

Cartilha de Educação Financeira





Índice

Introdução	4
1. Consumo Planejado e Consciente	5
1.1 Planejando o consumo	5
1.2 O consumo planejado	5
1.2.1 Vantagens de planejar o consumo	5
1.2.2 Dificuldades para planejar	6
1.3 Armadilhas psicológicas e vieses cognitivos	7
1.3.1 Efeito Adesão	7
1.3.2 Efeito Halo	8
1.3.3 Falácia dos Custos Irrecuperáveis	9
1.3.4 Heurística do Afeto ou Afetiva	11
1.3.5 Ilusão de Controle	13
1.3.6 Viés da Atribuição	15
1.3.7 Viés do Ponto Cego	17
1.4 Recomendações para o consumo	18
1.5 Dicas para o consumidor	19
1.6 Consumo consciente	19
2 Orçamento Pessoal ou Familiar	21
2.1 O que é orçamento?	21
2.2 Elaboração do orçamento	22
2.2.1 Planejamento	22
2.2.2 Registro	23
2.2.3 Agrupamento	23
2.2.4 Avaliação	23
2.3 Gestão orçamentária	24
2.4 Participação da família no orçamento	25
3 Poupança e Investimento	26
3.1 Por que poupar?	26
3.2 Poupança e investimento	26
3.3 Componentes do investimento	26
3.4 O que você precisa saber antes de investir	27
3.4.1 O seu perfil de investidor	27



3.4.2	Objetivos do investimento	28
3.4.3	Prazo de aplicação	29
3.5	Modalidades e tipos de investimento mais comuns	29
4	Resiliência Financeira: Prevenção e Proteção	31
4.1	Riscos a que estamos expostos	31
4.2	Medidas de proteção e prevenção de riscos	32
4.2.1	Medidas de redução de riscos	32
4.2.2	Seguros.....	32
4.3	Cuidados na contratação de seguros	33
4.4	Importância do planejamento da aposentadoria	33
4.5	Quem precisa se preocupar e quando começar a se preocupar?	34
4.6	Opções financeiras para a aposentadoria.....	34
4.6.1	Planos obrigatórios	35
4.6.2	Planos complementares	35
4.6.3	Estratégia independente de planejamento da aposentadoria: vantagens e desvantagens.....	36
5	Uso do Crédito e Administração das Dívidas	38
5.1	Definição de crédito	38
5.2	Cheque Especial	38
5.3	Cartão de Crédito.....	38
5.3.1	Limite de crédito mínimo e programa de recompensas.....	39
5.3.2	Tipos de cartão de crédito	39
5.3.3	Cartão de Compra, Cartão de Débito e Cartão Pré-Pago.....	40
5.3.4	Crédito Rotativo	40
5.4	Financiamento	42
5.5	Crédito Consignado.....	42
5.6	Atenção aos juros.....	42
5.6.1	Poder dos juros no tempo	42
5.7	Uso do crédito.....	43
5.8	Dívidas.....	44
5.8.1	Origens das dívidas	45
5.8.2	Consequências do endividamento excessivo	46
5.8.3	Como sair das dívidas	47
	Referências Bibliográficas:	49



Aviso Legal	50
--------------------------	----

Introdução

No mundo contemporâneo, não basta às organizações criar produtos/serviços com diferenciais claros ou exclusivos, e, por consequência, melhores do que os oferecidos pela concorrência. Além disso, com a ruptura de paradigma patrocinada pelo conceito de “consumo consciente”, torna-se também necessário o fomento do envolvimento genuíno de todas as áreas da empresa para o atendimento das necessidades do novo consumidor – geralmente mais afeito à cultura e ao propósito organizacional do que a seus produtos/serviços em si.

Ciente dos desafios enfrentados pelo consumidor em sua jornada, esta cartilha tem como objetivo disponibilizar informações relativas à educação financeira para nossos usuários. O que veremos a seguir é um compilado de artigos e documentos produzidos por reguladores e autoridades, visando esclarecer aspectos relativos às melhores práticas de educação e planejamento financeiro.

1. Consumo Planejado e Consciente

1.1 Planejando o consumo

Estamos em constante conflito entre o que desejamos adquirir e o que nossos recursos financeiros permitem. Tal conflito exige que planejemos nosso consumo. Os desejos são ilimitados, enquanto os recursos são limitados. Temos o conflito entre consumir hoje ou poupar e postergar o consumo. Muitas vezes, queremos consumir mais do que nossa renda atual nos permite. Muitos não conseguem se controlar e acabam se endividando de maneira irresponsável. Consumir não é errado; pelo contrário, o consumo atende nossas necessidades e nossos desejos.

Para evitar que o dilema entre o querer e o poder nos coloque em uma enrascada financeira, devemos planejar o consumo e aplicar o conceito básico de economia, que nada mais é que a administração da escassez.

1.2 O consumo planejado

Consumir de maneira planejada e consciente não significa restringir gastos e deixar de comprar. Não se trata de fazer menos de tudo. O que estamos falando aqui é fazer mais daquilo que é mais relevante para você e menos daquilo que é menos relevante para sua realidade, seus anseios e de sua família.

O planejamento financeiro possibilita consumir mais e melhor. Consumir “mais” por meio da potencialização do dinheiro e “melhor” via eliminação de desperdícios.

1.2.1 Vantagens de planejar o consumo

Em um ambiente de inflação controlada, é mais fácil se planejar. As famílias que planejam adequadamente o consumo conseguem obter uma série de vantagens, tais como:

- **Controlar o endividamento pessoal:** o consumidor consciente de seus gastos (e de suas receitas) pode se controlar melhor. Mesmo que ele passe por dificuldades, pode sair delas mais rapidamente do que outro que não planeja seu consumo, evitando, assim, que um pequeno problema se transforme em uma grande bola de neve.
- **Auxiliar na preservação e no aumento do patrimônio:** o consumidor que consome planejadamente tem mais condições de destinar parte de sua renda para a poupança. Afinal, o planejamento auxilia a manter a disciplina.

- **Eliminar gastos desnecessários:** “o leite acabou” ou “fiquei sem café” – quem vivencia esse tipo de situação corre para o lugar mais próximo e acaba comprando produtos mais caros. Quem planeja incorre em menos gastos desnecessários e compra mais barato.
- **Utilizar os juros a seu favor:** com planejamento, você otimiza o uso do crédito, reduzindo o pagamento de juros, evita o pagamento de multas por falta de organização e tem maior capacidade de poupar. Quem poupa pode receber rendimentos e se beneficiar dos juros trabalhando a seu favor.
- **Maximizar os recursos disponíveis:** por meio de atitudes como pesquisar preços, negociar descontos ou aproveitar situações como a sazonalidade e a baixa temporada, quando aumenta o poder de barganha do consumidor.

Consumir mais não significa necessariamente gastar mais. Consumo planejado é fazer mais com a mesma quantidade de recursos.

1.2.2 Dificuldades para planejar

Temos dificuldade para planejar por diversos motivos.

- **Busca do prazer imediato:** na busca da satisfação de um desejo imediato, muitas vezes pagamos um preço maior por isso.
- **Pouca formação financeira:** devido ao desconhecimento sobre conceitos e produtos financeiros, não usamos adequadamente as possibilidades que o mercado financeiro oferece para um melhor planejamento em direção aos nossos sonhos.
- **Memória inflacionária:** por muitos anos, o brasileiro viveu em um ambiente de hiperinflação, que, no Brasil, durou até 1994, com a introdução do Plano Real. Apesar de já vivermos por quase duas décadas em um ambiente de inflação sob controle, a memória inflacionária ainda influencia a maneira como planejamos nosso consumo.

A mudança de hábito permite consumir mais e melhor, mas, para isso, é necessário ter disciplina.

1.3 Armadilhas psicológicas e vieses cognitivos

1.3.1 Efeito Adesão

O Efeito Adesão (Bandwagon Effect, em inglês) é um fenômeno psicológico que consiste na tendência a fazer ou crer em algo porque um grande número de pessoas o faz. Esse viés pode nos fazer tomar decisões irrefletidas, com base no comportamento da maioria. É sinônimo de “comportamento de manada”.

Mas como resistir ao apelo da popularidade?

Os vieses se originam das “regras de bolso” ou atalhos mentais (tecnicamente chamados de heurísticas) que nossa mente cria para tomarmos decisões de modo mais rápido e simples.

Além dos atalhos mentais, o efeito adesão também está fundamentado na imitação, que é o método mais primordial pelo qual adquirimos aprendizado. Por isso, o efeito está tão presente na nossa tomada de decisão.

Assim, no que se refere ao consumo, acompanhar a maioria tem sua lógica, já que, em vez de perdermos tempo e energia pesquisando sobre cada empresa ou produto disponível no mercado, basta assumirmos simplesmente que o mais consumido deve ser o melhor. E algumas vezes realmente essa premissa pode ser válida.

Para certas pessoas é inclusive uma tática. Por exemplo, há quem prefira os automóveis mais vendidos, por achar que esse fato lhes confere uma vantagem na hora da revenda. Nesse caso, trata-se de uma decisão refletida, diferente do comportamento aparentemente irracional de deixar-se levar pela opinião geral e comprar o mais vendido só por ser popular.

O viés apontado aqui se refere ao último caso, quando uma regra útil para agilizar nossas decisões acaba produzindo o efeito contrário, por ser usada de modo indiscriminado, sem refletirmos sobre o motivo por trás da popularidade do produto e até que ponto ele é adequado às nossas necessidades.

Estamos mais suscetíveis ao efeito adesão em situações de incerteza, pânico ou nos momentos em que há pressão para tomar decisões. Quando não há clareza sobre a situação econômica ou em épocas de crise, por exemplo, os indivíduos podem tender a selecionar os ativos mais populares. Ao examinarmos determinado produto em uma loja, é comum o vendedor argumentar que todos estão o comprando, que o estoque está perto do final e não podemos deixar de levá-lo.

Outros fatores que provocam o efeito adesão são os modismos, a euforia provocada pela mídia e pelas redes sociais, e a tendência de seguir o clima geral que por vezes se instala em parte da sociedade com relação a determinado assunto. Um exemplo são as bolhas e as pirâmides financeiras, que costumam ocorrer quando muitos investidores escolhem um determinado ativo apenas porque seus familiares e

amigos estão aplicando nele, sem se preocupar em avaliar o racional de investimento. Isso ocorre pelo fato de que as pessoas se sentem mais confortáveis quando fazem parte de grupos, enquanto a sensação de ficar “fora da festa” costuma ser desagradável.

Assim, para driblar o Efeito Adesão nas decisões de consumo:

- Evite comprar de maneira impulsiva, só por acreditar que a marca, o produto ou o serviço é preferido pela maioria;
- Antes de seguir a opinião da maioria, procure analisar criticamente de que forma ela se aplica ao seu caso específico;
- Analise as características do produto/serviço e se o preço realmente vale o que se oferece em termos de atender alguma necessidade ou trazer bem-estar;
- Pesquise alternativas que gastem menos com publicidade e que possam oferecer os mesmos benefícios por menores preços;
- Evite consumir produtos que estejam em grande procura ou viajar em épocas de alta temporada. São exemplos típicos de popularidade que custa mais caro;
- Tente pesquisar diferentes fornecedores, aproveitar promoções e negociar descontos;
- Resista aos apelos da publicidade e lembre-se que nem sempre o que se veicula sobre um produto ou serviço é totalmente verdadeiro;
- Procure fontes especializadas para se informar e comparar alternativas;
- Preste atenção em outro viés associado a este – o Efeito de Enquadramento – pois muitas vezes nossas decisões de consumo são influenciadas pela maneira como as opções são apresentadas;
- Finalmente, procure se conscientizar do momento em que está vivendo, tanto individual quanto social, pois em momentos de fragilidade podemos ser mais suscetíveis aos apelos emocionais, assim como em momentos de crise ou euforia social somos mais sujeitos a nos deixar levar pelo clima que se estabelece.

