

Jovens gaúchos terceirizam educação financeira para Inteligência Artificial

Para Dina Prates, a IA não substitui a orientação personalizada

TECNOLOGIA

JÚLIA FERNANDES
juliaf@jcrs.com.br

Usados diariamente por boa parte da população, os chatbots estão cada vez mais presentes na rotina dos brasileiros. Seja para organizar tarefas, aprender uma receita, esclarecer dúvidas ou auxiliar em decisões de compra, a Inteligência Artificial também passou a ocupar espaço na gestão das finanças pessoais. No entanto, o compartilhamento de dados financeiros com plataformas ainda exige cautela.

"As pessoas acabam compartilhando, muitas vezes, dados sensíveis em plataformas nas quais não sabem quais são os limites nem como essas informações serão utilizadas. O ideal é evitar inserir dados bancários, informações financeiras ou carregar extratos em ferramentas de IA genéricas", alerta a educadora financeira e fundadora da UjamaaTech, Dina Prates.

De acordo com a pesquisa Os Gaúchos e o Consumo 2026, 27,8% dos entrevistados com até 40 anos utilizam IA para organizar o orçamento pessoal. Entre os participantes com mais de 41 anos, esse percentual cai para 9,4%. O levantamento também mostra que 28,9% dos jovens recorrem à tecnologia para aprender sobre educação financeira. Para Dina, embora a IA seja uma ferramenta útil, ela não substitui a orientação personalizada.

"As pessoas precisam entender que a IA não conhece o contexto da realidade social do usuário. Ela faz uma análise baseada em números e não considera fatores como comportamento de consumo, rotina ou histórico de vida", explica Dina. Segundo a especialista, quanto mais contexto o usuário fornecer, sem expor dados sensíveis, mais úteis tendem a ser as respostas.

A pesquisa ainda mostra que 26,7% dos jovens utilizam chatbots para esclarecer dúvidas sobre dívidas, juros e financiamentos, contra 7,7% entre os entrevistados mais velhos. Nesses casos, Dina recomenda priorizar ferramentas de bancos ou consultorias financeiras.



Dina Prates é CEO e fundadora da UjamaaTech, edtech que atua no mercado corporativo e com uma frente social, formando educadores

IA influencia decisões de compra

A presença da IA também cresce no varejo e no sistema financeiro, tanto para atendimento quanto para recomendação de produtos. Para Dina, o desafio das empresas não é apenas oferecer a tecnologia, mas ensinar o consumidor a utilizá-la. "Hoje, existem ferramentas que ajudam o cliente a decidir qual produto comprar, mas muitas empresas ainda pecam no letramento digital. É preciso orientar as pessoas para que usem essas soluções de forma consciente, e não apenas disponibilizar a tecnologia", destaca a empreendedora.

Ela defende que a educação financeira também deve fazer parte da estratégia das empresas. "Sempre dizemos que um cliente consciente financeiramente volta e continua consumindo da marca", sinaliza.

Outro ponto essencial é a transparência na comunicação. Explicar taxas, contratos e produtos financeiros em linguagem acessível aumenta a confiança do consumidor e reduz erros na contratação de serviços.

Embora apresentem renda média inferior à dos entrevistados com mais de 40 anos, os jovens demonstram maior confiança em relação ao futuro financeiro. Segundo a pesquisa, 47,8% acreditam que a renda e o

poder de compra vão melhorar nos próximos 12 meses. Entre os mais velhos, esse índice é de 26%. Para Dina, esse otimismo está relacionado ao acesso mais precoce à educação financeira e às ferramentas digitais. "Percebemos que, mesmo trabalhando com uma renda limitada, quando os jovens recebem educação financeira conseguem criar estratégias de gestão de recursos desde cedo."

Como usar IA nas finanças

1. Evite o compartilhamento de dados sensíveis: não é aconselhável carregar extratos bancários ou dados financeiros diretamente em plataformas de IA genéricas. Muitas vezes, os limites de como esses dados serão utilizados por essas empresas não são claros.

2. Dê preferência a ferramentas oficiais: se for utilizar IA para análise financeira, o ideal é priorizar as ferramentas oferecidas pelo seu próprio banco ou por consultorias especializadas. Essas plataformas possuem maior controle sobre os dados e um código com contexto mais aplicado à realidade do cliente.

3. Forneça contexto em vez de dados brutos: em vez de inserir números crus, você pode descrever o seu perfil e desafios financeiros em um comando. Isso permite que a IA atue como

uma orientadora ou suporte para a sua tomada de decisão, sem que você precise expor informações privadas.

4. Entenda as limitações da análise: a IA realiza uma análise fria e baseada em números; ela não compreende o seu comportamento de consumo diário, que é influenciado por fatores como saúde mental, contexto familiar e decisões impulsivas.

Educação financeira acessível

A história da UjamaaTech começou antes mesmo de a empresa existir. Ainda na graduação em ciências contábeis, Dina Prates participou de um projeto de extensão universitária voltado à educação financeira e decidiu levar o tema para além da sala de aula. Em parceria com a Associação Negra de Cultura, passou a oferecer cursos gratuitos nos finais de semana e percebeu que havia uma demanda reprimida pelo assunto. "A maior parte das pessoas, principalmente pessoas negras, nunca tinha ouvido falar de educação financeira. Quando conheciam o tema, era sempre naquela lógica de economizar e guardar dinheiro. Parecia um assunto distante da realidade delas", lembra.

O interesse despertado pelos cursos fez com que os participantes passassem a procurar novos encontros e atendimen-

tos individuais. Foi assim que surgiu a consultoria financeira, inicialmente voltada para pessoas físicas. Mais tarde, durante o mestrado, Dina aprofundou o olhar sobre o tema ao pesquisar a trajetória de mulheres negras empreendedoras. "Percebi que a relação com o dinheiro também era um desafio para essas mulheres. Eram dificuldades muito parecidas com as que eu já tinha encontrado nos projetos de educação financeira."

Nos anos seguintes, a empreendedora desenvolveu projetos para instituições como Sicredi, Banco BV, Sebrae e outras organizações. Em 2023, decidiu transformar a consultoria em uma edtech, criando a UjamaaTech. "Não queria que existisse apenas a Dina educadora financeira. Queria que mais pessoas pudessem atuar nessa área e ampliar o acesso à educação financeira", afirma.

Hoje, a empresa atua em duas frentes. No mercado corporativo, desenvolve jornadas de educação financeira para empresas utilizando uma assistente virtual via WhatsApp, chamada Ujamina, que acompanha o processo de aprendizagem. Já na frente social, forma novos educadores financeiros e conecta esses profissionais a pessoas que buscam consultorias individuais.