

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE MAUÁ

EVELYN XAVIER BIAZOTTO
ISABELA PARRA DE PAULA
JOÃO PEDRO PEREIRA DA SILVA ROQUE

FINANÇAS PESSOAIS PARA A PREVIDÊNCIA SOCIAL PRIVADA

Mauá – SP
Dezembro/2025

**EVELYN XAVIER BIAZOTTO
ISABELA PARRA DE PAULA
JOÃO PEDRO PEREIRA DA SILVA ROQUE**

FINANÇAS PESSOAIS PARA A PREVIDÊNCIA SOCIAL PRIVADA

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à Escola Técnica Estadual
de Mauá como requisito para a obtenção
do título de técnico em Administração.

Orientadora do projeto: Prof.^a Ma.
Elisângela Aparecida Ribeiro

Mauá – SP
Dezembro/2025

EVELYN XAVIER BIAZOTTO
ISABELA PARRA DE PAULA
JOÃO PEDRO PEREIRA DA SILVA ROQUE

FINANÇAS PESSOAIS PARA A PREVIDÊNCIA SOCIAL PRIVADA

Trabalho de conclusão de curso
apresentado a Escola Técnica Estadual
de Mauá como requisito para a obtenção
do título de técnico em Administração.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado e aprovado em: dd/06/2025.

Banca examinadora:

Prof^a. Ma. Elisângela Aparecida Ribeiro, ETEC de Mauá – Orientadora

Prof^a. Cláudia Emanoela Bonfim ETEC de Mauá – Avaliador

Prof. Ricardo Xavier ETEC de Mauá – Avaliador

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho, primeiramente às nossas famílias e aos amigos, que sempre estiveram ao nosso lado, nos apoiando e incentivando durante toda a nossa jornada acadêmica; aos professores, que nos ofereceram todos os conhecimentos necessários para a criação deste projeto, dando suporte e nos motivando dia após dia; e a todos os entrevistados, que trouxeram informações essenciais para a evolução do trabalho.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, por nos conceder saúde, força e sabedoria para concluir esta fase importante de nossas vidas.

Às nossas famílias, expressamos nossa profunda gratidão pelo apoio incondicional, pela compreensão nos momentos de cansaço e pelo incentivo e motivação constante. Sem o carinho de vocês, nada disso seria possível.

Aos nossos amigos, agradecemos por caminharem ao nosso lado durante a nossa jornada acadêmica, sempre nos incentivando e tornando os momentos mais difíceis mais leves.

Manifestamos nossos sinceros agradecimentos às professoras Cláudia Emanuela Bonfim e Elisângela Aparecida Ribeiro, orientadoras deste trabalho de conclusão de curso, que, com imensa dedicação e competência, compartilharam seus conhecimentos, orientaram o trajeto e complementaram com excelência o desenvolvimento deste projeto. A orientação, o empenho e o apoio de vocês foram fundamentais para nossa formação e para construção do projeto.

Agradecemos também aos entrevistados e participantes da pesquisa, que gentilmente disponibilizaram seu tempo e suas contribuições, tornando possível a evolução e a finalização deste estudo.

Por fim, agradecemos a todos que, direta ou indiretamente, colaboraram para realização deste trabalho. Cada gesto e incentivo fizeram parte desta conquista que agora celebramos.

“Alguém está sentado na sombra de uma árvore hoje porque alguém plantou uma árvore há muito tempo”.

-WARREN BUFFETT

RESUMO

Este Trabalho de Conclusão de Curso, investiga a importância da educação financeira para o planejamento da aposentadoria. O projeto aborda a crescente carência de conhecimento sobre finanças pessoais e a necessidade de alternativas à Previdência Social, visando proporcionar uma aposentadoria mais confortável e estável. O projeto apresenta o protótipo de uma plataforma digital a “Planify”, que oferece conteúdo educativo e orientação sobre investimentos para o plano de aposentadoria. A metodologia incluiu pesquisas bibliográficas, questionários e entrevistas com especialistas financeiros. Os resultados mostram um grande interesse do público em obter apoio para a gestão financeira e em utilizar plataformas digitais para aprender sobre investimentos relacionados ao mercado financeiro. A plataforma Planify foi projetada para atender a essa demanda, oferecendo um plano de aposentadoria e seus processos, analisando os principais desafios do tema Finanças Pessoais para a Previdência Social Privada. Em conclusão, o trabalho destaca a importância da educação financeira para garantir uma aposentadoria digna e estável, e a plataforma Planify é uma contribuição valiosa para promover o conhecimento e o planejamento financeiro na população brasileira.

Palavras-chave: Educação Financeira, Aposentadoria Privada, Finanças Pessoais, Planejamento Financeiro.

ABSTRACT

This Final Graduation Project investigates the importance of financial education for retirement planning. The study addresses the growing lack of knowledge about personal finances and the need for alternatives to Social Security, aiming to provide a more comfortable and stable retirement. The project presents the prototype of a digital platform called Planify, which offers educational content and investment guidance for retirement planning. The methodology included bibliographic research, questionnaires, and interviews with financial specialists. The results indicate a strong public interest in obtaining support for financial management and in using digital platforms to learn about financial market investments. The Planify platform was designed to meet this demand, providing retirement planning tools and analyzing the main challenges related to personal finance and private pension systems. In conclusion, the study highlights the relevance of financial education in ensuring a dignified and stable retirement, and the Planify platform represents a valuable contribution to promoting financial knowledge and planning among the Brazilian population.

Key words: Financial education, Retirement planning finance, Private pension, Digital platform.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1- APOSENTADORIA SEM DEPENDÊNCIA DO INSS.....	17
GRÁFICO 2- INTERESSE EM INVESTIR COM SEGURANÇA E BOM RETORNO A LONGO PRAZO.....	17
GRÁFICO 3- DIFICULDADES NO CONTROLE E GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL.....	18
GRÁFICO 4- INTERESSE EM ORIENTAÇÃO FINANCEIRA DE UM PROFISSIONAL ESPECIALIZADO.....	18
GRÁFICO 5-PERCEPÇÃO SOBRE A NECESSIDADE DE MAIOR INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PAÍS.....	19
GRÁFICO 6- INTENÇÃO DE USO DA PLATAFORMA DE APOSENTADORIA.....	19

LISTA DE FIGURAS

IMAGEM 1 -.LOGO DA PLATAFORMA.....	10
IMAGEM 2 - PLANOS E VALORES.....	11
IMAGEM 3 - ABA DE LOGIN.....	12
IMAGEM 4 - ABA DE DADOS.....	12
IMAGEM 5 - QUESTIONÁRIOS.....	13
IMAGEM 6 - ABA DE INÍCIO.....	13
IMAGEM 7 - FINANCEIRINHO.....	14
IMAGEM 8 - RECOMPENSA.....	14
IMAGEM 9 - MENTORIAS.....	15
IMAGEM 10 - CHAT.....	16
IMAGEM 11 - MEU PERFIL.....	16
IMAGEM 12 - MEUS INVESTIMENTOS.....	17

SUMÁRIO

1 - INTRODUÇÃO	1
1.1. Apresentação do Tema	1
1.2. Problematização	1
1.3. Hipóteses	2
1.4. Objetivo Geral	2
1.5. Objetivos Específicos	2
1.6. Justificativa	2
1.7. Metodologia	3
1.8. Estrutura do trabalho	3
2- FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	4
2.1. O que é Administração?	4
2.2. Teoria da administração Científica	4
2.3. Teoria clássica da Administração	4
2.4. Teoria da Burocracia	5
2.5. Teoria das Relações Humanas	5
2.6. Teoria Neoclássica	6
2.7. Teoria Comportamental	6
2.8. Teoria dos Sistemas	6
2.9. Teoria Contingencial	7
2.10. Teoria Organizacional	7
3- PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	8
3.1. Revisão teórica do tema escolhido	8
4- DESENVOLVIMENTO	9
PLATAFORMA PLANIFY	10
FORMULÁRIO PLANIFY GRÁFICOS	16
PROPOSTA DE INTERVENÇÃO	19
CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
REFERÊNCIAS	21
APÊNDICES	22
APÊNDICE A - ROTEIRO DAS ENTREVISTAS	22
APÊNDICE B – ENTREVISTA COM O ECONOMISTA RICARDO XAVIER	26
APÊNDICE C- ENTREVISTA COM O CONSULTOR FINANCEIRO RENATO	29
APÊNDICE D- ENTREVISTA COM O EMPRESÁRIO JOÃO PARRA	39

1 - INTRODUÇÃO

1.1. Apresentação do Tema

Neste projeto, serão realizadas diversas pesquisas relacionadas ao tema Finanças Pessoais para a Previdência Social Privada, como investimentos, gestão de recursos financeiros e poupanças visando a melhor forma de planejamento para alcançar uma aposentadoria estável.

Sendo assim, através dessas pesquisas, criaremos um protótipo de uma plataforma que terá diversos conteúdos, para que as pessoas possam adquirir conhecimento, e assim aprender a realizar investimentos a longo prazo e os processos necessários para se aposentar de forma estável e segura, fornecendo todo o suporte e apoio especializados quando for preciso.

Esta proposta tem seu foco direcionado a pessoas dentro da faixa etária de 20 a 40 anos de idade, que tenham maturidade suficiente para conseguir guardar o seu dinheiro e esperar seu rendimento em um tempo futuro.

Escolhemos estudar este tema, pois, é um assunto em que ainda existe muita carência de conhecimento e informação, o que acaba prejudicando muitas pessoas que não conseguem se aposentar da maneira que gostariam, ou enxergam essa realidade como inalcançável.

Nosso projeto tem como intuito acadêmico, informar às pessoas tipos de investimentos e estudos que apresentem um caminho melhor para uma aposentadoria confortável por meio apenas de seus investimentos, trazendo consigo pesquisa, entrevistas e estudos de campo.

O estudo financeiro é essencial socialmente, pois ajuda a reduzir os impactos negativos da aposentadoria, como isolamento, perda da autoestima e renda. Um bom planejamento garante qualidade de vida, preserva a dignidade e oferece segurança ao enfrentar essa fase desafiadora.

Sendo assim, ele é crucial para a área profissional, pois possibilita uma gestão estratégica e consciente dos recursos, promovendo estabilidade e vantagens futuras. Assim como no planejamento de aposentadoria, a análise antecipada evita prejuízos e maximiza benefícios. Essa organização financeira é essencial para alcançar metas de longo prazo e garantir resultados melhores no âmbito profissional e pessoal.

1.2. Problemática

A grande questão enfrentada pelas pessoas que pretendem começar a realizar investimentos, é a falta de administração de sua própria renda, dificuldade para guardar seu dinheiro e a ausência de uma renda extra para iniciar os investimentos. Com base nessa afirmação, quais são os comportamentos, ações e costumes que influenciam, para que um planejamento de aposentadoria seja eficaz?

1.3. Hipóteses

Uma possível ação que influencia diretamente na dificuldade de guardar a renda, são os gastos excessivos com bens supérfluos, e a “necessidade” de gastar esse dinheiro para se enquadrar aos padrões definidos pela sociedade.

Uma outra hipótese que influencia no planejamento da aposentadoria, é o acesso à educação financeira.

A opinião social sobre como se deve investir e quanto se deve investir, pode acabar confundindo o indivíduo sobre como isso realmente deveria ser realizado.

A falta de informação pode trazer muitas dúvidas sobre a forma correta de como se aposentar, e os benefícios que essa aposentadoria traz consigo.

1.4. Objetivo Geral

Elaborar um protótipo de uma plataforma que orienta sobre o plano de aposentadoria e seus processos.

1.5. Objetivos Específicos

Analisar o nível de conhecimento da população sobre o tema Finanças Pessoais e Previdência Privada;

Identificar as principais dificuldades enfrentadas na administração da renda e no planejamento da aposentadoria;

Verificar o interesse do público em utilizar plataformas digitais para apoio e orientação financeira

Investigar a percepção dos participantes quanto à importância de investir em na previdência social privada de forma segura e a longo prazo;

Avaliar o interesse em receber apoio especializado ou educativo na organização financeira pessoal;

Coletar dados que subsidiem o desenvolvimento de um protótipo de plataforma voltada à orientação sobre aposentadoria;

Elaborar o protótipo da plataforma de educação financeira Planify, apresentando suas principais funcionalidades e benefícios ao usuário.

1.6. Justificativa

A escolha do tema " Educação Financeira para Aposentadoria " se justifica pelo aumento da expectativa de vida da população brasileira, na qual apresenta mais longevidade através das décadas. Sendo essencial um planejamento financeiro para a obtenção de uma boa qualidade de vida e satisfação pessoal.

Entretanto, grande parte dos brasileiros não são orientados sobre como se aposentar com uma boa rentabilidade a longo prazo. Embora muitas pessoas pensem em suas aposentadorias, a maioria delas têm grandes dúvidas sobre como se aposentar com uma boa qualidade de vida sem depender exclusivamente do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Contudo, esta proposta é imprescindível para promover conhecimento sobre educação financeira para toda a população brasileira, e dessa forma orientar sobre como utilizar seus recursos de maneira assertiva para obter uma renda passiva a longo prazo, possibilitando uma aposentadoria com mais estabilidade.

