

Personalidade, Risco e Planejamento Financeiro: Uma Análise dos Militares da Marinha do Brasil sob o Prisma do Crédito Consignado.

Péricles Dias de Souza Júnior
Paulo Vitor Jordão da Gama Silva

RESUMO ESTRUTURADO

Introdução/Problematização: O endividamento pessoal é um grave problema da sociedade moderna. O acesso ao consumo é sinônimo de *status* social, o que contribui para a geração de estímulos desenfreados ao consumo. Nessa sistemática, o descontrole do orçamento pessoal e familiar surge como um grande “inimigo” das pessoas, gerando reflexos nocivos à vida pessoal e profissional de todos.

Objetivo/proposta: Em função da importância dos impactos que o endividamento pessoal gera na qualidade de vida e no desempenho dos profissionais das pessoas, esta pesquisa teve como objetivo identificar a influência das características socioeconômicas, psicológicas e comportamentais na tolerância ao risco e no planejamento financeiro dos militares da Marinha do Brasil sediados em um Complexo Naval da região de Niterói-RJ, em particular, por meio do crédito consignado.

Principais Resultados: Os principais resultados revelaram altos traços de características em todas as dimensões da personalidade estudadas, além de indicar para o perfil da amostra que faz uso de crédito consignado, militares, que em sua maioria, possuem alto planejamento financeiro, e uma tolerância ao risco acima da média ou alta. Observou-se algumas relações entre as variáveis, como que a abertura à experiência influencia positivamente no planejamento financeiro de indivíduos, sinalizando que quanto mais independente e curioso o indivíduo é, maior a probabilidade de ser também organizado financeiramente.

Considerações Finais/Conclusão: O planejamento financeiro, a tolerância ao risco e os efeitos nas decisões financeiras tornaram-se importantes tópicos de análise nas pesquisas científicas. Além da mudança do mercado financeiro em si, a diversidade de crédito ofertado e as características psicológicas também têm afetado os consumidores no momento da compra. Para pesquisas futuras, é importante que haja mais estudos sobre a construção da variável de planejamento financeiro, e que os formuladores de políticas públicas passem a considerar os traços de personalidade e risco ao avaliar o nível de endividamento de uma população.

Contribuições: Este estudo visa contribuir para a compreensão da personalidade, planejamento financeiro e fatores de risco, que estão associados às dívidas dos militares da Marinha. Os aspectos inerentes à dívida são muito discutidos na academia, todavia, estudos acerca dos traços de personalidade, relacionando-os com variáveis que incorporem o planejamento financeiro, ou a falta dele, e seguidamente os relacionem ao endividamento e fatores de risco, podem ser considerados uma inovação. Portanto, este trabalho é relevante para: o Governo, Marinha, Bancos, meio acadêmico e tomadores de crédito consignado.

Palavras-Chave: Planejamento financeiro, Traços de personalidade, Tomada de risco, Crédito Consignado, Militares da Marinha Brasileira.

1. Introdução

Diante do atual cenário econômico em que o Brasil se encontra, onde muitas famílias tiveram suas rendas comprometidas, por diferentes fatores, sejam eles o desemprego, a inflação alta, ou as taxas de juros elevadas. Segundo dados da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC, 2021), a cada 10 famílias, 7 contraíram algum tipo de dívida com o sistema financeiro em 2021. Buscando auxílio em diferentes formas de crédito, sejam elas as variadas formas de financiamento, o crédito pessoal ou o consignado.

O endividamento, segundo Mendes et al. (2020) é um fenômeno intimamente relacionado à expansão de crédito que vem sendo vivenciado no Brasil, principalmente a partir dos anos de 2003, quando foi criado o crédito consignado.

Dados da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), da Confederação Nacional do Comércio (CNC), realizada em dezembro de 2021, apontam que 70,9% das famílias brasileiras relatam ter dívidas. Destas famílias, 25,2% possuem dívidas em atraso e, ainda, 10,5% declaram que não terão condições de quitá-las, e permanecerão inadimplentes (PEIC - CNC, 2021). De acordo com a pesquisa “Origens da Inadimplência” do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) que investigou a fundo alguns padrões de comportamento financeiro dos inadimplentes no Brasil, 41% dos inadimplentes têm pouco conhecimento sobre suas contas básicas.

Em se tratando de servidores públicos, Fernandes (2018) destaca que 29% dos servidores federais e estaduais estavam inadimplentes ao final de 2017, de acordo com pesquisa realizada pela Serasa Experian. Ainda segundo a autora, o estudo aponta que o dado preocupa, pois se aproxima da inadimplência geral dos brasileiros que é de 41%, sendo que a referida parcela da população possui renda maior e estabilidade na carreira. A autora atribui que a crescente busca por empréstimos, por parte dos servidores, se deve à possibilidade destes fazerem uso do crédito consignado para desconto em folha de pagamento, que oferece prazos mais longos, de até 96 meses, e um dos juros mais baixos do mercado. Sob o ponto de vista das instituições de crédito, a estabilidade, os salários acima da média nacional e a garantia de recebimento dos empréstimos geram um risco menor, encorajando-as assim, a ofertar créditos com taxas de juros menores e que servem de atrativo para os servidores públicos.

De acordo com dados do Banco Central do Brasil (BACEN, 2018), os servidores públicos são os maiores tomadores de empréstimos consignados, representando em 2018, 56,2% do total de tomadores. No contexto dos militares, mais especificamente na Marinha do Brasil, um estudo sobre o endividamento de militares e pensionistas da Força, foi apresentado em agosto daquele ano pela Pagadoria de Pessoal da Marinha (PAPEM, 2018). O trabalho em questão foi influenciado pelo aumento expressivo de contratos de empréstimos por parte dos militares da Marinha do Brasil, cabe mencionar que a Marinha autorizou, em dezembro de 2017, a elevação no prazo máximo para empréstimo consignado de 48 para 72 meses. Fato esse que possibilitou a diluição das parcelas e por consequência o aumento da margem consignável dos militares.

Considerando-se uma atividade em que seus membros seguem normas que guiam rigorosamente seus comportamentos e suas ações dentro e fora da caserna, adquirir dívidas com as quais não seja possível arcar, é considerado transgressão disciplinar, prevista inclusive em regulamento. Está previsto nos artigos 36, 37 e 38 do Regulamento Disciplinar para

Marinha (RDM) as seguintes transgressões de natureza disciplinar: “Contrair dívidas ou assumir compromissos superiores às suas possibilidades, comprometendo o bom nome da classe”, “esquivar-se de assumir compromissos assumidos de ordem moral ou pecuniária” e “não atender a advertência de superior para satisfazer débito já reclamado”, são atitudes passíveis de punição, prejudicando a carreira dos militares punidos. Tais artigos previstos no regulamento indicam que a hierarquia ultrapassa os muros dos quartéis e adentra a intimidade dos militares. Não há como desvincular os problemas pessoais aos profissionais. Uma pessoa que enfrenta problemas financeiros fica vulnerável a apresentar reflexos dessa situação no seu ambiente de trabalho, comprometendo sua saúde e seu desempenho (ZERRENNER, 2007).

