

BOLETIM UCS SETEMBRO / 2022

Previdência privada empresarial: aliado corporativo para um futuro mais tranquilo



Quando o assunto é atração e retenção de talentos, uma boa cesta de benefícios faz toda a diferença, e a Previdência Privada Empresarial está entre os itens cobiçados pelos candidatos na hora de participar de uma seleção. Segundo dados da pesquisa HR Trends 2022, realizada pela ProPay com mais de 400 companhias nacionais e multinacionais, 51% das empresas já oferecem esse benefício. Entretanto, ainda existem dúvidas sobre termos contratuais, vigência e vantagens que o produto pode oferecer.

Para conscientizar os profissionais de RH sobre a importância de oferecer benefícios que podem garantir um futuro mais tranquilo para os colaboradores, e esclarecer aos consumidores as principais dúvidas sobre a previdência empresarial, Marcelo Rosseti, superintendente executivo na Bradesco Vida e Previdência, explica como funciona a dinâmica do produto. Confira:

Contratação e gerenciamento do plano

A previdência complementar corporativa é sempre proporcionada por uma empresa, que pode atuar como averbadora ou instituidora. “Quando a empresa é averbadora, ela estimula o funcionário a contribuir, fazendo o recolhimento das contribuições e repassando para a seguradora que fará a distribuição nos planos individuais. Já nos casos em que a empresa atua como instituidora, ela não só estimula como também contribui financeiramente para a previdência dos funcionários”, explica o executivo da Bradesco Vida e Previdência.

Um complemento à Previdência Social

A previdência empresarial funciona como um complemento à renda da aposentadoria do colaborador, somando-se à Previdência Social. Marcelo Rosseti explica que é importante fazer a diferenciação desses benefícios. “A

título de exemplo, temos o que podemos chamar de três pilares de previdência. A primeira é a social, que é a do INSS ou o RPPS, no caso dos funcionários públicos. A segunda é a previdência privada individual, que é voluntária e para a qual a pessoa pode contribuir mensalmente. A terceira é a empresarial, oferecida pela empresa como benefício aos colaboradores. Esses três pilares se complementam. Eles vão constituir a reserva total de aposentadoria de um indivíduo, garantindo um futuro mais confortável e tranquilo”, pontua.

Para empresas de todos os portes

Independentemente do porte da empresa, seja ela pequena, média ou grande, todas podem incluir a previdência empresarial em seu pacote de benefícios. “Na Bradesco Vida e Previdência, além dos chamados Planos Corporate, destinado às grandes empresas, atuamos também nos segmentos de pequenas e médias empresas, por meio de planos modernos e flexíveis para atender as diferentes demandas e objetivos das companhias e seus colaboradores, esclarece Rosseti.

E no caso de desligamento do colaborador?

Caso o colaborador seja desligado, ele terá direito ao valor com o qual contribuiu, devidamente corrigido pelos resultados dos investimentos, ao longo do período na empresa. Já a parte da reserva formada pelas contribuições realizadas pela empresa dependerá do que chamamos de regra de ‘*vesting*’. “Quando a empresa é a instituidora do plano de previdência empresarial, ela define uma série de regras que determinam as condições para que o colaborador leve aquele montante investido pela instituição, que estão relacionadas, na maioria das vezes, ao tempo de casa ou de plano do colaborador, atuando como instrumento de retenção de talentos na empresa.

Empresa e colaborador têm Incentivo fiscal

As contribuições realizadas pela empresa ao plano de Previdência Privada na modalidade PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre) em favor de seus funcionários e dirigentes podem ser abatidas no IRPJ, até o limite de 20% dos salários dos funcionários aderidos ao plano, desde que esta opere no regime de Lucro Real e o programa esteja disponível à totalidade de seus colaboradores. Os funcionários têm o mesmo incentivo, podendo abater suas contribuições realizadas ao Plano PGBL empresarial, até o limite de 12% dos seus rendimentos anuais.

As empresas que aderem a um plano de previdência privada como instituidoras, ou seja, contribuindo financeiramente, têm direito a um diferimento fiscal importante em seu balanço anual, e o colaborador também consegue declarar as suas contribuições no Imposto de Renda. “A contribuição da empresa é sempre um PGBL, e ela pode deduzir o valor depositado, respeitando o limite, na sua base de cálculo para o Imposto de Renda na hora de realizar o balanço. O mesmo acontece com o colaborador, que poderá declarar o valor investido por ele em seu IR”, afirma Rosseti.

