

Por Pedro Pereira de Freitas (*)

Falar em educação financeira no Brasil nem sempre é uma tarefa simples. Há várias décadas precisamos lidar com a inflação, por exemplo, e fazer verdadeiros exercícios com o orçamento familiar para sobreviver. Apesar desse ser um tema superimportante, o conhecimento, infelizmente ainda é baixo. De acordo com um estudo feito pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 30 países, sobre o nível de conhecimento das pessoas a respeito de conceitos financeiros, o índice de respostas corretas obtidas no Brasil foi de 58%. Parece um número razoável. Mas não se compararmos com a média mundial, de 78%. Isso mostra a dificuldade que os brasileiros têm sobre o assunto, o que compromete a capacidade de planejamento futuro.

Uma questão importante é que muitas pessoas sequer sabem o conceito de educação financeira. Para uma boa parcela, significa apenas saber matemática, quando na realidade engloba uma série de fatores e comportamentos. Além disso, é importante destacar que a cultura brasileira, especialmente nos últimos anos, com o estímulo ao crédito, tornou as pessoas muito mais abertas ao consumo sem estimular na sociedade conceitos importantes de consumo consciente e planejamento, seja ele individual ou familiar.

Dados dessa mesma pesquisa realizada pela OCDE mostram que apenas 30% dos brasileiros são poupadores ativos (têm alguma reserva financeira), o que justifica a situação da maior parte das famílias em períodos de crise econômica: com o desemprego e a falta de reservas, as contas começam a se acumular e em pouco tempo as dívidas atingem valores impensáveis para aquela família.

O começo de uma consciência para a educação financeira pode estar nesse momento que vivemos. Essas famílias vão precisar, de alguma maneira, negociar essas dívidas que só cresceram em período de desemprego. Com alguma orientação, boa vontade e disciplina, talvez possam passar a trilhar um caminho diferente e de mais consciência quanto ao que fazer com o dinheiro.

Os seguros são ferramentas interessantes para esse tipo de aprendizado. Nessa hora alguns podem achar que a ideia é uma loucura, afinal, quando falamos em seguros os primeiros que vem à cabeça são os seguros de automóveis, que costumam ser mais caros, dado o valor do bem. Porém, o que muitas pessoas ainda desconhecem é que há seguros no mercado para atender a população e também alguns nichos específicos, que normalmente cabem no bolso. Caso dos seguros de vida para motofretistas, para portadores de diabetes, para profissionais da aviação, outros para pessoas que já chegaram à terceira idade, para portadores de doenças graves, etc, que podem ter custo a partir de R\$ 25,00 por ano.

Imagine o caso do seguro para portadores de doenças graves. Infelizmente, todos estamos suscetíveis, seja pelo estilo de vida ou pelo histórico familiar - ou ainda pela combinação desses e outros fatores - de, em algum momento, passar - ou ver um familiar passar - por um AVC, ou por uma insuficiência cardíaca ou renal, ser acometido por um câncer, ter que fazer uma angioplastia ou um transplante de algum órgão. Imagine poder fazer um seguro para resguardar familiares no caso de diagnóstico de um desses problemas? Inimaginável que isso seria possível, não é mesmo?

Mas é assim que começa uma educação financeira ou um planejamento financeiro. Claro, não precisamos ir a um extremo como esse. Podemos pensar de maneira genérica em um seguro de vida ou mesmo em um seguro residencial, por exemplo. Ao assinar uma apólice e adquirir um seguro, o cidadão realiza mensalmente o exercício de poupar uma quantia pré-definida para um fim específico. O compromisso está firmado. Ao final de um período ou quando houver necessidade por ocasião de um sinistro, a pessoa não estará desamparada. Por mais complicada que esteja sua situação financeira, conseguirá reunir recursos para um período. No caso de um problema com a casa, para uma reforma ou reconstrução. No caso de acidente ou morte de um familiar segurado, a certeza de contar com um recurso para situação emergencial.

Pensando assim, porque não tomar os seguros como exemplos de ferramentas para a educação financeira e aplicar esse conceito para redesenhar o planejamento do orçamento familiar, por exemplo? Que tal pensar nisso?

(*) **Pedro Pereira de Freitas** é CEO da American Life.

Fonte: Monitor Mercantil, em 23.10.2019