1.7. Metodologia

O projeto de TCC utilizará de dois tipos metodológicos de pesquisas: entrevistas e questionários por meio do Google forms, além disso, será utilizado o Google Acadêmico para a realização das pesquisas, nas entrevistas serão utilizados o Google Meeting e gravadores de áudio para as entrevistas presenciais.

1.8. Estrutura do trabalho

Este trabalho está organizado da seguinte maneira: primeiramente apresenta-se a introdução, com o intuito de contextualização do tema, a problematização, as hipóteses, os objetivos, a justificativa e a metodologia. Contudo, o Capítulo 2 é dedicado à fundamentação teórica, descrevendo os principais conceitos, autores e estudos ligados ao tema. O Capítulo 3 trata dos procedimentos metodológicos sobre o projeto, atuando nas principais formas de coleta de dados e os tipos de pesquisas. Dessa forma, o Capítulo 4 é constituído pelo desenvolvimento do trabalho, trazendo os resultados das pesquisas realizadas e a estruturação do projeto. Por fim, o Capítulo 5 trata das considerações finais sobre o tema, destacando as principais constatações encontradas e as possíveis contribuições deste projeto para estudos futuros.

2- FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste Capítulo, você vai encontrar um pouco de nossos estudos sobre a administração e suas teorias.

2.1. O que é Administração?

A administração é o ato de executar, organizar, liderar e controlar uma organização. Analisando conceitos sintéticos e dando ênfase na prática, dando assim o empurrão ao sucesso da empresa por meio de uma boa administração. Grandes empresas um dia se destacaram por terem ideias e tomadas de decisões inovadoras, então concluímos que a administração é tirar ideias e conceitos do papel por meio das tomadas de decisões. (LILACS,2012).

2.2. Teoria da administração Científica

A Teoria da Administração Científica foi desenvolvida, nos Estados Unidos, principalmente, a partir da criação da Escola de Administração Científica criada por Frederick Winslow Taylor (1856-1915).

Segundo Tânia Soares (2015), “Com as técnicas de racionalização do trabalho, por meio da análise de tempos em tempos e movimentos, apontou que o operário médio produzia muito menos do que era capaz e verificou a necessidade de criar um sistema de incentivos (pagar mais a quem produz mais)”.

Após essas observações, Taylor implementou a divisão do trabalho, com a racionalização, na redução do tempo de execução da tarefa do operário, constatando a especialização do funcionário e o reagrupamento de movimentos operacionais, tarefas entre outros. Que constituem a chamada ORT (Organização Racional do trabalho).

2.3. Teoria clássica da Administração

Conforme estudos de Chiavenato, (2003) Henri Fayol, (1841-1925) fundador da teoria Clássica, se formou em engenharia de minas e entrou para uma empresa metalúrgica e carbonífera onde fez a sua carreira.

Segundo Tânia Soares (2015). “Para Fayol (1968), a administração não é nem uma vantagem nem uma carga pessoal do chefe ou dos diretores da empresa; é uma função que se divide, com as outras funções especiais, entre a cabeça e os membros do corpo social”.

Fayol organizou as funções básicas da empresa em seis, sendo elas:

- Funções Técnicas relacionadas à produção, fabricação e transformação dos bens ou serviços da empresa.
- Funções Comerciais relacionadas à compra, venda e permutação.
- Funções Financeiras relacionadas à procura e gerência de capitais.

- Funções de Segurança relacionadas à proteção e preservação dos bens e das pessoas.
- Função Contábeis relacionados aos inventários, registros, balanços, custos e estatísticas.
- Funções Administrativas coordenam e sincronizam as demais funções da empresa.

2.4. Teoria da Burocracia

De acordo com Carvalho (2008) “A Teoria da Burocracia surgiu na década de 1940, para suprir as críticas das teorias organizacionais existentes, principalmente a Teoria Clássica (excesso de mecanicismo) e a Teoria das Relações Humanas (sociológica e utópica em demasia)”.

Características da Burocracia:

- Caráter legal das normas e regulamentos
- Caráter formal das comunicações
- Caráter Racional e Divisão do Trabalho
- Impessoalidade nas Relações Profissionais
- Hierarquia da Autoridade
- Rotinas e Procedimentos Padronizados
- Competência Técnica e Por Mérito
- Especialização da Administração
- Profissionalização dos Participantes
- Completa Previsibilidade do Comportamento Funcional

2.5. Teoria das Relações Humanas

A Teoria das Relações Humanas diferente das teorias administrativas científica e clássica. Visa uma abordagem humanística, tendo o seu foco principal nas pessoas não somente nos lucros da organização.

Essa teoria surgiu a partir da experiência de Hawthorne, que foi desenvolvida por Elton Mayo. Seus principais objetivos são a humanização e democratização, deixando de lado a rigidez e o autoritarismo existentes até então. (MONEGO, 2021, p.1)

2.6. Teoria Neoclássica

A teoria neoclássica tem como foco o uso prático com seus princípios baseados nas práticas administrativas, ou seja, nas tomadas de decisões.

Segundo Idalberto Chiavenato (1983) “A teoria somente tem valor quando operacionalizada na prática. Quase todos os neoclássicos referem-se a essa prática da administração enfatizando aspectos instrumentais”.

2.7. Teoria Comportamental

Segundo o vídeo Revelando os segredos da Teoria Comportamental para Administradores! (2023) a primeira versão do behaviorismo desenvolvida por John B. Watson em 1913 considera que o comportamento é o verdadeiro objetivo da psicologia.

A Teoria Comportamental vem do conceito de compreender o indivíduo como um ser que tem ego e que precisa de vários fatores para serem bem trabalhados, estruturados em quatro pilares: aprendizado, motivação, comunicação e liderança.

A teoria comportamental defende que para um indivíduo se tornar parte da empresa ele precisa ter uma motivação, uma boa comunicação com seus parceiros e chefes, uma liderança carismática afim de que aquele líder seja respeitado e admirado dando ao funcionário um ambiente mais agradável de trabalho e por fim uma curva de aprendizado onde ele possa entender sua função e se manter focado e adquirindo cada vez mais conhecimento.

2.8. Teoria dos Sistemas

A Teoria dos Sistemas foi criada por um estudioso do ramo biológico Ludwig Von Bertalanffy, que usou uma metáfora sobre o sistema do corpo humano, para compreender como uma empresa funciona, no qual cada setor é como se fosse um sistema do corpo no qual um é dependente do outro. Um exemplo seria: os administradores são o sistema nervoso, que é o mais importante sistema entre eles. (MILANEZ, 2023).

2.9. Teoria Contingencial

A Teoria Contingencial, é definida como um conjunto de fatores visíveis e sensíveis, que mantém o estado de mudança constante.

Contudo, essa teoria tem maior ênfase na competitividade, para que outras empresas busquem se ajustar e lucrar de acordo com as demandas do mercado. (ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS TEORIAS HEGEMÔNICAS DA ADMINISTRAÇÃO, 2019)

2.10. Teoria Organizacional

Segundo João Bilhim (2006) “A Teoria Organizacional é a disciplina de gestão e administração que se preocupa com a análise organizacional, compreensão, explicação e previsão do desenho e da estrutura organizacional”.

3- PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Revisão teórica do tema escolhido

O tema escolhido para este trabalho, são as Finanças Pessoais com o objetivo principal na Previdência Social Privada, sem dependência exclusiva do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS), promovendo mais estabilidade financeira com a renda passiva proveniente dos investimentos realizados a longo prazo.

4- DESENVOLVIMENTO

Este trabalho apresenta o protótipo de uma plataforma de educação financeira, criada para orientar as pessoas sobre gestão financeira pessoal, com foco no plano de aposentadoria, além de mentorias de especialistas da área financeira para desenvolver um planejamento financeiro personalizado para cada usuário.

A plataforma oferece conteúdos básicos e práticos sobre investimentos de longo prazo, previdência social privada, controle financeiro, gestão pessoal e os fundamentos para que o planejamento da aposentadoria se encaixe de acordo com cada perfil.

Funcionamento da Assinatura: O acesso é realizado por meio de um sistema de assinaturas, em que o plano mensal custa R\$10,00 por mês. Se o usuário permanecer durante o ano inteiro, o valor total é de R\$120,00. O plano anual oferece um desconto, em vez de pagar o total de R\$120,00 na assinatura mensal, o usuário paga R\$100,00 anualmente.

PLATAFORMA PLANIFY

IMAGEM 1- Logo da Plataforma



A escolha deste nome deriva dos seguintes termos: plan, life e finance, a moeda é o Financeirinho, o mascote da plataforma Planify, que é uma moeda empresária.

IMAGEM 2- Planos e Valores



PLANEJE SEU FUTURO COM O PLANIFY

mentorias, acompanhamento especializado, e tudo o que você precisa para se organizar financeiramente.

ASSINE JÁ 😊

POR APENAS R\$ 10,00 POR MÊS

OU

PLANO ANUAL R\$ 100,00 POR ANO

Essa é a aba na qual o usuário pode escolher qual plano ele deseja assinar.

IMAGEM 3 - Aba de Login



O usuário escolhe se quer entrar com sua conta existente ou criar sua conta.

IMAGEM 4 - Aba de Dados

The image shows the registration form of the Planify app. On the left, the same cartoon character from the login screen is present. The form is titled "Bem-vindo(a) ao Planify" and includes the subtitle "Comece a trilhar seu caminho aqui". There are two buttons at the top right: "ENTRAR" and "CRIAR CONTA". The form fields are: "E-mail" with the value "queroajuda", "senha" with the value "031920.Eue", and "Data de nascimento" with the value "20/03/20". Below the password field, there is a note: "use 8 ou mais letras, números e símbolos". At the bottom of the form is a blue button labeled "CONTINUAR". The background of the form is a collage of images related to finance and business, including a man in a suit, a line graph, a globe, a calculator, and stacks of coins.

O usuário coloca seus dados para dar início a sua conta.

IMAGEM 5 - Questionários

QUESTIONÁRIO 1	QUESTIONÁRIO 2	QUESTIONÁRIO 3	CONCLUIR
Qual sua maior dificuldade para que isso se torne realidade? ☐ Não possuo informações necessárias sobre como administrar minhas finanças. ☐ Não sei onde investir e tenho medo de cair em golpes. ☐ Não tenho um plano de aposentadoria e me sinto inseguro(a) com essa situação. ☐ Todas as alternativas acima.			



O usuário responde esse questionário, para entendermos melhor suas metas e dificuldades, para que assim a plataforma personalize o seu atendimento.

IMAGEM 6 - Aba de Início



Onde ficam localizadas algumas informações importantes e o Financeirinho

IMAGEM 7 - Financeirinho



Esse é o sistema de incentivo, que desbloqueia novas fases do Financeirinho a cada R\$5.000,00 investidos.

IMAGEM 8 - Recompensa



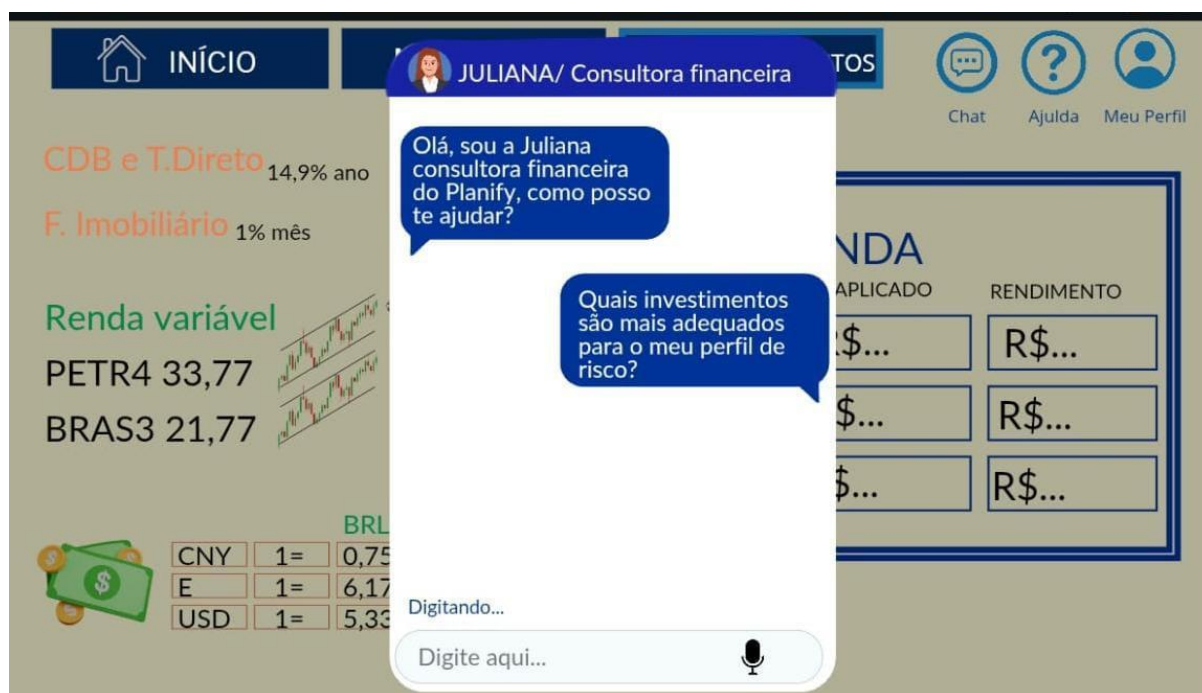
Ao investir R\$ 25.000,00 o usuário ganha uma pelúcia do Financeirinho.