Planos para todos os perfis

Mesmo em planos empresariais, é possível investir em fundos com diferentes perfis, desde os mais conservadores até os mais arrojados. “Hoje, na Bradesco Vida e Previdência, temos 56 produtos que atendem aos mais diferentes perfis.

Tudo vai depender do interesse da empresa instituidora, que poderá combinar com seus funcionários em qual fundo irá depositar a previdência empresarial”, finaliza o executivo.

Contrate um plano de previdência privada com a nossa corretora de seguros!

Seguro D&O cresce com aumento de compartilhamento de dados



Impulsionado pelos impactos da tecnologia e atenção do mundo corporativo à proteção de dados - em um cenário de crescentes ataques cibernéticos -, a procura por apólices que blindam o patrimônio dos altos executivos contra ações judiciais, conhecidas como D&O (directors and officers), cresceu 25% no comparativo entre 2020 e 2021. Dados disponibilizados pela SUSEP indicam uma elevação da arrecadação R\$ 969 milhões, em 2020, para R\$ 1,290 bilhão, no ano passado

Com a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), as empresas passaram a responder pelo uso indevido, comercialização e vazamento de dados de usuários. Adicionalmente, a MP 784, posteriormente convertida na Lei nº. 13.506/2017, elevou, entre outros aspectos, o limite das multas passíveis de imposição no âmbito do BACEN para os erros e omissões de gestores de empresas de até R\$250 mil para o limite de até R\$2 bilhões. Já as multas da CVM passaram de até R\$500 mil para até R\$500 milhões.

“Se, antes, o potencial danoso provocado pelas multas era passível de controle e, conforme fosse, absorção, no contexto atual esses novos limites impedem exercícios dessa natureza”, avalia Ilan Goldberg, sócio do escritório Chalfin, Goldberg, Vainboim e autor de tese de doutorado sobre o seguro D&O no Brasil. “No passado não muito distante, os riscos cibernéticos eram um problema próprio das empresas. Hoje eles também tocam, diretamente, o patrimônio pessoal de seus administradores”, diz.

Em mercados como os EUA têm sido recorrentes ações coletivas (as chamadas class actions) contra diretores, conselheiros e administradores, ao argumento de

que os sistemas de proteção e tecnologia das companhias não se mostraram seguros o suficiente, possibilitando o vazamento ou perdimento de dados. Também no Brasil se expande a percepção de que o regime de responsabilidade dos administradores vem se tornando cada vez mais severo, aliado à constatação de que o seguro D&O opera como melhor alternativa para absorver os riscos financeiros que pesam sobre o patrimônio pessoal dos administradores.

Segundo Goldberg, no atual cenário ganharam força os chamados Termos de Compromisso e Termos de Ajuste de Conduta, não apenas nos sistemas BACEN e CVM, mas em todos os ambientes regulados, com um apelo fundamental ao administrador implicado, qual seja: a possibilidade de firmá-los independentemente da assunção de culpa.

“Entre a discussão longa e desgastante com o órgão regulador e a possibilidade de sofrer severa sanção ao final, a feitura de um Termo de Compromisso um ou Termo de Ajustamento de Conduta evitará o agravamento dos problemas”, avalia

No segmento das companhias que compõem o índice BMFBovespa, dados revelam que o seguro *D&O* vem sendo contratado pela quase unanimidade dessas empresas, em percentual que beira os 100%. Já no segmento de empresas de menor complexidade e porte, ainda há enormes oportunidades de crescimento.

Saiba mais sobre este seguro com a nossa corretora de seguros!

Especialista explica como fazer sucessão patrimonial sem prejuízo



Sucessão patrimonial é sempre um momento difícil para as famílias: além de sofrer com a perda de uma pessoa amada, é preciso lidar com inventário, impostos e advogados. O processo é mais que burocrático e, muitas vezes, a falta de dinheiro para iniciar o inventário, apesar de existir um grande patrimônio em herança, torna tudo mais difícil e complicado.

