

UNIVERSIDADE DO GRANDE RIO “PROFESSOR JOSÉ DE SOUZA HERDY”

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

CURSO DE MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

PERSONALIDADE, RISCO E PLANEJAMENTO FINANCEIRO: UMA
ANÁLISE DOS MILITARES DA MARINHA DO BRASIL SOB O PRISMA
DO CRÉDITO CONSIGNADO

PÉRICLES DIAS DE SOUZA JÚNIOR

RIO DE JANEIRO

2022

PÉRICLES DIAS DE SOUZA JÚNIOR

**PERSONALIDADE, RISCO E PLANEJAMENTO FINANCEIRO: UMA ANÁLISE
DOS MILITARES DA MARINHA DO BRASIL SOB O PRISMA DO CRÉDITO
CONSIGNADO**

Dissertação apresentada à Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”, como parte dos requisitos parciais para obtenção do grau de mestre em Administração.

Área de concentração: Gestão Organizacional

Orientador: Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama
Silva.

RIO DE JANEIRO

2022

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UNIGRANRIO – NÚCLEO DE COORDENAÇÃO DE BIBLIOTECAS

S729p Souza Júnior, Péricles Dias de.
Personalidade, risco e planejamento financeiro: uma análise dos militares da Marinha do Brasil sob o prisma do crédito consignado / Péricles Dias de Souza Júnior – Rio de Janeiro, 2022.
151 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”, Escola de Ciências Sociais Aplicadas, 2021.
“Orientador: Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva”.
Referências: f. 139-151.

1. Administração. 2. Planejamento financeiro. 3. Consumo (Economia).
4. Crédito consignado. 5. Brasil. Marinha. I. Silva, Paulo Vitor Jordão da Gama. II. Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”. III. Título.

CDD – 658

PÉRICLES DIAS DE SOUZA JÚNIOR


"Personalidade, Risco e Planejamento Financeiro: Uma análise dos militares da Marinha do Brasil sob o prisma do crédito consignado"

Dissertação apresentada à Universidade do Grande Rio "Prof. José de Souza Herdy", como parte dos requisitos parciais para obtenção do grau de Doutor em Administração.

Área de Concentração:
Gestão Organizacional.

Aprovada em 24 de Fevereiro de 2022.

Banca Examinadora



Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO



Prof. Dr. Marco Aurelio Carino Bouzada
Universidade do Grande Rio - UNIGRANRIO

Vinicius Mothé Maia

Prof. Dr. Vinicius Mothé Maia
Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ

Dedico este trabalho ao meu filho João Vitor e a minha noiva Nathália, que durante todo o período do mestrado estiveram comigo me apoiando e incentivando.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Professor Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva, pelas orientações, pelos ensinamentos, pelas sugestões, pelas retificações, por não ter medido esforços para me ajudar, inclusive durante suas férias e finais de semana, por ter sido um orientador sempre presente durante todo este trabalho.

“O dinheiro, assim como as emoções, é algo que você precisa controlar para manter a sua vida no caminho certo.”

Natasha Munson

RESUMO

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 a vida pessoal e profissional de todos. 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 características comportamentais e sociodemográficas sobre a atitude relacionada ao endividamento dos militares da Marinha do Brasil sediados em um Complexo Naval da Marinha em Niterói-RJ. Para análise dos dados, foram utilizadas ferramentas de estatística descritiva, regressões lineares múltiplas e uma análise de correspondência múltipla. 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. 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 que permitam 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.

Palavras-chave: Planejamento financeiro, Traços de personalidade, Tolerância ao risco, Crédito Consignado, Militares da Marinha Brasileira.

ABSTRACT

Personal indebtedness is a serious problem in modern society. Access to consumption is synonymous with social status, which contributes to the generation of unbridled consumption stimuli. In this system, the lack of control of the personal and family budget appears as a great "enemy" of people, generating harmful effects on everyone's personal and professional life. Due to the importance of the impacts that personal indebtedness generates on the quality of life and on the performance of people's professionals, this research aimed to identify behavioral and sociodemographic characteristics about the attitude related to indebtedness of the Brazilian Navy soldiers based in a Naval Complex. of the Navy in Niterói-RJ. For data analysis, descriptive statistics tools, multiple linear regressions and a multiple correspondence analysis were used. The main results revealed high traits of characteristics in all personality dimensions studied, in addition to indicating to the profile of the sample that makes use of payroll loans, military personnel, who mostly have high financial planning, and a risk tolerance above medium or high. It is also noteworthy that one of the contributions of this study is the incorporation of personality traits as determinants of indebtedness, financial planning and risk tolerance of the military, an aspect that had not yet been explored in previous studies with members of the Brazilian Navy. In addition, even though a good part of the military has presented high financial knowledge, there is still a need for training in the area of finance, which is capable of providing knowledge and basic concepts that allow the military to have a higher quality in their financial decisions. It is also noteworthy that the importance of this work is given by the possibility of extending these results to generate contributions in other Naval Complexes.

Keywords: Financial planning, Personality traits, Risk tolerance, Payroll Loans, Military personnel of the Brazilian Navy.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Cinco grandes traços de personalidade.	39
Tabela 2 - Variáveis analisadas no estudo	48
Tabela 3 - Perfil sociodemográfico dos respondentes da amostra	58
Tabela 4 - Frequências das respostas no teste de traços de personalidade.	61
Tabela 5 - Resultados do teste de traços de personalidade.	63
Tabela 6 - Resultados do teste de Planejamento Financeiro.	64
Tabela 7 - Resultados do teste de Tolerância ao risco.	68
Tabela 8 - Classificação dos Scores de Tolerância ao risco.	69
Tabela 9 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação as variáveis independentes do modelo Big Five.	70
Tabela 10 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação às variáveis independentes do modelo Big Five	72
Tabela 11 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação às variáveis independentes sociodemográficas	73
Tabela 12 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação às variáveis independentes sociodemográficas	75
Tabela 13 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação às variáveis independentes das características militares	77
Tabela 14 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento financeiro em relação às variáveis independentes das características militares	78
Tabela 15 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação às variáveis independentes das características do empréstimo.	79

Tabela 16 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação às variáveis independentes das características do empréstimo.	81
Tabela 17 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação a análise conjunta de todas as variáveis independentes.	83
Tabela 18 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação a análise conjunta de todas as variáveis independentes	85
Tabela 19 - Coeficientes do teste de confiabilidade dos itens de Tolerância ao Risco, Planejamento Financeiro e Traços de Personalidade	87
Tabela 20: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Faixa de Renda	88
Tabela 21: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico	91
Tabela 22: Tabulação cruzada Faixa de Renda vs Nível Hierárquico	94
Tabela 23: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda divididas por categorias.	95
Tabela 24: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Estado Civil	98
Tabela 25: Tabulação cruzada Nível Hierárquico vs Estado Civil	100
Tabela 26: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil divididas por categorias.	102
Tabela 27: Tabulação cruzada Objetivos com Crédito Consignado vs Nível de Escolaridade	104
Tabela 28: Tabulação cruzada Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade	107
Tabela 29: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignados vs Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade divididas por categorias.	108
Tabela 30: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Faixa de Renda.	111
Tabela 31: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico.	113
Tabela 32: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda divididas por categorias.	115
Tabela 33: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade.	118
Tabela 34: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Outras Fontes de Renda.	120
Tabela 35: Tabulação cruzada Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda	123
Tabela 36: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda divididas por categorias.	124

Tabela 37: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Estado Civil	126
Tabela 38: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Tipo de Moradia	129
Tabela 39: Tabulação cruzada Estado Civil vs Tipo de Moradia	131
Tabela 40: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia por categorias.	133

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Regressão Linear Múltipla.

46

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Estrutura do Survey da pesquisa.

47

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 - Análise da Tolerância ao Risco e as dimensões do Big Five	49
Equação 2 - Análise do Planejamento Financeiro e as dimensões do Big Five	50
Equação 3 - Análise da relação entre Tolerância ao Risco e os dados Sociodemográficos dos Militares	50
Equação 4 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e os dados Sociodemográficos dos Militares	50
Equação 5 - Análise da relação entre Tolerância ao Risco e as Características Militares	51
Equação 6 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e Características Militares	51
Equação 7 - Análise da relação entre a Tolerância ao Risco e Peculiaridades do Empréstimo	51
Equação 8 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e Peculiaridades do Empréstimo	52
Equação 9 - Análise Conjunta e a Tolerância ao Risco	52
Equação 10 - Análise Conjunta e Planejamento Financeiro	52

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda	97
Gráfico 2 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil	103
Gráfico 3 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade.	110
Gráfico 4 - Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda	117
Gráfico 5 - Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda em Casa	125
Gráfico 6 - Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia	134

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	18
1.1. Objetivos da Pesquisa	21
1.1.1. Objetivo Final	21
1.1.2. Objetivos Intermediários	21
1.2. Delimitação da Pesquisa	22
1.3. Justificativa e Relevância do Estudo	22
1.4. Estrutura da Dissertação	23
2. REFERENCIAL TEÓRICO	24
2.1. Endividamento	24
2.1.1. O Sobre-endividamento	25
2.1.2. Crédito Consignado	26
2.1.3. Situações Vantajosas de Crédito	28
2.2. Riscos e Incertezas em Finanças	29
2.2.1. Tomada de Decisão	30
2.2.2. Educação Financeira	32
2.2.3. Planejamento Financeiro	34
2.3. Traços de Personalidade	36
2.3.1. Teoria dos Traços de Personalidade (Big Five)	38
2.4. Principais Estudos Relacionados	40
3. METODOLOGIA E BASE DE DADOS	45
3.1. Tipo de pesquisa, população e amostra	45
3.2. Tratamento dos Dados	46
3.2.1. Regressão Linear Múltipla	46
3.2.2. Transformação das Variáveis	53
3.2.3. Análise de Correspondência Múltipla	53
3.3. Testes de Confiabilidade	54
3.3.1. Análise de Variância	54
3.3.2. Teste de Correlação	55
3.3.3. Teste de Multicolinearidade	55
3.3.4. Autocorrelação	56
3.3.5. Teste de Durbin-Watson (DW)	56
3.4. Limitações da Pesquisa	57

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	58
4.1. Análise Sociodemográfica	58
4.1.1. Todos os Respondentes da Amostra	58
4.2. Análise descritiva dos Fatores	61
4.2.1. Traços de Personalidade	61
4.2.2. Planejamento Financeiro	63
4.2.3. Tolerância ao Risco	67
4.3. Análise dos Modelos de Regressão	70
4.3.1. Modelo 1: Avaliação da influência dos traços de personalidade do militar na sua Tolerância ao Risco.	70
4.3.2. Modelo 2: Avaliação da influência dos traços de personalidade do militar no planejamento financeiro.	71
4.3.3. Modelo 3: Avaliação da influência do perfil sociodemográfico do militar na sua Tolerância ao Risco.	72
4.3.4. Modelo 4: Avaliação da influência do perfil sociodemográfico do militar no seu Planejamento Financeiro.	74
4.3.5. Modelo 5: Avaliação da influência das características militares na sua Tolerância ao Risco.	76
4.3.6. Modelo 6: Avaliação da influência das características militares no Planejamento financeiro.	78
4.3.7. Modelo 7: Avaliação da influência das características do empréstimo na Tolerância ao Risco.	79
4.3.8. Modelo 8: Avaliação da influência das características do empréstimo no Planejamento Financeiro.	81
4.3.9. Modelo 9: Análise conjunta de todas as variáveis na Tolerância ao Risco.	83
4.3.10. Modelo 10: Análise conjunta de todas as variáveis no Planejamento Financeiro.	85
4.4. Consistência Interna do Instrumento da Pesquisa	86
4.5. Análise de Correspondência Múltipla	88
4.5.1. ACM - Objetivos com o crédito consignado vs nível hierárquico vs faixa de renda	88
4.5.2. ACM - Objetivos com o crédito consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil	97
4.5.3. ACM - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Nível de escolaridade	104
4.5.4. ACM - Valor Descontado em Folha vs Nível hierárquico vs Faixa de Renda	110

4.5.5. ACM - Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda	117
4.5.6. ACM - Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia	126
5. CONCLUSÕES	136
REFERÊNCIAS	139

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.

Por outro lado, o empréstimo também é encarado pelos endividados como alternativa para resolver seus problemas financeiros, pois pressionados pelas contas atrasadas, em muitos casos as pessoas acabam contraindo uma nova dívida para lidar com outras mais antigas. 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.

Ainda de acordo com a pesquisa da Confederação Nacional do Comércio, embora os mais pobres ainda representem a maior parte dos afetados, chegando a 72,1% do total, o índice de endividamento também é grande nas faixas de renda superior, acima de 10 salários-mínimos mensais, chegando a 66,0% do total. Os autores ainda destacam que, de acordo com a recente pesquisa da CNC, entre as famílias com até 10 salários-mínimos, o percentual médio com contas em atraso alcançou 28,2%, já o grupo com renda superior, apresentou uma inadimplência de 11,8% do total de famílias nessa faixa.

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. Com as evidências dos impactos econômicos e sociais nocivos que uma baixa educação financeira pode provocar nos indivíduos, aos poucos, essa temática apresentou-se como uma maneira de oportunizar discussões sobre aspectos relacionados ao cotidiano dos indivíduos, fazendo com que pessoas passassem a refletir sobre situações de compra, uso do dinheiro e, principalmente, as consequências do consumo (HARTMANN; MARIANI; MALTEMPI, 2021).

Um estudo com mais de 150 mil adultos em mais de 140 países foi realizado pela S&P Global Finance Literacy Survey, uma pesquisa global com foco em conhecimento financeiro, analisou conhecimentos a respeito de aritmética; diversificação do risco; inflação e juros compostos e evidenciando que apenas 33% dos adultos no mundo têm conhecimento financeiro. Entre os países com maior nível de conhecimento financeiro estão Dinamarca, Noruega e Suécia, enquanto o Brasil ocupa a 67ª posição no ranking, abaixo de alguns dos países mais pobres do globo, como Madagascar, Togo e Zimbábue (KLAPPER; LUSARDI e OUDHEUSDEN, 2015).

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.

Problemas e dificuldades geradas pela má gestão das contas pessoais, e que culminam com o endividamento e a inadimplência, podem ter relação direta com a falta de educação financeira das pessoas. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) passou a incluir no ano 2013 em sua pauta de suas reuniões o tema educação financeira. Para a organização, uma boa educação financeira, além do comportamento e atitude financeira alinhados, são aspectos necessários para que as pessoas tomem decisões saudáveis e direcionadas ao alcance do seu bem-estar, evitando assim o endividamento (OCDE, 2013). A OCDE definiu três importantes pilares que seriam os norteadores dos

estudos em busca da alfabetização financeira, são eles: o comportamento financeiro, o conhecimento financeiro e a atitude financeira.

Com relação ao Brasil, em 2020 foi estabelecida pelo Decreto 10.330/20 a Nova Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF), dirigidos e supervisionados pelo Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF), do qual fazem parte os órgãos reguladores do sistema financeiro nacional e alguns representantes da sociedade civil. A nova ENEF foi criada para promover a educação financeira, securitária, previdenciária e fiscal no país.

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?**

1.1. Objetivos da Pesquisa

1.1.1. Objetivo Final

Identificar a influência das características socioeconômicas, psicológicas e comportamentais na tolerância ao risco e no planejamento financeiro dos militares da Marinha do Brasil em relação ao seu endividamento, em particular, por meio do crédito consignado.

1.1.2. Objetivos Intermediários

- Apresentar conceitos relacionados aos temas crédito consignado, endividamento, educação financeira, planejamento financeiro;
- Levantar dados sobre o endividamento dos militares da Marinha;
- Analisar as vantagens e riscos do crédito consignado; e
- Levantar dados sobre a concessão de empréstimos consignados aos militares da Marinha.

1.2. Delimitação da Pesquisa

Apesar de ser evidente que as dívidas podem ser contraídas por diferentes modalidades de crédito, como cheque especial, empréstimo pessoal e cartão de crédito, entre outros, a pesquisa será orientada pelo prisma do crédito consignado em pagamento, o que pode não refletir integralmente o endividamento dos militares.

Esse estudo irá se limitar apenas aos militares ativos, que de acordo com informações colhidas junto a Marinha do Brasil, tem o quantitativo físico de aproximadamente 77.000 militares ativos. Entretanto, a pesquisa teve como foco, apenas os militares lotados no Complexo Naval da região de Niterói-RJ que somam aproximadamente 4.700 militares ativos.

O período (2019 a 2021) foi escolhido em função da disponibilidade de dados no Sistema de Pagamento da Marinha (SISPAG), o ano de 2022 será excluído da pesquisa por não ter chegado ao fim (a base de comparação será anual).

1.3. Justificativa e Relevância do Estudo

Em um país como o Brasil, no qual é bem comum a inexistência de uma cultura financeira e de uma cultura de poupança, o acesso ao consumo é visto como sinônimo de *status* social, o que contribui para a geração de incentivos constantes ao consumo. Nesse contexto, o descontrole das contas pessoais e familiares gera reflexos nocivos à vida pessoal e profissional de todos. O atual cenário incentiva a realização de outros estudos com o intuito de avaliar os fatores de personalidade e tolerância ao risco que podem influenciar no endividamento, pois segundo o órgão pagador da Marinha (PAPEM, 2018) R\$ 5,7 bilhões seria o montante envolvido em toda a carteira de empréstimo da Marinha, dos quais R\$ 2,5 bilhões foram movimentados no ano de 2018, após a ampliação do prazo de pagamento dos empréstimos para até 72 meses. Outra questão é que, ainda não se identifica na literatura uma consonância de aspectos comportamentais ou variáveis socioeconômicas que busquem explicação para este fenômeno de endividamento nestes indivíduos. A partir dessa premissa, a análise de características como gênero, idade, estado civil, dependentes, escolaridade, ocupação, moradia e renda, as quais já foram apontadas por estudos anteriores como relacionadas a maiores ou menores níveis de endividamento e de conhecimento financeiro (PACHECO; CAMPARA e COSTA, 2019) são importantes e necessitam de um maior aprofundamento.

Sendo assim, este trabalho se torna relevante para: o Governo, no que se refere a promoção de programas de educação financeira, inclusive para servidores públicos, segundo evidências de estudos anteriores, grande parcela destes não possui um adequado conhecimento financeiro; para a Marinha na medida que propicia um maior entendimento do perfil de endividamento de seus militares, contribuindo com informações que podem subsidiar o desenvolvimento de políticas e mecanismos que preservem seu maior patrimônio, os militares; para as Empresas de Crédito Consignado e Bancos, de forma que ao redigir as cláusulas contratuais, possam, além dos seus próprios interesses, sopesar também, em alguma

medida, os interesses do consumidor, realizando uma análise da capacidade financeira do solicitante e agindo com responsabilidade no momento da concessão do crédito; para o meio acadêmico, pois o estudo acerca do assunto proposto, tende a estimular novas pesquisas e discussões em torno das questões apresentadas; e por fim para os tomadores de crédito consignado, no intuito de alertar que o comprometimento excessivo do salário com empréstimos consignados tende a impactar negativamente a vida dos indivíduos, interferindo inclusive em sua qualidade de vida.

1.4. Estrutura da Dissertação

O capítulo 1 contextualiza a situação do endividamento no cenário nacional, onde grande parte das famílias brasileiras, de acordo com pesquisas recentes, apresentam dívidas fora de controle, e nesse contexto os militares também encontram-se inseridos. No capítulo 2 o objetivo é definir através de uma vasta revisão de literatura os temas crédito consignado e endividamento, tal qual permita o entendimento de seus conceitos, bem como questões relacionadas à personalidade e risco, quanto à tomada de decisão e quanto ao excesso de crédito, educação financeira e planejamento financeiro. O capítulo 3 apresenta a metodologia de pesquisa utilizada para o desenvolvimento da presente dissertação. Já no capítulo 4 serão apresentados e discutidos os resultados obtidos com a coleta dos dados e informações extraídas do Sistema SISPAG. Por fim, no capítulo 5 serão apresentadas as considerações finais, evidenciando as principais constatações e relações entre as questões discutidas, bem como sugestões para futuros estudos sobre o assunto, contribuindo para a abrangência da temática em questão.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Como o objetivo de identificar as causas que contribuem para o endividamento e descontrole das contas pessoais e familiares, torna-se importante identificar na literatura existente argumentos que contribuam para uma maior compreensão das características da personalidade, de tolerância ao risco e planejamento financeiro, além de entender como poderiam estar associados aos altos níveis de dívida dos militares da Marinha. Para tal, este capítulo está subdividido em quatro partes principais: “Endividamento e seus conceitos”, “Traços de Personalidade”, “Riscos e Incertezas em Finanças”, e “Principais Estudos Relacionados”. No primeiro item são apresentadas as definições e conceitos, através de uma revisão da literatura sobre os temas crédito consignado e endividamento. O segundo item aborda questões relacionadas ao risco, a tomada de decisões, educação financeira e planejamento financeiro. No terceiro item o objetivo é abordar a teoria dos traços de personalidade, identificando como as pessoas se comportam em diferentes situações ao longo da vida. E, por fim, o subitem “Principais Estudos Relacionados” irá comparar o que já existe na literatura com o objeto de estudo deste trabalho.

2.1. Endividamento

Dívida é o resultado de um empréstimo, e ao final do prazo estipulado deve ser devolvido o principal (valor apanhado do credor) acrescido de juros; normalmente, são realizados pagamentos periódicos ao longo do período de vigência do empréstimo, enquanto o endividamento é considerado o somatório do passivo (ROSS; WESTERFIELD e JORDAN, 2009). O montante da renda mensal de um profissional destinado para o pagamento de uma dívida reflete o endividamento deste em condições presentes no momento do pagamento, dado que essa parcela é parte do total do passivo trazido ao valor presente. Nesse contexto, este artigo pretende analisar o endividamento pessoal pelo prisma do percentual do montante da renda mensal que o trabalhador compromete para a quitação do passivo contraído anteriormente.

Existem muitas dúvidas ainda em relação ao significado da dívida. Muitas pessoas interpretam o termo “endividado” pela ótica de “inadimplente”. Todavia, conforme enfatizado pela economista chefe do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) em pesquisa sobre endividamento realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), Kawauti (2016) afirma que as

parcelas ainda não vencidas de qualquer aquisição constituem dívidas assumidas pelo consumidor. O acúmulo de dívidas pode levar à impossibilidade de pagamento, surgindo assim uma situação de inadimplência. Portanto, estar endividado tem relação com a decisão de assumir passivos e não com a decisão de se isentar do pagamento de parcelas da dívida.

Em diversas ocasiões, os indivíduos assumem dívidas realizando uma projeção apenas de longo prazo, não analisando e levando em consideração o impacto daquela ação no curto prazo. “[...] finanças pessoais são a arte do gerenciamento do dinheiro das pessoas [...] é o processo de planejar, organizar e controlar nosso dinheiro, tanto no curto, no médio como no longo prazo.” (FERREIRA, 2006, p. 17). Diante disso, em função do descontrole financeiro, esses indivíduos comprometem grande parte de sua renda acumulando parcelas de dívidas contraídas em sequência, percebendo o endividamento somente quando os recursos se esgotam e ainda existem compromissos a serem quitados dentro do mês em curso. Contudo, nessa ocasião, a resposta encontrada é contrair novas dívidas para resolver a situação de imediato, entrando assim, em um ciclo de endividamento.

2.1.1. O Sobre-endividamento

Dentre as variações do endividamento, está o sobre-endividamento. De acordo com Keese (2012) o sobre-endividamento ocorre quando o indivíduo se torna incapaz de arcar com a responsabilidade monetária, deixando em atraso contas e despesas, ultrapassando a barreira do endividamento, chegando a patamares ainda maiores.

O problema do sobre-endividamento pode ocorrer de maneira passiva ou ativa. A primeira forma acontece quando o indivíduo não contribuiu diretamente para tal situação, visto que circunstâncias colaboraram para tal cenário, como desemprego, demissões e doenças. Este tipo de endividamento afeta fortemente o indivíduo, à medida que ocorre um incremento significativo das despesas, uma vez que as famílias não se encontram preparadas para enfrentar determinadas situações (CAMPARA, VIEIRA e CERETTA).

O sobre-endividamento ativo ocorre quando o indivíduo contribui diretamente para a consecução das dívidas, o descontrole das receitas e despesas e a falta de um planejamento financeiro, são fatores determinantes (MARQUES e FRADE, 2003). Logo, o sobre-endividamento ativo é decorrente de uma falta de conhecimento financeiro das pessoas, ocasionando uma série de dificuldades para o indivíduo e a sua família.

De maneira geral, o crédito consignado em si, não leva o servidor público ao sobre-endividamento, pelo fato de ser descontado diretamente em folha de pagamento, o que

impossibilita o servidor de não proceder com o pagamento, já que o desconto é automático. Entretanto, o servidor pode contrair outras dívidas, além do crédito consignado, que podem ocasionar o sobre-endividamento.

2.1.2. Crédito Consignado

O Banco Central do Brasil (BACEN, 2021) define empréstimo como uma operação de crédito entre o cliente e uma instituição financeira, pela qual o cliente ao celebrar o contrato, recebe uma quantia em dinheiro que deverá ser devolvida em prazo determinado, à vista ou parcelada, acrescida dos juros acertados. O empréstimo consignado é uma operação de crédito cujo pagamento é descontado diretamente, em parcelas mensais fixas, da folha de pagamento do contratante, o que torna o risco das entidades consignatárias baixo em relação ao contratante, tendo em vista que a possibilidade de inadimplência é muito baixa. Com essa garantia, as instituições financeiras reduzem a taxa de juros dessa modalidade em relação ao crédito pessoal e utilizam esse produto como destaque para atrair novos contratos, tendo como público-alvo, sobretudo, os funcionários públicos.

Regulamentado pela Lei n.º 1.046, de 02 de janeiro de 1950, o crédito consignado inicialmente foi normatizado permitindo apenas descontos na folha de pagamento dos funcionários públicos ativos, aposentados e pensionistas (BRASIL, 1950). Estabelecido o regramento geral sobre as consignações em folha de pagamento, apenas instituições públicas poderiam oferecer esta facilidade a seus servidores, limitando o prazo para quitação da dívida em quarenta e oito meses.

A Lei n.º 8.112, de 11 de dezembro de 1990, flexibilizou o empréstimo consignado para os servidores públicos federais, estabelecendo que: “Mediante autorização do servidor, poderá haver consignação em folha de pagamento a favor de terceiros, a critério da administração e com reposição de custos, na forma definida em regulamento” (BRASIL, 1990). A partir de então, foi autorizada a consignação a favor de terceiros, o que até então era autorizada apenas para instituições públicas. Atualmente o servidor pode comprometer até 35% da renda mensal com descontos, sendo 30% em forma do empréstimo propriamente dito e 5% em forma de saque no cartão de crédito consignado, as Leis n.º 10.820 de 2003, e n.º 13.172 de 2015, permitiram e expandiram esta modalidade de crédito, podendo ser obtido em bancos, seguradoras ou financeiras, cuja duração não deve ser superior a 96 meses para servidores públicos federais e 72 meses para aposentados e pensionistas do INSS.

No caso específico dos militares, a Medida Provisória 2.215 de 2001, estabelece em seu Art. 14 § 3º, o limite em relação ao percentual dos vencimentos dos militares, que não

poderá ser objeto de desconto, “Na aplicação dos descontos, o militar não pode receber quantia inferior a trinta por cento da sua remuneração ou proventos.” (BRASIL, 2001). Portanto, 70% da remuneração poderá ser alvo de descontos.

Os descontos dos militares são classificados em obrigatórios e autorizados (BRASIL, 2001). O desconto do Imposto de Renda, a pensão militar, o plano de assistência médica, o pagamento de pensão alimentícia e a taxa de uso do próprio nacional residencial são caracterizados como obrigatórios. As parcelas de empréstimos consignados são classificadas como descontos autorizados. Cabe destacar que os obrigatórios possuem prioridade sobre os autorizados.

A despeito dos descontos autorizados integrarem os 70% dos vencimentos que podem ser alvo de descontos, a restrição do recebimento mínimo de apenas 30% da remuneração permite aos militares disponibilizarem para descontos consignados, quase que o dobro do percentual que as outras categorias do serviço público possuem 35% (BRASIL, 2001). Em função dos descontos obrigatórios, não é possível consignar os 70% disponíveis. Entretanto, os militares das Graduações Iniciais, como por exemplo, os Marinheiros, com o menor salário da Força, em função de terem poucos descontos obrigatórios, conseguem disponibilizar quase 70% para consignar. Essa peculiaridade é um elemento facilitador e pode ser um fator estimulador para os militares se endividarem.

Além de um contrato novo, o consignante tem outras duas opções de contrato: o refinanciamento, através do qual o contrato é reiniciado com um novo prazo e até mesmo sendo liberado um crédito adicional ao consignante e a portabilidade de dívida. De acordo com o Banco Central do Brasil (2018), os empréstimos podem ser quitados, total ou parcialmente, antes do prazo originalmente contratado por meio da chamada "liquidação antecipada", com redução proporcional dos juros e demais encargos. Esse direito é assegurado pelo Código de Defesa do Consumidor. A liquidação antecipada pode ser feita com recursos próprios, bem como por meio da transferência de recursos a partir de outro banco, procedimento conhecido como portabilidade de dívida.

