

A PERSONALIDADE POR TRÁS DO INVESTIDOR: UM OLHAR PARA O BIG FIVE COMO PREVISOR DE PERFIL DE RISCO EM COMPORTAMENTOS FINANCEIROS

Henrique Dabien, Yan de Castro

RESUMO

Este trabalho busca analisar como os traços de personalidade, com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores (Big Five), influenciam o comportamento financeiro dos indivíduos, focando especialmente na tomada de decisões de risco e investimento. A motivação surge da insuficiência dos modelos tradicionais de classificação de investidores utilizados por instituições financeiras, que se baseiam majoritariamente em critérios sociodemográficos e auto-relatos de tolerância ao risco, frequentemente desconsiderando fatores psicológicos mais profundos. A economia comportamental, integrando a psicologia à teoria econômica, reconhece que a personalidade molda a tomada de decisão sob risco. O modelo Big Five (Extroversão, Amabilidade, Conscienciosidade, Neuroticismo e Abertura à Experiência) apresenta-se como um construto central por sua estabilidade e poder preditivo. Indivíduos com alta Abertura e baixa Neuroticismo tendem a maior propensão ao risco, enquanto Conscienciosidade se relaciona a melhor planejamento financeiro. A investigação, através de uma revisão narrativa, analisou estudos que correlacionam esses traços com decisões financeiras, indicando que o Big Five pode oferecer uma ferramenta robusta e complementar para a previsão do perfil de risco e para o desenvolvimento de perfis de investidor mais personalizados e eficazes.

Palavras-chave: Psicologia Financeira. Tomada de Decisão. Personalidade. Big Five. Heterogeneidade dos investidores.

ABSTRACT

This work seeks to analyze how personality traits, based on the Big Five model, influence individuals' financial behavior, focusing especially on risk and investment decision-making. The motivation stems from the insufficiency of traditional investor classification models used by financial institutions, which are mainly based on socio-demographic criteria and self-reports of risk tolerance, often disregarding deeper psychological factors. Behavioral economics, integrating psychology with economic theory, recognizes that personality shapes decision-making under risk. The Big Five model (Extraversion, Agreeableness, Conscientiousness, Neuroticism, and Openness to Experience) presents itself as a central construct due to its stability and predictive power. Individuals with high Openness and low Neuroticism tend to have a higher propensity for risk, while Conscientiousness is related to better financial planning. The investigation, through a narrative review, analyzed studies that correlate these traits with financial decisions, indicating that the Big Five can offer a robust and complementary tool for predicting risk profiles and for developing more personalized and effective investor profiles.

Keywords: Financial Psychology. Decision Making. Personality. Big Five. Investor heterogeneity.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, os investimentos financeiros são realizados por indivíduos com os mais variados perfis, personalidades e origens, refletindo a progressiva democratização do acesso aos métodos de investimento. Cada vez mais pessoas têm acesso a produtos que antes estavam restritos a especialistas ou grandes investidores (ANBIMA, 2024; B3, 2025; CVM, 2024; OECD, 2024). No entanto, bancos e corretoras frequentemente adotam modelos simplificados de classificação de investidores, baseados em critérios sociodemográficos e auto-relatos de tolerância ao risco. Tais modelos, por serem majoritariamente objetivos, frequentemente desconsideram fatores psicológicos mais profundos que comprovadamente influenciam a tomada de decisão financeira (XING, 2024; CARDOSO; GARCIA; COSTA, 2025).

A economia comportamental, um campo interdisciplinar, surgiu para integrar a psicologia à teoria econômica, explicando como as decisões reais divergem do modelo clássico do agente plenamente racional. Estudos clássicos de Kahneman e Tversky (1979) forneceram as bases para este campo, que passou a reconhecer a influência de vieses, emoções e processos cognitivos no processo decisório. Roberts et al. (2003) descreveram os traços de personalidade como "padrões relativamente duradouros de pensamentos, sentimentos e comportamentos que refletem a tendência de resposta em determinadas circunstâncias", o que sugere uma clara relação com o comportamento financeiro.

Entre os modelos teóricos mais consolidados para investigar a personalidade, destaca-se o dos Cinco Grandes Fatores (Big Five), composto por Extroversão, Amabilidade, Conscienciosidade, Neuroticismo e Abertura. Este modelo tem se mostrado promissor na previsão de padrões de tomada de decisão em diversos contextos, incluindo o financeiro, por sua estabilidade e poder preditivo (ALDEROTTI et al., 2023; ATHERTON et al., 2021; JIANG, 2024).

Embora as instituições financeiras utilizem variáveis sociodemográficas para a definição do perfil do investidor, evidências empíricas apontam que tais modelos possuem baixa capacidade preditiva sobre o comportamento real dos indivíduos diante de decisões complexas. Fatores como renda, escolaridade e idade, por si só,

não explicam satisfatoriamente as variações nas crenças, preferências de risco e alocação de ativos dos investidores. Esta limitação motivou a investigação dos traços de personalidade como variáveis internas com potencial para explicar os comportamentos econômicos (ALMLUND et al., 2011; BROWN; TAYLOR, 2014; JIANG, 2024; MAYFIELD; PERDUE; WOOTEN, 2008; XING, 2024).

Dessa forma, considerando a expansão do público investidor e as limitações dos modelos tradicionais de classificação baseados apenas em variáveis sociodemográficas, coloca-se como problema central deste estudo compreender em que medida os traços de personalidade, descritos pelo modelo dos Cinco Grandes Fatores, ajudam a explicar as diferenças observadas nas decisões financeiras individuais e na forma como os investidores se enquadram em perfis de risco.

Assim, este trabalho, por meio de uma revisão narrativa da literatura nacional e internacional, busca discutir esse relevante tema, analisando como os traços de personalidade se relacionam com o comportamento financeiro dos indivíduos, em especial com a definição do perfil de risco do investidor. Especificamente, pretende-se reunir e sistematizar evidências empíricas sobre o papel dos Cinco Grandes Fatores na tomada de decisão em contextos de investimento, destacando em que medida essas características podem complementar ou aprimorar os modelos atualmente utilizados por instituições financeiras.

Acredita-se que os resultados dessa revisão possam contribuir tanto para o avanço do debate teórico, ao aproximar a economia comportamental da psicologia da personalidade, quanto para a prática profissional, ao fornecer subsídios para o desenvolvimento de estratégias de classificação de perfil de investidor mais personalizadas e alinhadas ao comportamento real dos clientes, em um mercado financeiro cada vez mais acessível, complexo e desafiador para o investidor leigo.