1.3.2 Efeito Halo

O Efeito Halo (halo effect em inglês) é um viés cognitivo em que nossas primeiras impressões sobre determinadas características de uma pessoa influenciam nosso julgamento sobre outras características não necessariamente relacionadas.

Esse viés se aplica também às nossas impressões sobre empresas, produtos e marcas, sendo particularmente explorado na área do marketing. Se a publicidade for bem sucedida em criar uma impressão positiva, é bem provável que ela se estenda ao produto por associação.

O Efeito Halo pode se estabelecer com uma força tal que a avaliação racional sobre a qualidade do produto é simplesmente ignorada. Isso pode acontecer pelo resultado da combinação desse efeito com o Viés de Confirmação, que é a tendência a interpretarmos as informações de modo a confirmar nossas próprias convicções.

O efeito também ocorre quando transportamos nossa experiência positiva com um produto para outro da mesma marca, mesmo que não tenhamos informação alguma sobre o último.

Para evitar o Efeito Halo, é importante que o consumidor:

Se conscientize de que nem todos os produtos de uma empresa são necessariamente bons e que é preciso analisar caso a caso;

Lembre-se que, por mais que um artista seja incrível, não significa que ele esteja capacitado para atestar a qualidade de um pro

duto e nem que o mais adequado para ele seja também o melhor para outras pessoas;

- Pesquise concorrentes que possam oferecer alternativas similares por menor preço, pois a aura que cerca uma marca famosa é resultado de um investimento em marketing que pode tornar o preço do produto excessivo em relação ao seu benefício;
- Procure identificar quais características do produto são realmente importantes, a fim de concentrar seu julgamento nelas, ao invés de se restringir ao mostrado pela propaganda ou pelo vendedor;
- Dê uma segunda chance para suas primeiras impressões, tanto boas quanto ruins. Analise a opção com maior detalhe antes de aceita-la incondicionalmente ou rejeita-la completamente;
- Busque qualidade e boa relação custo x benefício em suas decisões de compra; Lembre-se de que a reputação pode ser um bom indicador de qualidade, mas é preciso ficar atento a determinadas opiniões, como a das publicações especializadas, por exemplo, que podem se beneficiar da realização de críticas tendenciosamente positivas; e
- Por fim, experimente e decida por si mesmo suas preferências, evitando julgar o conteúdo somente pela embalagem.

1.3.3 Falácia dos Custos Irrecuperáveis

A Falácia dos Custos Irrecuperáveis (em inglês, *sunk cost fallacy*) é um viés que faz o consumidor apegar-se a despesas ou custos que já ocorreram e não podem mais ser reavidos. Dessa forma, uma decisão que

pode ter sido equivocada no passado acaba tendo um peso indevido sobre novas decisões que precisam ser tomadas no presente.

Em lugar de nos preocuparmos com os benefícios que nossas aquisições trazem hoje, esse viés nos leva a decidir com base em quanto custaram no passado. No caso de investimentos perdedores, tendemos a permanecer à espera de uma recuperação que pode não acontecer e ficar expostos a prejuízos ainda maiores, ao invés de realizar as perdas e aplicar em outras opções mais rentáveis.

Imagine, por exemplo, que uma pessoa está indo a uma loja e que, a meio caminho de lá, descobre que está fechada. É difícil acreditar que ela quisesse percorrer o restante do percurso até a loja, sabendo que estava fechada, só por já ter ido até a metade. No entanto, esse padrão de raciocínio é surpreendentemente comum na tomada de decisões que envolvem dinheiro.

Outro exemplo desse viés pode ser encontrado em empresários que investem num novo negócio e, no meio do projeto, percebem que não vai dar certo. Ao invés de abandonar o empreendimento, decidem continuar com a mentalidade de que, por já ter investido muito, não podem interrompê-lo. Mesmo que isso incorra em perdas além do seu investimento inicial.

A Falácia dos Custos Irrecuperáveis é decorrência de outro viés chamado Aversão a Perda. A fim de lidar com ambos, o consumidor pode adotar estratégias para não se apegar emocionalmente aos produtos que possui nem à tentativa de recuperar custos já incorridos.

O tempo, o dinheiro, o esforço e tudo aquilo que alguém já gastou, sem possibilidade de reaver, é o que chamamos de custo irrecuperável. Ele se foi, não importa o que será feito daqui para frente. No presente cabe apenas tentar decidir qual escolha irá produzir o melhor resultado futuro.

Para contornar esse viés, é aconselhável que o consumidor:

- É preciso, antes de tudo, identificar os custos irrecuperáveis, aceitar o fato de que já estão perdidos e trabalhar os objetivos de consumo e investimento com foco nas utilidades e ganhos futuros;
- Definir objetivos é uma prática que, além de otimizar a alocação dos recursos, pode auxiliar o consumidor a decidir de forma mais racional sobre a realização (ou não) das perdas. Por exemplo, se você vai ao cinema para se divertir e na primeira meia hora o filme lhe parece enfadonho ou triste, talvez seja mais racional ir embora que perder tempo na sala de projeção;

- Da mesma forma, fazer uma revisão periódica dos gastos e despesas existentes é importante para verificar quais deles não cumprem o objetivo pretendido ou não trazem mais os benefícios esperados;
- Antes de realizar investimentos, definir claramente suas premissas, seus prazos e seus objetivos, para que seja possível determinar se os pressupostos ainda são válidos ou se há tempo suficiente para recuperar eventuais prejuízos, para daí decidir sobre sua realização. Além disso, estabelecer estratégias para blindar essas premissas, prazos e objetivos de alterações em situações tentadoras;
- Evitar tomar decisões por orgulho e avaliar as opções de compra possíveis com o tempo e o dinheiro disponíveis hoje, pensando se poderia fazer melhor uso dos recursos atuais, são estratégias mentais úteis para não insistir no mesmo erro;
- Outra estratégia recomendável é a fixação de limites de perda. Por exemplo, se na sua casa tem um eletrodoméstico que costuma dar defeito, nesse caso é importante estabelecer um limite de gastos com reparo – talvez esse bem dure mais três anos com poucos consertos mas é possível que, ao pensar a longo prazo, valha mais a pena trocar por um novo hoje. No caso de investimentos, uma prática bastante utilizada no mercado acionário é a programação de stop loss, que consiste em cadastrar um preço limite a partir do qual é automaticamente gerada uma ordem de venda da ação. O fato de a ordem ser pré-programada e executada automaticamente faz com que a estratégia possa ser mantida, independentemente do estado emocional do investidor.

1.3.4 Heurística do Afeto ou Afetiva

A Heurística do Afeto (*affect heuristic*, em inglês) é um atalho mental para facilitar a tomada de decisão que não é realizada de forma puramente racional, mas influenciada por emoções que se manifestam automática e inconscientemente.

Isso provavelmente se deve ao fato de que, ao longo do tempo, o cérebro humano foi evoluindo no sentido de discriminar melhor e mais rapidamente a resposta a um estímulo, tornando-nos progressivamente mais capazes de reagir a situações perigosas.

O problema é que essa reação é automática, imediata e geralmente inconsciente, enquanto a análise objetiva mais rigorosa exige mais esforço e tempo para ser processada. Assim, nas situações em que não

temos tempo para refletir ou conhecimento suficiente sobre o assunto, nossa decisão geralmente é pautada na resposta emotiva, levando-nos a cometer erros sistemáticos de julgamento.

Quando algo nos provoca emoções positivas, tendemos a superestimar seu benefício e a subestimar, ou até mesmo ignorar, seu custo ou risco. Por exemplo, uma pessoa que gosta de carne vermelha tende a avaliar o benefício de ir a uma churrascaria como alto em relação ao seu preço e aos riscos associados, principalmente se as potenciais consequências estiverem no futuro.

Da mesma forma, uma associação negativa com determinada coisa faz a balança entre custos e benefícios pender mais para o lado dos custos, ainda que não haja razão para tanto. Esse julgamento é feito tão rapidamente pela nossa mente que sequer nos damos conta do quão tendencioso ele pode ser.

Conforme somos apresentados a imagens, palavras e situações, nosso cérebro estabelece uma correlação com sentimentos positivos ou negativos que são acessados para tomarmos decisões. No entanto, não necessariamente os afetos evocados são relevantes na avaliação dos riscos ou benefícios em questão.

Os modelos tradicionais de custo-benefício geralmente são lineares, assumindo que as alterações nos preços de um bem o tornam mais ou menos atraente, da mesma forma, em qualquer nível de preço. Consequentemente, tais modelos falham em explicar o efeito psicológico de um item gratuito.

O Modelo do Preço Zero, por outro lado, sugere que há um aumento no valor intrínseco do bem quando o preço é reduzido a zero. A mudança na demanda, como resultado das alterações de preços, não é linear, pois varia dependendo se o bem é de alto ou baixo valor.

Além disso, bens gratuitos possuem uma atratividade extra, o que leva uma diminuição no preço de R\$ 0,99 para zero a ser mais poderosa do que uma redução de R\$ 1 para R\$ 0,01. Uma das explicações mais aceitas para esse comportamento é justamente a Heurística do Afeto, baseada na premissa de que a opção que não possui nenhuma desvantagem (sem custo) tenderia a provocar uma resposta afetiva mais positiva.

Finalmente, a fim de mitigar eventuais vieses na tomada de decisão decorrentes da Heurística do Afeto, é recomendável que o consumidor:

- Tente compreender quem está pagando pelo produto ou serviço oferecido gratuitamente e de que forma o desconto será recuperado pelo vendedor mais tarde (pode haver a fidelização, por exemplo, que impede o cliente de cancelar o serviço por determinado prazo);

- Caso o período grátis seja temporário, antes de contratar o serviço procure saber o valor da mensalidade válido quando começar a cobrança, além das regras e procedimentos necessários para cancelar;
- Desenvolva estratégias para não comprar por impulso, como fazer pesquisa de preços e não sair com o cartão de crédito, assim se ganha tempo para refletir sobre a aquisição, principalmente sobre o quanto aquele bem é realmente necessário;
- Caso se trate de um bem perecível, certifique-se de que conseguirá consumi-lo antes da data de validade, pois de nada vale levar dois pelo preço de um, por exemplo, se não for consumir os dois dentro do prazo;
- Compare os riscos e benefícios com base em critérios racionais e não por simpatia à marca, por identificação com a publicidade, simpatia do vendedor ou outras técnicas de marketing que apelam para suas emoções; e
- Perceba qual necessidade afetiva aquela compra procura preencher – conforto, segurança, aprovação, companhia, etc. – e tome sua decisão de modo consciente, avaliando principalmente se aquela necessidade pode ser preenchida por algo mais adequado, seja em termos de preço ou de benefícios.

1.3.5 Ilusão de Controle

Ilusão de controle (*Illusion of control*, em inglês) consiste em acreditar na própria capacidade de afetar eventos futuros, ainda que não se possua qualquer controle sobre eles.

A Ilusão de Controle se relaciona com outros vieses, como o Otimismo Exagerado³, a Autoconfiança Excessiva⁴ e o Viés de Confirmação. Este último faz com que a pessoa interprete as informações e os acontecimentos de modo a confirmar suas próprias convicções. Desse modo, a autoconfiança e o otimismo são reforçados a ponto de achar que tem poder sobre os eventos futuros.

Assim, ao repetir determinada atitude, o indivíduo se sente encorajado a continuar tal ação e tende a generalizar a ilusão de controle para outros comportamentos, levando a uma exposição exagerada a vários prejuízos potenciais.

Consequentemente, as pessoas sujeitas a este viés tendem não só a se arriscar demasiadamente, mas também a se proteger insuficientemente. Isto porque elas pensam ter mais controle do que realmente possuem sobre as situações, além de acreditarem que, caso algo ruim aconteça, terão capacidade de resolver facilmente o problema.

Do ponto de vista do consumo, o viés motiva a pessoa ignorar as precauções usuais, como pesquisar sobre a empresa e o produto, comparar preços, negociar descontos, exigir garantias e fazer seguros, entre outras. Cabe lembrar que, como a pessoa geralmente não tem consciência de seu comportamento, é difícil convencê-la das possíveis implicações financeiras.

