

iscte

INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

A INFLUÊNCIA DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE NO PERFIL DE RISCO DO INVESTIDOR

Tiago Pedro Baptista Neves

Mestrado em Gestão

Orientador:

Professor Doutor Pedro António de Sousa Ferreira, Professor
Auxiliar,
ISCTE Business School

novembro, 2022



BUSINESS
SCHOOL

Departamento de Contabilidade

**A INFLUÊNCIA DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE NO
PERFIL DE RISCO DO INVESTIDOR**

Tiago Pedro Baptista Neves

Mestrado em Gestão

Orientador:

Professor Doutor Pedro António de Sousa Ferreira, Professor
Auxiliar,
ISCTE Business School

novembro, 2022

Agradecimentos

Toda a realização deste trabalho não se deve apenas a mim e como tal penso que é justo dar os devidos créditos a quem merece. Este pequeno excerto, serve para agradecer a todas as pessoas que considerei fundamentais na construção e apoio ao longo desta dissertação, mas também no meu crescimento como pessoa e adulto nos últimos anos preparando-me para o mercado de trabalho e fundamentalmente para a vida.

Em primeiro lugar, e sem qualquer tipo de dúvida, nos melhores e piores momentos durante este período, para além de meu orientador, o Professor Doutor Pedro António de Sousa Ferreira, esteve presente desde o primeiro ano do meu percurso académico e sempre foi incansável em ajudar, debater, propor e quando necessário criticar, mesmo em momentos em que eu provavelmente não merecia tanta ajuda e disponibilidade que me foi demonstrada. Deixar uma palavra de agradecimento também ao Professor Doutor Raul Laureano que nos momentos finais e preponderantes da realização desta dissertação demonstrou uma presença e disponibilidade fulcral para que a investigação fosse concluída com sucesso. E por último, mas não menos importante agradecer também o contributo e a disponibilidade do colega e monitor Diogo Morgado essencialmente nos últimos e decisivos meses antes da entrega.

Agradeço de forma especial também ao meu núcleo familiar, bem como amigos mais próximos que sempre me encorajaram a seguir este caminho e nunca desistir nem deixar nada para trás.

A todos, agradeço o carinho, apoio, toda a ajuda infatigável e fundamentalmente, a enorme paciência que detêm durante todo este meu percurso. E que em todos os momentos de menor motivação e vontade ou em que eu me abstraía e pensava em algo secundário na minha vida durante este ano, me lembravam que eu tinha algo mais prioritário e importante a realizar.

Por último, mas não menos importante, resta-me agradecer também a toda a instituição ISCTE-IUL, pelos fantásticos anos que por aqui passei, em que cresci imenso e como tantos outros entrei uma criança e saí um pequeno homem. Todos os docentes que interagiram e partilharam momentos comigo também merecem uma palavra de apreço, porque todos sem exceção foram capazes de me ensinar algo, de me instruir e tornar certamente uma pessoa mais culta e essencialmente melhor.

Eternamente grato.

Resumo

Numa época em que recentes tipos de investimentos emergem é normal que a temática dos investimentos seja cada vez mais falada e abordada e que o assunto esteja na ordem do dia. Não são só as grandes empresas que investem, mas também cada vez mais indivíduos a título individual optam por fazê-lo acabando por ver nos investimentos uma forma de obter mais uma fonte de rendimento.

Neste contexto, o objetivo do presente estudo é avaliar se existe algum tipo de influência da personalidade do investidor a nível individual no perfil de risco do mesmo. Como objetivos secundários, pretende-se também estudar a influência de variáveis sociodemográficas no perfil de risco do investidor e classificar o nível de risco de um indivíduo numa escala numérica. Este estudo utiliza métodos quantitativos em que consistiu em obter os dados através do lançamento de um questionário numa plataforma *online*. Tendo por base uma amostra constituída por 490 inquiridos foi realizada uma análise descritiva, bivariada e regressão linear.

Os resultados obtidos indicam que realmente os cinco traços de personalidade influenciam o perfil de risco e principalmente a abertura à experiência, a extroversão, a amabilidade e o neuroticismo. O indivíduo tipo que é mais propenso ao risco é alguém com grande abertura à experiência, bastante extrovertido, amável, relaxado e com baixos níveis de ansiedade e *stress*. Ainda foi identificado que outras variáveis sociodemográficas como o género, a remuneração mensal ou a idade também têm influência no perfil de risco do investidor.

Palavras-Chave: Finanças Comportamentais, Traços de Personalidade, Teoria dos Cinco Grandes Traços, Risco, Perceção de Risco, Perfil de Risco.

Sistema de Classificação JEL: G11 e D81

Abstract

At a time when new types of investments are emerging it's normal that the topic of investments is increasingly talked about and addressed and that this is in the trends of the moment. It's not only large companies that invest but also more and more individuals who choose to do it and they see investments as a way to get another source of income.

In this context, the goal of this study is to evaluate whether there is any influence of individual investor personality on the investor's risk profile. As secondary objectives it's also intended to study the influence of socio-demographic variables on the investor's risk profile and to classify a person's risk level on a numerical scale.

This study uses quantitative methods, which consisted in obtaining data by launching a questionnaire on an online platform. Based on a sample of 490 respondents a descriptive analysis; bivariate analysis and linear regression analysis was performed.

The results obtained indicate that there are personality traits that influence an investor's risk profile. The meta person who is most prone to risk is someone who is very open to experience extrovert, friendly, relaxed, and has low levels of anxiety.

The results obtained indicate that there are personality traits that influence an investor's risk profile and especially openness to experience, agreeableness, extroversion and neuroticism. The individual type that is more prone to risk is someone who is very open to experience, very extroverted, friendly, relaxed, and with low levels of anxiety and stress. It was also identified that other socio-demographic variables as gender, income or age also have an influence on the investor's risk profile.

Keywords: Behavioral Finance, Personality Traits, Big Five Theory, Risk, Risk Perception, Risk Profile.

Classification System JEL: G11 & D81

Índice

Agradecimentos	III
Resumo	IV
Abstract	V
Índice de Figuras	VIII
Índice de Tabelas	IX
Quadro de Abreviaturas, Acrónimos e Siglas	XI
1 Introdução	1
1.1 Motivação	1
1.2 Tema e Objeto de Estudo	2
1.3 Contexto e Atualidade	2
1.4 Objetivos da Investigação	3
2 Revisão de Literatura	5
2.1 Finanças Comportamentais	5
2.2 Traços de Personalidade	7
2.3 Modelo dos Cinco Grandes Traços	9
2.4 Perfil de Risco do Investidor	12
2.5 Variáveis Influenciadoras no Perfil de Risco do Investidor	14
3 Metodologia	19
3.1 Modelo Conceptual do Estudo	19
3.2 Hipóteses de Investigação	20
3.3 Paradigma de investigação e tipo de estudo	20
3.4 Instrumento de Recolha de Dados	21
3.5 Pré-teste do Questionário	26
3.6 Processo de Amostragem e Descrição da Amostra	28
3.7 Métodos e Técnicas de Análise de Dados	29
4 Análise e Discussão de Resultados	33
4.1 Caracterização da Amostra	33

4.2	Caracterização do Perfil de Risco	35
4.3	Influência das Características Sociodemográficas no Perfil de Risco do Investidor	38
4.4	Caracterização dos Cinco Traços de Personalidade	40
4.5	Influência dos Cinco Traços de Personalidade no Perfil de Risco do Investidor	44
4.6	Explicação do Risco em função dos Traços de Personalidade e das Características Demográficas	46
4.7	Discussão dos Resultados	48
5	Conclusões, Limitações e Sugestões	53
5.1	Resumo do Estudo	53
5.2	Contribuições do Estudo	54
5.3	Limitações da Investigação	54
5.4	Sugestões de Investigação futura	55
	Bibliografia	57
	Anexos	61

Índice de Figuras

Figura 2.1 Demonstrações de Traços de Personalidade.....	10
Figura 3.1 Modelo Conceptual da Explicação do Perfil de Risco.....	19

Índice de Tabelas

Tabela 2.1 Estudos na Área das Finanças Comportamentais.....	7
Tabela 2.2 Definições e Estudos de Personalidade.....	9
Tabela 2.3 Estudos sobre o Modelo dos <i>Big Five</i>	12
Tabela 2.4 Estudos sobre Variáveis que Influenciam o Perfil de Risco, de acordo com a Revisão de Literatura	14
Tabela 3.1 Questões relativas à Experiência do Investidor.....	24
Tabela 3.2 Questões relativas ao Perfil de Risco do Investidor.....	25
Tabela 3.3 Questões relativas aos Traços de Personalidade do Inquirido.....	26
Tabela 3.4 Questões relativas à Caracterização do Perfil Sociodemográfico do Inquirido.....	26
Tabela 3.5 Inquiridos que Realizaram o Pré-teste.....	27
Tabela 3.6 Questões Alteradas.....	30
Tabela 4.1 Perfil Sociodemográfico dos Inquiridos.....	34
Tabela 4.2 Medidas Descritivas dos Itens das Questões do Questionário 2.1., 2.2. e 2.3. do Perfil de Risco do Investidor.....	36
Tabela 4.3 Metodologia Aplicada nas Opções de Resposta e Questões de Caracterização do Perfil de Risco do Investidor.....	36
Tabela 4.4 Medidas Descritivas dos Itens da Questão 2.4. do Questionário do Perfil de Risco do Investidor	37
Tabela 4.5 Análise Bivariada entre as Características Demográficas e o Perfil de Risco.....	39
Tabela 4.6 Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Perfil de Risco em Função das Características Sociodemográficas.....	40
Tabela 4.7 Medidas Descritivas dos Itens da Questão 3.1. dos Traços de Personalidade do Inquirido.....	42
Tabela 4.8 Medidas descritivas Índices de Traços de Personalidade.....	43
Tabela 4.9 Relações entre os Traços de Personalidade.....	44
Tabela 4.10 Relação entre o Perfil de Risco e os Índices de Traços de Personalidade.....	45
Tabela 4.11 Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função dos Cinco Traços de Personalidade.....	47
Tabela 4.12 Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função das Características Sociodemográficas e dos Cinco Traços de Personalidade.....	47
Tabela 4.13 Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função das Variáveis Significativas das Características Sociodemográficas e dos Cinco Traços de Personalidade.....	48
Tabela 4.14 Verificação das Hipóteses de Investigação.....	48

Quadro de Abreviaturas, Acrónimos e Siglas

Abreviatura, Acrónimo ou Sigla	Expressão
BFI	<i>Big Five Inventory</i>
CAPM	<i>Capital Asset Pricing Model</i>
ETF	<i>Exchange-Traded Fund</i>
EUA	Estados Unidos da América
NFT	<i>Non-Fungible Token</i>
OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
RPS	<i>Risk Propensity Scale</i>

1 Introdução

1.1 Motivação

O fascínio pelo cérebro e pela mente humana sempre esteve presente em mim. Desde muito cedo que me questionava a que se devia o facto de em determinado dia estar mais ou menos feliz sem qualquer razão que o justificasse. Ao longo dos anos, fui pesquisando e me interessando pelo ramo da psicologia e como funciona o cérebro e as decisões do ser humano.

Um outro grande gosto que foi surgindo foi relativamente a finanças e ao conceito de risco. Esta paixão surgiu principalmente ao longo da vida académica aquando eram lecionados conteúdos de economia, finanças e gestão na licenciatura de Gestão do ISCTE-IUL, bem como o Mestrado em Gestão do ISCTE-IUL.

O contexto à minha volta, seja de amigos ou familiares mais velhos foi sempre também bastante muito envolvido e regularmente abordado o tema de investimentos a nível monetário, fosse em ações, *ETFs*, obrigações do tesouro, *stocks*, imobiliário, criptomoedas ou mesmo atividades de cariz mais lúdico como jogos de sorte ou apostas desportivas *online*. Devido a estar presente nesta envolvente, sempre me despertou o interesse em perceber a principal razão de existir uma influência direta dos resultados, sejam positivos ou negativos, a nível financeiro no estado de espírito e na disposição do dia a dia de um indivíduo. Por exemplo, se determinado resultado estivesse a correr de forma positiva ou se registasse um lucro, o indivíduo ficava mais feliz ou mais bem disposto no resto do dia, enquanto se o resultado fosse negativo ou se registasse uma perda, aconteceria o contrário ficando assim mais triste e apático. Dadas as ocorrências cada indivíduo reagia de maneira diferente, naturalmente por poderem ter expetativas diferentes, mas também me fazia pensar se poderia estar relacionado com a personalidade de cada um deles.

Depois de alguma discussão, pesquisa e recolha de informação, foi perceptível que era um tema ainda pouco explorado no domínio da investigação académica e científica. Como tal, e intersetando todos os motivos já referidos de carácter pessoal bem como a oportunidade que se identificou, não hesitei em iniciar um estudo na área das Finanças Comportamentais.

1.2 Tema e Objeto de Estudo

O Tema da dissertação é as Finanças Comportamentais, que vem da convergência entre dois grandes temas atuais, a Psicologia e Finanças.

O objeto de estudo é a personalidade de um indivíduo (resumida a cinco traços de personalidade) e na forma como esta influencia o perfil de risco do mesmo (se tende a arriscar mais ou menos).

1.3 Contexto e Atualidade

Numa perspetiva global, esta dissertação tem em conta a crescente importância que tem sido dada à mentalidade e à força psicológica nos últimos anos e que confere a qualquer indivíduo a capacidade de atingir qualquer objetivo previamente delineado. Este crescente interesse não só mundial, mas também nacional, em conceitos como a inteligência emocional, o capital psicológico e a saúde mental, que remetem para a vertente psicológica do ser humano, é algo que suscita o interesse e cativa para determinada temática. Acontecimentos como o *Crash* da Bolsa em 1987 e a atribuição do Prémio Nobel da Economia a Daniel Kahneman e Vernon Smith em 2002 e a Robert Shiller (juntamente com Eugene Fama e Lars Peter Hansen) em 2013 foram acontecimentos que seja pelo lado negativo ou positivo elevaram mundialmente área das finanças comportamentais. O *crash* bolsista de 1987 também contribuiu para estimular o interesse pelo tema das finanças comportamentais, dada a complexidade de esclarecer o conceito do fenómeno com modelos de eficiência. A concessão do Prémio Nobel da Economia, em 2002, a Daniel Kahneman (partilhado com Vernon Smith) foi o pico do reconhecimento da área das finanças comportamentais (Lobão, 2012). O prémio Nobel da economia foi entregue, no ano seguinte, a Robert Shiller, bem como aos autores Eugene Fama e Lars Peter Hansen, pelo seu excelente trabalho intitulado "Exuberância Racional de Mercados Eficientes", felicitando uma vez mais as instituições financeiras comportamentais. Presentemente, as finanças comportamentais têm nitidamente o seu lugar destacado (Campbell, 2014).

Atualmente, na literatura da Psicologia, a personalidade tem sido cada vez mais associada a comportamentos de risco (Zuckerman & Kuhlman, 2000).

A vida de um ser humano é repleta de decisões; decisões estas que poderão ser difíceis de tomar existindo a possibilidade clara de até serem vistas como um dilema. Todas as pessoas tomam decisões todos os dias, sejam elas relacionadas com dinheiro e investimentos ou outras de cariz mais pessoal (O'Dea & Sturrock, 2019). Cabe assim a cada indivíduo ter a capacidade de análise, a racionalidade e o discernimento para que tome a melhor decisão para si, se possível tanto no curto como no longo prazo. No entanto, a dificuldade de tomar a melhor decisão não

é assim tão ténue quanto aparenta, visto que podem existir inúmeras condições e variáveis capazes de afetar a capacidade de análise e de manter a racionalidade que é exigida (O'Dea & Sturrock, 2019).

1.4 Objetivos da Investigação

O principal objetivo do estudo em causa é perceber, assim, se a personalidade de um indivíduo representada pelos cinco grandes traços de personalidade podem influenciar o perfil de risco do investidor. Esta investigação também tem como objetivos secundários estabelecer uma escala do nível de risco de um indivíduo e entender se existem outras variáveis que poderão influenciar também o perfil de risco do investidor.

É assim, fundamental entender que tipo de variáveis relativas à personalidade do ser humano podem influenciar negativa ou positivamente a decisão de um investidor, bem como classificar o perfil do mesmo ao nível de aversão ao risco que apresenta ter. Pretende-se perceber se os traços de personalidade em consideração têm influência ou não no perfil de risco do investidor, e se sim, quais aqueles que têm maior ou nenhum peso (De Bortoli et al., 2019).

Estudos de Crysel et al. (2012) e Belcher (2010) definem quais os traços de personalidade que devem de ser analisados e inseridos neste tipo de estudo, culminando em determinados resultados em que uns defendem que a personalidade influencia as decisões financeiras e outros o contrário.

Os objetivos definidos e conclusões obtidas podem gerar um outro nível de entusiasmo visto que o comportamento de risco a estudar pode ser considerado como um ponto chave que molda os investimentos, o consumo, a saúde e outras escolhas fundamentais presentes na vida de qualquer indivíduo no século XXI.

2 Revisão de Literatura

No presente capítulo são abordados vários conceitos teóricos importantes para o estudo em causa tendo em conta a revisão de literatura. A intenção deste capítulo é que esteja estruturado do geral para o particular, partindo da grande área que são as Finanças Comportamentais e culminando nas variáveis em si do estudo.

2.1 Finanças Comportamentais

As finanças comportamentais surgiram a partir da área da Psicologia, quando começaram a ser incorporadas teorias sobre o comportamento nas finanças de modo a compreender melhor a tomada de decisão sob o risco segundo Belcher (2010).

Este ramo das finanças é relativamente recente e surgiu a partir da tentativa de compreender a mente humana (Nofsinger, 2005).

Na década de 80, o entrosamento entre finanças racionais e finanças comportamentais tornou-se patente e surgiram também provas empíricas que contradiziam os esquemas de compensação de natureza racional utilizadas até então. Os estudos de finanças comportamentais, cuja denominação era "Literatura da Anomalia" demonstraram ser controversos quando foram legitimados pela comunidade académica. Em análise, verificou-se que a maior parte dos indivíduos conseguia intervir de uma maneira não ótima, desde então foi colocada em questão a universalidade dos padrões aceites na referida época (Lobão, 2012).

O grande tema das Finanças Comportamentais teve um papel muito importante no Modelo de Avaliação de Ativos Financeiros (CAPM), muito conhecido no mundo das Finanças e académico. Este modelo foi desenvolvido por Markowitz (1952) e tem associado um pressuposto de que o investidor é efetivamente racional para fins teóricos (Tabela 2.1).

Ao contrário daquilo que é pressuposto em muitas teorias no mundo das finanças (ditas tradicionais), em que é sugerido o comportamento a adotar para que um investidor maximize os seus lucros, a área das finanças comportamentais tem em conta a incompletude da racionalidade do investidor e investiga como realmente este se comporta num ambiente sujeito a diversas variáveis e fatores. Algo que vai ao encontro dos estudos realizados por Kahneman & Tversky (1979) que partiram de pesquisas já efetuadas por Slovic (1972). Na literatura, muitos consideram Kahneman, Tversky e Slovic como os primeiros grandes investigadores a estudar o processo de tomada de decisão do ser humano em diversas situações de risco (Tabela 2.1).