2 MÉTODO

O presente trabalho caracteriza-se como um estudo de caráter exploratório, desenvolvido por meio de uma revisão narrativa da literatura (ROTHER, 2007). Optou-se por esse tipo de revisão porque o tema investigado, “a relação entre traços de personalidade, modelados pelo Big Five, e o comportamento financeiro dos indivíduos” abrange estudos com desenhos metodológicos heterogêneos, distintas

abordagens teóricas e múltiplos contextos empíricos de estudos. Assim, a revisão narrativa mostrou-se a modalidade mais adequada para integrar evidências divergentes, permitir comparações sobre os estudos e possibilitar a síntese crítica de resultados que não seriam plenamente contemplados em revisões sistemáticas mais rígidas ou quantitativas.

A seleção das referências foi guiada por critérios de inclusão e exclusão previamente definidos. Foram incluídos estudos publicados entre 2015 e 2025, escritos em português ou inglês, que abordassem relações entre os traços do modelo Big Five e aspectos do comportamento financeiro, tais como decisões de investimento, propensão ao risco, hábitos financeiros, planejamento e perfis de investidor. De forma complementar, obras clássicas e estudos anteriores a esse período também foram incorporados quando fundamentais para contextualizar a teoria dos Cinco Grandes Fatores, a economia comportamental ou o desenvolvimento histórico das pesquisas sobre tomada de decisão em contextos de risco.

Foram excluídos textos opinativos sem metodologia científica, artigos cujo foco recaía exclusivamente sobre variáveis econômicas sem considerar aspectos psicológicos, bem como trabalhos que não descreviam instrumentos, procedimentos de coleta de dados ou resultados que possibilitassem verificar relações entre personalidade e comportamento financeiro.

A busca pelas referências foi realizada em bases nacionais e internacionais amplamente utilizadas nas áreas de Psicologia e Finanças, incluindo SciELO, Portal de Periódicos CAPES, PubMed, Web of Science e Google Acadêmico. As buscas foram conduzidas utilizando descritores em português e inglês, combinados por operadores booleanos, tais como: “personalidade” AND “Cinco Grandes Fatores”, “Big Five” AND “comportamento financeiro”, “perfil de risco” AND “decisões de investimento”, “investidor” AND “risk tolerance”, entre outros.

O processo de identificação dos estudos ocorreu em etapas sucessivas. Inicialmente, realizou-se um levantamento geral nas bases de dados, resultando em um conjunto amplo de publicações potenciais. Em seguida, procedeu-se à leitura dos títulos e resumos para uma triagem preliminar, eliminando trabalhos sem aderência ao tema ou que não atendiam aos critérios estabelecidos. Os estudos

pré-selecionados foram então lidos integralmente, permitindo avaliar a consistência metodológica, a pertinência teórica e a qualidade dos resultados apresentados. Apenas após essa leitura completa foi realizada a extração das informações relevantes, como objetivos, amostras, instrumentos, variáveis psicológicas e financeiras avaliadas, e principais achados.

3 DESENVOLVIMENTO

As finanças comportamentais, como área de pesquisa, desafiam a ideologia da racionalidade total dos agentes econômicos, sustentada pelas finanças tradicionais (BARBERIS; THALER, 2003; SHEFRIN, 2002). Estudos demonstram que indivíduos são influenciados por heurísticas, vieses cognitivos e emoções, que afetam diretamente o processo decisório. Assim, o comportamento financeiro não é resultado apenas de cálculos lógicos, mas também de aspectos comportamentais moldados pela personalidade individual (ALMLUND et al., 2011).

3.1 O Modelo Big Five e o Comportamento Financeiro

O modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (Big Five) é o modelo mais consolidado na psicologia para avaliação de personalidade e estrutura-se em cinco dimensões: Abertura à Experiência, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade e Neuroticismo (AMOOZEGAR et al., 2025). A personalidade, por ser um construto central que define padrões relativamente estáveis de pensamentos e comportamentos, direciona a forma como o indivíduo se relaciona com o mundo, incluindo o contexto financeiro (BLEIDORN et al., 2021; SOTO, 2018).

A Conscienciosidade refere-se a características como responsabilidade, organização, disciplina e persistência diante de metas, expressando o quanto o indivíduo tende a planejar e cumprir aquilo a que se propõe. O Neuroticismo, por sua vez, diz respeito à propensão a experimentar emoções negativas, como ansiedade, preocupação, irritabilidade e insegurança, bem como a tendência a reagir de forma mais intensa a situações percebidas como ameaçadoras ou estressantes. A Extroversão envolve sociabilidade, assertividade, energia e busca por estimulação, refletindo o quanto a pessoa se sente à vontade em interações sociais, em contextos de maior dinamismo e em situações de exposição. Já a Abertura à Experiência contempla curiosidade, imaginação, interesse por ideias novas, flexibilidade

cognitiva e apreço por novidade, indicando o grau em que o indivíduo se mostra receptivo a experiências diferentes e perspectivas alternativas. Por fim, a Amabilidade refere-se a traços como cooperação, empatia, confiança, generosidade e disposição para evitar conflitos, expressando o modo como a pessoa costuma se posicionar nas relações interpessoais. Em conjunto, esses cinco fatores oferecem um quadro sintético, porém abrangente, dos padrões relativamente estáveis de pensamentos, sentimentos e comportamentos que caracterizam a personalidade ao longo do tempo e em diferentes contextos da vida cotidiana.

3.2 Perfil de Risco nas Instituições Financeiras

Visando um panorama geral, compreender apenas os traços de personalidade não é suficiente para explicar como os padrões subjetivos manifestam no comportamento financeiro real. No mercado de investimentos, abrange um conjunto de procedimentos formalizados que classificam investidores e orientam decisões, sendo o principal deles a Análise do Perfil do Investidor (*Suitability*), um processo fundamental utilizado pelas instituições financeiras para avaliar a tolerância ao risco, repertório de mercado e as motivações do cliente. O objetivo é oferecer produtos de investimento mais adequados, protegendo o investidor de riscos desnecessários e alinhando os resultados às expectativas. O método é amplamente utilizado e consolida categorias (conservador, moderado e arrojado) com base em parâmetros sociodemográficos, avaliação financeira e questionários de autorrelato sobre tolerância ao risco. No entanto, sua base objetiva oferece pouca abertura para a inserção de elementos psicológicos, o que limita a precisão preditiva do perfil (CVM, 2025).

As finanças comportamentais emergem como uma área de pesquisa que desafia uma ideologia de racionalidade total dos agentes econômicos, fortemente sustentada por finanças tradicionais. Estudos inovadores como de Kahneman e Tversky (1979), demonstram evidências que indivíduos não tomam decisões apenas com base em cálculos lógicos de custo e benefício, mas também são previamente influenciados por heurísticas, vieses cognitivos, emoções afetando diretamente o processo decisório e avaliação de risco. Essa abordagem efetivamente incorporou à economia e conceitos da psicologia, permitindo uma interpretação mais coesa do comportamento financeiro. Fenômenos como o efeito manada e a aversão à perda, entre outros, podem conduzir a escolhas menos racionais e, em muitos casos, a

decisões financeiras menos adequadas aos objetivos de longo prazo do investidor (BARBERIS, 2018; POMPIAN, 2016).

