

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

**YASMIM COSTA EUZÉBIO**

**Percepções e a tomada de decisão de consultoras sobre aposentadoria e  
previdência privada**

**Um estudo de caso de consultoras Mary Kay**

**Porto Alegre**

**2024**

**YASMIM COSTA EUZÉBIO**

**Percepções e a tomada de decisão de consultoras sobre aposentadoria e  
previdência privada**

**Um estudo de caso de consultoras Mary Kay**

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Curso de  
Graduação Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Guilherme Brandelli Bucco

**Porto Alegre**

**2024**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente à Deus, por me permitir chegar aonde cheguei e sempre abençoar meu caminho. À Maria, nossa mãe, que me iluminou e me consolou todas as vezes que duvidei de mim mesma.

Agradeço aos meus pais por me ensinarem a lutar e ir em busca de tudo que eu acredito ser merecedora, e muito mais.

Agradeço ao amor da minha vida, Matheus Cidade, por acreditar no meu potencial, me dizer o quão capaz eu sou e me incentivar a nunca desistir. Ele que com muito amor, carinho e cuidado, esteve comigo em todos estes 7 anos cursando administração. Esta conquista é nossa!

Agradeço também aos professores que contribuíram para minha formação nesta Universidade, em especial ao meu orientador, Guilherme, que dedicou boa parte do seu tempo para nossas reuniões, conversas e desabafos. Ele me disse que sim seria possível, apesar de todos os desafios da vida pessoal, quando eu mesma cheguei a duvidar que seria.

Agradeço às mulheres consultoras que dedicaram um tempo de suas vidas para se encontrarem comigo e dividirem suas histórias e conhecimentos, tornando este trabalho possível.

E por fim, mas não menos importante, sou imensamente grata aos amigos que vivenciaram de perto tudo isso comigo. Os longos anos de estudo, a reta final do curso e principalmente o período de escrita deste trabalho de conclusão. Não citarei nomes, mas àqueles amigos que sabem que são praticamente família, o meu muitíssimo obrigada.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	5
<b>2. OBJETIVOS</b> .....	8
2.1. Objetivo Geral .....	8
2.2. Objetivos Específicos .....	8
<b>3. JUSTIFICATIVA</b> .....	9
<b>4. REVISÃO TEÓRICA</b> .....	10
4.1. Breve resumo sobre o mercado financeiro brasileiro .....	10
4.2. Fundos de previdência privada .....	11
4.3. Cenário da Previdência Social no Brasil .....	12
4.4. Perfil de investidores brasileiros .....	14
4.5. Aspectos comportamentais em investimentos .....	16
<b>5. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	19
5.1 Classificação da pesquisa .....	19
5.2 Coleta e análise de dados .....	19
<b>6. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO ESTUDADA</b> .....	21
6.1 Valores da empresa .....	22
6.2 Apresentação do negócio .....	22
6.3 Plano de carreira independente .....	24
<b>7. ANÁLISE DE RESULTADOS</b> .....	26
7.1. Caracterização das entrevistadas .....	26
7.2. Análises das entrevistas .....	27
<b>8. CONCLUSÃO</b> .....	35
<b>9. REFERÊNCIAS</b> .....	38
<b>10. APÊNDICES</b> .....	41
10.1 Roteiro de entrevistas .....	41
10.2 Transcrição Entrevista A .....	41
10.3 Transcrição Entrevista B .....	48
10.4 Transcrição Entrevista C .....	57
10.5 Transcrição Entrevista D .....	59

## 1. INTRODUÇÃO

Um novo levantamento realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) aponta que pessoas com 60 anos ou mais representam 14,7% da população residente no Brasil em 2021. Em números absolutos, são 31,23 milhões de pessoas (IBGE, 2022). Um dado preocupante, já que países como a França e a Bélgica precisaram de 100 anos para que o conjunto de pessoas acima de 60 anos dobrasse de 9% para 18% (SANCHES, 2005). Com mais pessoas preocupadas com a aposentadoria e planejamento financeiro, os planos de previdência privada continuam a crescer no Brasil. Segundo dados de um levantamento da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), o setor somou R\$ 41,7 bilhões em prêmios no terceiro trimestre de 2022, uma alta de 18,8% sobre o mesmo período do ano anterior. Já nos nove primeiros meses de 2022 os valores superaram os R\$ 115,6 bi, montante 15% maior do que em 2021 (FENACOR, 2022).