Estudos acerca do tema encontraram evidências empíricas apontando que o endividamento causa problemas que podem ter efeitos danosos a saúde dos indivíduos, sendo prejudiciais inclusive a sociedade como um todo (CLAYTON; LIÑARES-ZEGARRA e WILSON, 2015; FRENCH e MCKILLOP, 2017). Preocupações com dívidas familiares tem indicado problemas como a ansiedade, a depressão, a obesidade, o suicídio e o abuso de drogas e álcool, reduzindo assim a expectativa de vida e aumentando a mortalidade prematura das populações.

A nova abordagem das finanças comportamentais pressupõe que sejam experimentadas maneiras alternativas de explicar o comportamento nem sempre racional dos agentes econômicos, essa vertente se mostrou um terreno fértil de estudos, que se baseiam nos traços de personalidade. A personalidade pode ser definida como o estudo científico das forças psicológicas que tomam as pessoas únicas (SCHUSTACK e HOWARD, 2003). Sendo cada pessoa única e diferente das demais, pode-se presumir que os traços de personalidade influenciam no endividamento e que o conhecimento financeiro pode atuar como uma ferramenta de controle em relação à dívida.

Diante do exposto, este trabalho se propõe a responder o seguinte questionamento: em que medida as características socioeconômicas, psicológicas e comportamentais dos militares, influenciam na tomada de crédito consignado?

2. Referencial Teórico

2.1. Traços de Personalidade

Dentre as teorias que se dedicam ao estudo da personalidade humana, a teoria dos traços de personalidade é outra das principais abordagens existentes, seu objetivo principal é determinar como as pessoas se comportam em diferentes situações ao longo da vida, por entender que a personalidade é composta de traços duradouros que resultam nas formas de se comportar em diferentes contextos (PACHECO; CAMPARA e COSTA, 2019).

De acordo com Gosling *et al.* 2003, o modelo dos cinco grandes traços de personalidade é o mais amplamente pesquisado e utilizado no mundo. Ele apresenta os traços de personalidade em cinco grandes dimensões, de modo a representar a personalidade em um nível mais amplo. Segundo Borghans *et al.* (2008) o modelo dos “Big Five Personality Traits” pode ser melhor entendido, através das características e definições dos cinco grandes traços, são elas: A abertura à experiência/vontade de aprender: é o grau onde o indivíduo necessita de impulso intelectual, é adepto a mudança e variedade; A conscienciosidade: é o grau que apresenta o nível de concentração da pessoa, e sua predisposição a cumprir regras, padrões e normas; A extroversão: é o grau em que a pessoa necessita de atenção e interagir socialmente; A amabilidade/socialização: É o grau que mede a agradabilidade e harmonia nas relações com outras pessoas; e por último o neuroticismo: É o grau em que a pessoa experimenta o mundo como um ambiente ameaçador e além de seu controle.

Os grandes traços, bem como as características que geram pontuações altas e baixas utilizadas no modelo Big-Five estão apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1. Cinco Grandes Traços de Personalidade.

Baixas Pontuações	Característica	Altas Pontuações
Prático, convencional, prefere rotina.	Abertura à Experiência Imaginação, Sentimentos, Ações, Idéias.	Curioso, uma enorme variedade de interesses, independente.
Impulsivo, descuidado, desorganizado.	Conscienciosidade Competência, Obediência, Esforço pela realização, Autodisciplina.	Trabalha duro, confiável e organizado.
Calmo, reservado, retirado.	Extroversão Sociabilidade, Assertividade, Emoções Positivas	Extrovertido, caloroso, busca aventura.
Crítico, não cooperativo, suspeito.	Amabilidade Cooperativo, confiável, bem-humorado	Útil, confiante, empático.
Calmo, de temperamento uniforme, seguro.	Neuroticismo Tendência para emoções instáveis.	Ansioso, infeliz, propenso a emoções negativas.

Fonte: Adaptado de Boundless “The Five-Factor Model” (2016).

É importante notar que pontuações altas são desejáveis para cada uma das características, com exceção de Neuroticismo, pois uma pontuação mais baixa para essa característica reflete um grau mais alto de instabilidade emocional. Esses traços relacionam as características mais fundamentais das pessoas, porém cada pessoa possui uma combinação diferente dos cinco traços da personalidade, podendo existir um traço que se sobressaia mais do que outros, isso não significa a inexistência dos demais (DE BORTOLI; COSTA JR; GOULART; CAMPARA, 2019; DE BORTOLI, 2016).

Costa e McCrae idealizaram o mais abrangente modelo para identificar as diferenças de personalidade encontradas em cada indivíduo, chamado de NEO Personality Inventory Revised (NEO-PI-R). O NEO PI-R é um instrumento que mede os cinco domínios principais da personalidade, bem como dos seis traços ou facetas que definem cada domínio. Juntas, as cinco escalas de domínio e as escalas de 30 facetas do NEO PI-R, incluindo as escalas para os domínios de Amabilidade e Conscienciosidade, facilitam uma avaliação abrangente e detalhada da personalidade adulta normal. Todavia, a aplicação desse instrumento apresentava uma demora considerável, além de apresentar difícil compreensão para muitas finalidades de pesquisa (LIMA; SIMÕES, 2000).

No intuito de melhorar o modelo anterior, John, Donahue e Kentle criaram o Big Five Inventory (BFI) que é uma versão aperfeiçoada do instrumento anterior. A grande contribuição desse modelo é a criação de uma escala composta por 44 itens que são avaliados através de uma escala tipo Likert de 5 pontos, variando entre (1) “Discordo totalmente” a (5) “Concordo totalmente”. Ao ser comparado com o instrumento anterior, o BFI-44 permite avaliar utilizando frases curtas e sem grandes dificuldades os cinco fatores da personalidade (DE BORTOLI, 2016).

Por fim, surge um modelo ainda mais simplificado, o BFI-10. Criado por Rammstedt e John (2007), o BFI-10 tem entre as facilidades de operacionalização, uma brevidade de sua escala que possui apenas 10 itens e o fato de serem escolhidos dois itens para representar cada fator de personalidade. O BFI-10 apresenta correlação de 82% com testes mais longos e de acordo com Miller (2010) pode ser respondido em um minuto ou menos.

2.2. Planejamento Financeiro

A Associação Brasileira de Planejamento Financeiro (ABPF), define o Planejamento Financeiro como sendo o processo de atingir as metas financeiras da vida por meio do gerenciamento adequado dos recursos financeiros (ABPF, 2021). Para que esse gerenciamento seja eficiente, torna-se necessário observar os aspectos financeiros e econômicos dos agentes envolvidos neste grupo.

De acordo com Gitman e Madura (2003), os planos financeiros de longo prazo estabelecem as ações financeiras planejadas e o impacto previsto dessas medidas em períodos variando entre dois e dez anos, enquanto os planos financeiros de curto prazo estabelecem as ações financeiras de curto prazo e o impacto previsto dessas ações, abrangendo um período de um a dois anos. Ou seja, através de um planejamento financeiro é possível estabelecer metas de consumo realistas e planejar aquisições de médio e longo prazo, tais como: como aquisição da casa própria, de um veículo ou de até mesmo, planejar viagens e investimentos. Para que o sucesso financeiro possa ser garantido é necessário controlar o que se ganha e o que se gasta. (SANTOS e SILVA, 2014)

O planejamento pessoal está relacionado com os objetivos que cada pessoa tem na vida, e inicia com o planejamento estratégico pessoal, em que cada pessoa define o que quer ser daqui a um ano, cinco anos, dez anos e para o resto da vida (CHEROBIM e ESPEJO, 2010).