O gestor de risco e especialista em planejamento financeiro, Yuri Utida, explica que há várias formas de fazer o processo. Cada uma delas apresenta custos que, muitas vezes, dependendo da opção, podem consumir até 23% do patrimônio. “A pessoa que tiver R\$ 10 milhões, seja em imóveis ou aplicações, por exemplo, e não fizer um planejamento de sucessão, vai se deparar com um cenário em que a família tem que bancar 4% em Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD); 3% em Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) e 1% em despesas cartorárias. Somam-se a isso os honorários advocatícios, que têm o piso da OAB de 6%. Então, no mínimo, a pessoa precisa pagar custos de 14% do patrimônio para liberar o inventário, o que neste caso daria R\$ 1,4 milhão. Nem sempre a família tem dinheiro à disposição de imediato para arcar com estas despesas e precisa recorrer à Justiça para conseguir autorização para vender um imóvel às pressas ou se desfazer de algo com urgência - e naturalmente um considerável prejuízo, já que nesta jogada, acaba perdendo ainda mais dinheiro, pois além de reduzir o valor do imóvel, já que há prazo de 60 dias para fazer o inventário, precisa pagar os 6% de comissão para o corretor imobiliário”, comenta o especialista.

A falta de planejamento, explica Utida, faz todo o processo sair mais caro que o necessário. “Por isso é importante planejar a sucessão, para que na hora da morte a família não tenha que correr contra o tempo e se desfazer de parte do patrimônio para conseguir arcar com as despesas do inventário. Muitas vezes esse é um processo exaustivo que se arrasta por anos, até décadas, e pode corroer, aos poucos, o patrimônio que a família demorou a vida inteira para construir”, pontua o gestor.

Caso não seja bem planejada, sucessão patrimonial pode custar caro

A segunda alternativa que vem sendo usada para quem não quer criar complicações após a morte é a criação de uma holding familiar, mas ela também apresenta os mesmos custos que o processo de inventário. “Para transferir os imóveis para a holding é preciso pagar os mesmos impostos, despesas de cartório e honorários de advogados. Os gastos são os mesmos. O processo só é mais lucrativo quando você adquire os imóveis já no CNPJ da holding”, acrescenta.

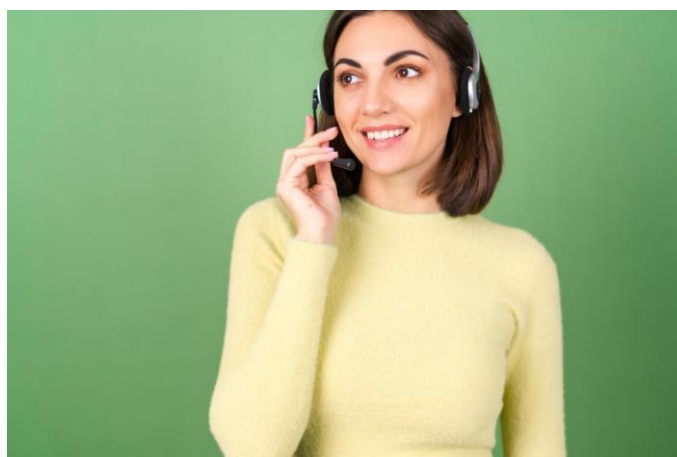
Uma terceira alternativa é a contratação de um plano de previdência, que não entra no processo de inventário e traz alguma liquidez para a família conseguir iniciar o processo de transferência de bens. “Se eu quiser deixar R\$ 1,4 milhão para a minha família, tenho que ter esse valor total na previdência. Ela não tem a alavancagem do seguro, então eu tenho que contribuir durante muitos anos para chegar a esse valor. A vantagem é que ela não vai ser travada em inventário, nem pode ser penhorada”, completa.

Uma alternativa que não é muito divulgada ou comercializada no Brasil é a contratação de um seguro que deixa provisionado para a família o valor de todas as despesas para o inventário. “Usando o exemplo de um patrimônio de R\$ 10 milhões, a família teria que desembolsar cerca de R\$ 1,4 milhão para fazer o inventário. Se optar pelo seguro, ela pagará 40% desse valor, ou seja, R\$ 560 mil, parcelado. Na prática, a pessoa compra um patrimônio de R\$ 1,4 milhão que a família vai receber quando morrer com apenas R\$ 560 mil pagos ao longo de

10 anos, sem juros. O seguro é vitalício e é corrigido. O valor contratado é atualizado quando a família fizer o resgate após a morte do segurado”, completa. O que precisa ficar claro é que, em todos os cenários, é preciso pagar as taxas e honorários relativos ao inventário. “Nesse momento, a família precisa ter liquidez para resolver todo o trâmite burocrático. As pessoas têm alguma ilusão de que, por ter um investimento alto em alguma aplicação, deixarão a família protegida, mas esquecem que é preciso liquidez e, em grande parte das vezes, os recursos estão no CPF de quem faleceu e, por isso, o dinheiro fica travado. Por isso é preciso planejar a sucessão financeira com antecedência e escolher a melhor opção”, finaliza.