Segundo Assaf Neto (2009), a previdência complementar, ou previdência privada, é uma alternativa à previdência social, um produto de investimento de longo prazo, em que o cliente aplica recursos durante um determinado período, para usufruir de uma renda no futuro. Devido à maior conscientização dos brasileiros sobre a importância do planejamento financeiro, tende-se a acreditar que o mercado previdenciário irá crescer cada vez mais.

Conforme Kahneman (2011), tomar decisões é como falar. As pessoas fazem isso o tempo todo, tendo ou não consciência. É fundamental saber decidir e tomar uma boa decisão. Recusar-se a fazer uma escolha devido a sentimentos de apreensão, insegurança ou indecisão é igualmente prejudicial, senão mais, do que tomar uma decisão desfavorável. Ao cometer um equívoco na tomada de decisão, adquirimos discernimento para evitar repetir tal erro. Por outro lado, a abstenção de decisão implica em estagnação, resultando na ausência de progresso ou desenvolvimento pessoal. Desta forma, acredita-se que a educação financeira transforma em mais conscientes as pessoas com respeito às oportunidades financeiras, deixando claro que investir auxilia na garantia de uma maior estabilidade no futuro. E assim, pessoas com acesso a informações e ensinamentos tendem a tomar melhores decisões quanto a um plano de previdência privada.

Para a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida Saúde Suplementar e Capitalização (CNSEG, 2019), existe um grande mercado a ser explorado e que será fruto de um trabalho árduo de educação em relação aos produtos de seguro, saúde suplementar (seguros e planos de saúde), capitalização e previdência privada. Segundo Mercer (2020), um ponto de ação importante para entidades de previdência privada conseguirem manter os benefícios de aposentadoria em patamares sustentáveis é promover programas contínuos e abrangentes de educação financeira, além de outras ações no que diz respeito à diversificação dos investimentos do plano.

Empresas como Mary Kay, Avon, Natura e outras no setor de beleza e cosméticos adotam um estilo de negócio único e altamente descentralizado. Esse estilo de negócio proporciona uma forma flexível e descentralizada de operar, permitindo que indivíduos empreendedores alcancem sucesso financeiro por meio de seus próprios esforços e determinação. E falando propriamente da instituição Mary Kay (MK), as consultoras MK, bem como representantes de demais marcas semelhantes, não possuem direito a um plano de previdência privada fornecido pela empresa, bem como também não são recolhidas contribuições ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Os benefícios previdenciários, geralmente são oferecidos por empresas aos seus funcionários formais, que têm um vínculo empregatício. Como consultora independente, a profissional é considerada uma empreendedora autônoma e responsável por administrar suas próprias finanças, incluindo a preparação para a aposentadoria. No entanto, as mulheres podem optar por investir em um plano de previdência privada por conta própria, através de instituições financeiras ou seguradoras, para garantir uma segurança financeira no futuro.

Neste contexto laboral, a necessidade de preparação para a aposentadoria é inegável para os trabalhadores, especialmente considerando a natureza da relação de trabalho desprovida de um vínculo empregatício, como evidenciado no caso das consultoras Mary Kay e outras atividades similares. Sendo assim, temos de um lado a ausência de benefícios previdenciários oferecidos pela empresa que amplia substancialmente a responsabilidade individual dos trabalhadores em assegurar sua segurança financeira no futuro. E de outro lado, temos os trabalhadores que conforme delineado pelos vieses comportamentais, citados por Kahneman (2011), tendem a

procrastinar ou até mesmo evitar a tomada de decisão relacionada a essa esfera vital de suas vidas.

