

REPORTAGEM ESPECIAL

Planejamento financeiro iniciado aos 40 anos garantiu aposentadoria tranquila

Quando decidiu começar a guardar parte da renda para o futuro, há mais de 20 anos, o administrador de empresas Paulo Schons não sabia exatamente como seria sua aposentadoria, mas tinha uma certeza: não queria depender exclusivamente do INSS quando chegasse o momento de deixar o mercado de trabalho.

Hoje, aos 61 anos, colhe os resultados de um planejamento iniciado por volta dos 40 e que lhe permitiu encerrar a carreira com segurança e autonomia financeira. Morador de Não-Me-Toque, no Norte do Rio Grande do Sul, Schons parou de trabalhar em 2025, após atuar durante mais de três décadas no Scredi da sua região.

Embora sua trajetória profissional fosse voltada para a área de crédito, o contato diário com o mercado financeiro despertou a preocupação em construir uma



PAULO SCHONS/ARQUIVO PESSOAL/JC

Além da previdência complementar, Schons diversificou o patrimônio

reserva para o futuro. “Quando a gente pensa em parar de trabalhar, sabe que a renda da ativa vai acabar. É preciso criar outras fontes de renda além da aposentadoria pública”, afirma.

O planejamento começou ainda quando os filhos eram pequenos, pois a prioridade da família sempre foi garantir recursos para a educação das crianças, mas, paralelamente,

o casal Schons passou a reservar mensalmente parte do orçamento para investimentos voltados à aposentadoria. Em vez de buscar aplicações de maior risco, ele optou por um perfil conservador, concentrando investimentos em renda fixa.

Também aderiu ao plano de previdência privada oferecido pelo empregador, no qual a empresa contribuía com um valor equivalente ao aportado pelo colaborador. Além da previdência complementar, diversificou o patrimônio, investindo em imóveis que hoje geram renda adicional complementar ao orçamento da aposentadoria. “Não fiz apenas um investimento, procurei diversificar, pois o imóvel tem pouca liquidez, mas oferece segurança e ajuda na geração de renda”, explica.

Ao se aposentar pelo INSS, em 2019, optou por permanecer na ativa durante mais cinco anos

e a combinação entre salário e benefício previdenciário permitiu aumentar os aportes financeiros e fortalecer ainda mais o patrimônio antes do desligamento definitivo. Segundo ele, permanecer trabalhando depois da concessão da aposentadoria foi uma decisão estratégica. “Esse período ajudou bastante porque foi possível investir uma parcela maior da renda e aumentar a reserva para o futuro”.

Mesmo com formação em Administração de Empresas e MBA em Gestão Financeira, Schons afirma que a principal aprendizagem ocorreu na prática, durante a carreira no sistema financeiro. Próximo da aposentadoria, também participou de um programa interno de preparação oferecido pelo Scredi, que incluía orientações sobre investimentos, planejamento financeiro e adaptação à nova fase da vida.

Bancos apostam em produtos e serviços específicos para fortalecer relação com público 50+

O aumento da expectativa de vida e o envelhecimento da população brasileira têm levado instituições financeiras a repensar a forma de atender um público que ganha cada vez mais relevância no mercado. Foi o que fez o Banco Mercantil, com sede em Minas Gerais, ao redirecionar sua estratégia para um público que busca mais confiança, segurança e um relacionamento duradouro com a instituição financeira.

A ideia, segundo o superintendente de Planejamento e Performance do banco, Vagner Conte, é compreender a realidade de cada cliente e incluir tanto pessoas que conseguiram se organizar ao longo da vida e chegaram à maturidade com recursos para investir, quanto os que continuam trabalhando para complementar a renda. “Pensando nessas pessoas que chegaram nessa idade com investimentos para ter segurança e também em outras que ainda não se prepararam e precisam ser orientadas para tal”, afirma Conte.

Embora ofereça produtos para diversos perfis, o banco consolidou sua atuação junto ao público 50+, grupo que, na avaliação da instituição, historicamente foi “mal” atendido pelas grandes ins-

tuições financeiras. A proposta conta com oferta de crédito, investimentos e serviços bancários tradicionais, além do estabelecimento de uma relação de longo prazo baseada em confiança e proximidade. A estratégia é oferecer orientação personalizada, respeitando a realidade de cada cliente. “Para quem já acumulou patrimônio, a instituição disponibiliza soluções de investimento e para os que enfrentam dificuldades financeiras, a proposta é identificar produtos e serviços compatíveis com cada situação, sempre com apoio de equipes treinadas para compreender as necessidades individuais”, diz Conte.

Outro eixo considerado estratégico é a educação financeira e para tal o banco participa do Portal Viva, iniciativa desenvolvida em parceria com o jornal O Estado de São Paulo que reúne conteúdos sobre planejamento financeiro, segurança digital, qualidade de vida e bem-estar, além de orientações para ajudar clientes a tomar decisões financeiras mais conscientes.

“O envelhecimento da população reforça a necessidade de ampliar a educação financeira, inclusive para quem acredita

que já é tarde para começar a poupar. A orientação é que o planejamento tenha início o quanto antes, mas que mesmo quem chega aos 50 anos sem patrimônio acumulado ainda pode melhorar sua condição financeira”, acrescenta Conte.

Aqui no Estado, o Banrisul desenvolveu o BanriEduca, uma plataforma de educação online criada para oferecer cursos gratuitos voltados principalmente à educação financeira, além de conteúdos de gestão e desenvolvimento profissional. Aberta ao público em geral, não apenas a clientes do banco, a plataforma disponibiliza capacitações sobre temas como planejamento financeiro, reserva de emergência, dívidas, financiamentos e investimentos, com acesso pela web no banrieduca.com.br e por aplicativo.

Entre os produtos do Banrisul para o público que já passou dos 50 anos está o Bem Viver, um seguro de vida desenvolvido para pessoas entre 66 e 80 anos que priorizam os cuidados consigo e com a família. Para quem busca uma ajuda extra na busca por se organizar, a opção é o Crédito Consignado INSS Banrisul, um empréstimo exclusivo para

aposentados e pensionistas do INSS, com margem consignável, em que as parcelas são descontadas diretamente do benefício do INSS.

O Mercantil também aposta na combinação entre atendimento humano e tecnologia, pois embora reconheça o avanço da digitalização entre a população mais madura, que utiliza cada vez mais aplicativos bancários e o WhatsApp, entende que muitos clientes ainda valorizam o contato presencial, especialmente quando precisam resolver questões mais complexas ou tomar decisões financeiras importantes.

“Por isso, mantemos uma rede de agências físicas distribuídas pelo País e procuramos adaptar nossos canais digitais às necessidades desse público, com aplicativos com fontes maiores, melhor contraste de tela e navegação simplificada, além da possibilidade de o cliente escolher entre o atendimento presencial e o digital”, explica o executivo.

A presença física, a convivência e a troca de experiências levou o Banrisul Cultural a criar o Clube do Livro Banrisul 60+, uma iniciativa desenvolvida em parceria com o Acervo Literário



BANCO MERCANTIL/DIVULGAÇÃO/JC

Conte diz que é preciso oferecer atendimento humanizado

Erico Verissimo (ALEV), com o objetivo de incentivar a leitura e momentos de interação entre pessoas com mais de 60 anos. O projeto oferece gratuitamente livros, materiais de apoio à leitura e encontros virtuais de debate, promovendo o acesso à literatura e o fortalecimento dos vínculos sociais entre participantes de diferentes regiões do Rio Grande do Sul.