Baker & Nofsinger (2010) sugeriram que o agravamento das finanças comportamentais emerge entre os anos 60 e 70 devido à associação entre os diferentes comportamentos e investimentos realizados (Tabela 2.1). Distinguem-se neste domínio, como influenciadores fundamentais os estudos de Slovic (1972); Tversky & Kahneman (1974) e Kahneman & Tversky (1979).

Ao longo do tempo a credibilidade do conceito de finanças comportamentais tem vindo a aumentar devido aos estudos que têm surgido nas últimas quatro décadas. Como principais fortalecedores do tema destacam-se os estudos de Black (1986), Fama & French (1992), Zuckerman & Kuhlman, (2000), Durand et al. (2008), bem como a atribuição do Prémio Nobel da Economia a Daniel Kahneman e Vernon Smith em 2002 e a Robert Shiller em 2013 elevando mundialmente a área das finanças comportamentais.

Black (1986) contribuiu para o fim de qualquer bloqueio mediático sobre a temática das finanças comportamentais com a publicação do artigo no *Journal of Finance* por Fischer Black. Usando o princípio do ruído da física, Black (1986) permitiu às mais conservadoras tendências literárias financeiras discutir a questão da razoabilidade dos cidadãos (Tabela 2.1).

Em contrapartida, Fama & French (1992) verificaram que o CAPM (modelo de avaliação mais empregue na altura), era insuficiente para antecipar adequadamente a progressão dos preços (Tabela 2.1). Esta descoberta também colaborou para o reforço do domínio das finanças comportamentais e, neste âmbito, alguns dos mais destacados cientistas em finanças racionais consideraram que o sistema de valorização preconizado até então tinha de ser suprimido (Lobão, 2012).

Estes estudos, bem como a importância que lhes é dada, evidenciam a clara importância de estudar e avaliar a influência que os traços de personalidade podem ter em decisões de investimento.

Na literatura emergente sobre finanças comportamentais, existem estudos que também fornecem uma evidência de como as características de personalidade dos investidores podem influenciar o comportamento e a performance do mercado bem como o perfil de risco do investidor (Durand et al., 2008; Fenton-O'Creevy et al., 2004; Hunter et al., 2004; Tauni et al., 2015; van Witteloostuijin et al., 2008; Yang et al., 2012).

Tabela 2.1 | Estudos na Área das Finanças Comportamentais.

CONTRIBUTO	AUTORES
Desenvolvimento do CAPM (pág. 5).	Markowitz (1952)
Primeiros autores a estudar o processo de tomada de decisão em situações de risco (pág. 5 e 6).	Slovic (1972) Kahneman & Tversky (1979)
O investidor não é totalmente racional e pode variar o seu comportamento (pág. 5).	Kahneman & Tversky (1979)
Desbloqueio social das Finanças Comportamentais (pág. 6).	Black (1986)
Modelo CAPM foi considerado insuficiente (pág. 6).	Fama & French (1992)
“As Finanças Comportamentais tentam compreender a mente do ser humano” (pág. 6).	Nofsinger (2005)
Definição da gênese das Finanças Comportamentais (pág. 5).	Belcher, L. J. (2010)
Entre os anos 60 e 70, as Finanças Comportamentais emergiram definitivamente (pág. 6).	Baker & Nofsinger (2010)

Fonte: Elaboração própria

2.2 Traços de Personalidade

Uma variável da psicologia que deve ser considerada importante e que pode influenciar a pesquisa de informação e as estratégias de negociação dos investidores é a personalidade. Numa dada situação, a personalidade forma uma inclinação específica para uma determinada reação característica e por conseguinte, a personalidade pode ser considerada como um fator chave do comportamento humano (Heinström, 2003).

Relativamente ao conceito de personalidade, é desde logo considerado algo ambíguo e com bastantes definições por diferentes autores como Roberts et al. (2003) que descrevia os traços de personalidade como “padrões relativamente duradouros de pensamentos, sentimentos e comportamentos que refletem a tendência de resposta em determinadas circunstâncias”. Já Costa & McCrae (1987) definem traços de personalidade como “dimensões das diferenças individuais nas tendências de mostrar padrões consistentes de pensamento, sentimento e ações” (Tabela 2.2).

Baddeley (2010) investigou se diversos fatores como os traços de personalidade, a capacidade cognitiva e os vieses comportamentais poderiam ser potenciais influenciadores do comportamento dos investidores (Tabela 2.2).

Estudos como o de Mayfield et al. (2008) começaram a ser direcionados não apenas na influência que a personalidade poderia ter nas decisões de investimento, mas também, se eram capazes de explicar o perfil de risco dos investidores (Tabela 2.2).

Segundo O'Dea et al. (2019), outro tipo de fatores ou traços também podem ser incluídos para a análise da personalidade de um indivíduo como é o caso do pessimismo, otimismo, a procrastinação ou a própria confiança (Tabela 2.2). O pessimismo é a tendência para ver o lado mau das coisas ou para esperar o pior em qualquer situação, de acordo com o *Cambridge Academic Content Dictionary*. Alguém que tenha a sensação de que as coisas más têm mais probabilidade de acontecer do que as boas (definição do *Cambridge Business English Dictionary*) é um indício de que essa pessoa pode ser realmente pessimista. É uma opinião comum que os pessimistas nunca ficam desapontados, no entanto, e relacionando com a temática das finanças, podem sempre ficar insatisfeitos com os seus rendimentos obtidos. Os pessimistas tendem a subestimar a sua esperança de vida, assumindo que morrerão muito mais cedo do que os demais e este tipo de percepções erradas das probabilidades de sobrevivência levam-nos a tomar más decisões, não só financeiras, como também na vida no geral (O'Dea et al., 2019). Assim sendo, o pessimismo pode influenciar indiretamente a poupança, decisões que deverão ser tomadas racionalmente e o planeamento da reforma através, por exemplo, da procrastinação e de um escasso controlo sob a situação (Tabela 2.2).

A procrastinação está negativamente associada ao otimismo (Jackson et al., 2003) e positivamente com alguns resultados do pessimismo, tais como a ansiedade, o *stress* e a depressão (Glick & Orsillo, 2015; Beswick et al., 1988). Pessoas pessimistas são mais propensas a ter um locus de controlo externo bem como acreditar que fatores externos como o destino ou o ambiente tornarão as coisas impossíveis de se realizar e pouco controláveis (Abdullah, 2018).

Este locus de controlo externo dissuade-os de poupar e planear a o futuro e a reforma. Tal como é sugerido por Abdullah (2018), o pessimismo pressupõe um individualismo básico na medida em que na profundidade do sentimento, este foca-se e regressa constantemente ao “eu” sendo essa a essência do individualismo e muitas vezes doloroso para o próprio (Tabela 2.2).

Se o pessimismo for associado positivamente ao individualismo, e os individualistas por sua vez, valorizarem o conforto financeiro na sua vida (Bengtson et al., 2003), nesta linha de raciocínio, os individualistas que são também pessimistas estarão mais perto de estimar a quantidade de dinheiro que necessitam para viver confortavelmente no futuro e após a reforma e para adotar um plano para tal, do que os designados otimistas (Tabela 2.2).

Littauer (1995) também indica que os temperamentos pessimistas podem ser úteis como o foco dos pessimistas naquilo que é negativo e isso auxilia a deteção de problemas que as pessoas com temperamentos mais otimistas sentem falta. Obtém-se assim uma outra abordagem sobre o encorajamento que o pessimismo pode fornecer sob a poupança. Este mecanismo pode estar

ligado ao pessimismo defensivo, utilizado por Gasper et al. (2009) como estratégia consistindo na reflexão após as coisas más realmente acontecerem (Tabela 2.2).

Tabela 2.2 | Definições e Estudos de Personalidade.

DEFINIÇÃO	AUTORES
“São dimensões das diferenças individuais nas tendências de mostrar padrões consistentes de pensamento, sentimento e ações” (pág. 7).	Costa & McCrae (1992)
Considera a personalidade como um fator chave do comportamento humano (pág. 7).	Heinström (2003)
“Padrões relativamente duradouros de pensamentos, sentimentos e comportamentos que refletem a tendência de resposta em determinadas circunstâncias” (pág. 7).	Roberts (2009)
ESTUDOS	AUTORES
“Personalidade pode ser capaz de influenciar o perfil de risco do investidor e as decisões sobre investimentos” (pág. 8).	Mayfield et al. (2008)
“Não só os traços de personalidade, mas também os vieses comportamentais e a capacidade cognitiva podem influenciar o perfil de risco” (pág. 8).	Baddeley (2010)
Estudos sobre outras variáveis que fazem parte da personalidade como o otimismo, pessimismo, individualismo, locus externo e a procrastinação que podem ter um papel importante nas decisões de um indivíduo (pág. 8).	Beswick et al. (1988) Jackson et al. (2003) Gasper et al. (2009) Glick & Orsillo (2015) Abdullah (2018)
“Fatores ou variáveis como o pessimismo, otimismo, a procrastinação ou a confiança em si próprio fazem parte da personalidade de um indivíduo” (pág. 8).	O'Dea et al. (2019)

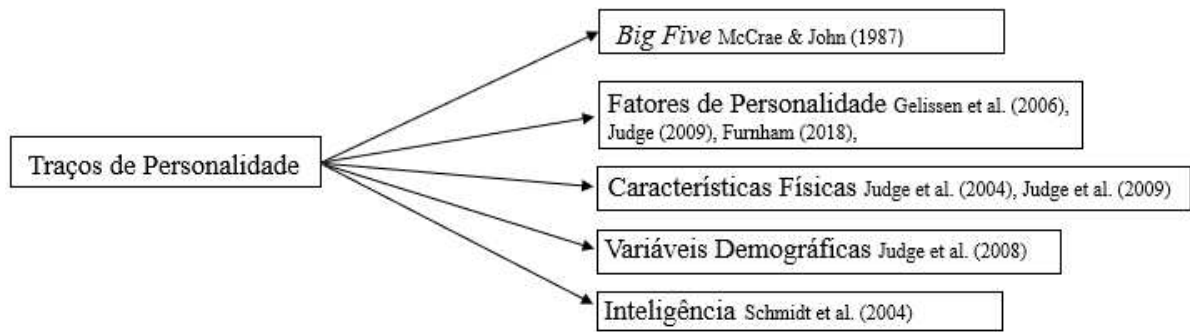
Fonte: Elaboração própria.

2.3 Modelo dos Cinco Grandes Traços

Na literatura sobre pesquisa de informação, a influência de determinadas características da personalidade sobre estratégias de pesquisa de informação tem sido cada vez mais valorizada e realçada nos últimos anos (Myers et al., 1985; Vancouver et al., 1995; Mayne, 1999; Marcus et al., 2000; Litman et al., 2005; Ishida, 2005; Lu et al., 2006; Henderson et al., 2006).

Estudos do ramo da psicologia, em concreto sobre o sucesso do trabalho, definem que os traços de personalidade podem ser representados e descritos de diversas formas segundo os devidos autores, como em fatores de personalidade (Judge, 2009; Furnham, 2018; Gelissen et al., 2006), características físicas (Judge et al., 2004; Judge et al., 2009), variáveis demográficas (como por exemplo, faixa etária, classe social, nível de escolaridade, sexo, entre outros (Judge & Livingstone, 2008) bem como a inteligência (Schmidt et al., 2004) – Figura 3.1.

Figura 2.1 | Demonstrações de Traços de Personalidade.



Fonte: Elaboração própria.

De acordo com Gosling et. al (2003), o modelo mais aplicado e conhecido na literatura relativo ao conceito de personalidade é o denominado “Modelo dos Cinco Grandes Traços de Personalidade” idealizado por Fiske (1949) e posteriormente desenvolvido e expandido por outros autores como Smith (1967), Norman (1967), Goldberg (1981) e Costa & McCrae (1987).

Em concreto, e relativamente aos cinco grandes traços, a extroversão tende a incluir variáveis que indicam até que ponto os indivíduos são ambiciosos, assertivos, dominantes e enérgicos; a amabilidade estando relacionados com variáveis como o perdão, a confiança e a cooperação; a conscienciosidade englobando dois aspetos distintos, estando orientados para a realização e o trabalho árduo; a estabilidade emocional (sendo o oposto do neuroticismo) como estando relacionada com a autoconfiança, o otimismo e a capacidade de lidar com situações de *stress*; e, finalmente, abertura à experiência como estando relacionados com a criatividade, inovação e a curiosidade de uma determinada pessoa (Costa & McCrae, 1987).

Tal como já aludido, são assim cinco os grandes traços de personalidade, definidos como os *Big Five* por McCrae & Costa (1987), materializando a sua existência a par da sua combinação com outros fundamentos, como por exemplo, o caso da tendência para o risco (Segal et al., 2005; Nabi et al., 2013), a personalidade proativa (Zampetakis, 2008), e o *locus* de controlo (Rotter, 1966; Caliendo et al., 2011) que são mais dominantes no êxito da escolha e tomada de decisão relativamente ao meio empreendedor (Zhao et al., 2010; Caliendo et al., 2011).

O Modelo dos Cinco Grandes Traços é composto por cinco grandes traços que tendem a descrever a personalidade de qualquer ser humano como um todo e instila que as diferenças entre os indivíduos são notórias apenas através de cinco medidas: abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo (John & Srivastava, 1999; McCrae & Costa, 1987) – Tabela 2.3.

A literatura na psicologia sugere que a maioria das variáveis utilizadas para descrever traços de personalidade na literatura existente pode ser mapeada em pelo menos uma das *Big Five*, de acordo com Almlund et al. (2011). Na mesma linha de raciocínio, Caliendo et al. (2011), centrando-se na taxonomia dos *Big Five*, apresentam uma visão geral de cada classificação. Um dos instrumentos desenvolvidos de modo a evidenciar as diferenças entre personalidades foi o BFI-10, que consiste em avaliar um indivíduo quanto à sua personalidade através do modelo dos cinco grandes traços (John & Srivastava, 1999; Gosling et al., 2003; Rammstedt & John, 2007; Rammstedt et al., 2012) – Tabela 2.3.

Já foram realizados alguns estudos baseados no modelo dos cinco grandes traços, como o de Sreedevi & Chitra (2011) em que foi analisada a influência de traços de personalidade, raciocínio e estabilidade emocional nas escolhas de investimento no mercado de ações (Tabela 2.3). Numa outra pesquisa, também com base no referido modelo, cujos autores foram Brown & Taylor (2011), foi analisada a relação entre os referidos traços e a tomada de decisão financeira a nível individual com foco em decisões relativas à aquisição de dívida e ativos financeiros (Tabela 2.3). Também foi efetuado um estudo idêntico desta vez por Rustichini et al. (2012) em que foi examinada a relação entre traços de personalidade e as preferências económicas do inquirido bem como o seu nível de risco preferencial (Tabela 2.3).

Karabulut (2013) foi também alguém que contribuiu imenso para o desenvolvimento literário sobre que tipo de contributo que o estudo sobre a personalidade poderia dar a um investidor, mais especificamente avaliando investidores com excesso ou falta de confiança.

Tabela 2.3 | Estudos sobre o Modelo dos *Big Five*.

ESTUDOS	REFERÊNCIAS
“O modelo dos <i>Big Five</i> é composto por cinco grandes traços (abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo)” (pág. 11).	McCrae & Costa (1987) John & Srivastava (1999)
“O modelo mais aplicado e conhecido na literatura relativo ao conceito de personalidade é o dos <i>Big Five</i> ” (pág. 10).	Gosling et. al (2003)
Os traços de personalidade do investidor influenciam a escolha das principais fontes de informação do mercado para as suas próprias decisões sobre investimentos (pág. 12)	Durand et al (2008)
Um dos instrumentos desenvolvidos de modo a evidenciar diferenças entre personalidades foi o BFI-10 (pág. 10).	Gosling et al. (2003) Rammstedt & John (2007) Rammstedt et al. (2012)
Efetuarão estudos baseados no modelo dos cinco grandes traços de personalidade (pág. 10).	Sreedevi & Chitra (2011) Brown & Taylor (2011) Rustichini et al. (2012)

Fonte: Elaboração própria.

2.4 Perfil de Risco do Investidor

Na literatura sobre o perfil de risco do investidor Pak & Mahmood (2015) dividem os investidores em três grupos diferentes quanto o seu perfil de risco: aqueles que são avessos ao risco, os que são neutros ao risco e os amantes do risco.

O acesso à informação e a experiência que um investidor terá também pode ser um fator que contribuirá para a maneira como olha para o risco associado a uma determinada decisão. Um estudo de Abreu & Mendes (2012) fornece uma prova direta do impacto das fontes de informação sobre a intensidade de negociação na bolsa de valores portuguesa. Também consideraram a confiança, um aspeto psicológico do investidor, para mostrar que o impacto das fontes de informação sobre a frequência da negociação depende da confiança do investidor. Descobriram que os investidores demasiado confiantes negociam menos intensamente quando recolhem informações de fontes interpessoais, em comparação com quando as recolhem de fontes especializadas ou de conselhos financeiros de profissionais (Abreu & Mendes, 2012).

Por outro lado, os investidores não confiantes negociam mais frequentemente quando obtêm aconselhamento financeiro ou utilizam fontes especializadas, em comparação com quando recolhem informações de fontes interpessoais.

Além disso, Durand et al. (2008) também afirmaram ter descoberto que a capacidade de alguém ter algum tipo de preferência pela inovação tem uma relação direta com a utilização da internet e televisão como fonte de informação, e existindo por outro lado uma associação negativa com a propensão para assumir riscos (Abreu & Mendes, 2012).

Posteriormente, emergiram assim investigações que indicam diversos fatores como potenciais influenciadores do comportamento dos investidores, como os traços de personalidade, os vieses comportamentais ou a capacidade cognitiva (Baddeley, 2010).

Relativamente ao perfil de risco do investidor, foram também identificados alguns estudos empíricos que evidenciam uma relação entre o perfil do investidor e determinadas variáveis. Grable & Lytton (2003) tentaram investigar se a posse de títulos ou dinheiro poderia ter alguma relação com o nível de risco apresentado por cada investidor. Na mesma linha de raciocínio, Keller & Siegrist (2006) e Kourtidis et al. (2011) também estudaram o impacto que o salário poderia ter no perfil de risco do investidor (Tabela 2.4).

As variáveis demográficas também tiveram preponderância nos estudos que foram efetuados relativamente a esta grande área já no século XXI. Grable (2000), Kourtidis et al. (2011) e Selcuk et al. (2010) analisaram se a idade poderia ou não ter alguma influência no perfil de risco do investidor. O fator género foi analisado por Grable (2000), Selcuk et al. (2010), He et al. (2007) e ainda Anbar & Eker (2010), no caso de ter um papel preponderante na definição do perfil de risco do investidor (Tabela 2.4). Fellner & Maciejovsky (2007) não excluíram as diferenças culturais que se evidenciam por todo o mundo e que podem fazer variar também o papel do sexo na perceção de risco (Tabela 2.4). Nota ainda para a indicação de outros fatores demográficos (Tabela 2.4), menos abundantes na literatura, como é o caso do estado civil (Grable & Lytton, 2003; Selcuk et al., 2010). Em relação à educação financeira, Grable (2000) considera que este fator tem impacto na forma como o investidor lida com o risco, mas por outros nem tanto (Tabela 2.4). Alguns estudos emergiram passado alguns anos, aprofundando a área da educação financeira e incluindo a experiência do investidor emergiram alguns anos depois (Hallahan et al., 2003; Selcuk et al., 2010; Anbar et al., 2010).