Por fim, há casos em que a Ilusão de Controle pode se manifestar apenas em uma determinada área ou em menor grau – o que provavelmente é o caso da maioria das pessoas. Ainda assim, é preciso ficar atento.

Para tanto, a fim de contornar este viés, é recomendável que o consumidor:

- Tente medir sua habilidade de modo objetivo, comparando seus resultados obtidos e demais métricas com as de outras pessoas, a fim de ter uma noção mais realista da própria capacidade (tendo cuidado com o Viés de Confirmação);
- Liste as decisões de consumo passadas que poderiam ter sido melhores se tomadas as precauções necessárias (pesquisa, comparação de preços, negociação etc.);
- Ouça opiniões externas de pessoas confiáveis que entendam sobre o assunto, principalmente as contrárias, e compare-as honestamente com as suas;
- Evite tomar alguma decisão em momentos de fragilidade emocional, pois a necessidade de segurança emocional e proteção da autoestima poderão influenciar suas escolhas. Por exemplo, tome cuidado com decisões tomadas para “mostrar aos outros que está certo”;
- Seja realista com as possibilidades de ganho em jogos de azar ou em loterias, pois os ganhos passados e a possibilidade de escolher números ou cartelas não influenciam as chances atuais de sucesso; e
- Da mesma forma, tome cuidado ao tomar novas decisões de investimento imediatamente após ter realizado lucro em uma aplicação. A sensação positiva de ganho pode gerar ilusão de controle ou excesso de autoconfiança.

1.3.6 Viés da Atribuição

Os Vieses de Atribuição (*attribution biases* em inglês) são um conjunto de vieses que explicam erros sistemáticos – que cometemos ao procurar explicações causais para os acontecimentos, seja em relação ao nosso comportamento ou ao alheio.

Na psicologia social, pesquisadores explicam os vieses da atribuição a partir de duas abordagens:

- *Cognitiva*: alega que o julgamento que fazemos é distorcido em relação à realidade porque interpretamos as situações do nosso ponto de vista, limitados às informações disponíveis e baseados tanto no estado em que nos encontramos (físico, psicológico etc.) quanto em nossas experiências passadas;
- *Motivacional*: defende que os vieses da atribuição não são falhas no modo de processar as informações, mas que nossa tendência a fazer julgamentos apressados (ou insuficientemente fundamentados) por atribuição ocorre quando somos motivados ou pressionados a decidir.

O Erro Fundamental da Atribuição diz respeito à tendência a supervalorizar os fatores internos, como personalidade e esforço, e a subestimar o impacto de fatores externos (p. ex., clima ou economia) quando tentamos explicar o comportamento de outras pessoas. No entanto, ao justificarmos nosso próprio comportamento, nos inclinamos a fazer o oposto, dando maior peso às causas externas.

De modo análogo, o Erro da Atribuição Grupal se manifesta de duas formas: quando atribuímos as características de um indivíduo ao grupo do qual faz parte; e quando acreditamos que as preferências de uma pessoa são idênticas às da maioria de seu grupo.

Outro componente do erro fundamental da atribuição é a Assimetria do Ator-Observador (*actor-observer asymmetry* em inglês): dada uma situação, quem dela participa costuma explicá-la a partir de fatores alheios à sua vontade, enquanto quem observa de fora a justifica com base em características dos envolvidos.

Similarmente, o Viés da Autoconveniência (*self-serving bias* em inglês) nos faz atribuímos nosso sucesso a fatores internos como a inteligência, e nossos fracassos a algum acontecimento ou ao comportamento de outra pessoa.

Já o Viés Egocêntrico (*egocentric bias* em inglês) nos faz exagerar nossa própria importância. Um exemplo clássico é quando, ao participar de uma equipe, achamos que nossa contribuição é mais expressiva que a dos outros ou que nossas opiniões devem prevalecer.

Uma extensão do Viés Egocêntrico é o Efeito do Falso Consenso (*false consensus effect* em inglês), que consiste na tendência a presumir que nossas crenças, nossos ideais, e nossas opiniões são compartilhadas pela maioria. Ou seja, é uma projeção do que acreditamos na sociedade que nos dá uma sensação de segurança quando fazemos escolhas.

Esses são apenas alguns dos vieses da atribuição. Eles são tantos e interferem de tantas formas diferentes na tomada de decisões que é difícil não sermos tendenciosos ao fazermos qualquer julgamento, especialmente quando estamos estressados, cansados, com pressa ou com informação insuficiente.

Sendo assim, para evitar os vieses da atribuição ao tomar decisões, é importante que o consumidor:

- Procure avaliar o produto ou serviço ofertado de forma objetiva, levando em consideração o seu estado emocional e também aos fatores pessoais e situacionais que podem estar interferindo na hora da compra.
- Busque todas as informações disponíveis sobre o produto em que está interessado, buscando entender sua motivação e necessidade. Sempre que tomamos decisões com poucas informações estamos predispostos a escolhas enviesadas.
- Tente contextualizar e ponderar suas experiências positivas e negativas, para não ser tendencioso ao processar as informações na avaliação de um produto ou serviço. Produtos e serviços não são perfeitamente homogêneos, de forma que a sua satisfação com ele no passado, não garante o mesmo resultado no futuro.
- Evite generalizar suas necessidades, tomando como respaldo a decisão de outras pessoas para os seus hábitos de consumo. A popularidade de um produto não garante a sua qualidade, bem como pode ou não corresponder a uma necessidade real sua.
- O erro fundamental da atribuição e o viés da autoconveniência também prejudicam a avaliação dos resultados dos nossos investimentos, pois se relacionam com o excesso de confiança. Manter uma postura autocrítica e examinar cuidadosamente os fatores do sucesso ou fracasso de uma determinada posição é fundamental para aprender com nossos erros e acertos.

1.3.7 Viés do Ponto Cego

O Viés do Ponto Cego (*bias blind spot*, em inglês) é a propensão a acharmos que nossos julgamentos são imparciais, enquanto os das demais pessoas são tendenciosos.

Em outras palavras, falhamos sistematicamente em reconhecer que nossas decisões são afetadas por preferências, crenças, cultura, preconceitos e outros fatores pessoais, além de detalhes do ambiente. No entanto, ao analisamos as decisões alheias, acreditamos que estão sujeitas a tais vieses.

Portanto, o ponto cego a que se refere este viés diz respeito à nossa incapacidade de enxergar a subjetividade presente nas nossas decisões.

Ao mostrar estereótipos que confirmam nossa aparente melhor capacidade de tomar decisões ou tendência a classificar os outros, alguns anúncios podem nos induzir a preferir determinado produto. Outras técnicas comuns consistem em ativar vieses inconscientes que temos por natureza ou criar afinidade com o consumidor, para que ele veja o produto sugerido de forma distinta dos demais, pois avaliar o que está à nossa volta diferentemente do que está distante é um tipo de Ponto Cego.

O viés pode surgir de nossa tendência a considerar reais e adequadas as situações nas quais nós já acreditávamos anteriormente e recusar aquelas que desafiam as nossas crenças e expectativas.

Além disso, também aceitamos rapidamente uma escolha que parece funcionar bem, pois é prazeroso acreditar que acertamos. Até porque é comum considerar que pessoas inteligentes possuem raciocínio ligeiro e por isso sempre tomam decisões de forma rápida. Assim, interrompemos a busca de outras opções que poderiam ser melhores ou menos sujeitas a vieses.

Na verdade, não estamos completamente conscientes do nosso próprio processo de pensamento. Ao contrário, grande parte das nossas decisões é tomada de modo imediato, irrefletido, automático e inconsciente – como se fosse um ato reflexo. Este tipo de escolha é fruto do chamado Sistema 1 do nosso cérebro, mais primitivo, que nos permite decidir de forma rápida e sem esforço, tendo sido fundamental para a nossa sobrevivência ao nos impulsionar a nos proteger dos perigos, por exemplo.

Assim, para evitar ser afetado por este viés, é recomendável que o consumidor:

- reconheça que seus julgamentos podem ser influenciados por fatores subjetivos que ele não consegue identificar;

- entenda que pode estar sujeito aos vieses conhecidos, da mesma forma que as outras pessoas; conheça as táticas usadas para influenciar suas decisões e tome as precauções necessárias, como desmarcar as opções de que não precisa sempre que adquirir um produto ou serviço;
- evite tomar decisões de compra de forma apressada. Separe um tempo para pesquisar as opções existentes;
- entenda o papel de seu estado emocional e de suas preferências em suas decisões a fim de evitar, por exemplo, que somente a propaganda afete sua decisão de compra no lugar da reflexão sobre a qualidade e o preço. Ou então que a amizade pelo gerente do banco, e não a rentabilidade e o risco, afete sua escolha de produtos financeiros; e
- estabeleça regras para evitar que suas decisões sejam influenciadas por fatores subjetivos. Por exemplo: agendar lembretes, usar aplicativos de comparação de preços, levar calculadora e lista para o supermercado, programar aplicações automáticas no banco etc.

1.4 Recomendações para o consumo

Os vendedores em geral recebem treinamento para se tornarem vendedores profissionais. Lojistas, órgãos de classe, universidades, entre outros, fornecem uma enorme variedade de cursos com o objetivo de impulsionar a força das vendas.

E os consumidores? Recebem algum tipo de treinamento para se tornarem consumidores conscientes de suas escolhas, ou, em outras palavras, “consumidores profissionais”? Normalmente não.

Você já tinha pensado nisso? Não seria bom se existissem também cursos para consumidores em vez de apenas cursos para vendedores?

Para nos tornarmos consumidores preparados, precisamos conhecer algumas das técnicas de vendas mais utilizadas.

- *Tamanho das letras*: diferença de tamanho das letras no anúncio, para dar destaque ao que interessa ao lojista (exemplo: o valor da parcela em vez do custo total do produto).
- *Pequenas unidades de tempo*: divisão do valor a ser pago em unidades menores de tempo. Em relação a parcelamentos, alguns vendedores informam o custo por dia, dando a falsa impressão de que o produto custa bem menos do que na realidade. Você já deve ter visto algo como “custa apenas R\$3,99 por dia”. Faça as contas: R\$3,99 por dia é a mesma coisa que R\$119,70 por mês.
- *Apelo emocional*: frases com forte apelo emocional dão uma sensação de facilidade e urgência para que o consumidor não “perca” a “oportunidade” oferecida. Você já deve ter visto frases do tipo “dinheiro fácil e rápido”, “compre hoje e pague só depois do carnaval” etc.

- *Preços que terminam com R\$0,99:* dão a impressão de serem “menores” e têm um
- impacto psicológico importante para o consumidor.

Conhecer as estratégias dos vendedores de produtos ou serviços é um importante passo para se proteger.

1.5 Dicas para o consumidor

Além de identificar as estratégias e as técnicas utilizadas pelos vendedores para impulsionar a força das vendas, é importante saber que o consumidor também pode adotar algumas atitudes para assegurar que poderá consumir mais com a mesma quantidade de recursos.

Um consumidor que planeja e é disciplinado é capaz de comprar mais e pagar menos e ainda conseguir poupar mais.

Vamos, então, conhecer algumas dicas sobre como, você, consumidor, pode se comportar diante do comércio e dos supermercados, atuando de forma mais vantajosa para você mesmo, fazendo mais com menos.

Atitudes que podem ser adotadas pelo consumidor no comércio:

- Pesquisar preços.
- Pechinchar, negociar com afinco.
- Experimentar pagar com dinheiro em espécie em vez de cartão. Às vezes, é possível conseguir um bom desconto.
- Atente para o real preço dos produtos nas vitrines (não apenas para o valor da parcela).
- Transmita certo “desinteresse” ao tratar com vendedores. Conheça opções de produtos e serviços. Você pode conseguir um acordo melhor.
- Pesquise o preço do produto ou serviço, com antecedência, pela internet.