IMAGEM 9 - Mentorias



Nessa aba, ficam todas as aulas e apostilas oferecidas ao usuário.

IMAGEM 10 - Chat



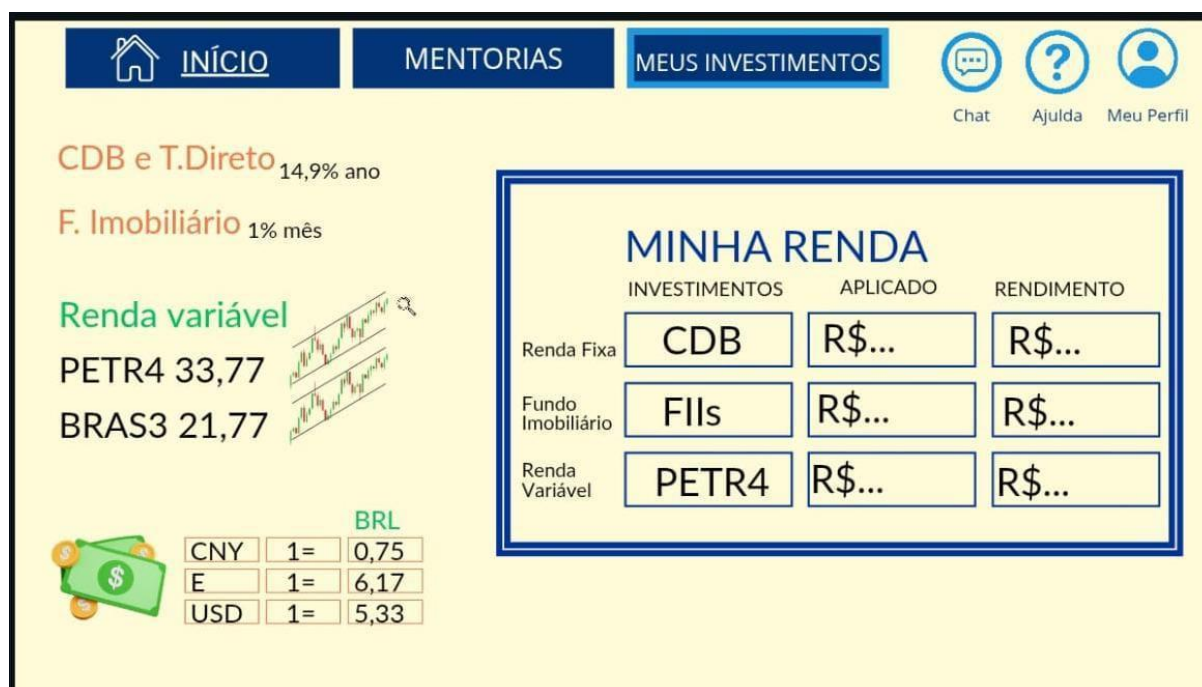
Aqui o usuário pode tirar suas dúvidas e curiosidades.

IMAGEM 11 - Meu Perfil



Essa é a aba do Meu Perfil, aqui ficam todos os dados do usuário e todos os bancos que ele utiliza.

IMAGEM 12 - Meus Investimentos



Nessa aba da plataforma, se encontram todos os investimentos e ações do usuário, e uma tabela com todos os seus rendimentos.

FORMULÁRIO PLANIFY GRÁFICOS

GRÁFICO 1- APOSENTADORIA SEM DEPENDÊNCIA DO INSS

Você gostaria de conquistar uma aposentadoria confortável, sem depender do INSS?

29 respostas

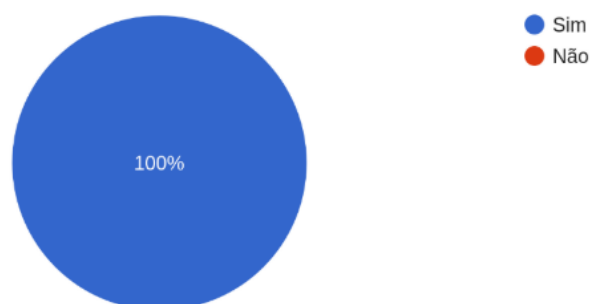


GRÁFICO 2 – INTERESSE EM INVESTIR COM SEGURANÇA E BOM RETORNO A LONGO PRAZO

Se você soubesse onde investir com garantia de segurança e de um bom retorno a longo prazo, você investiria?

29 respostas

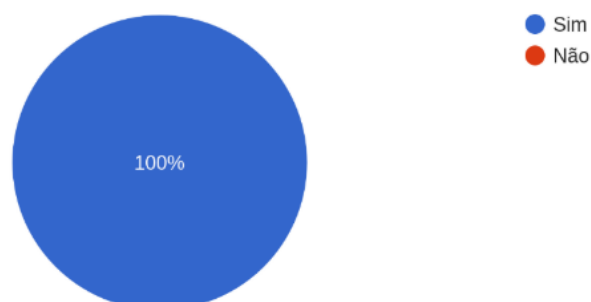


GRÁFICO 3 - DIFICULDADES NO CONTROLE E GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL

Você tem dificuldade de guardar seu dinheiro, ou administrar sua renda?

29 respostas

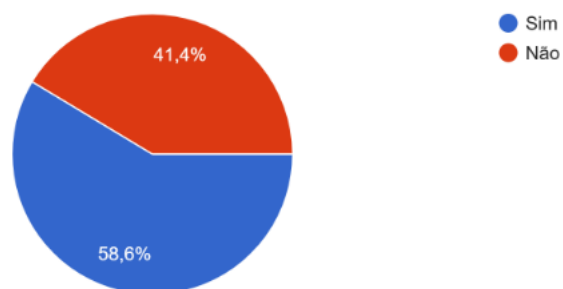


GRÁFICO 4 – INTERESSE EM ORIENTAÇÃO FINANCEIRA DE UM PROFISSIONAL ESPECIALIZADO

Você gostaria de ter o apoio de alguém especializado para ajudá-lo(a) a organizar suas finanças?

28 respostas

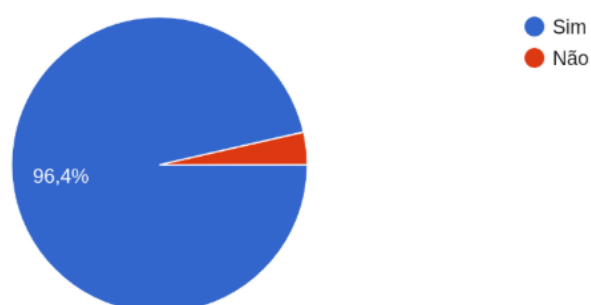
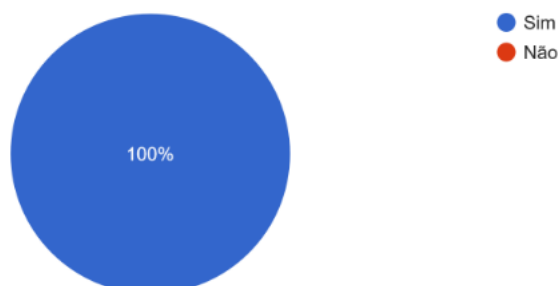


GRÁFICO 5 - PERCEPÇÃO SOBRE A NECESSIDADE DE MAIOR INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PAÍS

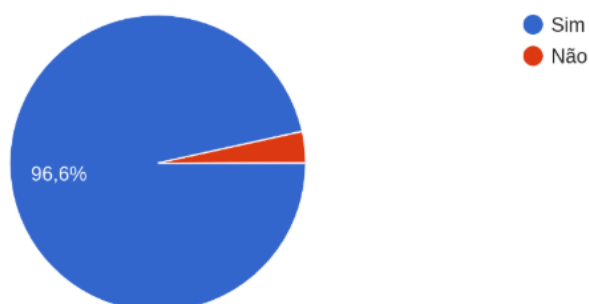
Você acredita que o nosso país precisa investir mais na área da educação financeira?

29 respostas

**GRÁFICO 6 - INTENÇÃO DE USO DA PLATAFORMA DE APOSENTADORIA**

Você utilizaria uma plataforma para te ajudar e auxiliar no processo de conquista da sua aposentadoria (alcançando seu objetivo em no mín...eber dicas e aprender a investir de forma segura?

29 respostas



PROPOSTA DE INTERVENÇÃO

A proposta consiste na implantação de uma plataforma digital voltada à disseminação de conhecimentos e à oferta de dicas sobre investimentos e finanças, com foco em planos de longo prazo, destinada principalmente ao público entre 20 e 40 anos. A jornada de desenvolvimento do projeto inicia-se com a identificação das necessidades do público-alvo por meio de pesquisas, seguida pelo planejamento das funcionalidades, desenvolvimento do site, realização de testes com usuários e, por fim, lançamento oficial da plataforma. O aspecto inovador da proposta está na integração entre educação financeira acessível, mentoria personalizada e acompanhamento contínuo dos investimentos em um único ambiente digital, diferindo das plataformas tradicionais que oferecem apenas conteúdos gravados. A proposta gera impactos sociais positivos ao promover a organização financeira, reduzir o endividamento e incentivar o planejamento do futuro, além de impactos econômicos ao estimular investimentos conscientes e sustentáveis, podendo também contribuir para o aspecto ambiental ao incentivar aplicações em empresas responsáveis. A viabilidade econômica do projeto baseia-se no modelo de assinaturas a baixo custo e em parcerias com empresas do setor financeiro, garantindo receita contínua, custos operacionais reduzidos e possibilidade de expansão. Como sugestão para estudos futuros, recomenda-se a ampliação da plataforma para novos públicos e a inclusão de recursos tecnológicos mais avançados, como ferramentas automatizadas de análise financeira.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como principal objetivo a realização do protótipo de uma plataforma de educação financeira, com o intuito de orientar sobre o plano de aposentadoria e seus processos, analisando os principais desafios do tema Finanças Pessoais para a Previdência Social Privada. Diante das pesquisas realizadas, foi possível observar uma grande lacuna no planejamento financeiro da população brasileira, que enfrenta diversos problemas estruturais que impactam em suas finanças, além da falta de informação sobre um planejamento pessoal financeiro adequado, o que dificulta diretamente a elaboração de um futuro plano de aposentadoria.

Os resultados obtidos indicam a ausência de conhecimento sobre educação financeira e gestão pessoal de recursos na maioria da população, evidenciando a importância de investimentos na área financeira para todas as pessoas. Além disso, constatou-se que os principais desafios são a falta de planejamento financeiro, os hábitos consumistas que geram gastos desnecessários, o elevado número de pessoas inadimplentes no Brasil e a carência de informações sobre como iniciar investimentos para a realização de um plano de aposentadoria estável e com liquidez a longo prazo. Assim, torna-se essencial investir na área da educação financeira para impulsionar o crescimento da população brasileira, promovendo uma gestão de recursos pessoais que proporcione, a longo prazo, mais conforto e estabilidade financeira, influenciando também o crescimento da economia do país.

Conclui-se que a plataforma de educação financeira Planify contribui significativamente para os estudos na área da educação financeira. Espera-se que este trabalho possa servir de embasamento para novas pesquisas e reflexões acerca do conhecimento sobre Finanças Pessoais para a Previdência Social Privada, incentivando o aprofundamento e a continuidade da discussão sobre a temática apresentada.

REFERÊNCIAS

FARO, Ana Cristina Mancussi e. A situação social do idoso no Brasil. 2007. São Paulo (SP). Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ape/a/9BQLWt5B3WVTvKTp3X8QcqJ>.

Acesso em: 07 abr. 2025.

MAGANHA, Benny Willian. Importância de um Planejamento de Aposentadoria. 2016.

Disponível em: <https://www.trt4.jus.br/portais/escola/modulos/noticias/414942>. Acesso em: 07 abr. 2025.

SOUSA, Valéria Kelem Soares do Santos et al. Uma análise do curso de bacharelado em administração. 2020. Disponível em: https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=refer%C3%AAnc ia+acad%C3%AAmica+para+tcc+Adm+&bntG=#d=gs_qabs&t=1744064459848&u=%23p%3DQoJp9ImVhkJ.

Acesso em: 07 abr. 2025.