Tabela 2.4 | Estudos sobre Variáveis que Influenciam o Perfil de Risco, de acordo com a Revisão de Literatura.

VARIÁVEIS	AUTORES
Posse de Dinheiro Títulos Salário	Grable & Lytton (2003) Keller & Siegrist (2006) Selcuk et al. (2010) Kourtidis et al. (2011)
Fatores Demográficos Idade Género Habilitações Literárias Estado Civil Cultura	Grable (2000) Grable & Lytton (2003) He et al. (2007) Fellner & Maciejovsky (2007) Anbar & Eker (2010) Selcuk et al. (2010) Kourtidis et al. (2011)
Conhecimento Experiência Educação Financeira	Grable (2000) Hallahan et al. (2003) Anbar et al. (2010) Selcuk et al. (2010) Abreu & Mendes (2012) Karabulut (2013)
Traços de Personalidade <i>Big Five</i>	Beswick et al. (1988) Bengtson et al. (2003) Durand et al. (2008) Mayfield et al. (2008) Baddeley (2010) Belcher, L. J. (2010) Mooreland, J. (2011) Rustichini et al. (2012) Mandal & Roe (2014) Glick & Orsillo (2015) Rzeszutek et al. (2015) Abdullah (2018) O'Dea et al. (2019)

Fonte: Elaboração própria.

2.5 Variáveis Influenciadoras no Perfil de Risco do Investidor

O intuito desta secção é abordar os estudos e os respetivos resultados que foram efetuados nos últimos anos, segundo a literatura, relativamente a fatores que podem definir ou influenciar o perfil de risco do investidor. Naturalmente, será dado o devido relevo a estudos que estudaram a relação que os traços de personalidade podem ter ou não com o perfil de risco do investidor.

Baddeley (2010) testou se traços de personalidade, a capacidade cognitiva ou os vieses comportamentais influenciavam o comportamento dos investidores e os resultados do referido

estudo foram revelados: os vieses comportamentais (essencialmente o excesso de confiança e a miopia) são bons indicadores do perfil de risco do indivíduo de acordo com estudo realizado por Mooreland (2011). Outra conclusão do estudo foi que pessoas com alta ou baixa capacidade cognitiva são mais tolerantes ao risco, ou seja, foi registado que esta relação não é linear (Mandal & Roe, 2014). Relativamente ao fator “personalidade” e como resultado dessa pesquisa, os autores declararam que indivíduos mais extrovertidos e com maior capacidade de empatia, tendem a fazer as mesmas decisões que a maioria dos indivíduos faz, não dando assim valor à sua própria análise da situação inerente.

Um estudo relativamente ao modelo dos cinco grandes traços, Sutin et al (2009) mostram que dois traços de personalidade, nomeadamente o neuroticismo (refletindo-se num pobre ajuste emocional) e a conscienciosidade, são considerados como os dois fatores mais importantes para explicar a variação do sucesso no trabalho medido pela remuneração, classificação atribuída, nível e também a promoção.

Embora alguns estudos tenham analisado o efeito recíproco da experiência de trabalho no desenvolvimento da personalidade, segundo Roberts et al. (2003), a maioria dos demais concentrou-se nos preditores de personalidade da escolha e sucesso no trabalho. Outros estudos realizados, sugeriram que embora a personalidade do indivíduo possa ser um preditor direto do salário, esta é mediada pela motivação e estatuto profissional do trabalhador (Spurk et al., 2011).

Utilizando o quadro de personalidade do Modelo dos *Big Five*, Durand et al. (2008) demonstraram que os traços de personalidade do investidor influenciam a escolha das principais fontes de informação do mercado para as suas próprias decisões sobre investimentos. Também nesta investigação, foi encontrada uma associação positiva entre variáveis como a abertura à experiência e o neuroticismo com o aconselhamento financeiro. Os autores, ainda postularam que a dependência destes traços no aconselhamento financeiro é consistente com o argumento de que os investidores neuróticos e de mente aberta são mais propícios a obter aconselhamento financeiro a partir de profissionais. Também encontraram uma relação positiva da conscienciosidade com a utilização de publicações financeiras como fonte primária de informação (Durand et al., 2008). Esta relação é coerente com a explicação de que os investidores com maior conscienciosidade trabalham mais arduamente para recolherem eles próprios informações precisas e pertinentes (Costa & McCrae, 1992).

Por outro lado, Karabulut (2013) idealizou que os investidores mais competentes tendem a procurar menos informação junto de consultores financeiros porque estes estarão com maior

disposição em apostar e a confiar em si e nas suas próprias análises e opiniões, ao invés de procurar o tal conselheiro sobre finanças.

Foi também demonstrado por Karabulut (2013), que os investidores com excesso de confiança procuram menos informação dos consultores financeiros, algo que vai ao encontro do estudo realizado por Guiso & Jappelli (2006). A conclusão a que chegaram foi que os investidores com maior excesso de confiança estão menos dispostos a confiar na informação obtida proveniente de consultores financeiros pela razão de que estes tentam obter informação através das suas próprias fontes e meios.

No mesmo sentido, em que os traços de personalidade podem ter alguma influência em decisões financeiras; Rzeszutek, Szyszka & Czerwonka (2015) também revelaram que indivíduos mais extrovertidos, aventureiros e com maior abertura a novas experiências são mais propensos a tomar decisões racionais. No entanto, e em contrário ao que estes autores averiguaram, Belcher, L. J. (2010) relata que a personalidade não influencia a decisão do investidor nem o perfil de risco do mesmo.

Estudos como o de Mayfield et al. (2008) começaram a ser direcionados não apenas na influência que a personalidade poderia ter nas decisões de investimento, mas também, se eram capazes de explicar o perfil de risco dos investidores. Neste domínio surgem estudos de Mayfield, Perdue & Wooten (2008) em que afirmam que não só existe relação entre a personalidade e o perfil de risco bem como as decisões financeiras tomadas, como também, especificam o tipo de personalidade mais influente: indivíduos mais extrovertidos e menos recetivos a novas experiências tendem assim a serem mais propensos ao risco. Alguns estudos sugerem que os restantes traços de personalidade como a conscienciosidade, a amabilidade e o neuroticismo poderão ter a capacidade de influenciar o perfil de risco do investidor (De Bortoli et al., 2019).

Relativamente a outras variáveis como a posse de dinheiro, o salário, o nível de literacia financeira ou mesmo diversas variáveis demográficas foram também estudadas e analisadas em várias investigações, de modo a perceber se poderia existir alguma relação entre estas e o perfil de risco do investidor.

No fim do século XX, Grable (2000) descobriu que os inquiridos do seu estudo com maior nível de educação financeira eram mais tolerantes ao risco.

Grable & Lytton (2003) afirmaram que a posse de dinheiro e títulos está positivamente associada a um perfil de risco com maior nível de tolerância ao risco. Keller & Siegrist (2006) estudaram a relação entre a tolerância ao risco financeiro e o salário concluindo que a relação entre estes é também significativa (quanto maior o salário, menor a aversão ao risco apresentada

pelo inquirido). Mais tarde, e no âmbito desse estudo, foi consumado que a relação em causa é também mais evidente em homens do que em mulheres (Kourtidis et al., 2011).

A literatura de finanças comportamentais afirma que fatores demográficos como a idade, o sexo, o nível de escolaridade e o estado civil têm um impacto significativo na atitude das pessoas face ao risco. Tanto Grable (2000), como Kourtidis et al. (2011) chegaram à conclusão que a tolerância ao risco aumenta com a idade, mas Selcuk et al. (2010) discorda e afirma com base em investigações efetuadas que os jovens pertencem à faixa etária mais tolerante ao risco. À cerca do fator género, Anbar & Eker (2010), Grable (2000) e Selcuk et al. (2010) desta vez não discordam e ambos relatam que os homens são mais tolerantes ao risco do que as mulheres, de forma consistente. Defendendo esta dissertação, também He et al. (2007) descobriu que as mulheres dão mais importância às perdas e tendem a estimar a probabilidade de ganhos e perdas de forma diferente dos homens.

Estudos como os de Grable & Lytton (2003) e Selcuk et al. (2010) concluíram que entrevistados casados são menos avessos ao risco do que os solteiros, bem como inquiridos que possuem salários elevados são mais tolerantes ao risco do que aqueles que têm rendimentos mais baixos (Grable & Lytton, 2003; Selcuk et al., 2010).

Também à medida que se vai adquirindo conhecimento e experiência, os investidores estão menos dispostos a envolver-se em transações das quais não entendem ou não possuem informação suficiente (Anbar et al., 2010). Com ilações contraditórias, outros autores afirmam não terem verificado qualquer influência significativa entre instrução financeira e o perfil de risco (Hallahan et al., 2003; Selcuk et al., 2010).

3 Metodologia

Neste capítulo, será definida a metodologia a empregar para a análise do perfil de risco do investidor de acordo com a sua personalidade, bem como explicados quaisquer pressupostos que serão necessários de modo a levar o estudo avante.

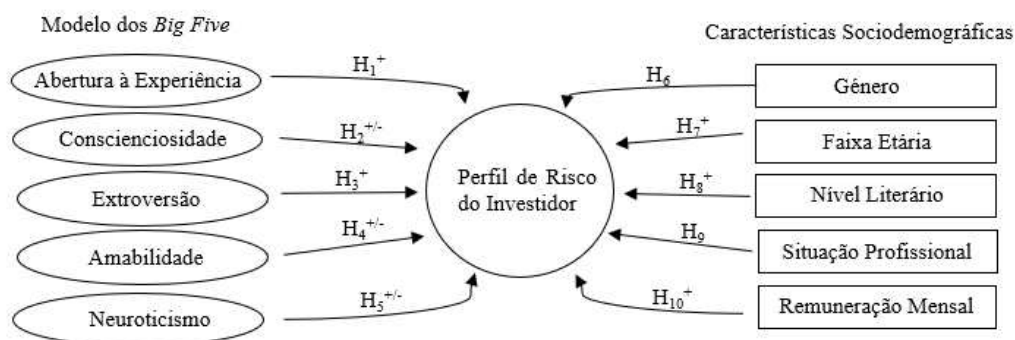
Numa primeira instância é fundamental definir o modelo conceptual do presente estudo bem como as hipóteses de investigação a ter em conta para que a metodologia a ser utilizada no estudo venha a validar o modelo conceptual proposto.

A metodologia mediada para a investigação científica foi caracterizada por Tarski (1977) como uma disciplina que procede da lógica e muitas vezes orientada para o método científico. O estudo realizado foi definido como sendo de carácter exploratório que de acordo com Churchill (1979) este tipo de estudo concentra-se numa amostra de pessoas que através das suas ideias, perspetivas e conhecimentos ajudam através das suas respostas ao inquérito a atingir o propósito da investigação. Visto que o grande objetivo desta dissertação consiste em avaliar a influência de determinados traços de personalidade no perfil de risco do investidor, é importante apresentar a metodologia utilizada para que seja possível alcançar os objetivos propostos, estando coerente e em linha com o material bibliográfico referido no capítulo número três, Revisão de Literatura. Neste capítulo, será descrita a metodologia a realizar para que seja possível dar resposta às questões de investigação descritas anteriormente.

3.1 Modelo Conceptual do Estudo

O modelo conceptual apresentado de seguida visa alcançar os objetivos propostos e a resposta às questões de pesquisa apresentadas, sendo que visa identificar se existe ou não alguma influência dos cinco grandes traços de personalidade no perfil de risco do investidor. De acordo com a revisão de literatura foi perceptível que outras variáveis como o salário do indivíduo ou fatores demográficos.

Figura 3.1 | Modelo Conceptual da Explicação do Perfil de Risco.



Fonte: Elaboração própria.

3.2 Hipóteses de Investigação

Pretende-se validar as seguintes hipóteses de investigação, que foram definidas de acordo com a revisão de literatura formalizada:

H₁: Existe uma relação positiva entre a abertura à experiência e o perfil de risco do investidor;

H₂: Existe relação entre a conscienciosidade e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de conscienciosidade apresentem maior propensão ao risco;

H₃: Existe uma relação positiva entre a extroversão e o perfil de risco do investidor;

H₄: Existe relação entre a amabilidade e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de amabilidade apresentem maior propensão ao risco;

H₅: Existe relação entre o neuroticismo e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de neuroticismo apresentem maior propensão ao risco;

H₆: Existe relação entre o género e o perfil de risco do investidor, esperando-se que indivíduos do sexo masculino apresentem maior propensão ao risco;

H₇: Existe uma relação positiva entre a faixa etária e o perfil de risco do investidor;

H₈: Existe uma relação positiva entre o nível literário e o perfil de risco do investidor;

H₉: Existe relação entre a situação profissional e o perfil de risco do investidor, esperando-se que indivíduos que trabalhem por conta própria, sejam empresários ou investidores apresentem maior propensão ao risco;

H₁₀: Existe uma relação positiva entre a remuneração mensal e o perfil de risco do investidor.

3.3 Paradigma de investigação e tipo de estudo

A metodologia de investigação seguida neste estudo caracterizar-se por ser de natureza quantitativa. Os dados quantitativos são muito utilizados por sociólogos e psicólogos e mencionados com bastante frequência na literatura (Ghiglione & Matalo, 1997). Segundo esta metodologia, através do levantamento de hipóteses (já apresentadas) serão testadas relações entre as variáveis descritas no tópico acima através de métodos estatísticos certificados (Coutinho, 2014). Deste modo, as hipóteses de investigação definidas de acordo com a revisão de literatura, têm em conta os cinco traços de personalidade mais referidos na literatura (abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo), bem como variáveis demográficas (género, idade, nível literário, área de residência, situação profissional e estado civil) e o nível salarial que poderão ou não influenciar num diferente nível de perfil de risco do investidor (alto, moderado ou baixo).

A escolha incidu por este tipo de metodologia pelo facto da investigação apoiar-se em dados estatísticos, bem como basear-se em pesquisas anteriores e conhecimento teórico para a escolha das variáveis a aplicar no modelo de investigação, composto por variáveis dependentes e independentes (Coutinho, 2014).

Utilizando a abordagem apresentada por Costa (2011), esta investigação é do tipo exploratório baseando-se numa amostra obtida que contribuíram com a sua experiência e conhecimento ao responder às questões. O estudo efetuado segue de acordo com a pesquisa efetuada de carácter bibliográfico.

3.4 Instrumento de Recolha de Dados

A grande fonte de dados utilizada foi o questionário disponibilizado *online* lançado na plataforma *Google Formulários*. Esta ferramenta torna possível que os inquiridos o respondam apenas uma vez não enviesando os dados e possibilitando uma fácil acessibilidade para todos em qualquer lugar. Contribuindo assim para a metodologia de natureza quantitativa, o questionário foi construído de acordo com artigos e revistas científicas abordados na revisão de literatura, atendendo aos objetivos do estudo e às hipóteses definidas.

O questionário é do tipo fechado, seguindo os modelos anteriormente referidos, mas também permitindo assim ser mais objetivo, rápido e não exigindo grande esforço por parte do inquirido (o tempo médio de resposta calculado foi de sensivelmente sete minutos). Consequentemente, após a recolha de toda a informação, é também facilitado o trabalho de tratamento e análise de dados (Vinten, 1995).

O questionário é composto por quatro grandes grupos e vinte e nove questões com o intuito de verificar os pressupostos descritos anteriormente relativos ao modelo utilizado, bem como classificar o inquirido tanto à sua personalidade através dos cinco grandes traços de personalidade, como ao seu perfil de risco evidenciado.

Inicia naturalmente com uma parte introdutória em que dá a conhecer ao inquirido o estudo do qual dará o seu contributo caso opte por responder ao questionário. Também permitirá que o leitor se situe no tema e perceba quais os termos e condições a que estará sujeito e em que serão utilizadas as informações que o mesmo dará e contribuirá para o estudo. Ainda numa fase primordial foram elaboradas três questões de modo a conhecer e a avaliar no fundo o inquirido quanto ao seu nível experiência como investidor ou com investimentos.

O segundo grande grupo é composto por algumas perguntas a responder ou escolhas que o inquirido terá de fazer de modo que seja possível distinguir o seu perfil de risco de investidor.

As perguntas referentes a esta parte do questionário fazem parte de uma escala de propensão ao risco baseadas nos estudos de Meerteens & Lion (2008) e de Pak, O. & Mahmood, M. (2015).

A escala de propensão ao risco (RPS) utilizada é definida como curta e de fácil utilização, e fundamentalmente mede as tendências gerais da tomada de riscos, sendo este o grande propósito da mesma (Lion, Meertens & Bot, 2002). O RPS foi avaliado e utilizado por diversos autores nos seus estudos e foi classificado assim como um teste fiável e adequado quando se pretende avaliar o nível de risco do inquirido.

Por outro lado, um dos instrumentos desenvolvidos de modo a evidenciar as diferenças entre personalidades foi o BFI-10, que consiste em avaliar o inquirido em apenas dez frases (John & Srivastava, 1999; Gosling et al., 2003; Rammstedt & John, 2007; Rammstedt et al., 2012). O BFI-10 é uma versão abreviada do BFI-44 (naturalmente composto por quarenta e quatro itens). De acordo com estudos realizados por Rammstedt, B. & John, O. P. (2007) as escalas do BFI-10 mantêm níveis significativos de confiabilidade. Mais tarde, também Furnham (2008) afirmou que este tipo de testes mais curtos, de dez itens como é o caso do BFI-10, por vezes são melhores do que os testes tradicionais mais longos. As combinações de respostas do indivíduo convergem no cálculo do perfil da mesma, ou seja, mediante as respostas dadas, cada pessoa é classificada como alta, moderada ou baixa quanto à evidência de cada traço na sua personalidade.

A terceira parte é constituída por dez questões ou alíneas relativas ao teste BFI-10 e a escolha deste teste sobrepôs-se à do BFI-44 por ser mais curto, sucinto e mantendo o grau de credibilidade tal como averigado por Rammstedt & John (2007). De salientar ainda que o BFI-44 teria um tempo médio de resposta entre dez e quinze minutos (Lovik et al., 2016), o que não seria o mais conveniente. São apenas dez as questões que terão o objetivo de caracterizar a personalidade de uma pessoa, sendo que são destinadas duas para cada um dos cinco traços. De modo a ser coerente com o teste BFI-10, neste segmento será utilizada a Escala de Likert de cinco pontos variando entre “1 – Discordo Totalmente” e “5 – Concordo Totalmente”, considerada uma escala ímpar existindo assim a possibilidade de o inquirido tomar uma posição neutra tal como foi sugerido por diversos autores como Lovik et al. (2016). Recorre-se a uma escala Likert com um número ímpar de opções de resposta visto que, deste modo, têm-se um item intermediário que vai servir de graduação entre os extremos. Em suma, uma escala de respostas de número ímpar comporta um nível neutro que estará entre a concordância e a discordância (Júnior & Costa, 2014). A designada escala de Linkert foi criada em 1932 pelo norte-americano Rensis Linkert com o intuito de medir atitudes e o grau de conformidade do inquirido com as questões ou afirmações presentes no questionário.

Desde logo os grandes grupos foram previamente validados e assim, foi somente necessário traduzir e lapidar partindo das versões originais adaptando um pouco ao contexto atual. Antes do lançamento oficial do questionário foram escolhidas seis pessoas de diferentes idades e sobretudo diferentes *backgrounds* para que se disponibilizassem em ler e assim que fosse perceptível se existia alguma dúvida ou interpretação não desejada em algo. Assim sendo, foram realizados alguns ajustes sobretudo a nível linguístico e verbal para que fosse diminuída ao máximo a probabilidade de existirem dúvidas ou interpretações erradas sobre as questões do inquérito.