Saiba mais sobre sucessão com seguro de vida com a nossa corretora de seguros!

Aprenda boas práticas para vender mais por telefone



Vender por telefone é o pesadelo de muitos profissionais. Durante a pandemia, o telefone foi um dos principais canais de atendimento para vender, gerenciar e prospectar clientes -- que quando abordados de forma incorreta, não dão abertura para mais de 20 segundos de chamada.

Kelly Evangelista, certificada em Comunicação Persuasiva pelo MIT -- Instituto de Tecnologia de Massachussetts e criadora do Método de Vendas PLR fez uma seleção de boas práticas que ajudarão profissionais a construir relacionamentos com clientes a partir de ligações mais assertivas.

Mudança de *mindset*

É difícil encontrar alguém que diga abertamente que adora fazer vendas por telefone. A maioria fica ansiosa só de pensar na rejeição que costumeiramente acontece por parte de quem está do outro lado da linha. “É preciso ter o entendimento de que o telefone é um aliado, faz parte da sua negociação, da sua oferta. Não precisa fazer o processo de venda em uma tacada só, em uma única ligação”, conta Kelly Evangelista.

Segundo a especialista, as pessoas têm um bloqueio natural para pegar o telefone e fazer a abordagem, tendo em vista que a tecnologia avançou e as

peças estão acostumadas a falar pelo WhatsApp. Ela orienta que o profissional mude o mindset e não se enxergue como uma central de telemarketing. “O telefone, quando bem usado, é um aliado para gerar relacionamento. Este deve ser o objetivo da ligação, criar essa conexão”.

Controle a ansiedade

A ansiedade é perceptível ao telefone -- o seu cliente sabe quando você está ansioso para falar e vender. “Isso não é bom”, alerta. “O profissional ansioso atropela tudo, tem um medo enorme de escutar um ‘não’ do cliente e se torna vulnerável. Um ponto precisa ficar claro na mente de quem usa o telefone como ferramenta de vendas: você não pode ter medo de perder aquilo que você não tem. Do contrário, não venderá nada”, comenta a especialista.

A ansiedade impede que a conversa flua como deveria. Para dispersar a tensão, vale fazer meditação, trabalhar a autoconfiança, lançar mão de recursos que acalmem antes de fazer qualquer abordagem comercial. Kelly explica que quando ansioso, o profissional tende a falar rápido, a ponto de o cliente não ter margem para interromper e perguntar sobre algo que não entendeu. “Assim, aumentam as chances do cliente se desconectar da conversa e perder o interesse pela oferta”, conclui.

Cause uma boa impressão

“Quando recebemos uma informação, 55% do que o cérebro absorve é visual. Há pessoas cuja percepção chega a ser 80% visual e apenas 20% auditiva”, contextualiza Kelly Evangelista, estudiosa na área de Neurociências. Os dados podem parecer um desafio quando o foco é criar uma boa impressão por telefone, mas acredite: é sim possível impactar o outro positivamente nos primeiros segundos de ligação a partir de uma boa apresentação. A chave está na abordagem humanizada.

A profissional compara o processo de vendas com um casamento. “Antes de casar existe a construção de um relacionamento, desde a ‘paquera’ até o altar. Com vendas a dinâmica é parecida, não dá para ir com muita sede ao pote. Tem que primeiro despertar o interesse”, exemplifica Kelly. Uma dica para quebrar o gelo é se apresentar com um apelido de fácil pronúncia (ex.: *Gabi, Carol, Zé, Cadu*). Para os homens, o uso do sobrenome também é visto com bons olhos (ex.: *Oliveira, Silva, Duarte*).

Só tome o cuidado para não errar no tom de voz, nem escorregar no português: deixe a informalidade para o apelido e mantenha um posicionamento e tom de voz profissionais. Falando nisso...

