dos indivíduos – componente económica – ajudou essencialmente para perceber se as ciências sociais e humanas conseguem ter uma relação ou exercer alguma influência sobre as ciências económica de exatidão.

O contributo desta investigação é, assim, continuar a instigar a investigação da relação de influência da personalidade na economia, mais concretamente em dois comportamentos financeiros, a realização de investimentos e a contração de dívidas.

Esta investigação conseguiu assim confirmar que há de facto uma relação entre a personalidade e os comportamentos financeiros estudados. Que esses padrões individuais de pensar, sentir e agir podem interferir com os comportamentos económicos que os indivíduos realizam ao longo da sua vida.

Foi possível concluir que a Extroversão fomenta uma atitude positiva quer face à realização de investimentos quer face à contração de dívidas, isto permite inferir que um indivíduo que possua características como o ser sociável, a assertividade e que experimente essencialmente emoções positivas está mais propenso a envolver-se nestes tipos de comportamentos económicos.

A Amabilidade, um dos traços que economicamente não teria muito interesse, revelou ter um efeito positivo em ambos os comportamentos em estudo, sendo assim exequível que um indivíduo altruísta, modesto, confiante e que acredita nos outros apresenta uma maior tendência a experimentar tanto comportamentos de investimento como de dívida na sua vida.

Sobre a Consciência os resultados indicam um comportamento negativo para com comportamentos de natureza económica remetente à contração de dívidas, deste modo, indivíduos que sejam autodisciplinados, atuem perante regras e consoante objetivos e sejam deliberados não expressam tendência a envolver-se em questões de endividamento. No entanto, não mostra influência nas opções de investimento.

O Neuroticismo está de facto negativamente relacionado com a possibilidade de realizar investimentos, por outras palavras, indivíduos mais ansiosos, depressivos e vulneráveis demonstram mais receio na prática de comportamentos financeiros que não lhes tragam a certeza do retorno. Contra a hipótese proposta, o Neuroticismo mostrou estar negativamente relacionado com a contração de dívidas.

A Abertura à Experiência, o último dos traços de personalidade Big Five analisados, transparece um efeito positivo relacionado com a Inclusão Financeira, com o realizar de investimentos, ou seja, indivíduos idealistas, curiosos, criativos e com uma mente aberta a novas experiências e emoções estão mais sujeitos a investir. Porém, e contra a hipótese inicialmente proposta, a Abertura à Experiência em circunstância à contração de dívidas manifestou um comportamento negativo.

Posto isto, também variáveis de natureza social mostraram ter influência sobre a possibilidade de investir ou contrair dívidas como o caso do estado de saúde, mostrando uma influência negativa em ambos os comportamentos, a educação quer seja básica, secundária ou superior exerce um efeito positivo face à Inclusão Financeira e à Tolerância à Dívida. E no caso mais específico da contração de dívidas a situação profissional de ser reformado e desempregado também se mostraram capazes de influenciar negativamente comportamentos de dívida.

O rendimento e a satisfação financeira, que mede o rendimento sob uma ótica mais subjetiva, revelam influência positiva principalmente face a comportamentos de investimento.

Contudo, uma das limitações foi perceber que com a diminuição da amostra, pelas diminutas respostas face à variável rendimento, que a maioria das variáveis e principalmente as dimensões de personalidade perdiam o efeito significativo sobre as variáveis dependentes. Pela mesma razão, variáveis de controlo que seriam importantes para o estudo como a aversão ao risco, horizonte temporal e literacia financeira não puderam ser incluídas no estudo pela predominância de valores omissos.

De sublinhar também as reservas que as variáveis dependentes possam suscitar, uma vez que a generalidade da literatura se refere ao valor dos ativos e dos passivos e não à sua diversidade.

Pelo carácter financeiro, psicológico e social seria mais relevante o estudo do valor total da dívida da família ou do indivíduo, sendo que a variável de Tolerância à Dívida estudada

mede a variedade das dívidas contraídas, o que não se reflete necessariamente na quantidade das mesmas, fazendo com que a variável funcione como uma proxy do valor da dívida.

O mesmo acontece com a variável de Inclusão Financeira, esta não reflete efetivamente o valor investido em ativos detidos, mas estuda a diversidade e o grau de acessibilidade a produtos financeiros, o que também é extremamente importante para o desenvolvimento das economias.