Muitos indivíduos justificam seu endividamento argumentando que se encontram com dívidas devido à baixa remuneração. A facilidade com que o crédito é disponibilizado é um dos motivos que levam ao endividamento pessoal. Conforme mencionam Horta e Carvalho (2002), empréstimos, financiamentos e cartões de crédito são alguns desses tipos de oferta de crédito. O descontrole financeiro causa a sensação de recebimento de salários insuficientes, entretanto:

[...] mais dinheiro nem sempre resolve o problema; de fato, pode até aumentá-lo. [...] O dinheiro só acentua o padrão de fluxo de caixa que está na sua mente. Se seu padrão for gastar tudo o que ganha, o mais provável é que um aumento de dinheiro disponível apenas resulte em um aumento de despesa. (KIYOSAKI e LECHTER, 2000, p.56).

A facilidade com que o crédito é disponibilizado é um dos motivos que levam ao endividamento pessoal. Empréstimos, financiamentos e cartões de crédito são alguns desses tipos de oferta de crédito. Muitas entidades consignatárias realizam contato direto com o servidor através de ligação telefônica, permitindo facilmente a contratação do empréstimo diretamente por este meio. Essas ações colaboram para o entendimento de que o endividamento pessoal está muito em função das comodidades de crédito oferecidas pelas instituições financeiras.

2.1.3. Situações Vantajosas de Crédito

De acordo com Ávila (2016b) existem circunstâncias claramente positivas para pegar empréstimo e gerar renda é uma delas. O empresário não pede dinheiro emprestado para consumir, o dinheiro que usa é para produzir produtos e serviços que irão gerar lucros, e esses lucros serão suficientes para pagar os juros da dívida e ainda gerar lucros. Entretanto, o tomador de empréstimo deve conhecer o ramo em que atua, possuir um plano de negócios e calcular se as parcelas caberão no orçamento.

Outro exemplo em que o empréstimo ou financiamento pode ser vantajoso é na aquisição de imóvel, em detrimento do aluguel. Para Ávila (2016a) quando os preços dos aluguéis estão muito elevados em relação ao preço dos imóveis, pode ser mais vantajoso o financiamento. Tal situação acontece quando a taxa de juros no país está muito baixa, e então o financiamento de um imóvel passa a ser mais vantajoso, inclusive ajudando a manter as contas em dia, pois os juros cobrados no crédito imobiliário são mais baixos do que o aluguel.

Existem ainda situações em que se torna vantajoso trocar uma dívida mais onerosa por outra mais acessível. No mundo do crédito, o rotativo do cartão de crédito e o cheque especial, são as modalidades que possuem as maiores taxas de juros, justamente porque oferecem mais facilidade de aquisição. Já o crédito consignado, por exemplo, costuma ter taxas mais acessíveis, portanto, uma boa alternativa seria usar um crédito, para quitar o outro. Negociar com o banco para acertar as contas, é muito importante, além de um bom planejamento para não voltar a utilizar tais linhas de crédito.

2.2. 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, 1995). Joia *et al.* (2013) 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, 2009).

De acordo com Silva (2016):

Muitas pessoas associam riscos apenas a ameaças. Risco não é ameaça. Risco é incerteza, é algo que pode ou não acontecer [...]. Caso o risco se concretize, ele pode ter consequências positivas ou negativas. Os riscos com consequências negativas são chamados de ameaças. Os riscos com consequências positivas são chamados de oportunidades. (SILVA, 2016, P. 142).

Para Pritchard (2001), 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.

Para March e Shapira (1987) as crenças tipicamente encontradas em documentos sobre risco utilizados por executivos mostram que: (1) o risco é um resultado negativo; (2) risco e

retorno não são positivamente correlacionados; (3) as atitudes sob condições de risco dependem da situação e da percepção e, por último, que (4) risco pode ser gerenciado e mitigado por indivíduos que apresentarem habilidades adequadas.

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.

2.2.1. Tomada de Decisão

A tomada de decisão está diretamente associada às atitudes dos tomadores de decisão em relação ao risco. Os indivíduos tomam decisões financeiras alinhando seu apetite por risco e o retorno que ele trará. O resultado de uma decisão resulta em ganho ou perda com base em uma combinação de estratégia e necessidade prevalecente naquele momento. O tomador de decisões, não tem controle sobre os acontecimentos do futuro, mas esses acontecimentos certamente afetarão o resultado de qualquer estratégia que o indivíduo venha a adotar.

Tomar uma decisão significa escolher uma alternativa em detrimento de outras com a intenção de resolver determinado problema. A tomada de decisão tem profunda relação com fatores psicológicos, sendo uma área que estuda como a racionalidade limitada impacta nas decisões dos indivíduos em diferentes situações e o comportamento destes diante de decisões financeiras. De acordo com Lobão (2012), a tomada de decisão envolve questões emocionais, pois os indivíduos tomam suas decisões, na maioria das vezes, visando evitar decepções quanto aos resultados de suas escolhas. Sendo assim, as finanças comportamentais tratam da aversão ao risco dos indivíduos nos mercados, já que a análise destes fatores envolvem perspectivas futuras como incerteza e risco (FERREIRA, 2008).

De acordo com Chandra (2008) a decisão particular a ser tomada dependerá, portanto, do conhecimento ou estimativa do tomador de decisão de como um determinado estado futuro afetará o resultado de cada estratégia particular. Alguns fatores afetam diretamente o processo de tomada de decisão, são eles:

(a) Tomada de decisão clássica

A teoria financeira tradicional sugere que os investidores, como tomadores de decisão, são racionais. Eles tomam decisões financeiras racionais. Tversky (1990) propõe que a

tomada de decisão clássica sob risco e incerteza, incorpora três premissas: integração de ativos, aversão ao risco e expectativa racional.

Integração de ativos: os indivíduos tendem a escolher entre as perspectivas de risco comparando os resultados da integração dessas perspectivas com o restante de seus ativos. Em outras palavras, um investidor prefere investimentos de maior retorno.

Aversão ao risco: o indivíduo avesso ao risco é aquele que, ao escolher entre investimentos mais ou menos arriscados, com retornos monetários esperados idênticos; ele selecionará o investimento menos arriscado. As pessoas sempre preferem um resultado seguro em vez de uma perspectiva arriscada com os mesmos valores esperados.

Expectativas racionais: esta suposição implica que os indivíduos são previsores coerentes, precisos e imparciais. Todas as suas expectativas devem ser racionais e devem refletir adequadamente todas as informações relevantes publicamente disponíveis.

Uma vez que os indivíduos são considerados racionais e avessos ao risco de acordo com a teoria clássica de tomada de decisão, eles devem escolher um investimento que minimize o risco. A teoria da decisão clássica fala sobre a eficiência dos mercados e que as pessoas tomam decisões racionais para maximizar seus lucros. Ele pressupõe que os mercados são eficientes e ninguém pode tirar vantagem de seus movimentos. Também assume que os humanos são seres racionais e agirão para maximizar seus ganhos. No entanto, a teoria da tomada de decisão comportamental acredita que os mercados são ineficientes e os seres humanos não são seres racionais (TVERSKY, 1990).

(b) Tomada de decisão comportamental

Ao contrário das teorias financeiras tradicionais, a teoria moderna sugere que a tomada de decisão dos indivíduos não é conduzida pelas devidas considerações e muitas vezes são inconsistentes. Em outras palavras, as pessoas não são totalmente racionais ao tomar decisões de investimento. Seu processo de tomada de decisão está sujeito a diversos erros cognitivos e psicológicos. Os investidores devem tentar adquirir uma imagem clara dos erros cognitivos e emocionais aos quais são vulneráveis (TVERSKY, 1990). Tversky concluiu que (i) diferentemente da suposição do indivíduo avesso ao risco, as pessoas costumam exibir um comportamento de busca pelo risco ao tomar decisões de investimento; (ii) as pessoas tendem a se comportar diante das decisões de forma diferente; e (iii) suas expectativas, que são ditas racionais sob a clássica tomada de decisão, são frequentemente enviesadas em direções previsíveis.

2.2.2 Educação Financeira

De acordo com Savóia *et al.* (2007), nas últimas décadas, três forças produziram mudanças que impactaram as relações econômicas e sociopolíticas do mundo: a globalização, o desenvolvimento tecnológico e alterações regulatórias e institucionais de caráter neoliberal. Os principais países desenvolvidos reduziram o gasto com seus programas de seguridade social, ocasionando o rompimento do paradigma paternalista do Estado.

Devido a essa crescente transferência de responsabilidades aos indivíduos, de parcela das despesas que antes estavam sob a égide do Estado. Os cidadãos se veem tendo que tomar decisões financeiras diversas, tais como: formação da poupança previdenciária, aquisição de planos de previdência complementar, financiamento da casa própria, entre outras. Enfim, o consumo e o endividamento das famílias são alterados em função desse cenário, com informações limitadas sobre os instrumentos financeiros à população (SAVÓIA; SAITO e SANTANA, 2007).

A política governamental brasileira, procurou nos últimos anos, ampliar a oferta de crédito, para incentivar o consumo de bens e serviços e, assim, aumentar a produção. Porém, o crescimento do crédito sem a devida orientação acaba ocasionando o comprometimento do orçamento familiar. Segundo Savoia *et al.* (2007), o crescimento desorientado do crédito produz a inadimplência. A partir daí, os empréstimos são interrompidos e a economia reduz a sua atividade. Como consequência dessas ações, surge um círculo vicioso de expansão e retração do crescimento.

Dolvin e Templeton (2006), defendem que a educação financeira estimula o desenvolvimento de conhecimento, e habilidades, formando indivíduos bem-informados sobre os serviços financeiros disponíveis e aptos a administrar sua vida financeira de maneira eficaz.

Worthington (2006) afirma que a educação financeira pode ser enquadrada em duas vertentes: a pessoal e a profissional. A pessoal, é compreendida por princípios de economia e de como as decisões familiares são impactadas por ela. Possui também tópicos de gestão de recursos, tais como: orçamento, poupança, investimento e seguro. No viés profissional, a educação financeira é vinculada à compreensão de relatórios financeiros, fluxos de caixa e mecanismos de governança corporativa das empresas.

Nesse sentido, a OCDE define os três pilares norteadores dos estudos sobre educação financeira, como: comportamento financeiro, conhecimento financeiro e atitude financeira, que juntos formam o termo conhecido como “Letramento Financeiro” ou “Alfabetização Financeira”. Segundo Lusardi (2015) a Alfabetização Financeira é:

“Alfabetização Financeira é o conhecimento e compreensão de conceitos e riscos financeiros, e as habilidades, motivação e confiança para aplicar tal conhecimento e compreensão a fim de tomar decisões eficazes em uma variedade de contextos financeiros, para melhorar o bem-estar financeiro de indivíduos e da sociedade, e para permitir a participação na vida econômica.” (LUSARDI, 2015).

A falta de educação financeira, mesmo em alguns dos mercados financeiros mais desenvolvidos do mundo, é motivo de grande preocupação e precisa de atenção imediata. Não é de surpreender que as taxas de alfabetização financeira diferem enormemente entre as principais economias avançadas e emergentes do mundo. De acordo com a *S&P Global Finance Literacy Survey - 2015*, em média, 55% dos adultos nas principais economias avançadas - Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados Unidos - são alfabetizados financeiramente. Porém, mesmo nesses países, as taxas de alfabetização financeira variam amplamente, de 37% na Itália a 68% no Canadá (KLAPPER; LUSARDI e OUDHEUSDEN, 2015).

As questões elaboradas para medir a alfabetização financeira percorrem um longo caminho na identificação de diferenças agregadas no conhecimento financeiro, tais como o conhecimento sobre aritmética, juros compostos, inflação e diversificação do risco, além de destacar as vulnerabilidades dentro das populações e entre os tópicos de interesse, facilitando assim o desenvolvimento de programas personalizados. Muitos desses programas para fornecer educação financeira em escolas e faculdades, locais de trabalho e a comunidade em geral levaram em consideração as evidências existentes para criar soluções rigorosas (LUSARDI, 2015).

A alfabetização financeira é como um passaporte global que permite que os indivíduos aproveitem ao máximo a infinidade de produtos financeiros disponíveis no mercado e tomem decisões financeiras sólidas. Em contraste, com as principais economias avançadas, as economias emergentes - os chamados BRICS (Brasil, Federação Russa, Índia, China e África do Sul) - em média, 28% dos adultos são alfabetizados financeiramente. Também existem disparidades entre esses países, com taxas variando de 24% na Índia a 42% na África do Sul. (KLAPPER; LUSARDI e OUDHEUSDEN, 2015).

A educação financeira deve ser vista como um direito fundamental e uma necessidade universal, ao invés do privilégio de relativamente poucos consumidores que têm acesso especial a conhecimento financeiro ou consultoria financeira. É importante continuar

avançando na promoção da educação financeira, alcançando escala e eficiência também em programas futuros.

No mundo de hoje, a alfabetização financeira deve ser considerada tão importante quanto a alfabetização básica, ou seja, a capacidade de ler e escrever. Sem ele, os indivíduos e as sociedades não podem atingir seu pleno potencial.

2.2.3. 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). O Instituto de Estudos Financeiros (IEF), afirma que “um bom planejamento financeiro pessoal ou familiar começa pela criação de um orçamento pessoal confiável, o que significa previsões com um satisfatório grau de precisão”.

O planejamento financeiro é flexível, porém constante. Porque cada indivíduo se organiza de maneira diferente, com controles que variam desde uma simples planilha ou anotação, até programas de computador desenvolvidos especialmente para atender a esse tipo de demanda e organizar o fluxo de caixa. De acordo com Blanco (2015):

Quando o fluxo de caixa estiver bem detalhado, é possível fazer estimativas e previsões do que se vai receber, gastar e investir nos próximos meses e anos. Com

isso, você estará elaborando um orçamento, processo de estimar e controlar as despesas e gastos, buscando um equilíbrio com as receitas. É um instrumento básico para melhorar a sua vida financeira, seja para aumentar os investimentos ou se livrar das dívidas. Ajuda a definir os gastos e monitorar o seu desempenho nesta tarefa (BLANCO, 2015, p.75).

Segundo Halfeld (2005), 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. Traços de Personalidade

Este subcapítulo tem como objetivo introduzir uma fundamentação teórico-empírica sobre o Big Five Personality Traits, ou cinco grandes traços de personalidade, um estudo que se dedica a explicar como as características de personalidade influenciam o comportamento dos indivíduos e no caso específico desse trabalho, comportamento dos endividados e sua propensão ao risco.

Allport (1937), em um estudo precursor no campo dos traços de personalidade, desenvolveu a Teoria dos Traços, que se tornou uma das principais abordagens do estudo da personalidade humana na área de Psicologia. Segundo Allport (1960), a formação da personalidade é determinada pelo conjunto de traços de cada pessoa e o pensamento de um indivíduo e padrões comportamentais são amplamente determinados por sua personalidade.

Em seus estudos ele relata que a personalidade é formada por três traços: cardinais, centrais e secundários.

Os traços cardinais revelam as características preponderantes, que moldam o comportamento de um indivíduo, sua constituição emocional, tais como suas obsessões e paixões dominantes. Os traços centrais formam a fundamentação base da personalidade, ou seja, os indivíduos são detentores de uma característica principal que os descrevem, evidenciada em diferentes níveis. Finalmente, os traços secundários são manifestados em determinadas situações e possuem uma identificação mais complexa, devido à particularidade de cada circunstância (ALLPORT, 1960). Seu trabalho forneceu a base para outros psicólogos começarem a determinar as dimensões básicas da personalidade.

Entre esses psicólogos estavam Donald Fiske, Norman, Smith, Goldberg e McCrae & Costa. Em particular, Lewis Goldberg defendeu fortemente os cinco fatores primários de personalidade. Seu trabalho foi expandido por McCrae & Costa, que na falta de um modelo validado, se utilizaram do modelo “Big Five Personality Traits” para mensurar a personalidade de uma pessoa a partir de um modelo dominante (DE RAAD e MLACIĆ, 2015).

Inicialmente, os teóricos da psicologia acreditavam que o gênero de uma pessoa era definido pelo seu sexo de nascimento, e que possuía necessária correspondência entre eles (BEM, 1974). Estudos relacionados questionaram essa visão, principalmente nos anos de 1970, e apresentaram alternativas, nas quais o gênero é tido como uma construção da cultura (BEM, 1974). Sandra Ruth Lipsitz Bem é uma psicóloga e autora de diversos trabalhos bastante conhecida por defender um ponto de vista alternativo para a classificação de gênero. O objetivo de Sandra Bem em seus trabalhos era examinar a androginia psicológica e fornecer evidências empíricas para mostrar a vantagem de uma personalidade masculina e feminina compartilhada em relação a uma categorização tipificada pelo sexo. As contribuições da americana são relevantes até os dias atuais no que diz respeito ao estudo de assuntos associados ao gênero, dentre as suas principais contribuições está o instrumento Bem Sex-Role Inventory, que torna possível a classificação de gênero acima apresentada (HOFFMAN e BORDERS, 2001).

O Bem Sex-Role Inventory (BSRI) é uma medida de masculinidade e feminilidade e é usado para pesquisar papéis de gênero. Avalia como as pessoas se identificam psicologicamente. O teste é formatado com 60 traços de personalidade diferentes que os participantes avaliam com base em uma escala Likert de 7 pontos. As características são uniformemente dispersas, 20 masculinas, 20 femininas e 20 características de preenchimento

consideradas neutras em termos de gênero. Todos os traços no BSRI são aspectos de personalidade valorizados positivamente (BEM, 1974).

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).

2.3.1. Teoria dos Traços de Personalidade (Big Five)

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: abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo.

Abertura à experiência/vontade de aprender: é o grau onde o indivíduo necessita de impulso intelectual, é adepto a mudança e variedade. Os traços observados são: fantasias, estética, sentimentos, ações, idéias e valores.

Conscientização: é o grau que apresenta o nível de concentração da pessoa, e sua predisposição a cumprir regras, padrões e normas. Os traços observados são: competência, ordem, senso de dever, esforço pessoal, auto-disciplina e deliberações.

Extroversão: é o grau em que a pessoa necessita de atenção e interagir socialmente. Os traços observados são: cordialidade, socialização, assertividade, atividade, excitação, emoções positivas/otimismo.

Socialização/Afabilidade: É o grau que mede a agradabilidade e harmonia nas relações com outras pessoas. Os traços observados são: confiança, franqueza/simplicidade, altruísmo, credibilidade, modéstia e consciência crítica.

Neuroticismo: É o grau em que a pessoa experimenta o mundo como um ambiente ameaçador e além de seu controle. Os traços observados são: ansiedade, agressividade/raiva, depressão, autocontrole, impulsividade e vulnerabilidade.

Através dos traços de personalidade, as pessoas obtêm diferentes classificações, que são atribuídas a partir das pontuações obtidas nos questionários conforme a média das respostas às questões. Uma pessoa pode ter maior ou menor traço de personalidade, entretanto o modelo não delimita que existam apenas cinco diferentes traços, porém essas são as

dimensões mais representativas e que incluem características distintas. 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.
Calmamente reservado, retirado.	Extroversão Sociabilidade, Assertividade, Emoções Positivas	Extrovertido, caloroso, busca aventura.
Crítico, não cooperativo, suspeito.	Amabilidade Cooperativo, confiável, bem-humorado	Útil, confiante, empático.
Calmamente, 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 sobressairá 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.

2.4. Principais Estudos Relacionados

Pinjisakikool (2017) buscou encontrar uma relação entre os traços de personalidade das famílias e seu nível de alfabetização financeira. Sua premissa era de que a alfabetização financeira afetaria o comportamento financeiro dos indivíduos. O autor usou dados da DNB Household Survey (uma pesquisa populacional na Holanda), os Cinco Grandes traços de personalidade - extroversão, amabilidade, conscienciosidade, estabilidade emocional, intelecto, e o locus econômico de controle (LOC) - locus interno de controle e locus externo de controle.

Segundo o autor, os traços de personalidade têm sido relacionados a vários tipos de comportamento, incluindo desempenho acadêmico e aprendizado. Portanto, esperava-se que o efeito dos traços de personalidade no domínio do desempenho acadêmico fosse semelhante ao efeito no domínio da alfabetização financeira, já que ambos estão relacionados ao conhecimento e à capacidade de aprendizagem. Conscienciosidade e LOC interno foram encontrados por estarem relacionados ao desempenho acadêmico, enquanto os demais traços de personalidade forneceram resultados mistos. Pinjisakikool (2017) descobriu que as pessoas cujos traços de personalidade são intelecto e locus interno de controle tendem a ter um nível mais alto de alfabetização financeira do que aquelas com outros traços de personalidade, possuindo assim, um impacto constantemente significativo na educação financeira dos indivíduos.

No âmbito nacional, Pacheco (2017), investigou os aspectos que influenciam na atitude ao endividamento e conhecimento financeiro, utilizando como amostra os funcionários da Universidade Federal de Santa Catarina. A autora considerou também os aspectos de perfil e traços de personalidade dos servidores. Na captação dos dados foi realizada uma pesquisa

survey, utilizando um questionário estruturado enviado por e-mail aos servidores da UFSC. Na análise dos dados foi utilizada estatística descritiva de perfil e dos fatores pesquisados, além de análise univariada por meio do teste t e anova e análise multivariada utilizando a regressão linear múltipla. Os principais resultados revelaram predominância dos traços de personalidade “conscienciosidade” e “abertura à experiência”, além de indicarem que a maior parte dos servidores possui conhecimento financeiro e não apresentando assim atitude favorável ao endividamento.

De Bortoli *et al.* (2019) buscaram compreender qual dos seguintes procedimentos e mais coerente para a compreensão do perfil “real” do investidor em situações envolvendo decisões mediante risco: Análise do perfil do investidor (API), teoria do prospecto e teoria da personalidade, por meio do Big Five Personality Test, e o Cognitive Reflection Test (CRT). O perfil real do investidor é uma proxy, resultante do desempenho do agente econômico (estudante) durante uma simulação de investimentos em ambiente de laboratório, que permite obter a sua aceitação de risco.

A análise do perfil do investidor (API), corresponde à obrigação, pela instituição financeira, de verificar o perfil do investidor antes que ele realize uma aplicação; a teoria do prospecto, busca avaliar as violações da teoria da utilidade esperada; a teoria da personalidade (através do Big Five Personality Test), apresenta os traços de personalidade em cinco grandes dimensões, e o Cognitive Reflection Test (CRT) mede a capacidade cognitiva dos indivíduos. Os resultados foram analisados por um modelo de regressão logística ordenada, que apontou que, conforme aumenta a propensão ao risco na API, e conforme aumenta as características de personalidade de abertura à experiência, aumenta também a probabilidade de o indivíduo assumir maiores níveis de risco nas reais decisões de investimento. Em relação ao CRT, um aumento de respostas corretas no teste indica relação inversa com a assunção de risco, assim, quanto maiores as habilidades cognitivas, maior a aversão ao risco.

Tavares (2020) investigou como os traços de personalidade influenciam na alfabetização financeira de jovens estudantes universitários. Na coleta das informações dos traços de personalidade, da alfabetização financeira e das características sociodemográficas, a autora aplicou um instrumento contendo 98 (noventa e oito questões) a 237 (duzentos e trinta e sete) estudantes universitários de Instituições de Ensino Superior (IES) da região metropolitana de Goiânia (GO). Para testar as hipóteses da pesquisa, os dados foram submetidos à uma análise de regressão linear múltipla por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e, para teste de robustez, à uma análise por meio de regressão logística baseada no Modelo de Equações Estruturais Generalizadas (GSEM logit).

Os resultados apontaram como traços de personalidade mais significantes, conscienciosidade e intelecto, por afetar positivamente o nível de alfabetização financeira da amostra, tanto no MQO, quanto na regressão logística baseada na GSEM logit. Em resumo, quanto mais conscienciosos e intelectuais as pessoas forem, maior o nível de alfabetização financeira percebidos nelas ou maior é a probabilidade de se perceber. Como contribuição, este trabalho trouxe uma expectativa atual dos efeitos da personalidade humana sobre a alfabetização financeira e por considerar o método de regressão logística pela GSEM, os resultados apontaram que o modelo conceitual como robusto.

De Lima *et al.* (2020) teve como objetivo analisar o conhecimento financeiro dos docentes de diversas áreas da Universidade Federal de Alagoas (UFAL), por meio da análise de suas preferências e tomada de decisões. Sendo assim, descreve, a partir da percepção dos docentes, características alusivas ao comportamento financeiro destes.

Devido a crise econômica e política dos últimos anos, as características de endividamentos encontrados nos resultados da pesquisa sugerem a aplicação em cenários econômicos distintos, o que pode ser fator determinante para que os números encontrados na pesquisa estejam divididos e indiquem um maior endividamento. Percebeu-se, ainda, a importância de se aprimorar o conhecimento financeiro dos indivíduos, ou seja, alfabetizá-los financeiramente visando adoção de medidas que foquem no comportamento financeiro destes, bem como criar hábitos de poupança, de forma a evitar despesas supérfluas junto ao uso de cartão de débito e crédito.

De acordo com os autores, os respondentes têm noção da importância de se ter controle das finanças e do gerenciamento de dívidas, para que a solvência se mantenha e para que não se tornem inadimplentes. Porém, mesmo privados do desconhecimento em relação ao mínimo da percepção sobre finanças, os mesmos ainda não põem em prática o uso de controle e planejamento de créditos e débitos, permitindo que a falta de controle se torne um gatilho na aquisição de dívidas.

Rahman *et al.* (2020) examinou através de um estudo empírico, a influência de fatores comportamentais e demográficos no endividamento por meio da construção de um modelo a partir de determinantes específicos. O método exploratório é usado por meio da técnica de mínimos quadrados parciais (SmartPLS), pesquisando 320 respondentes. Um questionário autoaplicável foi administrado aos entrevistados, abordando fatores demográficos e comportamentais. Os resultados confirmaram que entre os determinantes, a percepção de risco teve uma relação altamente significativa com o materialismo e a emoção, enquanto o endividamento teve uma relação com a emoção e o materialismo. Os resultados também

indicaram que existem diferenças significativas entre endividamento e fatores comportamentais com base em gênero, estado civil, idade, renda e dependência de cartões de crédito e empréstimos. Os resultados podem auxiliar diversos atores econômicos a projetar melhores modelos de oferta de crédito e a enfrentar o problema do crédito no longo prazo.

Lea (2021) revisou estudos psicológicos do uso real de crédito, dívida e superendividamento, com o objetivo de fazer recomendações de políticas que possam reduzir os danos causados pela dívida tanto aos indivíduos quanto à sociedade. As recomendações são identificadas no corpo da revisão, à medida que as evidências que as suportam são apresentadas.

Segundo o autor, a dívida é um problema econômico e social, com causas múltiplas e mutuamente relacionadas, e qualquer análise psicológica deve levar em consideração o contexto econômico e social. A pesquisa é então organizada em relação a três questões: Como as pessoas se endividam? Quais são os impactos psicológicos de estar endividado? E como as pessoas saem das dívidas?

As linhas de pesquisa levam a direções semelhantes, de modo que a revisão termina com uma lista consolidada das recomendações. Para permitir uma referência cruzada fácil entre a lista final e as evidências de apoio, ele reúne as recomendações e identifica quem precisa agir de acordo com elas: Redução da pobreza; Manutenção e intensificação da regulamentação de credores de alto custo; Rotulação desnecessária do apoio financeiro como um empréstimo; Educação financeira para crianças; Proteção extra para aqueles vulneráveis a dívidas; Aumento da conscientização das pessoas sobre sua posição de crédito; e Aconselhamento dos devedores a abordar os credores apenas com o apoio adequado.

Quase todas as recomendações são dirigidas principalmente aos governos ou órgãos reguladores que geralmente são braços do governo. No entanto, na maioria dos casos, a ação final não deve ser tomada pelo próprio governo, mas por outros atores constrangidos, incentivados e encorajados a agir pelos governos. Esses atores incluem credores e outros credores, agências de aconselhamento, educadores e, até certo ponto, os próprios devedores.

Embora os temas sobre finanças pessoais e endividamento estejam muito presentes em discussões e artigos, entende-se que grande parte da população ainda não tenha conhecimento suficiente acerca do assunto e por isso, compromete a maior parte do seu salário com dívidas e aquisições em diversas prestações. Entretanto, o que diferencia este estudo dos anteriores é o fato de analisar as questões ligadas ao crédito consignado agregando diferentes aspectos, tais como: os traços da personalidade do indivíduo, a atitude ao risco que ele apresenta, se possui ou não conhecimento financeiro, e as características de perfil informadas. Alguns

estudos já foram feitos com servidores de Universidades Públicas no Brasil, no entanto a realidade dos militares é única, visto as especificidades inerentes à carreira militar e além dos contextos socioeconômicos também serem diferentes. Neste aspecto é importante destacar que o fato de estudar os traços de personalidade dos militares é considerado uma inovação já que pesquisas anteriores tinham como foco o estudo do endividamento e do conhecimento financeiro.

3. METODOLOGIA E BASE DE DADOS

Este capítulo apresenta os procedimentos metodológicos adotados neste trabalho. O intuito é analisar as características de personalidade e risco dos militares da Marinha do Brasil, conjugando com a aplicação de um método que permita apontar numericamente uma relação do nível de endividamento, dos militares da Marinha, identificando e interpretando a relação das características socioeconômicas, psicológicas e comportamentais na tolerância ao risco e no planejamento financeiro em relação ao seu endividamento, em particular, por meio do crédito consignado.