Treine a pronúncia e o tom de voz

Quem nunca desistiu de enviar ou deletou um áudio por achar que a voz e a pronúncia das palavras estavam estranhas, fora do tom? Isso é mais comum do que se imagina, mas a solução para encontrar o seu tom de voz ‘perfeito’ é uma só: treinar. Afinal, se você iniciar uma ligação com o tom de voz errado, não poderá desligar e ligar novamente para o cliente para desfazer a má impressão.

“Fonoaudiólogos e profissionais especializados em oratória recomendam um exercício simples e muito eficaz. Grave uma ligação ou um áudio lendo algum texto, falando sobre um tema que faça parte do seu dia a dia. Deste modo, assim que você escutar o arquivo saberá quais pontos na entonação e na dicção precisam ser aperfeiçoados para que a sua comunicação fique mais clara e alinhada com a imagem profissional que você deseja passar na ligação”, detalha.

Kelly reforça que vícios e cagoetes de linguagem também são facilmente identificados a partir deste exercício e devem ser eliminados.

“Alô? Tudo bem? Você pode falar agora?”

A especialista alerta que usar a frase acima (um clássico nas ligações comerciais) aumenta consideravelmente as chances de o profissional escutar um ‘não’ na largada. “O cliente provavelmente tem coisas mais importantes para fazer do que falar com você”, pondera.

Segundo ela, a partir do momento em que o cliente atende a chamada, o profissional deve conduzir a conversa e se conectar usando uma isca. “Ele pode falar: ‘Olá, tudo bem? É a Kelly, gerente do banco. A minha ligação será breve! Fiz um estudo da sua conta e percebi que você tem utilizado o cheque especial’. Trazer uma informação tão específica no início do contato prende a atenção do cliente em menos de 20 segundos de conversa”, ensina.

Se prepare e estreite o relacionamento

Mostrar que você conhece o cliente é essencial para que o encantamento lançado na apresentação não se perca pelo caminho. Antes do contato propriamente dito é bom se planejar. Faça um script de vendas (uma pauta com o objetivo da ligação e tópicos que serão abordados), olhe com atenção o cadastro do cliente e busque informações que podem ajudar a deixar a conversa mais fluida, como saber o dia do aniversário.

“A conversa ganha outro tom quando o profissional menciona ‘José, vi que o seu aniversário é no dia 25 de agosto. Se a gente não se falar até lá, já quero deixar registrado os meus votos de feliz aniversário!’. É incrível como um lembrete tão simples reduz ainda mais a objeção do cliente em nos escutar. Depois disso, fica até mais suave a transição para a apresentação da oferta”, indica.

Mas atenção: puxe assuntos que tenham a ver com o cliente, nada de engatar uma conversa de ‘elevador’ e perguntar “Como está o clima aí na sua cidade? Aqui está chovendo bastante!”. Conversas assim abalam a sua credibilidade.

Telefone ou WhatsApp?

Não há uma mensagem padrão para WhatsApp que seja diferente de tudo que o cliente já leu e/ou recebeu de outros contatos, que o faça brilhar os olhos e dar o aceite no contrato no instante seguinte. “Personalizar o atendimento é importante, independentemente do canal. Fazer com que o cliente se sinta compreendido e seguro de que você de fato conhece o perfil e necessidades deles são pontos importantes, seja por telefone ou WhatsApp”, pontua.

Para a especialista, se a empresa permitir, é válido fazer um atendimento que mescle o contato telefônico (primeira abordagem) com o WhatsApp nos casos em que o cliente demonstrar preferência pelo aplicativo. “Faça um contato inicial por telefone para se apresentar e se conectar com o cliente. Depois, dê mais detalhes sobre o produto pelo WhatsApp. Neste estágio é válido ativar alguns gatilhos”, detalha.

A grande sacada da venda

Falar única e exclusivamente sobre as características do produto ofertado pode ser um equívoco, como explica Kelly. “Você deve intercalar a apresentação da oferta com gatilhos que acionem o emocional do cliente. Se você estiver vendendo um seguro de vida, por exemplo, analise o perfil do cliente antes da ligação para ter bons argumentos. Diga ‘Como você tem se preparado para que sua esposa e filhos fiquem amparados caso você venha a faltar?’. Certamente isso vai gerar uma reflexão, ele vai prestar mais atenção no que você tem a dizer”.