Não obstante, a realização desta investigação serviu os princípios básicos pela qual fora iniciada, determinando que a maioria dos objetivos propostos a serem estudados conseguiram ser atingidos e demonstraram resultados satisfatórios.

Numa sociedade onde tudo é posto em causa, mas que cada vez mais se ambiciona o progresso e o desenvolvimento do saber, continua a ser imprescindível estudar a relação, a razão e a causalidade da influência da personalidade no modo como os indivíduos estudam, praticam e olham para a economia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The " life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American economic review*, 53(1), 55-84.

Angelini, V., & Cavapozzi, D. (2017). Dispositional optimism and stock investments. *Journal of economic psychology*, 59, 113-128.

Associação Portuguesa de Bancos, disponível em <https://www.apb.pt/>. Acedido a 3 de Janeiro de 2020.

Atella, V., Brunetti, M., & Maestas, N. (2012). Household portfolio choices, health status and health care systems: A cross-country analysis based on SHARE. *Journal of banking & finance*, 36(5), 1320-1335.

Autoridade de Seguros e Fundos de Pensões, disponível em <https://www.asf.com.pt/>. Acedido a 3 de Janeiro de 2020.

Banco de Portugal, disponível em <https://www.bportugal.pt/>. Acedido a 3 de Janeiro de 2020.

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The quarterly journal of economics*, 116(1), 261-292.

Bergmann, M., A. Scherpenzeel and A. Börsch-Supan (Eds.) (2019). SHARE Wave 7 Methodology: Panel Innovations and Life Histories. Munich: Munich Center for the Economics of Aging (MEA).

Bertoni, M., Bonfatti, A., Celidoni, M., Crema, A., & Dal Bianco, C. (2019). 4 Personality traits and financial behaviour. *Health and socio-economic status over the life course: First results from SHARE Waves 6 and 7*, 49-56.

Bottazzi, Laura, Marco Da Rin, and Thomas Hellmann. "The importance of trust for investment: Evidence from venture capital." *The Review of Financial Studies* 29.9 (2016): 2283-2318.

Bressan, S., Pace, N., & Pelizzon, L. (2014). Health status and portfolio choice: Is their relationship economically relevant?. *International Review of Financial Analysis*, 32, 109-122.

Brown, S., & Taylor, K. (2014). Household finances and the 'Big Five' personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197-212.

Costa Jr, Paul T., Robert R. McCrae, and David A. Dye. "Facet scales for agreeableness and conscientiousness: A revision of the NEO Personality Inventory." *Personality and individual Differences* 12.9 (1991): 887-898.

Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual review of psychology*, 41(1), 417-440.

- Donnelly, G., Iyer, R., & Howell, R. T. (2012). The big five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1129-1142.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr., W. (2003). *A very brief measure of the Big-Five Personality domains*. *Journal of research in Personality*, 37, 504-528.
- Hira, T. K., Sabri, M. F., & Loibl, C. (2013). Financial socialization's impact on investment orientation and household net worth. *International Journal of Consumer Studies*, 37(1), 29-35.
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative big five trait taxonomy. *Handbook of personality: Theory and research*, 3(2), 114-158.
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research*, 2(1999), 102-138.
- Korniotis, G. M., & Kumar, A. (2011). Do older investors make better investment decisions?. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 244-265.
- Letkiewicz, J. C., & Fox, J. J. (2014). Conscientiousness, financial literacy, and asset accumulation of young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), 274-300.
- Lewin-Epstein, N., & Semyonov, M. (2016). Household debt in midlife and old age: A multinational study. *International Journal of Comparative Sociology*, 57(3), 151-172.
- Love, D. A., & Smith, P. A. (2010). Does health affect portfolio choice?. *Health economics*, 19(12), 1441-1460.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17(3), 219-236.
- Mottola, G. R. (2013). In our best interest: Women, financial literacy, and credit card behavior. *Numeracy*, 6(2), 1-15.
- Mount, M. K., Barrick, M. R., & Strauss, J. P. (1994). Validity of observer ratings of the big five personality factors. *Journal of Applied Psychology*, 79(2), 272.
- Nyhus, E. K., & Webley, P. (2001). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European journal of personality*, 15(S1), S85-S103.
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of research in Personality*, 41(1), 203-212.
- Rosen, H. S., & Wu, S. (2004). Portfolio choice and health status. *Journal of Financial Economics*, 72(3), 457-484.
- Sullivan, J. X. (2008). Borrowing during unemployment unsecured debt as a safety net. *Journal of human resources*, 43(2), 383-412.