APÊNDICES

APÊNDICE A - ROTEIRO DAS ENTREVISTAS

1. Você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou em ações que te tragam uma renda passiva a longo prazo?
2. Você acredita que é importante elaborar um planejamento financeiro para acompanhar seus ganhos e gastos? Por quê?
3. Quando você decidiu começar a investir, quais foram os investimentos que te trouxeram um retorno eficaz? Por qual motivo você decidiu realizar esses investimentos?
4. O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem dependência em cartões de crédito
5. para que ela possa se livrar desse hábito e conseguir poupar uma renda para investimentos?
6. Qual conselho você daria para alguém que deseja começar a investir e não sabe por qual caminho iniciar?
7. Você acredita que uma plataforma que disponibiliza mentorias, dicas e possibilidades de investimentos relacionados a aposentadoria, trazendo também um acompanhamento individual de cada usuário, seria viável para ajudar essas pessoas?

APÊNDICE B – ENTREVISTA COM O ECONOMISTA RICARDO XAVIER

JOÃO PEDRO: Bom, professor, bom dia. A gente vai fazer hoje a entrevista com o senhor em algumas perguntas sobre investimento e, entre outras coisas.

Primeira pergunta, você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou se acha que ações e investimentos a longo prazo são uma decisão melhor para investimentos?

RICARDO XAVIER: Bom dia. Bom, agradeço aí pelo comitinho para fazer para a entrevista. Eu particularmente acredito

e eu sou um forte defensor dessa ideia de que investimento a longo prazo em ações, em títulos, é muito, é muito mais vantajoso que comprar BEMS, BEMS tem de apreciação, BENS tem manutenção, então, por exemplo, hoje a gente tem que comprar uma casa, investir em ações imobiliárias, eu preferia investir em ações imobiliárias.

JOÃO PEDRO: certo? A segunda pergunta, você acha que é importante ter um planejamento financeiro e um acompanhamento de ganhos e gastos? E por quê? Você... se sim, por quê?

RICARDO XAVIER: Com certeza, a parte da princípio da economia doméstica é você entender primeiro suas receitas, e as suas receitas nunca podem estar completamente comprometidas, então você tem suas despesas, o ideal seria você planejar 50, 30, 20, se comprometer 50% da sua receita com aquilo que é para viver, que é alimentação, moradia, comprometer 20%, 30% dessa receita para outros gastos, aqueles que podem acontecer com força maior, ou mesmo planejamento de umas férias de um lazer, e comprometer uma parte desse rendimento para investir, então você consegue sim fazer o planejamento familiar, é essencial, e sem ele fica muito difícil você gerir, fazer gestão da sua própria casa.

JOÃO PEDRO: Muito obrigado. Terceira pergunta, professor.

Quando você decidiu começar a investir, quais foram os investimentos que lhe trouxeram retorno eficaz e por qual motivo você decidiu realizar estes investimentos?

RICARDO XAVIER: Eu comecei com 16 anos, era moleque, eu trabalhava, fazia bico de garçom e eu entendia muito estrangeiros. E começou a aparecer dólar, ganhar gorjetas em dólar. Então o meu primeiro investimento na verdade era trocar na época cruzeiro por dólar. Então eu me compro a dólar, fui uma das primeiras

coisas que eu fiz e que para mim fez muito sentido, o que valeu muito a pena e daí foi só aumentando.

Hoje mesmo eu faço algumas opções, entre manter um carro e ter esse dinheiro do carro investido, eu prefiro manter o dinheiro do carro investido porque hoje a gente tem mais mobilidade. Então seria uma coisa a se pensar hoje. Então é comprar um bem e ter esse dinheiro investido para fazer outras coisas, uma viagem, uma viagem pela Europa, usar esse dinheiro para uma outra cor, para aposentar. Então desde pequeno eu fiz essa decisão, desde novo, 16 anos eu comecei. E hoje com 51 posso ser você que eu consegui construir um patrimônio.

JOÃO PEDRO: É, a quarta pergunta, professor. O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem dependências em cartões de crédito, para que ela possa se livrar desse hábito e começar a poupar um dinheiro para, como você disse, fazer investimentos a longo prazo?

RICARDO XAVIER: Olha, 1 coisa que eu fiz primeiro foi abolir cartão de crédito. Quebrei e cortei todos, né, não tenho cartão de crédito e eu fico muito feliz em não ter. Segundo, quando eu quero bem, eu pesquiso o valor do bem, e eu prefiro comprar à vista. Então eu junto, faço junto, e eu compro à vista. Assim eu consigo ter o poder de compra.

Então eu consigo desconto na hora de comprar e adquirir esse bem.

JOÃO PEDRO: Quinta e penúltima pergunta, qual conselho você daria para alguém que deseja começar a investir, e não sabe qual qual o caminho ir e como iniciar?

RICARDO XAVIER: Hoje você tem nas plataformas do banco, o meu investimento, tem nas fintechs, tem o meu cofrinho, o meu caixinha, tem vários nomes, né? Eu acho que pra começar, eu acho que, acho não, né? Acredito que renda fixa, CDB, alguma coisa que te dê liquidez, que você tenha liquidez diária, que você possa pegar esse dinheiro caso não tenha emergência, mas que você possa começar a ter o hábito de poupar então, as próprias fintechs e bancos já te dão algumas opções pra você iniciar investimento com pequenos valores. E daí você partir mesmo pra para o mercado né, b 3, através de 1 corretora, tem muitas corretoras hoje, você pode aprender fazer trade né, pode aprender a usar a plataforma MetaTrade, 5, pode usar algumas plataformas então, hoje eu começaria por aí, pelo básico mesmo.

JOÃO PEDRO: Certo. E, última pergunta professor, você acredita que 1 plataforma que disponibiliza materiais e mentorias, dicas e possibilidades de investimento, relacionados à aposentadoria e a longo prazo, trazendo também o acompanhamento, de cada usuário, seria viável para ajudar estas pessoas que estão buscando algum tipo de investimento?

RICARDO XAVIER: Com certeza, com certeza as plataformas hoje têm bastante tutorial, têm mentoria, têm alguns passos a passos, elas ajudam a tirar algumas, desmistificar o que é a bolsa de valores, desmistificar o que é ações. Então, eu mesmo faço uso, então acredito realmente que ajuda bastante para a pessoa começar aí a se projetar para a aposentadoria, para algo maior.

APÊNDICE B – ENTREVISTA COM O ECONOMISTA RICARDO XAVIER

JOÃO PEDRO: Bom, professor, bom dia. A gente vai fazer hoje a entrevista com o senhor em algumas perguntas sobre investimento e, entre outras coisas.

Primeira pergunta, você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou se acha que ações e investimentos a longo prazo são uma decisão melhor para investimentos?

RICARDO XAVIER: Bom dia. Bom, agradeço aí pelo comitinho para fazer para a entrevista. Eu particularmente acredito

e eu sou um forte defensor dessa ideia de que investimento a longo prazo em ações, em títulos, é muito, é muito mais vantajoso que comprar BEMS, BEMS tem de apreciação, BENS tem manutenção, então, por exemplo, hoje a gente tem que comprar uma casa, investir em ações imobiliárias, eu preferia investir em ações imobiliárias.

JOÃO PEDRO: certo? A segunda pergunta, você acha que é importante ter um planejamento financeiro e um acompanhamento de ganhos e gastos? E por quê? Você... se sim, por quê?

RICARDO XAVIER: Com certeza, a parte da princípio da economia doméstica é você entender primeiro suas receitas, e as suas receitas nunca podem estar completamente comprometidas, então você tem suas despesas, o ideal seria você planejar 50, 30, 20, se comprometer 50% da sua receita com aquilo que é para viver, que é alimentação, moradia, comprometer 20%, 30% dessa receita para outros gastos, aqueles que podem acontecer com força maior, ou mesmo planejamento de umas férias de um lazer, e comprometer uma parte desse rendimento para investir, então você consegue sim fazer o planejamento familiar, é essencial, e sem ele fica muito difícil você gerir, fazer gestão da sua própria casa.

JOÃO PEDRO: Muito obrigado. Terceira pergunta, professor.

Quando você decidiu começar a investir, quais foram os investimentos que lhe trouxeram retorno eficaz e por qual motivo você decidiu realizar estes investimentos?

RICARDO XAVIER: Eu comecei com 16 anos, era moleque, eu trabalhava, fazia bico de garçom e eu entendia muito estrangeiros. E começou a aparecer dólar, ganhar gorjetas em dólar. Então o meu primeiro investimento na verdade era trocar na época cruzeiro por dólar. Então eu me compro a dólar, fui uma das primeiras coisas que eu fiz e que para mim fez muito sentido, o que valeu muito a pena e daí foi só aumentando.

Hoje mesmo eu faço algumas opções, entre manter um carro e ter esse dinheiro do carro investido, eu prefiro manter o dinheiro do carro investido porque hoje a gente tem mais mobilidade. Então seria uma coisa a se pensar hoje. Então é comprar um bem e ter esse dinheiro investido para fazer outras coisas, uma viagem, uma viagem pela Europa, usar esse dinheiro para uma outra cor, para aposentar. Então desde pequeno eu fiz essa decisão, desde novo, 16 anos eu comecei. E hoje com 51 posso ser você que eu consegui construir um patrimônio.

JOÃO PEDRO: É, a quarta pergunta, professor. O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem dependências em cartões de crédito, para que ela possa se livrar desse hábito e começar a poupar um dinheiro para, como você disse, fazer investimentos a longo prazo?

RICARDO XAVIER: Olha, 1 coisa que eu fiz primeiro foi abolir cartão de crédito. Quebrei e cortei todos, né, não tenho cartão de crédito e eu fico muito feliz em não ter. Segundo, quando eu quero bem, eu pesquiso o valor do bem, e eu prefiro comprar à vista. Então eu junto, faço junto, e eu compro à vista. Assim eu consigo ter o poder de compra.

Então eu consigo desconto na hora de comprar e adquirir esse bem.

JOÃO PEDRO: Quinta e penúltima pergunta, qual conselho você daria para alguém que deseja começar a investir, e não sabe qual qual o caminho ir e como iniciar?

RICARDO XAVIER: Hoje você tem nas plataformas do banco, o meu investimento, tem nas fintechs, tem o meu cofrinho, o meu caixinha, tem vários nomes, né? Eu acho que pra começar, eu acho que, acho não, né? Acredito que renda fixa, CDB, alguma coisa que te dê liquidez, que você tenha liquidez diária, que você possa pegar esse dinheiro caso não tenha emergência, mas que você possa começar a ter o hábito de poupar então, as próprias fintechs e bancos já te dão algumas opções pra você iniciar investimento com pequenos valores. E daí você partir mesmo pra para o mercado né, b 3, através de 1 corretora, tem muitas corretoras hoje, você pode aprender fazer trade né, pode aprender a usar a plataforma MetaTrade, 5, pode usar algumas plataformas então, hoje eu começaria por aí, pelo básico mesmo.

JOÃO PEDRO: Certo. E, última pergunta professor, você acredita que 1 plataforma que disponibiliza materiais e mentorias, dicas e possibilidades de investimento, relacionados à aposentadoria e a longo prazo, trazendo também o acompanhamento, de cada usuário, seria viável para ajudar estas pessoas que estão buscando algum tipo de investimento?

RICARDO XAVIER: Com certeza, com certeza a as plataformas hoje têm bastante tutorial, têm mentoria, têm alguns passos a passos, elas ajudam a tirar algumas,

desmistificar o que é a bolsa de valores, desmistificar o que é ações. Então, eu mesmo faço uso, então acredito realmente que ajuda bastante para a pessoa começar aí a se projetar para a aposentadoria, para algo maior.

APÊNDICE C- ENTREVISTA COM O CONSULTOR FINANCEIRO RENATO

ISABELA: Bom dia, Renato. Vamos dar início à nossa entrevista do Plano de Negócios. E a primeira pergunta que eu quero fazer para você é se você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou em ações que te tragam uma renda passiva a longo prazo.

RENATO: Eu prefiro em ações, porque você acaba tendo liquidez. Quando você coloca em bens físicos, seja automóvel, imóvel, se você precisar vender isso com rapidez, você tende a ter uma perda financeira, ou seja, você dilapida seu patrimônio. Então, eu prefiro deixar o dinheiro disponível e rendendo.

ISABELA: Segunda, você acha que é importante elaborar um planejamento financeiro para acompanhar seus ganhos e gastos? Se sim, por quê?

RENATO: Sim, mas é importante. Uma das coisas que eu identifico no meu trabalho é que as pessoas não têm ideia de quanto elas se custam. A partir do momento que você tem consciência de quanto você custa, você consegue criar um teto de gasto.

O que seria um teto de gasto? Você ganha 10 mil reais, o que eu recomendo é que você viva com até 80% do que você fez desse valor. Ou seja, seu custo não pode passar de 8 mil reais. Nesse 20% que sobra, você tem valor para se proteger financeiramente, diversificar e investir.

Então, o ponto principal nisso é você identificar quanto eu custo.

ISABELA: Para você não gastar tudo o que você ganha. A terceira é, quando você decidiu começar a investir, quais foram os investimentos que te trouxeram um retorno eficaz? E por qual motivo você decidiu realizar esses investimentos?

RENATO: Voltando à pergunta anterior, eu identifiquei meu custo de vida.