Nesse contexto, a relação entre personalidade e gestão de investimentos tem sido investigada de forma crescente, a fim de compreender como os traços do modelo dos Cinco Grandes Fatores se associam à tolerância ao risco, às preferências de investimento e às decisões financeiras dos investidores (RAI; GUPTA; TYAGI, 2021; BASANA et al., 2024). A personalidade desponta, assim, como um construto psicologicamente central, por envolver padrões relativamente estáveis de pensamentos, emoções e comportamentos que distinguem os indivíduos e orientam a forma como se relacionam com o mundo. Evidências longitudinais recentes indicam que esses traços apresentam elevada consistência ao longo dos anos, ainda que possam sofrer mudanças graduais ao longo do ciclo de vida (BLEIDORN et al., 2021; HAEHNER et al., 2025), o que torna a personalidade uma variável particularmente relevante para a compreensão das escolhas individuais em contextos de incerteza e de alto risco, como aqueles envolvidos nas decisões de investimento.

O modelo Big Five consolidou-se como uma estrutura abrangente de investigação em múltiplos contextos e, mais recentemente, vem sendo aplicado ao estudo do comportamento financeiro. Diversos estudos indicam que seus traços apresentam potencial preditivo para hábitos como planejamento, poupança, propensão ao risco e alocação de ativos (SILVA; NAKANO, 2011; BROWN; TAYLOR, 2014; NEVES, 2022).

À vista disso, a aproximação entre economia comportamental e psicologia da personalidade permite investigar como características individuais influenciam o processo de decisão financeira, contribuindo para a compreensão de diferentes padrões de comportamento entre investidores. A investigação da relação entre personalidade e comportamento em contexto financeiro tem mostrado que determinados traços do modelo Big Five estão diretamente associados ao perfil de risco dos investidores.

Embora as instituições financeiras tradicionalmente utilizem variáveis sociodemográficas, como idade, renda e escolaridade, este estudo questiona em que medida esses indicadores são suficientes para captar aspectos centrais das

decisões dos indivíduos. Pesquisas recentes sugerem que fatores psicológicos, como as características de personalidade, adicionam novas dimensões à compreensão do comportamento dos investidores, indicando que as decisões financeiras não são determinadas apenas por dados objetivos (JIANG et al., 2024; NEVES, 2022).

Mooreland (2011) também discute essa temática ao descrever o investidor irracional como uma pessoa propensa a vieses cognitivos e a influência por emoções como medo, ganância e ansiedade. Isso pode fazer com que ele reaja a eventos de curto prazo, mesmo que seus objetivos sejam de longo prazo. O autor destaca vários vieses, incluindo a aversão à perda, que faz com que os investidores assumam riscos maiores diante de prejuízos, e a miopia, na qual as decisões são orientadas por avaliações constantes do desempenho da carteira e por resultados imediatos que demonstram que a percepção de risco ultrapassa o raciocínio lógico, aproximando-se de tendências psicológicas.

No contexto brasileiro, Neves (2022) analisou uma amostra de 490 investidores e verificou que a Abertura à Experiência se destacou como o traço mais relevante na previsão do nível de risco assumido. Em seguida, baixos níveis de Neuroticismo associaram-se a maior disposição para assumir riscos, enquanto a Extroversão também apresentou efeito positivo, embora mais discreto. A Amabilidade, por sua vez, mostrou relação inversa com a propensão ao risco, sugerindo que indivíduos mais cooperativos tendem a evitar situações consideradas arriscadas. Ao incluir as variáveis de personalidade no modelo, o autor observou um aumento na capacidade explicativa, alcançando até 32% da variância do perfil de risco, o que indica que características individuais subjetivas podem contribuir de forma significativa para uma compreensão mais abrangente do investidor.

Adicionalmente, Santos (2023) em seu estudo com graduandos na universidade de João Pessoa, investigou a importância da Conscienciosidade, ligada às capacidades de planejamento financeiro, à prática de economizar e as sensações de segurança de percepções em finanças pessoais. Isso reforça que além da conexão direta entre risco e retorno, a personalidade também afeta o nível de organização e consistência das decisões financeiras.

Em estudos de maior escala, realizados em contexto internacional, observam-se resultados semelhantes. Em uma pesquisa com 3.325 investidores da *American Association of Individual Investors* (AAIL), Jiang, Peng e Yan (2024) observaram que níveis elevados de Neuroticismo estão ligados a uma postura pessimista quanto ao futuro do mercado e a uma percepção de risco de quedas tanto quanto acentuadas, resultando em uma menor destinação de recursos para ações, ou seja, menor risco enquanto toma decisões seguras. Por outro lado, a Abertura à Experiência, esteve associada a uma maior disposição para assumir riscos e investir em ativos de renda variável, em busca de maiores retornos através de contingências. O fato de esses traços serem continuamente relevantes mesmo com a existência de variáveis tradicionais, como aversão ao risco e expectativas de retorno, sugere que o construto da personalidade pode oferecer explicações adicionais ao comportamento dos investidores. Dessa forma, os achados literários apontam levantamentos de possibilidades de que instrumentos e características de personalidades e fatores psicológicos com variáveis sociodemográficas podem enriquecer a compreensão de perfil de risco do investidor. Tendo em conta o que se observa aos traços de personalidade como um olhar complementar capaz de levantar novas perguntas e revelar nuances do comportamento, oferecendo novas questões e oportunidades para a análise do mundo financeiro.

Considerando os diversos traços de personalidade, neste momento o foco volta-se sobre a conscienciosidade, com o objetivo de esclarecer como esse aspecto, ligado à responsabilidade e à organização, está relacionado ao planejamento, trabalho árduo, e à disciplina financeira. No modelo dos Cinco Grandes Fatores, a Conscienciosidade tem se mostrado um dos preditores mais consistentes de comportamentos de planejamento e à gestão financeira. Esse traço descreve pessoas que possuem responsabilidade, disciplina, persistência e foco em objetivos, resultando em uma maior habilidade para criar hábitos de poupança e definir metas de longo prazo (COSTA; McCRAE, 1992; SILVA; NAKANO, 2011).

Jiang, Peng e Yan (2024) indicam que a Conscienciosidade tem um impacto direto nas crenças dos investidores quanto ao crescimento econômico e às expectativas de inflação. Isso demonstra que esse traço influencia tanto o comportamento prático quanto a maneira como as pessoas elaboram suas projeções sobre o mercado. Esses resultados levantam questões de suma importância.