Por último, mas não menos importante, o questionário encerra com um grupo designado com o intuito de caracterizar demograficamente o inquirido. As variáveis sociodemográficas a serem estudadas e respondidas pelo inquirido são o género, a faixa etária, as habilitações literárias, a situação profissional, a área de residência, o estado civil e a remuneração mensal (a nível bruto).

Tabela 3.1 | Questões relativas à Experiência do Investidor.

Questões relativas à Experiência do Investidor	Autor(es) / Justificação
<p>1.1. Tendo em consideração a minha relação com investimentos, considero-me:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Um investidor esporádico (realizo investimentos “de vez em quando”) ○ Um investidor frequente (realizo investimentos “frequentemente”) ○ Não sou investidor (não invisto). 	<p>Elaboração própria: É importante perceber qual o tipo de investidor, qual o nível de experiência que o inquirido apresenta.</p>
<p>1.2. Indique, por favor, qual a afirmação que melhor define a sua situação pessoal face a investimentos passados, presentes ou futuros.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Atualmente tenho investimentos (pelo menos um); ○ Já fiz investimentos no passado, mas atualmente não tenho nenhum investimento; ○ Atualmente não tenho investimentos, mas espero vir a fazer, pelo menos um, nos próximos 5 anos; ○ Atualmente não tenho investimentos, mas espero vir a fazer, pelo menos um, num prazo de 10 ou mais anos; ○ Atualmente não tenho investimentos nem espero vir a ter (fazer). 	<p>Elaboração própria: esta questão filtra um indivíduo que atualmente é um investidor real ou atual, de indivíduos que são potenciais investidores (a curto, médio e longo prazo) e daqueles que não pensam em fazer qualquer investimento no futuro.</p>
<p>1.3. Em termos de valor investido, a maior parte dos meus investimentos atuais estão em:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Atualmente não tenho investimentos; ○ Depósitos a prazo; ○ Ações; ○ Fundos de Ações/Fundos de Investimento; ○ Renda Fixe; ○ Planos Poupança Reforma; ○ Imobiliário; ○ Criptomoedas; ○ NFTs; ○ Outra opção. 	<p>Adaptado de Kahneman & Tversky (1979)</p> <p>Informação Adicional: Visa medir o tipo de investimento favorito do inquirido.</p>

Fonte: Elaboração Própria.

Tabela 3.2 | Questões relativas ao Perfil de Risco do Investidor.

Questões relativas ao Perfil de Risco do Investidor	Autor(es)
2.1. Caso tenha atualmente investimentos, indique qual a percentagem que eles representam no total do seu património. Caso não tenha atualmente qualquer investimento, diga qual a percentagem do seu património que aplicaria em investimentos.	De Bortoli et al. (2019).
2.2. Já investiu alguma vez em "algo" que sabia que, à partida, o risco de tal investimento era elevado?	Adaptado de De Bortoli et al. (2019).
2.3. Caso o seu investimento estivesse sujeito a uma perda a curto prazo, qual seria a percentagem de perda que consideraria aceitável?	De Bortoli et al. (2019).
2.4. Nesta pergunta pretende-se saber qual a sua opinião relativamente a cada um dos itens apresentados abaixo. Assim, indique, por favor, em que medida concorda ou discorda com cada uma das seguintes afirmações: <ul style="list-style-type: none"> ○ Dou privilégio à segurança, ○ Prefiro evitar riscos; ○ Assumo riscos com alguma regularidade; ○ Fico desagradado quando não sei bem o que vai acontecer; ○ Encaro habitualmente os riscos a que me submeto como um desafio; ○ Lido bem com a incerteza. 	Meerteens & Lion (2008).

Fonte: Elaboração Própria.

Tabela 3.3 | Questões relativas aos Traços de Personalidade do Inquirido.

Questões relativas aos Traços de Personalidade do Inquirido	Autor(es) / Informação Adicional
<p>3.1. No que respeita à minha personalidade, eu vejo-me como alguém que:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ É reservado e introvertido (1); ○ É sociável e extrovertido (2); ○ Tem facilidade em confiar nos outros (3); ○ Tende a ser crítico com os outros (procuro defeitos nos outros) (4); ○ É um pouco preguiçoso (5); ○ Insiste até concluir a tarefa ou trabalho, podendo levar à exaustão (6); ○ É relaxado e controla bem situações de maior stress (7); ○ Fica nervoso com relativa facilidade e alguma regularidade (8); ○ Tem interesses artísticos, exóticos ou diferentes do padrão (9); ○ Tem uma imaginação bastante fértil (10). 	<p>John & Srivastava (1999)</p> <p>Informação Adicional: Cada um dos itens descritos nesta questão tem como função avaliar um dos cinco grandes traços de personalidade:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ (1) e (2) – Extroversão; ✓ (3) e (4) – Amabilidade; ✓ (5) e (6) – Conscienciosidade; ✓ (7) e (8) – Neuroticismo; ✓ (9) e (10) – Abertura à Experiência.

Fonte: Elaboração Própria.

Tabela 3.4 | Questões relativas à Caracterização do Perfil Sociodemográfico do Inquirido.

Questões relativas à Caracterização do Perfil Sociodemográfico do Inquirido	Autor(es) / Justificação
4.1. Género	<p>Elaboração própria: este conjunto de sete questões tem como grande objetivo caracterizar o perfil sociodemográfico do inquirido.</p>
4.2. Faixa Etária	
4.3. Habilitações Literárias	
4.4. Situação Profissional	
4.5. Área de Residência	
4.6. Estado Civil	
4.7. Remuneração Mensal (valor bruto):	

Fonte: Elaboração Própria.

3.5 Pré-teste do Questionário

De modo que o questionário pudesse ser lançado com sucesso, isto é, após o primeiro lançamento não ser editado nem que se retrocedesse em nenhum passo, foi realizado um pré-teste junto de uma pequena amostra para que o mesmo fosse validado.

O grande objetivo era perceber se existia alguma informação ou frase que pudesse induzir em erro ou criar uma interpretação indesejada ao leitor, bem como entender se a dimensão do questionário era adequado e não se tornava algo cansativo e aborrecido de se responder.

Assim sendo, foi efetuado um pré-teste do questionário como estava apresentado na altura, perante seis pessoas de diferentes faixas etárias (Tabela 3.5).

Tabela 3.5 | Inquiridos que Realizaram o Pré-teste.

Género	Idade (anos)	Tempo de Resposta
Masculino	33	6 minutos e 43 segundos
Masculino	49	7 minutos e 30 segundos
Masculino	64	7 minutos e 2 segundos
Feminino	24	7 minutos e 21 segundos
Feminino	35	6 minutos e 12 segundos
Feminino	45	6 minutos e 35 segundos

Fonte: Elaboração própria.

A média do tempo de resposta calculada entre os escolhidos para o pré-teste foi cerca de 7 minutos (arredondado às unidades).

Após o pré-teste foram assim realizadas algumas alterações:

1. O texto inicial da introdução estava demasiado extenso com algumas frases repetitivas e foram acrescentadas algumas chamadas de atenção para determinados conceitos chave (exemplo: palavras sublinhas ou a negrito);
2. Foram adicionadas opções de resposta quanto ao nível de experiência relativamente a investimentos do inquirido visto acharem que as opções de resposta apresentadas no momento eram demasiadas curtas e fechadas e havia níveis de experiência que não estavam retratados em apenas duas opções de resposta;
3. A ordem das respostas apresentadas relativamente à questão 2.2. foi reformulada visto que os inquiridos se queixam de estar pouco intuitivo. Ficou assim organizado desde a resposta que apresenta menor disponibilidade para realizar um investimento de alto risco para a maior disponibilidade de o fazer;
4. A construção frásica da questão 2.4. foi também alterada, visto surgirem algumas dúvidas por parte dos inquiridos;
5. O *layout* das respostas relativamente à questão 3.1. foi também alterada. Visto que existem duas questões para cada um dos cinco grandes traços de personalidade, na versão apresentada no pré-teste as questões para cada uns dos traços não estavam apresentados de forma consecutiva, e foi alterado para que assim ficasse;
6. No grupo da caracterização sociodemográfica, foi adicionada a opção de resposta “< 18 anos” na questão relativa à Faixa Etária do indivíduo (4.2.). É justificado pelo facto de que, caso algum individuo com idade inferior a 18 anos responda, a resposta será eliminada e não contará para a análise de dados, visto

que apenas são aceites respostas de inquiridos maiores de idade segundo a legislação portuguesa;

7. Neste grupo foi também adicionada a opção “Não completei o Ensino Básico (9º ano)” relativamente à questão sobre as habilitações literárias do indivíduo;
8. Relativamente à questão 4.7 foi realçado que o que se pretendia do inquirido, era uma resposta relativamente ao valor bruto mensal que o próprio auferia.

3.6 Processo de Amostragem e Descrição da Amostra

Visto que a população alvo em estudo é bastante grande, visto que serão todas as pessoas de qualquer indivíduo desde que tenha mais de 18 anos, com o lançamento do questionário via *online* pretende-se recolher uma amostra do perfil para a análise empírica a efetuar. e da personalidade do investidor.

O universo da pesquisa engloba qualquer pessoa desde que seja residente em território nacional e que tenha mais de 18 anos (tendo em consideração o Livro I – Parte Geral, Título II – Das Relações Jurídicas, Subtítulo I – Das Pessoas, Capítulo I – Pessoas Singulares, Secção V – Menores e Maiores Acompanhados, Subsecção I – Condição Jurídica dos Menores, Artigos 122.º ao 129.º do Código Civil). Ao contrário de estudos já realizados, deste modo, é garantido um maior delineamento e delimitação da amostra tal como sugerido por De Bortoli D., et al. (2019) para investigações neste âmbito.

Foi utilizado nesta investigação um processo de amostragem não aleatório e mais especificamente o método de seleção da amostra por conveniência, visto que os indivíduos respondem ao questionário por sua própria iniciativa. Conforme os objetivos e as pessoas que correspondiam aos critérios definidos, os inquiridos que se mostraram mais disponíveis imediatamente e com uma rápida e boa perceção do tema em estudo.

Para que a amostra fosse representativa o suficiente, esta tinha de conter principalmente inquiridos com diferentes *backgrounds* e diferentes características sociodemográficas. Para que tal fosse cumprido, foi fundamental que a partilha do questionário fosse eficiente.

As estratégias de partilha foram definidas antes de o questionário ser lançado, e para que fossem obtidas respostas heterogéneas foram criadas essencialmente correntes de partilha entre pessoas de diversas idades e sobretudo diversas zonas de Portugal. Algumas correntes foram criadas para que o questionário circulasse em diversas empresas essencialmente pertencentes à Área Metropolitana de Lisboa. Além de correntes criadas entre pessoas, a versão final do questionário foi partilhada em vários grupos de Finanças e Investimentos da rede social *Facebook* abrangendo muita respostas da respetiva área, bem como outras redes sociais como

o *Twitter*, o *Instagram*, *WhatsApp*, e o *LinkedIn*. Numa fase mais adiantada depois de lançado o questionário, este ainda foi ainda partilhado em grupos da temática das Finanças e Investimentos pertencentes a aplicações como o *Reddit* e o *Discord*.

Foi alcançada uma amostra inicial no total de 513 inquiridos inicialmente e foi criada uma base de dados via Excel. Foram naturalmente encontradas algumas incoerências nos dados adquiridos e para que os dados não fossem manipulados, foram eliminadas cerca de 23 (4,48 %) respostas à amostra inicial, restando assim um total de 490 observações.

Esta seleção antecedente não coloca a validade do modelo em causa, visto que que o grau de explicabilidade das variáveis independentes em relação à variável dependente é muito elevado (Vicente & Cardoso, 2019).

3.7 Métodos e Técnicas de Análise de Dados

Os dados obtidos foram extraídos a partir da plataforma do *Google Forms* para uma folha de cálculo em *Excel*. Após alguma organização e tratamento de dados no Excel, foram exportados assim para o *Software IBM SPSS Statistics 28* onde permitiu que fosse realizada toda a análise estatística.

Procedeu-se assim à recodificação das variáveis bem como à criação de outras que vinham a ser extremamente necessárias para efetuar o estudo pretendido. Para que a análise fosse mais fluída e direta, foram atribuídos códigos numéricos às variáveis qualitativas ordinais e nominais. O questionário também foi construído e ajustado já a pensar neste passo, em que muitas das questões têm cinco opções de resposta (como por exemplo as seguintes: discordo totalmente, discordo parcialmente, não concordo nem discordo, concordo parcialmente, concordo totalmente).

O tratamento dos dados exigiu uma alteração significativa em determinadas perguntas para que o estudo fosse possível e não suscetível a más e difíceis interpretações. As seguintes questões tiveram de ser alteradas e colocadas na negação como é representado na Tabela 3.6.

Tabela 3.6 | Questões Alteradas.

Número da Questão no Questionário	Questão Original (no questionário)	Questão Final (depois de alterada)
2.4. – Primeiro item	Dou privilégio à segurança	Não dou privilégio à segurança
2.4. – Segundo item	Prefiro evitar riscos	Não prefiro evitar risco
2.4. – Quarto item	Fico desagradado quando não sei bem o que vai acontecer	Não fico desagradado quando não sei bem o que vai acontecer
3.1. – Primeiro item	É reservado e introvertido	Não é reservado e introvertido
3.1. – Quarto item	Tende a ser crítico com os outros	Não tende a ser crítico com os outros
3.1. – Quinto item	É um pouco preguiçoso	Não é um pouco preguiçoso
3.1. – Oitavo item	Fica nervoso com relativa facilidade	Não fica nervoso com relativa facilidade

Fonte: Elaboração própria.

Esta grande alteração foi de certa forma considerada obrigatória porque assim foi possível alcançar níveis médios de concordância, visto que todas as opções de resposta das questões 2.4. e 3.1. eram cinco: discordo totalmente (1), discordo parcialmente (2), não concordo nem discordo (3), concordo parcialmente (4) e concordo totalmente (5).

Ou seja, sendo que todas as alíneas serão avaliadas numa escala de zero a cinco, relativamente às questões da pergunta 2.4. que procuram avaliar o perfil de risco do investidor, é aconselhável que todas as respostas “concordo totalmente (5)” tendam assim para um perfil de investidor mais avesso ao risco. Enquanto no extremo oposto, as respostas “concordo totalmente (5)” vão identificar este perfil de investidor com uma maior tolerância ao risco. Ou seja, as duas questões deste grupo que foram alteradas para a negação, estão agora de acordo e no mesmo sentido das remanescentes.

O raciocínio relativamente às alíneas da questão 3.1. é o mesmo. Visto que do total das dez, cada par de perguntas procura avaliar o nível de cada traço de personalidade presente na personalidade do inquirido, procura-se que entre as duas de cada par avalie da mesma forma e na mesma escala entre um e cinco. Por exemplo, a alínea da questão original relativa ao traço de personalidade extroversão, “No que respeita à minha personalidade, eu vejo-me como alguém que é reservado e introvertido” passou para a negação: “No que respeita à minha personalidade, eu vejo-me como alguém que não é reservado e introvertido”. Esta alteração permitiu que as duas alíneas relativas à extroversão fossem avaliadas na mesma medida e através da mesma escala em que a resposta “concordo totalmente (5)” indica um inquirido mais extrovertido e uma resposta “discordo totalmente (1)” é relativa a alguém que é menos extrovertido.

Depois de validados os dados e realizado um tratamento de dados no SPSS procedeu-se à caracterização da amostra e à análise descritiva com o auxílio de tabelas de índice. Para que a análise fosse possível as variáveis têm de ser quantitativas de modo a aplicar medidas de associação, como por exemplo, a correlação de Pearson (entre duas variáveis quantitativas). Foi também realizada uma análise de modo a perceber se as variáveis e os resultados obtidos eram capazes de ser interpretados. Todos os pares de itens que compõem cada traço de personalidade foram assim validados, quanto à sua confiabilidade para representarem o respetivo traço, com a medida de consistência interna *Alpha de Cronbach*. Caso o resultado obtido para um par de itens seja aceitável (acima de 0,6) é possível considerar que dois juntos representam bem o respetivo traço de personalidade. Caso isso não seja verificado, para as análises estatísticas posteriores têm de ser considerados cada item dos traços individualmente.

De modo a estudar as associações entre as variáveis sociodemográficas e o risco, numa análise bivariada é utilizada como medida de associação o ETA. Nesta técnica de análise descritiva bivariada são utilizados os testes da ANOVA e Welch e permite que seja estudada a relação de dependência entre variáveis quantitativas, como o caso do perfil de risco, e variáveis qualitativas nominais, como o caso das características sociodemográficas (Laureano, 2011). O teste de Scheffé também é utilizado neste estudo de modo que sejam comparadas as médias entre os grupos de cada variável e assim distinguindo-os pelas diferenças significativas entre eles.

Com o intuito estudar que variáveis influenciam o perfil de risco do investidor, é realizada uma regressão linear múltipla em que se construíram quatro modelos, em que a variável depende é mesma em todos, sendo esta o perfil de risco. Para que esta análise seja bem sucedida é necessário transformar as variáveis nominais em variáveis *dummy* para que possam ser tratadas como numéricas. No entanto, as variáveis independentes consideradas para cada modelo não são iguais:

- No primeiro, as variáveis independentes consideradas são as características sociodemográficas (género, faixa etária, habilitações literárias, situação profissional e remuneração mensal);
- No segundo, as variáveis independentes são os cinco traços de personalidade (extroversão, abertura à experiência, amabilidade, neuroticismo e conscienciosidade);
- No terceiro, as variáveis independentes são os cinco traços de personalidade utilizados no segundo modelo e as características sociodemográficas utilizadas no primeiro modelo;

- No quarto, o modelo estimado contém apenas as variáveis independentes são apenas as variáveis significativas que o terceiro modelo tem.

Para a construção e validação destes modelos de regressão linear múltipla foi necessário antes verificar um conjunto de pressupostos (Laureano, 2011):

- A relação entre a variável dependente Y e as variáveis independentes X é linear nos parâmetros β ;
- Os erros podem ser valores negativos e positivos, sendo a sua média zero;
- A variância dos erros é sempre constante para qualquer valor da variável X (homocedasticidade dos erros);
- Os valores dos erros distribuem-se independentemente uns dos outros;
- Os valores dos erros seguem uma distribuição normal, para qualquer valor da variável X ;
- Independência das variáveis explicativas, ou seja, ausência de multicolinearidade.

4 Análise e Discussão de Resultados

Este capítulo tem como principal função apresentar os resultados obtidos depois de ter sido aplicado o questionário bem como a análise dos resultados obtidos.

Para tratamento e análise de dados, foi utilizado o *Software IBM SPSS Statistics 28*. A exportação de dados inicial foi feita de forma direta a partir da ferramenta *Google Forms* para o Excel criando a base de dados que importa.

4.1 Caracterização da Amostra

Numa primeira fase são assim caracterizados a nível sociodemográfico, já depois de eliminadas algumas observações, os 490 respondentes finais que constituem assim a amostra final da qual incidirá esta investigação.

Começando pelo género dos inquiridos, foi alcançada uma amostra bastante homogénea quanto a esta variável, como é possível observar na Tabela 4.1, em que 53,9% das respostas obtidas são do sexo feminino ($n = 264$), contra 45,9% dos inquiridos que respondeu ser do sexo masculino ($n = 225$). Apenas um inquirido respondeu “Outro” quanto ao género representando 0,2%.