Van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.

Virlics, A. (2013). Investment decision making and risk. *Procedia Economics and Finance*, 6, 169-177.

Webley, P., & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British journal of psychology*, 92(3), 423-446.

APÊNDICE

APÊNDICE A

“The Big Five Inventory (BFI)”, segundo Oliver P. John (1991) citado por John *et al.* (p.69, 2008).

Instructions: Here are a number of characteristics that may or may not apply to you. For example, do you agree that you are someone who *likes to spend time with others*? Please write a number next to each statement to indicate the extent to which you agree or disagree with that statement.

1	2	3	4	5
Disagree Strongly	Disagree a little	Neither agree nor disagree	Agree a little	Agree strongly

I see myself as someone who...

- | | |
|--|---|
| 1. _____ Is talkative | 23. _____ Tends to be lazy |
| 2. _____ Tends to find fault with others | 24. _____ Is emotionally stable, not easily upset |
| 3. _____ Does a thorough job | 25. _____ Is inventive |
| 4. _____ Is depressed, blue | 26. _____ Has an assertive personality |
| 5. _____ Is original, comes up with new ideas | 27. _____ Can be cold and aloof |
| 6. _____ Is reserved | 28. _____ Perseveres until the task is finished |
| 7. _____ Is helpful and unselfish with others | 29. _____ Can be moody |
| 8. _____ Can be somewhat careless | 30. _____ Values artistic, aesthetic experiences |
| 9. _____ Is relaxed, handles stress well | 31. _____ Is sometimes shy, inhibited |
| 10. _____ Is curious about many different things | 32. _____ Is considerate and kind to almost everyone |
| 11. _____ Is full of energy | 33. _____ Does things efficiently |
| 12. _____ Starts quarrels with others | 34. _____ Remains calm in tense situations |
| 13. _____ Is a reliable worker | 35. _____ Prefers work that is routine |
| 14. _____ Can be tense | 36. _____ Is outgoing, sociable |
| 15. _____ Is ingenious, a deep thinker | 37. _____ Is sometimes rude to others |
| 16. _____ Generates a lot of enthusiasm | 38. _____ Makes plans and follows through with them |
| 17. _____ Has a forgiving nature | 39. _____ Gets nervous easily |
| 18. _____ Tends to be disorganized | 40. _____ Likes to reflect, play with ideas |
| 19. _____ Worries a lot | 41. _____ Has few artistic interests |
| 20. _____ Has an active imagination | 42. _____ Likes to cooperate with others |
| 21. _____ Tends to be quiet | 43. _____ Is easily distracted |
| 22. _____ Is generally trusting | 44. _____ Is sophisticated in art, music, or literature |

BFI scale scoring: Reverse score the items labeled “R” and compute scale scores as the *mean* of the following items:

Extraversion (8 items): 1, 6R, 11, 16, 21R, 26, 31R, 36;
Agreeableness (9 items): 2R, 7, 12R, 17, 22, 27R, 32, 37R, 42;
Conscientiousness (9 items): 3, 8R, 13, 18R, 23R, 28, 33, 38, 43R;
Neuroticism (8 items): 4, 9R, 14, 19, 24R, 29, 34R, 39;
Openness (10 items): 5, 10, 15, 20, 25, 30, 35R, 40, 41R, 44

Como forma de resposta ao inventário, das respostas possíveis, em que “*Agree strongly*” significa “sim, completamente” e “*Disagree strongly*” significam “não, completamente”.

Foram selecionados 32 itens do BFI e formaram 16 pares de itens com implicações opostas para personalidade, e esses pares de itens são (1 e 21), (6 e 16), (31 e 36), (2 e 17), (7 e 12), (27 e 42), (32 e 37), (3 e 43), (8 e 13), (18 e 33), (23 e 28), (9 e 19), (24 e 29), (34 e 39), (5 e 35), (30 e 41). Pressupôs-se que as variáveis dos 44 itens do BFI fossem nomeadas de bfi1 a bfi44 pela ordem apresentada.