Então, o ideal é que todo mundo tenha de 3 meses até 12 meses do custo de vida reservado, que eu chamo de reserva de oportunidade. Alguns chamam de reserva de emergência. Eu falo de oportunidade porque, se aparecer um bem ali, colocar um carro que vale 100 mil, a pessoa está apertada.

Se você fizer uma oferta de 80, por exemplo, você comprou abaixo do valor de mercado, (2:28) você tem tempo para fazer uma venda com ganho e repor de novo isso aí. Então, o primeiro passo nessa situação é, a partir do momento que você identifica quanto você custa, criar essa reserva de oportunidade. E, a partir daí sim, você começa a investir em outras coisas.

CLÁUDIA: Tem uma questão sobre isso. Eu vejo muitas pessoas que têm a ideia de que a reserva de oportunidade ou de emergência tem que ser deixada, por exemplo, em um banco convencional, na poupança. E, talvez, a pessoa não entenda que, se ela investisse, a mesma reserva deve ser investida, não ser deixada na poupança. O que você ensina sobre isso?

RENATO: Como eu peço para ter liquidez, eu falo para colocar em renda fixa, algo que dê mais de 100% do CDI. E essa é uma letra que depois dá para explicar melhor o que seria. Mas, em resumo, é algo que vai dar, hoje, com a Selic a 15%, vai dar entre 10% a 12% de rendimento ao ano.

Então, a reserva de oportunidade tem que estar investida em um CDB, por exemplo, uma renda fixa que te dê rentabilidade.

EVELYN: Algo que dê para tirar, se precisar, mas que tenha liquidez.

RENATO: Exatamente isso.

ISABELA: Eu queria saber, quando você decidiu começar a investir? E quais foram os investimentos que te trouxeram um retorno eficaz? E por que você decidiu começar a fazer esses investimentos?

RENATO: O investimento mais importante, quando eu falo em planejamento financeiro, é que se tenha um seguro de vida. Porque é ele quem protege, faz a gestão de risco financeiro. Todo mundo aqui deve conhecer alguém que já teve um câncer, um AVC, um infarto, quebrou um bolso, está internado e por aí.

E quando isso acontece, tende a gastar muito dinheiro.

ISABELA: Sim.

RENATO: Então, o seguro de vida, como base disso, ele vai te dar liquidez para que você não dilapide o que você está investindo. Geralmente, o que você está investindo, imagina um copo com água do investimento. Ele começa aos poucos, a longo prazo. Então, a água está aqui. Quando você tem um seguro de vida, desde o primeiro dia, a água já está aqui no topo. Então, se tiver algum tipo de imprevisto dentro do que está acontecendo aí, você tem liquidez financeira para usar de imediato. E o que você está colocando para o longo prazo, não vai ser comprometido.

Então, primeiro passo. Então, um bom seguro de vida é baseado na sua necessidade. Seja ela você solteiro, casado, com filho. Então, cada um é desenhado de forma personalizada. E aí sim, voltando ao assunto reserva de oportunidade. Eu invisto em coisas já dolarizadas, consórcio enxergo que é uma boa ferramenta para o longo prazo. A B3 do Brasil, que é a bolsa, é um lugar que eu não enxergo com bons olhos. Porque os índices, se você olhar os últimos 10 anos, ele perde para a renda fixa. Então, a renda fixa acaba sendo mais rentável do que a bolsa brasileira. E se dolarizar, eu enxergo que é algo de extrema importância. Porque o dólar por si só, só do que você tem de ganho cambial ao longo do tempo, ele bate a nossa bolsa, e a renda fixa também.

Então, se você conseguir investir em dólar, a sua receita acaba sendo maior nesse caso.

JOÃO PEDRO: Realmente que é uma moeda lastreada no ouro, né?

RENATO: Sim, é forte, né? Tem perda, né? Por exemplo, o real, desde que foi lançado, foi lançado em 94. Já teve quase 90% de perda do poder de compra. É muita coisa. Então, a Cláudia viu o real ser um para um, ou seja, teoricamente uma moeda valia tanto quanto. Só que 30 anos depois, o dólar vale quase 6 vezes mais do que a nossa moeda.

ISABELA: Sim.

RENATO: Então, tem que se dolarizar, né? É um ponto importante para você saber.

CLÁUDIA: E eu tenho uma pergunta sobre isso. O que eles poderiam usar como, sei lá, como instrumento de convencimento das pessoas sobre isso? Porque na maioria das páginas que a gente visita, né? De planejadores, financeiros,

consultores, eles não falam muito sobre isso. O que você usaria para persuadir? Que argumento?

RENATO: O primeiro ponto é conscientizar, né? Mostrar os pontos vulneráveis, o porquê que isso é importante. Aí vocês vão ter que pegar dados, que nem... Hoje no Brasil, 90% da população não tem um mês de reserva do próprio custo de vida. Então, olha o quão grave é isso, né?

JOÃO PEDRO: E se eu não me engano, mais de 50% estão com dívidas.

CLÁUDIA: É mais.

RENATO: Exato. Acho que é mais, tá? Eu deveria ter trazido esse dado também. No Brasil, acho que cerca de 3 a 5 milhões de pessoas começaram a investir.

(8:18) Então é muito pouco, né? Uma população de 236 milhões. Então, assim, é muito pouco. Vocês têm um mar aberto aí para poder...

JOÃO PEDRO: Temos muitos argumentos.

RENATO: Para conscientizar, sabe? E aí, assim, como...Você tem que fazer a pessoa se enxergar. Com que valor você vai ter quando você tiver 65, 70 anos? Qual que vai ser a sua receita, né? Considerando que o INSS é uma furada, né? Não vai funcionar mais, está insustentável.

A gente tem mais pessoas da nossa idade, de 40, 45 anos aí, do que crianças de 4 anos. Então, para o INSS funcionar, tem que estar nascendo gente para colocar dinheiro nessa máquina. Só que isso não está acontecendo. E aí a gente tem um outro problema, a gente está vivendo mais, né? Segundo o IBGE aí, as mulheres vivem 80 anos. Vocês vivem mais que os homens.

Os homens, na média, 73. Então, como que vai fazer? Em contrapartida, isso é uma coisa ruim. A mulher tem uma receita 20% menor do que o homem.

Só que, geralmente, pela minha experiência aqui, a mulher tem um comportamento financeiro melhor do que os homens.

CLÁUDIA: Sério? Isso eu não sabia.

RENATO: Pelo menos para os meus clientes aqui. É um balizador. Então, elas tendem, pelo comportamento, a ter uma receita melhor lá na frente.

CLÁUDIA: O que que, pegando esse gancho que você está falando, o que que você viu nos seus clientes? Viu diferente no comportamento das mulheres e dos homens?

RENATO: A mulher ficou muito mais independente agora, né? Então, uma fórmula, se falar a palavra empoderamento, mas é mais ou menos isso, ela se banca dessa forma.

Tendo bons salários, um bom carro, uma boa vida etc.

JOÃO PEDRO: Buscando estrutura.

RENATO: É então, isso aí é algo que eu tenho enxergado.

E aí, virou um outro problema. Essa mulher que eu estou falando é de 35 a 45 anos. Fica difícil dela achar um parceiro que a acompanhe. Então, ela tende a ficar solteira. Isso é um ponto que eu enxergo como ruim, porque se ela não casar, não tiver um filho, isso que eu falei anteriormente, vai ser insustentável.

JOÃO PEDRO: Exato, vai ser insustentável.

RENATO: Então, é isso que eu tenho enxergado. Casem, tá, meninas?

ISABELA: O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem dependência em cartões de crédito para que ela possa se livrar desse hábito, conseguir poupar uma renda para investimentos? Porque a gente sabe que, hoje em dia, tem muitas pessoas que vivem para pagar os cartões de crédito e elas acabam não tendo uma renda para investir porque todo o dinheiro que elas recebem vai para o cartão.

RENATO: O que eu enxergo? Eu falo que gasto é igual unha, se não cortar, cresce. Então, o primeiro ponto é identificar por que está gastando e fechar essa torneira.

E muitas vezes isso é um caso emocional, mas a pessoa não sabe ainda. Então tem relação com a parte emocional. Tentar identificar o que dá esse gatilho, emocionalmente falando, para aí sim a gente fazer um trabalho e consertar essa situação.

EVELYN: E como a gente poderia resolver, por exemplo, se a pessoa quer parar com esse hábito, mas, por exemplo, ela ganha menos do que ela consegue pagar esse cartão, por exemplo? Como você faria uma estratégia para conseguir, aos poucos, acabar com isso? Bom, volta lá atrás, a gente identificar quanto ela ganha e estipular um teto de gastos. O que acontece? Se não, fica igual o nosso governo atual. O que o Brasil está devendo um monte? Estourou o teto de gastos, e eles ficam criando impostos para tentar fazer a contenção, mas não tem fim. Então, tem que fechar uma torneira.

O governo anterior era um governo de política, vocês são partidário para A ou B, é irrelevante. Mas o governo anterior, mesmo com guerra, pandemia, etc., acabou entregando no positivo. E a gente já está no negativo. Então, se não dá um stop nesse teto de gastos, vai acontecer isso aí. O governo, não vou falar que é emocional, mas da pessoa física, ou seja, empresária, é entender o porquê que isso está acontecendo. Uma vez que você identifica, geralmente, essa pessoa vai ter que começar a dizer alguns não.

Quando eu enxergo, dentro de um núcleo, vamos supor que é uma família, dentro desse núcleo aqui, quem é o mais importante? Eu, minha esposa e meu filho, ponto, esse é o mais importante.

Vamos supor que minha mãe, meu pai, meu irmão, minha tia, fiquem me pedindo dinheiro toda hora. Você tem que falar não para essas pessoas, para aí sim, continuar tendo receita aqui.

Isso é o que, geralmente, acontece na maioria das famílias brasileiras. A mãe ah estou com uma dor de, sei lá o quê, preciso de dinheiro para remédio. Você vai lá, emocionalmente, você não quer falar não para a sua mãe.

EVELYN: Sim.

RENATO: Você tem que falar, então, uma das coisas que eu uso no planejamento financeiro, independente da crença ou não, são princípios bíblicos.

Deus falou para Abraão assim, sai da tua parentela e vai para a terra que eu estou te mandando.

EVELYN: Sim.

RENATO: Lá você vai prosperar.

Então, eu acabo usando esse tipo de conceito para, imagina, ele queria, possivelmente, trazer o pai, a mãe, etc. Mas Deus mandou ele fazer o quê? Sozinho.

EVELYN: Sim.

RENATO: Então, dentro desse núcleo, não tente trazer todo mundo com você. A partir do momento que você começa a subir de nível, (14:49) vai ter gente que não vai vir junto, então, tudo bem.

ISABELA: Até porque você ajudar uma vez ou outra uma coisa, (14:54) agora você sustentar aquela pessoa.

CLÁUDIA: Virar uma obrigação.

ISABELA: Sim.

Que aí vire igual essas políticas assistencialistas que o Brasil tem. (15:01) Bolsa Família, Bolsa Cadeia, Bolsa Crack. Não tem fim.

Não sou contra o assistencialismo, desde que ele tenha um prazo.

EVELYN: Sim.

RENATO: Você tem seis meses, doze meses.

Se vira, né?

EVELYN: Sim.

RENATO: Agora, o resto da vida, não tem como dar certo isso aí.

CLÁUDIA: O Re, quando você vai fazer o planejamento financeiro com os seus clientes, você entra nessas questões emocionais?

RENATO: Sim.

CLÁUDIA: O que eles sentem? Eles contam? O que você tem percebido? É sempre esses casos relacionados à família?

RENATO: Sim.

CLÁUDIA: Ou tem outras questões?

RENATO: A grande maioria é relacionado com a família. Tem uma cliente minha que é psiquiatra, ela é aquela pessoa que tem uma boa receita. Acho que ela ganhou entre 30 e 40 mil para uma senhora de 70 anos, é uma receita muito boa. Levando em consideração que no Brasil, quem ganha 28 mil por mês é considerado rico, então, ela está dentro dessa...

CLÁUDIA: Ela é rica.

RENATO: Ela é rica.

EVELYN: Sim

RENATO: Pra você entender, O dinheiro não dá, nunca dá, ela sempre está devendo. Ela é a pessoa que, assim, ela não tem a presença física, mas quando ela vai jantar com a família, ela quer pagar a conta de todo mundo.

Está errado

EVELYN: Sim.

RENATO: Ela quer compensar comprando coisas.

ISABELA: Como não passam muito tempo juntos, ela quer compensar com o presente, com gasto

RENATO: Exato, está errado, é isso que eu enxergo. Essa mesma cliente tem uma filha que é psicóloga, que também era assim, a partir do momento que eu passei a

acompanhar ela, ela começou a dizer não. Estas torneiras têm que fechar, hoje é uma pessoa que já investe, tem reserva. A gente está fazendo um trabalho bem... Um case de sucesso, assim. Uma mulher também, ela é psicóloga, tem uma receita bem boa, ela ganha em torno de 30 a 33 mil, rica também, considerada, né? Só que era um dinheiro que não sobrava.