3.1. Tipo de pesquisa, população e amostra

Para tanto, foi realizado um levantamento de artigos sobre o tema abordado. As bases utilizadas para a pesquisa foram: Scientific Electronic Library Online (SciELO) e Google Scholar onde pode ser observado uma carência em relação ao tema no que diz respeito à abordagem do crédito consignado. O desenvolvimento do trabalho se dará através de uma pesquisa quantitativa, com o uso de métodos estatísticos e uma análise de regressão linear múltipla, além de testes de robustez para análise dos resultados encontrados.

Como procedimento técnico adotou-se uma revisão bibliográfica para promover uma examinação nos diversos conceitos sobre endividamento, traços de personalidade, riscos e planejamento financeiro. No período de 11 de outubro a 11 de dezembro de 2021, foi utilizado como instrumento de coleta de dados um questionário estruturado on-line, do tipo *survey*, enviado por meio do link do questionário para e-mail ou diretamente para celular por meio de aplicativo de mensagens dos voluntários que se disponibilizaram ao preenchimento do mesmo.

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.

Desta forma, a pesquisa foi conduzida com o maior rigor e ética possível, sem nenhum tipo de arbitrariedade do pesquisador, sendo considerados válidos apenas os *surveys* respondidos em sua totalidade, os questionários que apresentaram questões sem respostas foram excluídos da amostra e todos os militares que se prontificaram a responder a pesquisa preencheram (on-line) o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) antes de iniciar o preenchimento e serem incluídos na amostra.

3.2. Tratamento dos Dados

3.2.1. Regressão Linear Múltipla

A Regressão Linear Múltipla é um modelo de análise que usamos quando modelamos a relação linear entre uma variável de desfecho contínua e múltiplas variáveis preditoras que podem ser contínuas ou categóricas. De acordo com Stevenson (2001), o (Y) é a variável de interesse, a que queremos prever. (X) é a variável preditora e que está associado ao β , que dirá o quão inclinado está a reta, ou o quão influente é a variável preditora. O α é o valor que descreve o intercepto: onde a linha está quando o valor de X é zero. Entretanto, na regressão múltipla podem ser incluídas mais de uma variável preditora. A fórmula da regressão linear é representada na figura 1.

Figura 1 - Regressão Linear Múltipla.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n$$

Fonte: Adaptado de Stevenson (2001, p.365).

As regressões foram realizadas por meio do *software* estatístico SPSS® pela metodologia *backward*. Foram elaborados 10 modelos de caráter inédito para esta dissertação, e além disso, algumas variáveis utilizadas foram inspiradas no trabalho de Lopes *et al.* (2017), onde para este trabalho optou-se por uma divisão em 10 pontos, intercalando as variáveis tolerância ao risco e planejamento financeiro como variáveis dependentes, com o intuito de analisar: a tolerância ao risco com as dimensões do Big Five; o planejamento financeiro com as dimensões do Big Five; a tolerância ao risco com as características Sociodemográficas dos Militares; o planejamento financeiro com as características Sociodemográficas dos Militares; a tolerância ao risco com as Características Militares; o planejamento financeiro com as Características Militares; a tolerância ao risco com as Peculiaridades do Empréstimo; o planejamento financeiro com as Peculiaridades do Empréstimo e por fim, uma análise

conjunta da tolerância ao risco com todas as variáveis; e uma análise conjunta do planejamento financeiro com todas as variáveis.

Como variáveis independentes, o estudo considerou para as dimensões do Big Five: a abertura para novas experiências, conscienciosidade, estabilidade emocional, extroversão, amabilidade; para as características Sociodemográficas dos Militares: sexo, idade, renda, estado civil e nível educacional; para as Características Militares: tempo de trabalho na MB, e nível hierárquico; para as Peculiaridades do Empréstimo: quantidade de parcelas, renegociação de parcelas do crédito consignado, valor descontado em folha, quantidade de empréstimos e outras fontes de renda, que estão distribuídas nos 10 modelos diferentes. As variáveis independentes e dependentes foram coletadas no questionário de acordo com o quadro 1.

Quadro 1 - Estrutura do Survey da pesquisa

Instrumento de Medição	Bloco	Descrição do Bloco	Variáveis	Número de Questões	Mensuração
Questionário (coleta on-line)	1	Características Sociodemográficas	Sexo, Idade, Renda, Estado Civil, Nível Educacional, Tempo de Trabalho na MB, e Nível Hierárquico	11	Múltipla Escolha
	2	Características do Empréstimo	Quantidade de Parcelas, Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado, Valor Descontado em Folha, Quantidade de Empréstimos e Outras Fontes de Renda	6	Múltipla Escolha
	3	Tolerância ao risco	Tolerância ao Risco	7	Escala Likert 4 pontos
	4	Planejamento Financeiro	Planejamento Financeiro	15	Escala Likert 4 pontos
	5	Traços de Personalidade	Abertura para Novas Experiências, Conscienciosidade, Estabilidade Emocional, Extroversão, Amabilidade.	10	Escala Likert 5 pontos
Total de questões do survey da pesquisa :				49	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor

As variáveis dependentes e independentes dos modelos estão descritas na tabela 2. Estas são as variáveis que correspondem aos atributos coletados na pesquisa.

Tabela 2 - Variáveis analisadas no estudo

Variáveis Dependentes	Descrição
Tolerância ao Risco	Descreve a probabilidade de se arriscar em determinada ação, cuja ocorrência é incerto e não depende exclusivamente da vontade do interessado.(GRABLE; LYTTON, 1999)
Planejamento Financeiro	Descreve a capacidade de definir suas metas financeiras e organizar suas finanças rumo a seus objetivos. (SHELTON; HILL, 1995).
Variáveis Independentes	Descrição
Abertura para novas experiências	A abertura para novas experiências descreve pessoas extremamente curiosas, que gostam de viagens, de outras culturas, crenças, de experimentar novas experiências e estão sempre interessadas em aprender algo novo. (RAMMSTEDT, OLIVER, 2007).
Conscienciosidade	A conscienciosidade é um traço que descreve a capacidade de uma pessoa de se envolver em comportamentos direcionados e objetivos, além de exercer controle sobre seus impulsos.(RAMMSTEDT; OLIVER, 2007).
Estabilidade emocional	A estabilidade emocional, quando em altas pontuações, revela que os respondentes são pessoas ansiosas, irritadas, mal-humoradas, também costumam ser depressivas e sofrem com constantes alterações de humor. (RAMMSTEDT; OLIVER, 2007).
Extroversão	A extroversão descreve os níveis de assertividade, expressão emocional e conforto de uma pessoa em situações de interação social. (RAMMSTEDT; OLIVER, 2007).
Amabilidade	A amabilidade é um traço de personalidade que descreve o quão bondosa uma pessoa é e quais seus níveis de afeto, confiança e altruísmo .(RAMMSTEDT; OLIVER, 2007).
Quantidade de parcelas	Refere-se à quantidade de parcelas em que o crédito foi financiado.
Renegociação de parcelas do crédito consignado	Refere-se a possibilidade do indivíduo ter renegociado o valor das parcelas por não estar conseguindo pagar.
Valor descontado em folha	Refere-se ao valor das parcelas mensais pagas pelo indivíduo.
Nível Hierárquico	Refere-se ao posto ou graduação do militar que possui ou não contrato de empréstimo em vigor.
Tempo de Serviço na MB	Análise feita em relação ao tempo de serviço do indivíduo ao contratar o crédito.
Renda	Análise em relação à renda. Quanto maior a renda, maior a probabilidade de pagamento.
Sexo	O gênero do indivíduo que contrata o crédito pode interferir no risco do contrato.
Estado Civil	Análise feita partindo do princípio de que os militares

	que provém o sustento de suas famílias tenham um maior comprometimento da renda.
Nível de Escolaridade	Análise feita em relação ao nível de escolaridade do indivíduo ao contratar o crédito.
Idade	Análise feita em relação à idade do indivíduo ao contratar o crédito.
Outras fontes de renda	Análise em relação à outras fontes de renda que o militar possa ter, seja dele próprio ou de seus dependentes.
Quantidade de Empréstimos	Refere-se à quantidade de contratos assinados que estão em vigor.
Objetivos com o crédito consignado	Refere-se a uma gama de opções que levam o indivíduo a procurar o crédito consignado.

Fonte: elaborado pelo próprio autor.

Equação 1 - Análise da Tolerância ao Risco e as dimensões do Big Five

A Equação 1, irá analisar através das variáveis oriundas dos cinco grandes traços de personalidade do Big Five: abertura para novas experiências, conscienciosidade, estabilidade emocional, extroversão e amabilidade, se as diferentes personalidades podem influenciar em uma maior disposição a exercer um comportamento financeiro arriscado, ou seja, um maior tomador de risco. O modelo 1 pode ser visto por meio da equação 1.

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

Eq. (1)

Equação 2 - Análise do Planejamento Financeiro e as dimensões do Big Five

A Equação 2, irá analisar através das variáveis oriundas dos cinco grandes traços de personalidade do Big Five: abertura para novas experiências, conscienciosidade, estabilidade emocional, extroversão e amabilidade, se as diferentes personalidades podem influenciar os militares a possuir um maior planejamento financeiro. O modelo 2 pode ser visto por meio da equação 2.

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

Eq. (2)

Equação 3 - Análise da relação entre Tolerância ao Risco e os dados Sociodemográficos dos Militares

A Equação 3, irá avaliar a influência do perfil sociodemográfico dos indivíduos em relação a Tolerância ao Risco. As variáveis: sexo, idade, renda, estado civil e nível educacional, podem ajudar a explicar uma maior tolerância ao risco por parte dos militares. O modelo 3 pode ser visto por meio da equação 3.

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

Eq. (3)

Equação 4 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e os dados Sociodemográficos dos Militares

A Equação 4, irá avaliar a influência do perfil sociodemográfico dos indivíduos em relação ao planejamento financeiro. As variáveis: sexo, idade, renda, estado civil e nível educacional, podem ajudar a explicar um maior planejamento financeiro por parte dos militares. O modelo 4 pode ser visto por meio da equação 4.

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

Eq. (4)

Equação 5 - Análise da relação entre Tolerância ao Risco e as Características Militares

A Equação 5, irá avaliar a influência das características militares em relação a Tolerância ao Risco. As variáveis independentes analisadas serão o tempo de serviço e o nível hierárquico. O modelo 5 pode ser visto por meio da equação 5.

$$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível hierárquico}} + \varepsilon$$

Eq. (5)

Equação 6 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e Características Militares

A Equação 6, irá avaliar a influência das características militares em relação ao planejamento financeiro e se elas ajudam a explicar um maior planejamento financeiro por parte dos militares. As variáveis independentes analisadas serão o tempo de serviço e o nível hierárquico. O modelo 6 pode ser visto por meio da equação 6.

$$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível hierárquico}} + \varepsilon$$

Eq. (6)

Equação 7 - Análise da relação entre a Tolerância ao Risco e Peculiaridades do Empréstimo

A Equação 7, irá avaliar a influência dos fatores do empréstimo em relação a Tolerância ao Risco. As variáveis independentes analisadas serão: a quantidade de parcelas, a renegociação de parcelas, o valor descontado em folha, a quantidade de empréstimos e outras fontes de renda em casa. O modelo 7 pode ser visto por meio da equação 7.

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

Eq. (7)

Equação 8 - Análise da relação entre Planejamento Financeiro e Peculiaridades do Empréstimo

A Equação 8, irá avaliar a influência dos fatores do empréstimo em relação ao planejamento financeiro. As variáveis independentes analisadas serão: a quantidade de parcelas, a renegociação de parcelas, o valor descontado em folha, a quantidade de empréstimos e outras fontes de renda em casa. O modelo 8 pode ser visto por meio da equação 8

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

Eq. (8)

Equação 9 - Análise Conjunta e a Tolerância ao Risco

A Equação 9, foi elaborada para avaliar de maneira conjunta os modelos, com o objetivo de identificar relações com a Tolerância ao Risco que possam ter sido perdidas nos modelos anteriores. As variáveis analisadas serão todas as apresentadas anteriormente. O modelo 9 pode ser visto por meio da equação 9.

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

Eq. (9)

Equação 10 - Análise Conjunta e Planejamento Financeiro

A Equação 10, foi elaborada para avaliar de maneira conjunta os modelos, com o objetivo de identificar relações com planejamento financeiro que possam ter sido perdidas nos

modelos anteriores. As variáveis analisadas serão todas as apresentadas anteriormente. O modelo 10 pode ser visto por meio da equação 10.

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

Eq. (10)

3.2.2 Transformação das Variáveis

As variáveis deste estudo são definidas como numéricas ou categóricas. Em caso de a variável independente ser categórica, ela deverá ser transformada em uma variável do tipo *dummy*, e, caso apresente uma determinada característica (pertencer a um gênero definido, no caso do sexo foi atribuído valor 1 (um) para masculino e 0 (zero) para feminino, ou possuir dependentes, por exemplo), é atribuído valor 1 (um) à variável; e em caso de negativa (não possuir dependentes, por exemplo), é atribuído valor 0 (zero).

As variáveis que foram consideradas categóricas são: renda; nível educacional; estado civil; idade; nível hierárquico; valor descontado em folha; quantidade de parcelas e outras fontes de renda, foram renomeadas em categorias que variam de Renda 1 a 5; Escolaridade 1 a 3; Estado Civil 0 a 3; Idade 0 a 3; Nível Hierárquico 0 a 4; Valor descontado em folha 0 a 6; Quantidade de parcelas 0 a 5 e Outras fontes de renda 0 a 6, respectivamente, seguindo a ordem das equações estudadas.

Essas variáveis categóricas foram transformadas em variáveis do tipo *dummy* para que fossem calculados os coeficientes de correlação linear e se fazer as regressões. As variáveis *dummy* funcionam como sistemas binários, sendo, portanto, variáveis exclusivas quanto à as características Sociodemográficas dos Militares; as Características Militares e as Peculiaridades do empréstimo.

Com a transformação das variáveis categóricas em *dummy*, passou-se a ter um total de 52 variáveis, sendo 2 dependentes, 41 variáveis independentes categóricas e 09 independentes numéricas.

3.2.3 Análise de Correspondência Múltipla

Utilizou-se a análise de correspondência realizada pelo programa estatístico SPSS. Esta análise é um método estatístico que permite a comparação de células por meio da formação de um mapa perceptual – o qual identifica padrões que refletem associações entre certos objetos

ou atributos. Para que seja criado o mapa perceptual da análise de correspondência, é necessário que antes seja feito o teste qui-quadrado.

O teste qui-quadrado é utilizado para padronizar os valores de frequência e formar a base para associações. Ele consiste em obter frequências reais das células e compará-las com frequências esperadas. A diferença entre as frequências reais e as esperadas é então elevada ao quadrado e dividida pela frequência esperada das células (HAIR Jr et. al 2009).

Após esse cálculo é necessário que o sinal da diferença original seja incluído no valor do qui-quadrado para que seja definida a direção da similaridade (HAIR Jr et. al 2009). Os valores, então, criarão pontos no mapa perceptual da análise de correspondência.

A criação de mapas perceptuais oferece uma visão simplificada sobre quais variáveis têm certo nível de associação e quais não possuem, razão pela qual optou-se pela análise de correspondência.

3.3. Testes de Confiabilidade

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

3.3.1. Análise de Variância

De acordo com Milone (2009) a análise de variância é utilizada para decidir se as diferenças amostrais observadas são reais, podendo ser causadas por diferenças significativas observadas nas populações ou casuais tendo como causa a variabilidade das amostras. Sendo assim, essa verificação parte do pressuposto que eventualmente ao acaso só ocorrerão pequenos desvios, pois as grandes diferenças terão causas reais.

A análise de variância é uma técnica estatística que permite realizar afirmações sobre as médias de populações. Sendo assim, tanto a variância como o desvio-padrão (raiz quadrada da variância), medem o desvio da variável em relação ao seu valor médio, ou seja, a concentração ou dispersão dos valores em torno da média, podendo também ser uma forma de resumir um modelo de regressão linear através da decomposição da soma dos quadrados para cada fonte de variação dos modelos, utilizando o teste F para testar a hipótese de que qualquer fonte de variação nos modelos é igual a zero.

3.3.2. Teste de Correlação

Segundo Bussab (2010) correlação é qualquer relação dentro de uma ampla classe de relações estatísticas que envolva dependência entre duas variáveis. Portanto, a análise de correlação tem por objetivo medir a força ou o grau de relacionamento entre duas variáveis através do coeficiente de correlação.

Quando o valor do teste de correlação de uma das variáveis de uma função linear, se aproxima de 1, diz-se que a função é crescente, entretanto quando se aproxima de -1, é uma função decrescente. Quanto mais o coeficiente se aproximar das extremidades -1 e 1, mais forte será a correlação linear entre as variáveis. Uma correlação igual a 0 significa pouca associação entre as variáveis. Na correlação crescente as variáveis se movem na mesma direção e na correlação decrescente se movem em direções opostas.

3.3.3. Teste de Multicolinearidade

A perfeita definição de colinearidade entre as variáveis independentes ocorre quando uma delas é definida por uma função linear exata das demais (MAIA, 2013). Entretanto, a chance de se observar uma amostra em que os regressores se relacionam dessa maneira é muito pequena.

Se as variáveis forem muito correlacionadas (próximas a 1 ou -1) as inferências baseadas no modelo de regressão podem ser enviesadas ou pouco confiáveis pois apresentam uma matriz singular com determinante igual a zero, sem matriz inversa. O que ocorre, na prática, é a relação de multicolinearidade, na qual as variáveis independentes estão inter-relacionadas, não de maneira perfeita, mas com a incorporação de um termo aleatório. Há três possibilidades para o tratamento da colinearidade: aumentar o tamanho da amostra, usar informações consistentes sobre o valor dos parâmetros e a exclusão das variáveis colineares.

Os problemas mais comuns da multicolinearidade são: insignificância do teste t quando as variáveis são relevantes ao modelo; o surgimento da multicolinearidade aumentando a variância dos coeficientes das variáveis explicativas, reduzindo a significância do teste t.

3.3.4. Autocorrelação

O teste de autocorrelação é uma medida da correlação entre as observações de uma série temporal que são separadas pelo tempo. A autocorrelação pode ser usada para avaliar

uma série temporal e visualizar como as defasagens do tempo desta mesma série podem impactar o valor atual (SARTORIS, 2003). O objetivo principal da função de autocorrelação é medir o grau de correlação de uma variável, em um dado instante, consigo mesma, em um instante de tempo posterior. Ela permite analisar o grau de irregularidade de um sinal.

Dentre os principais problemas causadores da autocorrelação estão: a descrição incorreta da função (especificar uma relação linear quando a correta é a quadrática) e a omissão de uma variável relevante ao modelo. Para a estatística, o valor da autocorrelação está entre 1 (correlação perfeita) e -1, o que significa autocorrelação perfeita. O valor zero (0) significa ausência de correlação.

Os principais testes para se detectar a autocorrelação são: Teste *t*: regressores estritamente exógenos; Durbin-Watson: Modelos Clássicos de Regressão Linear; e Breusch-Godfrey: autocorrelação com ordem superior a 1.

3.3.5. Teste de Durbin-Watson (DW)

O teste mais utilizado para identificar a autocorrelação foi proposto em 1950 por James Durbin e Geoffrey Watson (MAIA, 2013). O teste de Durbin-Watson (DW) é baseado na suposição de que os erros no modelo de regressão são gerados por um processo autorregressivo de primeira ordem dos resíduos. A estatística DW assumirá valores entre 0 e 4. Na ausência de autocorrelação, o valor do teste de Durbin-Watson será próximo de 2. De acordo com Maia (2013), quanto mais próxima de 0, mais evidências teremos para rejeitar a hipótese nula, sugerindo a existência de correlação serial positiva. Embora possível, o valor de DW próximo de 4 dificilmente ocorre, pois implicaria correlação serial negativa, fenômeno pouco comum em séries temporais.

3.4. Limitações da pesquisa

Quanto às limitações da pesquisa, os respondentes podem ter experimentado algum desconforto no preenchimento do *survey*, em relação às questões de personalidade ou questões relativas a comprometimento da renda.

Outra limitação importante se refere a possibilidade de ocorrer o viés de não-resposta, pelo fato das pessoas não estarem interessadas em se retratar da melhor maneira possível, sendo assim ao invés de revelar o que realmente pensam, especialmente se as respostas forem menos defensáveis. A psicologia experimentou um grande viés de resposta quando dependem

das características pessoais, de determinados instrumentos de avaliação, e da maneira como são aplicados, sendo particularmente evidentes quando os sujeitos se reportam aos seus traços de personalidade, atitudes pessoais e comportamentos (PAULHUS, 1991; WETZEL; BOHNKE; BROWN, 2016).

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo foram apresentados os resultados obtidos a partir da coleta de dados, junto a militares da Marinha situados em um Complexo Naval da região de Niterói-RJ.

O capítulo foi subdividido em três seções, sendo apresentada na primeira parte a estatística descritiva referente ao perfil sociodemográfico dos militares, a segunda seção contempla a análise descritiva dos modelos de regressão pertencentes aos fatores Tolerância ao Risco, planejamento financeiro e os traços de personalidade. E por fim, na última seção, foram apresentados tabelas e gráficos com os resultados da análise de correspondência múltipla.

4.1. Análise Sociodemográfica

4.1.1. Todos os Respondentes da Amostra

Inicialmente buscando identificar o perfil dos militares que responderam a pesquisa, foram elencadas as seguintes variáveis sociodemográficas: sexo, idade, estado civil, dependentes, nível de escolaridade, nível hierárquico, tempo de serviço, moradia, renda e crédito consignado, tal como evidenciado na Tabela 3.

Tabela 3 - Perfil sociodemográfico dos respondentes da amostra

Variáveis	<i>n</i>	%
Sexo		
Feminino	187	46,30
Masculino	217	53,70
Idade		
Menos de 25 anos	71	17,60
Entre 25 anos e 35 anos	152	37,60
Entre 36 anos e 45 anos	99	24,50
Entre 46 anos e 55 anos	69	17,10
Acima de 55 anos	13	3,20
Estado civil		
Solteiro(a)	125	30,90
Casado(a)	206	51,00
Separado(a) / divorciado(a)	56	13,90
Viúvo(a)	17	4,20
Dependentes (pessoas que dependam da sua renda)		
Sim	204	50,50
Não	200	49,50
Escolaridade (completo)		
Ensino Fundamental	0	0,00

Ensino Médio	189	46,80
Ensino Superior	157	38,90
Pós-Graduação	58	14,40
Qual o seu nível hierárquico na MB?		
Praça do círculo de Cabos e Marinheiros	96	23,80
Praça do círculo de Suboficiais e Sargentos	148	36,60
Oficial Subalterno	56	13,90
Oficial Intermediário	61	15,10
Oficial Superior	43	10,60
Há quanto tempo você trabalha na MB?		
De 0 a 10 anos	194	48,00
De 11 a 20 anos	128	31,70
De 21 a 30 anos	70	17,30
Mais de 30 anos	12	3,00
Qual o seu o seu tipo de moradia?		
Casa própria	104	25,70
Imóvel Alugado	145	35,90
Mora com pais/parentes	78	19,30
Financiado	37	9,20
Outro	40	9,90
Qual a sua faixa de renda própria?		
Até 1 salário mínimo (Até R\$ 1.100,00)	0	0,00
Entre 1 e 3 salários-mínimos (R\$ 1.100,01 – R\$ 3.300,00)	80	19,80
De 3 a 6 salários-mínimos (R\$ 3.300,01 – R\$ 6.600,00)	94	23,30
De 6 a 9 salários-mínimos (R\$ 6.600,01 – R\$ 9.900,00)	131	32,40
De 9 a 12 salários-mínimos (R\$ 9.900,01 – R\$ 13.200,00)	80	19,80
Mais de 12 salários-mínimos (mais de R\$ 13.200,01)	19	4,70
Você faz uso do crédito consignado?		
Sim	182	45,00
Não	222	55,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 3 pode-se verificar a caracterização sociodemográfica de toda a amostra, na qual teve 404 respondentes. Em relação ao perfil, a maioria dos respondentes (53,70%) pertence ao sexo masculino, enquanto o sexo feminino obteve 46,30% das respostas. No que se refere à idade, para uma melhor análise da variável idade, optou-se por definir faixas etárias utilizando quartis, sendo que a faixa de idade que apresentou mais respondentes foi de 25 à 35 anos.

Com relação ao estado civil, pode-se observar que a maior parte dos respondentes (51%) é casado(a). Entre os casados, mais da metade possui algum dependente (65,10%) e imóvel alugado é o tipo de moradia mais frequente entre eles (35,90%).

Analisando o número de dependentes, que poderiam ser companheiros(a), filho(a) ou ainda qualquer outra pessoa que dependa da renda do militar, observou-se que 50,50% dos respondentes afirmaram ter alguma pessoa que dependa da sua renda.

Quanto à escolaridade, 46,80% dos servidores informaram possuir apenas o nível de médio, e nenhum respondente possuía o nível fundamental. Isso pode ser justificado pelo fato da Marinha ter modificado as normas de ingresso na Força, atribuído o nível médio, como o mais baixo nos seus concursos de admissão.

Os militares da Marinha estão distribuídos em: Praças do círculo de Cabos e Marinheiros, Praças do círculo de Suboficiais e Sargentos, Oficiais Subalternos, Oficiais Intermediários e Oficiais Superiores. Evidencia-se que a maioria dos respondentes são Praças do círculo de Suboficiais e Sargentos (36,60%).

Analisando o tempo de serviço dos militares, observou-se que a maioria dos militares está no início da carreira e ainda não atingiu os primeiros 10 anos. O tempo mínimo de serviço observado foi 0, o que significa que esses militares não completaram um ano desde que foram admitidos pela Força e o tempo máximo foi 34 anos.

Quanto ao tipo de moradia, a maior parte dos respondentes (35,90%) informou que reside em imóvel alugado e 9,20% que possui algum financiamento de imóvel, demonstrando ainda que, parte das dívidas com crédito consignado, é assumida para complementar o crédito imobiliário, e alimentar o sonho da casa própria, evidenciando um perfil mais conservador que busca proporcionar segurança financeira à família.

Em relação à renda, grande parte dos servidores (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 destes, uma parte é formada por cabos e outros sargentos com menos tempo de serviço.

Com base ainda no perfil de gastos dos respondentes, a maioria (55%) afirmou não fazer uso do crédito consignado.

4.2. Análise descritiva dos Fatores

Aqui são apresentados os percentuais válidos das variáveis formadoras dos fatores: Personalidade, Planejamento Financeiro e Tolerância ao Risco.

4.2.1. Traços de Personalidade

Após conhecer o perfil dos militares, verificaram-se os traços de personalidade dos respondentes, utilizando a escala do Big Five proposta por Rammstedt e John (2007). Nessa escala podem ser analisadas cinco dimensões da personalidade: extroversão, amabilidade, conscienciosidade, neuroticismo e abertura à experiência. As questões foram divididas da seguinte forma: questões 1 e 2 - extroversão; questões 3 e 4 - amabilidade; questões 5 e 6 - conscienciosidade; questões 7 e 8 - neuroticismo; e, por fim, questões 9 e 10 - abertura à experiência. Conforme pode ser observado na Tabela 4, foram calculadas as frequências de cada uma das respostas.

Tabela 4 - Frequências das respostas no teste de traços de personalidade.

Dimensão	Questões	Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo, nem discordo.	Concordo em parte	Concordo totalmente
Extroversão	É reservado.	77	53	12	23	17
	É sociável, extrovertido.	25	55	15	43	44
Amabilidade	Geralmente confia nas pessoas.	26	44	58	47	7
	Tende a ser crítico com os outros.*	17	75	21	53	16
Conscienciosidade	Tende a ser preguiçoso.*	27	52	22	46	35
	Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho.	22	24	21	63	52
Neuroticismo	É relaxado, controla bem o estresse.*	18	53	42	55	14
	Fica nervoso facilmente.	36	61	26	44	15
Abertura à experiência	Tem poucos interesses artísticos.*	32	43	30	47	30
	Tem uma imaginação fértil.	31	41	30	50	31

Fonte: Dados da pesquisa.

* Variável já invertida.

A partir da Tabela 4 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.

Os traços da personalidade de cada participante correspondem a uma combinação de todos os traços possíveis. Assim, o indivíduo apresenta características de personalidade de acordo com uma escala, na medida em que algum traço da personalidade se torne mais evidente, apresentando alta característica naquele indivíduo, enquanto que nas demais características, pode apresentar médio ou baixo nível do traço na escala. Na Tabela 5 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 abaixo de 5), Médio (resultado iguais a 5) e Alto (resultados acima de 5).

Tabela 5 - 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
Afabilidade	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.

4.2.2. Planejamento Financeiro

Neste item buscou-se conhecer o nível de Planejamento Financeiro dos militares. Dessa forma, foram feitas algumas perguntas de modo a avaliar o comportamento 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. A tabela 6 apresenta a estatística descritiva do conhecimento financeiro.

Tabela 6 - Resultados do teste de Planejamento Financeiro.

