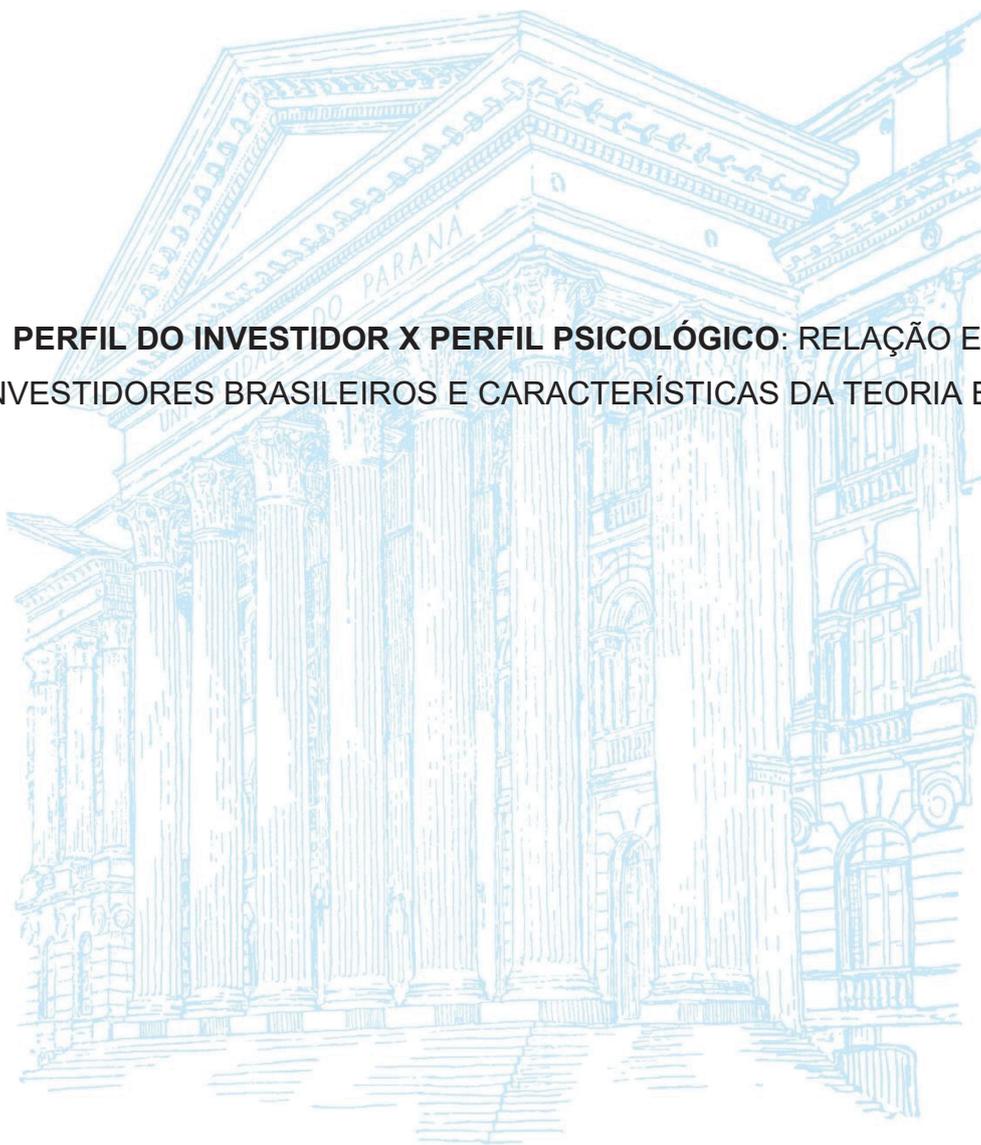


UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

DEISIRE NAGORSKI

**PERFIL DO INVESTIDOR X PERFIL PSICOLÓGICO: RELAÇÃO ENTRE
INVESTIDORES BRASILEIROS E CARACTERÍSTICAS DA TEORIA BIG FIVE**



CURITIBA

2023

DEISIRE NAGORSKI

**PERFIL DO INVESTIDOR X PERFIL PSICOLÓGICO: RELAÇÃO ENTRE
INVESTIDORES BRASILEIROS E CARACTERÍSTICAS DA TEORIA BIG FIVE**

Relatório Técnico-Científico apresentado ao curso de Especialização em Controladoria, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Controladoria.

Orientadora: Professora Dra. Nayane Thais Krespi Musial.

CURITIBA

2023

AGRADECIMENTOS

Esses anos foram difíceis, comecei a pós-graduação em 2019, antes da pandemia, e estou terminando em 2023, sem minhas duas avós, as quais foram as fontes da minha paciência, resiliência e boa educação. Minha oma me ensinou a ficar quieta e não me desgastar nas adversidades e minha vó me ensinou que não importa o quanto seja difícil conseguir o que se quer, persista e uma hora você chegará lá.

Gostaria de expressar minha gratidão aos meus pais, à minha mãe, que sempre me incentiva a estudar. Ela fez dois anos de contabilidade, mas interrompeu seus estudos para cuidar da família, retomou seus estudos aos 40 anos e hoje é enfermeira, encontrando sua verdadeira vocação. Em especial agradeço ao meu pai, que sempre esteve presente quando eu pensei em desistir. Ele sempre me ouviu e nunca guardou mágoas ou jogou na minha cara meus erros e queixas. Além disso, me deu esperança de que, mesmo após a aposentadoria, sempre há tempo para voltar a morar na praia. Agradeço muito aos dois por todo o amor, apoio e incentivo que me deram ao longo da minha vida.

Gostaria também de agradecer ao meu marido que acreditou ter sido abandonado desde que iniciei meus estudos, ele demorou para entender que estudar e desenvolver meus projetos de vida são minhas razões para viver. No fim ele acabou se rendendo e voltou a estudar também. E gostaria que ele soubesse que em nenhum momento ele foi o segundo lugar, espero que continuemos juntos para o resto da vida, moremos numa casa a beira mar e possamos rir desses tempos difíceis.

Quero agradecer à Professora Dra. Nayane Thais Krespi Musial por ter aceitado meu projeto e pela paciência em lidar comigo. Como muitos seres humanos, eu acabei procrastinando e enfrentei uma pequena depressão com a perda da minha segunda avó, o que acabou me levando a terminar o trabalho em cima do prazo. Por isso, agradeço do fundo do coração, muito obrigada.

Gostaria de expressar minha gratidão à UFPR e ao Professor Dr. Jackson Ciro Sandrini, coordenador do programa de pós-graduação, por terem organizado um curso excelente e por todo o apoio fornecido ao longo desses anos.

Por fim preciso agradecer a todos que me ajudaram a divulgar a pesquisa, e a todos que disponibilizaram seu tempo para respondê-la, não existiria um estudo se não fossem por essas pessoas.

RESUMO

A relação entre o perfil do investidor e o psicológico é vital para o crescimento econômico e o sucesso empresarial. Investidores confiantes e estáveis são mais propensos a manter investimentos, garantindo estabilidade nos mercados. Traços psicológicos também influenciam escolhas financeiras e adaptação de produtos. Pesquisas mostram que neuroticismo está ligado a prejuízos, extroversão a sucesso e conscienciosidade a resultados positivos. A compreensão das preferências de investimento auxilia empresas a atrair recursos e promover crescimento alinhado aos investidores, essencial para uma economia resiliente e sucesso financeiro. O objetivo deste estudo foi examinar a conexão entre as características da Teoria Big Five e o sucesso ou prejuízo de investidores no mercado financeiro, através de uma pesquisa realizada com 507 pessoas de todo o país. Contudo, neste trabalho, não foi estabelecida uma ligação entre as essas características e os resultados positivos ou negativos de investidores no mercado financeiro. Da amostra analisada, uma quantidade significativa 59,76% opta por não investir. Notavelmente, a presença de uma reserva de emergência correlacionou-se com ganhos no mercado, em contraste com a ausência dela, associada a perdas. Indivíduos com formação superior ou mais exibiram maior probabilidade de ganhos financeiros em relação aos que possuíam ensino superior ou menos. Apesar do fácil acesso à educação financeira, o medo de perdas e a carência de conhecimento permanecem como obstáculos relevantes. Isso demanda uma revisão da qualidade do ensino financeiro nas instituições educacionais. Apesar de não estar diretamente ligado à teoria Big Five, fatores psicológicos influenciam os resultados financeiros, nota-se que a maioria das pessoas autodeclaradas conservadoras e bem-sucedidas investe em opções de baixo risco, enquanto muitos conservadores que enfrentam perdas optam por investimentos de alto risco ficando evidente uma lacuna que envolve falta de aceitação do seu perfil, de conhecimento, impaciência e ausência de preparo psicológico, elementos, esses, que frequentemente contribuem para resultados negativos no mercado financeiro.

Palavras-chave: 1. Perfil do investidor 2. Perfil psicológico 3. Teoria Big Five 4. Investidor brasileiro 5. Economia comportamental

ABSTRACT

The relationship between investor profile and psychological profile is vital for economic growth and business success. Confident and stable investors are more likely to hold investments, ensuring stability in markets. Psychological traits also influence financial choices and product adaptation. Research shows that neuroticism is linked to impairment, extraversion to success, and conscientiousness to positive outcomes. Understanding investment preferences helps companies to attract resources and promote growth aligned with investors, essential for a resilient economy and financial success. The objective of this study was to examine the connection between the characteristics of the Big Five Theory and the success or loss of investors in the financial market, through a survey carried out with 507 people from all over the country. However, in this work, a connection between these characteristics and the positive or negative results of investors in the financial market was not established. Of the analyzed sample, a significant amount 59.76% chooses not to invest. Notably, the presence of an emergency reserve correlated with market gains, in contrast to the absence of it, which was associated with losses. Individuals with higher education or more were more likely to have financial gains than those with higher education or less. Despite easy access to financial education, fear of loss and lack of knowledge remain relevant obstacles. This calls for a review of the quality of financial education in educational institutions. Despite not being directly linked to the Big Five theory, psychological factors influence financial results, it is noted that most self-declared conservative and successful people invest in low-risk options, while many conservatives who face losses opt for high-risk investments. risk becoming evident a gap that involves lack of acceptance of their profile, knowledge, impatience and lack of psychological preparation, elements, these, that often contribute to negative results in the financial market.

Keywords: 1. *Investor profile* 2. *Psychological profile* 3. *Big Five theory* 4. *Brazilian investor* 5. *Behavioral economics*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	7
1.2 OBJETIVO DO ESTUDO	8
1.3 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	8
2 ASPECTOS CONCEITUAIS	13
2.1 O QUE É O PERFIL DO INVESTIDOR?	13
2.2 RESERVA DE EMERGÊNCIA E OPORTUNIDADES.....	14
2.3 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA	14
2.4 <i>TRADE</i> (COMÉRCIO, TROCA).....	15
2.5 TEORIA BIG FIVE	15
3 METODOLOGIA E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS	23
3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA	23
4 RESULTADOS	24
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
REFERÊNCIAS	43

1 INTRODUÇÃO

Muito tem-se procurado entender por que de uma dificuldade tão grande da população administrar suas finanças, em uma pesquisa do Itaú Unibanco em parceria com a Datafolha e elaborada por Weruska Goeking sobre a relação emocional do brasileiro com o dinheiro, 49% das pessoas relatam que não querem pensar em dinheiro para não ficarem tristes e 97% dos brasileiros revelam ter dificuldade em lidar com o próprio dinheiro (GOEKING, 2020). Sabe-se que um dos fatores é a falta de educação financeira no país, a qual começou a ser referenciada com o decreto 7.397 do governo federal de dezembro de 2010 que objetiva segundo o MEC (2017):

Promover a educação financeira e previdenciária, aumentar a capacidade do cidadão para realizar escolhas conscientes sobre a administração dos seus recursos e contribuir para a eficiência e a solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização. (MEC, 2017).

Algumas pessoas têm facilidade com a matemática, raciocínio analítico apurado, outras já se veem em apuros quando o assunto são números. Conforme Reis (2016), existem fatores como os alunos não estudarem fora da sala de aula, falta de apoio familiar, falta de compromisso dos docentes e processos desatualizados de formação dos professores, o que leva a aulas que não trazem nenhum incentivo ou aplicação prática que despertem a curiosidade dos alunos e ainda segundo Rincon (2014), existem fatores genéticos que também justificam essa dificuldade para uns e facilidade para outros.

Para Goeking (2020), aumentar o conhecimento sobre finanças, por meio de estudos que supram a falta de conhecimento indicada pelos brasileiros, pode contribuir para alterar os sentimentos negativos das pessoas em relação ao dinheiro, possibilitando assim a tomada de decisões mais acertadas em suas finanças e ainda segundo Luciana Nicola (2020 apud GOEKING, 2020), fornecer conteúdo financeiro as pessoas não é o suficiente, o que leva a constatação de que a “raiz do problema está muito mais nas questões psicológicas que os brasileiros têm com suas finanças do que com as informações disponíveis sobre o assunto” (GOEKING, 2020).

Nicola (2020 apud GOEKING, 2020), salienta que temos que evoluir, buscar por versões melhores de nós mesmos e sair desse ciclo vicioso, educar nosso cérebro a economizar para gastar melhor no futuro, seria quase que como uma "terapia

financeira", idealmente iniciada já nos primeiros anos de educação e utilizando uma linguagem popular.

Goeking (2020), conclui que “se não bastassem todos os obstáculos financeiros que os brasileiros enfrentam todos os dias, um dos maiores inimigos está dentro de si mesmo. E a resposta para ‘matar o monstro’ também”.

Compreender a nós mesmos e as nossas necessidades, e isso inclui entender a vida financeira da população brasileira, entender por que o brasileiro investe, por que não investe e como investe é o primeiro passo para que a população tenha liberdade financeira.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

A relação entre o perfil do investidor e o perfil psicológico é especialmente significativa para o crescimento econômico e o desenvolvimento das empresas. Acredita-se que Investidores confiantes e estáveis emocionalmente têm maior probabilidade de manter investimentos durante períodos turbulentos, contribuindo para a estabilidade dos mercados financeiros e empresariais. Além disso, a compreensão dos traços psicológicos dos investidores pode ajudar as empresas a melhor adaptar seus produtos e serviços às necessidades e expectativas do mercado.