CLÁUDIA: A gente até pensa, né? Como 30 mil não sobra, né?

RENATO: Exato.

ISABELA: Mas é muito sobre também...

CLÁUDIA: É sobre comportamento.

ISABELA: Consumismo também. Minha mãe sempre fala para mim uma coisa que eu levo muito, que nem se uma pessoa ganha um tanto, né? E ela vive com aquele tanto, e depois ela passa a ganhar mais, não que ela não possa, né? Desfrutar daquele dinheiro, mas ela não tem que ficar aumentando os gastos para tanto que ela ganha. Porque se ela conseguia viver com aquele tanto que ela tinha antes, porque é que agora não está mais sobrando, entendeu? Então, a partir do momento que você ganha mais, você não tem que gastar também tudo porque agora você ganha mais. Você tem que fazer aquele dinheiro render, porque se você está ganhando mais, então aquilo é para sobrar, né?

RENATO: Exatamente isso.

JOÃO PEDRO: É a ideia de 50 ou 30, 20, né?

RENATO: Esse seria o mundo perfeito, tá? Mas não é o que, infelizmente, acontece. **ISABELA:** Qual conselho você daria para alguém que deseja começar a investir e não sabe por qual caminho iniciar?

RENATO: Bom, começar o quanto antes, né? Vocês que são jovens aqui de 17 anos, então vocês têm o tempo a favor, né? Eu e a Cláudia, tem 44, a Claudinha tem 45.

Os juros compostos vão favorecer vocês muito mais do que nós, porque a gente tem menos tempo para se viver do que vocês, tá? Então, se considerar que eu chego 80 anos, vamos colocar, quero viver mais. E a Cláudia também, a gente tem um pouco menos da metade da nossa vida para fazer isso. Vocês não, vocês têm muito mais tempo.

Então, se vocês dão o passo hoje de começar minimamente, que seja renda fixa, tá? Eu garanto que nos próximos 20, 30 anos, vocês vão estar jovens ainda, vocês vão estar ricos, só pelo comportamento. O que vai determinar a sua prosperidade financeira é o comportamento. Então, qual que é o ponto? Alguém aqui já trabalha?

EVELYN: A Isa.

RENATO: Você? Legal.

Então, o seu salário, a primeira coisa que você tem que fazer é tirar a parte que você vai investir já, desde sempre, não é o contrário, não é pagar as contas e investir o que sobra, não.

A parte que eu invisto todo mês, daí o restante você vive, faz as suas coisas, tá? Então, de novo, né, usando o princípio bíblico, em provérbio falo assim, seja fiel no pouco, que no muito eu te colocarei. Então, quando a gente fala em pouco, vamos supor, deixa eu dar aqui, tá? Você tem uma receita de mil reais, vamos supor que

you começou todo mês a fazer esse investimento, vai ter uma hora que isso aqui vai virar cem mil. Então, se a gente falar de cem mil a um por cento, todo mês, você vai ter mais mil todo mês. Isso aqui é mil, mil e um.

E os juros compostos nessa figura vai aumentando cada vez mais, você vai ser colocado no muito inevitavelmente, só pelo comportamento.

ISABELA: Tanto por isso também (20:30) que a gente definiu a nossa (20:31) faixa etária entre... quanto que é? 20 e 40, né?

RENATO: Muito bom.

ISABELA: Porque... E a gente quer, pessoas que nem você falou, que já tem um comportamento mais maduro pra investir, né? Pra ter essa consciência de que eu vou separar aquele tanto todo mês pra investir. E pra ela ter esse tempo de rendimento também, porque, claro que outras pessoas vão poder fazer, mas não adianta muito você ter 70 anos e querer começar a investir com 70 anos.

RENATO: Com 70 vamos começar a pensar no inventário, que é uma questão também, tá? (21:11) Se vocês forem, por exemplo, herdeiros...

CLÁUDIA: Você tem falado, né? Sobre inventário, é o perfil dele, gente.

RENATO: Então, o inventário hoje, em São Paulo, pelo menos, custa cerca de 20% do valor dos bens. Vamos supor que sua família tem um milhão.

JOÃO PEDRO: A minha deu até briga isso daí.

RENATO: Deu? Sempre dá.

JOÃO PEDRO: Muita briga.

RENATO: Sempre dá. Vamos supor que você tem, que sua família tem um milhão e vocês, né? Falo pra não ter medo da morte, porque a morte, ela é certa, né? Que ela seja o mais longe possível, óbvio. Se a gente falar 20% do milhão, a gente tá falando de 200 mil reais com liquidez. Quem faz esse papel? Existem seguros de sucessão familiar e empresarial. Então, o seguro, ele custa muito mais barato que esses 200 mil reais, vai te dar a mesma liquidez, sem que você tenha que dilapidar um patrimônio, vender um bem, fazer um empréstimo pra inventariar tudo o que vocês têm por herança.

E aí você tem, assim, 60 dias pra fazer isso, que aí no momento de dor, que você teve uma perda, né? Do ente querido, seja um pai, uma mãe, etc. Você pega a taxa do IPCMD de 4% até 60 dias. Se você não der a entrada, essa taxa já vai pra 10%.

Então, já dilapidou mais seu patrimônio, se você não der a entrada, depois dos 180 dias, ela vira 20%. Então, o que poderia custar até 20%, pode custar 40% de todo o bem.

Então, de um milhão, você vai ter 600 mil que sobrou ali por falta de um planejamento, entendeu? Então, de novo, dentro do que vocês estão criando e desenhando, o seguro de vida tem que ter. Seguro de sucessão, de proteção financeira, e por aí vai, é a base. É o alicerce da casa financeira.

EVELYN: Renato, eu tenho uma outra dúvida, que, assim, eu acho que é uma dúvida da gente também, porque nós somos jovens, né? A gente ainda está construindo a nossa vida, começando a construir. Eu queria saber como é que a gente alinha, por exemplo, a gente tem que separar o investimento da reserva financeira, pra gente se aposentar, tudo e tal, mas eu queria saber como é que a

gente consegue construir os bens da gente, por exemplo, casa, carro, sem dilapidar os outros patrimônios. Essa é a minha dúvida.

RENATO: Aí eu posso considerar carro, casa, etc?

EVELYN: Pode.

RENATO: Vou colocar assim, ó... Hoje o financiamento residencial, ele é cerca de 420 meses, a gente está falando de 30 anos. Uma ferramenta que eu gosto pra isso é o consórcio, que você compra crédito, você compra dinheiro, é o dinheiro mais barato. Geralmente o prazo é de 210 meses.

EVELYN: É a metade.

RENATO: Exato, estou falando em 15 anos. Então vocês, vocês têm o tempo a favor. De novo, no pior cenário, se o crédito sair pra vocês em 15 anos, você vai estar com 30 e pouquinhos, né, e você vai ter o seu imóvel ali.

Ao contrário, e não vai pagar 3, 4 casas assim como o financiamento convencional. Então, no investimento, eu falo que é igual o treino de musculação. Você vai treinar todo dia, você não vai ver o músculo aparecer no mesmo dia, você vai sentir dor, vai ter dia que você não vai querer ir. E na vida financeira, é o comportamento que vai determinar o êxito. Então, o consórcio é uma boa ferramenta pra isso, porque você pode ser contemplado antes.

Então, principalmente se foi contemplado, você tem algumas alternativas pra usar com essa carta de crédito. Você pode vender ela com ágio, se você não quiser usar, e faz um outro, ou seja, você já monetizou o que você colocou, você pode colocar já essa carta, comprar um apartamento pequeno.

Estou dando um exemplo assim, tá? Um apartamento de 200, 300 mil, por exemplo. Você aluga ele, esse próprio aluguel já paga essa carta, ou seja, você já não está mais colocando dinheiro no bolso, você já está se pagando. Então, isso aqui é um exemplo só pra vocês terem uma ideia do que é possível fazer através de uma compra de crédito, que eu chamo.

Então, esse é um... pra quem é jovem, é um conselho que eu daria. Eu tenho um cliente que é de Minas Gerais, ele tem um filho de 5 e um de 7. Um dos sonhos dele é o quê? Dar uma casa pra cada um dos filhos.

Ele estava vendo imóvel na planta, e eu convidei ele a pensar diferente. Eu falei, ó, o que você acha de comprar crédito ao invés de comprar já o imóvel e ter que financiar mais caro? Eu expliquei o conceito, eu falei, no pior dos cenários, se em 15 anos você tiver que pagar até o final, o seu filho de 5 vai estar com 20, já vai ter um imóvel, e o de 7 vai estar com 22, ele também já vai ter um imóvel. Ele falou, Renato, se eu não tinha pensado por esse lado, vamos fazer assim? Entendeu? Então, esse seria um dos conselhos que eu daria pra vocês.

Não tenha pressa, né? Ele vai vir, mas se for muito imediatista, é onde se perde o dinheiro.

ISABELA: A última, né, voltando a falar da nossa plataforma novamente, se você acredita que essa plataforma que vai disponibilizar mentorias, vai disponibilizar dicas, e também vai mostrar pras pessoas possibilidades de investimento, onde elas podem investir de forma segura, e relacionando isso à aposentadoria, ou a sua vida agora, e trazendo também um acompanhamento, não individual, mas um

acompanhamento específico pra cada cliente. Então, se eles tiverem alguma dúvida, ou se eles, a gente vai montar um plano meio que individual pra cada um.

Se você acha que essa plataforma poderia ajudar, e seria viável pra essas pessoas que estão querendo começar a investir, ou que não sabem como fazer isso?

RENATO: Vai ser super viável, acredito, 110% no projeto de vocês. Acho que vocês têm que tocar isso aí sim. E eu acredito que, assim, vocês vão mudar a vida da população brasileira, né? Então, vocês vão... vai ser uma virada de mesa, assim. Acredito 100% que vai funcionar, e aí sim, vocês vão ter que criar, ter um corpo por trás pra poder orientar etc. Mas o projeto é bem viável. Eu vejo como uma... quase que uma startup aí. Muito provável alguém querer comprar um projeto desse médio, sério caso. Então, acho que vocês estão no caminho certo, sim. Vai funcionar.

JOÃO PEDRO: Então, só queria agradecer mesmo a presença do senhor pela disponibilidade de vir e dar a nós este Norte e essas dicas. De dar a nós essa oportunidade de adquirir mais conhecimento e colocar fé no nosso projeto.

RENATO: Não deixe de sonhar, tá? Porque é muito comum, às vezes, amigos, parentes etc. Isso é um projeto de vocês aí que é grande, né? Talvez vocês não estejam enxergando tão grande quanto eu estou enxergando aqui. Vai ter gente que vai querer desencorajar.

Então, quem desencorajar, sai de perto dessas pessoas, e ande com quem estiver alinhado com a mesma ideia de vocês. Busquem... Busquem mais sobre o assunto, lê alguns livros. Tem um livro, O Homem Mais Rico da Babilônia, bem fininho, né? Recomendo que vocês leiam.

Algumas coisas do Napoleão Hill, que é um grande mentor de grandes empresários, inclusive do Rockefeller. Leia coisas sobre... Tem um livro que se chama Quem Pensa Enriquece. Tem alguns pontos ali que vocês vão poder absorver.

E a Bíblia, curiosamente, tem muita coisa falando sobre finanças, né? Então, é legal vocês dar uma folheada ali na Bíblia, independente de acreditar em Deus ou não, né? Se você acredita em Deus, melhor, porque você veio com fé. Mas, se você não acredita, vem com um livro de história, porque ele é um bom norte para vocês orientar seus futuros clientes aí.

EVELYN: Muito obrigada.

CLÁUDIA: Re, nesse aplicativo, falando de funcionalidades o que você acredita que não pode faltar de conteúdo, pelo menos assim o que seria o básico né pra depois colocar na versão mais avançada?

RENATO: O que eu recomendaria né, que vocês dentro do aplicativo ensinassem de forma bem sucinta o que são as letras, o que é uma taxa SELIC, o que é o IPCA né, o índice de inflação o que é um CRI ou um CRA, porque é um monte de sopa de letrinha que ninguém entende nada né? Então isso aí é legal vocês mostrarem para dar clareza, e aí vocês terem um bom suporte né, um backoffice aí que possa responder de forma sucinta, né? Pra... Porque assim vocês estão levando uma ferramenta pro leigo né?

EVELYN: Sim.

RENATO: Então o quanto mais simples for pra ele entender, melhor né? Mas o básico do básico vocês têm que ter nessa ferramenta, ensinar uma pessoa a ter

uma reserva de oportunidade, mostrar pra ela, que ela tem que entender o quanto ela custa né? Ela não pode romper o teto de gasto e o restante vai ser consequência sabe? Então dentro de uma escada financeira, em que degrau eu estou né? Eu já sou organizado, tenho uma proteção financeira, e de novo falo de seguro de vida, qual que é o próximo passo? Fazer minha reserva de oportunidade, e daqui posso investir de forma mais diversificada né? Travando dinheiro pra doze meses, pra 36 por exemplo, e por aí vai.

