

***Separar gastos que agregam valor das despesas desnecessárias ajuda a gerenciar a pressão financeira***

O nível de endividamento das famílias tem batido recordes seguidos pressionado pelos débitos com cartões de crédito, empréstimos pessoais, financiamentos de veículos e encargos do cheque especial. Mergulhados nestes compromissos, os consumidores, em geral, precisam separar as dívidas que são essenciais para dar suporte à vida diária daquelas que não agregam valor ao cotidiano, afirma o educador André Medeiros, da DSOP Educação Financeira.

Medeiros conduziu o 2º módulo do Curso Básico de Educação Financeira da Fundação de Previdência Complementar do Estado de São Paulo (Prevcom) que reuniu orientações sobre “Como negociar suas dívidas”. Na abertura, o especialista elencou em dois blocos os gastos que as pessoas assumem para prosperar, como a mensalidade da faculdade e despesas com aluguel, e aqueles que não proporcionam avanços significativos.

Neste segundo grupo estão a aquisição de roupas caras que só ocupam espaço no armário, compra em 24 vezes do último lançamento de smartphone e jantares em restaurantes. Este comportamento produz uma pressão financeira e leva, em muitos casos, à inadimplência. Segundo o educador, a utilização do cartão de crédito e do cheque especial como se fizessem parte do salário, além da contratação de crédito pessoal e consignado sem uma boa avaliação são erros que só agravam a situação.

Algumas providências podem ser adotadas para restabelecer a saúde financeira, orienta Medeiros. O limite do cartão de crédito, por exemplo, não deve ultrapassar 30% da remuneração mensal. Se o endividamento estiver instalado, os juros altos causam um impacto emocional que deve ser bem administrado. Neste caso, é importante entender os mecanismos das instituições financeiras, que sabem que os acréscimos são elevados e têm provisões para devedores duvidosos, e aguardar o momento certo de negociar.

**Portabilidade**

A transferência da conta salário, dos empréstimos e financiamentos para outra instituição financeira pode ser um recurso vantajoso para o devedor. A troca de taxas e condições, em muitos casos, são mais favoráveis que as do banco de origem. A simples movimentação do cliente também alerta a gerência que estabelece contato para negociar na tentativa de reter o cliente, informa Medeiros. Colocar as despesas na ponta do lápis, até as menores, é fundamental para identificar para onde está escoando o dinheiro e planejar cortes.

O curso realizado em parceria com a DSOP é aberto a todos os participantes da entidade e integra o Programa Conta Comigo de Educação Financeira e Previdenciária da Prevcom. O próximo módulo ocorrerá no dia 4/10 e abordará o “Planejamento da aposentadoria e incentivo fiscal”.

**Fonte:** Prevcom, em 30.09.2022