Na pesquisa realizada por Sant’ana (2020, p. 68) com 53 *traders*, operadores de minicontrato e mini dólar, notam-se resultados relevantes indicando que pessoas com alto neuroticismo apresentaram em sua maioria prejuízos assim como indivíduos com baixo nível tiveram sucesso e *traders* com alto nível de extroversão tiveram sucesso e baixo tiveram prejuízo. Visto isso, o estudo da personalidade desempenha um papel crucial na compreensão dos determinantes do sucesso e do fracasso no mercado financeiro. A personalidade influencia diretamente as decisões financeiras, os comportamentos de investimento e a capacidade de lidar com riscos e incertezas.

Também para Sant’ana (2020, p. 6) “Na identificação de aspectos emocionais e/ou comportamentais que afetam a probabilidade de os *day traders* atingirem uma performance lucrativa, o fator conscienciosidade foi estatisticamente relevante” assim como para os trabalhos apresentados no XXII SEMEAD seminários de administração (2019, p.15) “indivíduos mais conscientes tendem a possuir maior hábito de poupar e/ou investir, e de planejar suas finanças pessoais, por serem mais organizados e responsáveis” o que nos leva a acreditar que traços como estabilidade

emocional e conscienciosidade desempenham papéis fundamentais na capacidade de lidar com as flutuações do mercado e na manutenção de estratégias de investimento a longo prazo.

Também se encontram estudos que afirmam que Indivíduos com diferentes traços de personalidade abordam os investimentos de maneira distinta. Segundo Bortoli, (2016, p. 94) em seu estudo sobre a Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais, para “indivíduos que apresentam maiores características correspondentes a dimensão abertura, há maior probabilidade de o indivíduo assumir riscos altos. Resultados estes compatíveis com estudos como de Mayfield, Perdue e Wooten (2008), Nichelson *et al.* (2002)”. Aqueles que tendem a evitar riscos frequentemente optam por abordagens conservadoras, enquanto os mais propensos à aceitação de riscos buscam oportunidades de retorno mais elevado, embora mais arriscadas.

Em resumo, o conhecimento das preferências de investimento permite que as empresas orientem eficazmente seus esforços de captação de recursos, alinhando-se aos interesses dos investidores e impulsionando o crescimento e a inovação. A relação entre o perfil do investidor e o perfil psicológico desempenha um papel essencial no desenvolvimento das empresas e no crescimento econômico, sendo crucial considerá-la para a construção de uma economia resiliente e o sucesso no ambiente financeiro dinâmico.

1.2 OBJETIVO DO ESTUDO

O objetivo principal desse trabalho é analisar a relação entre investidores que tem ganhos ou perdas no mercado financeiro e as características da Teoria Big Five, dessa forma contribuindo para o avanço dos estudos na área em questão.

1.3 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Segunda o artigo 3º da constituição federal os objetivos fundamentais do nosso Estado são:

I - construir uma sociedade livre, justa e solidária;

- II - garantir o desenvolvimento nacional;
- III - erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais;
- IV - promover o bem de todos, sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação. (BRASIL, 1988).

Para que seja possível atingir esses objetivos é necessário que haja desenvolvimento econômico que vai além do simples crescimento da economia. Ele envolve a melhoria das condições de vida da população em diferentes aspectos, como acesso à educação, saúde, renda, habitação e qualidade de vida. O desenvolvimento econômico busca promover um progresso sustentável e equitativo, com benefícios para todos os membros da sociedade (DICIONÁRIO FINANCEIRO, 2023).

O desenvolvimento econômico pode ser medido pelo aumento do Índice de desenvolvimento humano (IDH) que mede o progresso humano com base em indicadores como expectativa de vida, educação e renda per capita e o Índice de GINI o qual avalia a desigualdade de renda em uma sociedade. Quanto mais próximo de 0 for o índice, menor é a desigualdade. Portanto, o Índice de GINI permite avaliar a equidade na distribuição de renda, o que é um aspecto fundamental para o desenvolvimento econômico (DICIONÁRIO FINANCEIRO, 2023).

E ainda para que haja desenvolvimento econômico é necessário aumento do crescimento econômico a longo prazo que é comumente medido pelo aumento ou diminuição da renda per capita do país, ou PIB per capita. (TOLEDO, 2006).

Conforme Feitosa (2022) “O cálculo do PIB brasileiro é feito a partir da soma de todos os produtos e serviços finais produzidos em um país” e pode ser calculado a partir da demanda pela seguinte fórmula:

$$\text{PIB} = C + I + G + (X - M)$$

C: consumo das famílias
I: investimentos das empresas (ampliação de fábricas, compras de equipamentos, entre outros)
G: gastos do governo (infraestrutura, previdência, programas sociais etc.)
X – M: balança comercial (diferença entre exportações e importações).
(INFOMONEY, 2023).

O PIB é um indicador de atividade econômica que reflete o crescimento de um país. No entanto, utilizá-lo como única medida para avaliar a qualidade de vida da população não é correto, pois um PIB per capita alto pode não ter uma distribuição de renda equilibrada. Embora um PIB em crescimento indique uma atividade econômica aquecida, isso não garante necessariamente uma melhor qualidade de vida,

distribuição de renda ou outros fatores importantes para compreender as condições econômicas de uma população (INFOMONEY, 2023).

Além do crescimento econômico é necessário considerar se esse crescimento foi acompanhado por inflação, se houver, o Banco Central normalmente usa a taxa básica de juros (SELIC) para controlar o aumento dos preços. Afetando não apenas as taxas de juros oferecidas a empresas e consumidores, mas também a regulação dos investimentos. Quando os juros são utilizados para desacelerar a produção e o consumo, os investimentos de renda fixa podem se tornar mais favoráveis (FEITOSA, 2022).

O problema dos investimentos de renda fixa é que essa situação vem ocorrendo desde 1995. A incapacidade do governo em controlar os gastos é evidente, uma vez que 82% do aumento da dívida pública é atribuído ao pagamento de juros (LUQUE, *et al.*, 2022). Com as altas taxas de juros, o mercado se torna menos atrativo, pois não consegue alcançar adequadamente seus objetivos de alocar os investimentos e a poupança de forma eficiente (TOLEDO, 2006).

Por que alguém deixaria de ganhar com segurança na renda fixa, obtendo 13,75% em títulos públicos que financiam a dívida pública, ou de 13,75% a 16% em CDBs de bancos, ou seja, intermediários que cobram altas taxas de juros para realizar investimentos produtivos pelas empresas? Por que alguém arriscaria investir em ações consideradas de alto risco, eliminando o banco intermediário em um investimento produtivo, para obter, conforme Toro (2023) a média das 25 melhores pagadoras de 2022 e a Investimentos e Notícias (2023) a médias das 20 maiores pagadoras dos últimos 5 anos, uma média de 14% ao ano? É importante ressaltar que essa média se refere apenas às melhores pagadoras, quando deveríamos considerar todas as empresas listadas na bolsa.

Para uma melhor compreensão do problema, segue o que Dowbor (2023) escreveu:

...quando rende mais o rentismo financeiro, ou seja, a aplicação em títulos e diversos “produtos” financeiros, do que abrir uma empresa e realizar um investimento produtivo, o dinheiro flui para onde rende mais: para ganhos improdutivo. Um exemplo: quando o governo eleva a taxa básica de juros (Selic) para 13,75%, este valor será pago pelo governo, aos detentores privados dos títulos da dívida pública, basicamente os 10% mais ricos da sociedade, usando os impostos que pagamos. Ou seja, esses impostos, em vez de financiarem educação, saúde ou infraestruturas, vão para os grandes grupos financeiros, que aqui chamamos de “mercados”. O Estado não se endividou para construir escolas, por exemplo, ou no Bolsa Família. 82% do

aumento da dívida pública resulta de juros acumulados. Sem nenhuma contribuição produtiva, esses grupos drenam anualmente, só nesta modalidade, cerca de 600 bilhões de reais, ou seja, o equivalente a cerca de 6% do PIB. Esses 6% do PIB podiam se transformar em investimentos produtivos, mas para que um dono de fortuna vai arriscar no mercado real, se pode ganhar 13,75% sem risco e sem esforço? (DOWBOR, 2023).

Além dos altos custos de abertura e manutenção das empresas na bolsa e das altas cargas tributárias, a taxa de juros é uma das principais variáveis que desencorajam o investimento no mercado de ações. Infelizmente, o Brasil possui a maior taxa de juros do mundo, o que torna o mercado acionário muito inseguro para os investidores.

O aumento da poupança e do investimento em um país são fatores essenciais para que ele possa continuar buscando crescimento e desenvolvimento econômico e social. O desenvolvimento econômico geralmente é alcançado através do aumento contínuo da renda, associado a maior produtividade e mudanças estruturais na forma de produção do país. O investimento desempenha um papel fundamental nessa conquista, pois as empresas obtêm os recursos necessários para viabilizar seus propósitos.

O mercado de ações desempenha um papel importante ao viabilizar esses processos e promover o investimento e o crescimento da poupança. Ele oferece grandes vantagens para atrair todos os tipos de investidores e proporcionar às empresas que buscam capitalização por meio do mercado de ações uma melhor estrutura administrativa, aumento da capacidade competitiva e realização de seus projetos. Uma atividade econômica sólida e em crescimento oferece mais oportunidades para as empresas crescerem, além de abrir novos negócios, empregar mais pessoas, aumentar os salários e, assim, beneficiar cada vez mais a economia.

Conforme Almeida (2004, p. 09) “As três diferentes fontes de financiamento do investimento de um país são a poupança do governo, a poupança privada e a poupança externa ou internacional. Ao somatório das duas primeiras também se dá o nome de poupança nacional, doméstica ou interna”.

Com a falta de uma administração pública eficiente, falta de poupança proveniente de superávit do governo e a falta de poupanças privadas o brasileiro depende muito de investimentos externos (poupança externa), que são uma fonte insegura visto das incertezas do nosso mercado.

É fundamental estimular o crescimento da poupança interna proveniente de indivíduos, que atualmente corresponde apenas a 8% do total poupado no país, e compreender os motivos subjacentes à persistente dificuldade da população em poupar e investir, apesar da vasta oferta de educação financeira em plataformas de mídia social, cursos diversos, pós-graduações e materiais educativos fornecidos por instituições financeiras, corretoras, escolas e entidades reguladoras. Surge, assim, a necessidade de explorar como incentivar tanto os investidores quanto os não investidores a aumentar seus aportes, visando elevar a poupança interna, reduzir taxas de juros e diminuir nossa dependência de recursos externos. Essa abordagem levanta a questão sobre a possível correlação entre os perfis psicológicos das pessoas e seus perfis enquanto investidores, enfatizando a importância de as pessoas conhecerem seus perfis para evitar perdas excessivas no mercado e evitar desistências no apoio ao financiamento de empresas.

Nicola (2020 apud GOEKING, 2020), superintendente de relações institucionais, sustentabilidade e empreendedorismo do Itaú Unibanco, explica que uma das principais conclusões do estudo foi perceber que disponibilizar conteúdo sobre finanças aos clientes não era suficiente.

"Temos que buscar transformação. É uma terapia. Essa relação com o dinheiro é mais psicológica do que qualquer outra coisa. Hoje finanças pessoais é muito atrelada a sentimentos ruins e coisas que não necessariamente a pessoa tem a mente aberta para falar", diz Nicola (2020 apud GOEKING, 2020).

Faz-se necessário entender se existe alguma relação entre as pessoas que investem e que não investem e o motivo de elas não investirem.

Como vamos chegar a um nível de questionamento das altas taxas de juros se as pessoas no Brasil têm tanto medo e se sentem tão tristes em falar sobre dinheiro? Será que existe realmente um fator psicológico interferindo em tudo isso?

2 ASPECTOS CONCEITUAIS

2.1 O QUE É O PERFIL DO INVESTIDOR?

A resolução 30/2021 da CVM “dispõe sobre o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente” (CVM, 2021), isto é, obriga as instituições financeiras a realizarem os chamados APIs (Avaliação do Perfil do investidor) ou em inglês *suitability*.

Conforme Rambo (2014), essa avaliação que contém perguntas como, idade, disponibilidade de valores, por quanto tempo e para que o valor será investido, conhecimento sobre investimentos e tolerância aos riscos, tem o objetivo de evitar que investimentos com alto grau de risco sejam oferecidos a pessoas que não estão psicologicamente ou patrimonialmente preparadas para eles. Dessa forma auxiliando, tanto as instituições como seus clientes, a escolherem produtos que suprirão as expectativas de ambas as partes.

QUADRO 01 – Tipos de investidores

PERFIL	CONSERVADOR	MODERADO	AGRESSIVO
Aversão ao risco	Alta	Média	Baixa
Características	Valorizam segurança e estabilidade preferem um valor fixo ao final do mês a investimentos com retornos maiores, mas variáveis e incertos. O objetivo principal é preservar seu patrimônio.	Já com conhecimento de mercado e um patrimônio superior permitindo diversificar seus investimentos, mantem a maior parte do seu patrimônio em renda fixa e o restante em ativos mais arriscados e variáveis para obter retornos elevados a médio e longo prazo.	Com um conhecimento mais aprofundado do mercado e patrimônio ainda mais elevado, compreende que, em alguns momentos, é necessário aceitar perdas em troca de maiores ganhos no futuro.
Investimentos recomendados	Renda fixa, como tesouro direto, CDB, LC, LCI, LCA e fundos de renda fixa	Todos os investimentos do perfil conservador mais fundos multimercados (médio risco) e poucas ações (alto risco)	Todos os investimentos do perfil moderado, mas com a maior parte dos seus recursos alocada em renda variável: ações, fundos de ações e fundos imobiliários.

FONTE: Adaptado de Nubank (2022) e Time Rico (2023).

Conforme as respostas da API os investidores são segmentados em três tipos: conservador, moderado e arrojado ou agressivo, sendo que a identificação

desses perfis é baseada principalmente na sua disposição em assumir riscos, (RAMBO, 2014). Pode-se verificar as principais características desses investidores no quadro 01.

Nota-se que existe uma evolução entre um perfil e outro, concentrada principalmente no tamanho do patrimônio do investidor e no conhecimento acerca do mercado. Para ser um investidor arrojado é necessária uma inteligência emocional bem desenvolvida para lidar com as perdas que possam ocorrer, bem como manter uma reserva de emergência para lidar com imprevistos.

2.2 RESERVA DE EMERGÊNCIA E OPORTUNIDADES

A reserva de emergência é um valor aplicado em ativos de liquidez diária, isto é, que você pode resgatar em no máximo 24 horas úteis, caso ocorra uma emergência como uma demissão, um acidente, uma doença ou ainda a oportunidade de ter um desconto alto para o pagamento a vista de um produto. Recomenda-se que ela represente de três a seis meses do seu orçamento doméstico (CERBASE, 2019).