CLAÚDIA: Muito bem!

RENATO: É isso.

EVELYN: Obrigada!

JOÃO PEDRO: Obrigado!

ISABELA: Obrigada!

APÊNDICE D- ENTREVISTA COM O EMPRESÁRIO JOÃO PARRA

JOÃO PARRA: Tá.

EVELYN: Tá bom, obrigada! Boa noite, vou começar com a primeira pergunta.

Você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou em ações que te tragam uma renda passiva a longo prazo?

JOÃO PARRA: Tá. Quando se fala de investimento, no meu caso, né, eu sou João Parra e eu tenho alguns negócios, entre eles dois principais. Um é focado em marketing digital e inteligência artificial, que é a Galatea. O outro é o meu ateliê, que fica em Alphaville, é um negócio local, que ele tá no segmento de arte. Quando se fala de investimento, né, você fez uma pergunta muito interessante, que é a pergunta aonde que eu faço essa aplicação, né? Como que foi a pergunta que você fez?

EVELYN: Se você prefere investir o seu dinheiro em bens materiais ou em ações que te tragam um retorno a longo prazo?

JOÃO PARRA: Tá, perfeito. Então, quando fala-se de investimento, eu tenho alguns pontos de vista, por exemplo, falando assim, se investe em bens materiais, se eu for alocar o meu patrimônio, por exemplo, numa casa, pode ser que eu aloque lá, mas num sentido de locação, pode ser que ele funcione. Por exemplo, eu tenho parte do meu patrimônio hoje, que ele é um apartamento, né, então ele tá alocado em bens materiais, em patrimônio, e a partir daí eu tenho um aluguel que gira de 0,4%.

Então, assim, é um retorno bem baixo. Quando se fala em ações a longo prazo, existem algumas possibilidades também, mas eu não vou por esse caminho, hoje, eu aloco nos próprios negócios. E por que eu aloco a grana que se tem nos negócios? Porque, por exemplo, se eu vou em renda fixa, eu vou ter 1% ao mês, um pouquinho mais, talvez, mais IOS, mais as coisas que tem pelo caminho. Mas se eu vou num longo prazo, eu corro um pouquinho mais de risco e tenho um pouquinho a mais, mais negócio, eu consigo alavancar muito mais. Quando eu falo de negócio, se a gente pega um valor e coloca numa empresa que tem crescimento, lucratividade de 20% ao mês, é um valor muito significativo. Então hoje, seja em longo prazo ou bens materiais, eu prefiro alocar no próprio negócio. Ele acelera muito mais o crescimento em relação ao investimento.

EVELYN: Então você prefere algo que vai te gerar retorno mais rápido, mas não, por exemplo, que nem você falou do seu apartamento, não algo que, por exemplo, um aluguel, mas algo tipo uma empresa.

JOÃO PARRA: Eu prefiro colocar lá, no meu caso, eu prefiro colocar lá a minha própria empresa. O que que eu entendo? Se eu tenho um investimento, se eu tenho um valor para se investir, existe algumas possibilidades onde eu posso pôr, posso colocar num patrimônio, por exemplo, num bem material, num apartamento ou numa casa. Mas numa casa, por exemplo, uma casa de um milhão e meio, uma casa de um milhão e meio, se você for pegar 1% de aluguel, dá 15 mil reais ao mês. Mas se você for pegar 0,5%, ela vai dar 7,5 mil reais ao mês. Se você pega um milhão e meio e injeta dentro de um negócio, você dobra o investimento.

ISABELA: Sim, verdade.

JOÃO PARRA: Então assim, só para vocês entenderem um pouco melhor, por exemplo, os próprios clientes nossos, tem a doutora Murgui, a cada um real que ela investe, ela ganha 17 reais. Eu aplico a ação de marketing para ela, o negócio dela cresce 17 vezes, numa única ação que a gente faz. Então, para ela, é melhor ela pegar 10 mil reais e colocar dentro do próprio negócio dela para gerar mais demanda, porque ela escala esse investimento muito mais rápido e é um ganho muito maior.

EVELYN: Sim, tem uma estabilidade maior.

JOÃO PARRA: Seja por um investimento de curto prazo ou por um investimento de longo prazo, em ações, por exemplo, ou renda fixa ou tesouro nacional. Logicamente que se você for fazer um fundo de reserva, que é importante se ter, e aí você coloca isso numa renda fixa. Eu acredito que é o melhor caminho. Você fazer uma renda fixa, faz um fundo de reserva, caso você precise de 4, 5 meses do seu custo de vida, esse investimento é uma boa.

EVELYN: Entendi.

JOÃO PARRA: É um bom investimento.

EVELYN: Muito obrigada! Agora eu vou passar para a pergunta número 2.

Você acredita que é importante elaborar um planejamento financeiro para acompanhar seus ganhos e gastos. Por quê?

JOÃO PARRA: Com certeza. Quando você fala de planejamento financeiro, com certeza, o que eu vejo, principalmente sobre o dinheiro, eu vejo duas possibilidades. Sendo ela, todo o dinheiro que eu recebo, o primeiro planejamento que eu faço é discernir o que é pão e o que é semente, existe um princípio bíblico que está escrito que Deus dá pão ao que come e a semente ao que semeia. Então, de todo o dinheiro que eu recebo, o primeiro planejamento que eu faço é, qual é o dinheiro que fica para mim gastar, para o meu dia a dia, para a minha família, para o meu custo de vida, e qual é o dinheiro, não somente, eu sou cristão, não somente o que é os 10% do Senhor, mas logicamente que os 10% consagra todo o meu restante, mas o meu planejamento já começa dizendo, 10% eu consagro ao Senhor, serve para consagrar tudo aquilo que ficou comigo, o restante. O restante, ainda eu discerno, ainda eu busco planejamento para dizer o que é semente, o que eu preciso entregar para outras pessoas e o que eu vou comer. Então, esse é o primeiro ponto de desenvolvimento, de pensamento e planejamento meu. Dentro disso, acho que o que é importante, dentro disso, do que é pão, eu preciso ter um planejamento financeiro. Então, esse planejamento financeiro, ele tem que ser muito claro. Hoje, por exemplo, eu utilizo de algumas ferramentas, eu uso uma chamada Procify, que é um software de gerenciamento, onde todo o meu custo mensal, ele se encontra nessa ferramenta, existe aplicativos, inteligência artificial, que hoje faz isso. Então, dentro desse ponto, você consegue fazer o seu planejamento, exatamente quanto você tem de gasto, quais são os custos fixos, quais são as variáveis e assim sucessivamente. Por que eu acredito que esse é o melhor caminho? Porque dentro de um princípio de riqueza, existe um livro, inclusive, que fala muito a respeito disso, que é O Homem Mais Rico da Babilônia. Recomendo que vocês possam ler. Mas, ele ensina um princípio muito básico, é uma bolsinha,

são duas pessoas que estudaram junto, viveram junto, cresceram junto, moravam nos mesmos lugares, só que um ficou extremamente rico e o outro não, ficou num trabalho comum. E aí, esse que ficou num trabalho comum falou, pô, aquele cara viveu comigo a vida inteira, por que ele tem e eu não tenho? E aí ele foi atrás do cara para descobrir, e aí o cara entrega um princípio básico para ele, que é um princípio que você tem uma bolsa, nessa bolsa, independente de quanto você ganha, você deve mais depositar nela do que sacar. Então, se você ganha três moedinhas, você coloca uma moedinha para dentro da bolsa e gasta duas. Mas, se você for gastar, você tem que falar, só tem uma lá dentro, então não vou gastar, vou deixar ela lá. Então, sempre tem um pensamento de que você mais deposita do que você saca. Ou caixa eletrônica também, se você quiser imaginar dessa forma, hoje em dia, né? Mais você tem que depositar do que você tem que sacar. Então, por que você precisa do planejamento financeiro? Para que você entenda que se você ganha 500 reais ou 200 mil reais mês, independente, você sempre tem que gastar menos do que se ganha. Exato. Então, o planejamento financeiro, ele vai te ajudar a entender, no mínimo, quanto que você provavelmente vai gastar numa projeção futura, no mês que vem, por exemplo, ou no mês atual. Então, você tem um planejamento financeiro. A partir daí, você consegue entender com os seus ganhos, ou quanto você precisa ganhar, para que você gaste menos do que, de fato, dentro do seu planejamento, tem que estar menor o seu gasto do que você ganha. Então, esse é o grande segredo. De tudo que você ganhar, você sempre tem que botar na bolsinha de moeda, na sua bolsinha de dinheiro. Não de moeda, mas você tem que colocar na sua bolsinha de dinheiro para que você mais tenha do que você mais gaste.

EVELYN: Agora, vou partir para a terceira pergunta. Quando você começou a investir, quais foram os investimentos que te trouxeram retorno eficaz? E por qual motivo você decidiu realizar esses investimentos?

JOO PARRA: Tá Então, quando você fala nesse contexto, como eu, já há muito tempo eu faço investimento, eu já respondi essa na primeira. E assim, o meu investimento, o meu patrimônio, está alocado no negócio. Então, é o que eu reinvesto. Quando eu falo de investimento, o meu investimento está nas organizações, nas duas principais empresas. Dentro dessas empresas, eu obtivo retorno através delas e é o que eu utilizo como investimento hoje. Falando de patrimônio, eu faço um direcionamento patrimonial para dentro das empresas. Então, isso para mim é o meu principal investimento e é como eu vejo escala de investimento.

EVELYN: Muito bom! Então, eu queria saber também, já que você tocou nesse assunto, qual foi o start para você olhar esse mercado e começar a falar, vou investir, vou fazer isso, vou utilizar desses investimentos para eu ter um retorno melhor?

JOÃO PARRA: Tá. O start está assim, quando você fala até, porque a gente está olhando para alguns parâmetros. Eu estou levando muito essa questão nessa entrevista aqui, muita questão do investimento ligado ao investir em negócios. Mas a gente olha para o mercado, a gente entende essa questão do mercado de ações,

as possibilidades, enfim. Então, dentro do ponto que você... Faz de novo a pergunta aí, só para eu pegar a linha de raciocínio.

EVELYN: Quando você teve o start de olhar para esse mercado e falar, vou investir nisso, acho que isso vai me dar um retorno bom?

JOÃO PARRA: Existem algumas possibilidades. Então, uma delas é quando eu olho para o mercado, é porque eu entendo crescimento de negócio. Então, quando eu olho para crescimento de empresa, inclusive é assim, os bancos trabalham desse jeito. Se você analisar o mercado, o que acontece? O banco faz assim, o banco te empresta um dinheiro, o banco te empresta um dinheiro com uma taxa de juros maior para que ele possa lucrar em cima de você. Mas existe o processo contrário também. Qual o processo contrário? Como é que funciona hoje a cadeia de investimento? Se você tem um dinheiro para investir, sei lá, eu tenho 100 mil reais, os 100 mil reais eu vou e deposito dentro do investimento. Esse investimento que me promete 1% ao mês, o que ele faz? Ele pega essa minha carteira de investimento e ele vai atrás de empresas para que ele possa investir esse capital, que é meu, que eu depusitei lá e ele colocou médio e longo prazo para me fazer o saque. E a partir daí, ele pega o meu dinheiro sem eu saber, a partir disso é responsabilidade dele e ele aplica em empresas para que as empresas dêem o maior lucro para ele. Então, se ele me prometeu 1%, a empresa vai pagar 2 para ele, para que ele como financeira receba os dois, entregue um para mim e compre um para ele e ganhe em cima disso. Então, dentro das análises de mercado, a gente percebe que todo dinheiro investido é assim que as carteiras de investimento, elas trabalham o nosso dinheiro, elas mobilizam ele e o nosso dinheiro eles pegam e reapliquem em outros negócios. Quando você olha para o mercado financeiro, existe N possibilidades de análise de mercado, entendendo assim, onde que eu vou investir o meu dinheiro? Existe a possibilidade, dentro de um perfil mais conservador, que fala eu vou investir em renda fixa, por exemplo, que ele vai manter ali a inflação dentro da renda fixa, é uma possibilidade. Uma outra, tesouro nacional. Tesouro nacional é um investimento muito seguro. Por quê? Porque o país não vai quebrar. Dentro dos títulos que ele tem, ele suporta isso, ele suporta essa dívida e a partir daí esse investimento para com a dívida que ele tem, ele traz garantia de que ele não quebra. Então, para quem é mais conservador, pode se analisar o mercado e buscar alguns caminhos. Como, por exemplo, renda fixa, tesouro nacional. Existe a possibilidade também que muitos, existem muitos investidores que se comportam no mercado ao analisar o mercado, que é o quê? Que é um investimento para mim e eu recebo o aluguel dele todos os meses. Só que eu tenho dor de cabeça, por exemplo, agora eu estou com vazamento na torneira que eu preciso mandar um pedreiro lá para arrumar o vazamento. Então tem muitos investidores que em vez de mobilizar o capital dentro do imóvel, como eu fiz no meu apartamento, ele vai comprar títulos de locação. E aí ele vai comprar títulos, os FLL, e aí eles compram o título de locação e aí ele reparte com mais um monte de outras pessoas. Cada um compra uma fatia de um galpão que está alugado e ele recebe todos os meses e não tem a dor de cabeça de uma administração. Então existe uma possibilidade. Também é super seguro, super funcional. Agora dentro de um contexto de ações e

risco, que é onde você ganha um percentual maior, é o que eu não me aprofundo muito, até porque existe algumas maneiras de se fazer riqueza. Eu acredito na riqueza de um negócio. E através dos investimentos eu consigo fazer a mobilização do patrimônio. Até porque quando se fala de um investidor, existe dois momentos. Um momento é como eu faço dinheiro para investir. Mas existe um outro momento que é como eu protejo o dinheiro que eu tenho. Que é uma outra crise. Por exemplo, nesse exato momento no Brasil, o que está acontecendo? Os grandes investidores estão tirando o dinheiro dos investimentos e estão dolarizando ele. O que é dolarizar? Eu pego o meu dinheiro, em vez de eu comprar uma ação brasileira, eu compro uma ação americana. E eu dolarizo o meu investimento. Eu protejo ele lá, porque o dólar tende a subir. Se o dólar subir, eu ganho mais dinheiro. E se o dólar subir, a minha ação aqui vai cair. E se ela cair, eu vou perder dinheiro. Então muitos investidores nesse momento estão fazendo isso dentro de uma análise de mercado. Os investimentos estão aqui. E eles usam esse nome técnico, dolarizando. Eles dolarizam o investimento deles e transferem tudo para fora.