Dessa maneira, a conjunção desses fatores ressalta a importância crucial de que uma abordagem proativa seja adotada pelos trabalhadores independentes, como as consultoras Mary Kay, na administração eficiente de suas finanças e na projeção de um futuro que garanta uma aposentadoria segura e confortável, refletindo, assim, não apenas em sua estabilidade financeira, mas também em sua qualidade de vida a longo prazo. Diante do exposto, o presente trabalho busca identificar quais as **percepções e a tomada de decisão de consultoras sobre aposentadoria e previdência privada.**

## **2. OBJETIVOS**

### 2.1. Objetivo Geral

Conforme demonstrado na introdução que as empreendedoras Mary Kay não possuem benefícios previdenciários o objetivo deste trabalho é identificar as percepções das consultoras em relação ao produto de previdência privada e quais são seus planejamentos, ou a falta deles, para o período de aposentadoria.

### 2.2. Objetivos Específicos

- a) Entender o nível de educação financeira das pesquisadas;
- b) Entender como as entrevistadas enxergam um plano de previdência privada;
- c) Conhecer as variáveis que impactam na adesão ou não do plano de previdência privada das pesquisadas;
- d) Identificar como as consultoras se planejam para a aposentadoria.

### **3. JUSTIFICATIVA**

Muitas pessoas podem se perguntar por que iniciar uma previdência privada quando já contribuem mensalmente para o INSS. Mas é importante lembrar e ressaltar que a previdência social está em crise no Brasil, conforme citado pela Valor Investe (2019). A temática abordada neste trabalho é de extrema relevância social e econômica, visto que trata da preparação para a aposentadoria e o planejamento financeiro, questões que afetam diretamente a qualidade de vida e o bem-estar futuro dos trabalhadores, especialmente aqueles inseridos em modelos de negócios descentralizados como as consultoras Mary Kay.

Conforme citados por Kahneman (2011), os indivíduos tendem a procrastinar ou até mesmo evitar a tomada de decisão relacionada a essa esfera vital de suas vidas. Esse aspecto adiciona uma camada de complexidade ao estudo, uma vez que permite explorar não apenas questões objetivas relacionadas à previdência privada, mas também fatores psicológicos e emocionais que impactam as escolhas financeiras dos indivíduos.

## 4. REVISÃO TEÓRICA

Neste item serão abordados conceitos e teorias relacionadas ao tema, com a intenção de um melhor suporte e compreensão da pesquisa como um todo, além de contextualizar o tema e relacionar os conceitos entre si. Falaremos aqui sobre um breve resumo sobre o mercado financeiro brasileiro, teoria sobre fundos abertos de previdência privada, teoria sobre a tributação e encargos sobre os fundos de previdência, perfil de investidores dos brasileiros, e aspectos comportamentais em investimentos.

### 4.1. Breve resumo sobre o mercado financeiro brasileiro

O Brasil possui em sua história diversos momentos de instabilidade política e econômica. Em relação ao mercado financeiro, a volatilidade causada pela situação institucional é corriqueira. Ao longo das décadas, e, principalmente a partir do Século XXI, o mercado de capitais brasileiro tem se adaptado às inovações e se mostrado mais acessível para o pequeno investidor.

Conforme o livro promovido pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM, 2019), até meados dos anos 60, os brasileiros optaram por ativos reais, como investimento em imóveis. A inflação era descontrolada, legislação pouco atrativa, uma tributação que desincentivava o investimento financeiro, etc. A falta de concorrência e de demanda por ativos financeiros fazia com que a liquidez fosse extremamente baixa. Além disso, as empresas listadas em bolsa não eram obrigadas a divulgar resultados contábeis, o que fazia com que a precificação dos ativos fosse inconsistente. Não havia, na época, cultura do investimento a longo prazo e a especulação era muito alta. Ainda de acordo com o autor, a partir de 1964, o ambiente começou a mudar e se tornar favorável, com o início da regulação do mercado. Uma espécie de revolução na Bolsa de Valores brasileira aconteceu e a profissão de corretor evoluiu.

Os anos seguintes foram de “*boom*” da bolsa de valores brasileira. O episódio é apresentado no livro “A história da CVM pelo olhar de seus ex-presidentes” como um grande momento de euforia. De acordo com os autores, dias de baixa se tornaram exceções. O suposto auge se tornou um surto de especulação, e, em 1971, com o retorno à realidade, grandes investidores passaram a vender seus papéis, iniciando o movimento de queda do mercado. A bolha havia estourado.