Enquanto os modelos tradicionais empregados por instituições financeiras conseguem identificar perfis de risco com base em dados objetivos, levar em conta a Conscienciosidade possibilita uma compreensão mais aprofundada de como e por que alguns investidores adotam hábitos consistentes de poupança e planejamento. Não se trata de substituir variáveis consolidadas, mas de entender que fatores psicológicos podem proporcionar uma perspectiva mais abrangente sobre como as pessoas organizam suas decisões financeiras ao longo do tempo. No cenário brasileiro, Santos (2023) constatou que alunos universitários mais organizados tendem a criar planos financeiros pessoais e familiares com mais frequência, além de exibirem um maior hábito de poupança. Esses resultados estão alinhados com a percepção de segurança em finanças pessoais, indicando que a conscienciosidade pode estar associada a uma habilidade superior para organizar comportamentos financeiros consistentes.

Resultados semelhantes foram apontados por Neves (2022), que verificou correlação positiva entre conscienciosidade e a percepção de equilíbrio financeiro, reforçando o papel da organização e da responsabilidade como elementos centrais para escolhas mais estáveis. Embora a abertura à experiência e o neuroticismo tenham se mostrado mais fortemente relacionados à propensão ao risco, a conscienciosidade demonstrou peso significativo quando a análise se voltou para práticas de poupança e planejamento, justamente por envolver organização, responsabilidade e foco em metas de longo prazo. Entretanto, alguns estudos sugerem que baixos níveis de conscienciosidade podem estar associados a maior propensão ao risco (DURAND et al., 2008; DE BORTOLI et al., 2019), enquanto outros indicam que indivíduos mais persistentes e organizados tendem a evitar decisões excessivamente arriscadas. Esses resultados apontam para direções parcialmente divergentes, sugerindo que o impacto desse traço pode variar conforme o tipo de decisão financeira analisada. Esse conjunto de evidências indica que a conscienciosidade é uma característica que contribui de maneira específica para as dimensões do comportamento financeiro ligadas ao controle, planejamento e economia. Ela não substitui outros fatores explicativos, mas atua como uma dimensão adicional, ajudando a entender por que algumas pessoas mantêm hábitos financeiros mais consistentes, independentemente das circunstâncias externas ou da instabilidade do mercado.

O Neuroticismo, por sua vez, no contexto financeiro, tem sido associado a percepções mais cautelosas e à adoção de posturas conservadoras diante de situações percebidas como arriscadas. Estudos recentes Jiang, Peng e Yan (2024) foram identificados que investidores com altos níveis de neuroticismo apresentaram expectativas mais céticas sobre retornos posteriores do mercado, a partir de probabilidades a quedas bruscas nos preços de ações, assim reduzindo sua participação em ativos de renda variável, dando apenas preferências para capacitações monetárias perseverantes previsíveis, como títulos de renda fixa. Os autores apontam que nesses casos, o medo de perdas é exercido papéis característicos, determinando no processo de decisão das escolhas guiadas pela evitação do risco do que pela busca de ganhos em potencial. Foram observados semelhantes resultados por Neves (2022), que observou que baixos níveis de neuroticismo foram associados a uma maior disposição assumir riscos financeiros, demonstrando como o equilíbrio emocional pode contribuir para decisões mais estáveis tendendo a ser menos reativas às oscilações do mercado.

A emoção medo exerce papel central nesse processo: ao considerar possíveis cenários de perda, o indivíduo tende a avaliar o contexto com maior cautela, de modo que suas escolhas passam a ser guiadas mais pela evitação de situações de risco do que pela busca de ganhos em potencial. Neves (2022) encontrou resultados semelhantes, indicando que baixos níveis de neuroticismo estão associados a maior predisposição para assumir riscos no mercado, com maior resiliência emocional e decisões menos reativas às flutuações. Já indivíduos com níveis elevados desse traço apresentam maior sensibilidade à incerteza, adotando comportamentos de evitação e buscando posições de segurança imediata. Esses achados sugerem que o impacto do neuroticismo não se limita a uma postura pessimista, mas envolve uma preocupação constante com perdas potenciais, o que interfere diretamente na confiança do investidor.

De forma convergente, os resultados da pesquisa de Santos (2023) apontam que a estabilidade emocional, ou seja, os níveis mais baixos de neuroticismo são relacionados à percepção de maior segurança financeira e a uma postura mais confiante na gestão do próprio dinheiro. Por outro lado, participantes com escores elevados nesse traço relataram sentimentos frequentes de ansiedade e insegurança

diante de decisões financeiras, o que dificulta o planejamento e compromete a capacidade de manter estratégias consistentes ao longo do tempo.

Isidoro (2017) também aponta que o neuroticismo tende a estar ligado a uma maior carga emocional nas decisões e a sentimentos frequentes de arrependimento após escolhas precipitadas. Em conjunto com os achados anteriores, isso reforça a ideia de que o neuroticismo atua como um fator limitante na tomada de decisão financeira, pois amplia a percepção de risco e intensifica respostas emocionais que desviam o foco de estratégias racionais de longo prazo. Investidores com níveis elevados desse traço tendem a apresentar menor tolerância à incerteza, priorizando segurança e evitando exposições a cenários considerados ameaçadores, mesmo quando há oportunidades de ganho.

É interessante ressaltar que quando se trata de níveis menores de neuroticismo geralmente há uma correlação negativa entre neuroticismo e conscienciosidade, abertura à experiência e extroversão significando que a influência de menores níveis de neuroticismo de uma pessoa, maior tende a ser a sua conscienciosidade, extroversão e abertura à experiência e vice-versa (BLEIDORN et al., 2021; SOTO, 2018).

Quando se trata da extroversão, baseando-se em estudos precedentes e nas evidências já registradas sobre a temáticas de períodos mais remotos por Costa e McCrae (1992), validam sociabilidade, entusiasmo e necessidade de estimulação como características destacadas por esse fator de personalidade. Ou seja, indivíduos com altos níveis de extroversão buscam interações mais sociais, demonstrando uma fala e postura mais otimista, reagindo de forma mais ativa em ambientes frequentados.

No contexto financeiro, essas tendências se expressam na forma como o investidor percebe o risco e toma decisões. Isidoro e Christie (2017) associam a extroversão a um maior envolvimento com informações de mercado e a uma participação mais ativa em decisões financeiras, sobretudo em grupo. Nessas situações, influências externas tornam-se mais presentes, e a busca por aprovação social pode favorecer o chamado efeito manada, isto é, a tendência de seguir o comportamento de outros investidores. Como o entusiasmo e o otimismo

característicos desse traço aumentam a autoconfiança, extrovertidos podem tomar decisões mais rápidas e ousadas do que indivíduos com outros perfis.