1.6 Consumo consciente

É importante termos a consciência de que nossas decisões de consumo afetam os recursos naturais disponíveis no planeta. Considerando que os recursos naturais são imprescindíveis para a manutenção da vida na Terra, as consequências das decisões de consumo se ampliam, afetando a sobrevivência das

presentes e gerações futuras. Não é difícil imaginar o impacto dessas decisões sobre a capacidade do planeta para fornecer alimentos, uma vez que a população humana atingiu sete bilhões.

Consumir tendo em conta as consequências desse consumo, em médio e longo prazo, para as populações do planeta, é usualmente chamado de “consumo consciente”.

O consumo consciente propicia, além das vantagens ambientais, benefícios sociais e econômicos para a sociedade como um todo, e individuais para aquele que consome conscientemente. Desse modo, consumo consciente amplia o conceito de educação financeira, ao incorporar às nossas escolhas de consumo considerações sociais e ambientais, tais como modo de produção, quantidade e qualidade das matérias-primas, tipo e qualidade de mão de obra, produção de resíduos e outros aspectos relevantes para o meio ambiente e para a sociedade.

Enfim, consumir conscientemente pode contribuir para o consumo sustentável nas dimensões ambiental, social e econômica, ou seja, adquirir produtos e serviços ambientalmente corretos, com o mínimo de impacto sobre o meio ambiente, que possam ajudar a construir uma sociedade mais justa e, claro, que sejam economicamente compatíveis com a situação financeira do consumidor.

Ao compararmos produtos e serviços semelhantes ofertados no mercado podemos dar preferência aos produtos elaborados de modo socioambientalmente sustentável, por exemplo, consumindo frutas produzidas no local e da safra e, portanto, mais baratas, favorecendo produtos locais, que não consumiram energia para serem conservados e transportados. Ou seja, consumir de forma sustentável e, portanto, consciente, não traz prejuízos à qualidade do consumo.

Também podemos contribuir para a sustentabilidade ao:

- reduzir o consumo desnecessário, evitando desperdícios e a produção excessiva de lixo;
- diminuir o impacto negativo da atividade humana sobre o meio ambiente (extrativismo, agropecuária, urbanização, indústria, serviços, lixo);
- melhorar a qualidade de vida e o bem-estar pessoal e da sociedade, tanto das gerações atuais quanto das futuras;
- usar o dinheiro e o crédito a seu favor e, ao mesmo tempo, em favor da sociedade e do meio ambiente.

Trata-se de buscar o equilíbrio entre ter o que você precisa e ser um consumidor social, ambiental e economicamente sustentável.

2 Orçamento Pessoal ou Familiar

2.1 O que é orçamento?

Orçamento pode ser visto como uma ferramenta de planejamento financeiro pessoal que contribui para a realização de sonhos e projetos. Para que se tenha um bom planejamento, é necessário saber aonde se quer chegar; é necessário internalizar a visão de futuro trazida pela perspectiva de realização do projeto e estabelecer metas claras e objetivas, as quais geralmente precisam de recursos financeiros para que sejam alcançadas ou para que ajudem a atingir objetivos maiores.

Por isso, é importante que toda movimentação de recursos financeiros, incluindo todas as receitas (rendas), todas as despesas (gastos) e todos os investimentos, esteja anotada e organizada. De onde vem o dinheiro não costuma ser um mistério. Em geral, as pessoas naturalmente têm uma boa noção de onde vêm as suas receitas, pois esperam recebê-las pelo trabalho realizado, por algum investimento efetuado ou por benefícios recebidos. Quando o dinheiro vem como resultado do trabalho, as formas mais conhecidas são: salário, comissão de vendas, diárias, honorários, pró-labore, faturamento de prestação de serviços, vencimentos, subsídios. O dinheiro também pode ser resultado do rendimento de aplicações financeiras ou em bolsa de valores, planos de previdência social ou privada, prêmios de seguros, ou mesmo de aplicações não financeiras como aluguel de imóveis, herança, *royalties*, prêmios de loteria. Pode ainda ter como origem benefícios previdenciários ou assistenciais de programas sociais do governo. Por outro lado, pesquisas indicam que grande parte da população não sabe como gasta o seu dinheiro ou o quanto é gasto em cada grupo de despesas, como alimentação, moradia, educação, saúde, lazer, dívidas e juros, viagens e realização de sonhos ou outros gastos e investimentos. O controle e o planejamento financeiro, bem como a anotação de todas as receitas e despesas, ajudam a obter respostas para essas perguntas fundamentais.

Qualquer que seja o tamanho do seu plano ou sonho, é necessário ter um controle efetivo das receitas e das despesas, bem como se organizar e definir o que tem de ser feito, de modo a alcançar os objetivos em menos tempo e ao menor custo possível.

O orçamento financeiro pessoal oferece uma oportunidade para você avaliar sua vida financeira e definir prioridades que impactam sua vida pessoal. O orçamento vai ajudá-lo a:

- conhecer a sua realidade financeira;
- escolher os seus projetos;
- fazer o seu planejamento financeiro;



- definir suas prioridades;
- identificar e entender seus hábitos de consumo;
- organizar sua vida financeira e patrimonial;
- administrar imprevistos;
- consumir de forma contínua (não travar o consumo).

2.2 Elaboração do orçamento

Um importante princípio a ser seguido na elaboração do orçamento é que as despesas não devem ser superiores às receitas. Mais do que isso, é prudente que as receitas superem as despesas, para que você possa formar uma poupança, investindo seu superávit financeiro de modo a ter recursos suficientes para eventuais emergências, realizar sonhos, preparar sua aposentadoria etc.

O orçamento pessoal (ou familiar) deve ser iniciado a partir do registro de tudo que você (ou sua família) ganha e o que gasta durante um período, em geral um mês ou um ano. Para simplificar um pouco a linguagem, vamos tratar do orçamento pessoal, mas tudo que falarmos daqui em diante também vale para o orçamento familiar. Na elaboração do orçamento é necessário organizar e planejar suas despesas, com o objetivo de gastar bem o seu dinheiro, suprir suas necessidades e ainda realizar sonhos e atingir metas, de acordo com as prioridades definidas.

Existe mais de uma maneira de elaborar um orçamento. Vamos sugerir um método que consiste em quatro etapas: planejamento, registro, agrupamento e avaliação.

2.2.1 Planejamento

O processo de planejamento consiste em estimar as receitas e as despesas do período. Para isso, você pode utilizar sua rotina passada, elencando as receitas e as despesas passadas e usando-as como base para prever as receitas e as despesas futuras.

Veja, na sequência, algumas sugestões para auxiliá-lo nesta etapa.

- Diferencie receitas e despesas fixas das variáveis
- Receitas fixas – Como o próprio nome diz, são receitas que não variam ou variam muito pouco, como o valor do salário, da aposentadoria ou de rendimentos de aluguel.
- Receitas variáveis – São aquelas cujos valores variam de um mês para o outro, como os ganhos de comissões por vendas ou os ganhos com aulas particulares.
- Despesas fixas – São despesas que não variam ou variam muito pouco, como o aluguel, a prestação de um financiamento etc.

- Despesas variáveis – São aquelas cujos valores variam de um mês para o outro, como a conta de luz ou de água, que variam conforme o consumo.
- Lembre-se dos compromissos sazonais: impostos, seguros, matrículas escolares etc.
- Lembre-se dos compromissos já assumidos: cheques pré-datados ou ainda não compensados, prestações a vencer, faturas de cartões de crédito etc.
- Utilize informações passadas de conta de luz, água, telefone etc.

2.2.2 Registro

É necessário anotar, de preferência diariamente, para evitar esquecimentos, todas as receitas e despesas. Para isso, aqui vão algumas sugestões.

- Anote todos os gastos. Pode ser em uma caderneta, em uma agenda, no celular, no computador etc.
- Confira os extratos bancários e as faturas de cartões de crédito;
- Guarde as notas fiscais e os recibos de pagamento;
- Guarde os comprovantes de utilização de cartões (débito/crédito);
- Diferencie as várias formas de pagamentos e desembolsos, separando-as em dinheiro, débito e crédito.

2.2.3 Agrupamento

Você perceberá que, com o tempo, as anotações serão muitas. Para que você as entenda melhor, agrupe-as conforme alguma característica similar. Por exemplo: despesa com alimentação, com habitação, com transporte, com lazer etc. Essa não é a única forma de agrupar as despesas.

Você pode utilizar outras formas de agrupamento que sejam mais adequadas à sua realidade. O agrupamento facilita a verificação da parcela do salário ou da renda que é gasta em cada grupo de itens, além de auxiliar com os ajustes ou cortes que eventualmente sejam necessários.

2.2.4 Avaliação

Nesta etapa, você vai avaliar como suas finanças se comportaram ao longo do mês e irá agir, corretiva e preventivamente, para que seu salário e sua renda proporcionem o máximo de benefícios, conforto e qualidade de vida para você.

Avaliar significa refletir. Portanto, sugerimos as seguintes reflexões.

- O balanço de seu orçamento foi superavitário, neutro ou deficitário? Ou seja, você gastou menos, o mesmo ou mais do que recebeu?
- Quais são seus sonhos e suas metas financeiras? Precisam de curto, médio ou longo prazo?
- São compatíveis com o seu orçamento? Tem separado recursos financeiros para realizá-los?
- É possível reduzir gastos desnecessários? Observe os pequenos gastos, pois a soma de muitos “poucos” pode ser bem relevante.
- É possível aumentar as receitas?

2.3 Gestão orçamentária

Devemos considerar que, no ponto de partida, o orçamento pode ser deficitário. Nesta situação, as despesas superam as receitas. Pode também ser neutro ou equilibrado, quando as despesas são iguais às receitas, ou superavitário, quando as receitas são superiores às despesas. A meta básica, entretanto, deve ser alcançar e manter um orçamento superavitário.

Com o tempo, o orçamento ajuda as pessoas a serem superavitárias. Ou seja, o orçamento ajuda as pessoas a manterem suas receitas maiores que suas despesas.

Esse é um dos objetivos básicos da boa gestão financeira pessoal. Se Receitas > Despesas, então, objetivo cumprido!

Mas e quando você atingir esse grande objetivo? O que fazer com o superávit, ou seja, com esse dinheiro que sobrou?

A resposta é poupar e cultivar o hábito de fazer poupança regularmente. Aliás, ao se tornar uma pessoa superavitária, a primeira coisa a fazer ao receber uma renda deve ser separar parte dela para poupança, antes mesmo de pagar qualquer despesa.

A poupança deve ser vista como um compromisso com você mesmo.

Portanto, utilize o orçamento. Ele é o seu principal aliado na boa gestão de seus recursos financeiros.

2.4 Participação da família no orçamento

Para envolver a família, é importante levar em consideração que as pessoas são diferentes umas das outras e, portanto, os diferentes membros da família costumam apresentar comportamentos financeiros distintos.

Algumas pessoas têm uma tendência natural para poupar, enquanto outras preferem consumir de imediato. Algumas se preocupam com o controle de seus gastos; outras são desatentas, desligadas ou desorganizadas. Algumas se concentram na realidade, buscando entendê-la de modo racional, ao passo que outras tendem a enxergar o mundo por uma ótica sonhadora.

Considerando-se os diferentes perfis de comportamento financeiro das pessoas, é fundamental adotar uma abordagem adequada em torno do orçamento, para produzir harmonia e somar esforços de todos os membros da família.

Nesse sentido, há duas abordagens diferentes para tratar do assunto em família: impor limites ou buscar limites.

A imposição de limites esbarra na dificuldade de se conquistar o comprometimento de todos na busca do objetivo estabelecido; já a opção da busca de limites implica o envolvimento de toda a família e, por isso mesmo, costuma gerar melhores resultados.

Procure tomar suas decisões sobre o orçamento em parceria com sua família e ter projetos comuns a todos.

Pense bem: será que adiantaria pedir que todos os membros da família economizem para que você seja o único beneficiário da compra de um carro novo? Se isso for beneficiar apenas você, dificilmente os demais se sentirão motivados para essa economia.