Variáveis	Opções de resposta	Frequência	%
1. Você tem algum tipo de plano de gastos por escrito para pagar as despesas básicas?	1 = Nunca	43	23,63
	2 = Raramente	79	43,40
	3 = Parte do tempo	38	20,88
	4 = Sempre	22	12,09
	Total	182	100%
2. Você mantém registros escritos do que gasta?	1 = Nunca	31	17,04
	2 = Raramente	60	32,96
	3 = Parte do tempo	65	35,72
	4 = Sempre	26	14,28
	Total	182	100%
3. Você compara o que você planejou gastar com o que você realmente gastou?	1 = Nunca	24	13,19
	2 = Raramente	62	34,07
	3 = Parte do tempo	68	37,36
	4 = Sempre	28	15,38
	Total	182	100%
4. Você soma o valor das coisas que possui?	1 = Nunca	30	16,48
	2 = Raramente	46	25,27
	3 = Parte do tempo	54	29,67
	4 = Sempre	52	28,58
	Total	182	100%
5. Você soma o valor de todas as suas contas?	1 = Nunca	20	10,99
	2 = Raramente	43	23,63
	3 = Parte do tempo	62	34,07
	4 = Sempre	57	31,31

	Total	182	100%
6. Você tem um lugar para manter registros financeiros?	1 = Nunca	20	10,99
	2 = Raramente	63	34,61
	3 = Parte do tempo	63	34,61
	4 = Sempre	36	19,79
	Total	182	100%
7. Você possui metas de gastos para este ano?	1 = Nunca	23	12,64
	2 = Raramente	50	27,47
	3 = Parte do tempo	82	45,05
	4 = Sempre	27	14,84
	Total	182	100%
8. Você possui metas de gastos para os próximos anos?	1 = Nunca	26	14,28
	2 = Raramente	46	25,27
	3 = Parte do tempo	74	40,66
	4 = Sempre	36	19,79
	Total	182	100%
9. Você economiza dinheiro para despesas de emergência?	1 = Nunca	15	8,24
	2 = Raramente	45	24,73
	3 = Parte do tempo	78	42,86
	4 = Sempre	44	24,18
	Total	182	100%
10. Você economiza dinheiro para coisas que gostaria de fazer no futuro?	1 = Nunca	11	6,04
	2 = Raramente	41	22,53
	3 = Parte do tempo	86	47,25
	4 = Sempre	44	24,18
	Total	182	100%
11. Você anota receitas e despesas para ver se suas despesas são menores ou iguais à sua receita?	1 = Nunca	15	8,24
	2 = Raramente	28	15,38
	3 = Parte do tempo	84	46,15
	4 = Sempre	55	30,22
	Total	182	100%
12. Se suas despesas forem maiores do que sua receita, você tenta fazer algo?	1 = Nunca	8	4,40
	2 = Raramente	30	16,48
	3 = Parte do tempo	79	43,41
	4 = Sempre	65	35,71
	Total	182	100%
13. Você paga suas contas em dia?	1 = Nunca	6	3,30
	2 = Raramente	27	14,84

	3 = Parte do tempo	71	39,01
	4 = Sempre	78	42,86
	Total	182	100%
14. Você já tentou pensar em maneiras de aumentar sua renda?	1 = Nunca	6	3,30
	2 = Raramente	30	16,48
	3 = Parte do tempo	79	43,41
	4 = Sempre	67	36,81
	Total	182	100%
15. Você já tentou pensar em maneiras de diminuir suas despesas?	1 = Nunca	8	4,40
	2 = Raramente	37	20,33
	3 = Parte do tempo	76	41,76
	4 = Sempre	61	33,52
	Total	182	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com o objetivo de 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, embora o Brasil ocupe a 67ª posição no *ranking* mundial de educação financeira (KLAPPER; LUSARDI; OUDHEUSDEN, 2015), os militares respondentes da pesquisa podem ser considerados com um maior Planejamento financeiro que a média nacional, o que pode estar relacionado ao fato de serem estabilizados em cargo público, com carreira e salários bem definidos, o que proporciona uma segurança maior para planejar o futuro.

4.2.3. Tolerância ao Risco

Para este estudo, o modelo utilizado para medir a tolerância ao risco foi a escala de risco de Grable e Lytton (1999) 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).

Existem outras escalas mais tradicionais como o Jackson Personality Inventory (JACKSON, 1976) ou a escala do tipo Likert de Weber e Betz (2002), contudo são longas, e por isso, de difícil aplicação.

A Tabela 7 mostra o percentual e a frequência de respostas de cada uma das perguntas feitas para avaliar a tolerância ao risco dos militares da Marinha do Brasil. 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.

Tabela 7 - Resultados do teste de Tolerância ao risco.

Variáveis	Opções de resposta	Frequência	%
1. Em geral, como você se descreve como um tomador de risco?	1 = Um verdadeiro apostador	29	15,93
	2 = Disposto a correr riscos depois de completar uma investigação adequada	52	28,57
	3 = Cauteloso	77	42,31
	4 = Evita riscos reais	24	13,19
	Total	182	100%
2. Das situações abaixo, qual você escolheria?	1 = R\$ 1.000 em dinheiro	64	35,16
	2 = 50% de chance de ganhar R\$ 5.000	72	39,56

	3 = 25% de chance de ganhar R\$ 10.000	33	18,13
	4 = 5% de chance de ganhar R\$ 100.000	13	7,14
	Total	182	100%
3. Quando você pensa na palavra “risco”, qual das palavras abaixo vem na sua cabeça primeiro?	1 = Perda	22	12,09
	2 = Incerteza	93	51,10
	3 = Oportunidade	57	31,32
	4 = Emoção	10	5,49
	Total	182	100%
4. Por quanto tempo você investe ou investiria seus recursos?	1 = Menos de 1 ano	22	12,09
	2 = De 1 a 2 anos	81	44,51
	3 = 2 a 5 anos	61	33,52
	4 = Superior a 5 anos	18	9,89
	Total	182	100%
5. Como você classificaria sua experiência com investimentos e mercado financeiro?	1 = Limitada	65	35,71
	2 = Moderada	89	48,90
	3 = Extensa	28	15,38
	Total	182	100%
6. O mercado financeiro e as opções de investimentos são muito difíceis de entender.	1 = Concordo Fortemente	27	14,84
	2 = Concordo Moderadamente	68	37,36
	3 = Discordo Moderadamente	79	43,41
	4 = Discordo Fortemente	8	4,40
	Total	182	100%
7. Qual das opções abaixo melhor define seu objetivo de investimento?	1 = Preservação de Capital	35	19,23
	2 = Geração de Renda	86	47,25
	3 = Aumento de Capital	61	33,52
	Total	182	100%

Fonte: Dados da pesquisa .

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 8.

Tabela 8 - 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.

4.3. Análise dos Modelos de Regressão

Ao 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 tentar obter modelos que expliquem a variável dependente pela variação do(s) nível(is) da(s) variável(is) independente(s).

4.3.1. Modelo 1: Avaliação da influência dos traços de personalidade do militar na sua Tolerância ao Risco.

Avaliando a equação 1 para os traços de personalidade do militar e sua relação com a tolerância ao risco, de acordo com a tabela 9, pelo método *backward*, nenhuma variável obteve influência sob a variável dependente. O seu VIF menor do que 10 e o índice de condição abaixo de 100 em todas as variáveis independentes não indicam colinearidade. O teste ANOVA não foi significativo, indicando valores acima de 10%, portanto o modelo não foi aderente.

Tabela 9 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação as variáveis independentes do modelo Big Five.

Resumo do Modelo 1 ^b				
Y Tolerância ao Risco = α + B1X Abertura para Novas Exp. + B2X Conscienciosidade + B3X Estabilidade emocional + B4X Extroversão + B5X Amabilidade + ϵ				
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson

0,109 ^a	0,012	-0,016	3,824	1,899		
a. Preditores: (Constante), BF (Abertura a experiência), BF (Amabilidade), BF (Conscienciosidade), BF (Neuroticismo), BF (Extroversão)						
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)						
Resultados do método backward (todos os modelos gerados a partir da Equação 1)						
Equação 1	Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
	B	Erro				
(Constante)	15,326	1,836	0,000	11,702	18,950	
BF (Extroversão)	-0,143	0,154	0,356	-0,447	0,162	1,163
BF (Amabilidade)	-0,109	0,178	0,541	-0,461	0,243	1,071
BF (Contenciosidade)	0,086	0,144	0,553	-0,198	0,369	1,079
BF (Neuroticismo)	0,077	0,184	0,676	-0,285	0,439	1,138
BF (Abertura à experiência)	0,078	0,151	0,605	-0,22	0,376	1,303
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)						
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01						

Fonte: Dados da pesquisa.

Avaliando os modelos das variáveis do Big Five, em relação a Tolerância ao Risco, não foi possível obter observações conclusivas sobre as probabilidades relativas às variáveis independentes, conforme tabela 9, uma vez que os valores associados às variáveis não foram estatisticamente significativos.

4.3.2. Modelo 2: Avaliação da influência dos traços de personalidade do militar no planejamento financeiro.

Avaliando a equação 2, foram analisados os 5 modelos pelo método *backward* onde somente o modelo 5 obteve alguma interação sob a variável dependente. A variável independente BF Abertura à experiência, no modelo 5 tornou a regressão válida (conforme pode ser observado na tabela 10), com o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,035) < 0,05, o R² ajustado possui 11% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade (MONTGOMERY *et al.*, 2006) para ambas as variáveis independentes. Nos demais modelos (1, 2, 3 e 4) nenhuma variável obteve influência.

Tabela 10 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação às variáveis independentes do modelo Big Five

Resumo do Modelo 5 ^b							
Y Planejamento Financeiro = α + B1X _{Abertura para Novas Exp.} + B2X _{Conscienciosidade} + B3X _{Estabilidade emocional} + B4X _{Extroversão} + B5X _{Amabilidade} + ϵ							
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa			Durbin Watson	
0,126 ^a	0,016	0,110	6,689			1,822	
a. Preditores: (Constante), BF (Abertura à experiência), BF (Amabilidade), BF (Conscienciosidade), BF (Neuroticismo), BF (Extroversão)							
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
Resultados do método backward (modelo gerado a partir da Equação 2)							
Equação 2		Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
		B	Erro				
M O D E L O 5	(Constante)	39,355	1,580	0,000	34,037	46,891	
	BF (Abertura à experiência)	0,391*	0,226	0,086	-0,211	0,846	1,000
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01							

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3.3. Modelo 3: Avaliação da influência do perfil sociodemográfico do militar na sua Tolerância ao Risco.

Avaliando a equação 3, foram analisados 3 modelos pelo método *backward* onde somente o modelo 3 obteve alguma interação sob a variável dependente. O teste ANOVA foi significativo, indicando valores abaixo de 10 nos 3 modelos, portanto o modelo foi aderente. As variáveis independentes Sexo; Escolaridade 1; Renda 1; Renda 2 e Renda 3 no modelo 3 tornaram a regressão válida (conforme pode ser observado na tabela 11), com o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,052) < 0,10, o R² ajustado possui 17% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade (MONTGOMERY *et al.*, 2006) para ambas as variáveis independentes. O teste

Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. Nos demais modelos (1 e 2) nenhuma variável obteve influência.

Tabela 11 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação as variáveis independentes sociodemográficas

Resumo do Modelo 3^b								
$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Sexo}} + B2X_{\text{Idade}} + B3X_{\text{Renda}} + B4X_{\text{Estado Civil}} + B5X_{\text{Nível de Escolaridade}} + \epsilon$								
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa		Durbin Watson			
0,456 ^c	0,237	0,178	3,404		1,848			
a. Preditores: (Constante), Sexo, Estado Civil, Faixa de Renda, Faixa Etária, Nível de Escolaridade.								
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)								
Resultados do método backward (modelo gerado a partir da Equação 3)								
Equação 3		Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF	
		B	Erro					
M O D E L O 3	(Constante)		21,864	2,541	0,000	16,848	26,879	
	Renda 1 (Entre 1 e 3 SM)		-5,110***	1,896	0,008	-8,853	-1,367	1,763
	Renda 2 (Entre 3 e 6 SM)		-3,270*	1,750	0,063	-6,723	0,184	1,396
	Renda 3 (Entre 6 e 9 SM)		-3,065*	1,694	0,072	-6,409	0,279	1,541
	Renda 4 (Entre 9 e 12 SM)		-2,417	1,716	0,161	-5,804	0,969	1,951
	Renda 5 (Mais de 12 SM)		0a	
	Escolaridade 1 (Ensino Médio)		-3,301***	1,065	0,002	-5,404	-1,198	1,058
	Escolaridade 2 (Ensino Sup.)		-1,282	0,981	0,193	-3,217	0,654	1,106
	Escolaridade 3 (Pós-Graduação)		0a	
	Estado Civil 0 (Solteiro)		-1,865	1,941	0,338	-5,696	1,967	1,578
	Estado Civil 1 (Casado)		-1,548	1,788	0,388	-5,078	1,983	1,521
	Estado Civil 2 (Separado)		-1,679	1,864	0,369	-5,36	2,002	1,050
	Estado Civil 3 (Viúvo)		0a	
	Idade 0 (Menos de 25)		0,812	1,344	0,547	-1,841	3,465	1,037
	Idade 1 (Entre 25 e 35)		0,405	0,829	0,625	-1,231	2,042	1,025
	Idade 2 (Entre 36 e 45)		-0,773	0,791	0,330	-2,335	0,79	1,008
Idade 3 (Entre 46 e 55)		0a		

Sexo	1,246**	0,595	0,038	0,072	2,42	1,008
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)						
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01						

Fonte: Dados da pesquisa.

No modelo 3 foi possível notar que em se tratando de Tolerância ao Risco o sexo possui uma influência positiva, e conforme dados extraídos da tabela 3, 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. E por fim, 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.

4.3.4. Modelo 4: Avaliação da influência do perfil sociodemográfico do militar no seu Planejamento Financeiro.

Avaliando a equação 4 para o perfil sociodemográfico do militar em relação ao seu planejamento financeiro, de acordo com a tabela 12, pelo método *backward*, nenhuma variável obteve influência sob a variável dependente. O seu VIF menor do que 10 e o índice de condição abaixo de 100 em todas as variáveis independentes não indicam colinearidade. O teste ANOVA não foi significativo, indicando valores acima de 10%, portanto nenhum dos modelos foi aderente.

Tabela 12 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação as variáveis independentes sociodemográficas

Resumo do Modelo 5 ^b				
$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Sexo}} + B2X_{\text{Idade}} + B3X_{\text{Renda}} + B4X_{\text{Estado Civil}} + B5X_{\text{Nível de Escolaridade}} + \epsilon$				
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson
0,146 ^b	0,127	0,059	6,786	1,882
a. Preditores: (Constante), Sexo, Estado Civil, Faixa de Renda, Faixa Etária, Nível de Escolaridade.				
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)				

Resultados do método backward (todos os modelos gerados a partir da Equação 4)							
Equação 4	Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF	
	B	Erro					
M O D E L O 1	(Constante)	34,785	4,845	0,000	25,219	44,350	
	Renda 1 (Entre 1 e 3 SM)	5,206	3,616	0,152	-1,932	12,344	1,763
	Renda 2 (Entre 3 e 6 SM)	7,720	3,336	0,022	1,133	14,306	1,396
	Renda 3 (Entre 6 e 9 SM)	6,014	3,23	6,014	-0,363	12,391	1,541
	Renda 4 (Entre 9 e 12 SM)	5,521	3,272	0,093	-0,937	11,980	1,951
	Renda 5 (Mais de 12 SM)	0a	
	Escolaridade 1 (Ensino Médio)	-3,174	2,031	0,120	-7,184	0,836	1,058
	Escolaridade 2 (Ensino Sup.)	-2,099	1,87	0,263	-5,791	1,592	1,106
	Escolaridade 3 (Pós-Graduação)	0a	
	Estado Civil 0 (Solteiro)	-709	3,701	0,848	-8,016	6,599	1,578
	Estado Civil 1 (Casado)	3,892	3,41	0,255	-2,840	10,625	1,521
	Estado Civil 2 (Separado)	1,689	3,556	0,635	-5,330	8,709	1,050
	Estado Civil 3 (Viúvo)	0a	
	Idade 0 (Menos de 25)	3,615	2,563	0,160	-1,444	8,674	1,037
	Idade 1 (Entre 25 e 35)	-0,179	1,581	0,910	-3,300	2,941	1,025
	Idade 2 (Entre 36 e 45)	1,155	1,509	0,445	-1,824	4,134	1,008
	Idade 3 (Entre 46 e 55)	0a	
	Sexo	0,804	1,134	0,479	-1,435	3,043	1,008
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01							

Fonte: Dados da pesquisa.

Avaliando os modelos das variáveis sociodemográficas, em relação ao planejamento financeiro, não foi possível obter observações conclusivas sobre as probabilidades relativas às variáveis independentes, conforme tabela 12, uma vez que os valores associados às variáveis não foram estatisticamente significativos.

4.3.5. Modelo 5: Avaliação da influência das características militares na sua Tolerância ao Risco.

Na equação 5, foram analisados 2 modelos para avaliar as características militares em relação à Tolerância ao Risco, pelo método *backward*, onde a variável independente Nível Hierárquico demonstrou interação com a variável dependente Tolerância ao Risco. O teste ANOVA foi significativo, indicando valores abaixo de 10 nos 2 modelos, portanto os modelos não foram aderentes. A variável independente tornou a regressão válida (conforme pode ser observado na tabela 13), com o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,075) < 0,10, o R² ajustado possui 9% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. Nos modelos (1 e 2) a variável independente Tempo de trabalho na MB, não apresentou valores que fossem estatisticamente significativos (conforme pode ser observado na tabela 13).

Tabela 13 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação às variáveis independentes das características militares

Resumo do Modelo 2 ^b								
$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível Hierárquico}} + \epsilon$								
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson				
0,331 ^b	0,119	0,094	3,590	1,838				
a. Preditores: (Constante), Tempo de trabalho na MB , Nível hierárquico.								
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)								
Resultados do método backward (todos os modelos gerados a partir da Equação 5)								
Equação 5	Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF		
	B	Erro						
M O D E L O 1	(Constante)		18,436	1,531	0,000	15,414	21,458	
	Nível hierárquico 0 (Cabos e Marinheiros)		-4,813***	1,459	0,001	-7,691	-1,934	1,115
	Nível hierárquico 1 (Suboficiais e Sargentos)		-2,651**	1,154	0,023	-4,928	-0,373	1,050
	Nível hierárquico 2 (Of. Subalternos)		-2,247	1,6	0,162	-5,405	0,911	1,115
	Nível hierárquico 3 (Of. Intermediários)		-1,112	1,349	0,411	-3,775	1,551	1,037

Nível hierárquico 4 (Of. Superiores)	0a	1,000
Tempo de Trabalho na MB	-0,022	0,048	0,644	-0,116	0,072	1,008
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)						
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01						

Fonte: Dados da pesquisa.

Avaliando os modelos das características militares, em relação a tolerância ao risco, 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, conforme tabela 12.

4.3.6. Modelo 6: Avaliação da influência das características militares no Planejamento financeiro.

Na equação 6, foram analisados 2 modelos para avaliar as características militares em relação ao seu planejamento financeiro, de acordo com a tabela 12, pelo método *backward*, nenhuma variável obteve influência sob a variável dependente. O seu VIF menor do que 10 e o índice de condição abaixo de 100 nas duas variáveis independentes, indicam que não há colinearidade. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. O teste ANOVA não foi significativo, indicando valores acima de 10%, portanto, o modelo não foi aderente.

Tabela 14 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento financeiro em relação as variáveis independentes das características militares

Resumo do Modelo 2 ^b						
$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Tempo de trabalho na MB}} + B2X_{\text{Nível Hierárquico}} + \epsilon$						
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson		
0,129 ^a	0,044	0,017	6,746	1,852		
a. Preditores: (Constante), Tempo de trabalho na MB , Nível hierárquico.						
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)						
Resultados do método backward (todos os modelos gerados a partir da Equação 6)						
Equação 6	Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
	B	Erro				

M O D E L O 1	(Constante)	42,568	2,844	0,000	36,956	48,180	
	Nível hierárquico 0 (Cabos e Marinheiros)	-3,071	2,709	0,258	-8,417	2,274	1,115
	Nível hierárquico 1 (Suboficiais e Sargentos)	0,692	2,143	0,747	-3,537	4,921	1,050
	Nível hierárquico 2 (Of. Subalternos)	-0,329	2,972	0,912	-6,193	5,536	1,115
	Nível hierárquico 3 (Of. Intermediários)	0,293	2,506	0,907	-4,652	5,238	1,037
	Nível hierárquico 4 (Of. Superiores)	0a	1,000
	Tempo de Trabalho na MB	-0,021	0,089	0,816	-0,196	0,154	1,008
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01							

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3.7. Modelo 7: Avaliação da influência das características do empréstimo na Tolerância ao Risco.

Avaliando a equação 7, foram analisados 4 modelos para as características do empréstimo em relação a Tolerância ao Risco, de acordo com a tabela 15, pelo método *backward*, onde no modelo 4, as variáveis independentes Quantidades de empréstimos e Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado obtiveram interação com a variável dependente Tolerância ao Risco. O teste ANOVA foi significativo, indicando valores abaixo de 10% em todos os modelos, portanto os modelos foram aderentes.

As variáveis independentes Quantidades de empréstimos e Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado, no modelo 4 (conforme pode ser observado na tabela 15), tiveram o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,058) < 0,10, o R² ajustado possui 34% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade para ambas as variáveis independentes. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. Nos demais modelos (1 e 2) nenhuma variável obteve influência significativa.

Tabela 15 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação às variáveis independentes das características do empréstimo.

Resumo do Modelo 4^b	
$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B2X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B3X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B4X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B5X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon$	

R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson			
0,242 ^a	0,320	0,340	3,733	1,906			
a. Preditores: (Constante), Quantidade de Empréstimos , Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado.							
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)							
Resultados do método backward (modelo gerado a partir da Equação 7)							
Equação 7	Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF	
	B	Erro					
M O D E L O 4	(Constante)	14,005	2,986	0,000	8,112	19,898	
	Quantidade de Empréstimos	-0,557*	0,312	0,076	-1,171	0,058	1,457
	Valor desc. em folha = 0 (Até R\$500)	1,830	3,035	0,547	-4,16	7,821	1,52
	Valor desc. em folha = 1 (entre R\$500 e R\$1.000)	1,819	2,843	0,523	-3,793	7,431	1,723
	Valor desc. em folha = 2 (entre R\$1.001-R\$1.500)	2,115	2,8	0,451	-3,412	7,642	1,289
	Valor desc. em folha = 3 (entre R\$1.501-R\$2.000)	3,464	2,855	0,227	-2,171	9,099	1,152
	Valor desc. em folha = 4 (entre R\$2.001-R\$2.500)	4,425*	2,925	0,093	-1,347	10,197	1,517
	Valor desc. em folha = 5 (entre R\$2.501-R\$3.000)	4,423*	3,169	0,065	-1,832	10,678	1,193
	Valor desc. em folha = 6 (Acima de R\$3.000)	0a
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)							
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01							

Fonte: Dados da pesquisa.

Ainda no modelo 4 da equação 7, é possível notar que em se tratando de Tolerância ao Risco, o valor descontado em folha 4 e valor descontado em folha 5 referente ao Crédito Consignado obteve 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.

4.3.8. Modelo 8: Avaliação da influência das características do empréstimo no Planejamento Financeiro.

Na equação 8, foram analisados 5 modelos para avaliar as características do empréstimo em relação ao seu planejamento financeiro, de acordo com a tabela 16, pelo método *backward*, nenhuma variável obteve influência sob a variável dependente. O seu VIF menor do que 10 e o índice de condição abaixo de 100 em todas as variáveis independentes, indicam que não há colinearidade. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. O teste ANOVA não foi significativo, indicando valores acima de 10%, portanto, os modelos não foram aderentes.

Tabela 16 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação às variáveis independentes das características do empréstimo.

Resumo do Modelo 5 ^b							
$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B2X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B3X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B4X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B5X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \epsilon$							
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa		Durbin Watson		
0,122 ^a	0,110	0,005	6,808		1,850		
a. Preditores: (Constante), Quantidade de Empréstimos, Quantidade de Parcelas, Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado, Outras fontes de Renda em Casa e Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado							
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
Resultados do método backward (todos os modelos gerados a partir da Equação 8)							
Equação 8		Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
		B	Erro				
M O D E L O 1	(Constante)	44,450	9,860	0,000	24,979	63,921	
	Quantidade de Empréstimos	-0,126	0,696	0,857	-1,501	1,249	1,457
	Valor desc. em folha = 0 (Até R\$500)	-10,356	5,863	0,079	-21,934	1,222	1,52
	Valor desc. em folha = 1 (entre R\$500 e R\$1.000)	-9,599	5,517	0,084	-20,495	1,296	1,723
	Valor desc. em folha = 2 (entre R\$1.001-R\$1.500)	-10,226	5,355	0,058	-20,801	0,349	1,289

Valor desc. em folha = 3 (entre R\$1.501-R\$2.000)	-10,429	5,328	0,052	-20,95	0,091	1,152
Valor desc. em folha = 4 (entre R\$2.001-R\$2.500)	-12,822	5,536	0,022	-23,754	-1,889	1,008
Valor desc. em folha = 5 (entre R\$2.501-R\$3.000)	-6,529	6,037	0,281	-18,45	5,391	1,193
Valor desc. em folha = 6 (Acima de R\$3.000)	0a
Quantidade de parcelas = 0 (Até 12x)	-6,320	5,274	0,233	-16,735	4,095	1,723
Quantidade de parcelas = 1 (Até 24x)	2,305	2,736	0,401	-3,098	7,708	1,147
Quantidade de parcelas = 2 (Até 36x)	-3,316	2,270	0,146	-7,798	1,166	1,115
Quantidade de parcelas = 3 (Até 48x)	-0,460	1,700	0,787	-3,818	2,897	1,187
Quantidade de parcelas = 4 (Até 60x)	0,299	1,672	0,858	-3,002	3,601	1,183
Quantidade de parcelas = 5 (Até 72x)	0a
Outras Fontes de Renda = 0 (Não)	7,370	7,364	0,318	-7,173	21,913	1,578
Outras Fontes de Renda = 1 (Sim, renda de até 1 SM)	5,594	7,455	0,454	-9,128	20,316	1,521
Outras Fontes de Renda = 2 (Sim, renda entre 1-3 SM)	7,637	7,465	0,308	-7,103	22,378	1,050
Outras Fontes de Renda = 3 (Sim, renda entre 3-6 SM)	8,361	7,388	0,259	-6,228	22,951	1,147
Outras Fontes de Renda = 4 (Sim, renda entre 6-9 SM)	8,844	7,519	0,241	-6,005	23,692	1,037
Outras Fontes de Renda = 5 (Sim, renda entre 9-12 SM)	8,471	7,800	0,279	-6,932	23,874	1,025
Outras Fontes de Renda = 6 (Sim, renda acima de 12 SM)	0a
Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado	0,192	1,454	0,895	-2,678	3,063	1,517
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)						
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01						

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3.9. Modelo 9: Análise conjunta de todas as variáveis na Tolerância ao Risco.

Avaliando a equação 9, foram analisados 15 modelos pelo método *backward*. O teste ANOVA foi significativo, indicando valores abaixo de 10% em todos os modelos, portanto os modelos foram aderentes. As variáveis independentes Sexo, Escolaridade 1; Renda 1; Renda 2 e Renda 3, no modelo 15 tornaram a regressão válida (conforme pode ser observado na tabela 17), com o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,052) < 0,10, o R² ajustado possui 18% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade as variáveis independentes. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. Nos demais modelos nenhuma variável obteve influência.

Tabela 17 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Tolerância ao Risco em relação a análise conjunta de todas as variáveis independentes.

Resumo do Modelo 15 ^b							
$Y_{\text{Tolerância ao Risco}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + B6X_{\text{Sexo}} + B7X_{\text{Idade}} + B8X_{\text{Renda}} + B9X_{\text{Estado Civil}} + B10X_{\text{Nível Educacional}} + B11X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B12X_{\text{Nível hierárquico}} + B13X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B14X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B15X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B16X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B17X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \varepsilon$							
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin Watson			
0,456 ^o	0,219	0,187	3,404	1,848			
a. Preditores: (Constante), BF (Abertura a experiência), BF (Amabilidade), BF (Conscienciosidade), BF (Neuroticismo), BF (Extroversão), Sexo, Estado Civil, Faixa de Renda, Faixa Etária, Nível de Escolaridade, Tempo de trabalho na MB, Nível hierárquico, Quantidade de Empréstimos, Quantidade de Parcelas, Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado, Outras fontes de Renda em Casa e Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado							
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)							
Resultados do método backward (modelo gerado a partir da Equação 9)							
Equação 9		Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
		B	Erro				
M O D E L O 1 5	(Constante)	20,363	1,725	0	16,958	23,768	.
	Escolaridade 1 (Ensino Médio)	-3,189***	1,04	0,003	-5,241	-1,137	1,036
	Escolaridade 2 (Ensino Sup.)	-1,335	0,961	0,167	-3,233	0,562	1,505
	Escolaridade 3 (Pós-Graduação)	0a
	Renda 1 (Entre 1 e 3 SM)	-4,773***	1,737	0,007	-8,201	-1,344	1,763

Renda 2 (Entre 3 e 6 SM)	-3,336**	1,685	0,049	-6,662	-0,009	1,396
Renda 3 (Entre 6 e 9 SM)	-3,087*	1,652	0,063	-6,348	0,174	1,541
Renda 4 (Entre 9 e 12 SM)	-2,527	1,666	0,131	-5,815	0,762	1,951
Renda 5 (Mais de 12 SM)	0a
Sexo	1,009*	0,553	0,070	-0,082	2,101	1,106
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Tolerância ao Risco)						
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01						

Fonte: Dados da pesquisa.