As observações de Neves (2022) indicam um impacto positivo da extroversão sobre o perfil de risco do investidor, ainda que esse efeito seja relativamente discreto. Em alguns casos, esse traço pode favorecer decisões mais impulsivas, sobretudo quando o entusiasmo momentâneo se sobrepõe à análise racional. Por outro lado, a disposição para assumir riscos em busca de maiores retornos costuma ser sustentada por uma visão mais otimista do futuro e por maior tolerância à incerteza e às perdas eventuais. Ainda incluindo em suas pesquisas questionando uma relação positiva entre extroversão e predisposição ao risco, sugerindo que indivíduos mais extrovertidos tendem a apresentar menor aversão ao risco. No presente estudo, esse padrão também foi observado, ainda que com efeito moderado.

No contexto brasileiro, Santos (2023) também ofereceu contribuições valiosas do tema em específico em ambiente acadêmico, relacionando a extroversão e sensação de segurança financeira. Estudantes universitários com mais facilidade de comunicação e socialização apresentam mais confiança em suas decisões, com percepção de controle sobre o próprio dinheiro. Correlacionando que a extroversão pode estar associada a capacidades de autoconfiança e proatividade na gestão financeira, fatores dos quais contribuem estabilidade, apesar de alternativas desafiadoras.

Neste mesmo sentido, Jiang, Peng e Yan (2024) reforçam que contrapartida de atitudes favorecidas para o traço extrovertido na tomada de risco, o equilíbrio entre entusiasmo e controle determinam a consistência nos resultados, até mesmo de forma negativa. Investidores com alta extroversão e baixo controle emocional, há uma tendência a superestimar tanto os ganhos quanto as perdas, podendo aumentar a vulnerabilidade de suas decisões precipitadas.

Combinando essas evidências, observa-se que o comportamento financeiro resulta de interações complexas entre traços de personalidade e contextos externos, e não de um único fator isolado. Pires (2023) acrescenta que, em cenários de instabilidade econômica, investidores mais extrovertidos tendem a reagir de forma imediata às informações de mercado, muitas vezes guiados por emoções coletivas

de euforia ou medo. Essa suscetibilidade ao clima emocional reforça a importância da educação financeira aliada ao autoconhecimento, pois reconhecer os próprios padrões de comportamento permite desenvolver estratégias de regulação emocional e reduzir a influência de pressões externas. Desta maneira a dinâmica financeira de indivíduos extrovertidos apresenta uma dualidade: de um lado, maior confiança, engajamento ativo e busca de novas oportunidades de investimento; de outro, maior exposição a influências externas e à tomada de decisões baseadas em estímulos sociais e emocionais. Como destacam John e Srivastava (1999), os traços de personalidade interagem continuamente com o contexto, modulando de forma adaptativa a expressão dos comportamentos. Compreender a Extroversão no âmbito financeiro implica reconhecer tanto seu potencial motivador quanto suas limitações, ressaltando a importância de equilibrar energia e entusiasmo com cautela e reflexão nas decisões econômicas.

No que tange à Abertura à experiência, este traço é caracterizado por curiosidade intelectual, interesse por novidades, imaginação e criatividade, bem como por maior tolerância à ambiguidade e à incerteza. Indivíduos com escores mais elevados nesse fator tendem a buscar e diversificar experiências, explorar ideias alternativas e mostrar flexibilidade cognitiva, o que pode se traduzir, no contexto financeiro, em maior disposição para considerar estratégias de investimento não convencionais e para adaptar-se diante de cenários desafiadores (BLEIDORN et al., 2021).

Segundo Costa e McCrae (1992) e a revisão de Silva e Nakano (2011), a Abertura à Experiência constitui um dos pilares centrais do modelo dos Cinco Grandes Fatores, por estar relacionada à forma como as pessoas lidam com situações novas, complexas e pouco estruturadas. No contexto brasileiro, Silva e Nakano (2011) apontam que esse traço tem recebido relativamente menos atenção em comparação aos demais fatores, embora haja evidências de sua validade em instrumentos específicos, como a Escala de Abertura à Experiência. Esse quadro indica um campo ainda pouco explorado de investigação no país, especialmente quanto ao papel da Abertura à Experiência na tomada de decisão diante de novidades e incertezas no cenário financeiro.

Jiang, Peng e Yan (2024), salientam como o traço de abertura qualifica um dos principais preditores da propensão ao risco, ou seja, são investidores abertos a

exibir disposição para aplicar em ativos de renda variável, tendo percepções otimistas do mercado, encarando o risco como oportunidades de crescimento. Com resultados semelhantes, Neves (2022) baseando em sua amostra composta por 490 participantes indivíduos com traços de abertura notáveis apresentaram aprendizagem contínua, estimulando tomar decisões apresentando forte influência ao prever riscos assumidos, devido a expressão curiosa e exploratória, adotando estratégias investimento mais flexíveis e saindo do convencional. A predisposição de análise ao aprendizado e desbravar interesses em compreender o funcionamento do mercado desenvolve capacidades de adaptação cognitiva, em prol de aprimorar e conhecer conhecimentos aplicando a seu repertório pecuniário.

Isidoro e Christie (2017) destacam, em sua revisão, que a combinação de altos níveis de Abertura à Experiência com padrões marcadamente otimistas pode estar associada ao aumento da assunção de riscos, em parte devido ao excesso de confiança. No contexto brasileiro, Santos (2023) observa que a ampliação e diversificação das experiências de aprendizado financeiro pode, em alguns casos, vir acompanhada de menor rigidez no controle de gastos, favorecendo comportamentos monetários menos equilibrados. Esses achados sugerem que a busca por novidades, típica de indivíduos mais abertos, torna ainda mais relevante uma educação financeira crítica e consciente, capaz de canalizar essa disposição exploratória sem comprometer a estabilidade financeira.

Finalmente, a amabilidade, caracteriza tendências que estão relacionadas à cooperação, perdão, empatia e confiança nas relações interpessoais (SILVA; NAKANO, 2011). Embora não seja um traço diretamente relacionado ao desempenho financeiro em senso técnico, estudos têm demonstrado que ele afeta a forma como as pessoas lidam com negociações, com decisões de interesses e conflitos de interesses envolvendo outras pessoas (TEHRANI; YAMINI, 2020). Nos artigos examinados, a Amabilidade, também denominada Agradabilidade, ou Socialização nas adaptações brasileiras do modelo dos Cinco Grandes Fatores, manifesta-se como um dos fatores que refletem o tipo de interação que a pessoa tem desenvolvido no seu dia a dia, demonstrando maior disposição para evitar conflitos e buscar acordos (Silva & Nakano, 2011).

Pesquisas nacionais também destacam que a Amabilidade continua sendo pouco explorada em estudos que examinam o comportamento humano em relação

às finanças, apresentando uma taxa de ocorrência menor quando comparado à Conscienciosidade e ao Neuroticismo. Esse descompasso já havia sido apontado por Silva e Nakano (2011), quando demonstraram que a produção científica brasileira se concentra mais em fatores relacionados ao ajustamento emocional e à organização, e que características interpessoais são menos enfatizadas.