A reserva de emergência evita que o investidor resgate valores antes do prazo ou antes de se completar 2 anos para investimentos com contagem regressiva de imposto de renda. Assim o dinheiro fica protegido contra imprevistos.

2.3 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

Cada pessoa tem sua própria compreensão sobre o que significa independência financeira. No entanto, é unânime que para alcançá-la, é necessário acumular uma certa quantia, investi-la em uma taxa razoável e garantir que supra todas as necessidades de segurança, permitindo que a pessoa possa parar de trabalhar, a menos que queira. Isso inclui ter uma renda suficiente para pagar todos os gastos mensais, contribuir com obras de caridade, dobrar a renda atual para garantir segurança no futuro e até mesmo garantir uma fonte de renda para os filhos após a morte (CERBASE, 2016).

2.4 TRADE (COMÉRCIO, TROCA)

De acordo com a XP Educação (2022), o *trade* ou *trading* envolve investimentos de alto risco, nos quais não há uma previsão concreta de retorno. O objetivo principal do *trader* é adquirir ativos financeiros por um determinado valor e vendê-los posteriormente por preços mais elevados, obtendo lucro com a diferença de valorização (ganho de capital).

Existem vários tipos de *trade*, o quadro 02 mostra os três principais tipos de *trade*:

QUADRO 02 – Principais tipos de *trade*

SCALPING TRADE	DAY TRADE	SWING TRADE
Consiste em uma estratégia de <i>day trade</i> . Porém, ele se destaca por ter um prazo menor — cerca de alguns segundos ou minutos.	Conhecidas por serem operações de curtíssimo prazo. Logo, a principal característica é a abertura e o fechamento da posição dentro do mesmo pregão, o que leva à realização de resultados no mesmo dia.	Esse tipo de especulador atua em uma janela de tempo um pouco maior — o fechamento da operação costuma ocorrer dias ou semanas após a abertura.

FONTE: Adaptado de a Genial Investimentos (2021) e a XP Educação (2022).

Como pode-se ver no quadro 02 e segundo a Genial Investimentos (2021) e a XP Educação (2022), eles diferem principalmente por conta do tempo de duração de cada operação.

2.5 TEORIA BIG FIVE

A teoria dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (Big Five) encontra suas raízes em 1884, quando Sir Francis Galton introduziu a hipótese lexical, que propõe uma análise das pessoas com base na linguagem. Essa hipótese postula que se um traço relevante em uma pessoa foi percebido, então há uma palavra para descrevê-lo. Em essência, a hipótese lexical afirma que todos os traços de personalidade estão incorporados na linguagem, se a linguagem não os codificou, é porque não são relevantes (KAHN, 2018).

O trabalho de Galton na Inglaterra culminou em uma lista de 1000 descritores de personalidade. Seguindo seu exemplo, 2 Alemães Ludwig Klages (1926) e Baumgarten (1933) conduziram estudos que resultaram em Klages com 4000 e

Baumgarten com 1629 descritores (termos que descrevem traços de personalidade) (KAHN, 2018; JOHN, 2008; HUTZ 1998). Já em 1936, nos Estados Unidos, testemunhamos um dos estudos mais abrangentes sobre traços de personalidade, onde Gordon Allport e Henry Odbert investigaram 400.000 palavras do Webster's New International Dictionary (edição de 1925). A partir desse estudo, foram identificados e analisados 17.953 termos que poderiam ser aplicados para distinguir o comportamento de um indivíduo do outro. (ALLPORT; ODBERT, 1936).

Por sua vez, Cattell (1943), extraiu 4.504 termos da lista de Allport e Odbert, considerando-os como traços reais de personalidade. Posteriormente, esses termos foram refinados para 35 variáveis. Submetendo essas variáveis a análises fatoriais oblíquas, que permitem a correlação entre fatores, Cattell identificou 12 fatores distintos. Esses fatores foram incorporados ao seu questionário de 16 Fatores de Personalidade - 16PF (CATTEL *et al.*, 1970).

Uma lista mais concisa de variáveis incentivara pesquisadores a explorar a estrutura dimensional das avaliações de traços contribuindo para o surgimento das cinco grandes dimensões. Foram muitos estudos provenientes de autoavaliações, que confirmaram os cinco fatores consistentes e sem outros de relevância". (JOHN, 2008).

Em outro estudo, Saucier e Goldberg (1996a) selecionaram 435 adjetivos familiares, cuja análise fatorial também confirmou os Cinco Grandes traços. A busca por fatores além destes revelou a consistência exclusiva dos Cinco Grandes como replicáveis (SAUCIER, 1997).

A proliferação de publicações sobre os Cinco Grandes trouxe à tona a preocupação com uma taxonomia prática que ofereça uma estrutura sistemática para distinguir, ordenar e nomear diferenças individuais no comportamento e experiência (JOHN, 1989). Enfrentando o desafio de taxonomia, a psicologia testemunhou variações metodológicas entre psicólogos. Após extensa pesquisa, um consenso emergiu em torno dos "Cinco Grandes", uma taxonomia geral de traços de personalidade que transcende perspectivas teóricas específicas. Originando-se de análises linguísticas, essas dimensões não substituem sistemas anteriores, mas, ao contrário, integram descrições de personalidade em uma estrutura unificada (JOHN, 2008).

QUADRO 03 - The OCEAN of Personality: Definição e explicação dos Cinco Grandes domínios

Cinco grandes domínios					
Fator inicial (número)	E (Fator I)	A (Fator II)	C (Fator III)	N (Fator IV)	O (Fator V)
Rótulos verbais	Extroversão Energia Entusiasmo	Amabilidade Altruísmo Afeto	Conscienciosidade Limitação, constringimento Controle de impulso	Neuroticismo Emocionalidade negativa Nervosismo	Abertura Originalidade Mente Aberta
Definição conceitual	Implica uma abordagem enérgica em relação ao mundo social e material e inclui características como sociabilidade, atividade, asserividade e emocionalidade positiva.	Compara uma orientação pró-social e comunitária em relação aos outros com antagonismo e inclui traços como altruísmo, ternura, confiança e modéstia.	Descreve o controle de impulso socialmente prescrito que facilita o comportamento direcionado a tarefas e objetivos, como pensar antes de agir, adiar a gratificação, seguir normas e regras e planejar, organizar e priorizar tarefas.	Compara estabilidade emocional e temperamento equilibrado com emotividade negativa, como sentir-se ansioso, nervoso, triste e tenso.	Descreve a amplitude, profundidade, originalidade e complexidade da vida mental e experiencial de um indivíduo.
Exemplos comportamentais	Abordar estranhos em uma festa e se apresentar; Assumir a liderança na organização de um projeto; Ficar calado quando discorda dos outros (R).	Enfatiza as boas qualidades das outras pessoas quando fala sobre elas; Empresta coisas para pessoas que conhece (por exemplo, anotações de aula, livros, leite); Consola um amigo que está chateado.	Chegar cedo ou pontualmente às consultas; Estuda muito para obter a nota mais alta da classe; Verifica novamente um trabalho de conclusão de curso quanto a erros de digitação e ortografia; Deixa a louça suja acumular por mais de um dia (R).	Aceita o bem e o mal da vida sem reclamar ou se vangloriar (R); Fica chateado quando alguém está com raiva dele; Vá com calma e relaxe (R).	Reserve um tempo para aprender algo simplesmente pelo prazer de aprender; Assiste a documentários ou TV educativa; Cria novas configurações para o seu espaço de vida; Procura atividades estimulantes que quebrem sua rotina.
Exemplos de critérios externos previstos	Pólo alto: Anos de estudo concluídos; melhor desempenho em testes de criatividade; sucesso em trabalhos artísticos; criar ambientes de trabalho e domésticos com aparência distinta Pólo baixo: atitudes conservadoras e preferências partidárias	Pólo alto: pior enfrentamento e reações à doença; experiência de burnout e mudanças de emprego Pólo baixo: Sentir-se comprometido com as organizações de trabalho; maior satisfação no relacionamento	Pólo alto: médias de notas acadêmicas mais altas; melhor desempenho no trabalho; adesão aos seus regimes de tratamento; vidas mais longas Pólo baixo: Tabagismo, abuso de substâncias e má alimentação e hábitos de exercício; transtorno de déficit de atenção/hiperatividade (TDAH)	Pólo alto: Melhor desempenho em grupos de trabalho Pólo baixo: risco de doença cardiovascular, delinquência juvenil, problemas interpessoais	Pólo alto: Status social em grupos e cargos de liderança; seleção como presidente do júri; expressão de emoções positivas; número de amigos e parceiros sexuais Pólo baixo: Relações mais pobres com os pais; rejeição pelos colegas

FONTE: Adaptado de John e Srivastava (1999) - *(R) item correlacionado negativamente com o domínio Big Five.

O quadro 03 mostra a taxonomia amplamente aceita que acabou se tornando conhecida:

Como os "Cinco Grandes" - um nome que Goldberg (1981) escolheu não para refletir sua grandeza intrínseca, mas para enfatizar que cada um desses fatores é extremamente amplo. Assim, a estrutura Big Five não implica que as diferenças de personalidade possam ser reduzidas a apenas cinco traços. Em vez disso, essas cinco dimensões representam a personalidade em um nível muito amplo de abstração; cada dimensão resume um grande número de características de personalidade distintas e mais específicas. (JOHN, 2008).

Em 1992, Costa e McCrae (1995), desenvolveram o NEO Personality Inventory-Revised (NEO-PI-R) com 240 itens, permitindo medições detalhadas das dimensões dos Cinco Grandes através de seis facetas específicas para cada fator.

Para suprir a necessidade de uma ferramenta concisa que avaliasse os aspectos prototípicos dos Cinco Grandes frequentemente encontrados em pesquisas, foi desenvolvido o Big Five Inventory (BFI) (John, Donahue e Kentle, 1991; John e Srivastava, 1999). Contendo 44 itens, o BFI foi concebido para representar as definições prototípicas dos Cinco Grandes, as quais foram estabelecidas de forma consensual por juízes especialistas. A validade das cargas fatoriais foi avaliada por 10 psicólogos atuantes como observadores (ver quadro 4), utilizando uma abordagem canônica para capturar os elementos-chave desses fatores com base em estudos anteriores e diversas amostras. A seleção final dos itens derivou de análises fatoriais realizadas em amplas amostras de estudantes universitários, visando criar um inventário conciso para avaliar eficazmente essas dimensões, especialmente quando a mensuração detalhada das facetas individuais não fosse necessária. A brevidade proporciona vantagens, evitando o tédio e a fadiga dos participantes, além de economizar tempo de teste, conforme destacado por (BURISCH, 1984).

A fim de diminuir ambiguidades, significados múltiplos ou desejos salientes:

O Big Five Inventory (BFI) não usa adjetivos únicos como itens porque tais itens são respondidos de forma menos consistente do que quando são acompanhados por definições ou elaborações (Goldberg & Kilkowski, 1985). Em vez disso, o BFI usa frases curtas com base nos adjetivos de traço conhecidos por serem marcadores prototípicos dos Big Five (John, 1989, 1990). Um ou dois adjetivos de traço prototípico serviram como o núcleo do item ao qual informações elaborativas, esclarecedoras ou contextuais foram adicionadas. Por exemplo, o adjetivo Abertura original tornou-se o item BFI "É original, vem com novas ideias" e o adjetivo Conscienciosidade perseverante serviu de base para o item "Persevera até que a tarefa termine (JOHN, 1990).

QUADRO 04 - Cinco Grandes protótipos.

Extroversão	Amabilidade	Conscienciosidade	Neuroticismo	Abertura
Baixo				
.83 Quieto	.52 Crítico	.58 Descuidado	.39 Estável	.74 Comum
.80 Reservado	.48 Frio	.53 Indisciplinado	.35 Calmo	.73 Limitado
.75 Tímido	.45 Antipático	.50 Frívolo	.21 Contente	.67 Simples
.71 Silencioso	.45 Briguento	.49 Irresponsável		.55 Superficial
.67 Introverso	.45 Insensível	.40 Desleixado		.47 Pouco inteligente
.66 Reservado	.38 Indelicado	.39 Independente		
	.33 Cruel	.37 Esquecido		
	.31 Severo			
	.28 Ingrato			
	.24 Mesquinho			
Extroversão	Amabilidade	Conscienciosidade	Neuroticismo	Abertura
Alto				
.85 Faltante	.87 Simpático	.80 Organizado	.73 Tenso	.76 Amplos interesses
.83 Assertivo	.85 Querido	.80 Metuculoso	.72 Ansioso	.76 Imaginativo
.82 Ativo	.85 Agradecido	.78 Planejador	.72 Nervoso	.72 Inteligente
.82 Anergético	.84 Carinhoso	.78 Eficiente	.71 Melancólico	.73 Original
.82 Extroverso	.84 Bondoso	.73 Responsável	.71 Preocupado	.68 Perspicaz
.80 Sincero	.82 Quente	.72 Fiel	.68 Sensível	.64 Curioso
.79 Dominante	.81 Generoso	.70 Confiável	.64 Temeroso	.59 Sofisticado
.73 Enérgico	.78 Confiável	.68 Consciente	.63 Tenso	.59 Artístico
.73 Entusiasmado	.77 Prestativo	.66 Preciso	.63 Autopiedade Temperamen- tal	.59 Habilidoso
.68 Exibido	.77 Leniente	.66 Prático	.60	.58 Inventivo
.68 Sociável	.74 Agradável	.65 Deliberado	.59 Instável	.56 Sagaz
.64 Corajoso	.73 Amável	.46 Detalhista	.58 Autopunição	.55 Engenhoso
.64 Aventureiro	.73 Amigável	.26 Cauteloso	.54 Desanimado	.45 Espirituoso
.62 Barulhento	.72 Cooperativo		.51 Emocional	.45 Talentoso
.58 Mandão	.67 Gentil			.37 Sábio
	.66 Altruísta			
	.56 Elogioso			
	.51 Sensível			

FONTE: Adaptado de John (2008).

Diante da variedade de questionários disponíveis, é crucial discernir qual questionário utilizar, especialmente em cenários onde os respondentes têm tempo à

disposição e os participantes apresentam educação e experiência em testes, ao mesmo tempo que a pesquisa exige a avaliação das múltiplas facetas dos Cinco Grandes. Nessas circunstâncias, o NEO-PI-R completo de 240 itens emerge como uma escolha mais vantajosa. Em relação às restrições temporais enfrentadas pelos participantes contemporâneos, uma alternativa a ser considerada é a utilização do BFI de 44 itens, dada sua capacidade de proporcionar uma avaliação dos principais atributos dos Cinco Grandes, com eficiência e acessibilidade comparáveis ao NEO-FFI de 60 itens e ao TDA de 100 itens (JOHN, 1990).