EVELYN: Perfeito, João. Vou dar andamento aqui para a nossa quarta pergunta.

O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem independência em cartões de crédito para que ela possa se livrar desse hábito e consiga poupar uma renda para começar a investir? A pergunta mais difícil que a gente perguntou aqui.

JOÃO PARRA: Como que é a pergunta?

EVELYN: O que você acredita que poderia ajudar uma pessoa que tem dependência em cartões de crédito para ela se livrar desse hábito e conseguir poupar e guardar um dinheiro ali para ela conseguir investir ou ter uma renda maior para uma reserva de emergência, por exemplo?

JOÃO PARRA: Eu brinco que a melhor coisa que existe hoje é um órgão chamado Serasa. Aí muita gente procura e fala assim João, meu nome está no Serasa. Eu falo ainda bem, né? Ainda bem. A pessoa fala ainda bem por quê? Eu falo alguém tinha que te parar. Esse órgão foi estabelecido para parar as pessoas, para falar assim não, você não vai gastar mais nada. Chega. E aí ele pega o seu nome, restringe ele e a partir de agora você para. Porque uma pessoa que tem uma mentalidade para gasto, ela busca mais possibilidade para gastar. Então se ela tem uma dívida aqui e ela já não está conseguindo pagar então é um descontrole. É um descontrole mesmo emocional e de arquitetura de ganhos e gastos que o Serasa para essas pessoas. Então é um mecanismo bom. Em relação ao cartão de crédito é assim o que eu vejo, tá? Tem gente que fica feliz com o limite de cartão de crédito. Quanto maior o limite, melhor, e essa não é uma realidade. Quando você olha para a questão financeira se você ganha 10 mil reais dentro dos 10 mil reais você tem um limite de 20 mil reais é um grande erro. Por que é um grande erro? Porque você está tendo um limite mais do que de fato você consegue ter como ganho. Então a gente pode simplificar isso. Se você ganha 2 mil reais mas seu limite é de 5 mil reais só nesse ponto já mostra que você está em risco. Porque você tem um limite maior do que de fato você ganha. Então são N possibilidades, tá? Falando de uma pessoa que tem um cartão de crédito, o fato dela ter cartão de crédito é ruim? Não.

Desde que ela saiba fazer gestão. Por exemplo, uma das coisas que eu estou falando é entender primeiro que quem tem cartão de crédito ela tem que pensar uma coisa. Cartão de crédito não é dinheiro. Então ela não pode olhar para o cartão de crédito dela e achar que eu tenho dinheiro. Tipo assim, nossa, eu tenho dinheiro. Deixa eu ter um comportamento aqui de que eu tenho dinheiro, eu vou sair, vou no cinema, vou não sei o que lá porque eu tenho um cartão de crédito, não. Se você não tem dinheiro na sua conta e você só tem um cartão de crédito você está com um risco muito grande, você está com problema, você não tem dinheiro.

O que significa mentalmente falando? A mentalidade é de que eu não posso gastar se eu não tenho dinheiro na minha conta. Então esse é o primeiro pensamento. Mas para que eu usaria o cartão de crédito? Por exemplo, se eu vou pagar alguma coisa à vista. Essa alguma coisa à vista ela custa mil reais. Mas em vez de eu pagar à vista, eu posso pagar parcelado? Pode. Vai custar quanto? Mil reais. Em dez vezes. E vai custar mil reais. É melhor eu pegar meu um real e mobilizar meus mil reais e mobilizar ele lá ou é melhor eu mobilizar cem reais por mês e ficar com 900 aqui investido. O que é melhor?

EVELYN: Investir os 900.

JOÃO PARRA: Em dez vezes, pego os meus mil reais e coloco num CDB por exemplo. E aí eu deixo aquilo que seria gasto eu deixo rendendo, ele vai pagar o que eu prometi pagar e no final o meu dinheiro vai multiplicar ainda. Então o cartão de crédito me ajuda. Um outro exemplo, eu tenho um cartão de crédito dentro do cartão de crédito eu vou lá e faço milhas, existem inúmeros programas de milhas. Então dentro do programa de milha eu vou lá a primeira coisa que eu faço eu tenho um cartão de crédito é como é que eu vou encontrar um melhor programa de milhas para mim. Aí eu faço o programa de milhas a partir daí eu passo o cartão de crédito. Na hora que eu passar o cartão de crédito sei lá passei o cartão de crédito no bem eu pego meu dinheirinho da conta Santander passei 350 reais no Nubank no cartão. Eu vou lá na minha continha do Santander e já passo automaticamente para a minha conta do Nubank. Mas porque você passou no crédito? Não só para fazer milha, eu vou pagando no crédito porque eu quero fazer milha, mas eu estou transferindo dinheiro para a conta do cartão de crédito. Então dentro dessas possibilidades você já viu duas aqui. Então assim dentro desse ponto eu posso trazer uma terceira. Qual que é a terceira? A terceira é o ensino do meu sogro. Meu sogro sempre me ensinou isso ele falou assim cartão de crédito é para todo mundo? Não, tem gente que sabe trabalhar com cartão de crédito, mas tem gente que não sabe. Ele falou eu não sei eu não tenho cartão de crédito. Todas as vezes que eu tive cartão de crédito eu me endividei toda vez que eu recebia meu salário meu salário já tinha acabado antes mesmo de chegar na minha conta. Então eu percebi que com cartão de crédito eu comecei a gastar o dinheiro que eu não tinha e todas as vezes estava me faltando dinheiro. Então para mim foi melhor não ter cartão de crédito, eu prefiro não ter cartão de crédito. E aí em alguns momentos ele sofre com isso também porque ele vai comprar uma passagem aérea vai comprar alguma coisa que ele precisa um equipamento eletrodoméstico que daria para ele parcelar e ele não parcela ele tem que esperar seis meses lá para juntar o dinheirinho dele e

comprar à vista. Então são N possibilidades, então o que eu recomendo para a pessoa que deseja ter dinheiro e tem cartão de crédito. A primeira coisa é você sabe lidar com o cartão de crédito? você sabe olhar para o seu cartão de crédito e dizer isso aqui não é dinheiro é crédito não é dinheiro é crédito? E se eu pegar esse crédito eu tenho que pagar esse crédito e o que eu ganho é suficiente para aquilo que eu vou pagar. Então isso é mais importante, por quê. Então falando de cartão de crédito você recomenda ou não recomenda. Na maioria das vezes com a educação financeira que a gente tem no Brasil eu não recomendo ter cartão de crédito porque raramente a pessoa vai conseguir saber administrá-lo porque precisa de administração e ele engana é um dinheiro falso. Inclusive existe pesquisas que provam que todas as pessoas na hora que ia pagar no caixa qualquer coisa que ia comprar a pessoa estava feliz encontrou o que ama deu certo na hora que ela ia pagar era o único momento que o cérebro dela ativava algo ruim e ela se sentia mal na hora que ela estava pagando aí o que eles criaram o cartão de crédito porque quando elas chegam para pagar ela tem prazer para pagar porque chega lá paga e passa e só vou pagar depois e a experiência da compra.

EVELYN: E agora vou partir para a nossa quinta pergunta, qual conselho você daria para alguém que quer começar a investir, mas não sabe por qual caminho começar?

JOÃO PARRA: São quantas perguntas?

EVELYN: Essa é a penúltima.

JOÃO PARRA: Tá bom. O conselho que eu dou é o seguinte existe uma empresa existe uma empresa chamada Empiricus, Empiricus aí o que eu recomendo eu recomendo ir lá na Empiricus e contratar dentro da Empiricus um programa deles. Empiricus e contratar um programa deles eles tinham não sei se eles tenham ainda mas é um programa chamado Double Income. O Double Income é assim é a pessoa que trabalha e ganha mil reais, mas só aquela que é Double Income eu quero ganhar 2 mil reais mil reais do meu trabalho e mil reais do meu investimento. E aí ele recomenda qual seria a carteira de ações ideal para você começar os seus primeiros investimentos. E aí ele vai dizendo o que você precisa investir para você receber os dividendos do seu investimento até completar mil reais que é semelhante aos mil reais que você ganha você ganha mil reais de trabalho e mil reais do investimento. Então o Double Income é algo que funcionaria bem dentro da Empiricus tem outra também que não é a Double Income. Vê se eu acho ela aqui e também é um bom caminho. Mas o que eu iria, deixa eu ver aqui. Deixa eu ver se eu acho ela aqui, o Double Income está aqui. Tem uma outra que se chama a palavra do estrategista e que também é fenomenal. Ela atende exatamente esse requisito que eu estou te falando, mas no sentido de você aprender a fazer os primeiros investimentos.

EVELYN: Então você tem uma plataforma que é essencial para isso.

JOÃO PARRA: É uma plataforma chamada Empiricus extremamente confiante é onde tem os analistas e ele passa um beabá inicial ali de você para você fazer os primeiros investimentos. Sim eu iria por esse caminho então.

EVELYN: Muito obrigada João! É bom saber que tem essas plataformas assim. Agora eu vou partir para a nossa sexta e última pergunta que é sobre o nosso

projeto e quero saber o que você acha, então vou começar, você acredita que uma plataforma que disponibiliza mentorias dicas e possibilidades de investimento relacionadas à aposentadoria trazendo também o acompanhamento individual de cada usuário seria viável para ajudar as pessoas? Uma plataforma que ela disponibiliza mentorias, você acessa a plataforma e ela tem aulas, dicas e profissionais da área financeira para te ensinar a investir e qual o caminho certo para você conseguir os investimentos necessários para quando você for se aposentar você não depender totalmente do INSS por exemplo.

JOÃO PARRA: A última pergunta acabei de falar dela, que é claro acabei de falar empiricus seu concorrente é eu acredito nisso, acredito no estudo, acredito no direcionamento com certeza. E a partir daí dá para você fazer uma plataforma nichada. Eu quero fazer uma plataforma dessa só para jovens por exemplo, para jovens que querem investir fica melhor ainda seu projeto, por exemplo a Empiricus já olha pessoas que, talvez um outro público não é agora imagina um Empiricus os teens um adolescente jovem que não receberam educação financeira dentro das suas casas nem no colégio e nada e vocês pegaram essa essa janela de jovens.

EVELYN: O nosso público-alvo é de pessoas de 20 até 40 anos por exemplo.

JOÃO PARRA: Mas eu iria pegar uma janela menor.

EVELYN: Sim, então é bom saber que a gente já tem uma ideia melhor.

JOÃO PARRA: Não estou dizendo o menor para diferencial porque no mercado tem várias várias plataformas que fazem isso para esse tipo de idade. Tem outras plataformas que fazem a rico faz isso a Empiricus faz isso. Tem algumas que já fazem agora para jovens. Eu não conheço nenhuma que está focada em jovens e que deseja trazer esse nível de consciência para o jovem de fazer um investimento de fazer uma renda extra através desses investimentos. Mas acredito sim com certeza um bom projeto.

EVELYN: É isso. Muito obrigada pela sua atenção pelo seu tempo que você se dedicou a estar com a gente, muito obrigada! Isso vai contribuir muito para o nosso projeto para o trabalho, eu só tenho a agradecer a você, que Deus te abençoe e que dê tudo certo nos seus negócios e corra tudo bem.

ISABELA: Obrigado. A gente fez umas perguntas que tipo para a gente que entende desse assunto pode parecer um pouco besta. Tipo você acha que é importante fazer um plano financeiro. Mas eu acho que nem a gente falou sobre a falta de investimento do nosso país na educação financeira. Então que nem você disse nos jovens tem muita precariedade.

EVELYN: Muito obrigada!