Segundo Halfeld (2007), no longo prazo, o orçamento deve ser construído com o objetivo de garantir uma aposentadoria segura. O autor cita “estágios da vida financeira” em que o comportamento do consumidor deve ser diferente. Quando jovens, dos 20 aos 50 anos, os indivíduos devem acumular riquezas. Sendo necessário definir os objetivos de vida e carreira; poupar e investir; assumir riscos; constituir família e contratar seguros. A meia-idade, dos 50 aos 65 anos, deve observar um comportamento mais conservador, e uma estabilidade no consumo. Após os 65 anos, ao se aposentar, a fase é de aproveitar o que construiu.

O não planejamento da vida financeira, por sua vez, leva aos gastos desnecessários e pode vir a impedir o alcance de uma poupança ou investimentos rentáveis para a vida pessoal, que podem trazer garantias futuras ao indivíduo. Cherobim e Espejo (2010) concluem que a elaboração de um orçamento pessoal pode ser o primeiro passo para a conquista de uma vida financeira tranquila; porém, para se ter sucesso, é preciso ter consciência da importância de um planejamento de suas finanças, assim como da relevância em manter disciplina para o alcance dos objetivos. Por fim, é preciso nutrir os cidadãos com informações básicas para que tomem decisões de maneira pensada e segura. (Savoia, Saito e Santana, 2007).

2.3. Riscos e Incertezas em Finanças

Segundo o dicionário Michaelis online (2021), a definição de risco é a probabilidade de prejuízo ou de insucesso em determinado empreendimento, projeto, coisa etc. em razão de acontecimentos incertos, que independem da vontade dos envolvidos. Na gestão de riscos, a concretização do que é almejado em um projeto é atribuída a um evento de risco, definido como o efeito da incerteza nos objetivos, de acordo com a norma NBR ISO 31000: gestão de risco: princípios e diretrizes, publicada em 2018, pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Tais incertezas envolvem causas, consequências, probabilidade de ocorrências, fatores de vulnerabilidade, os quais nem sempre são considerados de forma diferenciada nos estudos que envolvem a análise de fatores de risco.

Costuma-se diferenciar risco de incerteza, atribuindo ao primeiro a característica de ser tangível e poder se tornar real (TENEMBAUM, 2012), enquanto a incerteza, por dispor de uma situação diversa, com eventos futuros desconhecidos, onde não é possível atribuir-lhe probabilidades e não se pode elaborar previsões (BARROS, 2000). Bernat *et al.* (2019) ressaltam que todo risco é uma incerteza, embora a recíproca nem sempre seja verdadeira, assim como há incertezas as quais sequer imagina-se sua existência, mas que afetam da mesma forma os resultados do projeto - as chamadas "*unknown unknowns*". Neste sentido, o gerenciamento de riscos tem por finalidade reduzir a gama de incertezas que podem se substancializar em problemas e atenuar o efeito daquelas que venham a ocorrer (HILLSON, 2017).

Para Pritchard (2014), a natureza de um determinado risco é composta por três elementos básicos: o evento, a probabilidade e a severidade. O evento consiste na descrição do risco potencial, contemplando sua fonte geradora e efeitos dele decorrentes; a probabilidade, definida por meio de cálculos e teorias estatísticas, apresenta as chances de ocorrência do evento; e a severidade traduz o impacto gerado caso determinado risco venha a se materializar sobre os objetivos que se deseja alcançar.

A percepção ao risco é na maioria das vezes construída por meio de julgamentos realizados por indivíduos que possuem vieses cognitivos e emocionais (BAZERMAN, 2004) além de fazer uso da racionalidade limitada para adotar os modelos baseados no seu conhecimento e experiência como uma tentativa de prever o futuro Simon (1963). Sendo assim, não há como excluir as pessoas do processo de criação e uso da metodologia de riscos.

3. Metodologia

A pesquisa teve como foco, os militares da Marinha situados em um Complexo Naval da região de Niterói-RJ. Dos aproximadamente 4700 militares que trabalham atualmente no Complexo estudado, 404 militares responderam ao questionário, sendo que 182 fazem uso do crédito consignado.

A amostragem foi do tipo não probabilística, pois uma amostra perfeitamente aleatória seria improvável, por questões de hierarquia e acessibilidade. Os questionários foram enviados somente após a autorização do titular da organização militar centralizadora de pagamento dos militares procurados. O critério de inclusão para os participantes da pesquisa foi ser militar da Marinha da ativa, de qualquer posto ou graduação, e estar servindo no Complexo Naval de Niterói.

Para a coleta dos dados foi utilizado um questionário composto por 48 questões, desenvolvido com 5 blocos de perguntas: 1º) perfil sócio demográfico dos respondentes; 2º) Crédito Consignado, permitiu identificar as características do empréstimo; 3º) Tolerância ao Risco - criado por Grable e Lytton (1999) permitiu medir a tolerância ao risco financeiro; 4º) Planejamento Financeiro elaborado por Shelton e Hill (1995) destina-se ao uso na avaliação do comportamento financeiro de uma pessoa em relação ao orçamento da renda familiar; e 5º) *Big Five Inventory* – 10: criado por Rammstedt e John (2007) permitiu identificar os traços de personalidade dos militares (ressalta-se que essa escala apresenta correlação de 82% com teste mais longos do Big Five). No início do questionário foi informado que a participação era opcional e que os dados seriam tratados de forma anônima, foram fornecidas também instruções para o adequado preenchimento de cada etapa.

Para análise dos dados utilizou-se o software SPSS, no qual foram estimadas as estatísticas descritivas, testes de diferença de média e regressão múltipla. Para análise descritiva do perfil dos militares e dos fatores investigados (traços de personalidade, planejamento financeiro e tolerância ao risco) utilizou-se a frequência. Os testes de diferença

de média utilizados foram os testes t e Anova, os quais permitiram identificar se há relação entre variáveis traços de personalidade, sociodemográficas, características militares e peculiaridades do empréstimo, utilizadas na pesquisa, bem como da relação da tolerância ao risco e do planejamento financeiro e essas mesmas variáveis.

A regressão linear múltipla foi adotada para testar possíveis relações entre o Planejamento Financeiro e as variáveis (abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo) do “Big Five Personality Traits”, além das variáveis sociodemográficas, características militares e peculiaridades do empréstimo, utilizadas na pesquisa, bem como da relação da Tolerância ao Risco e essas mesmas variáveis, foram realizadas análises de regressão com o objetivo de obter modelos que expliquem a variável dependente pela variação do(s) nível(is) da(s) variável(is) independente(s). A tolerância ao risco, o Planejamento Financeiro e os traços de personalidade são variáveis numéricas, assim como o sexo, tempo de trabalho na MB, renegociação de parcelas do crédito consignado, e quantidade de empréstimos, ou seja, estas variáveis são representadas por uma pontuação ou escore. Já as variáveis idade, renda, estado civil e nível educacional, nível hierárquico, quantidade de parcelas, valor descontado em folha e outras fontes de renda, são de caráter qualitativo ou categórico, ou seja, são representadas por palavras.