Os dados disponíveis nos artigos sugerem que a Amabilidade não é irrelevante nas decisões financeiras, sobretudo quando essas decisões envolvem relações sociais (e.g., escolhas feitas em contextos familiares, sob pressão de grupos ou em situações de consumo voltadas à busca de aprovação dos outros). Essas particularidades, ligadas à cooperação e à sensibilidade em relação ao outro, sugerem que indivíduos com altos níveis de Amabilidade tendem a evitar riscos que possam gerar conflito ou desaprovação, o que ajuda a compreender dimensões mais sutis do comportamento econômico, especialmente naquilo que se cruza com os vínculos sociais e com a forma como a pessoa se posiciona diante dos demais. Em uma perspectiva internacional, Isidori e Christie (2017) aprofundam essa discussão ao analisar a dinâmica de níveis elevados de Amabilidade. As evidências empíricas apresentadas pelas autoras indicam maior suscetibilidade a comportamentos de efeito manada, com maior dependência de laços sociais para embasar escolhas de investimento, sobretudo quando os investidores relatam baixa autoconfiança para decidir de forma independente. Nessas situações, é comum atribuir o sucesso a fatores extrínsecos, como a sorte, e buscar validação nas opiniões de outros participantes do mercado, o que reforça posturas mais cautelosas e socialmente orientadas na tomada de decisão financeira. Relacionando em situações de risco do investidor com o traço da Amabilidade, Neves (2022) verificou hipóteses, questionando se o mesmo traço teria influências perante o risco. Os resultados obtidos observam que quanto mais o indivíduo tiver inclinação de confiar nos demais, maior será a aversão ao risco, enquanto menor Amabilidade maior será significará posições arriscadas do investidor.

Após examinar em detalhe os impactos de cada traço dos Cinco Grandes Fatores no comportamento financeiro, torna-se pertinente avançar para a análise de como o mercado e as instituições financeiras verificam os perfis de risco dos investidores. Esse movimento permite problematizar os métodos atualmente

utilizados, discutindo em que medida eles se aproximam ou se distanciam das nuances psicológicas apresentadas ao longo deste trabalho.

Quando se trata da Análise do Perfil do Investidor (API), busca avaliar o perfil do investidor, distinguindo sinais de tolerância ao risco e as motivações do mercado oferecendo ao investidor serviços de investimentos mais adequados de determinados produtos, mediante a proteção dos riscos desnecessários, garantindo que resultados estejam alinhados com as expectativas, e trazendo capacidades de lidar com possíveis oscilações de mercado. Tal método consolidou-se como elemento fundamental no mercado, organizando categorias variadas entre conservador moderado e arrojado. Apesar da tradicionalidade desta estratégia amplamente difundida, sua base é apoiada majoritariamente em parâmetros auto-narrativos objetificadas com caráter sociodemográfico, avaliação financeira e questionários sobre tolerância ao risco, contanto, oferecendo ao investidor pouca inserção de abertura aos elementos psicológicos.

Surge, assim, a necessidade de compreender quais mecanismos estão envolvidos nesse cenário. Bancos e corretoras operam em larga escala e, por isso, recorrem a procedimentos padronizados, simplificados e escaláveis, capazes de atender a muitos clientes. Além disso, essas instituições trabalham prioritariamente com seus próprios produtos e, em função de interesses comerciais e regulatórios, as recomendações seguem limites previamente estruturados. Nesse contexto, o objetivo central não é identificar o “melhor investimento possível” para cada indivíduo em particular, mas manter previsibilidade, segurança e equilíbrio entre as necessidades do cliente e a sustentabilidade do modelo de negócios. A segmentação comercial cria diferentes faixas de serviço (por exemplo, contas de varejo, gold e private/black), nas quais produtos distintos são oferecidos conforme o perfil e o volume de recursos do cliente. Essa prática reflete uma lógica de mercado que busca equilibrar adequação ao cliente e viabilidade econômica: se todos tivessem acesso às melhores condições, a própria estrutura de rentabilidade seria comprometida. Assim, a assimetria na oferta de produtos faz parte do modelo de negócios, em que alguns investidores recebem oportunidades mais sofisticadas enquanto outros têm acesso a opções mais básicas. A implementação de um método baseado em avaliação psicológica, nesse cenário operacional, implicaria desafios relevantes, como maior tempo de aplicação, custos adicionais e

necessidade de mudanças estruturais nas instituições, o que foge ao desenho atual dos processos.

A Análise do Perfil do Investidor apresenta limitações, pois se baseia principalmente em informações declaradas pelo próprio cliente e em dados objetivos, dando pouca atenção aos aspectos psicológicos que moldam, na prática, o comportamento diante do risco. Neves (2022) compartilha que o campo das Finanças comportamentais indica que de fato os dados demográficos têm significativo impacto quando se avalia o comportamento diante situações de risco, embora que amplamente utilizados são ancorados do mesmo. Sexo, idade, escolaridade, estado civil, renda e experiência prévia são variáveis utilizadas com frequência na antecipação e tolerância ao risco. Esse enfoque é coerente com estudos tradicionais da área, que apontam associações consistentes entre essas características e atitudes frente à incerteza (GRABLE; LYTTON, 1999; ROSZKOWSKI; GRABLE, 2005).

Em diálogo com os achados de Neves (2022), observa-se que a literatura sobre variáveis demográficas e tolerância ao risco apresenta resultados parcialmente divergentes. Alguns autores, como Grable (2000) e Kourtidis et al. (2011), sugerem que a tolerância ao risco tende a aumentar com a idade, à medida que os indivíduos acumulam experiência no mercado; por outro lado, Selçuk et al. (2010) encontraram evidências em sentido oposto, indicando que investidores mais jovens são, em geral, mais propensos a assumir riscos. No que se refere ao gênero, há maior convergência: diversos estudos apontam que homens costumam apresentar maior tolerância ao risco do que mulheres, sendo as investidoras descritas como mais sensíveis às perdas e, conseqüentemente, mais cautelosas em suas decisões. A divergência dos resultados torna-se mais evidente quando se considera o repertório financeiro dos investidores. Alguns estudos sugerem que maior instrução está associada à redução de comportamentos impulsivos e à busca por informações mais adequadas, o que diminui a disposição para se envolver em transações pouco compreendidas (ANBAR et al., 2010). Diante desse cenário, reforça-se o argumento central deste trabalho: métodos tradicionais de Análise do Perfil do Investidor, apoiados apenas em variáveis demográficas e em auto-relatos de tolerância ao risco, oferecem uma visão estreita do comportamento financeiro. A variedade de conclusões indica que esses critérios, embora relevantes, ainda são

gerais demais e deixam pouco espaço para diferenças subjetivas entre indivíduos, abrindo margem para a inclusão de novas variáveis, como os traços de personalidade, que possam complementar os modelos existentes.