Resultados estes compatíveis com estudos como de Potrich, Vieira e Paraboni (2013) que também ressaltam haver uma forte relação entre os fatores. O “sexo” também é uma variável relacionada ao risco financeiro. Tanto Potrich et al. (2013) como Lusardi e Mitchell (2011) também chegaram nessa conclusão, enfatizando que mulheres apresentam menos conhecimento financeiro do que homens, pois os homens geralmente são mais incentivados a lidar com aspectos financeiros. Quanto à variável “Faixa de Renda” a influência positiva, indica que servidores com maiores níveis de renda apresentam maior propensão ao risco. Claudino, Nunes e Silva (2009) afirmam que a posse de maior renda por alguns servidores, provavelmente se justifica pelo fato destes servidores terem maior inclinação ao risco no seu dia a dia.

4.3.10. Modelo 10: Análise conjunta de todas as variáveis no Planejamento Financeiro.

Avaliando a equação 10, foram analisados 13 modelos pelo método *backward*. O teste ANOVA foi significativo, indicando valores abaixo de 10% em 3 modelos, portanto os modelos foram aderentes. As variáveis independentes Renda1, Renda 2, Renda 3, Renda 4, e Tempo de trabalho na MB, no modelo 13 tornaram a regressão válida (conforme pode ser observado na tabela 18), com o valor da média de resíduos igual a zero e um Sig (0,069) < 0,10, o R² ajustado possui 13% de explicação e seu VIF (1,000) menor que 10 e o índice de condição abaixo de 100 não indicam colinearidade as variáveis independentes. O teste Durbin-Watson aponta que a independência dos erros foi satisfatória. Nos demais modelos nenhuma variável obteve influência.

Tabela 18 - Resultados da regressão linear múltipla dos coeficientes padronizados e dos testes de significância do fator Planejamento Financeiro em relação a análise conjunta de todas as variáveis independentes

Resumo do Modelo 13 ^b							
$Y_{\text{Planejamento Financeiro}} = \alpha + B1X_{\text{Abertura para Novas Exp.}} + B2X_{\text{Conscienciosidade}} + B3X_{\text{Estabilidade emocional}} + B4X_{\text{Extroversão}} + B5X_{\text{Amabilidade}} + B6X_{\text{Sexo}} + B7X_{\text{Idade}} + B8X_{\text{Renda}} + B9X_{\text{Estado Civil}} + B10X_{\text{Nível Educacional}} + B11X_{\text{Tempo de Trabalho na MB}} + B12X_{\text{Nível hierárquico}} + B13X_{\text{Quantidade de Parcelas}} + B14X_{\text{Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado}} + B15X_{\text{Valor descontado em Folha}} + B16X_{\text{Quantidade de Empréstimos}} + B17X_{\text{Outras fontes de Renda em Casa}} + \epsilon$							
R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão da estimativa		Durbin Watson		
0,247 ^m	0,084	0,130	6,647		1,887		
a. Preditores: (Constante), BF (Abertura a experiência), BF (Amabilidade), BF (Conscienciosidade), BF (Neuroticismo), BF (Extroversão), Sexo, Estado Civil, Faixa de Renda, Faixa Etária, Nível de Escolaridade, Tempo de trabalho na MB, Nível hierárquico, Quantidade de Empréstimos, Quantidade de Parcelas, Valor descontado em folha referente ao Crédito Consignado, Outras fontes de Renda em Casa e Renegociação de Parcelas do Crédito Consignado							
b. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
Resultados do método backward (modelo gerado a partir da Equação 10)							
Equação 10		Coeficientes não padronizados		Sig.	Limite Inferior	Limite Superior	VIF
		B	Erro				
M O D E L O 1 3	(Constante)	33,204	3,804	0,000	25,695	40,713	.
	Renda 1 (Entre 1 e 3 SM)	6,835*	3,591	0,059	-0,253	13,923	1,763
	Renda 2 (Entre 3 e 6 SM)	8,382**	3,331	0,013	1,808	14,956	1,396
	Renda 3 (Entre 6 e 9 SM)	6,267*	3,249	0,055	-0,147	12,680	1,541
	Renda 4 (Entre 9 e 12 SM)	6,570**	3,275	0,046	0,107	13,033	1,951
	Renda 5 (Mais de 12 SM)	0a
	Tempo de Trabalho na MB	0,130*	0,074	0,079	-0,015	.	1,517
a. Variável Dependente: <i>Score</i> (Planejamento Financeiro)							
*p<0.10; **p<0.05 and ***p<0.01							

Fonte: Dados da pesquisa.

Ainda na equação 10, é possível notar que em se tratando de planejamento financeiro, Renda 1, Renda 2, Renda 3, Renda 4 e o Tempo de trabalho na MB, tiveram uma influência positiva, (uma explicação para isto poderia ser que 80% dos militares das faixas entre (1 e 3) e (3 e 6) salários-mínimos obtiveram pontuações mais elevadas no *score* de Planejamento Financeiro, podemos assim conjecturar que menores salários obrigam os militares a se planejar melhor para conseguir manter as contas em dia. Tavares (2020) encontrou resultados

semelhantes com associação positiva e significativa entre conhecimento financeiro, renda média mensal familiar e Intelecto.

Claudino, Nunes e Silva (2009) afirmam que embora o Planejamento Financeiro tenha influência no endividamento, há exceções que indicam que mesmo um indivíduo com conhecimento financeiro pode ter atitudes favoráveis ao endividamento, pois inúmeros outros fatores podem influenciar o endividamento.

4.4. Consistência Interna do Instrumento da Pesquisa

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 (OLIVEIRA; OLIVEIRA, 2012). É uma análise de consistência interna onde a confiabilidade é calculada a partir da variabilidade dos itens individualizados e da variabilidade da soma dos itens de cada avaliador de todos os itens que são compostos o *survey* e que utilizem uma mesma escala de medição (SAMPIERI; COLLADO; LÚCIO, 2006). 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.

Tabela 19 - Coeficientes do teste de confiabilidade dos itens de Tolerância ao Risco, Planejamento Financeiro e Traços de Personalidade

Construto	Variáveis	Questões	Alpha de Cronbach
Tolerância ao Risco	Score (Tolerância ao Risco)	Q17, Q18, Q19, Q20, Q21, Q22, Q23	0,795
Planejamento Financeiro	Score (Planejamento Financeiro)	Q24, Q25, Q26, Q27, Q28, Q29, Q30, Q31, Q32, Q33, Q34, Q35, Q36, Q37, Q38	0,776
Traços de Personalidade	Extroversão	Q39, Q40	0,702
	Amabilidade	Q41, Q42	
	Contenciosidade	Q43, Q44	
	Neuroticismo	Q45, Q46	
	Abertura a experiência	Q47, Q48	

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme a Tabela 19, todos os construtos apresentaram coeficientes α entre 0,795 e 0,702. Considera-se ideal um α entre 0,7 e 0,9 para um nível de confiança de 95%, e aceitável $\alpha= 0,60$ e $\alpha= 0,70$ (GRIETHUIJSEN et al., 2014; MALHOTRA, 2012). Recentemente, Taber (2018), ao analisar bibliometricamente artigos científicos que utilizaram esta estatística, também considerou como não satisfatório um coeficiente alpha de Cronbach entre $\alpha=0,40$ e 0,55.

Há algumas condições que afetam o valor do alpha de Cronbach, como a quantidade de questões de determinado bloco ou seção de questionário, quanto maior o número de questões e respondentes, maior a probabilidade de aumento do coeficiente de consistência interna (VIEIRA, 2011).

Pode-se confirmar que em Tolerância ao Risco com sete questões, planejamento financeiro com quinze questões e traços de personalidade com dez questões, todos os alpha de Cronbach foram considerados satisfatórios e consistentes.

4.5. Análise de Correspondência Múltipla

A Análise de Correspondência é uma técnica multivariada para análise exploratória de dados categorizados. O objetivo da Análise de Correspondência Múltipla (ACM) é representar geometricamente as linhas e colunas da matriz resultante da tabela multidimensional em um subespaço ótimo de dimensão reduzida, de modo que, seja possível, observar as relações entre objetos, variáveis e categorias (PRADO, 2012).

4.5.1. ACM - Objetivos com o crédito consignado vs nível hierárquico vs faixa de renda

A fim de verificar a existência de associação estatisticamente significante entre a variável “Objetivos com o Crédito Consignado”, o “Nível Hierárquico” e a variável “Faixa de Renda”, foram elaborados primeiramente diagnósticos entre elas aos pares. A variável “Objetivos com o Crédito Consignado” apresenta associação estatisticamente significante, ao nível de significância de 5%, com a variável Faixa de Renda. De acordo com Fávero e Belfiore (2017), com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre o objetivo pagamento de outras dívidas e a faixa de renda entre 3 e 6 salários-mínimos, bem como o objetivo compra de veículo e a faixa de renda entre 1 e 3 salários-mínimos e o

objetivo aquisição de imóveis com as faixas de rendas mais altas, entre 9 e 12 e mais de 12 salários-mínimos. Os resultados podem ser vistos na tabela 20.

Tabela 20: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Faixa de Renda

Teste qui-quadrado								
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)				
Qui-quadrado de Pearson		63,254 ^a	28	<,001				
Razão de verossimilhança		67,414	28	<,001				
Associação Linear por Linear		22,211	1	<,001				
N.º Casos Válidos		182						
			Faixa de Renda					Total
			Entre 1 e 3 salários-mínimos	Entre 3 e 6 salários-mínimos	Entre 6 e 9 salários-mínimos	Entre 9 e 12 salários-mínimos	Mais de 12 salários-mínimos	
Objetivos com o Crédito Consignado	Pagamento de Outras Dívidas	Contagem	2	7	5	0	0	14
		Contagem Esperada	2,7	3,8	4,7	2,4	0,4	14
		Padrão	-0,7	3,2	0,3	-2,4	-0,4	
		Resíduos padronizados	-0,4	1,6	0,1	-1,5	-0,6	
		Resíduos ajustados	-0,5	2,0	0,2	-1,8	-0,7	
	Compra de Veículo	Contagem	15	8	12	3	0	38
		Contagem Esperada	7,3	10,4	12,7	6,5	1,0	38
		Padrão	7,7	-2,4	-0,7	-3,5	-1,0	
		Resíduos padronizados	2,8	-0,8	-0,2	-1,4	-1,0	
		Resíduos ajustados	3,6	-1,0	-0,3	-1,7	-1,2	
	Ajudar Parentes	Contagem	5	6	3	2	0	16
		Contagem Esperada	3,1	4,4	5,4	2,7	0,4	16
		Padrão	1,9	1,6	-2,4	-0,7	-0,4	

		Resíduos padronizados	1,1	0,8	-1,0	-0,4	-0,7	
		Resíduos ajustados	1,3	0,9	-1,3	-0,5	-0,7	
	Construção / Obras	Contagem	4	14	18	7	0	43
		Contagem Esperada	8,3	11,8	14,4	7,3	1,2	43
		Padrão	-4,3	2,2	3,6	-0,3	-1,2	
		Resíduos padronizados	-1,5	0,6	0,9	-0,1	-1,1	
		Resíduos ajustados	-1,9	0,9	1,3	-0,2	-1,3	
	Pagamento de Aluguel	Contagem	0	1	1	0	0	2
		Contagem Esperada	0,4	0,5	0,7	0,3	0,1	2
		Padrão	-0,4	0,5	0,3	-0,3	-0,1	
		Resíduos padronizados	-0,6	0,6	0,4	-0,6	-0,2	
		Resíduos ajustados	-0,7	0,7	0,5	-0,6	-0,2	
	Dívidas de Cartão de Crédito	Contagem	5	7	10	0	1	23
		Contagem Esperada	4,4	6,3	7,7	3,9	0,6	23
		Padrão	0,6	0,7	2,3	-3,9	0,4	
		Resíduos padronizados	0,3	0,3	0,8	-2,0	0,5	
		Resíduos ajustados	0,3	0,3	1,1	-2,3	0,5	
	Aquisição de Imóvel	Contagem	2	4	11	16	3	36
		Contagem Esperada	6,9	9,9	12,1	6,1	1,0	36
		Padrão	-4,9	-5,9	-1,1	9,9	2,0	
Resíduos padronizados		-1,9	-1,9	-0,3	4,0	2,0		
Resíduos ajustados		-2,3	-2,5	-0,4	4,9	2,3		

	Outros	Contagem	2	3	1	3	1	10
		Contagem Esperada	1,9	2,7	3,4	1,7	0,3	10
		Padrão	0,1	0,3	-2,4	1,3	0,7	
		Resíduos padronizados	0,1	0,2	-1,3	1,0	1,4	
		Resíduos ajustados	0,1	0,2	-1,6	1,1	1,4	
Total		Contagem	35	50	61	31	5	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Objetivos com o crédito consignado apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível Hierárquico. De acordo com Fávero e Belfiore (2017), com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre os objetivos pagamento de outras dívidas e Construção / Obras e o nível hierárquico Suboficiais e sargentos, bem como os objetivos compra de veículo e ajudar parentes e o nível hierárquico Cabos e marinheiros e o objetivo aquisição de imóveis com os postos mais altos da hierarquia, oficiais superiores e intermediários. Os resultados podem ser vistos na tabela 21.

Tabela 21: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico

Teste qui-quadrado								
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)					
Qui-quadrado de Pearson	65,170 ^a	28	<,001					
Razão de verossimilhança	63,751	28	<,001					
Associação Linear por Linear	17,484	1	<,001					
N.º Casos Válidos	182							
		Nível hierárquico na MB					Total	
		CB MN	SO SG	OF Sub	OF Inter	OF Sup		
Objetivos com o Crédito Consignado	Pagamento de Outras Dívidas	Contagem	1	10	2	1	0	14
		Contagem Esperada	3,2	6,5	1,3	2,1	0,9	14
		Padrão	-2,2	3,5	0,7	-1,1	-0,9	
		Resíduos padronizados	-1,2	1,4	0,6	-0,7	-1,0	

		Resíduos ajustados	-1,5	2,0	0,7	-0,8	-1,0	
Compra de Veículo		Contagem	17	13	5	2	1	38
		Contagem Esperada	8,8	17,5	3,5	5,6	2,5	38
		Padrão	8,2	-4,5	1,5	-3,6	-1,5	
		Resíduos padronizados	2,8	-1,1	0,8	-1,5	-1,0	
		Resíduos ajustados	3,6	-1,7	0,9	-1,9	-1,1	
Ajudar Parentes		Contagem	7	5	1	3	0	16
		Contagem Esperada	3,7	7,4	1,5	2,4	1,1	16
		Padrão	3,3	-2,4	-0,5	0,6	-1,1	
		Resíduos padronizados	1,7	-0,9	-0,4	0,4	-1,0	
		Resíduos ajustados	2,1	-1,3	-0,4	0,5	-1,1	
Construção / Obras		Contagem	6	27	3	5	2	43
		Contagem Esperada	9,9	19,8	4,0	6,4	2,8	43
		Padrão	-3,9	7,2	-1,0	-1,4	-0,8	
		Resíduos padronizados	-1,2	1,6	-0,5	-0,5	-0,5	
		Resíduos ajustados	-1,6	2,5	-0,6	-0,7	-0,6	
Pagamento de Aluguel		Contagem	0	2	0	0	0	2
		Contagem Esperada	0,5	0,9	0,2	0,3	0,1	2
		Padrão	-0,5	1,1	-0,2	-0,3	-0,1	
		Resíduos padronizados	-0,7	1,1	-0,4	-0,5	-0,4	
		Resíduos ajustados	-0,8	1,5	0,7	-0,6	-0,4	
Dívidas de Cartão de Crédito		Contagem	7	11	2	3	0	23
		Contagem Esperada	5,3	10,6	2,1	3,4	1,5	23
		Padrão	1,7	0,4	-0,1	-0,4	-1,5	

		Resíduos padronizados	0,7	0,1	-0,1	-0,2	-1,2		
		Resíduos ajustados	0,9	0,2	-0,1	-0,3	-1,4		
	Aquisição de Imóvel	Contagem	2	11	4	10	9	36	
		Contagem Esperada	8,3	16,6	3,4	5,3	2,4	36	
		Padrão	-6,3	-5,6	0,6	4,7	6,6		
		Resíduos padronizados	-2,2	-1,4	0,3	2	4,3		
		Resíduos ajustados	-2,8	-2,1	0,4	2,4	5,0		
	Outros	Contagem	2	5	0	3	0	10	
		Contagem Esperada	2,3	4,6	0,9	1,5	0,7	10	
		Padrão	-0,3	0,4	-0,9	1,5	-0,7		
		Resíduos padronizados	-0,2	0,2	-1	1,2	-0,8		
		Resíduos ajustados	-0,2	0,3	-1	1,4	-0,9		
	Total		Contagem	42	84	17	27	12	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Faixa de Renda apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível Hierárquico. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre a faixa de renda entre 1 e 3 salários-mínimos e o Nível Hierárquico Cabos e marinheiros, bem como entre a Faixa de Renda entre 3 e 6 salários-mínimos e o Nível Hierárquico Suboficiais e sargentos. A Faixa de Renda entre 6 e 9 salários-mínimos também apresenta associação com o Nível Hierárquico de Suboficiais e Sargentos, e também com o Nível Hierárquico de oficiais subalternos. A Faixa de Renda entre 9 e 12 salários-mínimos apresenta associação com os Níveis Hierárquicos de oficiais intermediários e superiores. E por último, pode-se observar também que o Nível Hierárquico de oficiais superiores possui forte associação com a Faixa de Renda de mais de 12 salários-mínimos. Os resultados podem ser vistos na tabela 22.

Tabela 22: Tabulação cruzada Faixa de Renda vs Nível Hierárquico

Teste qui-quadrado			
	Valor	df	Significância Assintótica

			(Bilateral)					
Qui-quadrado de Pearson	255,867 ^a	16	<,001					
Razão de verossimilhança	242,389	16	<,001					
Associação Linear por Linear	114,202	1	<,001					
N.º Casos Válidos	182							
		Nível Hierárquico					Total	
		CB MN	SO SG	OF Sub	OF Inter	OF Sup		
Faixa de Renda	Entre 1 e 3 salários-mínimos	Contagem	32	2	0	1	0	35
		Contagem Esperada	8,1	16,2	3,3	5,2	2,3	35
		Padrão	23,9	-14,2	-3,3	-4,2	-2,3	
		Resíduos padronizados	8,4	-3,5	-1,8	-1,8	-1,5	
		Resíduos ajustados	10,7	-5,3	-2,1	-2,2	-1,7	
	Entre 3 e 6 salários-mínimos	Contagem	10	39	1	0	0	50
		Contagem Esperada	11,5	23,1	4,7	7,4	3,3	50
		Padrão	-1,5	15,9	-3,7	-7,4	-3,3	
		Resíduos padronizados	-0,5	3,3	-1,7	-2,7	-1,8	
		Resíduos ajustados	-0,6	5,3	-2,1	-3,5	-2,2	
	Entre 6 e 9 salários-mínimos	Contagem	0	40	13	8	0	61
		Contagem Esperada	14,1	28,2	5,7	9	4	61
		Padrão	-14,1	11,8	7,3	-1	-4	
		Resíduos padronizados	-3,8	2,2	3,1	-0,3	-2	
		Resíduos ajustados	-5,2	3,7	3,9	-0,5	-2,5	
	Entre 9 e 12 salários-mínimos	Contagem	0	1	3	18	9	31
		Contagem Esperada	7,2	14,3	2,9	4,6	2	31
		Padrão	-7,2	-13,3	0,1	13,4	7	

		Resíduos padronizados	-2,7	-3,5	0,1	6,2	4,9	
		Resíduos ajustados	-3,3	-5,3	0,1	7,4	5,5	
	Mais de 12 salários-mínimos	Contagem	0	2	0	0	3	5
		Contagem Esperada	1,2	2,3	0,5	0,7	0,3	5
		Padrão	-1,2	-0,3	-0,5	-0,7	2,7	
		Resíduos padronizados	-1,1	-0,2	-0,7	-0,9	4,7	
		Resíduos ajustados	-1,2	-0,3	-0,7	-0,9	4,9	
Total	Contagem	42	84	17	27	12	182	

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 23, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha = 0,749$ considerado satisfatório para um nível de confiança de 95%.

Tabela 23: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda divididas por categorias.

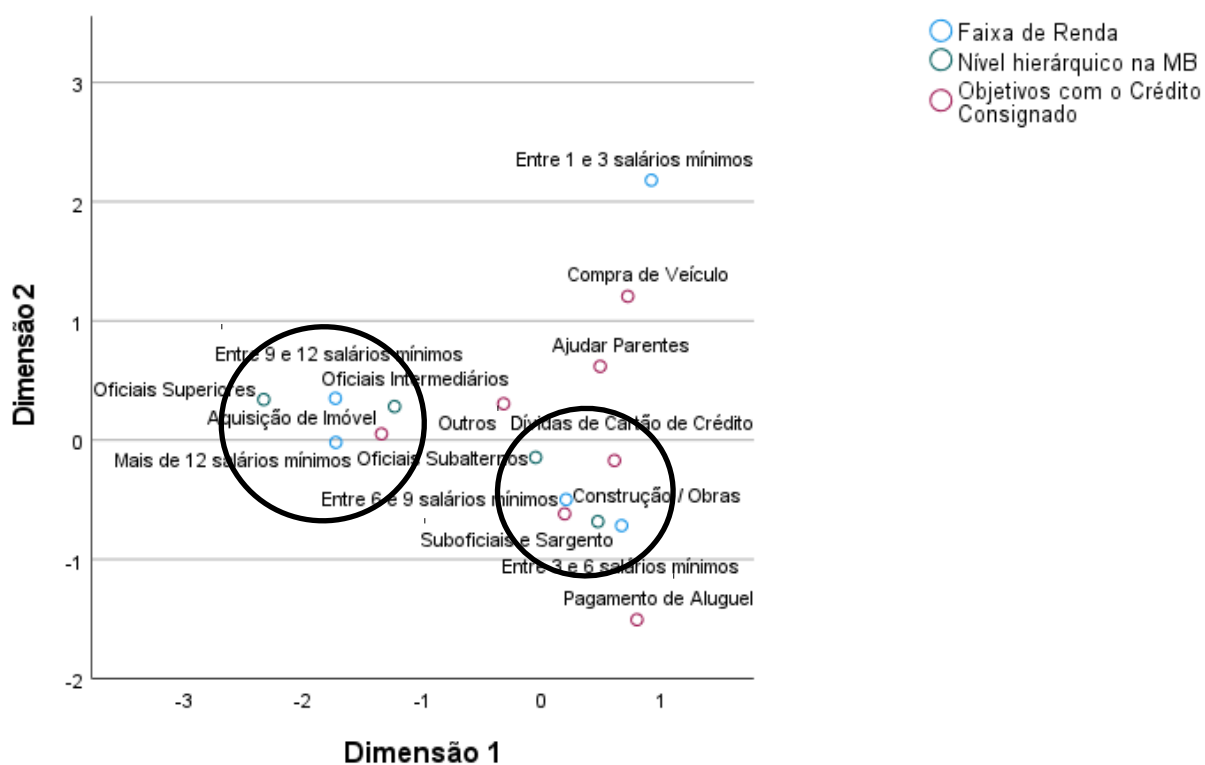
Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,798	2,135	0,712
2	0,692	1,858	0,619
Total		3,993	1,331
Média	0,749*	1,996	0,665
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Compra de Veículo	38	0,720	1,206
Ajudar Parentes	16	0,489	0,619
Construção / Obras	43	0,190	-0,618
Pagamento de Aluguel	2	0,797	-1,506
Dívidas do cartão de crédito	23	0,608	-0,171
Aquisição de Imóvel	36	-1,346	0,053

Outros	10	-0,321	0,306
Cabos e Marinheiros	42		
Suboficiais e Sargentos	84	0,469	-0,682
Oficiais Subalternos	17	-0,053	-0,145
Oficiais Intermediários	27	-1,236	0,282
Oficiais Superiores	12	-2,334	0,341
Entre 1 e 3 salários-mínimos	35	0,918	2,180
Entre 3 e 6 salários-mínimos	50	0,668	-0,717
Entre 6 e 9 salários-mínimos	61	0,203	-0,498
Entre 9 e 12 salários-mínimos	31	-1,733	0,351
Mais que 12 salários-mínimos	5	-1,729	-0,019

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 23, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 01 para melhor percepção. Eles representam a associação entre as variáveis “Objetivos com o Crédito Consignado” vs “Nível Hierárquico” vs “Faixa de Renda”.

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.

4.5.2. ACM - Objetivos com o crédito consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil

Neste tópico analisou-se a associação entre os “Objetivos com o Crédito Consignado”, o “Nível Hierárquico” e o “Estado Civil” dos militares. Como a associação entre os Objetivos com o Crédito Consignado e o Nível Hierárquico já é conhecida (tabela 21), foram apresentados apenas os cruzamentos entre os Objetivos com o Crédito Consignado e o Nível Hierárquico com o Estado Civil. A variável Objetivos com o Crédito Consignado apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Estado Civil. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre o objetivo pagamento de outras dívidas e estado civil viúvo(a), bem como o objetivo compra de veículo e o estado civil solteiro e os objetivos construção / obras e aquisição de imóveis com o estado civil casado(a). Também pode ser observada a associação entre o estado civil separado(a)/divorciado(a) com o objetivo de pagar dívidas com o cartão de crédito. Os resultados podem ser vistos na tabela 24.

Tabela 24: Tabulação cruzada Objetivos com o Crédito Consignado vs Estado Civil

Teste qui-quadrado							
		Valor	df		Significância Assintótica (Bilateral)		
Qui-quadrado de Pearson		58,396 ^a	21		<,001		
Razão de verossimilhança		55,482	21		<,001		
Associação Linear por Linear		0,565	1		0,452		
N.º Casos Válidos		182					
			Estado Civil				Total
			Solteiro(a)	Casado(a)	Separado(a) / divorciado(a)	Viúvo(a)	
Pagamento de	Contagem		4	5	3	2	14

Objetivos com o Crédito Consignado	Outras Dívidas	Contagem Esperada	3,5	7,8	2,5	0,3	14
		Padrão	0,5	-2,8	0,5	1,7	
		Resíduos padronizados	0,3	-1,0	0,3	3,1	
		Resíduos ajustados	0,3	-1,6	0,4	3,2	
	Compra de Veículo	Contagem	19	14	4	1	38
		Contagem Esperada	9,4	21,1	6,7	0,8	38
		Padrão	9,6	-7,1	-2,7	0,2	
		Resíduos padronizados	3,1	-1,5	-1,0	0,2	
		Resíduos ajustados	4,1	-2,6	-1,3	0,2	
	Ajudar Parentes	Contagem	5	7	4	0	16
		Contagem Esperada	4	8,9	2,8	0,4	16
		Padrão	1	-1,9	1,2	-0,4	
		Resíduos padronizados	0,5	-0,6	0,7	-0,6	
		Resíduos ajustados	0,6	-1,0	0,8	-0,6	
	Construção / Obras	Contagem	4	31	7	1	43
		Contagem Esperada	10,6	23,9	7,6	0,9	43
		Padrão	-6,6	7,1	-0,6	0,1	
		Resíduos padronizados	-2	1,5	-0,2	0,1	
		Resíduos ajustados	-2,7	2,5	-0,3	0,1	
	Pagamento de Aluguel	Contagem	0	1	1	0	2
		Contagem Esperada	0,5	1,1	0,4	0	2
		Padrão	-0,5	-0,1	0,6	0	
		Resíduos padronizados	-0,7	-0,1	1,1	-0,2	
		Resíduos ajustados	-0,8	-0,2	1,2	-0,2	

	Dívidas de Cartão de Crédito	Contagem	7	7	9	0	23
		Contagem Esperada	5,7	12,8	4	0,5	23
		Padrão	1,3	-5,8	5	-0,5	
		Resíduos padronizados	0,6	-1,6	2,5	-0,7	
		Resíduos ajustados	0,7	-2,6	2,9	-0,8	
	Aquisição de Imóvel	Contagem	2	31	3	0	36
		Contagem Esperada	8,9	20	6,3	0,8	36
		Padrão	-6,9	11	-3,3	-0,8	
		Resíduos padronizados	-2,3	2,5	-1,3	-0,9	
		Resíduos ajustados	-3,0	4,1	-1,6	-1	
	Outros	Contagem	4	5	1	0	10
		Contagem Esperada	2,5	5,5	1,8	0,2	10
		Padrão	1,5	-0,5	-0,8	-0,2	
		Resíduos padronizados	1	-0,2	-0,6	-0,5	
		Resíduos ajustados	1,2	-0,4	-0,6	-0,5	
Total	Contagem	45	101	32	4	182	

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Nível Hierárquico apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Estado Civil. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre o Nível Hierárquico suboficiais e sargentos e o Estado Civil viúvo(a), bem como o Nível Hierárquico Cabos e Marinheiros e o Estado Civil solteiro(a). Também pode ser observada a associação entre o Estado Civil casado com o Nível Hierárquico oficiais superiores. Os resultados podem ser vistos na tabela 25.