3 Poupança e Investimento

3.1 Por que poupar?

Ao poupar, você acumula valores financeiros no presente para serem utilizados no futuro. Os valores poupados no presente e investidos durante um, dois ou mais anos poderão fazer uma diferença significativa na qualidade de vida do poupador no futuro.

Assim, são vários os motivos para poupar: precaver-se diante de situações inesperadas, preparar para aposentar-se, realizar sonhos etc. Apresentamos aqui algumas estratégias para que você atinja seu objetivo de poupar. Entre elas, falamos da importância de elaborar um orçamento, de ser um consumidor consciente, de utilizar o crédito de forma responsável e os juros a seu favor. Trata-se de estabelecer prioridades. Ao fazer isso, torna-se muito mais fácil incorporar o hábito de poupar.

3.2 Poupança e investimento

Poupança é a diferença entre as receitas e as despesas, ou seja, entre tudo que ganhamos e tudo que gastamos.

Investimento é a aplicação dos recursos que poupamos, com a expectativa de obtermos uma remuneração por essa aplicação.

Desta forma, a poupança é uma sobra financeira e deve ser direcionada para algum tipo de investimento para que seja remunerada. A caderneta de poupança ou conta de poupança é um tipo de investimento.

3.3 Componentes do investimento

Quem investe tem como objetivo ganhar dinheiro.

Para fazer um investimento que atenda a suas necessidades, é importante que você conheça as três características dos investimentos: liquidez, risco (oposto de segurança) e rentabilidade.

- *Liquidez*: refere-se à capacidade de um artigo ou investimento ser transformado em dinheiro, a qualquer momento e por um preço justo. Por exemplo, o ativo mais líquido que existe é o próprio dinheiro. Fundos de aplicação em renda fixa e caderneta de poupança, com resgate imediato, são considerados produtos com alta liquidez. Já os imóveis, por exemplo, podem levar muito tempo para serem vendidos, sendo considerados investimentos de baixa liquidez.

- *Risco*: é a probabilidade de ocorrência de perdas. Quanto maior o risco, maior a probabilidade de o investidor incorrer em perdas. Dependendo do investimento, podemos ganhar ou perder pequenos ou grandes valores. Exemplos de investimentos de menor risco são a caderneta de poupança e o tesouro direto, desde que você fique de posse do título e o desconte na data de seu vencimento, enquanto as ações são consideradas investimentos de maior risco.
- *Rentabilidade*: é o retorno, a remuneração do investimento. Quando fazemos um investimento, temos uma expectativa de rentabilidade que pode se concretizar ou não. Em geral, quanto maior a rentabilidade prometida, maior o risco de perder a quantia aplicada.
- Em outras palavras, o que ganhamos em segurança perdemos em rentabilidade e vice-versa. Então, antes de escolher, compare a rentabilidade prometida com a média do mercado e desconfie de promessas muito boas.

3.4 O que você precisa saber antes de investir

De acordo com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em seu Portal do Investidor, há uma série de aspectos que você precisa saber antes de investir.

3.4.1 O seu perfil de investidor

Na hora de investir, é importante conhecer as características dos investimentos disponíveis para que sua escolha seja a mais adequada para cada pessoa. Por isso é importante ter em mente que as pessoas são diferentes umas das outras. O mesmo é verdade para o perfil de quem está investindo.

O investidor pode ser classificado em três diferentes perfis, de acordo com a sua disposição para aceitar riscos, sua preferência por liquidez e expectativa de rentabilidade.

A combinação dessas características determina o perfil do investidor, que pode ser conservador, moderado ou arrojado (agressivo). A análise de perfil do investidor é fundamental para que seus investimentos sejam realizados de forma consciente e sejam compatíveis com seus objetivos.

- *Conservador*: privilegia a segurança e faz todo o possível para diminuir o risco de perdas, aceitando, inclusive, uma rentabilidade menor.
- *Moderado*: procura um equilíbrio entre segurança e rentabilidade e está disposto a correr certo risco para que o seu dinheiro renda um pouco mais do que as aplicações mais seguras.

- *Arrojado*: privilegia a rentabilidade e é capaz de correr grandes riscos para que seu investimento renda o máximo possível.

Descobrir seu perfil pode ajudá-lo na escolha da aplicação mais adequada, desde que essa informação seja utilizada apenas como orientação (e não como verdade absoluta) e que sejam tomadas as precauções necessárias, antes e ao longo do investimento, tais como:

- verificar se há registro na CVM;
- ler atentamente o regulamento e/ou o prospecto;
- informar-se sobre os custos incidentes, tais como taxa de administração, taxa de custódia, taxa de performance etc.;
- conhecer a estratégia do administrador e os riscos assumidos; e
- pesquisar a reputação das instituições envolvidas, entre outras precauções.

A título de orientação, o portal do investidor da CVM informa que investimentos como caderneta de poupança, títulos públicos e fundos de curto prazo são mais compatíveis com investidores de perfil conservador. No outro extremo, os fundos multimercado são exemplos de investimento mais compatíveis com investidores de perfil arrojado, uma vez que, em busca de maior rentabilidade, há muita liberdade na composição de suas carteiras e mais exposição ao risco. No entanto, alguns investimentos, tais como fundos cambiais, fundos de renda fixa, ações e debêntures, poderão ser considerados moderados ou arrojados, dependendo, entre outros fatores, da política de investimento constante do regulamento e do risco do emissor do título.

O mais importante é, antes de qualquer aplicação, verificar a solidez das instituições envolvidas e pesquisar nos documentos correspondentes (Regulamento do Fundo, Prospecto da Oferta Pública etc.) qual o perfil de risco assumido.

3.4.2 Objetivos do investimento

Saber como você pretende utilizar seu dinheiro no futuro é um passo importante para a escolha do tipo de investimento.

Objetivos diferentes podem implicar modalidades diferentes de investimentos, aceitar ou não riscos diferentes e necessidades diferentes de liquidez.

Com o objetivo em mãos, vamos ao próximo passo.

3.4.3 Prazo de aplicação

Definido o seu objetivo, fica mais fácil saber em quanto tempo você vai precisar dele, ou seja, sua necessidade de liquidez.

O horizonte de aplicação é um fator decisivo na definição do investimento mais apropriado, pois o tempo em que o recurso ficará aplicado poderá influenciar na rentabilidade e até na tributação.

3.5 Modalidades e tipos de investimento mais comuns

Uma vez que você conheça seu perfil de risco e defina seus objetivos e prazos, poderá se informar sobre as modalidades e os tipos de investimentos disponíveis no mercado e verificar o mais adequado às suas necessidades.

Quanto maior o risco, maior a probabilidade de o investidor incorrer em perdas e, dependendo do investimento, podemos ganhar ou perder pequenos ou grandes valores.

É importante saber que existe o Fundo Garantidor de Crédito (FGC), uma instituição privada que protege os depositantes e os investidores e, assim, contribui para a manutenção da estabilidade do SFN. O FGC presta garantia de crédito aos clientes das instituições financeiras associadas ao fundo nas situações de intervenção ou liquidação extrajudicial da instituição. Produtos financeiros como depósitos de poupança e CDBs (Certificado de Depósito Bancário) são garantidos pelo FGC até o limite de R\$250.000.

Os investimentos podem ser de renda fixa e/ou de renda variável.

- *Renda fixa:* são investimentos que pagam, em períodos definidos, a remuneração correspondente a determinada taxa de juros. Essa taxa pode ser estipulada no momento da aplicação (prefixada) ou calculada no momento do resgate (pós-fixada), com base na variação de um indexador previamente definido acrescido ou não de uma taxa de juros. Nessa modalidade de investimento, existe o risco de crédito.
- *Renda variável:* são investimentos cuja remuneração não pode ser dimensionada no momento da aplicação. Envolvem riscos maiores, pois, além do risco de crédito, existe também o risco associado à rentabilidade incerta. Exemplo: ações.

Há ainda a possibilidade de investir em imóveis para receber renda de aluguéis. Em geral, o imóvel é considerado um investimento seguro. No entanto, assim como os demais tipos de investimentos dos quais tratamos, também existem custos e riscos envolvidos. Há riscos de o imóvel não ser alugado, de desvalorizar-se, de inadimplência do locatário etc. E há custos como condomínio, IPTU, taxa de administração de aluguel, entre outros. E lembre-se, o aluguel recebido é tributado de acordo com a tabela progressiva do imposto de renda.

Os investimentos possuem características que os diferenciam uns dos outros, como taxas de administração, rentabilidade esperada, formas de tributação etc. Conhecer e fazer uma avaliação detalhada sobre essas características são fatores relevantes para decidirmos por um ou por outro investimento.

Ao escolhermos entre uma instituição ou outra para administrar nossos investimentos, devemos estar atentos não somente à taxa de administração cobrada, mas também à solidez (segurança) da instituição. Você pode conferir se o fundo de investimento foi autorizado pela CVM <<http://www.cvm.gov.br>> e se a instituição financeira com a qual você está operando é autorizada a funcionar pelo BCB <<http://www.bcb.gov.br>>.

Lembre-se de que, seja em curto ou longo prazo, seus investimentos se destinam a financiar seus planos para o futuro e, conseqüentemente, pode ser necessário alterar seus investimentos à medida que os planos ou o contexto (político, econômico etc.) sejam modificados.

Por isso, para ter certeza de que seus objetivos serão realmente atingidos, acompanhe sempre o desempenho de suas aplicações, procure manter-se permanentemente informado e, de tempos em tempos, reavalie suas decisões de investimento para ver se continuam coerentes em relação aos seus planos e ao ambiente que o cerca. Uma boa sugestão é diversificar suas aplicações entre investimentos com diferentes características (por exemplo, imóveis, renda fixa e renda variável), na tentativa de minimizar riscos e maximizar a rentabilidade de seu portfólio de investimentos.

4 Resiliência Financeira: Prevenção e Proteção

Alguns eventos da vida são esperados, outros não. Ao longo da vida, muitas coisas acontecem, boas e ruins. As surpresas boas são sempre bem vindas, mas as ruins nem tanto. Vamos tratar aqui da proteção e da prevenção de alguns eventos ruins, além de uma preparação para uma fase da vida muito especial, a aposentadoria.

4.1 Riscos a que estamos expostos

A imprevisibilidade da vida pode nos trazer tanto coisas boas como problemas com os quais teremos que lidar. Esses riscos podem ser tanto pessoais quanto patrimoniais.

O risco pode ser definido como um evento incerto ou de data incerta, que independe da vontade.

Você pode lidar com o risco de três maneiras distintas: fazendo nada, formando uma poupança para eventualidades ou fazendo um seguro. Obviamente, cada escolha leva a uma consequência distinta e cabe a você decidir o que é melhor para você.

Ao não tomar qualquer atitude, você estará assumindo os riscos de ocorrência de uma situação inesperada, que, caso aconteça, poderá perturbar o seu equilíbrio econômico-financeiro.

Obviamente, se nada acontecer, essa é a escolha de menor gasto financeiro. O grande problema dessa escolha é que não adivinhamos o futuro, e eventos inesperados ocorrem com alguma frequência.

A segunda alternativa, formar uma poupança para eventualidades, tem menos riscos que a escolha anterior, mas é necessário ter muita disciplina para colocá-la em prática. Nessa situação, você decide constituir uma poupança em separado para lidar com circunstâncias não esperadas.

Entretanto, para que isso funcione bem, é necessário que três coisas aconteçam: 1) você não pode cair na tentação de utilizar os recursos para o consumo; 2) tem de contar com a sorte de que não aconteça nada enquanto você está formando sua poupança; e 3) que não ocorram eventos que custem mais do que o valor separado por você para essas eventualidades.

A terceira alternativa é contratar um seguro. Note que, ao fazer essa escolha, você tem de ter um seguro específico contratado para cada eventualidade (risco), por exemplo, seguro para automóvel, seguro de vida, seguro-saúde, seguro residencial, e assim por diante.

4.2 Medidas de proteção e prevenção de riscos

Não é pelo fato de não termos total controle sobre as diversas situações da vida que somos totalmente impotentes diante dela. Talvez não tenhamos condições de saber se e quando eventos adversos ocorrerão, mas certamente podemos tomar medidas para minimizar essas possibilidades.