Para examinar o efeito de todas as variáveis independentes sobre a variável dependente a ser explicada foi utilizado o modelo de regressão linear múltipla. E para que fosse possível incluir as variáveis qualitativas ou categóricas na análise utilizou-se o modelo de regressão com variáveis dummies.

Na prática, foram utilizados dez modelos de regressão linear múltipla e suas fórmulas são representadas respectivamente pelas equações a seguir:

Os Modelos 1 e 2 regrediram apenas as variáveis da personalidade (a abertura para novas experiências, conscienciosidade, estabilidade emocional, extroversão, amabilidade), em relação a tolerância ao risco e ao planejamento financeiro.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + \varepsilon$$

Eq. (1)

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + \varepsilon$$

Eq. (2)

Os Modelos 3 e 4 regrediram apenas as variáveis Sociodemográficas (sexo, idade, renda, estado civil e nível educacional), em relação a tolerância ao risco e ao planejamento financeiro.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Sexo}} + B2X_{\text{Idade}} + B3X_{\text{Renda}} + B4X_{\text{Estado Civil}} + B5X_{\text{Nível Educacional}} + \varepsilon$$

Eq. (3)

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Sexo}} + B2X_{\text{Idade}} + B3X_{\text{Renda}} + B4X_{\text{Estado Civil}} + B5X_{\text{Nível Educacional}} + \varepsilon$$

Eq. (4)

Os Modelos 5 e 6 regrediram apenas as variáveis de características Militares (tempo de trabalho na MB, e nível hierárquico), em relação a tolerância ao risco e ao planejamento financeiro.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível hierárquico}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (5)}$$

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível hierárquico}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (6)}$$

Os Modelos 7 e 8 regrediram apenas as variáveis das peculiaridades do empréstimo (quantidade de parcelas, renegociação de parcelas do crédito consignado, valor descontado em folha, quantidade de empréstimos e outras fontes de renda), em relação a tolerância ao risco e ao planejamento financeiro.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B2X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B3X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B4X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B5X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (7)}$$

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B2X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B3X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B4X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B5X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (8)}$$

Os Modelos 9 e 10 regrediram todas as variáveis anteriores de maneira conjunta, em relação a tolerância ao risco e ao planejamento financeiro.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + B6X_{\text{Sexo}} + B7X_{\text{Idade}} + B8X_{\text{Renda}} + B9X_{\text{Estado Civil}} + B10X_{\text{Nível Educacional}} + B11X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B12X_{\text{Nível hierárquico}} + B13X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B14X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B15X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B16X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B17X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (9)}$$

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + B6X_{\text{Sexo}} + B7X_{\text{Idade}} + B8X_{\text{Renda}} + B9X_{\text{Estado Civil}} + B10X_{\text{Nível Educacional}} + B11X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B12X_{\text{Nível hierárquico}} + B13X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B14X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B15X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B16X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B17X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon \quad \text{Eq. (10)}$$

No intuito de reduzir as incertezas das análises e mitigar possíveis erros, os modelos passaram por alguns testes para garantir a confiabilidade.

Por fim, utilizou-se a análise de correspondência múltipla, que após realizado o teste qui-quadrado para padronizar os valores de frequência e formar a base para as associações, oferece uma visão simplificada sobre quais variáveis têm certo nível de associação e quais não possuem.

4. Análise dos Resultados

Identificando o perfil dos militares que responderam a pesquisa, foram elencadas as seguintes variáveis: sexo, idade, estado civil, dependentes, nível de escolaridade, nível hierárquico, tempo de serviço, moradia, renda e crédito consignado.

Dessa forma observou-se que em relação ao perfil predominante, a maioria dos respondentes 53,70%, pertence ao sexo masculino; 37,60% apresentam faixa de idade de 25 à 35 anos; 51% são casados(as); 50,50% possuem dependentes; 46,80 possuem apenas o nível de médio de ensino; 36,60% são Praças do círculo de Suboficiais e Sargentos; 48% trabalham na Marinha entre 0 e 10 anos; 35,90% residem em imóvel alugado; 32,40% encontra-se na faixa de 6 a 9 salários-mínimos. Os servidores que recebem essa remuneração são Praças do círculo de Suboficiais e Sargentos. Outra faixa de renda que apresenta um número elevado de respondentes (23,36%) é a faixa de 3 a 6 salários-mínimos; e 55% não faz uso do crédito consignado.

Após conhecer o perfil dos militares, foram verificados os traços de personalidade dos respondentes, utilizando a escala do *Big Five* proposta por Rammstedt e John (2007). Foi possível observar entre os respondentes, algumas características das dimensões da personalidade. De uma maneira geral, as respostas indicam que a maior parte dos militares entrevistados não são reservados, se consideram sociáveis e extrovertidos, tendem a confiar nas pessoas, não são críticos com os outros, não houve um consenso sobre serem preguiçosos, mas insistem até concluir uma tarefa ou trabalho. Também foi constatado que nas questões referentes ao neuroticismo (é relaxado, controla bem o estresse) e (fica nervoso facilmente) os resultados apresentados foram bem distribuídos, não havendo consenso nas respostas relacionadas a essa dimensão. Por fim, grande parte afirma ter poucos interesses artísticos e uma imaginação fértil.

Na Tabela 2 são apresentadas as frequências e porcentagens de cada traço de personalidade dos militares da Marinha que responderam a pesquisa, considerando a orientação de Bortoli (2016) no qual utilizou-se: Baixo (resultados menores que 5), Médio (resultado iguais a 5) e Alto (resultados maiores que 5).

Tabela 2 - Resultados do teste de traços de personalidade.

Traço de Personalidade	Baixo (1)		Médio (5)		Alto (10)	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Extroversão	72	39,56	14	7,69	96	52,75
Amabilidade	46	25,27	28	15,39	108	59,34
Conscienciosidade	37	20,33	8	4,40	137	75,27
Neuroticismo	54	29,67	28	15,38	100	54,95
Abertura à experiência	49	26,92	14	7,69	119	65,39

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados demonstram que, predominantemente, os militares pesquisados na amostra apresentam alta característica em todas as dimensões da personalidade. Dos militares respondentes, 75,27% apresentaram alto traço de conscienciosidade, indicando que são confiáveis, organizados, cautelosos e disciplinados. Além disso, 65,39% revelaram alto traço de abertura à experiência, demonstrando que, no geral, são pessoas com amplos interesses, liberais, curiosas e que gostam de novidades.