Relativamente à faixa etária dos inquiridos que contribuiriam para este estudo, a grande maioria dos respondentes, isto é cerca de 50,8% ($n = 249$) tem idades compreendidas entre os 25 e os 49 anos (Tabela 4.1). De referir ainda que apenas foram obtidas 43 respostas de indivíduos com idades entre os 50 e os 64 anos, sendo esta faixa etária uma minoria (Tabela 4.1).

No que diz respeito ao estado civil, confirmou-se que a grande maioria dos inquiridos respondeu estar casado (38,6%) ou solteiro (41,0%). Estas duas respostas totalizam cerca de 390 respostas do total das 490 constituintes da amostra (Tabela 4.1).

Ao nível das habilitações literárias confirmou-se que cerca de 63,6% dos inquiridos, possuíam Licenciatura ou um nível superior como Pós-Graduação, Mestrado ou Doutoramento (Tabela 4.1). Apenas 2,7% dos inquiridos ($n = 13$) responderam não ter o ensino básico completo.

Tabela 4.1 | Perfil Sociodemográfico dos Inquiridos.

Características Sociodemográficas		Inquiridos	%
Género	Feminino	264	53,9
	Masculino	225	45,9
	Outro	1	0,2
Faixa Etária	18-24 anos	85	17,3
	25-34 anos	143	29,2
	35-49 anos	106	21,6
	50-64 anos	43	8,8
	> 64 anos	113	23,1
Estado Civil	Solteiro	201	41,0
	Casado	189	38,6
	União de Facto	52	10,6
	Separado/Divorciado	42	8,6
	Viúvo	5	1,0
	Outra	1	0,2
Habilitações Literárias	Ensino Básico incompleto	13	2,7
	Ensino Básico completo	23	4,7
	Ensino Secundário completo	109	22,2
	Ensino Profissional	19	3,9
	Bacharelato	14	2,9
	Licenciatura	162	33,1
	Pós-graduação	60	12,2
	Mestrado	83	16,9
	Doutoramento	7	1,4
Área de Residência	Norte	38	7,8
	Centro	62	12,7
	Área Metropolitana de Lisboa	363	74,1
	Alentejo	3	0,6
	Algarve	6	1,2
	Região Autónoma da Madeira	1	0,2
	Resido no Estrangeiro	17	3,5
Situação Profissional	Estudante	34	6,9
	Trabalhador-Estudante	43	8,8
	Empresário e/ou Investidor	30	6,1
	Trabalhador por Conta Própria	53	10,8
	Trabalhador por Conta de Outrem	269	54,9
	Desempregado	9	1,8
	Reformado	46	9,4
	Outra	6	1,2
Remuneração Mensal (valor bruto)	Até 1.500€	237	48,4
	Entre 1.500€ e 3.000€	176	35,9
	Entre 3.000€ e 5.000€	54	11,0
	Entre 5.000€ e 10.000€	15	3,1
	Acima de 10.000€	8	1,6
Total de Inquiridos = 490			

Fonte: Elaboração própria.

Relativamente à área de residência dos inquiridos, como era expectável, a maior frequência de respostas ($n = 363$) registou-se em inquiridos que residem na área metropolitana de Lisboa (Tabela 4.1).

Ao nível da situação profissional, como é possível observar na Tabela 4.1, a resposta que mais se registou foi por larga margem de inquiridos que afirmam trabalhar por conta de outrem (54,9%). De registar ainda que apenas 9 inquiridos responderam estar desempregados (Tabela 4.1).

Por fim, no que diz respeito à análise do perfil demográfico da amostra, cerca de 237 inquiridos revelaram que obtêm menos de 1.500€ brutos mensais (Tabela 4.1). De referir ainda que a grande maioria dos respondentes não obtêm mais de 3.000€ brutos como remuneração mensal (84,3%).

4.2 Caracterização do Perfil de Risco

Tal como redigido na revisão de literatura, as questões que foram colocadas no questionário com a função de caracterizar o perfil de risco do investidor foram todas aquelas que incorporaram o grupo 2 do questionário (Tabela 3.2).

A meta desta fase é cumprir com um dos grandes objetivos desta investigação: caracterizar o perfil de risco do investidor numa escala, em que em determinado nível o indivíduo será menos avesso ao risco e noutra nível mais avesso.

Para tal, foi necessário constituir uma nova variável, designada *ScoreRisco*, que fosse capaz de representar todos os itens escolhidos e avaliados no questionário de modo a definir o perfil de risco do investidor.

Na Tabela 4.2 são apresentadas as medidas descritivas das primeiras três questões relativas ao grupo 2 do questionário. Estas questões são capazes de avaliar o perfil de risco do inquirido de acordo com De Bortoli et al. (2019). A possibilidade de resposta para cada questão é variável, no entanto variam todas em respostas avaliadas entre 1 (mais avesso ao risco) e 5 (menos avesso ao risco), como é possível observar na Tabela 4.3.

No entanto as medidas descritivas relativas aos itens 2.1., 2.2. e 2.3. apresentaram além de valores de média baixos (2,2 e 2,3) também valores de mediana e desvio padrão não muito altos, sobretudo quando comparados com os valores obtidos na Tabela 6.4 que diz respeito aos itens avaliados na questão 2.4.

Com valores de desvio padrão baixos, significa que os valores obtidos estão agrupados essencialmente perto dos valores da média. Sabendo que a média já é um valor baixo, verifica-

se que há uma tendência de as respostas irem ao encontro de perfis mais avessos ao risco. Algo que é bastante evidente na questão 2.1. em que o desvio padrão é 0,9.

Estes valores, não só relativos a esta questão, mas às três perguntas representadas na Tabela 4.2, podem ser justificados pelo facto de os rendimentos médios dos portugueses serem baixos, bem como o próprio contexto económico atual que se vive em Portugal quando comparando com outros países como os EUA, Suíça, Islândia e Luxemburgo é muito inferior (Fonte: OECD). Como tal, é perfeitamente aceitável que 74,1% dos inquiridos tenha respondido que não aplica ou aplicaria mais de 25% do seu património em investimentos. Alguns dados relativos às questões da Tabela 4.2 podem ser explicados por este motivo, como o facto de apenas 13,7% dos inquiridos tenha respondido que consideraria aceitável uma perda a curto prazo superior a 15%.

Tabela 4.2 | Medidas Descritivas dos Itens das Questões do Questionário 2.1., 2.2. e 2.3. do Perfil de Risco do Investidor.

Itens	Média	Desvio			
		Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
2.1. % de Investimentos do total do património	2,2	0,9	1,0	2,0	5,0
2.2. Experiência em investimentos de elevado risco	2,2	1,2	1,0	2,0	5,0
2.3. % de perda aceitável a curto prazo	2,3	1,3	1,0	2,0	5,0

Fonte: Elaboração própria.

Deste modo, a caracterização do perfil de risco do investidor não terá em conta as respostas dadas às questões 2.1., 2.2. e 2.3.

Tabela 4.3 | Metodologia Aplicada nas Opções de Resposta e Questões de Caracterização do Perfil de Risco do Investidor.

Questões	Perfil de Risco				
	← - avesso ao risco				+ avesso ao risco →
	1	2	3	4	5
2.1.	0%	Até 25%	Entre 26% e 50%	Entre 51% e 75%	Mais de 75%
2.2.	Não e não pretendo investir	Não mas poderei investir	Sim, mas com algum receio	Sim, mas sem receio	Sim visto as rentabilidades serem alta
2.3.	Não aceitaria	Até 5%	Entre 5% a 15%	Entre 15% a 25%	Acima de 25%
2.4.	Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Não concordo nem discordo	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

Fonte: Elaboração própria.

Incindindo assim nas questões que foram escolhidas para avaliar o perfil de risco do investidor, na Tabela 6.4 são apresentadas as medidas descritivas relativas aos 6 itens que constituem o perfil de risco bem como as medidas descritivas do perfil de risco.

Os 6 itens da questão 2.4. indicados na Tabela 6.4 constituem a variável criada *ScoreRisco* que resulta da média destes 6 itens. Assim, a classificação do perfil de risco, a partir do *ScoreRisco*, varia também numa escala entre 1 (perfil mais avesso ao risco) e 5 (perfil menos avesso ao risco).

Analisando os valores obtidos dos 6 itens, a partir da Tabela 6.4 é possível afirmar que todos os itens apresentam um valor mínimo e máximo de 1,0 e 5,0 respetivamente. Consta-se que todos os itens apresentam valores de média e mediana entre 1,0 e 3,0; o que induz que há alguma tendência de respostas de inquiridos com perfis de risco um pouco mais avessos ao risco. O valor mais baixo de média registado foi de 1,9 para inquiridos que dizem não dar privilégio à segurança, enquanto o valor mais alto foi 2,9 para indivíduos que afirmam encarar habitualmente os riscos como desafios. Quanto aos valores do desvio padrão, estes variam apenas entre 1,3 e 1,4; ou seja, verifica-se uma dispersão média de dados obtidos em relação à média.

Tabela 4.4 | Medidas Descritivas dos Itens da Questão 2.4. do Questionário do Perfil de Risco do Investidor.

Itens da questão 2.4.	Desvio				
	Média	Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
Não dou privilégio à segurança	1,9	1,3	1,0	1,0	5,0
Não prefiro evitar riscos	2,3	1,4	1,0	2,0	5,0
Assumo riscos com alguma regularidade	2,4	1,3	1,0	2,0	5,0
Não fico desagradado quando não sei bem o que vai acontecer	2,4	1,3	1,0	2,0	5,0
Encaro habitualmente os riscos a que me submeto como um desafio	2,9	1,4	1,0	3,0	5,0
Lido bem com a incerteza	2,4	1,3	1,0	2,0	5,0
Perfil de Risco	2,4	0,9	1,0	2,5	5,0

Nota: *Alpha de Cronbach* = 0,763 (Perfil de Risco)

Fonte: Elaboração própria.

Através da medida *Alpha de Cronbach* é possível avaliar a consistência interna da variável do perfil de risco. Uma das condições necessárias para que seja possível aplicar este teste é que as variáveis sejam categorizadas da mesma forma, e para tal seria necessário utilizar a mesma escala de Likert para todas. Esta condição também justifica as alterações realizadas em algumas perguntas (Tabela 3.6). Verifica-se assim que existe uma boa consistência interna do perfil de risco visto que o valor obtido do *Alpha de Cronbach* foi de 0,763. Os valores desta medida de consistência interna podem variar entre 0 e 1 e quanto mais alto for o valor, maior será a consistência apresentada pela variável. Um valor superior a 0,6 já é considerado como aceitável e de razoável consistência interna (Laureano, 2011).

4.3 Influência das Características Sociodemográficas no Perfil de Risco do Investidor

De modo a avaliar a influência positiva, negativa ou nula das características sociodemográficas no perfil de risco do investidor procedeu-se à análise bivariada entre estas duas variáveis. Na Tabela 6.5 é possível verificar algumas medidas descritivas relativamente ao perfil de risco registado de cada característica demográfica, bem como efetuar a análise pretendida como o descrito de seguida.

Quanto ao género, é possível afirmar que na população homens e mulheres têm riscos diferentes, com os homens a apresentar maiores níveis de risco ($M=2,7$).

Relativamente à faixa etária, os indivíduos com maior risco ($M=2,7$) são os de 18-24 anos em que diferenciam-se significativamente dos grupos de 25-34 e 35-49 anos em que têm médias inferiores. Estes dois grupos que possuem médias de risco mais baixas, também se diferenciam do segundo grupo com mais risco que é o de idade superior a 64 anos ($M=2,6$).

No que diz respeito ao estado civil, a análise induz que indivíduos solteiros ($M=2,5$) são em menos avessos ao risco do que indivíduos casados ou em união de facto ($M=2,3$).

As características demográficas “habilitações literárias” ($p=0,272$) e “área de residência” ($p=0,243$), como tal ambas com $p > 0,1$ não evidenciam diferenças entre os grupos constituintes de cada característica.

Como é possível observar na Tabela 6.5, quanto à situação profissional dos inquiridos foram identificadas várias diferenças entre os grupos desta característica sociodemográfica. Um indivíduo trabalhador dependente (que trabalha por conta de outrem) diferencia-se do trabalhador independente (que trabalha por conta própria), bem como do trabalhador-estudante e de um empresário ou investidor por ser muito mais avesso ao risco ($M=2,2$). O grupo menos avesso ao risco identificado é o empresário/investidor ($M=3,1$).

Por último, quanto à remuneração mensal, indivíduos com remunerações inferiores a 3.000€ (incluindo os dois grupos de indivíduos remunerados até 1.500€ e outros entre 1.500€ a 3.000€) apresentam maior aversão ao risco ($M=2,3$) do que indivíduos presentes no escalão superior, que possuem uma remuneração mensal entre 3.000€ a 5.000€ ($M=2,8$). De realçar que o maior valor de média obtido neste escalão foi em indivíduos com remunerações mensais superiores a 10.000€ com $M=3,1$; no entanto a amostra não era suficientemente robusta em termos de frequência visto que este grupo é apenas constituído por oito inquiridos.

Através da Tabela 6.5, é possível ainda salientar que as características sociodemográficas que explicam melhor a variação do risco são a faixa etária e a situação profissional, em que ambos explicam 9,2% da variação do risco ($\eta^2=0,094$). Por outro lado, aquelas características que menos explicam a variação do risco são o estado civil, as habilitações literárias e a área de

residência, em que os valores de explicação são respetivamente, 1,2%; 1,1% e 1,5% (pela observação do η^2).

Tabela 4.5 | Análise Bivariada entre as Características Demográficas e o Perfil de Risco.

		Perfil de Risco						Teste	Medida de Associação	
		Nº	Média	DP	Mín.	Mediana	Máx.			
Género	Feminino	264	2,1	0,8	1,0	2,2	3,8	t(487)= -7,104;p<0,001	eta = 0,306	
	Masculino	225	2,7	0,9	1,0	2,7	5,0		eta ² = 0,094	
Faixa Etária	18-24 anos	85	2,7	1,1	1,0	2,5	5,0	Welch(4;191,7)=7,195;p<0,001	eta = 0,235	
	25-34 anos	143	2,3	0,9	1,0	2,2	5,0			
	35-49 anos	106	2,1	0,8	1,0	2,1	3,8			
	50-64 anos	43	2,3	0,7	1,0	2,5	3,5			
	> 64 anos	113	2,6	0,8	1,0	2,7	4,7			
Estado Civil	Solteiro	201	2,5	0,8	1,0	2,7	5,0	Welch(2;123,7)=3,406;p=0,036	eta = 0,109	
	Casado/Unido de facto	241	2,3	1,0	1,0	2,3	5,0		Solteiro ≠ Separado/Divorciado	eta ² = 0,012
	Separado/Divorciado	42	2,2	0,7	1,0	2,3	3,5			
Habilitações Literárias	Máximo Ens Básico	36	2,5	0,6	1,0	2,7	3,2	Welch(4;160,6)=1,301;p=0,272	eta = 0,106	
	Ens Secundário	128	2,3	0,8	1,0	2,3	4,5			
	Licenciatura	176	2,4	0,9	1,0	2,3	5,0			
	Pós-Graduação	60	2,3	1,0	1,0	2,3	4,8			
	Mestrado/Doutoramento	90	2,6	1,0	1,0	2,5	5,0			
Área de Residência	Norte	38	2,7	1,2	1,0	2,3	5,0	Welch(4;37,9)=1,431;p=0,243	eta = 0,122	
	Centro	62	2,4	0,7	1,0	2,4	4,0			
	AML	363	2,3	0,9	1,0	2,5	5,0			
	Sul	9	2,5	0,7	1,5	2,5	3,8			
	Estrangeiro	17	2,6	0,7	1,0	2,7	3,8			
Situação Profissional	Estudante	34	2,5	0,7	1,2	2,7	3,7	Welch(5;112,1)=8,063;p<0,001	eta = 0,303	
	Trab Estudante	43	2,8	0,8	1,2	2,7	4,7			Trab Estudante ≠ Trab Dependente
	Empresário/Investidor	30	3,1	1,2	1,0	3,2	5,0			
	Trab Independente	53	2,6	0,9	1,0	2,5	4,8			Empresário/Investidor ≠ Outra
	Trab Dependente	269	2,2	0,9	1,0	2,2	4,5			
	Outra	61	2,3	0,7	1,0	2,5	3,5			
Remuneração Mensal	< 1.500€	237	2,3	0,8	1,0	2,5	4,3	Welch(4;35,2)=4,088;p=0,008	eta = 0,195	
	1.500€-3.000€	176	2,3	1,0	1,0	2,2	5,0			< 1.500€ ≠ 3.000€-5.000€
	3.000€-5.000€	54	2,8	0,9	1,0	2,6	5,0			
	5.000€-10.000€	15	2,7	1,2	1,0	2,8	5,0			
	> 10.000€	8	3,1	0,9	2,2	2,8	5,0			

DP - Desvio Padrão

AML - Área Metropolitana de Lisboa

≠ - existe diferenças significativas

Fonte: Elaboração própria.

De seguida é realizada uma análise com o intuito de explicar o perfil de risco em função das características sociodemográficas (Tabela 6.6). De referir que as variáveis consideradas foram ao género, a faixa etária, as habilitações literárias, a situação profissional e a remuneração mensal. O estado civil e a área de residência foram descartadas desta análise porque para além

de não ter um grande interesse para o estudo na minha opinião, também são as características sociodemográficas que menos explicam a variação do perfil de risco como visto anteriormente. Quanto às habilitações literárias, por esta variável ter uma forte sustentação na revisão de literatura não foi descartada desta análise.

Através da análise à Tabela 6.6 é possível afirmar que todas as variáveis independentes também se revelaram significativas exceto a faixa etária com idade superior a 65 anos que não apresenta diferenças significativas para os mais jovens (faixa etária com idades entre 18 e 25 anos) e o indivíduo estudante que também não apresenta diferenças significativas quando compara com o trabalhador dependente. Das características sociodemográficas, a variável mais relevante para a explicação do risco é a faixa etária entre os 35 e os 49 anos ($\beta=-0,278$), e que mostra que um indivíduo desta faixa etária tem em média um risco inferior de 0,607 pontos percentuais relativamente a um outro que tem entre 18 e 24 anos de idade. É ainda importante referir que as características sociodemográficas possuem uma capacidade explicativa moderada de 21,5% do perfil de risco (Tabela 6.6).

Tabela 4.6 | Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Perfil de Risco em Função das Características Sociodemográficas.