Recodificação das variáveis Educação e Situação Laboral:

Quadro 1 – Recodificação de variáveis

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS

VARIÁVEIS	BASE DE DADOS INICIAL	RECODIFICAÇÃO
EDUCAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Refusal ▪ Don't know ▪ None ▪ ISCED-97 code 1 ▪ ISCED-97 code 2 ▪ ISCED-97 code 3 ▪ ISCED-97 code 4 ▪ ISCED-97 code 5 ▪ ISCED-97 code 6 ▪ Still in school ▪ Other 	<p>OMISSOS NO SISTEMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Refusal</i> ▪ <i>Don't know</i> <p>EDUCAÇÃO PRIMÁRIA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>None</i> ▪ <i>ISCED-97 code 1</i> <p>EDUCAÇÃO BÁSICA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ISCED-97 code 2</i> <p>EDUCAÇÃO SECUNDÁRIA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ISCED-97 code 3</i> ▪ <i>ISCED-97 code 4</i> <p>EDUCAÇÃO SUPERIOR:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ISCED-97 code 5</i> ▪ <i>ISCED-97 code 6</i> <p>OUTRA EDUCAÇÃO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Still in school</i> ▪ <i>Other</i>
SITUAÇÃO PROFISSIONAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Refusal ▪ Don't know ▪ Retired ▪ Employed or self-employed (including working for family business) ▪ Unemployed ▪ Permanently sick or disabled ▪ Homemaker ▪ Other 	<p>OMISSOS NO SISTEMA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Refusal</i> ▪ <i>Don't know</i> <p>REFORMADO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Retired</i> <p>EMPREGADO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Employed or self-employed (including working for family business)</i> <p>DESEMPREGADO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Unemployed</i> <p>TRABALHO EM CASA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Homemaker</i> <p>DOENTES E OUTROS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Permanently sick or disabled</i> ▪ <i>Other</i>
TIPOLOGIA DO AGREGADO FAMILIAR RESPONDENTE FINANCEIRO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Single ▪ Couple, first respondent ▪ Couple, second respondent 	<p>SOLTEIRO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Single</i> <p>CASADO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Couple, first respondente</i> ▪ <i>Couple, second respondent</i>

VARIÁVEIS DEPENDENTES

Quadro 2 – Caracterização da variável dependente INCLUSÃO FINANCEIRA

Fonte: *Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS*

INCLUSÃO FINANCEIRA	FREQUÊNCIA	%
0	1.336	13,5
1	4.398	44,3
2	2.035	20,5
3	1.088	11,0
4	515	5,2
5	161	1,6
DADOS OMISSOS: 393/9.926 com uma % de dados omissos de 4%		

Quadro 3 – Caracterização da variável dependente TOLERÂNCIA À DÍVIDA

Fonte: *Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS*

TOLERANCIA A DIVIDA	FREQUÊNCIA	%
0	5.032	50,7
1	1.280	12,9
2	305	3,1
3	54	0,5
DADOS OMISSOS: 3.255/9.926 com uma % de dados omissos de 32,8%		

APÊNDICE D

Frequências de Estatística Descritiva das variáveis:

Quadro 4 – Caracterização dos Respondentes Financeiros da Base de Dados

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

	FREQUÊNCIA	%
RESPONDENTE FINANCEIRO	9.926	13
DADOS OMISSOS: 0/76.520		

Quadro 5 – Caracterização da amostra dos dados Sociodemográficos

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

GÊNERO	FREQUÊNCIA	%
FEMININO	5.880	59,2
MASCULINO	4.046	40,8
TOTAL	9.926	100
DADOS OMISSOS: 0/9.926		
IDADE	FREQUÊNCIA	%
50 – 60 ANOS	182	1,83
61 – 70 ANOS	3.999	40,29
71 – 80 ANOS	3.511	35,37
81 – 90 ANOS	1.905	19,19
91 – 100 ANOS	320	3,22
101 – 110 ANOS	2	0,02
TOTAL	9.926	100
DADOS OMISSOS: 0/9.926		
TIPOLOGIA DO AGREGADO	FREQUÊNCIA	%
SOLTEIRO/A	4.504	45,4
CASADO/A	5.422	54,6
TOTAL	9.926	100
DADOS OMISSOS: 0/9.926		
SAÚDE	FREQUÊNCIA	%
EXCELENTE	547	5,5
MUITO BOA	1.698	17,1
BOA	3.818	38,5
NORMAL	2.844	28,7
MÁ	1.013	10,2
TOTAL	9.920	99,9
DADOS OMISSOS: 6/9.926 com uma % de dados omissos de 0,1%		
EDUCAÇÃO	FREQUÊNCIA	%
EDUCAÇÃO PRIMÁRIA	3.039	69,4
EDUCAÇÃO BÁSICA	1.477	14,9
EDUCAÇÃO SECUNDÁRIA	3.289	33,1