Após extensas análises lexicais, Eysenck (1991 p. 78), suscitou questionamentos sobre a genuína relevância dos Cinco Grandes para a sociedade, instigando os pesquisadores a efetivamente incorporar a teoria na prática. Houve uma expansão das pesquisas, principalmente nas áreas de saúde mental, saúde física, trabalho e relacionamentos. Estudos demonstraram como os traços de personalidade podem moldar a interação de um indivíduo com o ambiente e orientar seu comportamento em situações específicas. Seguem várias descobertas provenientes dessas explorações no quadro 05:

QUADRO 05 – Descobertas sobre a Teoria Big Five

Baixa conscienciosidade prediz a probabilidade de se envolver em comportamentos de risco, como fumar, abuso de substâncias, má alimentação e hábitos de exercício (BOGG; ROBERTS, 2004; HAMPSON <i>et al.</i> , 2000)
Indivíduos altamente conscienciosos, quando diagnosticados com uma doença, são mais propensos a aderir aos seus regimes de tratamento e demonstraram viver vidas mais longas (KENFORD <i>et al.</i> , 2002; DANNER; SNOWDEN; FRIESEN, 2001; FRIEDMAN; HAWLEY; TUCKER, 1994; WEISS; COSTA, 2005)
Baixa amabilidade (especialmente hostilidade) prediz doenças cardiovasculares (MILLER <i>et al.</i> , 1996)
O alto neuroticismo prevê enfrentamento menos bem-sucedido e reações mais pobres à doença, em parte porque indivíduos altamente neuróticos são mais propensos a ruminar sobre sua situação (DAVID; SULS, 1999; SCHEIER; CARVER, 1993)
Indivíduos com alta Extroversão têm mais apoio social disponível e relacionamentos íntimos importantes para lidar com doenças (BERKMAN <i>et al.</i> , 2000)
Em adolescentes, por exemplo, tanto a baixa amabilidade quanto a baixa conscienciosidade preveem delinquência e problemas de externalização, enquanto o alto neuroticismo e a baixa conscienciosidade predizem problemas de internalização, como depressão e ansiedade (JOHN <i>et al.</i> , 1994; MEASELLE <i>et al.</i> , 2005; ROBINS <i>et al.</i> , 1996, 2014)
A baixa conscienciosidade também é o traço de personalidade mais fortemente ligado ao TDAH, pelo menos quando diagnosticado na idade adulta, mais especificamente, a baixa conscienciosidade prediz problemas de atenção e organização que podem levar a problemas de ajustamento mais amplos em ambientes escolares e até mesmo relacionamentos. (NIGG <i>et al.</i> , 2002)
As descobertas que ligam os perfis dos Cinco Grandes a problemas de desenvolvimento ou ajustamento podem nos ajudar a identificar crianças em risco e projetar intervenções apropriadas, como ensinar às crianças comportamentos e habilidades relevantes (por exemplo, estratégias para adiar a gratificação) (JOHN, 2008)
Estudos mostraram que conscienciosidade, assim como abertura, preveem o desempenho escolar medido com testes objetivos no início da adolescência (JOHN <i>et al.</i> , 1994; ROBINS <i>et al.</i> , 2014).

Na faculdade, Conscienciosidade prevê médias de notas acadêmicas mais altas (NOFTLE; ROBINS, 2007; PAUNONEN, 2003)
Abertura prevê o total de anos de educação concluídos na meia-idade (GOLDBERG <i>et al.</i> , 1998)
Conscienciosidade emergiu também como um preditor geral do desempenho no trabalho em uma ampla gama de empregos. Amabilidade e neuroticismo predizem desempenho em trabalhos onde os funcionários trabalham em grupos, extroversão prediz sucesso em posições de vendas e gerenciamento, abertura prediz sucesso em trabalhos artísticos e conscienciosidade prediz sucesso em trabalhos convencionais (BARRICK; MOUNT, 1991; MOUNT; BARRICK; STEWART, 1998)
O neuroticismo é um importante preditor de satisfação no trabalho. Indivíduos altamente neuróticos são mais propensos a experimentar burnout e mudar de emprego, enquanto indivíduos emocionalmente mais estáveis sentem-se satisfeitos e comprometidos com suas organizações (THORESEN, 2003)
Em termos de relações familiares, adolescentes com alto nível de neuroticismo, baixo nível de conscienciosidade e baixo nível de extroversão tendem a ter relacionamentos mais pobres com os pais (BELSKY, 2003).
Indivíduos com baixa amabilidade e extroversão são mais propensos a experimentar a rejeição dos colegas (NEWCOMB; BUKOWSKI; PATTEE, 1993).
Baixa extroversão, conscienciosidade e neuroticismo preveem maior satisfação no relacionamento e menos conflito, abuso ou dissolução (KARNEY; BRADBURY, 1995; ROBINS; CASPI; MOFFITT, 2002; WATSON; HUBBARD; WIESE, 2000).
Extroversão prevê substancialmente a obtenção de status mais elevado para ambos os sexos; alto neuroticismo, incompatível com as normas de gênero masculino, previu status inferior apenas em homens (ANDERSON <i>et al.</i> , 2001)
Os indivíduos extrovertidos são mais propensos a ter um aperto de mão de "poder" mais firme (CHAPLIN <i>et al.</i> , 2000).
Em um estudo que monitorou a vida diária dos alunos, aqueles com alto nível de conscienciosidade passaram mais tempo na sala de aula ou no campus; os alunos com alto nível de abertura passavam mais tempo em cafés e restaurantes; e os alunos com alto nível de extroversão se envolveram em mais conversas e passaram menos tempo sozinhos. (MEHL; GOSLING; PENNEBAKER, 2006)
Em uma série de estudos relacionando avaliações independentes de quartos e escritórios com os traços de personalidade de seus habitantes, as Cinco Grandes dimensões previram como os indivíduos moldam e modificam seus ambientes físicos: Indivíduos altamente abertos tendem a criar espaços de trabalho e de convivência com aparência distinta (com uma grande variedade de diferentes tipos de livros), enquanto indivíduos altamente conscienciosos tendem a manter seus quartos bem organizados e desobstruídos. (GOSLING <i>et al.</i> , 2002)
Alta abertura também prevê a expressão de uma ampla variedade de interesses (por exemplo, gêneros musicais complexos) e preferências em sites de redes sociais e pessoais (RENTFROW; GOSLING, 2006; VAZIRE; GOSLING, 2004).

Fonte: Adaptado de John, 2008.

Visto de tantas descobertas é muito importante salientar que conforme relata John, 1990:

Ao interpretar essas descobertas, no entanto, é importante perceber que, embora as diferenças individuais nos traços de personalidade sejam relativamente estáveis ao longo do tempo (por exemplo, Roberts & DelVecchio, 2000), elas não são fixas ou "fixas como gesso" (por exemplo, Srivastava, John, Gosling e Potter, 2003). Muitas pessoas têm a capacidade de mudar seus padrões de comportamento, pensamento e sentimento, por exemplo, como resultado de programas de terapia ou intervenção. Assim, os vínculos entre os Cinco Grandes e os resultados da vida analisados acima não são fixos nem inevitáveis para o indivíduo. Em vez disso, eles apontam para domínios críticos de comportamento e emoção que o indivíduo pode atingir para o desenvolvimento e mudança pessoal. No domínio da saúde, por exemplo, as pessoas podem melhorar a conscienciosidade com que aderem a uma dieta, regime de exercícios ou plano de tratamento médico

(Friedman *et al.*, 1994), influenciando grandemente seus resultados finais de saúde e longevidade (JOHN, 1990).

Portanto, este estudo tem como objetivo contribuir com uma nova aplicação da teoria Big Five, mais especificamente o BFI de 44 itens, focando especificamente em indivíduos brasileiros no contexto financeiro. Buscamos identificar semelhanças que possam influenciar positivamente o desempenho desses indivíduos no mercado financeiro.

3 METODOLOGIA E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população utilizada foi a população brasileira, o que conforme GIL (2008 p. 97) constitui uma população infinita por ter mais de 100.000 habitantes. Por isso pode-se considerar que a amostra mínima necessária para este estudo é de 385 pessoas conforme o cálculo de amostra para populações infinitas demonstrado abaixo:

$n = \frac{Z_y^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$	$n = \frac{1,96^2 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{2}}{0,05^2} = \frac{0,9604}{0,0025} = 384,16$
---	--

Fonte: Adaptado de Mais Matemática, (2020).

Onde n = Tamanho da amostra

Z_y^2 = Desvio de valor médio aceito para alcançar o nível de confiança desejado.

Com base no nível de confiança desejado, utiliza-se um valor específico determinado pela distribuição de Gauss. Para este estudo foi selecionado um nível de confiança de 95%.

p = Proporção que se espera encontrar (0,5)

q = Porcentagem complementar (1-p)

e^2 = Erro máximo permitido, escolhido 0,05.

Com isso estipula-se que a amostra mínima deverá ser de 385 pessoas.

A coleta dos dados foi realizada através de envio de e-mails e ligações telefônica para as 27 Universidades Federais, mais propagandas pagas pelo Instagram e TikTok, mais algumas pessoas pagas através da plataforma RapidWorker, o que proporcionou uma amostra bastante diversificada de 507 pessoas até 31/07/2023.

Para análise dos resultados que seguirá é importante salientar que a pesquisa é baseada em autorrelato, isto é, como cada respondente se vê.

3.2 RESULTADOS

Uma análise geral dos dados mostra, conforme a tabela 01, que das 507 pessoas dessa pesquisa, 26 (5,13%) nunca investiram e não querem investir, 191 (37,67%) nunca investiram, mas gostariam de investir, 86 (16,96%) já investiram, mas não investem mais e 204 (40,24%) investem hoje. O que resulta em 204 pessoas que investem e 303 que não investem. Isto é, 59,76% da amostra não investe. Praticamente o contrário dos Estados Unidos onde 58% da população americana investe (FERRARI, 2023).

TABELA 01 – Resultado geral da pesquisa

Já investiu seu dinheiro?	Não, e não gostaria de investir.			Não, mas gostaria de investir.			Sim, já investi, mas não invisto mais.			Sim, e ainda invisto.		
Quantidade	26			191			86			204		
%	5,13%			37,67%			16,96%			40,24%		
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
Extroversão	3 12%	12 46%	11 42%	23 12%	117 61%	51 27%	9 10%	64 74%	13 15%	13 6%	137 67%	54 26%
Amabilidade	0 0%	13 50%	13 50%	0 0%	95 50%	96 50%	0 0%	49 57%	37 43%	2 1%	110 54%	92 45%
Conscienciosidade	0 0%	14 54%	12 46%	1 1%	103 54%	87 46%	1 1%	48 56%	37 43%	2 1%	101 50%	101 50%
Neuroticismo	6 23%	13 50%	7 27%	30 16%	131 69%	30 16%	17 20%	53 62%	16 19%	46 23%	140 69%	18 9%
Abertura	0 0%	15 58%	11 42%	3 2%	92 48%	96 50%	4 5%	47 55%	35 41%	2 1%	113 55%	89 44%
TOTAIS	Pessoas que não investem			Pessoas que investem			Pessoas que investem ou já investiram			TOTAL		
Quantidade	303			204			290			507		
%	59,76%			40,24%			57,20%			100%		
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
Extroversão	35 12%	193 64%	75 25%	13 6%	137 67%	54 26%	22 8%	201 69%	67 23%	48 9%	330 65%	129 25%
Amabilidade	0 0%	157 52%	146 48%	2 1%	110 54%	92 45%	2 1%	159 55%	129 44%	2 0%	267 53%	238 47%
Conscienciosidade	2 1%	165 54%	136 45%	2 1%	101 50%	101 50%	3 1%	149 51%	138 48%	4 1%	266 52%	237 47%
Neuroticismo	53 17%	197 65%	53 17%	46 23%	140 69%	18 9%	63 22%	193 67%	34 12%	99 20%	337 66%	71 14%
Abertura	7 2%	154 51%	142 47%	2 1%	113 55%	89 44%	6 2%	160 55%	124 43%	9 2%	267 53%	231 46%

FONTE: O próprio autor (2023).

Referente às características da teoria Big Five, pode-se notar na tabela 01 que a maioria da população se encontra no nível médio, pontuação entre 30% e 70%, em relação às características de extroversão, amabilidade, conscienciosidade, neuroticismo e abertura. Destaca-se também que 20% das pessoas têm baixo neuroticismo, enquanto as demais características praticamente não possuem representantes no nível baixo.

Referente às pessoas que investem e as que já investiram e não investem mais, podemos verificar na tabela 02 que a maior parte (76%) relata ganhos no mercado, no entanto 24%, quase um quarto dos investidores, informa perdas, inclusive perdas acima de R\$ 10.000,00 mensais. Também se verifica um equilíbrio entre homens e mulheres que investem, 150 (52%) homens e 139 (48%) mulheres, mostrando que as mulheres já são parte relevante do quadro de investidores no Brasil.

Já na tabela 03, analisando os *traders*, pode-se verificar, nessa atividade mais arriscada, uma diminuição na proporção entre homens e mulheres, sendo 46 homens e 20 mulheres. Também é importante salientar que, mesmo sendo uma amostra pequena e não significativa ainda (66 pessoas) 53% relataram ter ganhos como *traders*, muito diferente da pesquisa realizada por Fernando Chague e Bruno Giovanneti da FGV (2019), onde concluiu-se que de 19.696 pessoas que operavam como *day traders* entre 2013 e 2015 (antes da pandemia) apenas 13 (0,07%) pessoas tiveram lucros diários, o restante ou desistiu ou tiveram perdas.

Comparando a presente amostra com o trabalho de Sant'ana (2020), e lembrando que ele utilizou um inventário de 240 questões e uma amostra 53 pessoas, das quais apenas 4 mulheres, percebe-se que não houve nenhuma relação entre as pessoas com altos índices de extroversão ou baixo índice de neuroticismo terem maior sucesso no mercado financeiro nem mesmo em operações de *trader*.