Assim, é possível reconhecer que, os militares da Marinha que responderam a pesquisa, apresentam um perfil com alta pontuação em conscienciosidade e abertura à experiência, indicando servidores focados e exploradores. Como nível moderado, foram encontrados traços de neuroticismo e amabilidade. Já a dimensão que teve a maior frequência de característica da baixa pontuação foi extroversão, mostrando que alguns servidores são bastante reservados. Resultados semelhantes foram encontrados no estudo de Bortoli (2016) com estudantes de graduação em Economia e Engenharia Elétrica da UFSC no qual os participantes apresentaram alta característica nas dimensões conscienciosidade e abertura à experiência.

Adentrando no fator planejamento financeiro, foram feitas algumas perguntas de modo a avaliar o planejamento financeiro do militar em relação ao orçamento da renda familiar. O critério utilizado para isso foi uma escala do tipo Likert de quatro pontos onde as pontuações mais altas indicam um melhor comportamento orçamentário.

Objetivando compreender o desempenho geral dos pesquisados em relação ao planejamento financeiro, foi calculada a média geral da pontuação dos militares nessa etapa do questionário. Os militares atingiram uma mediana de 113 pontos, o que equivale a 70% dos pontos possíveis, percentual muito positivo, indicando que maioria dos militares que foram entrevistados, planejam a sua vida financeira, resultado que vai de encontro com o que destacou, o estudo evidenciado pela Organisation for Economic cooperation and Development - OCDE (2015), o qual ressalta que os brasileiros não possuem a cultura e planejamento em longo prazo, recorrendo a empréstimos por uma questão de sobrevivência.

A maior parte dos respondentes (61%) pontuou entre (3 e 4) optando por “parte do tempo” e “sempre”, respectivamente, em todas as questões, enquanto apenas (39%) das respostas, foram “nunca” ou “raramente” que correspondem as pontuações mais baixas (1 e 2) pontos respectivamente, na avaliação geral. Salienta-se que apenas 5 militares não alcançaram ao menos metade dos pontos possíveis, o que representa 2,75% do total dos entrevistados.

Um estudo realizado com servidores públicos que do Estado do Rio Grande do Sul, encontrou resultados parecidos em relação ao Planejamento Financeiro daqueles servidores, onde 70,1% planejavam-se financeiramente, enquanto 29,9% não possuíam um acompanhamento financeiro (PEIXOTO; SOUZA, 2019). Resultados diferentes foram observados em um estudo com estudantes universitários situados na região metropolitana de Goiânia-GO, alunos de Instituições de Ensino Superior (IES) públicas e privadas, onde foi evidenciado que a maioria dos estudantes são detentores de um baixo Planejamento Financeiro, representando aproximadamente 55% da amostra estudada (TAVARES, 2020).

Por fim, explorando a tolerância ao risco, a escala de Grable e Lytton (1999) foi adaptada para este estudo. Optou-se por ela por ser simples de se administrar, possui itens de validade razoável e fáceis de serem respondidos, fornece um *score* em escala de tolerância ao risco e é relativamente atual. As pontuações são normalmente classificadas da seguinte forma: (0-9) baixo; (10-12) abaixo da média; (13-15) média; (16-18) acima da média; (19-26) alta (GRABLE; LYTTON, 1999).

Foi possível notar que a maioria se identifica como sendo uma pessoa cautelosa, e preferem investir os seus recursos por um período de 1 a 2 anos. Os respondentes classificam a experiência que possuem no mercado financeiro como moderada. Além disso, a maioria dos respondentes prefere R\$1.000 em dinheiro ou 50% de chance de ganhar R\$5.000. Contudo, uma linha tênue divide a opinião dos respondentes em relação a associar a incerteza ao risco. E por fim, em termos de investimento, priorizam a geração de renda.

As pontuações são somadas, os *scores* mais altos indicam uma maior disposição a exercer um comportamento financeiro em que existe a possibilidade de perda, ou seja, um maior tomador de risco.

A partir desses cálculos, foi possível analisar se os militares possuem tolerância ao risco. De acordo com a classificação definida por Grable e Lytton (1999), foi possível identificar que 51,65% dos militares possuem uma tolerância ao risco acima da média (31,87%) ou Alta (19,78%). Resultados semelhantes foram encontrados no estudo de Provenzano et al. (2016), onde utilizando-se da mesma metodologia, a tolerância ao risco dos respondentes, foi classificada como acima da média. Os resultados podem ser observados na tabela 3.

Tabela 3 - Classificação dos *Scores* de Tolerância ao risco.

Classificação	Frequência	%
Baixo	15	8,24
Abaixo da Média	21	11,54
Média	52	28,57
Acima da Média	58	31,87
Alta	36	19,78
Total	182	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

Posterior a essas primeiras evidenciações busca-se identificar a relação das variáveis de perfil com os fatores investigados. Para isso, apresentam-se os resultados do teste t e anova na Tabela 4.

Tabela 4 - Resultados do teste t e anova para variáveis significantes.

Variáveis	Tolerância ao risco		Planejamento Financeiro	
	Valor	Sig.	Valor	Sig.
BF (Abertura à experiência)	0,078	0,605	0,391*	0,086
Sexo	1,246**	0,038	0,804	0,479
Nível de Escolaridade 1	-3,301***	0,002	-3,174	0,120
Renda 1 (Entre 1 e 3 SM)	-5,110***	0,008	5,206	0,152
Renda 2 (Entre 3 e 6 SM)	-3,270*	0,063	7,720	0,022
Renda 3 (Entre 6 e 9 SM)	-3,065*	0,072	6,014	6,014
Nível hierárquico 0 (Cabos e Marinheiros)	-4,813***	0,001	-3,071	0,258
Nível hierárquico 1 (Suboficiais e Sargentos)	-2,651**	0,023	0,692	0,747
Quantidade de Empréstimos	-0,557*	0,076	-0,126	0,857
Valor desc. em folha = 4 (entre R\$2.001-R\$2.500)	4,425*	0,093	-12,822	0,022
Valor desc. em folha = 5 (entre R\$2.501-R\$3.000)	4,423*	0,065	-6,529	0,281

*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01

Fonte: Dados da pesquisa.

*Foram suprimidas da tabela as variáveis que não se mostraram significativas para o modelo: conscienciosidade, estabilidade emocional, extroversão, amabilidade, idade, estado civil, tempo de trabalho na MB, renegociação de parcelas do crédito consignado, valor descontado em folha e outras fontes de renda.

Analisando as relações significativas para o fator planejamento financeiro, observou-se que a variável BF Abertura à experiência influencia positivamente no planejamento financeiro de indivíduos, sinalizando que quanto mais independente e curioso o indivíduo é, maior a probabilidade de ser também organizado financeiramente.

Na sequência, investigado as variáveis que se mostram relevantes para a consolidação da tolerância ao risco, o sexo possui uma influência positiva, e conforme dados extraídos da pesquisa, a maior parte dos respondentes é formada por homens (uma explicação para isto poderia ser que homens tendem a tomar mais risco), aspectos semelhantes foram encontrados por Provenzano et al. (2016). Em relação ao nível de escolaridade a variável possui influência negativa na Tolerância ao Risco, quanto menor o nível de escolaridade, menos propensa está a pessoa a assumir riscos. A faixa de renda também possui influência com a Tolerância ao Risco, evidenciando que quanto menor a renda, a pessoa tende a se arriscar menos. Claudino, Nunes e Silva (2009) afirmam que a posse de maior escolaridade e renda por alguns servidores, provavelmente se justifica ao fato destes servidores terem maior conhecimento financeiro e recursos e utilizarem no seu dia a dia.