Ela destaca que essa é a grande sacada na venda presencial e por telefone: envolver o cliente, usar os argumentos técnicos (características do produto) intercalados com gatilhos mentais. Fazer perguntas durante a oferta, como “Essa vantagem que apresentei faz sentido para você?”, também é importante para manter o cliente atento e garantir que ele acompanhe o seu raciocínio e se sinta mais seguro para fechar negócio.

Bônus: evite ligações longas

Hoje em dia as pessoas não gostam muito de fazer e receber ligações pelo telefone -- um cenário diferente do que existia há 20 anos, quando passar horas com alguém na linha era um *status quo*. Posto isso, Kelly Evangelista recomenda objetividade nas ligações. Se a conexão for estabelecida no primeiro contato, avance rumo ao fechamento do negócio entrando em contato em outras ocasiões. Lembre-se de ter todos os contatos com o cliente registrados, inclusive os assuntos que vocês já conversaram e informações que ele passou: os dados servirão de gancho na sua próxima ligação e lhe deixarão mais próximo de concretizar a venda.

Como ensinar educação financeira para as crianças



Despesas como conta de água, luz, telefone, pet shop, aluguel, compras e outros gastos, nem sempre é discutido com os filhos que, na maioria das vezes, não sabem o valor que é custear com estas obrigações.

“A educação financeira é fundamental e precisa se tornar um assunto presente, recorrente e transformando-se em hábito, de uma maneira saudável e natural, se possível de maneira lúdica, para que haja responsabilidade, desde cedo com o bom uso do dinheiro, respeitando limites e observando necessidades”, explica Gustavo Rodrigues de Oliveira, coordenador do curso de Administração de Empresas da Faculdade Santa Marcelina.

“Sem dúvidas, é essencial ensinar crianças e adolescentes a desenvolverem de forma madura, o autocontrole, a autonomia e a responsabilidade, porque estes elementos os tornarão adultos mais maduros, dentro do domínio de suas escolhas pessoais e fará com que evitem cometer erros que coloque sua situação financeira em risco”, complementa.

A seguir, o professor explica como introduzir a educação financeira nas crianças de forma simples e acessível.

É interessante que a criança tenha um cofrinho desde cedo? Por quê?

Sim, pois ao mesmo tempo em que educa, serve como estímulo, diante de um sistema de recompensa, pois dada a importância do tema, nada melhor que a criança observar o valor de seu próprio esforço. Além disso, serve como estímulo no exercício de poupar, planejar, aguardar, valorizar o montante, impactando, como resultado, o orgulho imenso naquela criança que conseguiu se presentear.

Quais são as formas de ensinar a criança sobre educação financeira?

Além dos primeiros passos, como o exemplo do cofrinho, em várias outras situações isso se mostra importante, como evitar o desperdício, o que desperta uma educação financeira social e ambiental, falar abertamente sobre dinheiro, conquistas e problemas que não saber administrá-lo e ainda trabalhar a ideia de investimentos de curto e longo prazo. A criança sempre adota meios de absorver os ensinamentos através de elementos lúdicos e até mesmo em brincadeiras um pouco mais realísticas, onde poderiam ser remuneradas por pequenas tarefas,

de pequena complexidade, que refletissem o valor do resultado por seu trabalho ou atividade bem desempenhada.

A mesada pode fazer parte da educação financeira? Por quê?

A mesada acaba sendo um elemento estratégico na educação financeira, porque faz a criança administrar o valor e perceber sua importância, em determinado tempo, considerando identificar, com o passar do tempo necessidades, prioridades e até mesmo elementos supérfluos. Além disso, as crianças com maior maturidade e consciência, objetivam alcançar desejos maiores, e tendem a “reter” o dinheiro por mais tempo até que isso seja alcançado. A mesada pode ser definida de acordo com o padrão estabelecido para a idade e o entendimento do uso de determinado recurso.

A educação financeira também serve para o consumo consciente?

Sim, e isso pode e deve ser conseguido e reforçado positivamente com a mesada, considerando o destino de utilização do recurso. Crianças, habitualmente não tem despesas fixas, então pode-se estimular o uso do dinheiro de maneira prazerosa, livre do peso da consciência de usar o recurso sem pagar uma obrigação. Na realidade, o sentimento deve ser reverso, pois a criança de posse do recurso, deve avaliar, no limite de suas possibilidades, se tal despesa é necessária e indispensável naquela ocasião.