Referente aos motivos dos que nunca investiram para não investir expostos na tabela 04, temos os principais: 28,71% relatam não ter conhecimento para investir, 27,25% relatam não sobrar dinheiro para investir e 14,6% relatam ter medo de investir. Importante verificar que dos que nunca investiram e não querem investir 20 pessoas (50%) dizem não sobrar dinheiro para investir enquanto a maior parte dos que nunca investiram, mas querem investir, 30%, informa não investir por falta de conhecimento.

Dessas 20 pessoas que relatam não investir e não querem investir por não sobrar dinheiro, 14 (70%) recebem até no máximo 2 salários-mínimos, 2 recebem de

2 a 4 salários, 3 pessoas de 4 a 10 salários e 1 pessoa de 10 a 20 salários. E ainda dessas 20 pessoas apenas 3 relatam ter reserva de emergência.

TABELA 02 – Pessoas que investem ou investiam x Big Five Inventory

Já investiu seu dinheiro?	Sim, já investi mas não invisto mais.						Sim, e ainda invisto.					
Quantidade	86						204					
%	29,66%						70,34%					
	GANHOS			PERDAS			GANHOS			PERDAS		
Quantidade	47			39			172			32		
%	54,65%			45,35%			84,31%			15,69%		
Homens	24	51%		14	36%		96	56%	Outros	16	50%	
Mulheres	23	49%		25	64%		75	44%	1	16	50%	
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
Extroversão	6	33	8	3	31	5	12	116	44	1	21	10
	13%	70%	17%	8%	79%	13%	7%	67%	26%	3%	66%	31%
Amabilidade	0	30	17	0	19	20	2	91	79	0	19	13
	0%	64%	36%	0%	49%	51%	1%	53%	46%	0%	59%	41%
Conscienciosidade	0	30	17	1	18	20	2	82	88	0	19	13
	0%	64%	36%	3%	46%	51%	1%	48%	51%	0%	59%	41%
Neuroticismo	14	24	9	3	29	7	38	118	16	8	22	2
	30%	51%	19%	8%	74%	18%	22%	69%	9%	25%	69%	6%
Abertura	2	28	17	2	19	18	2	98	72	0	15	17
	4%	60%	36%	5%	49%	46%	1%	57%	42%	0%	47%	53%
TOTAIS	Pessoas que investem ou já investiram						TOTAL					
	GANHOS			PERDAS			TOTAL					
Quantidade	219			71			290					
%	76%			24%			100%					
Homens	120	55%	Outros	30	42%		150	52%				
Mulheres	98	45%	1	41	58%		139	48%				
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Mé- dio	Alto			
Extroversão	18	149	52	4	52	15	22	201	67			
	8%	68%	24%	6%	73%	21%	8%	69%	23%			
Amabilidade	2	121	96	0	38	33	2	159	129			
	1%	55%	44%	0%	54%	46%	1%	55%	44%			
Conscienciosidade	2	112	105	1	37	33	3	149	138			
	1%	51%	48%	1%	52%	46%	1%	51%	48%			
Neuroticismo	52	142	25	11	51	9	63	193	34			
	24%	65%	11%	15%	72%	13%	22%	67%	12%			
Abertura	4	126	89	2	34	35	6	160	124			
	2%	58%	41%	3%	48%	49%	2%	55%	43%			

FONTE: O próprio autor (2023).

Para aqueles que pararam de investir, o motivo maior também foi não sobrar dinheiro para isso tanto entre os que relatam ganhos quanto aos que relatam perdas.

Para os que relatam ganhos tem como a segunda maior justificativa, 14%, a falta de conhecimento, já os que relatam perdas 24% pararam de investir por terem tido perdas ao investirem.

TABELA 03 – Pessoas que fazem ou faziam *trader* x Big Five Inventory

Faz ou fazia <i>trader</i> ?												
Sim, mas não faço mais.						Sim, e ainda faço.						
Quantidade	42						24					
%	63,64%						36,36%					
	GANHOS			PERDAS			GANHOS			PERDAS		
Quantidade	20			22			15			9		
%	47,62%			52,38%			62,50%			37,50%		
Homens	15	75%		15	68%		11	73%		5	56%	
Mulheres	5	25%		7	32%		4	27%		4	44%	
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
Extrover- são	1	13	6	0	17	5	0	11	4	1	7	1
	5%	65%	30%	0%	77%	23%	0%	73%	27%	11%	78%	11%
Amabili- dade	0	9	11	0	14	8	0	8	7	0	6	3
	0%	45%	55%	0%	64%	36%	0%	53%	47%	0%	67%	33%
Conscienci- osidade	0	7	13	0	13	9	0	10	5	0	4	5
	0%	35%	65%	0%	59%	41%	0%	67%	33%	0%	44%	56%
Neuroti- cismo	6	14	0	6	14	2	2	11	2	1	7	1
	30%	70%	0%	27%	64%	9%	13%	73%	13%	11%	78%	11%
Abertura	0	10	10	1	10	11	0	7	8	0	6	3
	0%	50%	50%	5%	45%	50%	0%	47%	53%	0%	67%	33%
TOTAIS	Pessoas que investem ou já investiram						TOTAL					
	GANHOS			PERDAS			TOTAL					
Quantidade	35			31			66					
%	53%			47%			100%					
Homens	26	74%		20	65%		46	70%				
Mulheres	9	26%		11	35%		20	30%				
Nível	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto			
Extrover- são	1	24	10	1	24	6	2	48	16			
	3%	69%	29%	3%	77%	19%	3%	73%	24%			
Amabili- dade	0	17	18	0	20	11	0	37	29			
	0%	49%	51%	0%	65%	35%	0%	56%	44%			
Conscienci- osidade	0	17	18	0	17	14	0	34	32			
	0%	49%	51%	0%	55%	45%	0%	52%	48%			
Neuroti- cismo	8	25	2	7	21	3	15	46	5			
	23%	71%	6%	23%	68%	10%	23%	70%	8%			
Abertura	0	17	18	1	16	14	1	33	32			
	0%	49%	51%	3%	52%	45%	2%	50%	48%			

FONTE: O próprio autor (2023).

Referente as 18 pessoas que relataram parar de investir por conta de perdas no mercado, apenas 5 delas (27,7%) tinham reserva de emergência e uma relata ter

um nível de conhecimento de 3 na escala da pesquisa que vai de 0 a 4, o restante todos abaixo disso. Já referente as 22 pessoas que se desestimularam por não obter os resultados esperados apenas 6 tinham reserva de emergência e 2 dizem ter um nível de conhecimento de 3 o restante todas abaixo.

Visto da tabela 05, a maior parte dos investidores brasileiros (51%) se considera conservador. Entre aqueles que pararam de investir e tem ganhos, 40% investiam em títulos públicos e 45% mantinham valores na poupança, já os que registraram perdas 33% investiam em ações e 28% em criptomoedas. Para os que ainda investem e tem ganhos 51% mantem seu dinheiro em títulos públicos e 47% em ações, já os que tem perda 44% mantem seu dinheiro na poupança e 38% em ações. Isso resulta em 48% das pessoas que registram ganhos, as quais investem ou investiam em títulos privados, e 42% em ações. Em relação aos que registraram perdas, 35% investem ou investiam em ações, enquanto 32% mantêm seu dinheiro na poupança.

Referente a resposta de um respondente, que fala que investe em apostas esportivas, colocou-se na tabela para ser fiel as respostas fornecidas, mas este trabalho não considera apostas como um investimento real pela falta de racionalidade deste tipo de ação.

Referente à quantia investida, a maior parte investe menos de R\$ 5.000,00. A maioria das pessoas (77%) registrou ganhos de até R\$ 1.000,00, e 54% tiveram perdas de até R\$ 1.000,00. A maior parte da amostra (73,45%) são investidores ou ex-investidores sem reserva de emergência.

A tabela 06 foi feita para demonstrar uma estimativa de ganhos médios por quantidade investida, baseados na taxa Selic, que hoje é 13,75%, já líquido de 15% de imposto de renda. Esta tabela também mostra que a maior parte da população tem ganhos aproximados dentro das faixas estimadas.

A tabela 7 foi feita para demonstrar a onde as pessoas que se dizem ter um perfil conservador, moderado ou agressivo investem. Pode-se verificar que a maior parte das pessoas que se dizem conservadoras e tem ganhos no mercado investem na poupança e em títulos privados, mantendo seus investimentos em títulos realmente considerados conservadores, já as que registram perdas a maior parte investe em ações (46%), investimento não recomendado para o perfil, e 16% na poupança.

TABELA 04 - Por que as pessoas não investem ou pararam de investir?

Por que as pessoas não investem ou pararam de investir?	Não, e não gostaria de investir	Não, mas gostaria de investir	TOTAL dos que nunca investiram	Sim, mas não invisto mais			Total dos que não investem
				Ganhos	Perdas	TOTAL	
Perdi dinheiro				2	18	20	20
Desestímulo por não obter os resultados esperados.				8	14	22	22
Pressão emocional, ansiedade e estresse relacionados aos investimentos.				3	4	7	7
Não tenho conhecimento para investir.	5	113	118	12	8	20	138
Não me sobra dinheiro para isso.	20	92	112	31	15	46	158
Tenho medo de perder meu dinheiro ao investir.	4	56	60	2	5	7	67
Tenho dificuldade em escolher entre as opções de investimento disponíveis.	0	33	33	9	4	13	46
Tenho dificuldade em acompanhar e gerenciar os investimentos.	1	21	22	7	1	8	30
Acho muito arriscado por conta da volatilidade do mercado financeiro.	2	14	16	1	2	3	19
Não tenho tempo para investir.	2	13	15	2	0	2	17
Se eu investir não terei dinheiro para viver minha vida agora.	1	14	15	4	1	5	20
É necessário muito dinheiro para investir.	1	6	7	2	2	4	11
Tenho medo do governo roubar todo meu dinheiro de novo como fez o Colômbia.	1	4	5	0	0	0	5
Simplesmente não quero e não preciso.	2	2	4	2	0	2	6
Outros							0
Aguardando um melhor momento conjuntural				1	0	1	1
Dívidas				1	0	1	1
Estou sem dinheiro para investir agora.				1	0	1	1
Aqui em casa temos um combinado onde o meu marido faz o investimento e eu utilizo a renda para gastos atuais e rotineiros.	1	0	1	0	0	0	1
Nunca trabalhei e nunca ganhei uma quantia boa para isso	0	1	1	0	0	0	1
Não tenho dinheiro próprio ou dependo dos meus pais	0	2	2	0	0	0	2
TOTAL	40	371	411	88	74	162	573

FONTE: O próprio autor (2023).

TABELA 05 – Diferenças entre investidores que relatam ganhos ou perdas

Já investiu seu dinheiro?	Sim, já investi, mas não invisto mais.				Sim, e ainda invisto.				TOTAL			
	Quantidade		86		204		290					
Ganho ou perda	GA- NHOS	PER- DAS	GANHOS	PER- DAS	GANHOS	PER- DAS	GANHOS	PER- DAS				
%	47 16%	39 13%	172 59%	32 11%	219 76%	71 24%						
CONSERVADOR	25 53%	20 51%	92 53%	16 50%	117 53%	36 51%						
MODERADO	22 47%	18 46%	67 39%	13 41%	89 41%	31 44%						
AGRESSIVO	0 0%	1 3%	13 8%	3 9%	13 6%	4 6%						
Quais são ou eram seus investimentos?												
AÇÕES	13 28%	13 33%	80 47%	12 38%	93 42%	25 35%						
TÍTULOS PÚBLICOS	10 21%	3 8%	41 24%	3 9%	51 23%	6 8%						
Títulos privados (debêntures, CDB, LCI, LCA, CRI, CRA, etc.).	19 40%	5 13%	87 51%	4 13%	106 48%	9 13%						
FUNDOS DE INVESTIMENTO	13 28%	7 18%	45 26%	7 22%	58 26%	14 20%						
IMÓVEIS	3 6%	0 0%	36 21%	3 9%	39 18%	3 4%						
FUNDOS IMOBILIÁRIOS	8 17%	0 0%	39 23%	6 19%	47 21%	6 8%						
COMMODOTIES	2 4%	0 0%	2 1%	0 0%	4 2%	0 0%						
CRIPOMOEDAS	7 15%	11 28%	44 26%	9 28%	51 23%	20 28%						
PREVIDÊNCIA PRIVADA	7 15%	2 5%	20 12%	1 3%	27 12%	3 4%						
MERCADO FOREX	0 0%	3 8%	6 3%	2 6%	6 3%	5 7%						
STARTUPS	1 2%	0 0%	1 1%	1 3%	2 1%	1 1%						
EMPRESA PRÓPRIA, OU DE TERCEIROS	4 9%	3 8%	21 12%	2 6%	25 11%	5 7%						
POUPANÇA	21 45%	9 23%	62 36%	14 44%	83 38%	23 32%						
OUTROS												
Mercado de opções	1 2%	0 0%	0 0%	0 0%	1 0%	0 0%						
Milhas	1 2%	0 0%	0 0%	0 0%	1 0%	0 0%						
Apostas	0 0%	1 3%	0 0%	0 0%	0 0%	1 1%						
Dólar	0 0%	0 0%	1 1%	0 0%	1 0%	0 0%						
Futuros	0 0%	0 0%	1 1%	0 0%	1 0%	0 0%						
Renda fixa	0 0%	0 0%	0 0%	1 3%	0 0%	1 1%						
Renda variável	0 0%	0 0%	0 0%	1 3%	0 0%	1 1%						
Quanto você tem ou tinha investido?												
Menos de R\$ 5.000,00.	30 64%	31 79%	63 37%	17 53%	93 42%	48 68%						
De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.	4 9%	4 10%	24 14%	7 22%	28 13%	11 15%						
De R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.	9 19%	3 8%	41 24%	6 19%	50 23%	9 13%						
De R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00.	3 6%	1 3%	22 13%	1 3%	25 11%	2 3%						
De R\$ 100.000,01 a R\$ 300.000,00.	1 2%	0 0%	9 5%	0 0%	10 5%	0 0%						
Acima de R\$ 300.000,00.	0 0%	0 0%	13 8%	1 3%	13 6%	1 1%						

Qual a média que ganhos ou perdas com investimentos?												
Perdas acima de R\$ 10.000,00.	0	0%	8	21%	0	0%	8	25%	0	0%	16	23%
Perdas de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.	0	0%	6	15%	0	0%	5	16%	0	0%	11	15%
Perdas de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.	0	0%	2	5%	0	0%	4	13%	0	0%	6	8%
Perdas até R\$ 1.000,00.	0	0%	23	59%	0	0%	15	47%	0	0%	38	54%
Ganhos até R\$ 1.000,00.	40	85%	0	0%	129	75%	0	0%	169	77%	0	0%
Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.	6	13%	0	0%	33	19%	0	0%	39	18%	0	0%
Ganhos de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.	0	0%	0	0%	5	3%	0	0%	5	2%	0	0%
Ganhos de R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.	0	0%	0	0%	5	3%	0	0%	5	2%	0	0%
Ganhos de R\$ 50.000,01 a R\$ 100.000,00.	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Ganhos de R\$ 100.000,01 a R\$ 300.000,00.	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	0%	0	0%
Ganhos acima de R\$ 300.000,00.	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Você já atingiu a independência financeira?												
Não.	34	72%	32	82%	125	73%	22	69%	159	73%	54	76%
Sim, mas ainda trabalho.	13	28%	6	15%	42	24%	10	31%	55	25%	16	23%
Sim, e não trabalho mais.	0	0%	1	3%	5	3%	0	0%	5	2%	1	1%

FONTE: O próprio autor (2023).