Ainda com base nos resultados obtidos para o fator tolerância ao risco, no modelo das características militares, foi possível observar relação negativa entre os níveis hierárquicos 0 e 1, os mais baixos da pesquisa, e a tolerância ao risco, indicando que quanto menor o nível hierárquico dos indivíduos, eles tendem a correr menos riscos.

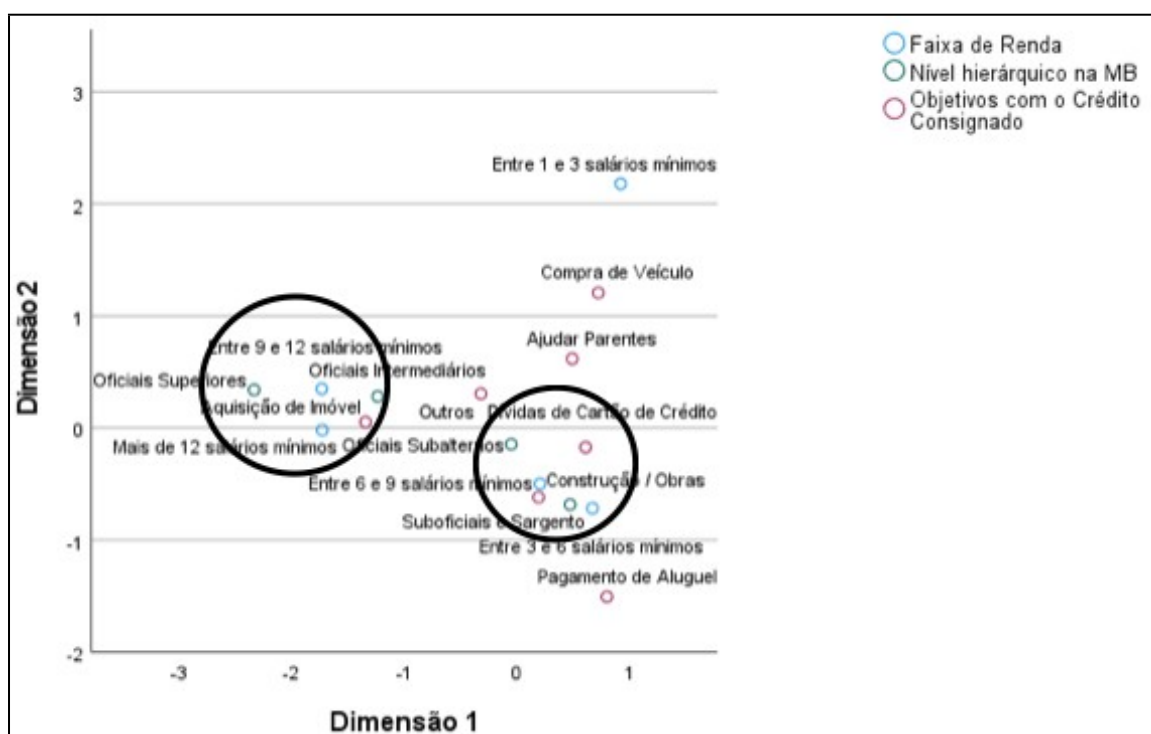
Para o modelo que analisou as peculiaridades do empréstimo em relação a tolerância ao risco, as variáveis valor descontado em folha 4 e valor descontado em folha 5 referente ao Crédito Consignado obtiveram uma influência positiva (uma explicação para isto poderia ser que os militares estão distribuídos nos patamares médio e alto dos valores da pesquisa), enquanto que a quantidade de empréstimos obteve uma influência negativa (uma explicação para isto poderia ser que 82% dos militares informaram possuir 1 ou no máximo 2 empréstimos, ou seja, a grande maioria está concentrada nas quantidades menores). Para Lira (2014) o grande número de servidores que fazem empréstimos e comprometem expressiva parte da renda sem refletir sobre a real necessidade do consignado, se os juros que estão pagos estão sendo abusivos, se existem outras taxas embutidas, e principalmente, as consequências desse empréstimo no orçamento em longo prazo.

Para mensurar a confiabilidade do construto utilizou-se o Alpha de Cronbach. (α), que deve ser a primeira medida a ser calculada para avaliar a qualidade de um instrumento (DE OLIVEIRA; OLIVEIRA, 2012). Os coeficientes de confiabilidade em torno de 0,90 são excelentes e em torno de 0,80 são muito bons. Os autores ressaltam que *scores* iguais ou acima de 0,70 são considerados satisfatórios, mas de acordo com Hair et al. (2010) 0,60 é aceitável. Neste estudo pode-se confirmar que em Tolerância ao Risco (α de 0,795) com sete questões, planejamento financeiro (α de 0,776) com quinze questões e traços de personalidade (α de 0,702) com dez questões, todos os alpha de Cronbach foram considerados satisfatórios e consistentes.

A fim de verificar a existência de associação entre variáveis, foram realizadas duas análises de correspondência múltipla, em um primeiro momento entre a variável “Objetivos com o Crédito Consignado”, composta pelas categorias (Compra de Veículo, Ajudar Parentes, Construção/Obras, Pagamento de Aluguel, Dívidas do cartão de crédito, Aquisição de Imóvel e Outros), e as variáveis “Nível Hierárquico” (Cabos e Marinheiros, Suboficiais e Sargentos, Oficiais Subalternos, Oficiais Intermediários e Oficiais Superiores) e “Faixa de Renda” (Entre

1 e 3 salários-mínimos, Entre 3 e 6 salários-mínimos, Entre 6 e 9 salários-mínimos, Entre 9 e 12 salários-mínimos e Mais que 12 salários-mínimos). Em seguida foi testada a variável “Valor Descontado em Folha”, que é composta pelas categorias (Até R\$500, Entre R\$500 - R\$1.000, Entre R\$1.001 - R\$1.500, Entre R\$1.501 - R\$2.000, Entre R\$2.001 - R\$2.500, Entre R\$2.501 - R\$3.000, Acima de R\$3.000) e as mesmas variáveis, no intuito de confirmar a associação estatisticamente significativa imaginada entre as mesmas. Os resultados podem ser observados nos gráficos 1 e 2.