Qual a diferença entre o ‘querer’ e o ‘precisar’ na educação financeira?

O grande dilema de necessidade e desejo é reforçado pelo apelo incansável das mídias e do consumismo. Vivemos numa era digital de grandes desafios e o gasto com itens necessários, justificam o querer utilizar o recurso. Do contrário, sem dar importância ao dinheiro, sem limites estabelecidos, há grandes chances de no futuro, tornar-se um adulto perdulário, na linguagem atual “ostentador”.

Como são as crianças que os pais não colocam limites financeiros?

São crianças imediatistas e com comportamento fora do padrão de relacionamento e interação social, pois não veem limites para que seus desejos e caprichos sejam realizados. Não podem receber negativas como respostas, pois tendem a se fragilizar e se isolarem cada vez mais em virtude de sentimento de rejeição. Além disso, não conseguem fazer planejamento a médio e longo prazo.

O que isso pode acarretar no futuro?

Uma obsessão desmedida pelo dinheiro, sem limites e imposto apenas por um comportamento acumulador e extremamente apegado aos bens materiais. Normalmente estas crianças tendem a crescer e se desenvolver com perfil menos humano, mais hostil e com menos importância nas relações pessoais.

A educação financeira em crianças é opcional ou um fator importante na educação? Por quê?

É importante para desenvolver senso crítico de autonomia e tomada de decisão. O ser humano faz escolhas durante toda a vida e assim deve ser. A mesada educativa retira a ideia e o estigma de que os pais crescem apenas para pagar suas contas. Entre 5 a 7 anos as primeiras ideias sobre o dinheiro, para que

serve e como deve ser utilizado, são passíveis de explicação neste contexto. Dê um cofrinho de presente para seu filho.

Como ensinar os filhos a lidar com o dinheiro facilmente?

Fazê-los refletir sobre o valor das coisas e sobre a importância de ter o hábito de poupar, durante toda a vida. Um gasto inesperado e desnecessário, pode significar problemas futuros pela falta do recurso, ou mesmo diante de uma necessidade urgente e sem previsão daquele gasto, como acontece com despesas emergenciais, principalmente no caso de saúde. Investimentos de longo prazo, trazem resultados futuros consistentes. Deixar de gastar com cinema, fast-food, brinquedos e roupas com maior frequência, podem significar a realização de uma viagem dos sonhos, da compra de um instrumento musical, do pagamento de um curso, enfim, de algo que não transmita apenas a realização momentânea.

Os pais são espelhos para os filhos? Por quê?

O exemplo vale muito mais do que dinheiro e os filhos só irão exercer e assimilar os ensinamentos sobre o que foi transmitido através da educação financeira, ou ainda aprendidos na escola e com os seus pais e familiares, se isso prevalecer como um exemplo positivo e admirável dentro de suas próprias casas. Pais perdulários e irresponsáveis estimulam filhos a também serem. O mesmo se dá com pais que ostentam, são inadimplentes ou irresponsáveis financeiramente. Cria-se o efeito dominó, onde todos sofrem pela ausência de modelos e hábitos financeiros positivos.

Nomofobia: descubra se você sofre desse mal



Você já saiu sem o celular e sentiu que estava faltando uma parte de si? Isso é o que a maioria das pessoas conectadas sentem. Uma pesquisa realizada pela Global Web Index (GWI), empresa de segmentação de público, aponta que o usuário global típico da internet passa três horas e 39 minutos por dia utilizando a web em seu aparelho.

“Para saber se a pessoa tem um problema exagerado no uso de celulares é preciso definir se ela fica ansiosa, se sente desconforto caso não cheque o tempo inteiro se recebeu mensagens ou mesmo fica em alerta na expectativa do sinal de notificações”, é o que sinaliza a psiquiatra Maria Francisca Mauro ao pontuar sobre o uso problemático do telefone.

Diferentes estudos já ligaram esse excesso à maior incidência de casos de depressão, ansiedade e estresse crônico. Por isso, muitas pessoas, visando diminuir o tempo que passam conectados, adotam a estratégia de desligar as notificações. Isso pode surtir o efeito contrário do esperado, como sinalizam pesquisadores da Penn State University, nos Estados Unidos.