Variáveis independentes ¹	Coefficientes	Erro padrão	Coefficientes estandardizados	Teste t	Qualidade do modelo
Constante	3,474	0,217		16,014 ***	
Feminino	-0,418	0,078	-0,231	-5,327 ***	
Entre 25 a 34 anos	-0,399	0,114	-0,202	-3,487 ***	
Entre 35 a 49 anos	-0,607	0,125	-0,278	-4,847 ***	
Entre 50 a 64 anos	-0,637	0,221	-0,201	-2,878 **	
Tem mais de 65 anos	-0,063	0,137	-0,029	-0,458	
Ensino secundário	-0,441	0,160	-0,216	-2,763 **	
Licenciatura	-0,414	0,160	-0,221	-2,589 *	Teste F(16;472) = 9,355***
Pós-graduação	-0,534	0,183	-0,195	-2,915 **	R ² ajustado 21,5%
Mestrado/doutoramento	-0,400	0,179	-0,172	-2,238 *	Erro padrão estimativa 0,797
Estudante	0,271	0,180	0,076	1,500	
Trabalhador estudante	0,504	0,152	0,159	3,319 ***	
Empresário ou investidor	0,676	0,164	0,180	4,120 ***	
Trabalhador independente	0,391	0,122	0,135	3,219 *	
Outra situação profissional	0,288	0,173	0,106	1,663 +	
Menos de 1.500€	-0,464	0,125	-0,258	-3,712 ***	
1.500€ a 3.000€	-0,273	0,117	-0,146	-2,341 *	

Nota: *** se sig $\leq 0,001$; ** se sig $\leq 0,01$; * se sig $\leq 0,05$; + se sig $\leq 0,1$. Total de inquiridos = 489.

¹Categorias de referência: masculino, 18 a 24 anos, máximo ensino básico, trabalhador dependente, mais de 3.000€

Fonte: Elaboração própria.

4.4 Caracterização dos Cinco Traços de Personalidade

Este ponto consiste em avaliar os resultados obtidos a partir das questões que têm como principal função avaliar cada traço de personalidade dos inquiridos. Como já redigido na metodologia, as 10 alíneas da questão 3.1. estão divididas em cinco grupos formando

naturalmente cinco pares de perguntas. Cada par de perguntas diz respeito a um traço de personalidade (Tabela 3.3).

Na Tabela 6.7 são apresentadas as medidas descritivas das questões relativas aos traços de personalidade e que são capazes de avaliar a presença dos mesmos na personalidade dos inquiridos de acordo com John & Srivastava (1999). As possibilidades de resposta para todas estas questões eram as mesmas variando numa escala entre 1 (Discordo totalmente) e 5 (Concordo totalmente). No entanto, o significado e as conclusões a tirar de cada par de perguntas é naturalmente diferente (Tabela 6.7). Caso o inquirido responda que concorda totalmente (5) a qualquer pergunta relativa ao traço extroversão significa que este é mais sociável e extrovertido. Por outro lado, caso opte por responder que discorda totalmente (1), então induz que é alguém mais introvertido. Relativamente à amabilidade se a resposta de um inquirido a qualquer uma das duas questões for “Concordo Totalmente” (5) significará que este se vê como alguém mais amável. Em referência ao traço de personalidade conscienciosidade, se a resposta a qualquer questão relativo a este traço for “Concordo totalmente” (5), conclui-se que o inquirido é mais diligente e eficiente do que outro que responda “Discordo Totalmente” (1). Sobre o traço neuroticismo, se o inquirido responder que concorda totalmente estará mais perto de ser alguém menos ansioso e mais relaxado do que alguém que responda que discorda e que tende a ser mais ansioso e menos relaxado. Por fim, relativamente à abertura à experiência, indivíduos que respondam “Concordam Totalmente” (5) serão pessoas mais criativas e com disponibilidade e vontade de experimentarem coisas novas.

Através da Tabela 6.7, é possível analisar as medidas descritivas relativas aos itens que permitem avaliar os cinco traços de personalidade do inquirido.

Analisando os valores obtidos na Tabela 6.7, constata-se que todos os itens apresentam um valor mínimo e máximo de 1,0 e 5,0 respetivamente. Todos valores de média e mediana obtidos encontram-se entre 2,7 e 3,6 o que significa que poderá existir uma grande variedade de respostas, e com isto, inquiridos com diferentes traços de personalidade mais acentuados do que outros. De registar ainda que os valores da média obtidos das alíneas de cada par são bastante próximos, que é algo que faz sentido visto que cada alínea constituinte do cada par contribui da mesma forma que a outra para o respetivo traço de personalidade. Quanto aos valores do desvio padrão, estes variam apenas entre 1,2 e 1,3; ou seja, verifica-se uma dispersão moderada de dados obtidos em relação à média.

Tabela 4.7 | Medidas Descritivas dos Itens da Questão 3.1. dos Traços de Personalidade do Inquirido.

Traços de Personalidade	Medida	Média	Desvio			
			Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
Extroversão	Não é reservado e introvertido	3,4	1,3	1,0	4,0	5,0
	É sociável e extrovertido	3,6	1,3	1,0	4,0	5,0
Amabilidade	Tem facilidade em confiar nos outros	2,9	1,2	1,0	3,0	5,0
	Não tende a ser crítico com os outros	3,3	1,2	1,0	3,0	5,0
Conscienciosidade	Não é um pouco preguiçoso	3,6	1,2	1,0	4,0	5,0
	Insiste até concluir a tarefa ou trabalho	3,6	1,2	1,0	4,0	5,0
Neuroticismo	É relaxado e controla bem situações de stress	3	1,3	1,0	3,0	5,0
	Não fica nervoso com relativa facilidade	3,1	1,2	1,0	3,0	5,0
Abertura à Experiência	Tem interesses artísticos e exóticos	2,7	1,3	1,0	3,0	5,0
	Tem uma imaginação bastante fértil	3,3	1,3	1,0	4,0	5,0

Fonte: Elaboração própria.

Para cada traço de personalidade, foi também gerado um índice à semelhança daquilo que foi feito anteriormente relativamente ao perfil de risco do investidor e com a criação da variável *ScoreRisco*. Os 5 índices de traços de personalidade indicados na Tabela 6.8 resultam da média do par de itens que dizem respeito a cada traço. Como tal, a classificação dos índices varia também numa escala entre 1 (discordo totalmente) e 5 (concordo totalmente). Todas as variáveis são assim categorizadas da mesma forma, o que permite assim que o teste através do *Alpha de Cronbach* tenha condições para ser aplicado.

De modo a avaliar a consistência interna de cada índice, utilizou-se uma vez mais a medida *Alpha de Cronbach*. Considera-se já aceitável um valor do *Alpha de Cronbach* igual ou superior a 0,6 do ponto de vista que os determinados itens explicam bem a componente ou variável que formaram, que neste caso são os índices de traços personalidade (Pestana & Gageiro, 2008).

Analisando os valores obtidos (Tabela 6.8), é possível afirmar que apenas os índices de extroversão e de abertura à experiência, com valores de *Alpha de Cronbach* de 0,662 e 0,701 respetivamente, têm uma boa consistência interna. Por outro lado, valores de *Alpha de Cronbach* obtidos de 0,121 e 0,333 dos índices de conscienciosidade e de neuroticismo, respetivamente, visto que são inferiores a 0,5 representam uma consistência interna baixíssima de ambos (Tabela 6.8). De referir ainda que o valor do *Alpha de Cronbach* do índice de amabilidade apresentado (-0,095) é considerado “inadmissível” por Pestana & Gageiro (2008), visto que estes valores têm de ser compreendidos entre 0 e 1.

Através desta análise é possível concluir que os índices de extroversão e abertura à experiência têm a capacidade de serem considerados numa análise posterior de correlação entre o os traços de personalidade e o perfil de risco do investidor. De referir ainda que os índices

como a amabilidade, a conscienciosidade e o neuroticismo (Tabela 6.8), por apresentarem baixa consistência interna não serão considerados os seus índices associados para análises de correlação posterior, mas sim cada um do par de itens que compõem cada traço de personalidade.

Tabela 4.8 | Medidas descritivas Índices de Traços de Personalidade.

Índice de Traços de Personalidade	Nº		Desvio				
	Itens	<i>Alpha Cronbach</i>	Média	Padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
Extroversão	2	0,662	3,5	1,1	1,0	3,5	5,0
Amabilidade	2	-0,095	3,1	0,8	1,0	3,0	5,0
Conscienciosidade	2	0,121	3,6	0,9	1,5	3,5	5,0
Neuroticismo	2	0,333	3,0	1,0	1,0	3,0	5,0
Abertura à Experiência	2	0,701	3,0	1,2	1,0	3,0	5,0

Fonte: Elaboração própria.

Posteriormente e noutro sentido, pretende-se realizar a análise com o objetivo de avaliar a existência de relação entre os traços. Também à semelhança da análise que foi feita no subcapítulo 6.4., são considerados os mesmos dois índices e os três itens dos traços de personalidade bem como utilizado o mesmo teste, o do coeficiente de correlação de Pearson. Ao analisar a Tabela 6.9, é observável que o valor máximo registado é a relação entre Neuro1 e Abertura à Experiência em que $R = 0,308$. Como tal, as relações identificadas na Tabela 6.9 entre os traços são fracas, visto que o valor absoluto de R é baixo. De realçar que a relação mais intensa verificada é mesmo entre a abertura à experiência e um item do traço neuroticismo (Neurot1). Esta relação significa que quanto maior a abertura à experiência de um inquirido, também há uma tendência para que este seja mais relaxado e menos stressado, apresentando índices baixos de neuroticismo (Tabela 6.9). Em sentido contrário, a relação menos significativa em valor absoluto é entre dois itens de traços de personalidade: Neurot1 e Consc1 ($R = -0,032$). Apesar deste valor ser bastante baixo e perto de zero, por ser negativo significa que existe uma tendência para que os dois itens dos diferentes traços variem em sentido inverso (Tabela 6.9). Como tal, por mais pequena que seja a variação, um indivíduo com maiores níveis de conscienciosidade tem a tendência de ter também menores níveis de neuroticismo.

Tabela 4.9 | Relações entre os Traços de Personalidade.

	Extroversão	Amabilidade		Conscienciosidade		Neuroticismo		Abertura à
		Amab1	Amab2	Consc1	Consc2	Neurot1	Neurot2	Expêriencia
Extroversão		0,138**	-0,096*	0,057	0,163***	0,169***	0,062	0,280***
Amabilidade	Amab1		-0,045	-0,187***	0,167***	0,064	-0,205***	0,116*
	Amab2			0,192***	-0,211***	-0,138**	0,239***	-0,214***
Conscienciosidade	Consc1				0,064	-0,032	0,284***	-0,129**
	Consc2					0,226***	-0,182***	0,247***
Neuroticismo	Neurot1						0,200***	0,308***
	Neurot2							-0,116*
Abertura à Expêriencia								

Notas: Significativo - *** para 0.001; ** para 0.01; * para 0.05; + para 0.1. Total de inquiridos = 490.

Fonte: Elaboração própria.

4.5 Influência dos Cinco Traços de Personalidade no Perfil de Risco do Investidor

Neste tópico será analisada a relação entre os cinco traços de personalidade e o perfil de risco do investidor, como está representado na Tabela 4.10.

Como referido anteriormente na secção 6.3., relativamente aos cinco traços de personalidade, serão considerados os índices de extroversão e de abertura à experiência enquanto para os outros três traços (amabilidade, conscienciosidade e neuroticismo) será considerado o par de itens de cada um (Tabela 4.10):

- Os dois itens relativos ao traço amabilidade são Amab1 (tem facilidade em confiar nos outros) e Amab2 (não tende a ser crítico com os outros);
- Quanto à conscienciosidade os dois itens a serem considerados são Consc1 (não é um pouco preguiçoso) e Consc2 (insiste até concluir a tarefa ou trabalho, podendo levar à exaustão);
- Relativamente ao traço neuroticismo o par de itens é constituído por Neurot1 (é relaxado e controla bem situações de maior stress) e por Neurot2 (não fica nervoso com relativa facilidade).

De modo a avaliar esta relação foi utilizado o teste do coeficiente de correlação de Pearson que mede assim a relação estatística entre duas variáveis contínuas (Tabela 4.10).

Analisando os dados da Tabela 4.10, é possível afirmar que de modo geral existem correlações que se identificam mais do que outras entre o perfil de risco e os índices ou itens relativos aos traços de personalidade. No entanto, todos os coeficientes de Pearson registados na análise desta relação são inferiores a 0,3; sendo estes valores considerados baixos.

Relativamente ao índice extroversão, a relação que apresenta com o perfil de risco é fraca, mas positiva em que $R = 0,161$; o que significa que há uma ligeira tendência para que indivíduos mais extrovertidos sejam mais propensos ao risco.

O traço amabilidade apresenta um item (Amab1, com $R = -0,146$) que tem uma relação mais significativa que o outro (Amab2, com $R = -0,050$). De realçar que este traço e o risco variam em sentidos opostos, isto é, da forma como foi construída a escala quanto mais amável é o inquirido, mais avesso ao risco este tende a ser.

A relação mais intensa verificada foi entre os dois itens referentes ao neuroticismo, Neurot1 ($R = 0,246$) e Neurot2 ($R = 0,254$), o que significa que existe alguma tendência para que estas duas variáveis variem no mesmo sentido. Isto é, quanto mais relaxado, descontraído e menos nervoso for o indivíduo apresentando assim um baixo nível de neuroticismo, maior será o nível de propensão ao risco que o mesmo apresenta no seu perfil de risco como investidor.

A relação entre o índice de abertura à experiência e o perfil de risco é também significativa com um $R = 0,241$, induzindo assim para que indivíduos com maior abertura à experiência são também mais ousados ao risco.

De destacar também a diferença de sinais relativamente aos dois itens que representam a conscienciosidade. Ou seja, Consc1 (com $R > 0$) induz que a conscienciosidade e o perfil de risco variam no mesmo sentido, mas Consc2 (em que $R < 0$) já representa que as mesmas variáveis variam em sentidos opostos.

Tabela 4.10 | Relação entre o Perfil de Risco e os Índices de Traços de Personalidade.

Extroversão	Amabilidade		Conscienciosidade		Neuroticismo		Abertura à Experiência
	Amab1	Amab2	Consc1	Consc2	Neurot1	Neurot2	
0,161***	-0,146**	-0,050	0,058	-0,090*	0,246***	0,254***	0,241***

Notas: Significativo - *** para 0,001; ** para 0,01; * para 0,05; + para 0,1. Total de inquiridos = 490.

Fonte: Elaboração própria.

De modo a explicar o perfil de risco em função dos cinco traços de personalidade é realizada um modelo de regressão linear (Tabela 4.11). Analisando os resultados é possível concluir que todas as variáveis independentes consideradas apresentam-se como significativas, com a exceção de dois itens de traços de personalidade, um referente à amabilidade (não tende a ser crítico com os outros) e o outro relativamente à conscienciosidade (não é preguiçoso). Dos traços de personalidade e respetivos itens, a variável que melhor explica a variação do risco é a abertura à experiência ($\beta=0,234$), o que significa que por cada unidade que a abertura à experiência varia, o perfil de risco do investidor varia, em média e no mesmo sentido em 0,181 considerando que restantes variáveis não se alteram. É ainda verificado através da Tabela 4.11 que os traços de personalidade explicam 18,3% da variância do perfil de risco, o que é considerado um valor elevado.

Tabela 4.11 | Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função dos Cinco Traços de Personalidade.

Variáveis independentes	Coefficientes	Erro padrão	Coefficientes estandardizados	t	sig	Qualidade do Modelo
Constante	1,590	0,256		6,201	***	Teste F(8,481) = 14,709*** R ² ajustado 18,3% Erro padrão estimativa 0,813
Extroversão	0,075	0,035	0,093	2,122	*	
Abertura à experiência	0,181	0,036	0,234	5,081	***	
Facilidade em confiar nos outros	-0,097	0,033	-0,127	-2,925	**	
Não tende a ser crítico com os outros	-0,046	0,034	-0,061	-1,376		
Não é preguiçoso	0,022	0,032	0,031	0,689		
Insiste até concluir a tarefa ou trabalho	-0,119	0,034	-0,156	-3,454	***	
Relaxado e controla bem situações de stress	0,111	0,033	0,155	3,384	***	
Não fica nervoso com facilidade	0,145	0,035	0,195	4,142	***	

Nota: *** se sig ≤ 0,001; ** se sig ≤ 0,01; * se sig ≤ 0,05; + se sig ≤ 0,1. Total de inquiridos = 489.

Fonte: Elaboração própria.

4.6 Explicação do Risco em função dos Traços de Personalidade e das Características Demográficas

A análise de regressão linear múltipla permite entender quais as características demográficas ou traços de personalidade que influenciam e se influenciam positiva ou negativa o perfil de risco do investidor. Para esta investigação foram consideradas as características sociodemográficas (Tabela 6.6) e os cinco grandes traços de personalidade (Tabela 4.11).

Numa primeira instância, como está representado na Tabela 4.12 foi realizada a análise de regressão linear múltipla tendo em conta todas as variáveis independentes abordadas anteriormente. A conclusão que é possível chegar observando os dados da Tabela 4.12 é que desde logo o modelo apresenta uma explicação da variância de risco de 32,0% que é um valor bem mais elevado do que aquele que foi obtido nas análises anteriores (Tabela 6.6 e Tabela 4.11). No modelo da Tabela 4.12, destaca-se a faixa etária dos 35 aos 49 anos ($\beta=0,234$) com a mesma tendência tal como visto anteriormente e analisado na Tabela 6.6.

Tabela 4.12 | Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função das Características Sociodemográficas e dos Cinco Traços de Personalidade.

Variáveis independentes ¹	Coefficientes	Erro padrão	Coefficientes estandardizados	Teste t	Qualidade do Modelo
Constante	2,304	0,313		7,357 ***	
Extroversão	0,076	0,033	0,094	2,295 *	
Abertura à experiência	0,148	0,033	0,191	4,436 ***	
Facilidade em confiar nos outros	-0,057	0,031	-0,074	-1,815 +	
Não tende a ser crítico com os outros	-0,014	0,032	-0,018	-0,441	
Não é preguiçoso	0,059	0,031	0,081	1,881 +	
Insiste até concluir a tarefa ou trabalho	-0,079	0,032	-0,103	-2,437 *	
Relaxado e controla bem situações de stress	0,041	0,032	0,057	1,283	
Não fica nervoso com facilidade	0,138	0,033	0,186	4,171 ***	
Feminino	-0,377	0,076	-0,209	-4,975 ***	
Entre 25 a 34 anos	-0,305	0,109	-0,154	-2,788 **	
Entre 35 a 49 anos	-0,571	0,121	-0,262	-4,729 ***	
Entre 50 a 64 anos	-0,59	0,212	-0,186	-2,782 **	Teste F(16,464) = 7,004***
Tem mais de 65 anos	-0,039	0,128	-0,018	-0,303	R ² ajustado 32,0%
Ensino secundário	-0,369	0,151	-0,18	-2,441 *	Erro padrão estimativa 0,742
Licenciatura	-0,357	0,152	-0,19	-2,354 *	
Pós-graduação	-0,488	0,174	-0,178	-2,804 **	
Mestrado/doutoramento	-0,376	0,171	-0,162	-2,202 *	
Estudante	0,245	0,169	0,068	1,446	
Trabalhador estudante	0,446	0,142	0,141	3,136 **	
Empresário ou investidor	0,603	0,155	0,161	3,882 ***	
Trabalhador independente	0,245	0,115	0,085	2,125 *	
Outra situação profissional	0,276	0,164	0,101	1,682 +	
Menos de 1.500€	-0,304	0,118	-0,169	-2,569 *	
1.500€ a 3.000€	-0,187	0,109	-0,100	-1,710 +	

Nota: *** se sig ≤ 0,001; ** se sig ≤ 0,01; * se sig ≤ 0,05; + se sig ≤ 0,1. Total de inquiridos = 489.

¹Categorias de referência: masculino, 18 a 24 anos, máximo ensino básico, trabalhador dependente, mais de 3.000€

Fonte: Elaboração própria.