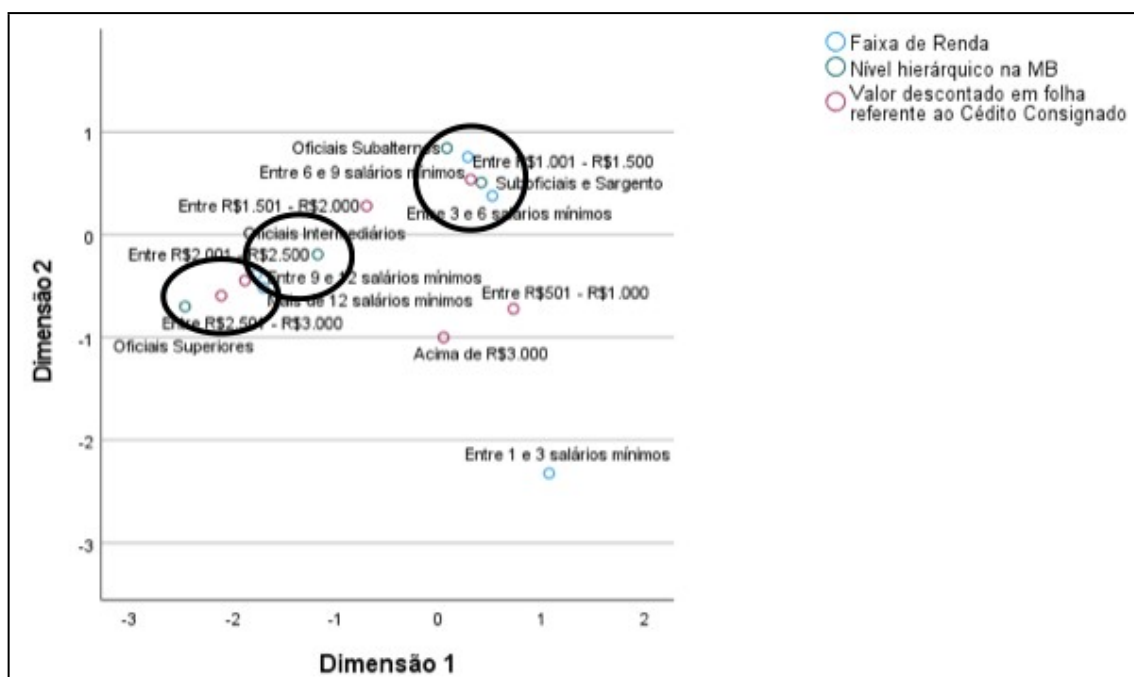
Gráfico 1 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda



Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se verificar que a categoria objetivo aquisição de imóveis apresenta forte associação com as categorias faixas de rendas mais altas, entre 9 e 12 e mais de 12 salários-mínimos e os Níveis Hierárquicos oficiais superiores e intermediários. Por outro lado, as categorias Dívidas com o Cartão de Crédito e Construção / Obras, apresentam associação com as Faixas de Renda entre 3 e 6 e entre 6 e 9 salários-mínimos, além disso, encontram-se com maior proximidade dos níveis hierárquicos Suboficiais e Sargentos e Oficiais Subalternos.

Gráfico 2 - Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda



Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se verificar que, as categorias Nível Hierárquico de Suboficiais e Sargentos e de Oficiais Subalternos e apresentam forte associação com as Faixas de Renda de 3 a 6 e entre 6 e 9 salários-mínimos e ambas com associação com o Valor Descontado em Folha entre R\$1.001 - R\$1.500. Observa-se também que, a categoria Nível Hierárquico de oficiais intermediários apresenta associação com Faixa de Renda entre 9 e 12 salários-mínimos e o Valor Descontado em Folha entre R\$2.001 - R\$2.500. E por fim, a categoria Nível Hierárquico de Oficiais Superiores encontra-se ainda com grande proximidade da Faixa de Renda mais de 12 salários-mínimos, e está associada ao Valor Descontado em Folha entre R\$2.501 - R\$3.000.

5. Conclusões

A ausência de planejamento financeiro tem sido um dos principais problemas sociais que a humanidade tem enfrentado, os níveis de endividamento crescentes e falta de compreensão de questões financeiras têm sido os frutos desta ausência. O planejamento financeiro, a Tolerância ao Risco e seus efeitos nas decisões financeiras tornaram-se importantes tópicos de análise nas pesquisas científicas. Além da mudança do mercado financeiro em si, oferecendo mais produtos à população, e a diversidade de crédito ofertado, as características psicológicas também têm afetado os consumidores no momento de decidirem financeiramente sobre seus recursos monetários.

O presente estudo teve como objetivo analisar os traços de personalidade e risco dos militares da Marinha do Brasil em relação ao seu endividamento, em particular, por meio do crédito consignado, visando contribuir para uma maior compreensão dessas características e fatores de risco, que estão associados aos altos níveis de dívida dos militares da Marinha.

Foram propostos modelos de caráter inédito para as dimensões de Tolerância ao Risco e planejamento financeiro, com análises envolvendo: a personalidade através do modelo Big Five; as características sociodemográficas dos militares; as características dos militares; os fatores estruturais do empréstimo; e por fim, uma análise conjunta.

Os dados dos 404 questionários de militares da Marinha situados em um Complexo Naval da região de Niterói-RJ, foram submetidos à análise do software estatístico SPSS® pela metodologia *backward*, para atender as necessidades das análises descritivas e de regressão.

Para o perfil sociodemográfico, a amostra é representada principalmente pelo gênero masculino, entre 25 e 35 anos, casados, com dependentes, possuidores do nível médio completo, que estão na instituição em seu primeiro decênio e tem renda individual entre 6 e 9 salários-mínimos R\$ 6.600,01 a R\$ 9.900,00.

O perfil da amostra que faz uso de crédito consignado, foi de militares, que em sua maioria, possuem alto planejamento financeiro, e uma tolerância ao risco acima da média ou Alta. Para os traços de personalidade a amostra apresentou em sua maioria altos traços de personalidade para os cinco tipos (estabilidade emocional, agradabilidade, extroversão, conscienciosidade e intelecto).

Foi demonstrado por meio das regressões que o traço de personalidade abertura a experiência influencia positivamente no planejamento financeiro de indivíduos, sinalizando que quanto mais independente e curioso o indivíduo é, maior a probabilidade de ser também organizado financeiramente.

As variáveis independentes “Abertura a experiência”, “Sexo”, “Nível de Escolaridade”, “Faixa de Renda”, “Nível hierárquico”, “Quantidades de empréstimos” e “Valor descontado em folha” apresentaram coeficientes estatisticamente significativos, confirmando a relação positiva ou negativa de características da personalidade, sociodemográficas, militares e dos empréstimos, e influenciam no planejamento financeiro e na tolerância ao risco.

Destaca-se ainda que uma das contribuições deste estudo é a incorporação dos traços de personalidade como determinantes do endividamento, planejamento financeiro e tolerância ao risco dos militares, aspecto que ainda não havia sido explorado em estudos anteriores com membros da Marinha do Brasil.

Além disso, mesmo que boa parte dos militares tenha apresentado elevado conhecimento financeiro, ainda há necessidade de capacitações na área de finanças, que sejam capazes de fornecer conhecimentos e conceitos básicos de que permitam que aos militares ter uma maior qualidade em suas decisões financeiras.

Ressalta-se ainda, que a importância deste trabalho se dá pela possibilidade de estender esses resultados para gerar contribuições em outros Complexos Navais.

As limitações da pesquisa inicialmente se referem à ausência de um instrumento padronizado para avaliar o nível de planejamento financeiro e Tolerância ao Risco, como existe para avaliar traços de personalidade, há uma disseminação de conceitos diversos sobre esses conceitos no meio acadêmico e isto se torna uma problemática do momento da avaliação à mensuração.