Examinando separadamente cada um dos Cinco Grandes Fatores no contexto financeiro, observa-se uma padronização consistente entre os estudos analisados. Embora cada traço exerça efeitos específicos sobre o comportamento financeiro, a literatura converge para um ponto central: a personalidade amplia, e não substitui, os métodos tradicionais de compreensão do perfil de risco. Pesquisas como as de Jiang, Peng e Yan (2024) e Isidoro e Christie (2017) reforçam que os traços de personalidade explicam dimensões do comportamento relacionadas à forma de interpretar o mercado, ao estilo de tomada de decisão e às reações emocionais diante de perdas, ganhos e situações de incerteza. Em conjunto, esses achados sugerem que o perfil de risco é melhor compreendido como resultado da combinação entre fatores externos objetivamente mensuráveis e características psicológicas relativamente estáveis. Idade, gênero, renda e situação profissional são fatores influenciadores nas estratégias monetárias, porém são elementos que ganham ainda mais sentido quando observados em conjunto com os traços de personalidade. Na pesquisa de Neves (2022) ao classificar os perfis de aversão dos participantes, risco moderado ou assunção elevada dele, o autor objetiva o que certos padrões de comportamento são emergidos justamente da interação entre os vieses pessoais e contextuais, não sendo variáveis unicamente determinantes isoladas. A concepção de utilidade prática de integrar personalidade ao aconselhamento financeiro, permite abordagens mais ajustadas às características de cada indivíduo, respeitando posturas específicas de padrões próprios de resposta ao mercado (ISIDORO; CHRISTIE., 2017). Consequentemente, o presente estudo constitui esboço literário para indivíduos interessados nas temáticas aqui discutidas, servindo como um ponto de partida para compreender como princípios psicológicos suportam comportamentos financeiro, indicando caminhos para análises iminentes mais incrementadas.

4 CONCLUSÃO

O presente estudo investigou de que maneira os traços de personalidade descritos pelo modelo dos Cinco Grandes se articulam com o comportamento financeiro dos investidores. A análise dos trabalhos teóricos e empíricos indica que a inclusão dessas variáveis psicológicas amplia de forma consistente a compreensão do perfil de risco, superando a limitação dos modelos tradicionais de suitability, que se apoiam quase exclusivamente em dados sociodemográficos e financeiros e acabam deixando de lado dimensões subjetivas relevantes para a tomada de decisão.

De modo geral, os achados convergem para um padrão relativamente claro. A Abertura à Experiência aparece como o traço mais diretamente relacionado à assunção de risco, associando-se a maior disposição para investir em ativos de renda variável e explorar oportunidades novas. O Neuroticismo, por sua vez, apresenta efeito inverso: escores elevados tendem a se associar a uma postura mais pessimista, maior sensibilidade a perdas e preferência por estratégias conservadoras, enquanto níveis mais baixos favorecem maior tolerância ao risco. A Conscienciosidade se destaca pelo vínculo com planejamento, poupança e organização das finanças, funcionando como um marcador importante de gestão mais estruturada dos investimentos. A Extroversão, embora com impacto mais discreto, mostra relação positiva com maior abertura a contextos de risco, ao passo que a Amabilidade tende a se associar à evitação de situações de incerteza, sugerindo menor inclinação a escolhas financeiras mais arriscadas.

Considerando esse conjunto de evidências, a incorporação das características de personalidade ao lado dos indicadores tradicionais aparece como um caminho promissor para a construção de perfis de investidor mais sensíveis às diferenças individuais. Conclui-se que o uso do modelo dos Cinco Grandes como complemento aos modelos de suitability contribui para uma compreensão mais fina do perfil de risco, alinhando-se ao objetivo proposto neste trabalho e oferecendo subsídios para práticas de orientação financeira mais personalizadas e potencialmente mais eficazes.

REFERÊNCIAS

ALDEROTTI, G.; MONTALBANO, P.; PIETROBELLI, C. The Big Five personality traits and earnings: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, v. 97, p. 102591, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2022.102591>.

ALMLUND, M.; DUCKWORTH, A. L.; HECKMAN, J. J.; KAUTZ, T. Personality psychology and economics. *NBER Working Paper*, n. 16822, 2011. DOI: <https://doi.org/10.3386/w16822>.

ALMLUND, M. et al. Personality psychology and economics. In: HANUSHEK, E. A.; MACHIN, S.; WOESSMANN, L. (org.). *Handbook of the economics of education*. v. 4. Amsterdam: Elsevier, 2011. p. 1-181.

AMOOZEGAR, A. et al. An examination of the role of Big Five personality traits on employee creativity in Sudanese public universities: a gender-based approach. *Frontiers in Psychology*, v. 16, 2025. DOI: 10.3389/fpsyg.2025.1556637.

ANBIMA. Apenas duas em cada dez pessoas se preparam financeiramente para a aposentadoria, revela pesquisa da ANBIMA. Disponível em:

https://www.anbima.com.br/pt_br/imprensa/apenas-duas-em-cada-dez-pessoas-se-p-reparam-financeiramente-para-a-aposentadoria-revela-pesquisa-da-anbima-8A2AB2AE905443AF0190549D5A397564-00.htm. Acesso em: 24 nov. 2025.

ANBIMA. *Raio X do Investidor Brasileiro* – 8ª edição (2024). São Paulo: ANBIMA/Datafolha, 2024. Disponível em: <https://www.anbima.com.br/data/files/AB/A3/C2/A8/88C76910FCADB769B82BA2A8/Raio-X-do-Investidor-Brasileiro-8-edicao.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2025.

ATHERTON, O. E.; ROBINS, R. W.; RENTFROW, P. J.; LAMB, M. E. Stability and change in the Big Five personality traits. *Social Psychological and Personality Science*, v. 12, n. 6, p. 1080–1094, 2021. DOI: 10.1177/1948550620923228.

BADDELEY, M.; BURKE, C.; TOBLER, P.; SCHULZ, W. Impacts of personality on herding in financial decision-making. *Cambridge Working Papers in Economics* (1006). Cambridge: Faculty of Economics, University of Cambridge, 2010.

BARBERIS, N.; THALER, R. A survey of behavioral finance. In: CONSTANTINIDES, G. M.; HARRIS, M.; STULZ, R. M. (org.). *Handbook of the economics of finance*. Amsterdam: Elsevier, 2003. v. 1, p. 1053-1128.

BLEIDORN, W. et al. Personality trait stability and change. *Personality Science*, v. 2, e6009, 2021. DOI: 10.5964/ps.6009.

BROWN, S.; TAYLOR, K. Household finances and the “Big Five” personality traits. *Journal of Economic Psychology*, v. 45, p. 197–212, 2014. DOI: 10.1016/j.joep.2014.10.006.