Tabela 25: Tabulação cruzada Nível Hierárquico vs Estado Civil

Teste qui-quadrado			
	Valor	df	Significância Assintótica (Bi-

						lateral)	
Qui-quadrado de Pearson	61,135*	12				<,001	
Razão de verossimilhança	59,940	12				<,001	
Associação Linear por Linear	8,321	1				0,004	
N.º Casos Válidos	182						
		Estado Civil				Total	
		Solteiro(a)	Casado(a)	Separado(a) / divorciado(a)	Viúvo(a)		
Níveis Hierárquicos	Cabo e Marinheiro	Contagem	28	10	4	0	42
		Contagem Esperada	10,4	23,3	7,4	0,9	42
		Padrão	17,6	-13,3	-3,4	-0,9	
		Resíduos padronizados	5,5	-2,8	-1,2	-1,0	
		Resíduos ajustados	7,2	-4,7	-1,6	-1,1	
	Suboficiais e Sargentos	Contagem	9	53	18	4	84
		Contagem Esperada	20,8	46,6	14,8	1,8	84
		Padrão	-11,8	6,4	3,2	2,2	
		Resíduos padronizados	-2,6	0,9	0,8	1,6	
		Resíduos ajustados	-4,1	1,9	1,3	2,2	
	Oficiais Subalternos	Contagem	4	11	2	0	17
		Contagem Esperada	4,2	9,4	3,0	0,4	17
		Padrão	-0,2	1,6	-1	-0,4	
		Resíduos padronizados	-0,1	0,5	-0,6	-0,6	
		Resíduos ajustados	-0,1	0,8	-0,7	-0,6	
	Oficiais Intermediários	Contagem	4	16	7	0	27
		Contagem Esperada	6,7	15	4,7	0,6	27
		Padrão	-2,7	1	2,3	-0,6	

		Resíduos padronizados	-1	0,3	1	-0,8	
		Resíduos ajustados	-1,3	0,4	1,2	-0,8	
	Oficiais Superiores	Contagem	0	11	1	0	12
		Contagem Esperada	3	6,7	2,1	0,3	12
		Padrão	-3	4,3	-1,1	-0,3	
		Resíduos padronizados	-1,7	1,7	-0,8	-0,5	
		Resíduos ajustados	-2,1	2,6	-0,9	-0,5	
Total	Contagem	45	101	32	4	182	

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 26, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha=0,663$ considerado aceitável para um nível de confiança de 95%.

Tabela 26: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil divididas por categorias.

Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,698	1,869	0,623
2	0,625	1,714	0,571
Total		3,584	1,195
Média	0,663*	1,792	0,597
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Compra de Veículo	38	2,622	0,373
Ajudar Parentes	16	-1,247	2,955
Construção / Obras	43	-0,286	-0,346
Pagamento de Aluguel	2	-0,282	0,503
Dívidas do cartão de crédito	23	-0,497	1,127
Aquisição de Imóvel	36	-0,441	-1,119
Outros	10	-0,846	-0,533

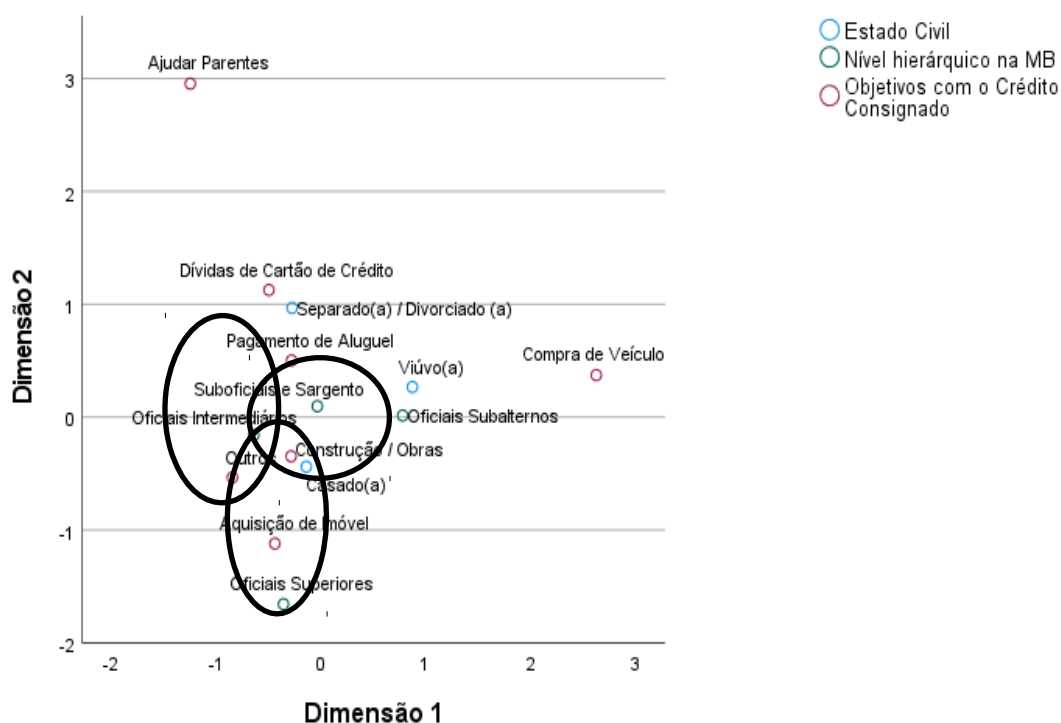
Cabos e Marinheiros	42	1,031	2,059
Suboficiais e Sargentos	84	-0,036	0,098
Oficiais Subalternos	17	0,777	0,015
Oficiais Intermediários	27	-0,642	-0,159
Oficiais Superiores	12	-0,359	-1,656

Solteiro(a)	45	0,918	2,180
Casado(a)	101	-0,141	-0,438
Separado(a) / divorciado(a)	32	-0,277	0,968
Viúvo(a)	4	0,87	0,267

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 26, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 2 para melhor percepção. Eles representam a associação entre as variáveis “Objetivos com o Crédito Consignado” vs “Nível Hierárquico” vs “Estado Civil”.

Gráfico 2 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Estado Civil



Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se verificar que a categoria estado civil casado apresenta forte associação com as categorias objetivo pagamento de outras dívidas e com o Nível Hierárquico de oficiais intermediários. Observa-se também que, a categoria aquisição de imóveis, apresenta associação com o Nível Hierárquico de oficiais superiores e o estado civil casado. E por fim,

o estado civil casado encontra-se ainda com grande proximidade do objetivo obras/construções e do nível hierárquico Suboficiais e Sargentos.

4.5.3. ACM - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Nível de escolaridade

Neste tópico analisou-se a associação entre os “Objetivos com o Crédito Consignado” o “Nível Hierárquico” e o “Nível de Escolaridade”. Como a associação entre os Objetivos com o Crédito Consignado e o Nível Hierárquico já é conhecida, foram apresentados apenas os cruzamentos entre os Objetivos com o Crédito Consignado e o Nível Hierárquico com o Nível de Escolaridade dos militares. A variável Objetivos com o Crédito Consignado apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível de Escolaridade. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre o objetivo compra de veículo e dívidas com o cartão de crédito e o Nível Médio de escolaridade. Também pode ser observada a associação entre o objetivo aquisição de imóvel com os níveis de escolaridade superior e pós-graduação. Os resultados podem ser vistos na tabela 27.

Tabela 27: Tabulação cruzada Objetivos com Crédito Consignado vs Nível de Escolaridade

Teste qui-quadrado						
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)		
Qui-quadrado de Pearson		31,257 ^a	14	0,005		
Razão de verossimilhança		35,296	14	0,001		
Associação Linear por Linear		2,719	1	0,099		
N.º Casos Válidos		182				
		Nível de Escolaridade			Total	
		Ensino Médio	Ensino Superior	Pós-Graduação		
Objetivos com o Crédito Consignado	Pagamento de Outras Dívidas	Contagem	6	7	1	14
		Contagem Esperada	7,9	4,6	1,5	14
		Padrão	-1,9	2,4	-0,5	
		Resíduos padronizados	-0,7	1,1	-0,4	

		Resíduos ajustados	-1,1	1,4	-0,4	
Compra de Veículo		Contagem	27	5	6	38
		Contagem Esperada	21,5	12,5	4	38
		Padrão	5,5	-7,5	2,0	
		Resíduos padronizados	1,2	-2,1	1,0	
		Resíduos ajustados	2,0	-2,9	1,2	
	Ajudar Parentes		Contagem	10	5	1
		Contagem Esperada	9,1	5,3	1,7	16
		Padrão	0,9	-0,3	-0,7	
		Resíduos padronizados	0,3	-0,1	-0,5	
		Resíduos ajustados	0,5	-0,2	-0,6	
Construção / Obras		Contagem	24	18	1	43
		Contagem Esperada	24,3	14,2	4,5	43
		Padrão	-0,3	3,8	-3,5	
		Resíduos padronizados	-0,1	1	-1,6	
		Resíduos ajustados	-0,1	1,4	-2,0	
Pagamento de Aluguel		Contagem	1	1	0	2
		Contagem Esperada	1,1	0,7	0,2	2
		Padrão	-0,1	0,3	-0,2	
		Resíduos padronizados	-0,1	0,4	-0,5	
		Resíduos ajustados	-0,2	0,5	-0,5	
Dívidas de Cartão de Crédito		Contagem	18	5	0	23
		Contagem Esperada	13	7,6	2,4	23
		Padrão	5	-2,6	-2,4	
		Resíduos padronizados	1,4	-0,9	-1,5	

		Resíduos ajustados	2,2	-1,2	-1,8	
Aquisição de Imóvel		Contagem	11	17	8	36
		Contagem Esperada	20,4	11,9	3,8	36
		Padrão	-9,4	5,1	4,2	
		Resíduos padronizados	-2,1	1,5	2,2	
		Resíduos ajustados	-3,5	2,0	2,6	
	Outros		Contagem	6	2	2
		Contagem Esperada	5,7	3,3	1,0	10
		Padrão	0,3	-1,3	1,0	
		Resíduos padronizados	0,1	-0,7	0,9	
		Resíduos ajustados	0,2	-0,9	1,0	
Total		Contagem	103	60	19	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Nível Hierárquico apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível de Escolaridade. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre os Níveis Hierárquicos Cabos e Marinheiros e Suboficiais e Sargentos e o Nível Médio de escolaridade. Também pode ser observada a associação entre os Níveis Hierárquicos oficiais intermediários e subalternos e o nível Superior de escolaridade. E por último, existe uma associação entre os níveis hierárquicos de oficiais subalternos, intermediários e superiores com o nível de escolaridade pós-graduação. Os resultados podem ser vistos na tabela 28.

Tabela 28: Tabulação cruzada Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade

Teste qui-quadrado			
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-quadrado de Pearson	99,673*	8	<,001
Razão de verossimilhança	111,993	8	<,001
Associação Linear por Linear	84,651	1	<,001

N.º Casos Válidos		182				
		Nível de Escolaridade			Total	
		Ensino Médio	Ensino Superior	Pós-Graduação		
Níveis Hierárquicos	Cabo e Marinheiro	Contagem	40	2	0	42
		Contagem Esperada	23,8	13,8	4,4	42
		Padrão	16,2	-11,8	-4,4	
		Resíduos padronizados	3,3	-3,2	-2,1	
		Resíduos ajustados	5,8	-4,4	-2,5	
	Suboficiais e Sargentos	Contagem	58	25	1	84
		Contagem Esperada	47,5	27,7	8,8	84
		Padrão	10,5	-2,7	-7,8	
		Resíduos padronizados	1,5	-0,5	-2,6	
		Resíduos ajustados	3,1	-0,9	-3,8	
	Oficiais Subalternos	Contagem	2	10	5	17
		Contagem Esperada	9,6	5,6	1,8	17
		Padrão	-7,6	4,4	3,2	
		Resíduos padronizados	-2,5	1,9	2,4	
		Resíduos ajustados	-3,9	2,4	2,7	
	Oficiais Intermediários	Contagem	3	17	7	27
		Contagem Esperada	15,3	8,9	2,8	27
		Padrão	-12,3	8,1	4,2	
		Resíduos padronizados	-3,1	2,7	2,5	
		Resíduos ajustados	-5,2	3,6	2,9	
Oficiais Superiores	Contagem	0	6	6	12	
	Contagem	6,8	4,0	1,3	12	

		Esperada				
		Padrão	-6,8	2,0	4,7	
		Resíduos padronizados	-2,6	1,0	4,2	
		Resíduos ajustados	-4,1	1,3	4,6	
Total		Contagem	103	60	19	182

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 29, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha = 0,622$, considerado aceitável para um nível de confiança de 95%.

Tabela 29: Resumo das estatísticas para as variáveis Objetivos com o Crédito Consignados vs Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade divididas por categorias.

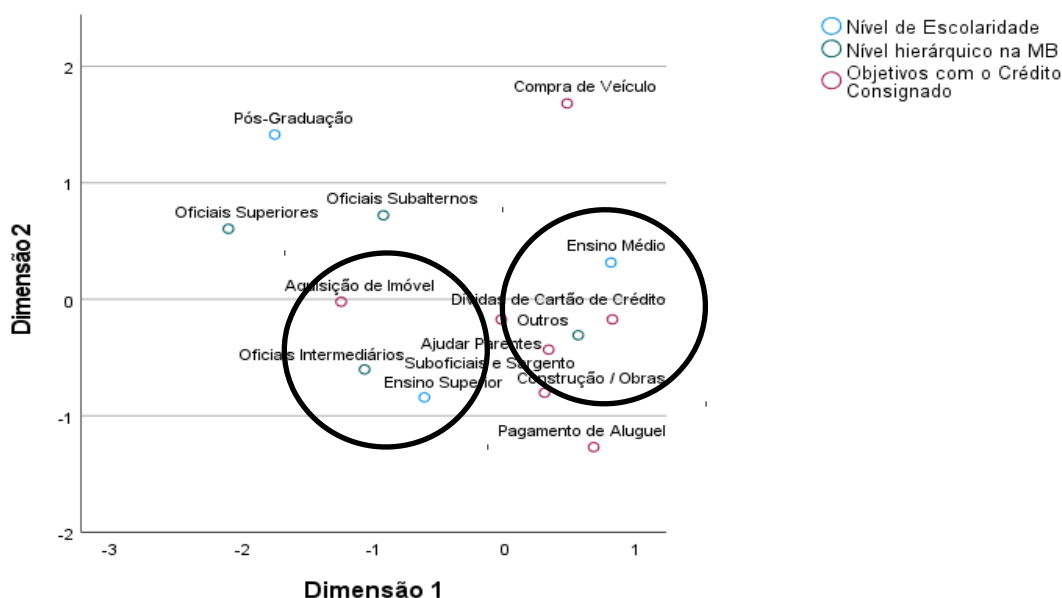
Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,737	1,965	0,655
2	0,466	1,451	0,484
Total		3,416	1,139
Média	0,622 ^a	1,708	0,569
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Pagamento de outras dívidas	14	0,029	0,145
Compra de Veículo	38	0,470	1,682
Ajudar Parentes	16	0,330	-0,431
Construção / Obras	43	0,298	-0,802
Pagamento de Aluguel	2	0,671	-1,269
Dívidas do cartão de crédito	23	0,814	-0,172
Aquisição de Imóvel	36	-1,247	-0,021
Outros	10	-0,030	-0,173
Cabos e Marinheiros	42	0,854	0,678
Suboficiais e Sargentos	84	0,554	-0,308
Oficiais Subalternos	17	-0,926	0,722
Oficiais Intermediários	27	-1,069	-0,602
Oficiais Superiores	12	-2,103	0,606

Ensino Médio	103	0,602	0,316
Ensino Superior	60	-0,615	-0,841
Pós-Graduação	19	-1,751	1,415

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 29, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 3 para melhor percepção. Eles representam a associação entre as variáveis “Objetivos com o Crédito Consignado” vs “Nível Hierárquico” vs “Nível de Escolaridade”.

Gráfico 3 - Objetivos com o Crédito Consignado vs Nível Hierárquico vs Nível de Escolaridade



Fonte: Dados da pesquisa.

Podemos verificar que a categoria nível de escolaridade ensino médio apresenta forte associação com as categorias nível hierárquico Suboficiais e Sargentos e com o objetivo pagamento de dívidas do cartão de crédito. Por outro lado, a categoria Ensino Superior apresenta associação com o Objetivo Aquisição de Imóvel e o Nível Hierárquico de Oficiais Intermediários.

4.5.4. ACM - Valor Descontado em Folha vs Nível hierárquico vs Faixa de Renda

Neste tópico analisou-se a associação entre o “Valor Descontado em Folha”, o “Nível Hierárquico” e a “Renda dos Militares”. A variável Valor Descontado em Folha, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Faixa de Renda. Como a associação entre o Nível Hierárquico e a Faixa de Renda já é conhecida

(tabela 22), foram apresentados apenas os cruzamentos entre o Valor Descontado em Folha e o Nível Hierárquico e o Valor Descontado em Folha e a Faixa de Renda. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre as variáveis Valor Descontado em Folha de até R\$500 e entre R\$500 - R\$1.000, com a Faixa de Renda de 1 a 3 salários-mínimos. Foi observada associação entre a variável Valor Descontado em Folha entre R\$1.001 - R\$1.500, com a Faixa de Renda entre 6 a 9 salários-mínimos. Já a Faixa de Renda entre 9 e 12 salários-mínimos, está associada às variáveis Valor Descontado em Folha de até R\$2.001 - R\$2.500 e entre R\$2.501 - R\$3.000. Os resultados podem ser vistos na tabela 30.

Tabela 30: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Faixa de Renda.

Teste qui-quadrado								
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)				
Qui-quadrado de Pearson		98,363 ^a	24	<,001				
Razão de verossimilhança		92,911	24	<,001				
Associação Linear por Linear		43,048	1	<,001				
N.º Casos Válidos		182						
		Faixa de Renda					Total	
		Entre 1 e 3 salários-mínimos	Entre 3 e 6 salários-mínimos	Entre 6 e 9 salários-mínimos	Entre 9 e 12 salários-mínimos	Mais de 12 salários-mínimos		
Valor descontado em folha	Até R\$500	Contagem	6	3	0	1	0	10
		Contagem Esperada	1,9	2,7	3,4	1,7	0,3	10
		Padrão	4,1	0,3	-3,4	-0,7	-0,3	
		Resíduos padronizados	2,9	0,2	-1,8	-0,5	-0,5	
		Resíduos ajustados	3,4	0,2	-2,3	-0,6	-0,5	
	Entre R\$500 - R\$1.000	Contagem	19	22	16	2	1	60
		Contagem Esperada	11,5	16,5	20,1	10,2	1,6	60
		Padrão	7,5	5,5	-4,1	-8,2	-0,6	
		Resíduos padronizados	2,2	1,4	-0,9	-2,6	-0,5	
		Resíduos ajustados	3,0	1,9	-1,4	-3,4	-0,6	

	Entre R\$1.001 - R\$1.500	Contagem	8	16	35	7	0	66
		Contagem Esperada	12,7	18,1	22,1	11,2	1,8	66
		Padrão	-4,7	-2,1	12,9	-4,2	-1,8	
		Resíduos padronizados	-1,3	-0,5	2,7	-1,3	-1,3	
		Resíduos ajustados	-1,8	-0,7	4,2	-1,7	-1,7	
	Entre R\$1.501 - R\$2.000	Contagem	1	6	9	7	2	25
		Contagem Esperada	4,8	6,9	8,4	4,3	0,7	25
		Padrão	-3,8	-0,9	0,6	2,7	1,3	
		Resíduos padronizados	-1,7	-0,3	0,2	1,3	1,6	
		Resíduos ajustados	-2,1	-0,4	0,3	1,6	1,7	
	Entre R\$2.001 - R\$2.500	Contagem	0	2	1	8	2	13
		Contagem Esperada	2,5	3,6	4,4	2,2	0,4	13
		Padrão	-2,5	-1,6	-3,4	5,8	1,6	
		Resíduos padronizados	-1,6	-0,8	-1,6	3,9	2,7	
		Resíduos ajustados	-1,8	-1	-2	4,4	2,9	
	Entre R\$2.501 - R\$3.000	Contagem	0	1	0	5	0	6
		Contagem Esperada	1,2	1,6	2	1	0,2	6
		Padrão	-1,2	-0,6	-2	4	-0,2	
		Resíduos padronizados	-1,1	-0,5	-1,4	3,9	-0,4	
		Resíduos ajustados	-1,2	-0,6	-1,8	4,4	-0,4	
Acima de R\$3.000	Contagem	1	0	0	1	0	2	
	Contagem Esperada	0,4	0,5	0,7	0,3	0,1	2	
	Padrão	0,6	-0,5	-0,7	0,7	-0,1		
	Resíduos padronizados	1	-0,7	-0,8	1,1	-0,2		

		Resíduos ajustados	1,1	-0,9	-1	1,2	-0,2	
Total		Contagem	35	50	61	31	5	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Valor Descontado em Folha apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível Hierárquico. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações entre as variáveis Valor Descontado em Folha de até R\$500 e entre R\$500 - R\$1.000 com o Nível Hierárquico de Cabos e Marinheiros. Também pode ser observada a associação entre o Nível Hierárquico de oficiais intermediários e a variável Valor Descontado em Folha entre R\$2.501 - R\$3.000. E por último, existe uma associação entre o Nível Hierárquico de oficiais superiores, as variáveis Valor Descontado em Folha entre R\$1.501 - R\$2.000, entre R\$2.001 - R\$2.500 e entre R\$2.501 - R\$3.000. Os resultados podem ser vistos na tabela 31.

Tabela 31: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico.

Teste qui-quadrado								
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)				
Qui-quadrado de Pearson		84,462 ^a	24	<,001				
Razão de verossimilhança		82,269	24	<,001				
Associação Linear por Linear		44,841	1	<,001				
N.º Casos Válidos		182						
			Nível Hierárquico na MB					Total
			CB MN	SO SG	OF Sub	OF Inter	OF Sup	
Valor descontado em folha	Até R\$500	Contagem	6	3	0	1	0	10
		Contagem Esperada	2,3	4,6	0,9	1,5	0,7	10
		Padrão	3,7	-1,6	-0,9	-0,5	-0,7	
		Resíduos padronizados	2,4	-0,8	-1	-0,4	-0,8	
		Resíduos ajustados	2,9	-1,1	-1	-0,4	-0,9	
	Entre R\$500 - R\$1.000	Contagem	23	28	4	5	0	60
		Contagem Esperada	13,8	27,7	5,6	8,9	4	60
		Padrão	9,2	0,3	-1,6	-3,9	-4	

		Resíduos padronizados	2,5	0,1	-0,7	-1,3	-2	
		Resíduos ajustados	3,4	0,1	-0,9	-1,7	-2,5	
	Entre R\$1.001 - R\$1.500	Contagem	12	36	9	9	0	66
		Contagem Esperada	15,2	30,5	6,2	9,8	4,4	66
		Padrão	-3,2	5,5	2,8	-0,8	-4,4	
		Resíduos padronizados	-0,8	1	1,1	-0,3	-2,1	
		Resíduos ajustados	-1,2	1,7	1,5	-0,3	-2,7	
	Entre R\$1.501 - R\$2.000	Contagem	1	10	4	5	5	25
		Contagem Esperada	5,8	11,5	2,3	3,7	1,6	25
		Padrão	-4,8	-1,5	1,7	1,3	3,4	
		Resíduos padronizados	-2	-0,5	1,1	0,7	2,6	
		Resíduos ajustados	-2,4	-0,7	1,2	0,8	2,9	
	Entre R\$2.001 - R\$2.500	Contagem	0	4	0	4	5	13
		Contagem Esperada	3	6	1,2	1,9	0,9	13
		Padrão	-3	-2	-1,2	2,1	4,1	
		Resíduos padronizados	-1,7	-0,8	-1,1	1,5	4,5	
		Resíduos ajustados	-2,0	-1,2	-1,2	1,7	4,8	
	Entre R\$2.501 - R\$3.000	Contagem	0	1	0	3	2	6
		Contagem Esperada	1,4	2,8	0,6	0,9	0,4	6
		Padrão	-1,4	-1,8	-0,6	2,1	1,6	
Resíduos padronizados		-1,2	-1,1	-0,7	2,2	2,6		
Resíduos ajustados		-1,4	-1,5	-0,8	2,5	2,7		
Acima de R\$3.000	Contagem	0	2	0	0	0	2	
	Contagem Esperada	0,5	0,9	0,2	0,3	0,1	2	

		Padrão	-0,5	1,1	-0,2	-0,3	-0,1	
		Resíduos padronizados	-0,7	1,1	-0,4	-0,5	-0,4	
		Resíduos ajustados	-0,8	1,5	-0,5	-0,6	-0,4	
Total		Contagem	42	84	17	27	12	182

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 32, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha = 0,776$, considerado satisfatório para um nível de confiança de 95%.

Tabela 32: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Nível Hierárquico vs Faixa de Renda divididas por categorias.

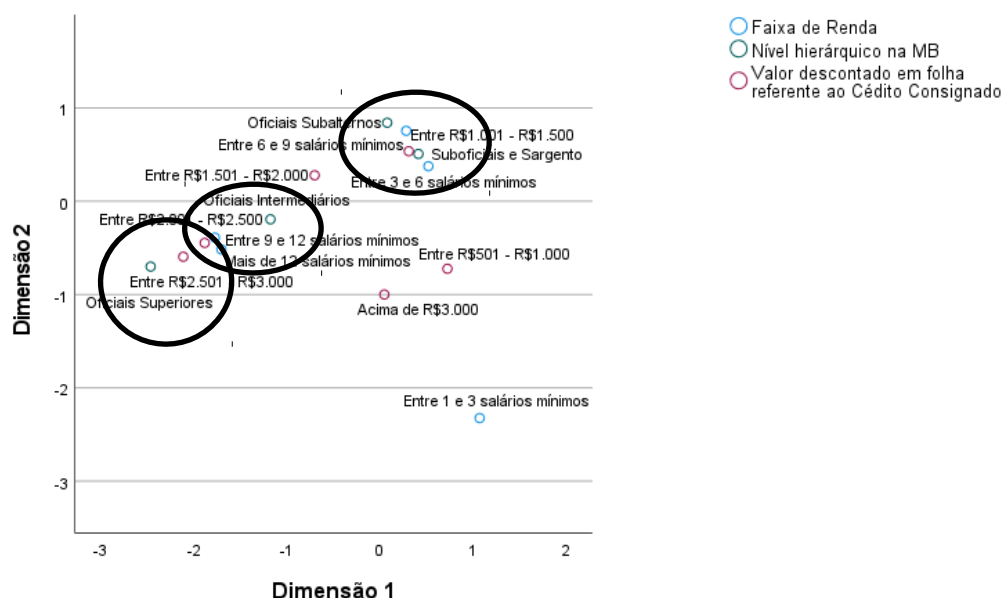
Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,846	2,294	0,765
2	0,689	1,849	0,616
Total		4,142	1,381
Média	0,776*	2,071	0,690
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Até R\$500	10	0,029	0,145
Entre R\$500 - R\$1.000	60	0,721	-0,723
Entre R\$1.001 - R\$1.500	66	0,307	0,537
Entre R\$1.501 - R\$2.000	25	-0,704	0,279
Entre R\$2.001 - R\$2.500	13	-1,884	-0,446
Entre R\$2.501 - R\$3.000	6	-2,113	-0,594
Acima de R\$3.000	2	0,044	-0,999
Cabos e Marinheiros	42	0,854	0,678
Suboficiais e Sargentos	84	0,411	0,508
Oficiais Subalternos	17	0,075	0,842
Oficiais Intermediários	27	-1,178	-0,193
Oficiais Superiores	12	-2,464	-0,7

Entre 1 e 3 salários-mínimos	35	1,068	-2,323
Entre 3 e 6 salários-mínimos	50	0,517	0,376
Entre 6 e 9 salários-mínimos	61	0,279	0,756
Entre 9 e 12 salários-mínimos	31	-1,774	-0,389
Mais que 12 salários-mínimos	5	-1,704	-0,516

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 32, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 4 para melhor percepção.

Gráfico 4 - 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.

4.5.5. ACM - Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda

Neste tópico analisou-se a associação entre o “Valor Descontado em Folha”, o “Nível de Escolaridade” e “Outras Fontes de Renda” dos militares. A variável Valor Descontado em Folha, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Nível de Escolaridade. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre as variáveis Valor Descontado em Folha entre R\$500 - R\$1.000, com o Nível de Escolaridade Ensino Médio. Foi observada associação entre a variável Valor Descontado em Folha entre R\$2.001 - R\$2.500, com Nível de Escolaridade Pós-graduação. Os resultados podem ser vistos na tabela 33.

Tabela 33: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade.