O quantitativo da amostra também se tornou uma limitação, pois devido à redução do efetivo nos quartéis, causada pela pandemia do novo coronavírus, não foi possível fazer as coletas de respostas via presencial nas organizações militares pesquisadas.

Para as pesquisas futuras, é importante que haja mais estudos sobre a construção da variável de planejamento financeiro, a elaboração de um *survey* com quantidade reduzida de questões e que os formuladores de políticas públicas passem a considerar os traços de personalidade ao avaliar o nível de endividamento de uma população com o objetivo de direcioná-la ao crescimento financeiro pessoal e crescimento econômico da nação.

6. Referências

Associação Brasileira de Planejamento Financeiro (ABPF). **Comitê de Padrões de Planejamento Financeiro Ltd.** São Paulo, 2021. Disponível em: <https://planejar.org.br/planejamento-financeiro/> Acesso em: 18 jan. 2022.

Banco Central do Brasil. **Perguntas frequentes.** Disponível em: https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/perguntasfrequenterespostas/faq_emprestimosconsignados . Acesso em: 30 jan. 2022.

Barros, C. (2000). **Decisões de investimento e financiamento de projetos.**

Bazerman, M. H. Processo decisório. (2004) 5. Ed. **Rio de Janeiro: Elsevier.**

Bernat, G. B., Joia, L. A., Junior, R. R., & Soler, A. M. (2019). Gerenciamento de riscos em projetos. **Editora FGV.**

Borghans, L.; Duckworth, A. L.; Heckman, J. J.; Well, B.T. The economics and psychology of personality traits. **Journal of Human Resources**, v. 43, n. 4, p. 972-1059, 2008.

Cherobim, A. P. M. S., & Espejo, M. D. S. (2010). Finanças pessoais: Conhecer para Enriquecer. **Editora Atlas**, São Paulo, SP.

Clayton, M., Liñares-Zegarra, J., & Wilson, J. O. (2015). Does debt affect health? Cross country evidence on the debt-health nexus. **Social science & medicine**, 130, 51-58.

Claudino, L. P., Nunes, M. B., & Silva, F. D. (2009). Finanças pessoais: um estudo de caso com servidores públicos. **Anais do SEMEAD-Seminários em Administração**, São Paulo, SP, Brasil, 12.

Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) - dezembro de 2021.** Disponível em: <https://www.portaldocomercio.org.br/publicacoes/pesquisa-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumidor-peic-anual-e-dezembro-de-2021/410541>. Acesso em: 01 fev. 2022

De Bortoli, D., da Costa Jr, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. **PloS one**, 14(3), e0214062.

De Bortoli, D. (2016). Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais. **Dissertação** (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

De Bortoli, D. (2016). Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais.

De Oliveira, T. M. V., & Oliveira, B. (2012). Diretrizes para a adequação metodológica e integridade da pesquisa em administração. **Revista Administração em Diálogo**, 14(1), 79-107.

Fernandes, A. Inadimplência atinge 29% dos servidores estaduais e federais. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 18 jun. 2018.

French, D., & McKillop, D. (2017). The impact of debt and financial stress on health in Northern Irish households. **Journal of European Social Policy**, 27(5), 458-473.

Gitman, L. J., & Madura, J. (2003). Administração financeira: uma abordagem gerencial. **Addison Wesley**.

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. **Journal of Research in personality**, 37(6), 504-528.

Grable, J., & Lytton, R. H. (1999). Financial risk tolerance revisited: the development of a risk assessment instrument. **Financial services review**, 8(3), 163-181.

HALFELD, M. (2007). Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro. atual. **São Paulo: Fundamento**.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). Análise multivariada de dados. **Bookman editora**.

Hillson, D. (2017). Managing risk in projects. **Routledge**.

ISO, NBR. (2018). 31000–Gestão de Riscos–Diretrizes. São Paulo: **ABNT**.

Lima, M. P., & Simões, A. (2000). A teoria dos cinco factores: Uma proposta inovadora ou apenas uma boa arrumação do caleidoscópio personológico?. **Análise Psicológica**.

Lira, C. C. (2014). Crédito consignado: cenários no Brasil e diagnóstico na UFPE (2010 a 2012). **Dissertação** (Mestrado em Gestão Pública). Universidade Federal de Pernambuco, 2014.

Marinha do Brasil. Endividamento de militares e pensionistas desta Força. Rio de Janeiro: **Pagadoria de Pessoal da Marinha**, 2018.

Marinha do Brasil. **Regulamento Disciplinar para Marinha**. Disponível em: <https://www.marinha.mil.br/com6dn/sites/www.marinha.mil.br.com6dn/files/RDM.pdf>.

Michaelis moderno dicionário da língua portuguesa. **São Paulo: Melhoramentos**. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/palavra/V4j7A/risco-2/> Acesso em: 18 mai.2021.

Miller, G. (2010). Spent: Sex, Evolution, and Consumer Behavior. 1. ed. **Hoboken: Blackwell Publishing Inc**.

Organisation for Economic Cooperation and Development (**OECD**).(France).(2015). Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender.

Pacheco, G. B., Campara, J. P., & da Costa Jr, N. C. A. (2018). Traços de personalidade, atitude ao endividamento e conhecimento financeiro: um retrato dos servidores da Universidade Federal de Santa Catarina. **Revista de Ciências da Administração**, 54-73.

Peixoto, C. O. (2018). Planejamento financeiro pessoal frente ao parcelamento de salários: um estudo com os funcionários públicos do estado do Rio Grande do Sul.

Pritchard, C. L., & PMP, P. R. (2014). Risk management: concepts and guidance. **Auerbach Publications**.

Provenzano, H. I. C., Klotzle, M. C., da Gama, P. V. V. J., & Pinto, A. C. F. (2016). Personalidade e risco: estudo em finanças comportamentais. **Revista Brasileira de Administração Científica**, 7(3), 39-51.

Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. **Journal of research in Personality**, 41(1), 203-212.

Santos, A. C., & Silva, M. (2014). Importância Do Planejamento Financeiro No Processo De Controle Do Endividamento Familiar: Um Estudo De Caso Nas Regiões Metropolitanas Da Bahia E Sergipe. **Revista Formadores**, 7(1), 05-17.

Savoia, J. R. F., Saito, A. T., & Santana, F. D. A. (2007). Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração pública**, 41(6), 1121-1141.

Shelton, G. G., & Hill, O. L. (1995). First-time homebuyers programs as an impetus for change in budget behavior. **Journal of Financial Counseling and Planning**, 6, 83.

Simon, H. A. (1963). A capacidade de decisão e liderança. Rio de Janeiro, **Fundo Cultural**.

Tavares, V. G. A influência dos traços de personalidade na alfabetização financeira de indivíduos. 2020. **Dissertação** (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia.

Tenembaum, Y. (2012). **International Conflicts: What is the difference between Risk and Uncertainty?** OXPOL – The Oxford University Politics. Disponível em: <<http://blog.politics.ox.ac.uk/international-conflicts-what-is-the-difference-between-risk-and-uncertainty/>>. Acesso em: 18 jan. 2022.

Zerrenner, S. A. (2007). Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda. **Dissertação** (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.