4.2.1 Medidas de redução de riscos

Agir preventivamente, ou minimizar os riscos, consiste em tomar atitudes que coíbam, dificultem e/ou minimizem as chances de que um evento indesejado ocorra.

4.2.2 Seguros

Outra forma de nos prepararmos para os imprevistos da vida é por meio da contratação de seguros.

Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep) <<http://www.susep.gov.br>>, órgão do governo que controla e fiscaliza as empresas seguradoras, seguro é um contrato pelo qual uma das partes se obriga, mediante cobrança de prêmio, a indenizar a outra pela ocorrência de determinados eventos ou por eventuais prejuízos previstos nas condições contratuais. O segurador e o segurado são obrigados a guardar, no contrato de seguro, a mais estrita boa-fé e veracidade a respeito do objeto segurado e das declarações a ele concernentes.

Os elementos de um contrato de seguro são:

- *risco*: evento aleatório;
- *segurado*: pessoa interessada no bem exposto ao risco;
- *segurador*: instituição que assume a responsabilidade pelos pagamentos de indenizações;
- *prêmio*: pagamento efetuado pelo segurado ao segurador, custo do seguro;
- *indenização*: pagamento dos prejuízos decorrentes de um sinistro coberto.

Vários são os motivos para se contratar um seguro, entre eles: obter tranquilidade, evitar prejuízos maiores do que o seu orçamento possa suportar, evitar transtornos e complementar as medidas de redução de riscos.

A necessidade de se contratar um seguro também é de cunho pessoal e varia em cada caso concreto; portanto, contratar ou não seguros deve ser uma escolha pessoal.

Tome a decisão de contratar um seguro de forma consciente.

4.3 Cuidados na contratação de seguros

Caso opte pela contratação de um seguro, existem algumas dicas importantes para que você faça um bom negócio:

- compare preços. O seguro é um produto como outro qualquer; no entanto, tome o cuidado de comparar produtos iguais, com as mesmas características, como cobertura e valor do prêmio do seguro;
- leia atentamente o contrato de seguro, prestando atenção às cláusulas referentes à garantia e aos riscos excluídos da cobertura do seguro;
- não minta nem omita informações solicitadas quando o contrato exigir declarações. Essas informações devem ser verdadeiras, para que você tenha a segurança de que receberá a indenização nos casos previstos no contrato;
- consulte a Susep. Lá você encontra informações valiosas para realizar uma boa contratação de seguros.

4.4 Importância do planejamento da aposentadoria

Envelhecer é um evento natural e esperado. Por ser esperado, é muito importante que nos preparemos financeiramente para envelhecer, pois todos nós queremos chegar lá com qualidade de vida.

Preparar-se para a aposentadoria envolve diferentes aspectos: os desejos, os sonhos e as escolhas de cada um. E seja qual for a sua escolha, uma coisa é certa, haverá implicações financeiras.

O planejamento da aposentadoria é um dos aspectos mais importantes da educação financeira.

Vamos tratar agora de três pontos bastante importantes para você refletir e que vão afetar a sua aposentadoria.

- A incerteza do futuro e o aumento da expectativa de vida: Até 2050 é provável que a expectativa de vida do brasileiro ultrapasse os 80 anos. Então, vamos nos preparar para viver mais e com qualidade.
- Aumento do custo de vida: O aumento do custo de vida na terceira idade é mais um ponto para cautela. Muitos gastos sobem quando já estamos aposentados. Esse é o caso, por exemplo, dos gastos com planos de saúde e com medicamentos em geral. Certamente, esse é mais um caso

que varia de pessoa para pessoa, de família para família, sendo mais um ponto para cautela na hora de planejar a sua aposentadoria.

- Concretização de sonhos: Para alguns, a aposentadoria pode envolver a realização de viagens e cursos ou a dedicação a hobbies e a projetos sociais. São projetos que devem ser planejados, além da manutenção do padrão de vida desejado.

4.5 Quem precisa se preocupar e quando começar a se preocupar?

A princípio todos nós devemos nos preocupar com a aposentadoria, independentemente da idade. Sabendo que dinheiro tem valor no tempo e que os juros compostos fazem crescer o montante de forma exponencial, é importante fazer um bom planejamento para o longo prazo e, quanto maior for o prazo, mais os juros podem trabalhar a nosso favor. Assim, uma regra básica para o planejamento de sua aposentadoria é:

Quanto antes você começar a investir em sua aposentadoria, menor será o aporte necessário para concretizar os seus sonhos. Portanto, que tal começar... hoje?

Uma boa sugestão é dar início à poupança para a aposentadoria no momento em que começamos a trabalhar e a receber salário. Ainda que você tenha deixado para depois, a regra do “o quanto antes, melhor” permanece válida.

4.6 Opções financeiras para a aposentadoria

Quando falamos em nos planejar financeiramente para a aposentadoria, não estamos restritos a uma ou duas opções financeiras. Existem diversas maneiras para formarmos um fundo financeiro visando à aposentadoria. O primeiro passo é conhecermos as opções. A partir desse conhecimento, podemos montar um plano e escolher as opções mais adequadas para nossas características, considerando idade, perfil, renda, fontes de renda.

O Sistema Previdenciário Nacional (SPN) está dividido em dois grupos:

- a previdência social, que abrange os servidores públicos, e a previdência do Regime Geral da Previdência Social (RGPS), administrado pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), em que estão alocados os trabalhadores contratados no regime da Consolidação das Leis
- Trabalhistas (CLT), os trabalhadores domésticos e os autônomos; e
- a previdência privada, que inclui as Entidades Fechadas de Previdência Complementar

- (EFPC) e as Entidades Abertas de Previdência Complementar (EAPC).

4.6.1 Planos obrigatórios

São aqueles que não nos permitem escolher se vamos ou não fazer a contribuição. Eles são obrigatórios dependendo da situação em que nos encontramos no mercado de trabalho (exemplos: CLT, servidor público etc.).

Uma pessoa que trabalhe em uma empresa privada com carteira assinada obrigatoriamente estará inscrita no RGPS, administrado pelo INSS; e a empresa é obrigada a recolher as contribuições (parte do empregado e parte patronal) diretamente para o INSS. Conheça mais acessando o link <<http://www.previdencia.gov.br>>.

Já um servidor público federal está inscrito em um regime próprio de previdência social (exemplo: Contribuição para o Plano de Seguridade do Servidor Público – CPSS) e tem descontado em sua folha de pagamento o valor da sua contribuição. Nesses casos, o cidadão é obrigado a participar do regime que lhe cabe. Porém, fique atento!

Mesmo sendo obrigatórios, é importante conhecer as características desses planos, saber quais são os direitos e deveres do segurado e como acessá-los.

Independentemente do regime de que você participe, é fundamental verificar se ele será suficiente para a realização de seus projetos durante a aposentadoria. Caso contrário, uma boa sugestão é que você providencie uma complementação.

4.6.2 Planos complementares

Os planos conhecidos como complementares têm esse nome devido à ideia de que eles se somam aos planos obrigatórios. Eles vão complementar a aposentadoria. Trata-se de um esforço do indivíduo para manter ou ampliar as suas receitas financeiras no momento da aposentadoria.

Os planos complementares são de dois tipos: os planos de previdência complementar fechada e os de previdência complementar aberta. Vamos falar um pouco sobre cada um deles.

- *Previdência complementar fechada:* as EFPCs são aquelas patrocinadas por empresas privadas ou associações que, por meio do vínculo empregatício ou mesmo associativos, oferecem aos seus empregados os respectivos planos de complementação de aposentadoria. São administradas por fundações ou por sociedades civis e constituem os chamados fundos de pensão.

Frequentemente, com o objetivo de estimular os funcionários a aplicar nesses fundos, são oferecidos pela empresa valores iguais aos depositados pelos funcionários (até certo percentual).

Os funcionários de empresas que oferecem planos de previdência complementar devem estudar com atenção essa possibilidade. É importante conhecer bem o seu funcionamento.

É fundamental, também, você saber que existe um órgão do governo que fiscaliza e supervisiona as atividades das entidades fechadas de previdência complementar. Trata-se da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc). Mais informações poderão ser encontradas no endereço <<http://www.mpas.gov.br/previc>>

- *Previdência complementar aberta:* as Entidades Abertas de Previdência Complementar (EAPCs) são entidades constituídas sob a forma de Sociedade Anônima e estão autorizadas a instituir planos de previdência complementar aberta, que podem ser comercializados por bancos, corretores, seguradora e outras instituições. O mais conhecido é o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL). Já o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), apesar de ser um tipo de seguro, pode ser utilizado como opção financeira para a aposentadoria.

O PGBL e o VGBL têm características e nome parecidos, porém são submetidos à tributação diferenciada. Para conhecer mais sobre eles, acesse o Guia de Orientação e Defesa do Segurado, produzido pela Susep, e estude as características de cada um, antes de decidir se algum deles é adequado para você. É a Susep o órgão do governo que controla e fiscaliza as entidades de previdência privada aberta.

4.6.3 Estratégia independente de planejamento da aposentadoria: vantagens e desvantagens

Outra opção para o planejamento da aposentadoria é seguir uma estratégia independente, que consiste na “autoadministração” de investimentos, visando a sua aposentadoria. Ao seguir essa estratégia, você se torna gestor dos seus investimentos e passa a ser o responsável pelas escolhas de produtos e pela decisão dos momentos de compra ou venda dos ativos. Em outras palavras, você decidirá se vai investir em poupança, CDB, títulos públicos, ações, imóveis etc. Como tudo na vida, seguir essa estratégia possui vantagens e desvantagens.

Vantagens:

- Possibilidade de maior retorno financeiro devido à eliminação de intermediários.
- Liberdade na administração do dinheiro.
- Possibilidade de aprendizagem (o investidor deve ler, fazer cursos e se envolver com seus investimentos financeiros).

Desvantagens

- Risco de uso dos recursos para outras finalidades (exemplo: trocar de carro, fazer uma viagem).
- Inabilidade na gestão dos recursos pode acarretar perda de dinheiro (sem o conhecimento financeiro, você pode fazer escolhas inadequadas).
- Demanda dedicação e tempo de estudo em relação a assuntos financeiros.

5 Uso do Crédito e Administração das Dívidas

5.1 Definição de crédito

O crédito é uma fonte adicional de recursos que não são seus, mas obtidos de terceiros (bancos, financeiras, cooperativas de crédito e outros), que possibilita a antecipação do consumo para a aquisição de bens ou contratação de serviços. Existem várias modalidades de crédito. As mais comuns são: cheque especial, financiamento, crédito consignado ou cartão de crédito. É muito importante para sua vida financeira saber escolher a modalidade de crédito mais adequada para cada situação. Com a devida compreensão dos custos envolvidos nas operações de crédito, é mais fácil o uso do crédito de forma consciente.

5.2 Cheque Especial

Este é um limite de crédito que é colocado a sua disposição automaticamente na sua conta corrente. Você pode usá-lo através do cartão de débito, saques ou pela emissão de um cheque. Tenha cuidado para não incorporar o crédito especial ao seu orçamento e se algemar em dívidas: você trabalha um mês para pagar o outro. Por isso, tome muito cuidado com a facilidade desta opção.

5.3 Cartão de Crédito

Este meio permite compras de produtos e serviços com pagamento à vista ou a parcelado em estabelecimentos comerciais. Esta opção oferece a você muita segurança: não é preciso andar com dinheiro. Além de que, utilizando o dia bom para comprar determinado na fatura, você tem até 40 dias para pagar sem juros. No entanto, sempre que puder, efetue o pagamento do valor total da fatura para evitar juros.

O cartão pode ser nacional ou internacional. O cartão nacional tem liberação para compras no Brasil e o internacional, para compras no Brasil e no exterior. Para comprar pela internet em sites internacionais, no entanto, ambos poderão ser utilizados. As bandeiras desses cartões, conforme o caso, podem oferecer alguns dos benefícios elencados acima. Nesse sentido, é de fundamental importância a leitura dos termos e condições a eles associados, a fim de assegurar o claro entendimento quanto aos limites do benefício em questão e os direitos do consumidor.