Enfatizando mais uma vez os que tem perdas, podemos verificar que referente as pessoas que pararam de investir e se consideram conservadoras, a maior parte investia em ações, criptomoedas e na poupança. Lembrando que a poupança, apesar de não registrar perdas, na maioria dos meses não cobre a inflação o que leva também a uma desvalorização do dinheiro guardado.

Outra questão importante é a evolução e a diversificação do patrimônio, uma das pessoas que pararam de investir por auferir perdas e que se considerava um investidor agressivo, registrou apenas um tipo de investimento, criptomoedas, este indivíduo não possuía reserva de emergência e informou o nível 2, um nível intermediário de conhecimento. Se ter sucesso no mercado financeiro fosse uma receita de bolo esses seriam os passos contrários, isto é tudo que não se deve fazer.

É importante compreender que ser um investidor agressivo ou arrojado, conforme algumas literaturas preferem denominar, demanda não apenas ter uma baixa aversão ao risco, mas também possuir uma diversificação de investimentos, uma reserva de emergência e conhecimento suficiente para que, caso algo dê errado, seu patrimônio esteja protegido por outros investimentos. Dessa forma, não será necessário efetuar saques, especialmente quando o valor do investimento estiver temporariamente baixo devido à volatilidade do mercado. A ação de resgatar um

investimento volátil durante um período de baixa realmente indica que o investidor talvez não seja tão agressivo quanto afirma, e possa estar cometendo um erro.

Pessoas conservadoras podem até experimentar novos investimentos, mas sempre sem mexer na reserva de emergência e depois de ter um planejamento de aposentadoria muito bem estruturado, arriscar em investimentos mais voláteis com valores que serão necessários no curto prazo (12 meses) nunca é uma boa opção.

A Tabela 08 mostra que a maioria das pessoas (41%) acredita ter estudado muito pouco, 30% dizem que nunca estudaram, e 18% afirmam discutir investimentos com amigos. Entre aqueles que já investiram e não investem mais, os que estudaram muito pouco aumentam para 70% dos entrevistados. Já entre aqueles que nunca investiram e não têm interesse em investir, 81% nunca estudaram e 12% estudaram muito pouco, o que já era esperado para pessoas sem vontade de investir.

A tabela 09 mostra o quadro socioeconômico, onde verifica-se que apesar de muitas pessoas relatarem que estudaram muito pouco a maioria se considera num nível intermediário de conhecimento sobre investimentos, principalmente entre os que investem ou já investiram, já os que nunca investiram a maior parte declara não saber nada sobre o assunto.

No tocante à posse de uma reserva de emergência, 73% das pessoas que declaram obter ganhos no mercado afirma possuir uma. Por outro lado, 55% daqueles que relatam perdas não a têm. No caso daqueles que nunca investiram e não desejam fazê-lo, 23% relatam possuir uma reserva de emergência. Notavelmente, entre aqueles que nunca investiram, mas desejam fazê-lo, 29% também alegam ter uma reserva. Essa situação suscita questionamentos pertinentes para se compreender como essas pessoas, que afirmam nunca ter investido, possuem uma reserva de emergência.

No que diz respeito a gênero, 41% dos entrevistados são homens, 58% são mulheres e 1% são de outros gêneros. Em relação à faixa etária, a maioria se encontra entre os 20 e 39 anos. Quanto ao estado civil, 43% são casados e 49% são solteiros, representando uma amostra notavelmente equilibrada em quase todos os aspectos. É importante observar que 55% da amostra pertence à região Sul, contudo, ainda assim conseguimos representantes de todos os estados do país.

Referente a escolaridade 77% dos que relatam ganhos tem ensino superior ou mais e 44% dos que relataram perdas tem ensino médio ou menos, e 38% tem ensino superior.

TABELA 06 – Estimativa de ganhos baseados na taxa Selic

Estimativa de ganhos, valores aproximados.		Sim, mas não investido mais.		Sim, e ainda investido.		TOTAL	
		GANHOS	PERDAS	GANHOS	PERDAS	GANHOS	PERDAS
SELIC	13,75% a.a.	86		204		290	
IR utilizado	15%	47	39	172	32	219	71
Quanto você tem ou tinha investido?	Qual a média que ganhos ou perdas com investimentos?						
Menos de R\$ 5.000,00.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.	2		4		6	0
Ganho aproximado líquido de IR: R\$ 584,38 ao ano.	Ganhos até R\$ 1.000,00.	28		59		87	0
R\$ 48,69 ao mês.	Perdas até R\$ 1.000,00.		20		9	0	29
	Perdas de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.		1			0	1
	Perdas de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.		3		1	0	4
	Perdas acima de R\$ 10.000,00.		7		7	0	14
De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.			4		4	0
Ganho aproximado líquido de IR: De R\$ 584,38 a R\$ 1.168,75 ao ano.	Ganhos até R\$ 1.000,00.	4		20		24	0
De R\$ 48,70 a 97,40 ao mês.	Perdas até R\$ 1.000,00.		2		3	0	5
	Perdas de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.				3	0	3
	Perdas de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.		2		1	0	3
De R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.	Ganhos de R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.			1		1	0
Ganho aproximado líquido de IR: De R\$ 1.168,75 a 5.843,75 ao ano.	Ganhos de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.			1		1	0
De R\$ 97,40 a 486,98 ao mês.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.	3		5		8	0
	Ganhos até R\$ 1.000,00.	6		34		40	0
	Perdas até R\$ 1.000,00.		1		3	0	4
	Perdas de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.		1		1	0	2
	Perdas de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.		1		2	0	3
De R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00.	Ganhos de R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.			1		1	0
Ganho aproximado líquido de IR: De R\$ 5.843,75 a 11.687,50 ao ano.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.	1		11		12	0
De R\$ 486,98 a 973,96 ao mês.	Ganhos até R\$ 1.000,00.	2		10		12	0
	Perdas acima de R\$ 10.000,00.		1		1	0	2
De R\$ 100.000,01 a R\$ 300.000,00.	Ganhos de R\$ 100.000,01 a R\$ 300.000,00.	1				1	0
Ganho aproximado líquido de IR: De R\$ 11.687,50 a 35.062,50 ao ano.	Ganhos de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.			1		1	0
De R\$ 973,96 a 2.921,88 ao mês.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.			4		4	0
	Ganhos até R\$ 1.000,00.			4		4	0
Acima de R\$ 300.000,00.	Ganhos de R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00.			3		3	0
Ganho aproximado líquido de IR: Acima de R\$ 35.062,50 ao ano.	Ganhos de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.			3		3	0
Acima de R\$ 2.921,88 ao mês.	Ganhos de R\$ 1.000,01 a R\$ 5.000,00.			5		5	0
	Ganhos até R\$ 1.000,00.			2		2	0
	Perdas de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00.				1	0	1

FONTE: O próprio autor (2023).

TABELA 07 – Perfil do investidor brasileiro

Sim, já investi, mas não invisto mais.												
86												
	CONSERVADOR				MODERADO				AGRESSIVO			
	Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas	
	56	31			54	25			0	1		
Quais são ou eram seus investimentos?												
AÇÕES	4	7%	6	19%	9	17%	7	28%	0	0%	0	0%
TÍTULOS PÚBLICOS	6	11%	2	6%	4	7%	1	4%	0	0%	0	0%
TÍTULOS PRIVADOS (debêntures, CDB, LCI, LCA, CRI, CRA, etc.).	11	20%	4	13%	8	15%	1	4%	0	0%	0	0%
FUNDOS DE INVESTIMENTO	8	14%	4	13%	5	9%	3	12%	0	0%	0	0%
IMÓVEIS	1	2%	0	0%	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%
FUNDOS IMOBILIÁRIOS	1	2%	0	0%	7	13%	0	0%	0	0%	0	0%
COMMODOTIES	1	2%	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%
CRIPTOMOEDAS	2	4%	5	16%	5	9%	5	20%	0	0%	1	100%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	4	7%	2	6%	3	6%	0	0%	0	0%	0	0%
MERCADO FOREX	0	0%	1	3%	0	0%	2	8%	0	0%	0	0%
STARTUPS	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
EMPRESA PRÓPRIA, OU DE TERCEIROS CONHECIDOS	1	2%	2	6%	3	6%	1	4%	0	0%	0	0%
POUPANÇA	16	29%	4	13%	5	9%	5	20%	0	0%	0	0%
OUTROS												
Mercado de opções	0	0%	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%
Milhas	0	0%	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%
Apostas esportivas	0	0%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Dólar	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Futuros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Renda fixa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Renda variável	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

Sim, e ainda invisto.												
204												
	CONSERVADOR				MODERADO				AGRESSIVO			
	Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas	
	211	24			221	35			54	7		
Quais são ou eram seus investimentos?												
AÇÕES	25	12%	5	21%	44	20%	7	20%	11	20%	0	0%
TÍTULOS PÚBLICOS	18	9%	1	4%	21	10%	2	6%	2	4%	0	0%
TÍTULOS PRIVADOS (debêntures, CDB, LCI, LCA, CRI, CRA, etc.).	46	22%	0	0%	35	16%	2	6%	6	11%	2	29%
FUNDOS DE INVESTIMENTO	21	10%	4	17%	19	9%	2	6%	5	9%	1	14%
IMÓVEIS	17	8%	1	4%	15	7%	2	6%	4	7%	0	0%
FUNDOS IMOBILIÁRIOS	12	6%	0	0%	19	9%	6	17%	8	15%	0	0%
COMMODOTIES	0	0%	0	0%	1	0%	0	0%	1	2%	0	0%
CRIPTOMOEDAS	15	7%	4	17%	20	9%	3	9%	9	17%	2	29%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	10	5%	1	4%	9	4%	0	0%	1	2%	0	0%
MERCADO FOREX	0	0%	1	4%	3	1%	1	3%	3	6%	0	0%
STARTUPS	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%	1	2%	0	0%
EMPRESA PRÓPRIA, OU DE TERCEIROS CONHECIDOS	6	3%	1	4%	13	6%	1	3%	2	4%	0	0%

POUPANÇA	40	19%	5	21%	22	10%	8	23%	0%	1	14%	
OUTROS												
Mercado de opções	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Milhas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Apostas esportivas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Dólar	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Futuros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	2%	0	0%
Renda fixa	0	0%	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Renda variável	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%
TOTAL												
290												
CONSERVADOR				MODERADO				AGRESSIVO				
Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		
267		55		275		60		54		8		
Quais são ou eram seus investimentos?	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
AÇÕES	29	14%	11	46%	53	24%	14	40%	11	20%	0	0%
TÍTULOS PÚBLICOS	24	9%	3	5%	25	9%	3	5%	2	4%	0	0%
TÍTULOS PRIVADOS (debêntures, CDB, LCI, LCA, CRI, CRA, etc.).	57	21%	4	7%	43	16%	3	5%	6	11%	2	25%
FUNDOS DE INVESTIMENTO	29	11%	8	15%	24	9%	5	8%	5	9%	1	13%
IMÓVEIS	18	7%	1	2%	17	6%	2	3%	4	7%	0	0%
FUNDOS IMOBILIÁRIOS	13	5%	0	0%	26	9%	6	10%	8	15%	0	0%
COMMODOTIES	1	0%	0	0%	2	1%	0	0%	1	2%	0	0%
CRIPTOMOEDAS	17	6%	9	16%	25	9%	8	13%	9	17%	3	38%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	14	5%	3	5%	12	4%	0	0%	1	2%	0	0%
MERCADO FOREX	0	0%	2	4%	3	1%	3	5%	3	6%	0	0%
STARTUPS	1	0%	0	0%	0	0%	1	2%	1	2%	0	0%
EMPRESA PRÓPRIA, OU DE TERCEIROS CONHECIDOS	7	3%	3	5%	16	6%	2	3%	2	4%	0	0%
POUPANÇA	56	21%	9	16%	27	10%	13	22%	0	0%	1	13%
OUTROS												
Mercado de opções	0	0%	0	0%	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Milhas	0	0%	0	0%	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Apostas esportivas	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Dólar	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Futuros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	2%	0	0%
Renda fixa	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Renda variável	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%

FONTE: O próprio autor (2023).

TABELA 08 – Quanto você tem se dedicado aos estudos sobre investimentos?