CARDOSO, N. O.; GARCIA, M. A.; COSTA, M. Investor suitability: discrepancies between the opinions of investors and financial market professionals. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, v. 41, 2025. DOI: 10.1590/0102.3772e41502.en.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. *Processo de análise do perfil do investidor (suitability): uma análise qualitativa e quantitativa da aplicação da Resolução CVM 30*. Rio de Janeiro: CVM, 2025. (Relatório de Avaliação de Resultado Regulatório – ARR). Disponível em: <https://www.gov.br/cvm/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos/arr-suitability.pdf>. Acesso em: 23 nov. 2025.

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

DHAMI, S.; AL-NOWAIHI, A. Behavioral economics. In: RAMACHANDRAN, V. S. (ed.). *Encyclopedia of human behavior*. 2. ed. Academic Press, 2012.

GRABLE, J. E.; LYTTON, R. H. Financial risk tolerance revisited: the development of a risk assessment instrument. *Financial Services Review*, v. 8, n. 3, p. 163–181, 1999.

HAEHNER, P. et al. Life events and personality trait change: a coordinated data analysis. *European Journal of Personality*, [s. l.], Epub ahead of print, 2025. DOI: 10.1177/08902070251356148

HOUSEL, M. *A psicologia financeira: lições atemporais sobre fortuna, ganância e felicidade*. Trad. Roberta Clapp. São Paulo: HarperCollins Brasil, 2021.

ISIDORE, R.; CHRISTIE, P. Review of the influence of investor personality (the Big 5 model) on investor behavior. *International Journal of Scientific Research and Management*, v. 5, n. 6, p. 5550–5557, 2017.

JIANG, Z. Personality differences and investment decision-making. *Journal of Banking & Finance*, v. 159, p. 106036, 2024. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2023.106036.

JIANGUM, Z.; PENG, C.; YAN, H. Personality differences and investment decision-making. *Journal of Financial Economics*, v. 153, p. 103776, 2024. DOI: 10.1016/j.jfineco.2023.103776.

JOHN, O. P.; SRIVASTAVA, S. The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In: PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. (ed.). *Handbook of personality: Theory and research*. 2. ed. New York: Guilford Press, 1999.

MARTELO, J. R.; FAVERO, E.; SOUZA, W. D. Personalidade e decisão financeira: um estudo com jovens do Exército Brasileiro. *Revista de Contabilidade e Organizações*, v. 14, n. 40, p. 1–15, 2020.

MAYFIELD, C.; PERDUE, G.; WOOTEN, K. Gestão de investimentos e tipo de personalidade. *Financial Services Review*, v. 17, p. 219–236, 2008.

NEVES, T. P. B. A influência dos traços de personalidade no perfil de risco do investidor. 2022.

OECD. *Supporting the new generation of retail investors in France: Proposal for a financial literacy strategy* (OECD Business and Finance Policy Papers, n. 672). Paris: OECD, 2024. Disponível em: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/10/supporting-the-new-generation-of-retail-investors-in-france_73806603/a28a4c52-en.pdf. Acesso em: 23 nov. 2025.

OSZKOWSKI, M. J.; GRABLE, J. E. Estimating risk tolerance: the degree of accuracy and the paramorphic representations of the estimate. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 16, n. 2, p. 29–47, 2005.

RODRIGUES, A.; FREITAS, C. R. de; FREITAS, C. L. de. Educação financeira para jovens e adultos: um estudo sobre conhecimento, endividamento e impacto psicossocial. *Revista de Gestão e Secretariado*, v. 15, n. 10, p. e4353, 2024.

ROTHER, E. T. Revisão sistemática x revisão narrativa. *Acta Paulista de Enfermagem*, v. 20, n. 2, p. v–vi, 2007. DOI: 10.1590/s0103-21002007000200001.

SHEFRIN, H. *Beyond greed and fear: understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

SOTO, C. J. Big Five personality traits. In: BORNSTEIN, M. H.; ARTERBERRY, M. E.; FINGERMAN, K. L.; LANSFORD, J. E. (org.). *The SAGE encyclopedia of lifespan human development*. Thousand Oaks: Sage, 2018. p. 240-241.

TEHRANI, H. D.; YAMINI, S. Personality traits and conflict resolution styles: a meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, v. 157, p. 109794, 2020. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109794.

THALER, R. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Nova Iorque: W. W. Norton, 2016.

XING, F. Financial risk tolerance profiling from text. *Information Processing & Management*, v. 61, n. 4, p. 103704, 2024. DOI: 10.1016/j.ipm.2024.103704.

DOS SANTOS, Allisson Silva *et al.* O MODELO BIG FIVE DE PERSONALIDADE E A EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE ESTUDANTES DE INSTITUIÇÕES

FEDERAIS DE JOÃO PESSOA - PB. Revista INTERFACE - UFRN/CCSA ISSN Eletrônico 2237-7506, v. 20, n. 2, p. 6–29, 2023.

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).

ISIDORO, Renu R.; CHRISTIE, P. Análise da influência da personalidade do investidor (o modelo dos cinco grandes) no comportamento do investidor. *International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM)*, v. 7, n. 7, p. 23–32, jul. 2017. Disponível em: <http://www.euroasiapub.org>. Acesso em: 02 jul. 2025.

PIRES, Jackson Gervasio; DOUTORA, Professora; MARQUES PIMENTEL E APRESENTADA À FACULDADE, Liliana. *FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA REVISÃO INTEGRATIVA DA LITERATURA* Dissertação no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Finanças, orientada pela. Disponível em: <<https://www.proquest.com/openview/b5536241eef7254dc50c5071c76f32fe/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>>.

PIRES, Jackson Gervasio. *Finanças comportamentais: uma revisão integrativa da literatura*. 2023. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Finanças) - Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto (ISCAP), Politécnico do Porto, Porto, 2023. Orientadora: Prof.^a Doutora Liliana Marques Pimentel. Disponível em: <https://www.proquest.com/openview/b5536241eef7254dc50c5071c76f32fe/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>

Mooreland, J. J. (2011). The Irrational Investor's Risk Profile (Publication No. 1694-2016 137490) [*Master thesis, Univerity of Minnesota*].

MCCRAE, R. R.; JOHN, O. P. An introduction to the Five-Factor Model and its applications. *Journal of Personality*, v. 60, n. 2, p. 175–215, 1992.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979.

Roberts, B.; Caspi, A. & Moffitt, T. (2003). Work experiences and personality development in young adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84: 582–593.

KOURTIDIS, D.; SEVIC, Z.; CHATZOGLOU, P. Investors' trading activity: a behavioral perspective and empirical results. *The Journal of Socio-Economics*, v. 40, n. 5, p. 548–557, 2011.

SELCUK, E.; ZAYAS, V.; HAZAN, C. Beyond satisfaction: the role of attachment in marital functioning. *Journal of Family Theory & Review*, v. 2, n. 4, p. 258–279, 2010.

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.