Teste qui-quadrado						
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)		
Qui-quadrado de Pearson		25,404 ^a	12	0,013		
Razão de verossimilhança		22,957	12	0,028		
Associação Linear por Linear		9,910	1	0,002		
N.º Casos Válidos		182				
			Nível de Escolaridade			Total
			Ensino Médio	Ensino Superior	Pós-Graduação	
Valor descontado em folha	Até R\$500	Contagem	6	3	1	10
		Contagem Esperada	5,7	3,3	1,0	10
		Padrão	0,3	-0,3	0	
		Resíduos padronizados	0,1	-0,2	0	
		Resíduos ajustados	0,2	-0,2	0	
	Entre R\$500 - R\$1.000	Contagem	40	17	3	60
		Contagem Esperada	34	19,8	6,3	60
		Padrão	6,0	-2,8	-3,3	
		Resíduos padronizados	1,0	-0,6	-1,3	

		Resíduos ajustados	1,9	-0,9	-1,7	
Entre R\$1.001 - R\$1.500		Contagem	41	20	5	66
		Contagem Esperada	37,4	21,8	6,9	66
		Padrão	3,6	-1,8	-1,9	
		Resíduos padronizados	0,6	-0,4	-0,7	
		Resíduos ajustados	1,1	-0,6	-1,0	
	Entre R\$1.501 - R\$2.000		Contagem	9	12	4
		Contagem Esperada	14,1	8,2	2,6	25
		Padrão	-5,1	3,8	1,4	
		Resíduos padronizados	-1,4	1,3	0,9	
		Resíduos ajustados	-2,2	1,7	1,0	
Entre R\$2.001 - R\$2.500		Contagem	4	4	5	13
		Contagem Esperada	7,4	4,3	1,4	13
		Padrão	-3,4	-0,3	3,6	
		Resíduos padronizados	-1,2	-0,1	3,1	
		Resíduos ajustados	-1,9	-0,2	3,4	
Entre R\$2.501 - R\$3.000		Contagem	1	4	1	6
		Contagem Esperada	3,4	2	0,6	6
		Padrão	-2,4	2	0,4	
		Resíduos padronizados	-1,3	1,4	0,5	
		Resíduos ajustados	-2	1,8	0,5	
Acima de R\$3.000		Contagem	2	0	0	2
		Contagem Esperada	1,1	0,7	0,2	2
		Padrão	0,9	-0,7	-0,2	
		Resíduos padronizados	0,8	-0,8	-0,5	

		Resíduos ajustados	1,2	-1,0	-0,5	
Total		Contagem	103	60	19	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Valor Descontado em Folha, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Outras Fontes de Renda. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como as variáveis Valor Descontado em Folha de até R\$500 e entre R\$500 - R\$1.000 com a variável Outras Fontes de Renda de 1-3 salários-mínimos. Foi observada associação entre a variável Valor Descontado em Folha entre R\$1.501 - R\$2.000, com a variável Outras Fontes de Renda de 6-9 salários-mínimos. A variável Valor Descontado em Folha de até R\$2.501- R\$3.000, com a variável Outras Fontes de Renda de 9-12 salários-mínimos. E por último, a variável Valor Descontado em Folha de até R\$2.001- R\$2.501, está associada com a variável Outras Fontes de Renda acima de 12 salários-mínimos. Os resultados podem ser vistos na tabela 34.

Tabela 34: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Outras Fontes de Renda.

Teste qui-quadrado										
		Valor	df							Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-quadrado de Pearson		99,872 ^a	36							<,001
Razão de verossimilhança		72,733	36							<,001
Associação Linear por Linear		8,037	1							0,005
N.º Casos Válidos		182								
			Outras Fontes de Renda							Total
			Não	Sim, renda de até 1 salário	Sim, renda de 1-3 salários	Sim, renda de 3-6 salários	Sim, renda de 6-9 salários	Sim, renda de 9-12 salários	Sim, renda acima de 12 salários	
	Até R\$500	Contagem	1	1	5	0	3	0	0	10
		Contagem Esperada	1,6	0,8	2,0	2,9	2,1	0,5	0,1	10
		Padrão	-0,6	0,2	3,0	-2,9	0,9	-0,5	-0,1	

Valor desc. em folha		Resíduos padronizados	-0,5	0,3	2,1	-1,7	0,6	-0,7	-0,2	
		Resíduos ajustados	-0,6	0,3	2,5	-2,1	0,7	-0,8	-0,2	
	Entre R\$500 - R\$1.000	Contagem	12	5	17	19	4	3	0	60
		Contagem Esperada	9,9	4,6	11,9	17,5	12,5	3,3	0,3	60
		Padrão	2,1	0,4	5,1	1,5	-8,5	-0,3	-0,3	
		Resíduos padronizados	0,7	0,2	1,5	0,4	-2,4	-0,2	-0,6	
		Resíduos ajustados	0,9	0,2	2,0	0,5	-3,3	-0,2	-0,7	
	Entre R\$1.001 - R\$1.500	Contagem	11	4	11	23	16	1	0	66
		Contagem Esperada	10,9	5,1	13,1	19,2	13,8	3,6	0,4	66
		Padrão	0,1	-1,1	-2,1	3,8	2,2	-2,6	-0,4	
		Resíduos padronizados	0	-0,5	-0,6	0,9	0,6	-1,4	-0,6	
		Resíduos ajustados	0,1	-0,6	-0,8	1,3	0,8	-1,8	-0,8	
	Entre R\$1.501 - R\$2.000	Contagem	3	1	1	8	11	1	0	25
		Contagem Esperada	4,1	1,9	4,9	7,3	5,2	1,4	0,1	25
		Padrão	-1,1	-0,9	-3,9	0,7	5,8	-0,4	-0,1	
		Resíduos padronizados	-0,6	-0,7	-1,8	0,3	2,5	-0,3	-0,4	
		Resíduos ajustados	-0,7	-0,7	-2,1	0,3	3,1	-0,4	-0,4	
	Entre R\$2.001 - R\$2.500	Contagem	3	2	0	3	3	1	1	13
		Contagem Esperada	2,1	1	2,6	3,8	2,7	0,7	0,1	13
		Padrão	0,9	1	-2,6	-0,8	0,3	0,3	0,9	
Resíduos padronizados		0,6	1	-1,6	-0,4	0,2	0,3	3,5		
Resíduos ajustados		0,7	1,1	-1,9	-0,5	0,2	0,4	3,6		
Entre R\$2.501 -	Contagem	0	0	1	0	1	4	0	6	
	Contagem	1	0,5	1,2	1,7	1,3	0,3	0	6	

	R\$3.000	Esperada								
		Padrão	-1	-0,5	-0,2	-1,7	-0,3	3,7	0	
		Resíduos padronizados	-1	-0,7	-0,2	-1,3	-0,2	6,4	-0,2	
		Resíduos ajustados	-1,1	-0,7	-0,2	-1,6	-0,3	6,7	-0,2	
	Acima de R\$3.000	Contagem	0	1	1	0	0	0	0	2
		Contagem Esperada	0,3	0,2	0,4	0,6	0,4	0,1	0	2
		Padrão	-0,3	0,8	0,6	-0,6	-0,4	-0,1	0	
		Resíduos padronizados	-0,6	2,2	1	-0,8	-0,6	-0,3	-0,1	
		Resíduos ajustados	-0,6	0,3	1,1	-0,9	-0,7	-0,3	-0,1	
	Total	Contagem	30	14	36	53	38	10	1	182

Fonte: Dados da pesquisa

A variável Nível de Escolaridade, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Outras Fontes de Renda. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como a variável Nível de Escolaridade ensino médio com as variáveis Outras Fontes de Renda de até 1 salário mínimo e de 1-3 salários-mínimos. Foi observada associação entre a variável Nível de Escolaridade ensino superior, com a variável Outras Fontes de Renda de 6-9 salários-mínimos. E por último, a variável Nível de Escolaridade pós-graduação, está associada com a variável Outras Fontes de Renda de 9-12 salários-mínimos. Os resultados podem ser vistos na tabela 35.

Tabela 35: Tabulação cruzada Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda

Teste qui-quadrado					
	Valor	df			Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-quadrado de Pearson	99,872 ^a	36			<,001
Razão de verossimilhança	72,733	36			<,001
Associação Linear por Linear	8,037	1			0,005

N.º Casos Válidos		182								
		Outras Fontes de Renda								TT
		Não	Sim, renda de até 1 salário	Sim, renda de 1 - 3 salários	Sim, renda de 3 - 6 salários	Sim, renda de 6 - 9 salários	Sim, renda de 9 - 12 salários	Sim, renda acima de 12 salários		
Nível Escolar	Ensino Médio	Contagem	18	12	26	31	13	2	1	103
		Contagem Esperada	17	7,9	20,4	30	21,5	5,7	0,6	103
		Padrão	1	4,1	5,6	1	-8,5	-3,7	0,4	
		Resíduos padronizados	0,2	1,4	1,2	0,2	-1,8	-1,5	0,6	
		Resíduos ajustados	0,4	2,3	2,1	0,3	-3,1	-2,4	0,9	
	Ensino Superior	Contagem	10	1	7	19	18	5	0	60
		Contagem Esperada	9,9	4,6	11,9	17,5	12,5	3,3	0,3	60
		Padrão	0,1	-3,6	-4,9	1,5	5,5	1,7	-0,3	
		Resíduos padronizados	0	-1,7	-1,4	0,4	1,5	0,9	-0,6	
		Resíduos ajustados	0	-2,1	-1,9	0,5	2,1	1,2	-0,7	
	Pós - graduação	Contagem	2	1	3	3	7	3	0	19
		Contagem Esperada	3,1	1,5	3,8	5,5	4	1	0,1	19
		Padrão	-1,1	-0,5	-0,8	-2,5	3	2	-0,1	
		Resíduos padronizados	-0,6	-0,4	-0,4	-1,1	1,5	1,9	-0,3	
		Resíduos ajustados	-0,7	-0,4	-0,5	-1,4	1,8	2,1	-0,3	
Total	Contagem	30	14	36	53	38	10	1	182	

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 36, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha=0,665$, considerado aceitável para um nível de confiança de 95%.

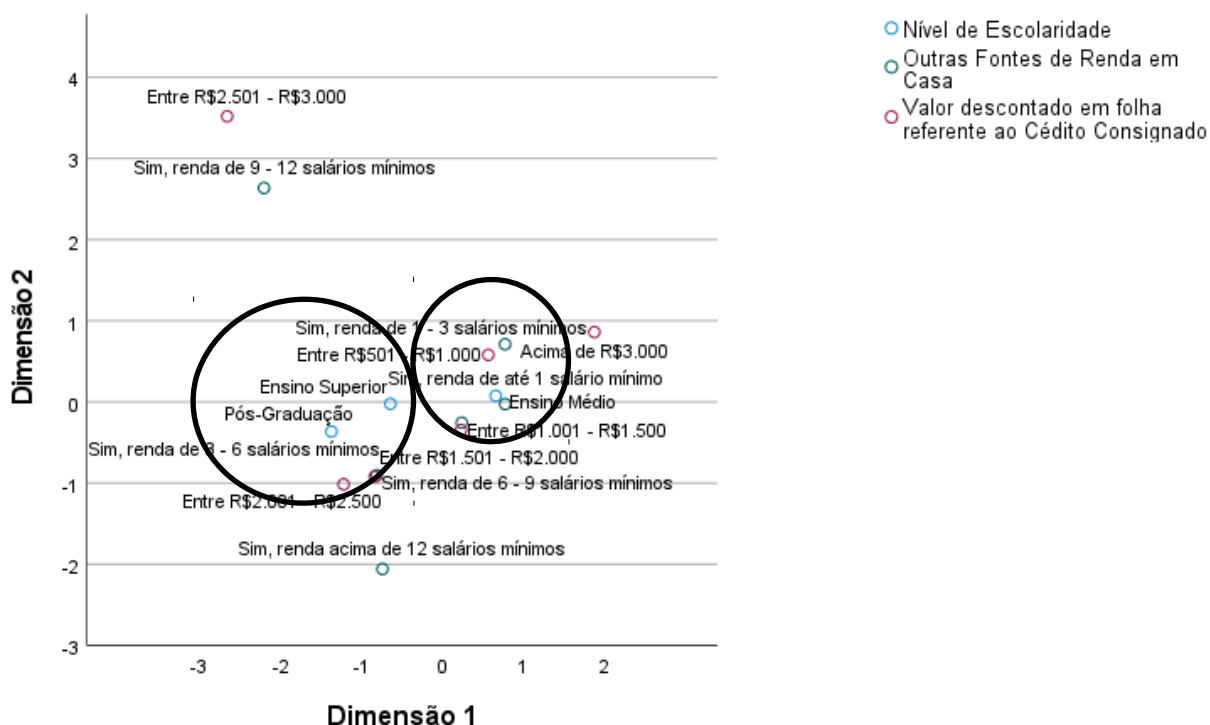
Tabela 36: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda divididas por categorias

Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,749	1,762	0,587
2	0,582	1,473	0,491
Total		3,235	1,078
Média	0,665 ^a	1,618	0,539
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Até R\$500	10	0,029	0,145
Entre R\$500 - R\$1.000	60	0,564	0,580
Entre R\$1.001 - R\$1.500	66	0,228	-0,345
Entre R\$1.501 - R\$2.000	25	-0,838	-0,922
Entre R\$2.001 - R\$2.500	13	-1,221	-1,014
Entre R\$2.501 - R\$3.000	6	-2,657	3,520
Acima de R\$3.000	2	1,872	0,862
Não	30	0,087	0,467
Sim, renda de até 1 salário	14	0,772	-0,026
Sim, renda de 1 a 3 salários	36	0,771	0,711
Sim, renda de 3 a 6 salários	53	0,236	-0,255
Sim, renda de 6 a 9 salários	38	-0,814	-0,902
Sim, renda de 9 a 12 salários	10	-2,203	2,638
Sim, renda acima de 12 salários	1	-0,742	-2,058
Ensino Médio	103	0,656	0,076
Ensino Superior	60	-0,645	-0,022
Pós-Graduação	19	-1,372	-0,364

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 36, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 5 para melhor percepção. Eles representam a associação entre as variáveis “Valor Descontado em Folha” vs “Nível de Escolaridade ” vs “Outras fontes de Renda em casa”.

Gráfico 5 - Valor Descontado em Folha vs Nível de Escolaridade vs Outras Fontes de Renda em Casa



Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se verificar que, as categorias Nível de Escolaridade Ensino Superior e Pós - Graduação possuem associação com Outras Fontes 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\$2.001- R\$2.500. Observa-se também que, a categoria Nível de Escolaridade Ensino Médio apresentam associação com Outras Fontes de Renda de até 1 salário-mínimo e entre 1 e 3 salários-mínimos e ambas com associação com o Valores Descontados em Folha entre R\$501- R\$1.000 e R\$1.001- R\$1.500.

4.5.6. ACM - Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia

Neste tópico analisou-se a associação entre o “Valor Descontado em Folha”, o “Estado Civil” e o “Tipo de Moradia” dos militares. A variável Valor Descontado em Folha, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Estado Civil. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre as variáveis Valor Descontado em Folha até R\$500 e entre R\$500 - R\$1.000, com o Estado Civil solteiro(a). Foi observada associação entre a variável Valor Descontado em Folha entre R\$1.501 - R\$2.000, e entre R\$2.501 - R\$3.000 com o Estado Civil casado(a). Os resultados podem ser vistos na tabela 37.

Tabela 37: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Estado Civil

Teste qui-quadrado							
		Valor	df	Significância Assintótica (Bi-lateral)			
Qui-quadrado de Pearson		40,494 ^a	18	0,002			
Razão de verossimilhança		44,256	18	<,001			
Associação Linear por Linear		3,243	1	0,072			
N.º Casos Válidos		182					
			Estado Civil				Total
			Solteiro(a)	Casado(a)	Separado(a) / divorciado(a)	Viúvo(a)	
Valor descontado em folha	Até R\$500	Contagem	7	2	1	0	10
		Contagem Esperada	2,5	5,5	1,8	0,2	10
		Padrão	4,5	-3,5	-0,8	-0,2	
		Resíduos padronizados	2,9	-1,5	-0,6	-0,5	
		Resíduos ajustados	3,4	-2,3	-0,6	-0,5	
	Entre R\$500 - R\$1.000	Contagem	24	23	12	1	60
		Contagem Esperada	14,8	33,3	10,5	1,3	60
		Padrão	9,2	-10,3	1,5	-0,3	
Resíduos padronizados		2,4	-1,8	0,4	-0,3		

		Resíduos ajustados	3,3	-3,3	0,6	-0,3	
Entre R\$1.001 - R\$1.500		Contagem	10	39	14	3	66
		Contagem Esperada	16,3	36,6	11,6	1,5	66
		Padrão	-6,3	2,4	2,4	1,5	
		Resíduos padronizados	-1,6	0,4	0,7	1,3	
		Resíduos ajustados	-2,3	0,7	1	1,6	
	Entre R\$1.501 - R\$2.000		Contagem	1	20	4	0
		Contagem Esperada	6,2	13,9	4,4	0,5	25
		Padrão	-5,2	6,1	-0,4	-0,5	
		Resíduos padronizados	-2,1	1,6	-0,2	-0,7	
		Resíduos ajustados	-2,6	2,7	-0,2	-0,8	
Entre R\$2.001 - R\$2.500		Contagem	3	9	1	0	13
		Contagem Esperada	3,2	7,2	2,3	0,3	13
		Padrão	-0,2	1,8	-1,3	-0,3	
		Resíduos padronizados	-0,1	0,7	-0,9	-0,5	
		Resíduos ajustados	-0,1	1,0	-1,0	-0,6	
Entre R\$2.501 - R\$3.000		Contagem	0	6	0	0	6
		Contagem Esperada	1,5	3,3	1,1	0,1	6
		Padrão	-1,5	2,7	-1,1	-0,1	
		Resíduos padronizados	-1,2	1,5	-1,0	-0,4	
		Resíduos ajustados	-1,4	2,2	-1,2	-0,4	
Acima de R\$3.000		Contagem	0	2	0	0	2
		Contagem Esperada	0,5	1,1	0,4	0	2
		Padrão	-0,5	0,9	-0,4	0	

		Resíduos padronizados	-0,7	0,8	-0,6	-0,2	
		Resíduos ajustados	-0,8	1,3	-0,7	-0,2	
Total		Contagem	45	101	32	4	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Valor Descontado em Folha, apresenta associação estatisticamente significativa, ao nível de significância de 5%, com a variável Tipo de Moradia. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre as variáveis Valor Descontado em Folha até R\$500 e a variável Tipo de Moradia mora com pais ou parentes, entre R\$500 - R\$1.000, com as variáveis Tipo de Moradia imóvel alugado e mora com pais ou parentes. Foi observada associação entre a variável Valor Descontado em Folha entre R\$1.001 - R\$1.500, com a variável Tipo de Moradia casa própria. E por fim, as variáveis Valor Descontado em Folha entre R\$1.501-R\$2.000, R\$2.001-R\$2.500 e entre R\$2.501 - R\$3.000 apresentaram associação com a variável Tipo de Moradia financiado. Os resultados podem ser vistos na tabela 38.

Tabela 38: Tabulação cruzada Valor Descontado em Folha vs Tipo de Moradia

Teste qui-quadrado								
	Valor	df		Significância Assintótica (Bilateral)				
Qui-quadrado de Pearson	81,569 ^a	24		<,001				
Razão de verossimilhança	84,422	24		<,001				
Associação Linear por Linear	2,030	1		0,154				
N.º Casos Válidos	182							
		Tipo de moradia					Total	
		Casa própria	Imóvel alugado	Mora com os pais/ parentes	Financiado	Outro		
Valor descontado em folha	Até R\$500	Contagem	2	2	4	1	1	10
		Contagem Esperada	1,9	3,8	1,5	1,8	0,9	10
		Padrão	0,1	-1,8	2,5	-0,8	0,1	
		Resíduos padronizados	0,1	-0,9	2	-0,6	0,1	

		Resíduos ajustados	0,1	-1,2	2,2	-0,7	0,1	
Entre R\$500 - R\$1.000		Contagem	6	29	19	1	5	60
		Contagem Esperada	11,5	22,7	9,2	10,9	5,6	60
		Padrão	-5,5	6,3	9,8	-9,9	-0,6	
		Resíduos padronizados	-1,6	1,3	3,2	-3	-0,3	
		Resíduos ajustados	-2,2	2,0	4,3	-4,0	-0,3	
Entre R\$1.001 - R\$1.500		Contagem	18	28	5	8	7	66
		Contagem Esperada	12,7	25	10,2	12	6,2	66
		Padrão	5,3	3	-5,2	-4	0,8	
		Resíduos padronizados	1,5	0,6	-1,6	-1,1	0,3	
		Resíduos ajustados	2,1	0,9	-2,2	-1,6	0,4	
Entre R\$1.501 - R\$2.000		Contagem	3	6	0	14	2	25
		Contagem Esperada	4,8	9,5	3,8	4,5	2,3	25
		Padrão	-1,8	-3,5	-3,8	9,5	-0,3	
		Resíduos padronizados	-0,8	-1,1	-2	4,4	-0,2	
		Resíduos ajustados	-1,0	-1,5	-2,3	5,3	-0,2	
Entre R\$2.001 - R\$2.500		Contagem	3	3	0	5	2	13
		Contagem Esperada	2,5	4,9	2	2,4	1,2	13
		Padrão	0,5	-1,9	-2	2,6	0,8	
		Resíduos padronizados	0,3	-0,9	-1,4	1,7	0,7	
		Resíduos ajustados	0,4	-1,1	-1,6	2,0	0,8	
Entre R\$2.501 - R\$3.000		Contagem	2	0	0	4	0	6
		Contagem Esperada	1,2	2,3	0,9	1,1	0,6	6
		Padrão	0,8	-2,3	-0,9	2,9	-0,6	

		Resíduos padronizados	0,8	-1,5	-1	2,8	-0,7	
		Resíduos ajustados	0,9	-1,9	-1,1	3,1	-0,8	
	Acima de R\$3.000	Contagem	1	1	0	0	0	2
		Contagem Esperada	0,4	0,8	0,3	0,4	0,2	2
		Padrão	0,6	0,2	-0,3	-0,4	-0,2	
		Resíduos padronizados	1	0,3	-0,6	-0,6	-0,4	
Resíduos ajustados	1,1	0,4	-0,6	-0,7	-0,5			
Total		Contagem	35	69	28	33	17	182

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável Estado Civil, apresenta associação estatisticamente significante, ao nível de significância de 5%, com a variável Tipo de Moradia. Sendo assim, com os resíduos acima de 1,96 é possível notar algumas associações como entre as variáveis Estado Civil casado(a) e as variáveis Tipo de Moradia casa própria e financiado. Foi observada associação entre a variável estado civil solteiro, com a variável Tipo de Moradia mora com os pais ou parentes.

E por fim, a variável Estado Civil separado(a) ou divorciado(a), apresentou associação com a variável Tipo de Moradia outro. Os resultados podem ser vistos na tabela 39.

Tabela 39: Tabulação cruzada Estado Civil vs Tipo de Moradia

Teste qui-quadrado							
		Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)			
Qui-quadrado de Pearson		86,842 ^a	12	<,001			
Razão de verossimilhança		85,256	12	<,001			
Associação Linear por Linear		0,007	1	0,932			
N.º Casos Válidos		182					
			Estado Civil				Total
			Solteiro(a)	Casado(a)	Separado(a) / divorciado(a)	Viúvo(a)	
	Casa Própria	Contagem	3	25	6	1	35

Tipo de Moradia		Contagem Esperada	8,7	19,4	6,2	0,8	35
		Padrão	-5,7	5,6	-0,2	0,2	
		Resíduos padronizados	-1,9	1,3	-0,1	0,3	
		Resíduos ajustados	-2,5	2,1	-0,1	0,3	
	Imóvel alugado	Contagem	12	44	11	2	69
		Contagem Esperada	17,1	38,3	12,1	1,5	69
		Padrão	-5,1	5,7	-1,1	0,5	
		Resíduos padronizados	-1,2	0,9	-0,3	0,4	
		Resíduos ajustados	-1,8	1,8	-0,5	0,5	
	Mora com os pais/parentes	Contagem	25	0	3	0	28
		Contagem Esperada	6,9	15,5	4,9	0,6	28
		Padrão	18,1	-15,5	-1,9	-0,6	
		Resíduos padronizados	6,9	-3,9	-0,9	-0,8	
		Resíduos ajustados	8,6	-6,4	-1,0	-0,9	
	Financiado	Contagem	3	25	5	0	33
		Contagem Esperada	8,2	18,3	5,8	0,7	33
		Padrão	-5,2	6,7	-0,8	-0,7	
		Resíduos padronizados	-1,8	1,6	-0,3	-0,9	
		Resíduos ajustados	-2,3	2,6	-0,4	-1	
	Outro	Contagem	2	7	7	1	17
Contagem Esperada		4,2	9,4	3	0,4	17	
Padrão		-2,2	-2,4	4	0,6		
Resíduos padronizados		-1,1	-0,8	2,3	1		
Resíduos ajustados		-1,3	-1,2	2,7	1,1		

Total		Contagem	45	101	32	4	182
-------	--	----------	----	-----	----	---	-----

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 40, são apresentados os valores das inércias principais parciais das duas primeiras dimensões, e um alfa de cronbach $\alpha=0,684$, considerado aceitável para um nível de confiança de 95%.

Tabela 40: Resumo das estatísticas para as variáveis Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia por categorias.

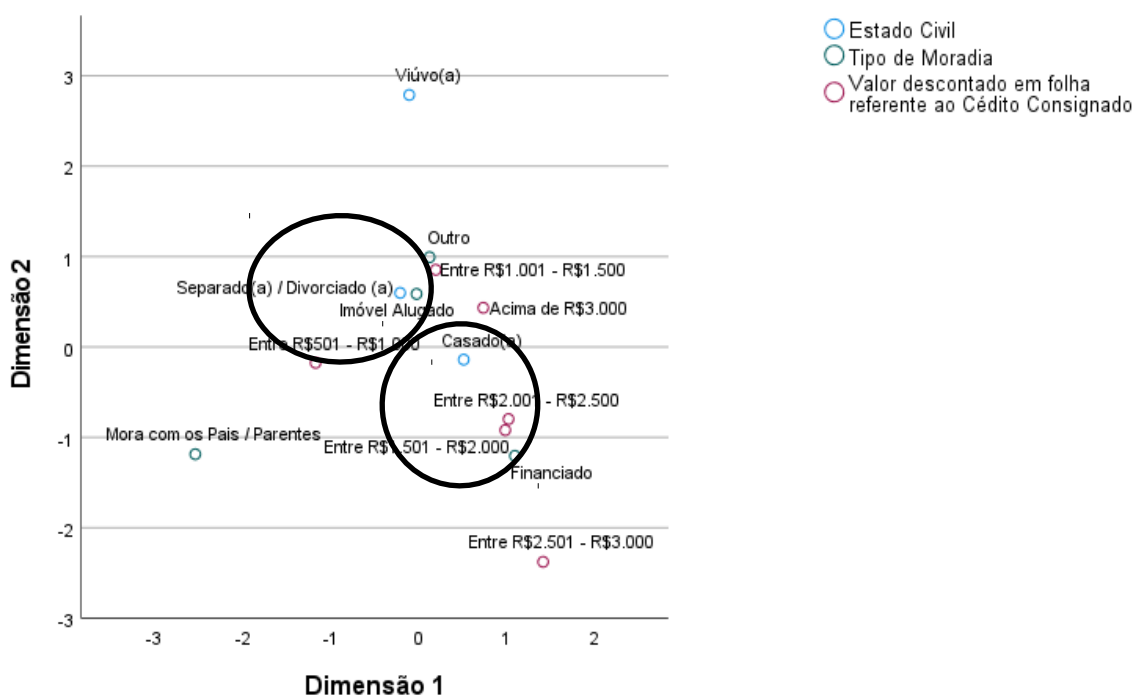
Dimensão	Alfa de Cronbach	Variância contabilizada	
		Total (Autovalor)	Inércia
1	0,787	2,104	0,701
2	0,545	1,572	0,524
Total		3,675	1,225
Média	0,684 ^a	1,838	0,613
Categoria	Frequência	Coordenadas do Centróide Dimensão	
		1	2
Até R\$500	10	0,733	0,145
Entre R\$500 - R\$1.000	60	-1,171	-0,175
Entre R\$1.001 - R\$1.500	66	0,193	0,855
Entre R\$1.501 - R\$2.000	25	0,982	-0,919
Entre R\$2.001 - R\$2.500	13	1,019	-0,797
Entre R\$2.501 - R\$3.000	6	1,412	-2,376
Acima de R\$3.000	2	0,026	0,434
Casa própria	35	0,857	-0,567
Imóvel alugado	69	-0,025	0,588
Mora com os pais ou parentes	28	-2,536	-1,185
Financiado	33	1,092	-1,204
Outro	17	0,123	0,994
Solteiro(a)	103	0,656	0,076

Casado(a)	101	0,511	-0,139
Separado(a) / Divorciado(a)	32	-0,211	0,599
Viúvo(a)	4	-0,108	2,789

Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores apresentados na tabela 40, acima, são exibidos de forma visual no gráfico 6 para melhor percepção. Eles representam a associação entre as variáveis “Valor Descontado em Folha” vs “Estado Civil” vs “Tipo de Moradia”.

Gráfico 6 - Valor Descontado em Folha vs Estado Civil vs Tipo de Moradia



Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se verificar que, a categoria Estado Civil Casado possui associação com o Tipo de moradia Financiado e associação com os Valores Descontados em Folha entre R\$1.501- R\$2.000 e R\$2.001- R\$2.500. Observa-se também que, a categoria Estado Civil Separado(a) / Divorciado (a) apresenta associação com Tipo de moradia Imóvel Alugado e possui também associação com o Valor Descontado em Folha entre R\$501- R\$1.000.