EDUCAÇÃO SUPERIOR	2.046	20,6
OUTRA EDUCAÇÃO	61	0,6
DADOS OMISSOS: 4/9.926 com uma % de dados omissos de 0,01% em cada uma das variáveis		
SITUAÇÃO PROFISSIONAL	FREQUÊNCIA	%
EMPREGADO	926	9,3
REFORMADO	7.378	74,3
DESEMPREGADO	75	0,8
TRABALHA EM CASA	903	9,1
DOENTES E OUTROS	441	4,4
DADOS OMISSOS: 3/9.926 com uma % de dados omissos de 0,1% em cada uma das variáveis		

Quadro 6 – Caracterização da Satisfação Financeira na amostra

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

SATISFAÇÃO FINANCEIRA	FREQUÊNCIA	%
COM GRANDE DIFICULDADE	1.142	11,5
COM ALGUMA DIFICULDADE	2.152	21,7
COM ALGUMA FACILIDADE	2.365	23,8
FACILMENTE	3.325	33,5
TOTAL	8.984	90,5
DADOS OMISSOS: 942/9.926 com uma % de dados omissos de 9,5%		

Quadro 7 – Caracterização do Rendimento na amostra

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

RENDIMENTO	FREQUÊNCIA	%
MUITO BAIXO	144	1,5
BAIXO	85	0,9
ENTRE MÉDIO E BAIXO	96	1,0
MÉDIO	130	1,3
ENTRE MÉDIO E ALTO	87	0,9
ALTO	109	1,1
MUITO ALTO	136	1,4
TOTAL	787	7,9
DADOS OMISSOS: 9.139/9.926 com uma % de dados omissos de 92,1%		

Quadro 8 – Caracterização das Dívidas na amostra

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

DIVIDAS	FREQUÊNCIA TER DÍVIDA	%	FREQUÊNCIA NÃO TER DÍVIDA	%
VEÍCULOS	264	2,7	9.563	96,3
CARTÃO	103	1,0	9.724	98,0
BANCOS	571	5,8	9.256	93,3
FAMILIA	95	1,0	9.732	98,0
ESTUDOS	8	0,1	9.819	98,9
CONTAS A PAGAR	200	2,0	9.627	97,0
OUTRAS	216	2,2	9.611	98,8
DADOS OMISSOS: 99/9.926 com uma % de dados omissos de 1%				
DIVIDAS	FREQUÊNCIA TER DÍVIDA	%	FREQUÊNCIA NÃO TER DÍVIDA	%
HIPOTECA	1.107	11,2	5.610	56,5
DADOS OMISSOS: 3.209/9.926 com uma % de dados omissos de 32,3%				

Quadro 9 – Caracterização dos Investimentos na amostra

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

INVESTIMENTOS	FREQUÊNCIA TER ATIVO	%	FREQUÊNCIA NÃO TER ATIVO	%	DADOS OMISSOS: X/9.926
CONTA BANCÁRIA	8.258	83,2	1.517	15,3	151
OBRIGAÇÕES	330	3,3	9.365	94,3	231
AÇÕES	1.191	12,0	8.822	85,9	213
FUNDOS DE INVESTIMENTO	1.345	13,6	8.368	84,3	213
CONTA REFORMA	1.628	16,4	8.138	82,0	160
CONTA POUPANÇA	825	8,3	8.945	90,1	156
SEGURO	1.515	15,3	8.245	83,1	166
com uma % de dados omissos de 1,5% 2,3% 2,1% 2,1% 1,6% 1,6% 1,7% respetivamente					

Quadro 10 – Caracterização da pontuação dos Big Five na amostra

Fonte: Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS.