	Sim, já investi, mas não invisto mais.		Sim, e ainda invisto.		TOTAL DO QUE INVESTEM OU INVESTIRAM		Não, e não gostaria de investir.	Não, mas gostaria de investir.	TOTAL															
	GA-NHOS	PER-DAS	GANHOS	PER-DAS	GANHOS	PER-DAS																		
	86		204		290		26	191	191															
Quanto você tem se dedicado ao estudo de investimentos ao longo da sua vida?							26	191	507															
Nunca estudei sobre investimentos.	47	16%	39	13%	172	59%	32	11%	219	76%	71	24%	21	10%	13	18%	21	81%	97	51%	152	30%		
Estudei muito pouco.	4	9%	8	21%	17	10%	5	16%	104	47%	31	44%	3	12%	68	36%	206	41%	55	11%	50	10%		
Não estudo muito, eu aprendo praticando.	6	13%	4	10%	29	17%	6	19%	35	16%	10	14%	2	8%	8	4%	55	11%	50	10%	37	7%		
Estudo um pouco todo mês.	2	4%	6	15%	29	17%	3	9%	31	14%	9	13%	0	0%	10	5%	50	10%	28	6%	90	18%		
Estudo um pouco toda semana.	0	0%	5	13%	22	13%	2	6%	22	10%	7	10%	0	0%	8	4%	37	7%	28	6%	6	1%		
Estudo diariamente.	0	0%	4	10%	16	9%	4	13%	16	7%	8	11%	0	0%	4	2%	28	6%	90	18%	70	14%		
Converso sobre investimentos com meus amigos.	7	15%	5	13%	49	28%	9	28%	56	26%	14	20%	0	0%	20	10%	90	18%	6	1%	34	7%		
Sou certificado pela ANBIMA.	0	0%	0	0%	5	3%	0	0%	5	2%	0	0%	0	0%	1	1%	6	1%	27	5%	27	5%		
Já fiz cursos gratuitos para aprender a investir.	7	15%	7	18%	37	22%	8	25%	44	20%	15	21%	1	4%	10	5%	70	14%	34	7%	34	7%		
Já fiz cursos pagos para aprender a investir.	5	11%	2	5%	22	13%	4	13%	27	12%	6	8%	0	0%	1	1%	34	7%	27	5%	27	5%		
Faço parte de grupos de estudos e dicas sobre investimentos.	5	11%	0	0%	15	9%	4	13%	20	9%	4	6%	0	0%	3	2%	27	5%	27	5%	27	5%		
Outros																								
Assisto vídeos	0	0%	0	0%	2	1%	0	0%	2	1%	0	0%	0	0%	1	1%	3	1%	3	1%	3	1%	3	1%
Sigo especialistas em redes sociais	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	1%	1	0%	1	0%	1	0%	1	0%
Leio livros de investimento	0	0%	0	0%	1	1%	0	0%	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	0%	0	0%	1	0%	1	0%
Trabalho no ramo	1	2%	0	0%	1	1%	0	0%	2	1%	0	0%	0	0%	0	0%	2	0%	0	0%	2	0%	2	0%

FONTE: O próprio autor (2023).

Qual a média que ganhos ou perdas com investimentos?

Até R\$ 2.640,00 (2 salários-mínimos).	11	23%	17	44%	26	15%	11	34%	37	17%	28	39%	14	54%	66	35%	145	29%
De R\$ 2.640,01 a R\$ 5.280,00 (2 a 4 salários-mínimos).	15	32%	12	31%	48	28%	11	34%	63	29%	23	32%	4	15%	64	34%	154	30%
De R\$ 5.280,01 a R\$ 13.200,00 (4 a 10 salários-mínimos).	14	30%	8	21%	58	34%	7	22%	72	33%	15	21%	7	27%	46	24%	140	28%
De R\$ 13.200,01 a R\$ 26.400,00 (10 a 20 salários-mínimos).	5	11%	2	5%	30	17%	2	6%	35	16%	4	6%	1	4%	13	7%	53	10%
Acima de R\$ 26.400,01 (20 salários-mínimos).	2	4%	0	0%	10	6%	1	3%	12	5%	1	1%	0	0%	2	1%	15	3%

FONTE: O próprio autor (2023).

Para finalizar os resultados, mostra-se o quadro acima onde é muito importante notar que apesar de a maioria dos que relatam ganhos (33%) receberem entre 4 a 10 salários-mínimos e a maior parte dos que relatam perda (39%) receberem até no máximo 2 salários, existem representantes bem sucedidos e mal sucedidos em todas as classes.

Como mencionado anteriormente, investir é uma prática que transcende a classe social em que se está inserido. É claro que não podemos ignorar os obstáculos que a vida nos apresenta, nos quais ocasionalmente necessitamos utilizar nossas reservas em vez de acumulá-las. Não é prudente adotar a visão utópica de que até aqueles em situação de extrema carência podem investir. Contudo, é fato que, por meio da educação financeira, podemos substancialmente aprimorar essa situação e promover um impacto positivo na vida de inúmeras pessoas. Nosso desafio mais significativo reside na desigualdade de renda e, paradoxalmente, na nossa própria atitude.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Brasil, medido pelo índice de GINI 2021, é o décimo país no mundo com maior concentração de renda, para melhorarmos esse quadro é necessário investir em educação, principalmente a educação financeira. Diminuir a taxa Selic e aumentar a poupança interna são duas ferramentas excelentes para a desconcentração de renda. Educar as pessoas para que não tenham medo de investir, principalmente em empresas para que o país possa crescer, se desenvolver e melhorar a vida de seus habitantes.

Na amostra de 507 pessoas, a alta porcentagem de 59,76% que optam por não investir é notável, porém o cenário parece estar evoluindo a partir do quadro em que 97% das pessoas enfrentavam dificuldades em lidar com finanças. Acredito que a pandemia transformou a perspectiva dos brasileiros. As experiências de demissões e cortes salariais desafiaram a tradicional narrativa das empresas sobre a importância dos funcionários, influenciando a mentalidade das pessoas.

Importante concluir que para este trabalho, assim como para outros, não houve uma relação entre as pessoas que tem ganhos ou perdas no mercado financeiro e as características da Teoria Big Five.

Sobre reserva de emergência, é importante notar que a maior parte dos que tem ganhos no mercado tem uma reserva e a maior parte dos que tem perda não tem. Pessoas que tem uma reserva de emergência não investem valores que não podem investir e por isso ficam mais tranquilas para investir em ativos mais rentáveis.

No que diz respeito à escolaridade, é plausível deduzir que indivíduos com nível superior ou mais tendem a apresentar uma probabilidade mais elevada de obter ganhos no mercado financeiro, ao passo que aqueles com ensino superior ou inferior demonstram uma probabilidade relativamente menor.

Podemos verificar que o medo de perder dinheiro e a falta de conhecimento mesmo com tanto acesso à educação financeira é um fator relevante na nossa sociedade. Precisamos analisar a qualidade da educação financeira nas escolas e regulamentar os cursos livres. Além disso podemos perceber que o boom mesmo do aumento de pessoas investindo na bolsa foi a pandemia, a necessidade, e não o início da educação financeira nas escolas em 2010, o que nos leva a questão, será que a educação financeira nas escolas vai ser mais uma aula de inglês onde os alunos passam anos estudando e mesmo assim não saem falando uma segunda língua?

É evidente a necessidade de reformular diversas políticas públicas, abrangendo não apenas a redução da taxa Selic, mas também a problemática em torno da reprovação escolar, que impacta diretamente na motivação para estudar. Outra medida relevante seria a criação de políticas que protegessem os investidores de ações governamentais, como exemplificado pelo episódio do confisco do governo Collor há mais de 30 anos. Ainda hoje, mais de 400 mil pessoas estão envolvidas em processos judiciais relacionados a esse caso. Além disso, uma legislação mais precisa em relação à distribuição de dividendos e à abertura de capital na bolsa se torna imperativa para garantir um ambiente de investimento mais seguro e confiável.

Apesar de não ter estabelecido uma ligação direta com a teoria Big Five, tenho plena convicção de que um fator psicológico desempenha um papel crucial nos resultados financeiros das pessoas no mercado. Ao observarmos que a maioria das pessoas autodeclaradas conservadoras e bem-sucedidas investe em opções de baixo risco, enquanto muitos conservadores que enfrentam perdas optam por investimentos de alto risco, fica evidente uma lacuna que envolve falta de aceitação do seu perfil, de conhecimento, impaciência e ausência de preparo psicológico. Esses elementos frequentemente contribuem para resultados negativos no mercado financeiro.

Não acredito ter diferenças entre gêneros, mas acredito existir uma diferença genética entre as pessoas, segundo Shakeshaft (2013), em um estudo com 11.117 gêmeos idênticos e não idênticos:

A hereditariedade contribui significativamente para o desempenho nas disciplinas (58%), enquanto os efeitos compartilhados do ambiente, abrangendo influências familiares e escolares, representam cerca de 36% da variação nas pontuações médias dos alunos. Essas descobertas destacam que as diferenças no desempenho escolar final não são principalmente influenciadas pela qualidade dos professores ou escolas, pois a genética tem um papel mais importante do que o ambiente escolar ou familiar (SHAKESHAFT, 2013).

O trabalho de Shakeshaft (2013), também relata que nas “disciplinas de humanidades têm a estimativa mais baixa (40%) e as disciplinas de ciências a mais alta (60%)” e sugere uma educação baseada na propensão genética de cada pessoa.

Visto isso, o que sugiro é uma nova pesquisa interdisciplinar, *insight* que surgiu com a resposta da menina que disse que não investe por ter um combinado com o marido, ele investe e ela utiliza a renda para gastos rotineiros. Na minha casa além de uma facilidade com ciências exatas a mais de 3 gerações, quem investe sou

eu, e não por que meu marido não tenha capacidade, mas porque como estudo sobre finanças a anos é bem mais fácil para mim.

Sofremos muito com ansiedade e por não darmos conta de fazer tudo hoje em dia, um sistema de educação que leve em consideração nossas propensões genéticas poderia tirar de nossos ombros a sensação de que temos que saber tudo e dar conta de tudo.

Um novo estudo levando em conta não apenas cada indivíduo, mas a família, identificando junto com um psicólogo essas pré-disposições, poderia nos dar respostas melhores, pois nem todos dentro da casa precisam entender de finanças.

Na eventualidade de ninguém em seu lar apresentar predisposição genética para assuntos financeiros, ou mesmo se ninguém demonstrar interesse ou disponibilidade para o assunto, é importante recordar que a habilidade de gerir uma empresa ou suas finanças está intrinsecamente vinculada ao tempo de estudo, investimento em conhecimento e acompanhamento diário do mercado. Da mesma forma que, ao adquirir um medicamento na farmácia que não traz os resultados esperados, é prudente buscar auxílio médico, a situação aqui é comparável: quando você se sente inseguro, não dispõe de tempo para estudar finanças ou não aprecia essa área, pode optar por alternativas viáveis é recorrer a um administrador, contador, investidor ou economista, capazes de fornecer orientação especializada. Vale frisar que, assim como os médicos, esses profissionais da esfera financeira ostentam registros junto à ANBIMA e/ou às respeitáveis instituições reguladoras de suas atividades profissionais. Portanto, no caso de quaisquer apreensões, a busca por um profissional devidamente certificado se faz recomendável.

Com uma trajetória de anos de dedicação, tenho promovido essa abordagem com meus clientes, enfatizando que essas profissões constituem alicerces vitais para o êxito de variados empreendimentos, independentemente se estamos falando de uma empresa, do meticuloso planejamento de sua aposentadoria, da concepção de uma viagem memorável ou da concretização do sonho da casa própria.

Não precisamos saber tudo, mas precisamos aprender nossos limites, não nos impressionar com propostas absurdas e aprendermos, de forma consciente, a confiar uns nos outros.

REFERÊNCIAS

- ALLPORT, Gordon W; ODBERT, Henry S. *Trait names: A psycho-lexical study. Psychological Monograph: General and Applied*, v. 47, n. 1. 1936. p.171-200.
- ALMEIDA, Leonardo Porto de. **A relação entre as taxas de poupança: evidências empíricas para o Brasil**. 2004. 58 f. Dissertação de mestrado apresentada ao Departamento de Economia. Universidade São Paulo, São Paulo, 2004.
- ANDERSON, Cameron *et al.* *Who attains social status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. Journal of personality and social psychology*, v. 81, n. 1, p. 116-132, 2001.
- BARRICK, Murray R.; MOUNT, Michael K. *The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. Personnel psychology*, v. 44, n. 1, p. 1-26, 1991.
- BARRICK, Murray R.; MOUNT, Michael K.; GUPTA, Rashmi. *Meta-analysis of the relationship between the five-factor model of personality and Holland's occupational types. Personnel psychology*, v. 56, n. 1, p. 45-74, 2003.
- BELSKY, Jay *et al.* *Intergenerational relationships in young adulthood and their life course, mental health, and personality correlates. Journal of Family Psychology*, v. 17, n. 4, p. 460, 2003.
- BERKMAN, Lisa F. *et al.* *From social integration to health: Durkheim in the new millennium. Social science & medicine*, v. 51, n. 6, p. 843-857, 2000.
- BOGG, Tim; ROBERTS, Brent W. *Conscientiousness and health-related behaviors: a meta-analysis of the leading behavioral contributors to mortality. Psychological bulletin*, v. 130, n. 6, p. 887, 2004.
- BORTOLI, Daiane de. **Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais**. 2016. 132 f. Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016.
- BRASIL. Constituição (1988). **Constituição: República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.
- BURISCH, Matthias. Approaches to personality inventory construction: a comparison of merits. *American psychologist*, v. 39, n. 3, p. 214-227, 1984.
- CATTEL, Raymond B. *et al.* *Handbook for the Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF)*. Champaign, IL: IPAT, 1970.
- CATTEL, Raymond B. *The description of personality: basic traits resolved into clusters. The Journal of Abnormal and Social Psychology*, n. 38, 1943. p. 476–506.

CERBASI, Gustavo. Como começar a investir: confira este passo a passo. **Blog Gustavo Cerbasi**, ago. 2019. Disponível em: <https://www.gustavocerbasi.com.br/blog/como-comecar-a-investir-confira-este-passo-a-passo/>. Acesso em: 19 abr. 2023.

CERBASI, Gustavo. **Dinheiro**: os segredos de quem tem. Gustavo Cerbasi. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.

CHAGUE, Fernando; GIOVANNETTI, Bruno. É possível viver de *day-trading*? **Fundação Getúlio Vargas. EESP-Escola de economia de São Paulo**. São Paulo-SP, 2019.

CHAPLIN, William F. *et al.* *Handshaking, gender, personality, and first impressions*. **Journal of personality and social psychology**, v. 79, n. 1, p. 110, 2000.

COSTA JR, Paul T.; MCCRAE, Robert R. Domains and facets: Hierarchical personality assessment using the Revised NEO Personality Inventory. **Journal of personality assessment**, v. 64, n. 1, p. 21-50, 1995.

CVM. Resolução CVM n. 30 de 11 de maio de 2021. Dispõe sobre o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente e revoga a Instrução CVM nº 539, de 13 de novembro de 2013. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 12 de mai. 2021. Disponível em: <https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/resolucoes/resol030.html>. Acesso em 18 abr. 2023.

DANNER, Deborah D.; SNOWDON, David A.; FRIESEN, Wallace V. *Positive emotions in early life and longevity: findings from the nun study*. **Journal of personality and social psychology**, v. 80, n. 5, p. 804, 2001.

DAVID, James P.; SULS, Jerry. *Coping efforts in daily life: role of big five traits and problem appraisals*. **Journal of personality**, v. 67, n. 2, p. 265-294, 1999.