Por fim, os resultados das análises de correspondência indicaram que as variáveis “Nível Hierárquico”, “Faixa de Renda”, “Nível de Escolaridade” e “Estado Civil” apresentaram entre si e também com a variável “Objetivos com o Crédito Consignado” uma

associação estatisticamente significativa. Com relação as análises feitas para a variável “Valor Descontado em Folha” as variáveis que indicaram uma associação estatisticamente significativa foram: “Nível Hierárquico”, “Renda dos Militares”, “Nível de Escolaridade”, “Outras Fontes de Renda” “Estado Civil” e “Tipo de Moradia”.

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.

Os resultados das análises de correspondência indicaram que as variáveis “Nível Hierárquico”, “Faixa de Renda”, “Nível de Escolaridade” e “Estado Civil” apresentaram entre si e também com a variável “Objetivos com o Crédito Consignado” uma associação estatisticamente significativa. Com relação as análises feitas para a variável “Valor Descontado em Folha” as variáveis que indicaram uma associação estatisticamente significativa foram: “Nível Hierárquico”, “Renda dos Militares”, “Nível de Escolaridade”, “Outras Fontes de Renda” “Estado Civil” e “Tipo de Moradia”.

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 que permitam aos militares ter uma maior qualidade em suas decisões financeiras.

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 a coleta das respostas presencialmente 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.

REFERÊNCIAS

ALLPORT, G. W. **Personality: A psychological interpretation**. New York: Henry Holt, 1937.

ALLPORT, G. W. **The open system in personality theory**. Journal of Abnormal and Social Psychology, v. 61, n. 08, p. 301-310, 1960.

ALMIRO, P. A. **Uma nota sobre a desejabilidade social e o enviesamento de respostas**. Aval. psicol., Itatiba, v. 16, n. 3, jul. 2017.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR ISO 31000: gestão de risco: princípios e diretrizes**. Rio de Janeiro, 2018.

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 mai. 2021.

ÁVILA, L. **Investimentos que rendem mais**. Fortaleza: Leandro Ávila, 2016a.

ÁVILA, L. **Reeducação Financeira**. Fortaleza: Leandro Ávila, 2016b.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Perguntas frequentes**. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/perguntasfrequenterespostas/faq_emprestimosconsignados. Acesso em: 30 abr. 2021.

BARROS, C. **Decisões de Investimentos e Financiamento de Projetos**. Lisboa: Edições Sílabo. 1995.

BAZERMAN, M. H. **Processo decisório**. 5. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BEM, S. L. **The Measurement of Psychological Androgyny**. Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1974.

BLANCO, S. **Planejamento Financeiro**. Disponível em: <https://orama-media.s3.amazonaws.com/ebooks/eBook-%C3%93rama-Planejamento-Financeiro.pdf?Signature=rCqUR5LHUqCcGRbQJwzwn8nixCE%3D&Expires=14217> . Acesso em: 08 de maio de 2021.

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.

BRASIL. **DECRETO Nº 10.393, DE 9 DE JUNHO DE 2020**. Institui a nova Estratégia Nacional de Educação Financeira e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2020/Decreto/D10393.htm#art10. Acesso em: 01 abr. 2021.

BRASIL. **LEI Nº 1.046, de 02 DE JANEIRO DE 1950**. Disposição sobre a Consignação em Folha de Pagamento. Rio de Janeiro: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L1046.htm . Acesso em: 30 abr. 2021.

BRASIL. **LEI Nº 8.112, de 11 de dezembro de 1990**. Dispõe sobre o regime jurídico dos servidores públicos civis da União, das autarquias e das fundações públicas federais. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8112cons.htm . Acesso em: 30 abr. 2021.

BRASIL. **LEI Nº 10.820, de 17 de dezembro de 2003**. Dispõe sobre a autorização para desconto de prestações em folha de pagamento, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2003/L10.820.htm . Acesso em: 30 abr. 2021.

BRASIL. **LEI Nº 13.172, de 21 de outubro de 2015**. Altera as Leis nos 10.820, de 17 de dezembro de 2003, 8.213, de 24 de julho de 1991, e 8.112, de 11 de dezembro de 1990, para dispor sobre desconto em folha de pagamento de valores destinados ao pagamento de cartão de crédito. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13172.htm . Acesso em: 30 abr. 2021.

BRASIL. **MEDIDA PROVISÓRIA (MP) 2.215-10, de 31 de Agosto de 2001**. Dispõe sobre a reestruturação da remuneração dos militares das Forças Armadas, altera as Leis nos 3.765, de 4 de maio de 1960, e 6.880, de 9 de dezembro de 1980, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2215-10.htm>. Acesso em: 30 abr. 2021.

BUSSAB, W. O.; MORETTIN, P. A. **Estatística Básica**. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

CAMPARA, J. P., VIEIRA, K. M., & CERETTA, P. S. **Entendendo a atitude ao endividamento: fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam?**. Revista Eletrônica de Ciência Administrativa, 15(1), 05-24, 2016.

CHANDRA, A., **Decision Making in the Stock Market: Incorporating Psychology with Finance**. National Conference on Forecasting Financial Markets of India, 2008.

CHEROBIM, A. P. M. S.; ESPEJO, M. M. S. B. (Org.) **Finanças Pessoais: Conhecer para enriquecer**. São Paulo: Atlas, 2010.

CLAYTON, M.; LIÑARES-ZEGARRA, J.; WILSON, J. O. S. **Does debt affect health? Cross country evidence on the debt-health nexus**. Social Science & Medicine, v. 130, p. 51-58, 2015.

CLAUDINO, L. P.; NUNES, M. B.; SILVA, F. C. **Finanças Pessoais: um estudo de caso com servidores públicos**. XII SEMEAD – Seminários em Administração, São Paulo, 2009.

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.; COSTA JR, N. C. A.; GOULART, M. ; CAMPARA J. **Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study**. PloS one, v. 14, n. 3, 2019.

DE BORTOLI, D.; COSTA JR, N. C. A.; GOULART, M. A. O. V. **Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais.** 2016.

DE BORTOLI, DAIANE. **Traços da personalidade, avaliação do perfil do investidor e teoria do prospecto: um estudo em finanças comportamentais.** - Programa de Pós-graduação em Economia. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016.

DE RAAD, B.; MLACIĆ, B. **Big Five Factor Model, Theory and Structure.** International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition, v. 2, p. 559–566, 2015.

DOLVIN, S. D.; TEMPLETON, W. K. Financial education and asset allocation. Financial Services Review, v. 15, n. 3, p. 133, Summer 2006.

FÁVERO, L. P. L.; BELFIORE, P. P. **Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com excel, SPSS e stata.** Rio de Janeiro: Elsevier., 2017.

FERNANDES, A. **Inadimplência atinge 29% dos servidores estaduais e federais.** Folha de São Paulo, São Paulo, 18 jun. 2018. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/06/inadimplencia-atinge-29-dos-servidores-estaduais-e-federais.shtml> Acesso em: 23 mar. 2021.

FERNANDES, A. A. T.; FILHO, D. B. F. ; DA ROCHA, E. C. **Read this paper if you want to learn logistic regression.** Revista de Sociologia e Política [online]. v. 28, n. 74, 2020.

FERREIRA, R. **Como Planejar, Organizar e Controlar seu Dinheiro.** Thomson IOB. São Paulo: 2006.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia econômica : como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões.** Rio de Janeiro : Elsevier, 2008.

FRENCH, D.; MCKILLOP, D. **The impact of debt and financial stress on health in Northern Irish households.** Journal of European Social Policy, v. 27, n. 5, p. 458-473, 2017.

GITMAN, L. J; MADURA, J. **Administração Financeira**. Uma abordagem gerencial. São Paulo: Pearson, 2003.

GOSLING, S. D.; RENTFROW, P. J.; SWANN, W. B. Jr. **A very brief measure of the Big-Five personality domains**. *Journal of Research in Personality*, 37, 504-528. 2003.

GRABLE, J. E., & LYTTON, R. H. **Financial risk tolerance revisited: The development of a risk assessment instrument**. *Financial Services Review*, 8, 163–181. 1999.

GRIETHUIJSEN, R. A. L. F.; M.W. VAN EIJCK; H. HASTE; P.J. DEN BROK; N.C. SKINNER; N. MANSOUR; A.S. GRENCER; S.B. BOUJAOUDE. **Global patterns in students' views of science and interest in science**. *Research in Science Education*, v. 45, n. 04, p. 581–603, 2014.

HALFELD, M. **Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro**. São Paulo: Fundamento Editorial, 2005.

HAIR JR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. *Análise Multivariada de Dados*. 6 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HARTMANN, A. L. B.; MARIANI, R. C. P.; MALTEMPI, M. V. **Educação Financeira no Ensino Médio: uma análise de atividades didáticas relacionadas a séries periódicas uniformes sob o ponto de vista da Educação Matemática Crítica**. *Bolema: Boletim de Educação Matemática*, 2021.

HILLSON, D. A. **Managing risks in projects**. Milton Park: Gower, 2009.

HOFFMAN, R. M.; BORDERS, L. D. **Twenty-five years after the Bem Sex- Role Inventory: A reassessment and new issues regarding classification variability Measurement and Evaluation in Counseling and Development**. Washington, 2001.

HORTA, R. A. M.; CARVALHO, F. A.. **Um modelo de duas etapas para previsão de insolvência com base em indicadores contábeis**. *Anais... Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração* 2002.

JACKSON, D. N.. **Jackson Personality Inventory JPI: Manual**. Goshen: Research Psychologists Press, 1976.

JOIA, L. A.; SOLER, A. M.; BERNAT. G. B.; RABECHINI JR. R. **Gerenciamento de riscos em projetos**. 3ª ed. FGV, 2013.

KIYOSAKI. R. LECHTER, S. L. **Pai Rico Pai Pobre**. Elsevier. Rio de Janeiro: 2000.

LEA, S. E. G. **Debt and overindebtedness: Psychological evidence and its policy implications**. Social Issues and Policy Review, 15(1), 146–179, 2021.

LIMA FILHO, W. A. ; SILVA, C. T. C. ; LEVINO, N. A. **Comportamento financeiro pessoal: uma análise dos docentes da universidade federal de alagoas**. SINERGIA - Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis, v. 24, n. 2, p. 23–36, 2020. Disponível em: <https://periodicos.furg.br/sinergia/article/view/9411>. Acesso em: 5 jun. 2021.

LIMA, M., P. ; SIMÕES, A. **NEO-PI-R manual profissional**. Lisboa: CEGOC, 2000.

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

LOBÃO, J. F. **Finanças Comportamentais : quando a economia encontra a psicologia**. Coimbra : Actual, 2012.

LOPES, M. G.; CIRIBELI, J. P.; MASSARDI, W. DE O.; MENDES, W. DE A. **Análise dos indicadores de inadimplência nas linhas de crédito para pessoa física: um estudo utilizando modelo de regressão logística**. Estudos do CEPE, n. 46, p. 75-90, 5 jul. 2017

LUSARDI, A. **The Importance of Financial Literacy and the Effectiveness of Financial Education**. Financial Education and Investor Behavior Conference – Rio, dez, 2015.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **Financial literacy and retirement planning in the United States**. Journal of Pension Economics and Finance, Cambridge University Press, v. 10, n. 04, p. 509-525, 2011.

MAIA, G. A. **Econometria: conceitos e aplicações**. Campinas, 2013.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman Editora, 2012.

MARCH, J.; SHAPIRA, Z. **Managerial Perspectives on Risk and Risk-Taking**. Management Science, v. 33, n. 11, p. 1404-1418, 1987.

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> . Acesso em: 24 mar. 2021.

MARINHA DO BRASIL. **Quantitativo Físico de Pessoal**. Disponível em: https://www.marinha.mil.br/sites/default/files/anexo_i_-_quantitativo_fisico_de_pessoal_dez2020.pdf . Acesso em: 05 abr. 2021.

MARQUES, M. M. L.; FRADE, C. **Regular o sobreendividamento**. Gabinete de Política Legislativa e Planejamento do Ministério da Justiça, Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas. Coimbra, 2003.

MENDES, R.; VILA NOVA, C.; CAMPOS, G.; NASCIMENTO, A.; NUNES A. **Crédito consignado e endividamento dos servidores do Distrito Federal**. Revista Razão Contábil e Finanças, v. 11, n. 2, p. 268-284, 2020.

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

MILONE, G. **Estatística geral e aplicada**. São Paulo: Centage Learning, 2009.

MONTGOMERY, D. C.; PECK, E. A.; VINING, G. G. **Introduction to linear regression analysis**. John, Wiley and Sons, Inc., New York, 612p, 2006.

OLIVEIRA, T; OLIVEIRA, B. **Diretrizes para a adequação metodológica e integridade da pesquisa em administração**. Revista Administração em Diálogo-RAD, v. 14, n. 1, 2012.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender**. Paris, 2013.

PACHECO, G.; CAMPARA, J.; COSTA Jr, N. 2019. **Traços de personalidade, atitude ao endividamento e conhecimento financeiro: um retrato dos servidores da Universidade Federal de Santa Catarina**. Revista de Ciências da Administração. 1. p. 54-73, 2019.

PEIXOTO, C. O.; SOUZA, R. B. de L. **Planejamento financeiro pessoal frente ao parcelamento de salários: um estudo com os funcionários públicos do estado do Rio Grande do Sul**. Anais do IV Congresso de Contabilidade da UFRGS. Porto Alegre: UFRGS, 2019.

PINJISAKIKOOL, T. **The effect of personality traits on households' financial literacy**. Citizenship, Social and Economics Education, v. 16, n. 1, p. 39-51, 2017.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; PARABONI, A. **O que influencia a alfabetização financeira dos estudantes universitários**. XII Seminários em Administração, 2013.

PRADO, MARIELE V. B. **Métodos de análise de correspondência múltipla : estudo de caso aplicado à avaliação da qualidade do café**. Dissertação (Mestrado em Estatística e Experimentação) - Universidade Federal de Lavras, Lavras, p. 79. 2012.

PRITCHARD, C. L. **Risk Management: Concepts and Guidance**. 2ª ed. USA: ESI Intl, 2001.

PROVENZANO, H. I. C.; KLOTZLE, M. C.; SILVA, P. V. J. G.; PINTO, A. C. F.. **Personalidade e risco: estudo em finanças comportamentais**. Revista Brasileira de Administração Científica, v.7, n.3, p.39-51, 2016.

RAHMAN, M.; AZMA, N.; MASUD, M.A.K.; ISMAIL, Y. **Determinants of Indebtedness: Influence of Behavioral and Demographic Factors**. International Journal of Financial Studies, v. 8, n. 1, p. 8, 2020.

RAMMSTEDT, B.; JOHN, O. P. **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, v. 41, n. 1, p. 203-212, 2007.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **Princípios de administração financeira**. Tradução: Andrea Maria Minardi. São Paulo: Editora Atlas, 2009, p. 519.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B. **Metodologia da pesquisa**. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SANTOS, A. C.; SILVA, M. **A Importância do Planejamento Financeiro no Processo de Controle do Endividamento Familiar: Um Estudo de Caso nas Regiões Metropolitanas da Bahia e Sergipe**. Revista Formadores, v. 7, n. 1, p. 05-17, 8 set. 2014.

SARTORIS, A. **Estatística e introdução à econometria**. 1ª Ed., Saraiva: São Paulo, 2003.

SAVOIA, J. R. F., SAITO, A. T. e SANTANA, F. A. **Paradigmas da educação financeira no Brasil**. Revista de Administração Pública. 2007.

SHARMA, S. **Applied Multivariate Techniques**. John Wiley and Sons Inc., New York, 1996.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC) Brasil. **Pesquisa Origens da Inadimplência - Setembro de 2017**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisas/filtro/tema/perfil-do-inadimplente> Acesso em: 23 mar. 2021.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC) Brasil. **Pesquisa conceito de endividamento e as consequências da inadimplência - Fevereiro de 2016** . Disponível em https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_educacao_financeira_dividas2.pdf. Acesso em: 30 de abr. 2021.

SCHUSTACK, F.; HOWARD, S. M. **Teorias da personalidade**. Rio de Janeiro: Prentice Hall Brasil, 2003.

SHELTON, G.G.; HILL,O.L.. **First-time homebuyers programs as an impetus to change in budget behavior**. Financial Counseling and Planning,, 1995.

SILVA, F. B. **Gerenciamento de Projetos Fora da Caixa: Fique com o que é relevante**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

SILVER, Mick. **Estatística para Administração**. São Paulo: Atlas, 2000.

SIMON, H. A. **A capacidade de decisão e liderança**. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1963.

STEVENSON, William J. **Estatística Aplicada a Administração**. 1. ed. São Paulo: Harbra, 2001.

KEESE, M. **Who Feels Constrained by High Debt Burdens? – Subjective vs. Objective Measures of Household Indebtedness**. Journal of Economic Psychology, 33(169), 2012.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; OUDHEUSDEN, P. V. **Financial Literacy Around the World. Insights From The Standard & Poor’s Ratings Services Global Financial Literacy Survey**, 2015.

TAVARES, V. G. **A influência dos traços de personalidade na alfabetização financeira de indivíduos**. 2020. 93 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2020.

TENEMBAUM, Y. **International Conflicts: What is the difference between Risk and Uncertainty?** OXPOL – The Oxford University Politics Blog. 2012. Disponível em: <<http://blog.politics.ox.ac.uk/international-conflicts-what-is-the-difference-between-risk-and-uncertainty/>>. Acesso em: 18 mai.2021.

TVERSKY, A. **The Psychology of Risk**. Association of Investment Management and Research, 1990.

VIEIRA, S. **Bioestatística: tópicos avançados**. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2011.

WEBER, E. U.; BETZ, N. E.. **A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors**. Journal of Behavioral Decision Making, v.15, n.4, p.263-290, 2002.

ZERRENNER, S. A. **Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007. Acesso em: 25 fev.2022.

APÊNDICE A - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)



TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

(De acordo com as normas da Resolução nº466, do Conselho Nacional de Saúde de 12/12/2012)

Você está sendo convidado para participar da pesquisa (PERSONALIDADE, RISCO E ENDIVIDAMENTO: UMA ANÁLISE DOS MILITARES DA MARINHA DO BRASIL SOB O PRISMA DO CRÉDITO CONSIGNADO) Você foi selecionado por ser militar da ativa da Marinha do Brasil e sua participação não é obrigatória. A qualquer momento você pode desistir de participar e retirar seu consentimento. Sua recusa não trará nenhum prejuízo em sua relação com o pesquisador ou com a instituição.

O objetivo deste estudo é analisar as características de personalidade e risco dos militares da Marinha em relação ao seu endividamento, em particular, por meio do crédito consignado.

Sua participação nesta pesquisa consistirá em responder as perguntas do questionário e não existem riscos relacionados a ela.

O benefício relacionado com a sua participação será um maior entendimento do seu perfil de endividamento, contribuindo com informações que podem subsidiar a Marinha no desenvolvimento de políticas e mecanismos que preservem a sua saúde financeira.

As informações obtidas através dessa pesquisa serão confidenciais e asseguramos o sigilo sobre sua participação. Não sendo necessário informar a sua identidade.

Uma cópia deste Termo de Consentimento Livre e Esclarecido ficará com o senhor (a), podendo tirar suas dúvidas sobre o projeto e sua participação, agora ou a qualquer momento com os pesquisadores responsáveis Prof. Dr. Paulo Vitor Jordão da Gama Silva e o aluno Péricles Dias de Souza Júnior no e-mail junior022@gmail.com.

Pesquisador Responsável

Declaro que entendi os objetivos, riscos e benefícios de minha participação na pesquisa e concordo em participar.

O pesquisador me informou que o projeto foi aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa em Seres Humanos da UNIGRANRIO, localizado na Rua Prof. José de Souza Herdy, 1160 –

CEP 25071-202 -TELEFONE (21) 2672-7733 – EMAIL: cep@unigranrio.com.br

Rio de Janeiro, _____ de ____ de 2021.

Participante da Pesquisa

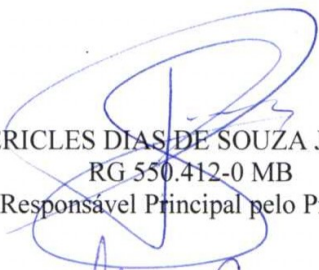
APÊNDICE B - Solicitação de Autorização de Pesquisa

SOLICITAÇÃO DE AUTORIZAÇÃO DE PESQUISA

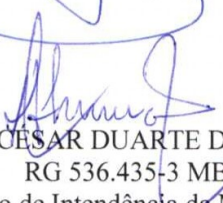
Niterói, RJ em 01 de Agosto de 2021.

Eu, Péricles Dias de Souza Júnior, responsável principal pelo projeto de pesquisa de Dissertação, o qual pertence ao curso de Mestrado em Administração da UNIGRANRIO, venho pelo presente, solicitar autorização da Marinha do Brasil, representada pelo Diretor do Centro de Intendência da Marinha em Niterói, para realização da coleta de dados através da aplicação de questionários e consulta ao banco de dados do SISPAG, no período compreendido entre Agosto e Dezembro/2021 para o trabalho de pesquisa sob o título PERSONALIDADE, RISCO E ENDIVIDAMENTO: UMA ANÁLISE DOS MILITARES DA MARINHA DO BRASIL SOB O PRISMA DO CRÉDITO CONSIGNADO, com o objetivo de analisar as características de personalidade e risco dos militares da Marinha do Brasil em relação ao seu endividamento, em particular, por meio do crédito consignado, e assim contribuindo com a Marinha do Brasil na medida que o estudo propicia um maior entendimento do perfil de endividamento de seus militares, agregando informações que podem subsidiar o desenvolvimento de políticas e mecanismos que preservem seu maior patrimônio, os militares. As informações e os dados coletados não serão divulgados sem a autorização final da Marinha do Brasil. Esta pesquisa está sendo orientada pelo Professor Dr. Paulo Vitor Jordão da G. Silva.

Contando com a autorização desta instituição, coloco-me à disposição para qualquer esclarecimento.


PÉRICLES DIAS DE SOUZA JÚNIOR
RG 550.412-0 MB
Responsável Principal pelo Projeto

Autorizo:


RÔMULO CÉSAR DUARTE DE OLIVEIRA
RG 536.435-3 MB
Diretor do Centro de Intendência da Marinha em Niterói

APÊNDICE C - Questionário de Pesquisa

Questionário Sócio Demográfico - Bloco 1

1. Qual o seu sexo?

Masculino

Feminino

2. Qual a sua idade?

Menos de 25 anos

Entre 25 e 35 anos

Entre 36 e 45 anos

Entre 46 e 55 anos

Acima de 55 anos

3. Qual o seu estado civil?

Solteiro(a)

Casado(a)

Separado(a) / divorciado(a)

Viúvo(a)

4. Você possui dependentes? (pessoas que dependam da sua renda)

Sim

Não

5. Qual o seu nível de escolaridade? (completo)

Ensino Fundamental

Ensino Médio

Ensino Superior

Pós-graduação

6. Qual o seu nível hierárquico na MB?

Praça do círculo de Cabos e Marinheiros

Praça do círculo de Suboficiais e Sargentos

Oficial Subalterno

- Oficial Intermediário
- Oficial Superior

7. Há quanto tempo você trabalha na MB? (em anos) _____

8. Qual o seu tipo de moradia?

- Casa própria
- Imóvel Alugado
- Mora com pais/parentes
- Financiado
- Outro

9. Qual a sua faixa de renda própria?

- A Até 1 salário mínimo (Até R\$ 1.100,00)
- B Entre 1 e 3 salários mínimos (R\$ 1.100,01 – R\$ 3.300,00)
- C De 3 a 6 salários mínimos (R\$ 3.300,01 – R\$ 6.600,00)
- D De 6 a 9 salários mínimos (R\$ 6.600,01 – R\$ 9.900,00)
- E De 9 a 12 salários mínimos (R\$ 9.900,01 – R\$ 13.200,00)
- F Mais de 12 salários mínimos (mais de R\$ 13.200,01)

10. Você faz uso do crédito consignado?

- Sim
- Não

Questionário sobre o crédito consignado - Bloco 2

11. Quantos empréstimos possui?

- 1
- 2
- 3
- mais de 3

12. Qual foi o seu objetivo ao adquirir o crédito consignado?

- Pagamento de outras dívidas

- Compra de Veículo
- Ajudar Parentes
- Construção / Obras
- Pagamento de aluguel
- Dívidas do Cartão de crédito
- Aquisição de Imóvel
- Outro

13. Qual foi a quantidade de parcelas?

- Até 12x
- Até 24x
- Até 36x
- Até 48x
- Até 60x
- Até 72x

14. Valor descontado em bilhete de pagamento relativo a empréstimo consignado:

- Até R\$ 500
- De R\$ 501 a R\$ 1000
- De R\$ 1.001 a R\$ 1.500
- De R\$ 1.501 a R\$ 2.000
- De R\$ 2.001 a R\$ 2.500
- De R\$ 2.501 a R\$ 3.000
- Acima de R\$ 3.000

15. Já precisou renegociar porque a(s) parcela(s) estavam muito altas?

- Sim
- Não

16. Em sua casa mais alguém possui renda?

- Não
- Sim, e a renda é de até 1 salário mínimo (R\$ 1.100,00)
- Sim, e a renda é de 1 a 3 salários mínimos (R\$ 1.100,01 – R\$ 3.300,00)
- Sim, e a renda é de 3 a 6 salários mínimos (R\$ 3.300,01 – R\$ 6.600,00)

- Sim, e a renda é de 6 a 9 salários mínimos (R\$ 6.600,01 – R\$ 9.900,00)
- Sim, e a renda é de 9 a 12 salários mínimos (R\$ 9.900,01 – R\$ 13.200,00)
- Sim, e a renda é de mais de 12 salários mínimos (mais de R\$ 13.200,01)

Questionário Tomada de Risco - Bloco 3

17. Em geral, como você se descreve como um tomador de risco?

- Um verdadeiro apostador
- Disposto a correr riscos depois de completar uma investigação adequada
- Cauteloso
- Evita riscos reais

18. Das situações abaixo, qual você escolheria?

- R\$ 1.000 em dinheiro
- 50% de chance de ganhar R\$ 5.000
- 25% de chance de ganhar R\$ 10.000
- 5% de chance de ganhar R\$ 100.000

19. Quando você pensa na palavra “risco”, qual das palavras abaixo vem na sua cabeça primeiro?

- Perda
- Incerteza
- Oportunidade
- Emoção

20. Por quanto tempo você investe ou investiria seus recursos?

- Menos de 1 ano
- De 1 a 2 anos
- 2 a 5 anos
- Superior a 5 anos

21. Como você classificaria sua experiência com investimentos e mercado financeiro?

- Limitada: tenho pouca ou nenhuma experiência
- Moderada: tenho alguma experiência

Extensa: sinto-me seguro em tomar minhas decisões de investimento e estou apto a entender e ponderar os riscos associados.

22. O mercado financeiro e as opções de investimentos são muito difíceis de entender.

- Concordo Fortemente
- Concordo Moderadamente
- Discordo Moderadamente
- Discordo Fortemente

23. Qual das opções abaixo melhor define seu objetivo de investimento?

- Preservação de Capital: objetivo em manter em patrimônio, obtendo um retorno suficiente para compensar a inflação.
- Geração de Renda: objetivo em obter um retorno expressivo, com rentabilidade potencial elevada.
- Aumento de Capital: objetivo em obter um retorno expressivo, com rentabilidade potencial elevada.

Questionário Endividamento/Planejamento Financeiro - Bloco 4

24. Você tem algum tipo de plano de gastos por escrito para pagar as despesas básicas?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

25. Você mantém registros escritos do que gasta?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

26. Você compara o que você planejou gastar com o que você realmente gastou?

- Nunca
- Raramente

- Parte do tempo
- Sempre

27. Você soma o valor das coisas que possui?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

28. Você soma o valor de todas as suas contas?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

29. Você tem um lugar para manter registros financeiros?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

30. Você possui metas de gastos para este ano?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

31. Você possui metas de gastos para os próximos anos?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

32. Você economiza dinheiro para despesas de emergência?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

33. Você economiza dinheiro para coisas que gostaria de fazer no futuro?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

34. Você anota receitas e despesas para ver se suas despesas são menores ou iguais à sua receita?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

35. Se suas despesas forem maiores do que sua receita, você tenta fazer algo?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

36. Você paga suas contas em dia?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo
- Sempre

37. Você já tentou pensar em maneiras de aumentar sua renda?

- Nunca
- Raramente
- Parte do tempo

Sempre

38. Você já tentou pensar em maneiras de diminuir suas despesas?

Nunca

Raramente

Parte do tempo

Sempre

Questionário traços de personalidade - Bloco 5

Instruções para responder ao questionário:

As declarações a seguir dizem respeito à sua percepção sobre si mesmo em uma variedade de situações. Sua tarefa é indicar a opção que melhor expressa a sua opinião sobre você mesmo, em cada uma das afirmações abaixo. Não há respostas "certas" ou "erradas", apenas escolha a opção que você considera que melhor reflete você mesmo em cada declaração.

Avalie cada alternativa utilizando a escala abaixo:

Discordo totalmente	Discordo em parte	Não concordo, nem discordo	Concordo em parte	Concordo totalmente
1	2	3	4	5

Eu me vejo como alguém que ...

É reservado

É sociável, extrovertido

Geralmente confia nas pessoas

Tende a ser crítico com os outros

Tende a ser preguiçoso

Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho

É relaxado, controla bem o estresse

Fica nervoso facilmente

Tem poucos interesses artísticos

Tem uma imaginação fértil