No modelo da Tabela 4.13, permaneceram as variáveis independentes que eram significativas no seu global. Existe uma relação direta entre o perfil de risco do investidor e as variáveis presentes na Tabela 4.13, relativamente às características sociodemográficas e aos traços de personalidade.

Das variáveis com capacidade de aumentar o nível de perfil de risco, destacam-se características sociodemográficas como ser do sexo masculino, ser jovem (idade entre os 18 e 24 anos) ou mais sénior (idade superior a 50 anos) o trabalhador estudante, empresário ou investidor, o trabalhador independente e traços de personalidade como o neuroticismo, a extroversão e abertura à experiência. Por exemplo, um indivíduo por ser do sexo masculino em média aumenta o perfil de risco em 0,418 pontos e por unidade adicional de ser mais aberto e disponível a novas experiências o perfil de risco aumenta também em 0,157 pontos. Assim a abertura à experiência tem uma relação diretamente positiva com o perfil de risco, em que este traço aumentar, o perfil de risco aumentará também por consequência. De referir ainda que as variáveis significativas possuem uma capacidade explicativa de 30,4% da variância do risco, o que é um valor bastante otimista e aceitável, sendo que é medida entre 1 e 100% (Tabela 4.13).

Tabela 4.13 | Resultados do Modelo de Regressão para Explicar o Risco em Função das Variáveis Significativas das Características Sociodemográficas e dos Cinco Traços de Personalidade.

Variáveis independentes ¹	Coeficientes		Coeficientes estandardizados	Teste t	Sig	Qualidade do Modelo
Constante	1,821	0,205		8,893 ***		Teste F(1,477) = 4,687*** R ² ajustado 30,4% Erro padrão estimativa 0,751
Não fica nervoso com facilidade	0,168	0,030	0,227	5,576 ***		
Abertura à experiência	0,157	0,032	0,202	4,886 ***		
Facilidade em confiar nos outros	-0,080	0,030	-0,105	-2,645 **		
Insiste até concluir a tarefa ou trabalho	-0,063	0,031	-0,083	-2,065 *		
Extroversão	0,088	0,033	0,109	2,679 **		
Feminino	-0,418	0,071	-0,231	-5,888 ***		
Entre 25 a 34 anos	-0,187	0,084	-0,095	-2,230 *		
Entre 35 a 49 anos	-0,436	0,093	-0,200	-4,679 ***		
Empresário ou investidor	0,672	0,148	0,179	4,540 ***		
Trabalhador estudante	0,399	0,126	0,126	3,170 **		
Trabalhador independente	0,246	0,114	0,085	2,156 *		

Nota: *** se sig ≤ 0,001; ** se sig ≤ 0,01; * se sig ≤ 0,05; + se sig ≤ 0,1. Total de inquiridos = 489.

¹Categorias de referência: masculino, 18 a 24 anos, máximo ensino básico, trabalhador dependente, mais de 3.000€

Fonte: Elaboração própria.

4.7 Discussão dos Resultados

Na Tabela 4.14 é esquematizado de forma resumida a materialização das hipóteses deste estudo já representas na Figura 4.1 e de seguida são verificadas as mesmas.

Tabela 4.14 | Verificação das Hipóteses de Investigação

Hipóteses	Estado	Autor(es)
H ₁ e H ₃	Verificadas	Mayfield, Perdue & Wooten (2008)
H ₂	Não verificada	Sugerida por De Bortoli et al. (2019)
H ₄ e H ₅	Verificadas	Sugerida por De Bortoli et al. (2019)
H ₆	Verificada	Anbar & Eker (2010); Selcuk et al. (2010); Kourtidis et al. (2011);
H ₇	Verificada em parte	Grable (2000); Kourtidis et al. (2011)
H ₈	Não verificada	Grable (2000)
H ₉	Verificada	Original
H ₁₀	Verificada	Keller & Siegrist (2006); Selcuk et al., 2010; Grable & Lytton, 2003

Fonte: Elaboração própria.

H₁: Existe uma relação positiva entre a abertura à experiência e o perfil de risco do investidor.

A abertura à experiência é um dos cinco grandes traços que influencia o perfil de risco do investidor. Foi evidenciado por Mayfield, Perdue & Wooten (2008) em estudos anteriores que quanto maior a abertura à experiência de um indivíduo, isto é, quanto maior for a predisposição para experimentar algo novo e sair fora da zona de conforto, experimentando e vivendo situações diferentes e com variedade, maior será também a ousadia ao risco que este apresenta. De Bortoli et al. (2019) também chegaram à mesma conclusão. No presente estudo não foi diferente e foi mesmo considerado como o segundo traço que mais influência o perfil de risco de forma positiva. Com o aumento dos índices de abertura à experiência, menos avesso será o perfil de risco do investidor. Assim é possível afirmar que H₁ foi verificada.

H₂: Existe relação entre a conscienciosidade e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de conscienciosidade apresentem maior propensão ao risco.

Relativamente ao traço conscienciosidade, De Bortoli et al. (2019) sugeriu que este traço pudesse ser estudado e que poderia ter alguma influência no perfil de risco. Alguns estudos já tinham sugerido que algumas decisões ou atitudes de investidores poderiam estar a ser influenciadas pela conscienciosidade do mesmo (Durand et al., 2008). No presente estudo, a conclusão que foi alcançada relativamente a este traço foi que quanto maior for a tendência para um indivíduo insistir ou concluir a tarefa, menor será tendência para assumir riscos como investidor. De facto, na minha opinião, pode ser explicado por alguém que é mais preguiçoso ter maior tendência a arriscar mais com o objetivo de obter maiores rentabilidades sem um esforço extraordinário. De realçar também que os dois itens relativos à conscienciosidade apesar da fraca significância, indicaram direções opostas na variação do perfil de risco. Sendo assim, é possível afirmar que a H₂ não foi verificada.

H₃: Existe uma relação positiva entre a extroversão e o perfil de risco do investidor.

A extroversão é um dos traços que também foi avaliado e confirmado por Mayfield, Perdue & Wooten (2008) e validado posteriormente por De Bortoli et al. (2019) como tendo influência no perfil de risco do investidor. Os estudos afirmaram que quanto mais extrovertido um indivíduo é, maior a tendência do mesmo para que seja menos avesso ao risco. No presente estudo foi identificado o mesmo, apesar da capacidade que este traço apresenta em variar o perfil de risco não ser muito forte, ainda assim, quanto mais extrovertido for o indivíduo, maior será a tendência para ser mais ousado ao risco. É justificável pelo facto de que na minha opinião uma pessoa extrovertida tem uma maior tendência não só para dizer e falar sobre aqui bem como o que pensa, debatendo ideias, como também para arriscar mais e sair fora da sua zona de conforto. É assim possível afirmar que H₃ foi verificada.

H₄: Existe relação entre a amabilidade e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de amabilidade apresentem maior propensão ao risco.

Foi sugerido também por De Bortoli et al. (2019) que este traço de personalidade pudesse influenciar de algo forma o perfil de risco do investidor. O resultado obtido no presente estudo induz que quanto maior for a facilidade de um indivíduo em confiar nos outros, maior será a sua aversão ao risco. Isto é, quanto maior a amabilidade presente na personalidade de alguém, maior será também o desconforto do mesmo perante o risco. Invertendo, de modo a ir ao encontro da H₄, quanto menor o índice de amabilidade de uma pessoa, maior a propensão ao risco. De realçar ainda que ambos os itens referentes a este traço estavam de acordo quanto à

variação do risco, não acontecendo o mesmo que se verificou quanto à conscienciosidade (descrito em H₂). Esta hipótese foi verificada, no entanto, não foram identificados resultados concretos na literatura.

H₅: Existe relação entre o neuroticismo e o perfil de risco do investidor, esperando-se que menores índices de neuroticismo apresentem maior propensão ao risco.

Sutin et al (2009) referiu que o neuroticismo é um fator muito importante para explicar o sucesso de um indivíduo no trabalho, essencialmente para aqueles que possuem problemas de ajuste emocional. Em investidores que lidam regularmente com risco não foge à regra e como tal é sugerido por De Bortoli et al. (2019) para que seja o neuroticismo seja incorporado em estudos da respetiva área. Segundo os resultados obtidos relativamente a este traço de personalidade, quanto mais relaxado e menos nervoso for um indivíduo, maior será a sua predisposição para lidar com maior risco, o que acaba por fazer sentido porque num ambiente de incerteza como é o do risco, a ansiedade e o *stress* podem ser fatores importantes para manter a calma e a racionalidade. A hipótese H₅ também se verifica e de forma evidente visto que este foi o traço de personalidade que regista maior capacidade para variar o risco.

H₆: Existe relação entre o género e o perfil de risco do investidor, esperando-se que indivíduos do sexo masculino apresentem maior propensão ao risco.

Diversos estudos estudaram a diferença de perfis de risco entre homens e mulheres. Kourtidis et al. (2011) afirma que os homens assumem mais riscos a nível financeiro do que as mulheres, tal como Grable (2000); Anbar & Eker (2010) e Selcuk et al. (2010) não discordam e afirmam que membros do sexo masculino são mais tolerantes ao risco do que os do sexo feminino. O presente estudo vai ao encontro destas afirmações de forma bastante clara e evidente. A hipótese H₆ é verificada.

H₇: Existe uma relação positiva entre a faixa etária e o perfil de risco do investidor.

Relativamente à faixa etária existem opiniões contrárias em que Grable (2000) e tal como Kourtidis et al. (2011) afirmam que a tolerância ao risco aumenta com a idade, mas Selcuk et al. (2010) defende o contrário, em que os jovens são os mais tolerantes ao risco. Os resultados obtidos não demonstram uma relação linear em que quanto maior ou menor a idade, maior ou menor também a aversão ao risco. Os resultados induzem que indivíduos mais jovens (idade entre os 18 e 24 anos) bem como os mais seniores (idade igual ou superior a 50 anos) são mais propensos ao risco do que um designado adulto ativo (idade compreendida entre os 25 e 49 anos). Estes resultados podem ser justificados pelo facto de um jovem que ainda não compõe família, ainda não tem despesas e no fundo ainda não é totalmente independente tem maior disponibilidade para arriscar aquilo que tem. Da mesma maneira que um sénior, já com a vida

organizada e filhos independentes tem a mesma disponibilidade. No fundo estes dois grupos de jovens e seniores não têm muito a perder, ao contrário de um adulto ativo que poderá ter rendas, dívidas ou mesmo filhos totalmente dependentes de si e dos seus rendimentos fazendo-o arriscar menos. Como tal assume-se que H₇ foi verificada em parte.

H₈: Existe uma relação positiva entre o nível literário e o perfil de risco do investidor.

Relativamente ao nível literário, Grable (2000) afirma que os inquiridos do seu estudo com maior nível de educação financeira eram também os mais propensos ao risco. Os resultados obtidos discordam desta síntese visto que o que é possível apurar é que indivíduos com baixos níveis literários (no máximo frequentaram o ensino básico) são bem mais propensos ao risco. Ou seja, quanto menor o nível literário, menor a aversão ao risco fazendo algum sentido na medida em que o indivíduo sem literacia financeira poderá estar a incorrer em algo que não conhece ou está pouco informado, acabando por correr maiores riscos. O que é possível concluir é que efetivamente H₈ não foi verificada.

H₉: Existe relação entre a situação profissional e o perfil de risco do investidor, esperando-se que indivíduos que trabalhem por conta própria, sejam empresários ou investidores apresentem maior propensão ao risco.

Os resultados obtidos vão ao encontro da H₉ como tal a hipótese é verificada. Indivíduos que sejam trabalhadores independentes (trabalhem por conta própria), empresários ou investidores têm uma maior propensão ao risco do que aqueles que trabalham por conta de outrem, são desempregados ou estudantes. De realçar ainda que indivíduos trabalhadores estudantes juntam-se ao leque dos independentes e de empresários e investidores como as situações profissionais em que apresentam menores níveis de aversão ao risco. Este dado pode ser explicado pelo facto de que um trabalhador estudante, que já tem dinheiro consigo mas com certeza sem ter ainda grandes despesas e responsabilidades, está disposto a arriscar mais para obter mais rentabilidades. Relativamente aos indivíduos que são investidores/empresários e trabalhadores independentes tendem desde logo por arriscar mais e a lidar com maior regularidade com o risco, visto que estão dependentes de si e dos rendimentos que conseguem ou não obter.

H₁₀: Existe uma relação positiva entre a remuneração mensal e o perfil de risco do investidor.

Diversos autores estudaram a relação entre o salário e a posse de dinheiro com o perfil de risco e todos chegaram à mesma conclusão: quanto maior a posse de dinheiro, títulos ou cujos rendimentos ou remunerações são mais altas, maior é também o nível de tolerância ao risco (Grable & Lytton, 2003; Keller & Siegrist, 2006; Selcuk et al., 2010). O mesmo é verificado na

presente investigação em que indivíduos com remunerações superiores a 3.000€ mensais são bem mais propensos ao risco do que os que dizem possuir remunerações inferiores a este valor. Mesmo dentro dos dois grupos que auferem menos de 3.000€ por mês, aqueles que possuem rendimentos inferiores a 1.500€ são ainda mais avessos ao risco do que aqueles que se encontram no escalão entre os 1.500€ e os 3.000€. Quanto mais dinheiro e posses tem um indivíduo, maior é também disponibilidade para arriscar bem como a capacidade que o mesmo tem para colmatar uma perda e por isso acaba por ser normal que este tipo de pessoas com altas remunerações possam arriscar mais. Como tal, H_{10} é verificada.

5 Conclusões, Limitações e Sugestões

5.1 Resumo do Estudo

Esta dissertação teve como objetivo principal estudar a influência dos cinco grandes traços de personalidade no perfil de risco do investidor.

No entanto foram definidos objetivos secundários, como averiguar a influência de outras variáveis como as características sociodemográficas dos inquiridos e um outro objetivo como classificar, numa escala, o perfil de risco do investidor. Para que fossem cumpridos todos os objetivos com sucesso foi inicialmente realizada uma revisão de literatura da área das finanças comportamentais, partindo do geral e global para o particular até incidir em cada um dos traços de personalidade.

Relativamente ao principal objetivo da investigação, foi percebido que existem traços de personalidade que influenciam direta e positivamente o perfil de risco do investidor como é o caso da extroversão, amabilidade, neuroticismo e abertura à experiência. No entanto, existem naturalmente traços que são mais significativos do que outros no que toca à variação do perfil de risco como é o caso do neuroticismo ou da abertura à experiência sendo estes os que apresentam maiores níveis de significância.

Quanto aos objetivos secundários, verificou-se desde logo que existem também características sociodemográficas que podem ter um papel importante na definição do perfil de risco do investidor como é o caso do género, da faixa-etária, da situação profissional e da remuneração mensal do indivíduo. Quanto à escala de classificação do perfil de risco, foi criado o *ScoreRisco* que representava o nível de aversão ao risco de cada inquirido. Os valores eram compreendidos entre 1 e 5 em que valores perto de 1 seriam perfis mais avessos ao risco enquanto valores perto de 5 relativos a perfis mais ousados ao risco.

Como tal foram assim cumpridos todos os objetivos propostos e ainda sendo possível criar um perfil tipo de um indivíduo mais tolerante ao risco sendo que faria parte do sexo masculino, com idade compreendida entre 18 a 24 anos ou superior a 50 anos, que seja investidor, empresário, trabalhador por conta própria ou trabalhador estudante, que possua uma remuneração mensal superior a 3.000€ brutos, aberto a novas experiências, extrovertido, amável, relaxado e com baixos níveis de ansiedade e *stress*.

5.2 Contribuições do Estudo

Numa perspectiva de carácter académico, a presente investigação teve a intenção de contribuir para os estudos financeiros e teve como objetivo compreender que traços de personalidade poderão influenciar o perfil de risco do investidor. Os resultados obtidos, por um lado como já visto anteriormente, alguns vão ao encontro de investigações anteriores da mesma natureza, mas por outro lado diferem em parte dos resultados já evidenciados na literatura. Além disso o estudo efetuado é único, por ser desde logo numa época e local geográfico específicos. De referir que a época que se vive atualmente no contexto dos investimentos é determinada pela existência de uma grande tendência e emersão de recentes formas de investimento cada vez mais populares como as criptomoedas e NFTs que apresentam uma grande volatilidade.

Os resultados obtidos podem contribuir tanto de forma teórica para a consolidação da área das finanças comportamentais como também na vertente prática. As instituições financeiras poderão alocar um *budget* designado a conhecer melhor a personalidade e o perfil de risco dos seus clientes e assim propor-lhes novas e melhores alternativas de investimento de acordo com o cliente que têm em mãos.

Deste modo, as conclusões também podem ser úteis do ponto de vista de algumas organizações ou mesmo entidades individuais, que poderão tentar moldar ou selecionar um determinado indivíduo com alguns traços de personalidade em concreto para investimentos com determinados níveis de risco associados.

Na minha opinião e também em linha do raciocínio anterior, numa perspectiva mais longínqua podem mesmo ser despoletadas novas formas de recrutamento para empresas em que testes de personalidade podem ser um critério de escolha imprescindível para o setor das finanças e investimentos. Por exemplo, se determinada função for designada para trabalhar e lidar com maior incerteza e risco, segundo o presente estudo, seria indicado preferencialmente alguém do sexo masculino, jovem ou sénior, que tenha experiência como investidor ou empresário, com elevados índices de abertura à experiência, que fosse extrovertido, amável, mais relaxado e com menos níveis de ansiedade e *stress*.

5.3 Limitações da Investigação

De acordo com Furnham (2008) os estudos psicológicos que averiguam a capacidade e os traços de personalidade do sucesso no trabalho e dos rendimentos têm três grandes limitações: são muito transversais e não longitudinais, o que não implica que a causalidade não pode ser anulada; as amostras utilizadas têm tendência a serem pequenas e não representativas da população e, por fim, os referidos estudos tendem a ser muito restritos quanto às variáveis

medidas visto que poderá existir a capacidade de avaliar a personalidade mas não outros fatores fulcrais como é o exemplo da inteligência.

Relativamente à presente investigação, a amostra conseguida é limitada do ponto de vista que não chega a todas as zonas ou distritos de Portugal (essencialmente) da mesma forma. À semelhança do que acontece com a área residencial como referido anteriormente, foram registados maiores fluxos de respostas em algumas opções de determinadas perguntas. Assim, é passível de concluir que poderão existir alguns nichos que estão em falta para o estudo em causa. Uma outra limitação que pode ser identificada é que os inquiridos que responderam poderão não ter experiência em investimentos e serem assim considerados apenas como potenciais investidores e não investidores reais.

Pelo questionário ter sido lançado *online*, e apesar de terem sido realizados pré-testes antes de ser lançado o questionário, há sempre a possibilidade de o inquirido realizar algum pressuposto ou assumir algo que não se pretende aquando criada uma interpretação indesejada. Esta hipótese pode enviesar um pouco algumas respostas que são obtidas.

Objetivamente falando, apesar da revisão de literatura apoiar e justificar a escolha, a personalidade foi resumida em apenas cinco traços, o que cria uma limitação no que é o conceito de personalidade em si.

5.4 Sugestões de Investigação futura

De acordo com as limitações indicadas anteriormente, é desde logo sugerido que o estudo seja alargado incluindo um maior número de inquiridos, e se possível com diferentes *backgrounds* e diferentes características demográficas.