O emissor pode oferecer uma série de funcionalidades ao seu cartão de crédito, dependendo do tipo de cartão, da vontade e do perfil do cliente. As mais comuns são:

- Parcelamento de compras



- Compras no exterior
- Saque em dinheiro
- Empréstimo pessoal
- Serviços de assistência em viagem
- Seguro de acidentes pessoais para o titular, adicionais e filhos até determinado limite de idade
- Seguro de bagagem e aluguel de veículos
- Programas de recompensas
- Parcelamento do saldo da fatura
- Financiamento do saldo da fatura
- (pagamento parcial)
- Programas de descontos e ofertas especiais em certos estabelecimentos comerciais
- Acesso à sala VIP em determinados aeroportos
- Serviços de agência de viagem no Brasil e/ou no exterior

5.3.1 Limite de crédito mínimo e programa de recompensas

O limite de crédito é o valor mínimo indicado na fatura que você pode pagar, até a data de vencimento dela, para não ficar em atraso. Optando pelo pagamento mínimo, você financiará o saldo restante de sua fatura. Sobre esse saldo haverá incidência de juros e outros encargos, e, na fatura seguinte, todo esse valor deverá ser quitado integralmente ou poderá também ser parcelado, conforme as opções apresentadas na própria fatura.

Os encargos são os juros e tributos devidos em caso de financiamento das despesas realizadas com o cartão e contratação de empréstimos ou financiamentos com o cartão.

O programa de recompensas é destinado apenas a um cartão diferenciado, que permite o acúmulo de pontos com a utilização do cartão, os quais podem ser trocados por serviços, produtos ou descontos junto às empresas parceiras. O programa de recompensas pode ser gerenciado pelo emissor ou pelo parceiro(administrador do programa), conforme previsto em regulamento.

5.3.2 Tipos de cartão de crédito

Com o objetivo de facilitar a comparação de preços e de serviços agregados mais adequados às necessidades do consumidor, o Banco Central do Brasil publicou a Resolução 3.919/2010, na qual são previstos dois tipos de cartão de crédito. São eles:

- **Cartão de Crédito Básico:** Feito exclusivamente para pagamento de bens e serviços em estabelecimentos credenciados, não podendo ser associado a programas de benefícios, milhas ou recompensas. A anuidade desse cartão é a menor cobrada pelos emissores dentre os cartões de crédito disponibilizados. Pode ser nacional e/ou internacional.
- **Cartão de Crédito Diferenciado:** Além de permitir o pagamento de bens e serviços em estabelecimentos credenciados, o cartão oferece programas de benefícios, milhas ou recompensas, tendo assim uma anuidade maior do que aquela estipulada pelos emissores para um cartão de crédito básico.

Fique atento, pois nenhum estabelecimento comercial pode exigir que você gaste um valor mínimo ou máximo para aceitar o pagamento com cartão!

5.3.3 Cartão de Compra, Cartão de Débito e Cartão Pré-Pago

O cartão de compra tem as mesmas funcionalidades de um cartão de crédito. O que o difere é que a fatura tem que ser paga integralmente na data do vencimento, não havendo assim a opção de pagar parte da fatura em um mês e o restante no mês seguinte (crédito rotativo).

Já o cartão de débito é o cartão que permite efetuar o pagamento de compras com débito direto na conta-corrente. Dessa forma, você deixa de usar cheques e de ter a necessidade de sacar dinheiro sempre que precisar realizar alguma compra. A aprovação do pagamento é feita mediante a existência de saldo/limite disponível na conta-corrente no momento da transação.

O cartão pré-pago funciona como um celular pré-pago: você deposita um determinado valor e consome o crédito de acordo com a necessidade. No caso do cartão, você deposita o valor e pode efetuar o pagamento de compras e serviços que desejar, desde que tenha saldo no cartão. Esse cartão pode ser recarregado novamente ou ter utilização única, dependendo do modelo.

5.3.4 Crédito Rotativo

Alguns cartões de crédito oferecem a opção de crédito rotativo. Funciona assim: você pode pagar qualquer valor a partir do valor mínimo informado na fatura e deixar o saldo restante para o próximo mês. Utilize o crédito rotativo somente em situações de emergência, quando você tiver algum imprevisto no mês e faltar dinheiro para pagar toda a fatura. Prefira sempre pagar o valor total da fatura na data de vencimento.

De acordo com a Resolução 4.549 do Banco Central, que entrou em vigor no dia 3 de abril de 2017, você só pode ficar com esse saldo em aberto por até 30 dias, ou seja, até a sua próxima fatura.

Portanto, no mês seguinte, você deverá pagar todo o valor que foi financiado (mais os juros e demais encargos) ou, caso não tenha como pagar tudo, poderá fazer um parcelamento dessa dívida, com juros menores que o do rotativo.

Mas, atenção: haverá incidência de juros, tarifas e impostos sobre o saldo devedor que não foi pago.

O que acontece se eu não pagar nada?

Se você não realizar o pagamento de sua fatura na data do vencimento, você estará em atraso e seu cartão poderá ser bloqueado. Caso você pague a fatura só depois da data de vencimento, na próxima fatura, além da cobrança de juros, tarifas e impostos, também haverá cobrança de multa imposta pelo emissor.

Como posso renegociar a dívida do meu cartão?

Se você perceber que não vai conseguir pagar o valor integral da sua fatura ou quitar o saldo do rotativo que ficou em aberto, veja as opções de parcelamento que o cartão oferece. Os juros cobrados no parcelamento são menores que os do crédito rotativo. Além disso, com parcelas fixas você poderá se organizar melhor. Em caso de dúvidas, entre em contato com a central de atendimento do emissor do seu cartão. Alguns emissores disponibilizam em seus sites ferramentas que permitem fazer a simulação de renegociação de dívidas.

Ao parcelar a fatura, o seu cartão continua ativo e o limite de crédito é restabelecido à medida que as parcelas são pagas. Funciona como uma compra parcelada.

Agora, se a sua fatura já está vencida e você quer liquidar a dívida, entre em contato com a central de atendimento do emissor do cartão. Mas, antes, não se esqueça de fazer as contas para saber o valor mensal que você pode pagar sem se enrolar com as despesas do dia a dia. Não haverá juros e impostos ou tarifas se você pagar o saldo total da sua fatura na data do vencimento.

Se pagar após a data do vencimento, além dos juros sobre o valor total da fatura, também serão cobradas multa e outras penalidades previstas no contrato. Seu cartão poderá ser bloqueado pelo emissor até que você efetue o pagamento da fatura em atraso.

Se a data do vencimento da fatura for um sábado, domingo ou feriado, você pode efetuar o pagamento no próximo dia útil, sem cobrança de encargos por atraso. Caso o emissor do seu cartão ofereça a possibilidade de escolha da data do vencimento da sua fatura, procure aquela que seja alguns dias depois do recebimento de seu salário, sua aposentadoria ou outros rendimentos.

Assim, fica mais fácil para você evitar atrasos e planejar melhor o seu orçamento.

Para saber se seu cartão permite a mudança de data do vencimento da fatura, entre em contato com a central de atendimento do emissor do cartão.

Em caso de endividamento, assim que perceber que terá problemas para continuar pagando uma dívida, procure imediatamente o emissor do seu cartão e informe a sua situação.

Defina os gastos prioritários e corte os supérfluos. Tenha certeza de que, ao renegociar a dívida, você terá condições de pagar as parcelas acordadas. Em alguns casos, o não pagamento da dívida renegociada pode fazer com que o valor devido volte ao seu patamar original, com multas e juros.

Uma vez quitada a dívida, comece a economizar para continuar mantendo uma vida financeira saudável.

5.4 Financiamento

Nesta operação de crédito, o bem financiado é usado como garantia do pagamento. O financiamento é uma boa alternativa para a compra de bens de alto valor como um apartamento ou automóvel. Sempre analise bem e procure a instituição que ofereça a menor taxa de juros.

5.5 Crédito Consignado

Esta alternativa funciona como um empréstimo com pagamento indireto. Ou seja, as parcelas são abatidas diretamente do seu salário. Nunca deixe o valor da parcela exceder 30% do seu salário.

5.6 Atenção aos juros

Ao falar sobre crédito é preciso, inicialmente, fazermos algumas reflexões sobre os juros. Para facilitar a nossa reflexão, vamos tratar os juros como sendo o valor do aluguel do dinheiro no tempo. Na visão de quem paga, os juros correspondem ao pagamento do “aluguel” pela utilização de recursos de terceiros, no caso, o dinheiro. Ao comprarmos um produto qualquer, uma televisão, por exemplo, a prazo, recebemos um benefício antecipado (ter o produto) para pagarmos depois.

Essa opção quase sempre implica o pagamento de juros, pois estamos usufruindo de algo, pago com dinheiro que não temos. Pensando na visão de quem recebe, os juros correspondem ao recebimento do aluguel pela cessão, temporária, de recursos financeiros próprios a terceiros.

5.6.1 Poder dos juros no tempo

Para estudar o poder dos juros no tempo, é preciso, primeiramente, conhecer a diferença entre juros simples e juros compostos.

Juros simples são aqueles pagos somente sobre o capital principal. São o mesmo que “juros não capitalizados”.

Exemplo: Ao tomarmos empréstimos de R\$1.000,00, por 6 meses, com taxa simples de 5% a.m. (ao mês), ao final do período, a nossa dívida será de R\$1.300,00, ou seja, R\$1.000,00 do capital + R\$300,00 (5% de R\$1.000,00) por mês x 6 meses = R\$1.000,00 + R\$300,00.

Juros compostos são aqueles que, após cada período de capitalização – normalmente um mês –, são incorporados ao capital principal e passam, por sua vez, a também render juros. Tratam-se dos chamados “juros sobre juros” ou “juros capitalizados”.

No mesmo exemplo anterior, caso fossem utilizados os juros compostos, a dívida ao final do período seria de R\$1.340,10, ou seja:

- 1º mês: R\$1.000,00 (capital principal) + R\$50,00 (5% de R\$1.000,00) = R\$1.050,00;
- 2º mês: R\$1.050,00 (capital principal + juros) + R\$52,50 (5% de R\$1.050,00) = R\$1.102,50;
- 3º mês: R\$1.102,50 + R\$55,13 (5% de R\$1.102,50) = R\$1.157,63;
- 4º mês: R\$1.157,63 + R\$57,88 (5% de R\$1.157,63) = R\$1.215,51;
- 5º mês: R\$1.215,51 + R\$60,77 (5% de R\$1.215,51) = R\$1.276,28;
- 6º mês: R\$1.276,28 + R\$63,82 (5% de R\$1.276,28) = R\$1.340,10.

Para elaboração desses cálculos é possível utilizar a Calculadora do Cidadão, disponível no endereço eletrônico do BCB: <http://www.bcb.gov.br> – Perfil Cidadão – Taxas de juros, cálculos, índice e cotações – Calculadora do Cidadão.

5.7 Uso do crédito

Antes de continuarmos, é importante que você saiba que o crédito pode ser vantajoso ou problemático, tanto para o tomador como para o fornecedor do crédito, quando não são tomados os devidos cuidados.

A instituição que concede crédito recebe juros como remuneração pelo capital emprestado, porém deve atentar para a capacidade de pagamento do tomador, do contrário corre um risco muito alto de não receber o montante emprestado de volta e assim ter graves problemas financeiros.

Confira abaixo as vantagens e as desvantagens para o tomador do crédito.

Vantagens

- Antecipar consumo – Muitas vezes, precisamos comprar um produto ou contratar um serviço, porém não dispomos de recursos suficientes. O crédito nos possibilita resolver essa situação.

