

Por Cristiano Verardo (*)



Dia desses, no Webinar “Previdência Complementar para os Entes Federativos”, promovido pela Abrapp, acabei sugerindo que a educação financeira e previdenciária seja utilizada como uma poderosa ferramenta de conscientização e despertar do servidor público.

Eu acredito que Educação abre portas, que facilita convites, atrai a atenção, estende a mão, convida a andar junto, transforma, oferece caminhos, que nunca é demais e é sempre bem-vinda!

Tanto os Entes Federativos como os próprios servidores públicos terão de encarar daqui para a frente uma zona de desconforto (mas também uma zona de oportunidade), um cenário em que ambos terão de se expor a novos conhecimentos sobre o que vimos chamando de “uma nova

previdência”.

Ambos (Entes e servidores) passam, a partir de agora, a lidar com um novo benefício: o da previdência complementar.

Quem, como eu, trabalha com a divulgação, promoção ou venda de serviço cujo principal “benefício” será aproveitado (aparentemente) só no futuro (no caso, um plano de previdência), tem de encarar enormes desafios para convencer um cliente em potencial a decidir e “assinar a proposta”.

E uma proposta, diga-se de passagem, que vai mudar a vida da pessoa dentro de 10, 20, 30 anos.

O primeiro desafio, que muito valorizo neste Webinar, é a necessidade de despertar deste ser humano.

Lembro sempre que a Marisa Bravi, nossa colega de Abrapp, foi a responsável pelo meu despertar e posterior apaixonamento pela educação financeira e previdenciária, isso lá em 2015, quando no final de um evento da associação, compartilhou fala teoricamente atribuída ao educador francês Ernest Renan.

“O essencial, com efeito, na educação, não é a doutrina ensinada, mas o despertar”.

Na hora essa “flechada” me atingiu!

“É isso! Antes de ensinar é necessário despertar!”

Depois daquela tarde no Rio de Janeiro e de anos e anos errando e acertando (mas nunca parado) em relação ao tema, promovendo ações dos mais variados tipos em relação à educação, me debatendo sobre como medir a eficácia de cada Real investido, acabei criando minha própria citação sobre tudo isso. É essa:

“Sem o despertar do indivíduo, esqueça oferecer previdência!”

Passei a advogar, nos últimos anos, que se o ser humano (potencial participante sentado na sala de treinamento ou pendurado numa ferramenta de reunião online) não está despertado para o tema, se não está minimamente sensibilizado para ouvir e para ser influenciado com uma nova proposta (no caso, um plano de previdência), já era. Pode esquecer. Nem perca tempo tentando “vender” previdência para ele.

É assim para seguro de vida, seguro de carro, seguro residencial, check up, academia etc.

Deixa um raio cair na casa do vizinho que amanhã mesmo mais uma apólice de seguro residencial será vendida.

Deixa o médico olhar os exames e emitir seu prognóstico para os próximos anos e, no mesmo dia, mais um aluno chegará na academia do bairro.

É geralmente assim.

Mas à despeito dessa dificuldade, eu continuo sugerindo que a educação financeira e previdenciária seja utilizada como uma poderosa ferramenta de comunicação com essa turma.

Você pode estar se perguntando: “Mas como, se a pessoa não estiver despertada, se ela não sentir a dor dos impactos de um futuro sem planejamento?”

Pois é aí que existe uma oportunidade de melhoria.

As primeiras abordagens educacionais, na minha opinião, nunca devem ser voltadas a ensinar algo. Esqueça, nessas primeiras abordagens, ensinar o que é CDI, classe de ativo, Plano CD, BD, CV, EFPC, Regime Tributário, BPD, Renda Mensal etc. Se conteúdo dessa natureza estiver nos slides daquela “apresentação inicial”, jogue isso fora.

O primeiro contato com o participante (e principalmente o servidor público que teoricamente não está envolvido com a previdência complementar, mas não apenas ele) exige rapport, termo muito utilizando em marketing e vendas que significa “criar envolvimento”.

É hora de usar mais empatia do que conteúdo técnico.

É hora de lembrar, com as devidas técnicas, que uma dor existe, ainda que não esteja latente.

Opte por educar para despertar, não para ensinar (pelo menos nesse momento).

Lembre o público-alvo sobre os desafios trazidos pela maior longevidade e pela relevância de alguns custos no futuro, sem o mesmo nível de renda atual.

Desafie o público-alvo a entender sua responsabilidade pessoal em relação ao tema.

Provoque o público-alvo a avaliar com mais profundidade as alternativas que aparecem, envolvendo-se mais com a decisão a ser tomada.

Desafie-o a duvidar mais (pelo menos “um pouco mais”) de tudo que lhe apresentam.

Lembre-o que “plano de previdência” não deve ser encarado como sinônimo de “produto de previdência”, mas como uma atitude previdente em relação ao futuro e que um bom “plano” envolve, claro, ter ao seu lado um bom “produto de previdência”, mas não apenas isso. Lembre-o dos produtos de proteção pessoal, de investir em outros tipos de ativo, quem sabe em uma carteira de imóveis para receber aluguéis, que vale pensar (e agir) em seu negócio próprio, de preferência aqueles que não exigem o seu envolvimento presencial e por aí vai.

Mais do que “apenas nos momentos de investir”, compartilhe que a educação financeira e previdenciária “está nas 24h do dia” quando precisamos fazer boas decisões de compra, quando precisamos escapar de fraudes, fugir das pegadinhas do consumismo, optar por dizer não quando queremos a todo custo dizer sim, em usar com equilíbrio os recursos financeiros bravamente obtidos por meio de esforço pessoal, do trabalho árduo diário e por aí vai.

Enfim, sem despertamento, o jogo nem começa.

E claro, depois dessa primeira barreira vencida, é hora de encarar as tantas outras (é, não é fácil vender produto intangível cujo benefício é percebido apenas no futuro) como as limitações de disponibilidade financeira da pessoa, a (des)confiança no produto e/ou na Entidade, a percepção de necessidade dela em relação a isso, a concorrência que os “Reais” sofrem nas vitrines virtuais ou reais, os boletos e faturas e a baixa educação/conhecimento do mundo dos investimentos, por exemplo.

Mas finalizo esse texto com algumas mensagens mais positivas e de incentivo!

Como promotores, divulgadores e vendedores de “previdência complementar”, temos em nossas mãos a cada dia uma nobre carreira, uma missão de vida ou razão para viver. Temos o privilégio de apresentar uma porta aberta de possibilidades que podem transformar o futuro de indivíduos e de famílias desses servidores públicos (mas não apenas eles)!

Que bela oportunidade.

E se precisar de ajuda, sempre enfatizo isso! Chamem a Abrapp! Tem sempre alguém aqui, cheio

Legismap Roncarati

Artigo: Educação Financeira como o fator fundamental na comunicação e conscientização dos servidores públicos sobre a 'Nova Previdência'

de conhecimento, experiência e lições aprendidas pra ajudar!

Agora... é educar! Educar para despertar.

(*) **Cristiano Verardo** é profissional da Previdência Complementar Fechada. Entusiasta da Educação Financeira e Previdenciária. Hoje atua como Diretor de Seguridade, Relacionamento e Comunicação na Vexty e como apoiador de programas educacionais e de sensibilização da Abrapp/UniAbrapp.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 01.04.2022.