DICIONÁRIO FINANCEIRO. Desenvolvimento Econômico. **Dicionário Financeiro**. Disponível em: <https://www.dicionariofinanceiro.com/desenvolvimento-economico/>. Acesso em 20 jun, 2023.

DOWBOR, Ladislav. O dreno financeiro que paralisa o país: a farsa do déficit. **Revista do Conselho Federal de Economia**, Brasília, ano XIV, n. 48, p. 44-48, abr–jun. 2023.

EYSENCK, Hans Jurgen. Dimensions of personality: 16, 5 or 3?—Criteria for a taxonomic paradigm. **Personality and individual differences**, v. 12, n. 8, p. 773-790, 1991.

FEITOSA, Tiago. PIB brasileiro – como é calculado? **T2 Educação**, fev, 2022. Disponível em: https://t2.com.br/blog/pib-brasileiro-como-ele-e-calculado/?utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_campaign=19644995469&utm_content=__c_&utm_term=&utm_local=&utm_device=c&gclid=Cj0KCQjwqNqkBhDIARIsAFaxvwwLiDuv9rLVyXNws0MLj1GcrKKOQyla-29oQ8mJHDzpND3vBHKXPYAaAI_FEALw_wcB. Acesso em 22 jun, 2023.

FERRARI, Hamilton. Número de investidores na B3 sobe para 5,8 milhões em 2022. **Poder 360**, jan, 2023. Disponível em: <https://www.poder360.com.br/economia/numero-de-investidores-na-b3-sobe-para-58-milhoes-em-2022/>. Acesso em 30 jul, 2023.

FRIEDMAN, Howard S.; HAWLEY, P. H.; TUCKER, Joan S. *Personality, health, and longevity*. **Current directions in psychological science**, v. 3, n. 2, p. 37-41, 1994.

Genial Investimentos. *Day trade: 4 tipos de trader e suas estratégias para operar na bolsa* **Genial Investimentos**, ago. 2021. Disponível em: <https://blog.genialinvestimentos.com.br/tipos-de-trader/>. Acesso em: 19 mai. 2023.

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

GOEKING, Weruska. Brasileiros ligam finanças pessoais a sentimentos ruins e perpetuam tabu sobre dinheiro. **Valor Invest**, nov, 2020. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/educacao-financeira/noticia/2020/11/10/brasileiros-liga-m-financas-pessoais-a-sentimentos-ruins-e-perpetuam-tabu-sobre-dinheiro.ghtml>. Acesso em 22 abr, 2023.

GOLDBERG, Lewis R. *et al.* *Demographic variables and personality: The effects of gender, age, education, and ethnic/racial status on self-descriptions of personality attributes*. **Personality and Individual Differences**, v. 24, n. 3, p. 393-403, 1998.

GOLDBERG, Lewis R. Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. **Review of personality and social psychology**, v. 2, n. 1, p. 141-165, 1981.

GOLDBERG, Lewis R.; KILKOWSKI, James M. The prediction of semantic consistency in self-descriptions: Characteristics of persons and of terms that affect the consistency of responses to synonym and antonym pairs. **Journal of personality and social psychology**, v. 48, n. 1, p. 82, 1985.

GOSLING, Samuel D. *et al.* *A room with a cue: personality judgments based on offices and bedrooms*. **Journal of personality and social psychology**, v. 82, n. 3, p. 379, 2002.

HAMPSON, Sarah E. *et al.* *Conscientiousness, perceived risk, and risk-reduction behaviors: a preliminary study*. **Health psychology**, v. 19, n. 5, p. 496, 2000.

HUTZ, C. S. *et al.* O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. **Psicologia: Reflexão e Crítica**. v. 11, n. 2, 1998, p. 395-411.

INFOMONEY. Produto interno bruto (PIB): como é calculado e qual a relação com o crescimento econômico do país. **InfoMoney**, dez. 2022. Atualizado em abr. 2023. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/guias/pib-produto-interno-bruto/>. Acesso em: 22 jun. 2023.

INVESTIMENTOS E NOTÍCIAS, Equipe. As 20 maiores pagadoras de dividendos nos últimos cinco anos. **Investimentos e Notícias**, mar. 2023. Disponível em: <https://investimentosenoticias.com.br/bolsa-de-valores/maiores-pagadoras-de-dividendos/>. Acesso em: 18 jul. 2023.

John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. **The Big Five Inventory-Versions 4a and 54**. Berkeley: University of California at Berkeley, Institute of Personality and Social Research. 1991.

JOHN, Oliver P. *et al.* **Personality: Theory and Research**. 3. ed. New York: The Guilford Press, 2008.

JOHN, Oliver P. *et al.* The "little five": Exploring the nomological network of the five-factor model of personality in adolescent boys. **Child development**, v. 65, n. 1, p. 160-178, 1994.

JOHN, Oliver P. The "Big Five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. **Handbook of personality: Theory and research**, 1990.

JOHN, Oliver P. Towards a taxonomy of personality descriptors. In: **Personality psychology: Recent trends and emerging directions**. New York, NY: Springer US, 1989. p. 261-271.

JOHN, Oliver P.; Srivastava, S. (1999). *The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives*. 1999.

KAHN, Hannah dos Santos. **Bilinguismo e personalidade em bilíngues português L1 e inglês L2**. 2018. Monografia (bacharelado em letras) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2018.

KARNEY, Benjamin R.; BRADBURY, Thomas N. Assessing longitudinal change in marriage: An introduction to the analysis of growth curves. **Journal of Marriage and the Family**, p. 1091-1108, 1995.

KENFORD, Susan L. *et al.* Predicting relapse back to smoking: contrasting affective and physical models of dependence. **Journal of consulting and clinical psychology**, v. 70, n. 1, p. 216, 2002.

LARSON, Lisa M.; ROTTINGHAUS, Patrick J.; BORGEM, Fred H. Meta-analyses of Big Six interests and Big Five personality factors. **Journal of Vocational Behavior**, v. 61, n. 2, p. 217-239, 2002.

LUQUE, Carlos. *et al.* Uso e abuso de taxas de juros. **Valor Econômico**, mai, 2022. Disponível em: <https://valor.globo.com/opiniao/coluna/uso-e-abuso-da-taxa-de-juros.ghtml>. Acesso em 30 jun, 2023.

MAIS MATEMÁTICA. **12 Estatística tamanho da amostra ex1**. 2020. 1 vídeo (16min e 43 seg). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=1c88ZZpBSv8>. Acesso em: 20 jul. 2023.

MAYFIELD, Cliff; PERDUE, Grady; WOOTEN, Kevin. Investment management and personality type. **Financial Services Review**, v. 17, p. 219-236, 2008

MEASELLE, Jeffrey R. *et al.* Can children provide coherent, stable, and valid self-reports on the big five dimensions? A longitudinal study from ages 5 to 7. **Journal of personality and social psychology**, v. 89, n. 1, p. 90, 2005.

MEC - Ministério da Educação. Ensino de educação financeira é importante para desenvolvimento de crianças e adolescentes. **Educação no ar**, 07 dez, 2017. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/ultimas-noticias/211-218175739/58211-ensino-de-educacao-financeira-e-importante-para-desenvolvimento-de-criancas-e-adolescentes>. Acesso em 22 mai, 2023.

MEHL, Matthias R.; GOSLING, Samuel D.; PENNEBAKER, James W. *Personality in its natural habitat: manifestations and implicit folk theories of personality in daily life.* **Journal of personality and social psychology**, v. 90, n. 5, p. 862, 2006.

MILLER, Todd Q. *et al.* A meta-analytic review of research on hostility and physical health. **Psychological bulletin**, v. 119, n. 2, p. 322, 1996.

MOUNT, Michael K.; BARRICK, Murray R.; STEWART, Greg L. *Five-factor model of personality and performance in jobs involving interpersonal interactions.* **Human performance**, v. 11, n. 2-3, p. 145-165, 1998.

NEWCOMB, Andrew F.; BUKOWSKI, William M.; PATTEE, Linda. *Children's peer relations: a meta-analytic review of popular, rejected, neglected, controversial, and average sociometric status.* **Psychological bulletin**, v. 113, n. 1, p. 99, 1993.

NICHELSON, Nigel. *et al.* **Risk propensity and personality.** Working paper. London Business School. 2002.

NIGG, Joel T. *et al.* Big five dimensions and ADHD symptoms: links between personality traits and clinical symptoms. **Journal of personality and social psychology**, v. 83, n. 2, p. 451, 2002.

NOFTLE, Erik E.; ROBINS, Richard W. *Personality predictors of academic outcomes: big five correlates of GPA and SAT scores.* **Journal of personality and social psychology**, v. 93, n. 1, p. 116, 2007.

NUBANK, Redação. Perfil de investidor: quais são e como funcionam. **Dicionário financeiro**, jan. 2020. Atualizado em set. 2022. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/perfil-de-investidor-quais-sao/>. Acesso em: 18 abr. 2023.

PAUNONEN, Sampo V. *Big Five factors of personality and replicated predictions of behavior.* **Journal of personality and social psychology**, v. 84, n. 2, p. 411, 2003.

RAMBO, Andrea Carneiro. **O perfil do investidor e melhores investimentos:** da teoria à prática do mercado brasileiro. 2014. Monografia (bacharelado em ciências econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2014.

REIS, Ana Paula dos. **Dificuldades dos estudantes nas disciplinas de exatas do ensino médio**. 2016. 18 f. Trabalho de conclusão de curso (Licenciatura em Ciências Naturais). UNB, Planaltina, 2016.

RENTFROW, Peter J.; GOSLING, Samuel D. *Message in a ballad: The role of music preferences in interpersonal perception*. **Psychological science**, v. 17, n. 3, p. 236-242, 2006.

RICO, Time. Qual o seu perfil de investidor? Descubra qual é o seu! **Riconnect**, out. 2022. Atualizado em jan. 2023. Disponível em: <https://riconnect.rico.com.vc/blog/perfil-de-investidor/#:~:text=Existem%20tr%C3%AAs%20categorias%20de%20perfil,Moderado>. Acesso em: 18 abr. 2023.

RINCON, Maria Lucia. Facilidade com exatas e humanas é determinada pela genética. **Mega curioso**, jul. 2014. Disponível em: <https://www.megacurioso.com.br/genetica/44904-facilidade-com-exatas-e-humanas-e-determinada-pela-genetica.htm>. Acesso em: 16 abr. 2023.

ROBERTS, Brent W.; WALTON, Kate E.; VIECHTBAUER, Wolfgang. Patterns of mean-level change in personality traits across the life course: a meta-analysis of longitudinal studies. **Psychological bulletin**, v. 132-125, n. 1, p. 1, 2006.

ROBINS, Richard W. *et al.* *Resilient, overcontrolled, and undercontrolled boys: three replicable personality types*. **Journal of Personality and Social psychology**, v. 70, n. 1, p. 157-171, 1996.

ROBINS, Richard W.; CASPI, Avshalom; MOFFITT, Terrie E. *It's not just who you're with, it's who you are: Personality and relationship experiences across multiple relationships*. **Journal of personality**, v. 70, n. 6, p. 925-964, 2002.

ROBINS, Richard W.; JOHN, Oliver P.; CASPI, Avshalom. *Major dimensions of personality in early adolescence: The Big Five and beyond*. In: **The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood**. Psychology Press, 2014. p. 267-291.

SANT'ANA, Paulo Celso Pires. **Análise da relação entre perfil psicológico e performance de day traders no mercado financeiro da B3**. 2020. 103 f. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade (Linha Controladoria e Finanças). Universidade Federal de Minas Gerais, Departamento de ciências contábeis, Belo Horizonte, 2020.

SANTOS, Allison S. dos. *et al.* A relação entre o modelo Big Five de personalidade e a educação financeira entre estudantes de cursos superiores de João Pessoa – PB. XXII SEMEAD SEMINÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO. ISSN 2177-3866, 2019. São Paulo. **Anais**. Seminários em Administração da Faculdade de Economia, Adm. e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2019. p. 01-17.

SAUCIER, Gerard. *Effects of variable selection on the factor structure of person descriptors*. **Journal of personality and social psychology**, v. 73, n. 6, p. 1296, 1997.

SAUCIER, Gerard; GOLDBERG, Lewis R. *The language of personality: Lexical perspectives on the five-factor model*. 1996.

SCHEIER, Michael F.; CARVER, Charles S. *On the power of positive thinking: The benefits of being optimistic*. *Current directions in psychological science*, v. 2, n. 1, p. 26-30, 1993.

SHAKESHAFT, Nicholas G. *et al.* Strong genetic influence on a UK nationwide test of educational achievement at the end of compulsory education at age 16. *PloS one*, v. 8, n. 12, p. e80341, 2013.

SRIVASTAVA, Sanjay *et al.* Development of personality in early and middle adulthood: Set like plaster or persistent change?. *Journal of personality and social psychology*, v. 84, n. 5, p. 1041, 2003..

THORESEN, Carl J. *et al.* *The affective underpinnings of job perceptions and attitudes: a meta-analytic review and integration*. In: **17th Annual Conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Toronto, ON, Canada; An earlier version of this study was presented at the aforementioned conference**. American Psychological Association, 2003. p. 914-945.

TOLEDO, Cristiane Samuel de. **A importância do mercado de ações para o crescimento econômico do Brasil**. Monografia (bacharelado em ciências econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2006.

TORO, Equipe de. Quais são as maiores pagadoras de dividendos da Bolsa? **Toro Blog**, jul. 2023. Disponível em: <https://blog.toroinvestimentos.com.br/bolsa/maiores-pagadoras-de-dividendos>. Acesso em: 18 jul. 2023.

VAZIRE, Simine, and SAMUEL D. G. "e-Perceptions: personality impressions based on personal websites." *Journal of personality and social psychology* 87.1 (2004): 123.

WATSON, David; HUBBARD, Brock; WIESE, David. *General traits of personality and affectivity as predictors of satisfaction in intimate relationships: Evidence from self-and partner-ratings*. *Journal of personality*, v. 68, n. 3, p. 413-449, 2000.

WEISS, Alexander; COSTA JR, Paul T. *Domain and facet personality predictors of all-cause mortality among Medicare patients aged 65 to 100*. *Psychosomatic medicine*, v. 67, n. 5, p. 724-733, 2005.

XP Educação. Tipos de *trade*: entenda o que significa fazer *trade* e como investir na bolsa. **Redação XP Educação**, out. 2022. Atualizado em nov. 2022. Disponível em: <https://blog.xpeducacao.com.br/tipos-de-trade/>. Acesso em: 19 mai. 2023.