A realização de um *focus group* essencialmente com investidores profissionais também poderia enriquecer o estudo tornando os dados mais fiáveis e com menor probabilidade de erros. Se o estudo fosse replicado a partir de uma amostra apenas constituída por investidores experientes ou profissionais e com alto grau de literacia financeira e preferências distintas os resultados poderiam com certeza apresentar outras conclusões.

Da perspetiva da personalidade, sugere-se também que sejam incluídos mais traços de personalidade, em que o estudo não fica assim limitado a apenas cinco traços. Na perspetiva de expansão, também poderão ser incluídas mais variáveis que não apenas a personalidade de modo a estudar o que pode influenciar o perfil de risco do investidor.

Bibliografia

- Abdullah, M. Q. (2018). Optimism/pessimism and its relationship with locus of control among children and adolescents. *Mathews J. Psychiatr. Mental Health* 3(1).
- Anbar, A., & Eker, M. (2010). An empirical investigation for determining the relationship between personal financial risk tolerance and demographic characteristic. *Ege Academic Review*, 10(2), 503-523.
- Baddeley, M. (2010). Herding, social influence and economic decision-Making: socio-psychological and neuroscientific analyses. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 365(1538), 281-90.
- Baker, H. K. & Nofsinger, J. R. (2010). *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. London: Wiley & Sons.
- Belcher L. J. (2010). Prior perceptions, personality characteristics and portfolio preferences among fund managers: an experimental analysis. *Journal of Behavioral Finance*, 11, 239-248.
- Bengtson, V. L.; Biblarz, T. J. & Roberts, R. E. L. (2003). *How Families Still Matter. A Longitudinal Study of Youth in Two Generations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beswick, G.; Rothblum, E. D. & Mann, L. (1988). Psychological antecedents of student procrastination. *Aust. Psychol.* 23 (1998): 207–217
- Black, F. (1986). Noise. *The journal of Finance*, 41(3): 529-543.
- Caliendo, M.; Fossen, F. & Kritikos, A. (2011). Personality characteristics and the decision to become and stay self-employed. IZA DP 5566. *Cambridge Dictionary*. Disponível em <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/pessimism>.
- Campbell, J. Y. (2014). Empirical Asset Pricing: Eugene Fama, Lars Peter Hansen, and Robert Shiller. *The Scandinavian Journal of Economics*, 116(3): 593-634.
- Costa, P.T., McCrae, R.R. (1992). Revised NEO personality inventory (NEO-PIR) and NEO five factor inventory (NEO-FFI) professional manual. PAR, Odessa, FL.
- COSTA, F. J. (2011). *Mensuração e desenvolvimento de escalas: aplicações em administração*. Rio de Janeiro: Ciência Moderna.
- Coutinho, C. P. (2014). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática*. Coimbra: Edições Almedina
- Crysel, L., Crosier, B., & Webster, G. (2012). The dark triad and risk behavior. *Personality and Individual Differences*, 54(1), 35-40.
- De Bortoli, D., da Costa, N. Jr., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PLOS ONE*, 14(3).
- Decreto-Lei n.º 47344 do Diário do Governo n.º 274/1966, Série I de 1966-11-25. Acedido a 24 out. 2020. Disponível em <https://dre.pt/legislacao-consolidada/-/lc/34509075/view>
- Durand, R. B.; Newby, R. & Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4): 193-208.
- Fama, E. F., & French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *The journal of Finance*, 47(2): 427-465.
- Fenton-O’Creevy, M.; Nicholson, N.; Soane, E. & Willman, P. (2004). *Traders: Risks, Decisions and Management in Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Fellner, G., & Maciejovsky, B. (2007). Risk attitude and market behavior: evidence from experimental asset market. *Journal of Economic Psychology*, 28(3), 338-350.
- Furnham, A. (2008). Relationship among four Big Five measures of different length. *Psychological Reports*, 102(1), 312-316.
- Furnham, A. (2018). Personality and occupational success. In V. Zeigler-Hill, & T. K. Shackelford (Eds.). *The SAGE handbook of personality and individual differences*. New York: Sage.

- Gasper, K.; Lozinski, R. H.; Smith, L. & Be., L. (2009). If you plan, then you can: how reflection helps defensive pessimists pursue their goals. *Motiv. Emot.* 33: 203–216.
- Gelissen, J. & de Graaf, P. (2006). Personality, social background and occupational career success. *Social Science Research*, 35: 702–726
- Glick, D. M. & Orsillo, S. M. (2015). An investigation of the efficacy of acceptance-based behavioral therapy for academic procrastination. *J. Exp. Psychol. Gen.* 144(2).
- Gosling, S. D., Rentfrow P. J., & Swann Jr. W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality.* 37, 504–528.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk-taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.
- Grable, J. E., & Lytton, R. (2003). Development of a risk assessment instrument: a follow-up study. *Financial Services Review*, 12(3), 257-274.
- Guiso, L. & Jappelli, T. (2006), Information acquisition and portfolio performance. *Centre for Studies in Economics and Finance*, Working Paper No. 167.
- Henderson, V. R.; Hennessy, M.; Barrett, D. W.; Martin, S. & Fishbein, M. (2006). Tell me more: sensation seeking and information seeking in evaluations of romantic partners. *Journal of Research in Personality*, 40(5): 611-630.
- Hunter, K. & Kemp, S. (2004). The personality of e-commerce investors. *Journal of Economic Psychology*, 25(4): 529-537.
- Ishida, H. (2005). College students perfectionism and task-strategy inefficiency: why their efforts go unrewarded. *Japanese Journal of Social Psychology*, 20(3): 208-215.
- Jackson, T.; Fritch, A.; Nagasaka, T. & Pope, L. (2003). Procrastination and perceptions of past, present, and future. *Individ. Differ. Res.* 1(1): 17–28.
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). New York: Guilford Press.
- Judge, T. & Livingstone, B. (2008). Is the gap more than gender? A longitudinal analysis of gender, gender role orientation, and earnings. *Journal of Applied Psychology*, 93: 994–1012.
- Judge, T. (2009). Core self-evaluations and work success. *Current Directions in Psychological Science*, 18: 58–62.
- Júnior, S., & Costa, F. (2014). Mensuração e escalas de verificação: uma análise comparativa das escalas de Likert e phrase completion. *PMKT – Revista Brasileira de Pesquisas de Marketing, Opinião e Mídia*, 15, 1-16.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(2), 263-291.
- Karabulut, Y. (2013). Financial advice: an improvement for Worse?. *SSRN 1710634*.
- Kourtidis, D., Sevic, Z., & Chatzoglou, P. (2011), Investors' trading activity: a behavioral perspective and empirical results. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 548-557.
- Laureano, R. M. S. 2011. *Teste de hipóteses com o Spss: O meu manual de consulta rápida*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Litman, J. A.; Hutchins, T. L. & Russon, R. K. (2005). Epistemic curiosity, feeling-of-knowing, and exploratory behaviour. *Cognition and Emotion*, 19(4): 559-582.
- Littauer, F. (1995). *Personality plus: How to understand others by understanding yourself*. Monarch Books.
- Lobão, J. (2012). *Finanças Comportamentais*. Coimbra: Almedina.
- Lovik, A., Nassiri, V., Verbeke, G., Molenberghs, G., & Sodermans, A. K. (2016). Psychometric properties and comparison of different techniques for factor analysis on the Big Five Inventory from a Flemish sample. *Personality and Individual Differences*, 117, 122-129.

- Lu, H. Y.; Palmgreen, P. C.; Zimmerman, R. S.; Lane, D. R. & Alexander, L. J. (2006). Personality traits as predictors of intentions to seek online information about STDs and HIV/AIDS among junior and senior college students in Taiwan. *CyberPsychology & Behavior*, 9(5): 577-583.
- Mandal, B., Roe, B. E. (2014). Risk tolerance among national longitudinal survey of youth participants: the effects of age and cognitive skills. *Economica*, 81, 522–543.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91
- Marcus, G. E.; Neuman, W. R. & MacKuen, M. B. (2000). *Affective intelligence and political Judgment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17, 219–236.
- Mayne, T. J. (1999). Negative affect and health: the importance of being earnest. *Cognition and Emotion*, 13(5): 601-635.
- Meerteens, R., & Lion, E. (2008). Measuring an individual's tendency to take risks: the risk propensity scale. *Journal of Applied Social Psychology*, 38 (6), 1506–1520.
- Myers, I. B.; McCaulley, M. H. & Most, R. (1985). *Manual, A Guide to the Development and the Use of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto, California: Consulting Psychologists Press.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81-90.
- Mooreland, J. J. (2011). The Irrational Investor's Risk Profile (Publication No. 1694-2016-137490) [Master thesis, University of Minnesota].
- Nabi, G. & Liñán, F. (2013). Considering business start-up in recession time: The role of risk perception and economic context in shaping the entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(6): 633-655.
- Nofsinger, J. R. (2005). Social mood and financial economics. *The Journal of Behavioural Finance*, 6(3), 144-160.
- O'Dea, C. & Sturrock, D. (2019). Survival pessimism and the demand for annuities. IFS Working Papers W19/02, Institute for Fiscal Studies.
- Pak, O., & Mahmood, M. (2015). Impact of personality on risk tolerance and investment decisions: A study on potential investors of Kazakhstan. *International Journal of Commerce and Management*, 25(4), 370-384.
- Pestana, M. H. & Gageiro, J. N. (2008). Análise de Dados para Ciências Sociais. A complementaridade do SPSS, 5ª edição revista e corrigida. Lisboa, Edições Sílabo, pp. 527-528.
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41(1), 203–212.
- Roberts, B.; Caspi, A. & Moffitt, T. (2003). Work experiences and personality development in young adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84: 582–593.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychol. Monogr.* 80(609): 1–29.
- Rzeszutek, M., Szyszka, A., & Czerwonka, M. (2015). Investor's expertise, personality traits and susceptibility to behavioral biases in the decision-making process. *Contemporary Economics*, 9, 337–352.
- Schmidt, F. & Hunter, J. (2004). General mental ability in the world of work. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86: 162–173.
- Selcuk, E., Zayas, V., & Hazan, C. (2010). Beyond satisfaction: The role of attachment in marital functioning. *Journal of Family Theory & Review*, 2(4), 258-279.

- Slovic, P. (1972). Psychological study of human judgment: implications for investment decision making. *The Journal of Finance*, 27(4): 779-799.
- Spurk, D. & Abele, A. (2011). Who earns more and why? A multiple mediation model from personality to salary. *Journal of Business and Psychology*, 26: 87-103.
- Sreedevi, V. R., & Chitra, K. (2011). Does Personality Traits Influence the Choice of Investment? *Journal of Behavioral Finance*, 8(2): 47-57.
- Sutin, A.; Costa, P.; Miech, R. & Eaton, W. (2009). Personality and career success. *European Journal of Personality*, 23: 71-84.
- Tarski, A. (1977). *Introducción a la Lógica y a la Metodología de las Ciencias Deductivas*. Espasa Calpe
- Tauni, M. Z.; Fang, H. X.; Rao, Z. & Yousaf, S. (2015). The influence of Investor personality traits on information acquisition and trading behavior: evidence from Chinese futures exchange. *Personality and Individual Differences*, 87(C): 248-255.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157): 1124-1131.
- Vancouver, J. B. & Morrison, E. W. (1995). Feedback inquiry: the effect of source attributes and individual differences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (62)3: 276-285.
- van Witteloostuijn, A. & Muehlfeld, K. (2008). *Traders personality and trading performance: a framework and financial market experiment (No. 8-28)*. Utrecht University: Utrecht School of Economics.
- Vinten, G. (1995). Open versus closed questions: an open issue. *Management Decision*, 33(4), 27-31.
- Yang, S.; Hsu, Y. & Tu, C. (2012). How do traders influence investors confidence and trading volume? A dyad study in the futures market. *Emerging Markets Finance and Trade*, 48(S3): 23-34.
- Zampetakis, L. A. (2008). The role of creativity and proactivity on perceived entrepreneurial desirability. *Thinking Skills and Creativity*, 3(2): 154-162.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381-404.
- Zuckerman, M., & Kuhlman, D. M. (2000). Personality and risk-taking: common bisocial factors. *Journal of Personality*, 68(6), 999-1029.

Anexos

Anexo A: Questionário

A Influência dos Traços de Personalidade no Perfil de Risco do Investidor

Exmo(a).
Senhor(a),

No âmbito da realização de um projeto de investigação (tese de mestrado) no ISCTE-IUL, pretendo avaliar a **influência** dos traços de personalidade no perfil de risco dos investidores. Para o cumprimento deste objetivo, agradeço a sua colaboração preenchendo este questionário e tendo como base a sua relação passada, presente ou futura com investimentos de qualquer natureza (exemplos: depósitos a prazo, ações de empresas, fundos de investimento, planos de poupança reforma, imobiliário, criptomoedas, NFTs, obras de arte, etc.). Pode responder, caso tenha efetuado investimentos no passado ou perspetive vir a fazê-lo no futuro.

Não existem respostas certas ou erradas; o importante é a sua opinião sincera e honesta. Saliento que o estudo tem um cariz puramente **académico** e o questionário é **anónimo** e totalmente **confidencial**. Nota: agradeço que só respondam as pessoas com 18 ou mais anos.

Tempo: cerca de **7 minutos**. Grato pela sua ajuda. Tiago Neves, Tlm: 913946834, tpbns@iscte-iul.pt

 tpbns22@gmail.com (não partilhado) [Mudar de conta](#) 

1. Experiência como investidor

O objetivo desta secção é perceber qual o seu nível de experiência no que toca a investimentos.

Nota: para efeitos deste estudo, a palavra "investimentos" é usada em sentido amplo, englobando investimentos de qualquer natureza, como por exemplo:

depósitos a prazo, ações de empresas, fundos de investimento, planos de poupança reforma, imobiliário, criptomoedas, NFTs, obras de arte, etc.

Escolha apenas uma opção em cada pergunta.

1.1. Tendo em consideração a minha relação com investimentos, considero-me:

- Um investidor esporádico (realizo investimentos "de vez em quando")
- Um investidor frequente (realizo investimentos "frequentemente")
- Não sou investidor (não invisto)

1.2. Indique, por favor, qual a afirmação que melhor define a sua situação pessoal * face a investimentos passados, presentes ou futuros.

- Atualmente tenho investimentos (pelo menos um)
- Já fiz investimentos no passado mas atualmente não tenho nenhum investimento
- Atualmente não tenho investimentos mas espero vir a fazer, pelo menos um, nos próximos 5 anos
- Atualmente não tenho investimentos mas espero vir a fazer, pelo menos um, num prazo de 10 ou mais anos
- Atualmente não tenho investimentos nem espero vir a ter (fazer)

1.3. Em termos de valor investido, a maior parte dos meus investimentos atuais estão em: *

- Atualmente não tenho investimentos
- Depósitos a prazo
- Ações
- Fundos de Ações/Fundos de Investimento
- Renda Fixa
- Planos Poupança Reforma
- Imobiliário
- Criptomoedas
- NFTs
- Outra: _____

2. Perfil de Risco do Investidor

O objetivo desta secção é compreender o perfil de risco de investidor do inquirido. Escolha apenas uma opção em cada pergunta.

2.1. Caso tenha atualmente investimentos, indique qual a percentagem que eles representam no total do seu património. Caso não tenha atualmente qualquer investimento, diga qual a percentagem do seu património que aplicaria em investimentos. *

- 0%
- Até 25%
- Entre 26% e 50%
- Entre 51% e 75%
- Mais de 75%

2.2. Já investiu alguma vez em "algo" que sabia que, à partida, o risco de tal investimento era elevado? *

- Não, e não pretendo investir pois não me agrada a ideia de estar sujeito a qualquer perda
- Não, mas poderia ou poderei investir num momento oportuno assumindo o risco de uma eventual perda
- Sim, mas com algum receio associado
- Sim, mas sem receio e com tranquilidade porque o risco compensaria uma eventual perda
- Sim, visto que a possibilidade de altas rentabilidades são atraentes

2.3. Caso o seu investimento estivesse sujeito a uma perda a curto prazo, qual seria a percentagem de perda que consideraria aceitável? *

- Não aceitaria qualquer perda
- Até 5%
- Entre 5% e 15%
- Entre 15% e 25%
- Acima de 25%

2.4. Nesta pergunta pretende-se saber qual a sua opinião relativamente a cada um dos itens apresentados abaixo. Assim, indique, por favor, em que medida concorda ou discorda com cada uma das seguintes afirmações:

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Não concordo nem discordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Dou privilégio à segurança	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prefiro evitar riscos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Assumo riscos com alguma regularidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fico desagradado quando não sei bem o que vai acontecer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Encaro habitualmente os riscos a que me submeto como um desafio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lido bem com a incerteza	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3. Traços de Personalidade do Inquirido

Esta secção respeita à percepção que você tem sobre si mesmo(a), em diversas situações. Assim, indique, por favor, em que medida concorda ou discorda com cada uma das afirmações abaixo. Não há respostas "certas" ou "erradas". Avalie cada afirmação cuidadosamente.

3.1. No que respeita à minha personalidade, eu vejo-me como alguém que: *

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Não concordo nem discordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
É reservado e introvertido	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É sociável e extrovertido	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tem facilidade em confiar nos outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tende a ser crítico com os outros (procuro defeitos nos outros)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É um pouco preguiçoso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Insiste até concluir a tarefa ou trabalho, podendo levar à exaustão	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É relaxado e controla bem situações de maior stress	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fica nervoso com relativa facilidade e alguma regularidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tem interesses artísticos, exóticos ou diferentes do padrão	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tem uma imaginação bastante fértil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. Caracterização Sociodemográfica

O objetivo desta secção é conhecê-lo(a) um pouco melhor. Recordamos que as suas respostas são totalmente anónimas e confidenciais e usadas apenas para fins académicos.

4.1. Género *

- Feminino
- Masculino
- Outro

4.2. Faixa Etária *

- < 18 anos
- 18-24 anos
- 25-34 anos
- 35-49 anos
- 50-64 anos
- > 64 anos

4.3. Habilitações Literárias *

- Não completei o Ensino Básico (9ºano)
- Ensino Básico completo (9º ano)
- Ensino Secundário completo (12º ano)
- Ensino Profissional
- Bacharelato
- Licenciatura
- Pós-graduação
- Mestrado
- Doutoramento

4.4. Situação Profissional *

- Estudante
- Trabalhador-Estudante
- Empresário e/ou Investidor
- Trabalhador por Conta Própria (independente)
- Trabalhador por Conta de Outrem (dependente)
- Desempregado
- Reformado
- Outra

4.5. Área de Residência *

- Norte
- Centro
- Área Metropolitana de Lisboa
- Alentejo
- Algarve
- Região Autónoma da Madeira
- Região Autónoma dos Açores
- Resido no Estrangeiro

4.6. Estado Civil *

- Solteiro
- Casado
- União de Facto
- Separado/Divorciado
- Viúvo
- Outra

4.7. Remuneração Mensal (valor **bruto**): *

Nota: se ainda não auferir um rendimento mensal, considere as suas poupanças individuais mensais ou a mesada mensal. As suas respostas são totalmente anónimas e confidenciais.

- Até 1.500€
- Entre 1.500€ e 3.000€
- Entre 3.000€ e 5.000€
- Entre 5.000€ e 10.000€
- Acima de 10.000€

Fim do Questionário

Muito obrigado pela sua colaboração. Ela será muito útil para o desenvolvimento desta investigação.

Tiago Neves