A partir da análise de dados coletados sobre o tempo de tela de 138 usuários de telefones, foi constatado que todos os participantes da pesquisa passam a utilizar mais os dispositivos quando deixam o aparelho em modo silencioso. Em média, eles “checavam” os telefones 53 vezes ao dia quando os alertas estavam ativados, frequência que passou para 98 vezes após a intervenção.

Vale ressaltar que pesquisas relacionadas à dependência ou vício, na psiquiatria, ainda são muito incipientes, como comenta Maria Francisca.

“Dentro dos critérios de avaliação psiquiátrica ainda não temos uma classificação que configure o vício. Em pesquisas, avaliações e evidências o termo mais utilizado é o ‘uso problemático do celular’. O que sabemos é que essas pessoas têm no uso do aparelho uma forma de manejar algumas emoções, seja para se sentirem menos entediadas e sozinhas, ou um sentimento de que estão inseridas socialmente através de interações nas redes, como se aquilo fosse uma medida de valor social. Precisamos também ficar atentos em como essas atitudes podem se associar com outros comportamentos, como vícios em jogos e compras online, por exemplo”, pontua a psiquiatra.

As evidências dos estudos do uso problemático do celular buscam diferenciar como este comportamento pode se aproximar e ao mesmo tempo se afastar das pessoas que sofrem com problemas relacionados às substâncias. “Diferentemente do álcool, cocaína e outros elementos de abuso, as dependências comportamentais não têm um ativo químico que atuará no cérebro. Portanto, critérios como abstinência e o efeito de tolerância (necessidade de usar maiores quantidades para obter o mesmo efeito), muito delimitados para abuso de substâncias, ficam mais difíceis de serem caracterizados dentro das dependências comportamentais”, explica Maria Francisca.

Em nível neurobiológico, sabemos que existe um “sistema de recompensa cerebral” (SRC) que tem como função estimular comportamentos que colaboram com a manutenção da vida, como sexo, alimentação e proteção. Quando o SRC é ativado, com a liberação do neurotransmissor dopamina, proporciona imediatas sensações de prazer e satisfação. No entanto, a psiquiatra comenta que ainda não se tem estudos que validem uma associação clara de ativação do SRC com o uso problemático do celular. Dentro do que este campo de estudos

vem delimitando, são mais os quadros psiquiátricos e de comportamentos adoecidos que podem estar associados com quem tem uma relação ruim no uso do seu dispositivo móvel.

“Alguns marcadores nos mostram outros comportamentos mais validados, ou seja, quadros de adoecimento emocional, como depressão, ansiedade ou que configuram maior impulsividade. Pessoas que tendem a agir sem planejamento ou não se controlam mediante a ação, além de diagnósticos de transtorno de déficit de atenção e de hiperatividade, podem ter traços comportamentais do uso problemático do celular, em que a forma de comunicação se faz capaz de entrar na rotina de adoecimento”, explica a psiquiatra.

Hoje, o dispositivo também é visto como maior facilitador. Um fator de risco, por exemplo, são os jovens que estão mais expostos ao uso de mídias sociais, ao consumo de conteúdos de comida fitness, alguns comportamentos imagéticos que podem favorecer a abertura de casos de transtorno alimentar.

“Para além de apontar o uso do celular com consequências maléficas para saúde mental das pessoas, se faz necessário elas poderem conseguir ter mais conhecimento do uso da tecnologia e sua interferência em suas rotinas de trabalho, convivência com a família e amigos”, comenta.

Para diminuir a utilização do aparelho, a psiquiatra dá algumas dicas. “Precisamos listar quais medidas podem ser simples na vida da pessoa. É preciso compreender quantas horas por dia você está consumindo conteúdo em seu aparelho, além de observar se está distribuído em trabalho ou lazer. Necessário se faz entender que ele não é uma companhia para você e seu uso não abre mão de que se dedique a atividades, como o trabalho e a parte acadêmica, por exemplo. Outro ponto importante é observar o que você tem feito com o seu relacionamento interpessoal para que ele não seja ultrapassado por alguma interação via jogos, consumo de mídias sociais e outro elementos que acabam por retirar o diálogo, a conversa e as relações mais profundas, usando o celular como um artifício de fuga de uma rotina com relações interpessoais. Vale ressaltar que não é recomendado utilizar o aparelho de uma a duas horas antes de dormir devido à luminosidade, às informações e a gatilhos emocionais que podem dificultar o sono”, finaliza.