BIG FIVE – EXTROVERSÃO	FREQUÊNCIA	%
1,00	83	0,8
1,50	222	2,2
2,00	590	5,9
2,50	1.037	10,4
3,00	2.604	26,2
3,50	1.601	16,1
4,00	1.474	14,8
4,50	978	9,9
5,00	1.034	10,4
TOTAL	9.623	96,9
DADOS OMISSOS: 303/9.926 com uma % de dados omissos de 3,1%		

BIG FIVE – AMABILIDADE	FREQUÊNCIA	%
1,00	23	0,2
1,50	74	0,7
2,00	324	3,3
2,50	607	6,1
3,00	1.714	17,3
3,50	1.950	19,6
4,00	2.302	23,2
4,50	1.656	16,7
5,00	995	10,0
TOTAL	9.645	97,2
DADOS OMISSOS: 281/9.926 com uma % de dados omissos de 2,8%		
BIG FIVE – CONSCIÊNCIA	FREQUÊNCIA	%
1,00	12	0,1
1,50	36	0,4
2,00	140	1,4
2,50	318	3,2
3,00	1.028	10,4
3,50	1.346	13,6
4,00	2.180	22,0
4,50	2.335	23,5
5,00	2.253	22,7
TOTAL	9.648	97,2
DADOS OMISSOS: 278/9.926 com uma % de dados omissos de 0,1%		
BIG FIVE – NEUROTICISMO	FREQUÊNCIA	%
1,00	881	8,9
1,50	1.065	10,7
2,00	1.761	17,7
2,50	1.299	13,1
3,00	1.938	19,5
3,50	1.000	10,1
4,00	996	10,0
4,50	424	4,3
5,00	285	2,9
TOTAL	9.649	97,2
DADOS OMISSOS: 277/9.926 com uma % de dados omissos de 2,8%		
BIG FIVE – ABERTURA À EXPERIÊNCIA	FREQUÊNCIA	%
1,00	253	2,5
1,50	440	4,4
2,00	871	8,8
2,50	1.342	13,5
3,00	2.391	24,1
3,50	1.519	15,3
4,00	1.414	14,2
4,50	851	8,6
5,00	535	5,4
TOTAL	9.616	96,9
DADOS OMISSOS: 310/9.926 com uma % de dados omissos de 3,1%		

APÊNDICE E

Quadro 11 – Caracterização dos países na Base de Dados

Fonte: *Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS*

PAÍSES	FREQUÊNCIA	%
AUSTRIA	3.206	4,2
ALEMANHA	3.821	5,0
SUECIA	3.197	4,2
ESPAÑA	4.711	6,2
ITALIA	4.571	6,0
FRANÇA	3.331	4,4
DINAMARCA	3.246	4,2
GRECIA	3.072	4,0
SUIÇA	2.402	3,1
BELGICA	4.902	6,4
ISRAEL	2.132	2,8
REPUBLICA CHECA	4.219	5,5
POLONIA	4.704	6,1
LUXEMBURGO	1.254	1,6
HUNGRIA	1.538	2,0
PORTUGAL	508	0,7
ESLOVENIA	3.692	4,8
ESTONIA	5.117	6,7
CROACIA	2.408	3,1
LITUANIA	2.035	2,7
BULGARIA	2.006	2,6
CHIPRE	1.233	1,6
FINLANDIA	2.007	2,6
LETONIA	1.756	2,3
MALTA	1.261	1,6
ROMENIA	2.114	2,8
ESLOVAQUIA	2.077	2,7
TOTAL	76.520	100

Quadro 12 – Caracterização dos Respondentes Financeiros por País
 Fonte: *Elaboração própria com recurso ao programa estatístico SPSS*

PAÍSES RESPONDENTE FINANCEIRO	FREQUÊNCIA	%
ÁUSTRIA	366	3,7
ALEMANHA	597	6,0
SUÉCIA	820	8,3
ESPAÑA	892	9,0
ITÁLIA	1.054	10,6
FRANÇA	829	8,4
DINAMARCA	933	9,4
GRÉCIA	1.298	13,1
SUIÇA	578	5,8
BÉLGICA	1.137	11,5
REPÚBLICA CHECA	642	6,5
POLÓNIA	780	7,9
TOTAL	9.926	100