- Atender a emergências – Imprevistos acontecem com frequência: acidente com o veículo, serviço emergencial na residência, alguém da família com problema de saúde quando não estamos financeiramente preparados. O uso do crédito pode ser a saída nesse momento.
- Aproveitar oportunidades – Boas oportunidades para fechar um negócio ou fazer uma compra às vezes acontecem e nem sempre, naquele momento, temos condições financeiras para aproveitá-las. Faça as contas, levando em conta o custo do crédito. Se ainda assim for vantajoso, e você não estiver endividado, por que não aproveitar a oportunidade?

Desvantagens

- Custo da antecipação do consumo com o uso do crédito implica pagamento de juros – A primeira desvantagem em relação ao uso do crédito é o pagamento de juros. Ao anteciparmos a compra de um produto ou a contratação de um serviço sem a devida disponibilidade financeira, usaremos um dinheiro que não é nosso, portanto pagaremos juros por essa operação. Esse é o custo da antecipação.
- Risco de endividamento excessivo – O uso inadequado do crédito pode levar ao endividamento excessivo e comprometer toda a sua vida financeira, podendo acarretar descontrole emocional, problemas de saúde e, até mesmo, desestruturação familiar. Assim, é importante refletir antes de tomar crédito e não o utilizar de forma indiscriminada.
- Limite de consumo futuro – Outra desvantagem de tomar crédito consiste em limitar o consumo futuro. Essa desvantagem é quase automática, uma vez que o crédito tomado hoje tem de ser pago no futuro, reduzindo, portanto, as disponibilidades financeiras futuras para o consumo. Essa desvantagem traduz aquele ponto, já discutido, sobre as trocas intertemporais.

É importante tomar cuidado com esse tipo de propaganda, pois essas operações de crédito são, normalmente, as que possuem as maiores taxas de juros e podem facilmente nos levar ao superendividamento.

Maior cuidado ainda deve-se tomar para não se contratar crédito com empresas que não sejam oficialmente autorizadas a funcionar pelo BCB.

5.8 Dívidas

Dívidas são um assunto delicado. Muitos problemas podem surgir se não soubermos lidar bem com elas.

Normalmente consideramos que estamos endividados apenas quando não estamos dando conta de pagar os nossos compromissos. Isso não é verdade.

Quando não conseguimos pagar as dívidas assumidas, já estamos em um patamar de endividamento muito preocupante, que é o endividamento excessivo.

Na verdade, toda vez que consumimos algo e não pagamos naquele exato momento, estamos assumindo uma dívida. É essencial reconhecermos que é comum deixarmos, durante o mês, muitas coisas para pagamento futuro. Daí a importância de controlar de perto os gastos, principalmente os a prazo, atentos para que o acúmulo de contas não leve ao descontrole do orçamento.

5.8.1 Origens das dívidas

- Despesas sazonais – As despesas sazonais, aquelas que ocorrem em determinada época do ano, como pagamento de IPTU, IPVA, Imposto de Renda ou material escolar, nem sempre são observadas ao se fazer um planejamento. É comum, no início do ano, as famílias terem dificuldades em função dessas despesas. Existem ainda as datas comemorativas, como Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças, aniversários etc. A falta de planejamento e controle pode implicar desembolsos “inesperados”, o que, às vezes, podem levar à necessidade de contratar uma operação de crédito (tomar um empréstimo ou financiamento). Se você deseja minimizar a possibilidade de se endividar, a dica é: planeje-se.
- *Marketing* sedutor – As técnicas de vendas e a tecnologia colocada à disposição dos profissionais de *marketing*, ao mesmo tempo em que impulsionam as vendas, também impulsionam compras não planejadas ou realizadas por impulso, podendo provocar desequilíbrios orçamentários e financeiros, ou até mesmo superendividamento. Convém, então, estar atento aos atrativos do *marketing* sedutor e ao compromisso com o cumprimento do planejamento financeiro pessoal ou familiar.
- Orçamento deficitário – É comum encontramos pessoas desejando e usufruindo um padrão de vida acima do padrão de renda que possuem. As facilidades determinadas pelo crédito fácil propiciam um excesso de compras a prazo que, muitas vezes, comprometem a situação financeira das famílias. Cuidar do orçamento familiar de forma a estar sempre superavitário deve ser uma constante busca de todos nós. Portanto, é fundamental colocarmos em prática o que aprendemos sobre a elaboração do orçamento.

- Redução de renda sem redução de despesas – Essa é outra questão importante a ser avaliada, podendo ser a porta da entrada para o endividamento excessivo. A perda de emprego ou de parte da renda familiar sem a devida redução nas despesas pode, facilmente, levar uma família ao endividamento excessivo. Portanto, ao deparar-se com uma redução de renda, é fundamental fazer uma cuidadosa revisão do orçamento pessoal e familiar, adequando as despesas à nova realidade.
- Despesas emergenciais – Imprevistos acontecem. Um defeito ou uma batida no veículo, ou problemas de saúde na família são exemplos corriqueiros. Entretanto, nem sempre estamos preparados financeiramente para superar esses obstáculos. Logo, fazer uma poupança para cobrir eventualidades é um importante cuidado para você não cair no endividamento. Outra forma de tratar as despesas emergenciais é por meio da prevenção, fazendo um seguro. Esse assunto será abordado mais à frente.
- Separação de bens, mas não dos gastos (divórcio) – Muitos casais, ao terminarem o relacionamento, separam-se e dividem os bens que possuíam. Alguns gastos que eram únicos ao casal, como contas de água, luz, condomínio etc., agora têm de ser pagos de forma individual. Ou seja, enquanto antes existia uma conta de condomínio, agora existem duas. Por outro lado, a receita também mudou. Agora cada um tem a sua renda. Eventualmente pode haver, inclusive, o pagamento de pensão alimentícia. Obviamente, ambos têm de se ajustar a essa nova realidade financeira para evitar o endividamento.
- Pouco conhecimento financeiro – O fato de as pessoas desconhecerem produtos financeiros é também determinante para que fiquem endividadas. Não conhecer o impacto que o pagamento de juros pode causar no orçamento pessoal e familiar e a não leitura dos contratos firmados são situações que contribuem efetivamente para o processo de endividamento.

5.8.2 Consequências do endividamento excessivo

Como consequências financeiras do endividamento excessivo, podemos citar: perda de patrimônio, comprometimento da renda com pagamento de juros e multas punitivas, redução do consumo futuro etc. Eventualmente, se a dívida virar inadimplência, o indivíduo pode passar a ter o seu nome inscrito em um ou mais cadastros de restrição ao crédito, como Serasa ou Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC). No caso de quem emitiu cheques sem a suficiente provisão de fundos, o nome vai para o Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos (CCF).

Uma pessoa que esteja com elevado grau de endividamento acaba, em geral, comprometendo sua qualidade de vida e de sua família, muitas vezes desestruturando o núcleo familiar.

Tomar os cuidados para não cair no endividamento pode evitar esses dissabores financeiros e morais. Porém, se o superendividamento já é uma realidade, a opção é buscar alternativas para sair dele.

5.8.3 Como sair das dívidas

Se já estivermos em uma situação de superendividamento, existem meios de se livrar dessa situação? A boa notícia é que sim.

No entanto, isso exigirá de você algumas atitudes, que podem parecer um pouco desagradáveis de se fazer, mas que têm o potencial de devolver a tranquilidade financeira e psicológica perdida devido às preocupações com o excesso de compromissos financeiros.

Vejamos os passos para sair de uma situação de superendividamento.

- **Tomar consciência da situação:** Ter a consciência de que se encontra em uma condição de endividamento excessivo e de que é preciso resolver essa situação é um passo fundamental para a saída do endividamento. Nesse momento, não nos conformamos com a situação incômoda das dívidas e sentimos a clara necessidade de buscar uma saída.
- **Mapear as dívidas:** Após tomar consciência do endividamento e de ter a certeza de que quer sair dessa situação, é importante conhecer o real tamanho do problema. E conhecer as dívidas é exatamente mapear detalhadamente as informações importantes: os valores das dívidas, os prazos para pagamento, as taxas de juros que está pagando etc. De posse de todas as informações, torna-se mais fácil a busca de alternativas para a saída do endividamento.
- **Compartilhar as dificuldades com pessoas que já passaram por situações semelhantes:** Compartilhar as dificuldades com pessoas que já tenham passado por situações semelhantes ou que detenham conhecimentos que possam ajudar nessa tarefa é um passo importante para a saída do endividamento.
- **Não fazer novas dívidas:** Outro ponto fundamental para garantir a saída de tão incômoda situação é não fazer novas dívidas. Esse é o momento de reorganização da vida financeira e fazer dívidas nessa hora é realimentar um ciclo negativo, dificultando a saída do endividamento. Não fazer novas dívidas é, então, uma prioridade, um desafio a ser vencido por quem se encontra endividado e realmente quer sair do endividamento.



- **Renegociar as dívidas:** Negociar condições mais vantajosas para o pagamento das dívidas é outro aspecto fundamental para a saída do endividamento. Essa é a hora de procurar trocar dívidas que pagam juros elevados por dívidas com juros menores. Negociar os prazos também pode ajudar na reorganização financeira do endividado.
- **Reduzir gastos:** Outra ação imprescindível para a saída do endividamento é o corte de gastos. Sobre o assunto, vale a pena refletir sobre os três tipos de gastos.
- **Gerar renda extra:** Muitas vezes nosso orçamento já está no limite suportável e, ainda assim, encontra-se deficitário. Adicionalmente à minimização dos nossos gastos, podemos avaliar uma alternativa de ampliar a nossa renda. Procure identificar áreas e serviços em que tenha habilidades, para gerar renda extra e complementar o seu orçamento. Além disso, muitas outras opções podem proporcionar uma boa renda extra: colocar em prática dons artísticos ou dons culinários, fazer horas extras etc. Tudo isso pode ser uma boa alternativa para a saída do endividamento e, quem sabe, até se tornar uma nova opção de vida.
- **Buscar ajuda** Lembramos ainda que a busca de ajuda, quer por meio de leitura, quer por consultoria, quer por órgãos de defesa do consumidor, é uma opção válida e muito eficaz para a saída do endividamento. É claro que, preferencialmente, essa ajuda não deve ter custo algum.

Referências Bibliográficas:

ABECS – Cartão a Dica é Saber Usar

<https://api.abecs.org.br/wp-content/uploads/2019/09/Carta%CC%83o-A-dica-e%CC%81-saber-usar.pdf>

ABECS – Novas Regras do Rotativo do Cartão de Crédito

<https://api.abecs.org.br/wp-content/uploads/2019/09/Novas-Regras-do-Rotativo-do-Carta%CC%83o-de-Cre%CC%81dito.pdf>

BACEN - Caderno Educação Financeira: Gestão de Finanças Pessoais

<https://edu.b3.com.br/play/pdf/29155737/detalhe>

CVM - Série CVM Comportamental – Volume 3 – Vieses do Consumidor:

<https://edu.b3.com.br/play/pdf/51936854/detalhe>

FEBRABAN - Guia do uso consciente do crédito

<https://www.febraban.org.br/7Rof7SWg6qmyvwJcFwF7I0aSDf9jyV/sitefebraban/Cartilha%20Uso%20Consciente%20de%20Cr%E9dito.pdf>

Aviso Legal

Esta Cartilha de Educação Financeira (“Cartilha”) contém trechos reproduzidos de materiais públicos do Banco Central do Brasil, Comissão de Valores Mobiliários e associações, incluindo, mas não se limitando a, ABECS (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços) e FEBRABAN (Federação Brasileira de Bancos). Esses trechos foram reproduzidos de sites públicos e permanecem propriedade de suas respectivas fontes.

Todos os direitos autorais e propriedade intelectual relacionados aos trechos reproduzidos permanecem com as respectivas fontes. Esta Cartilha não tem a intenção de infringir quaisquer direitos autorais e é estritamente para fins educacionais.

As informações fornecidas nesta Cartilha não constituem aconselhamento financeiro profissional. O conteúdo desta Cartilha é fornecido apenas para fins informativos. Você sempre deve obter seus próprios conselhos independentes, fiscais, financeiros e legais antes de tomar qualquer decisão substancial.