A década de 90 foi marcada pelo forte crescimento dos números do mercado brasileiro. Cabe ressaltar o famoso evento do “Confisco das Poupanças” em 1990, durante o governo de Fernando Collor de Mello, com o intuito de conter o avanço da inflação no país, galopante, e que, em março daquele ano, atingira sua maior variação mensal (mensurada pelo IPCA), de 82%. A atitude gerou grande insatisfação popular, o que, no final das contas, agravou a crise enfrentada pelo país. Os seguidos planos de estabilização fracassados demonstraram, até a instituição do Plano Real, em 1994, a fragilidade econômica do país, na época.

A partir do Século XXI, houve uma maior democratização do acesso ao mercado de capitais. Com a ascensão da internet, comprar uma ação ou cota de fundo tornou-se mais tangível. As instabilidades, como o período pós-crise de 2008, o impeachment de Dilma Rousseff em 2016, o chamado “Joesley Day” e os escândalos de corrupção, constantemente afetam as expectativas dos investidores nacionais, mas o número de investidores no país tem crescido.

Conforme noticiado em agosto de 2021 no site oficial da B3, o número de investidores “Pessoa Física” atingiu a marca de 3,8 milhões de pessoas. O investimento inicial médio tem encolhido, e o número de jovens e mulheres têm tido um crescimento expressivo, demonstrando o maior interesse em ativos até então desconhecidos por uma parcela da população.

O mercado financeiro no Brasil ainda é visto por muitos brasileiros como “uma grande casa de apostas”. As notícias falsas quanto a ganhos extraordinários em nada colaboram para estimular a entrada de novos investidores. Pelo contrário, servem apenas para iludir aqueles que possuem pouco conhecimento sobre o assunto, os fazendo perder dinheiro, e, em seguida, voltar aos investimentos menos arrojados.

#### 4.2. Fundos de previdência privada

Conforme Fortuna (2013), a essência dos Fundos de Investimento é a ideia de condomínio, ou seja, a aplicação em conjunto. Enfatiza, ainda, que os Fundos recebem os recursos investidos por seus cotistas para a compra dos ativos que irão compor a sua carteira.

Assaf Neto (2015) elenca algumas vantagens que o investidor não teria caso investisse isoladamente, como por exemplo: a gestão especializada; o acesso a diferentes mercados; geralmente, os fundos possuem liquidez diária, ou seja, o

investidor pode resgatar em qualquer momento; diversificação, pois é condição necessária para os fundos gerenciar os riscos e a possibilidade de minimizar os custos de transação, pois estes são diluídos entre os investidores.

Segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FENAPREVI, 2017) as captações de recursos nos Planos de Previdência Aberta estão concentradas em dois tipos: Plano Gerador de Benefício Livre – PGBL e Vida Geradora de Benefício Livre – VGBL, que representam mais de 80% desse mercado. A escolha destas modalidades descritas pode ser crucial de acordo com o objetivo do investidor, em decorrência das suas especificidades.

Segundo a Superintendência de Seguros Privados - SUSEP (BRASIL, 2017c), o PGBL é ideal a quem declara o Imposto de Renda no formulário completo, porque as contribuições feitas no plano podem ser abatidas na base de cálculo do imposto em até 12% da receita bruta auferida no ano, com a exigência de que o investidor também contribua para a Previdência Social. Quando ocorrer o resgate ou o recebimento dos valores aplicados, o IR incidirá sobre o total aplicado, ou seja, sobre o montante investido mais o rendimento.

Já o VGBL, segundo Assaf Neto (2015), é bastante similar ao PGBL, diferenciando-se somente em relação ao tratamento tributário. O rendimento dos dois tipos é tributado, porém os depósitos efetuados no VGBL não são admitidos como dedutíveis para efeitos fiscais. No resgate do VGBL, o IR incide sobre os rendimentos acumulados, de acordo com a tabela progressiva ou regressiva de IR.

Segundo a BRASILPREV (2017), uma das vantagens dos Fundos de Previdência em relação à tributação é a não existência do chamado come-cotas, que reduz as cotas dos investidores de seis em seis meses para antecipar o pagamento de IR. Outra vantagem, ainda segundo a BRASILPREV (2017), é o planejamento sucessório, pois em caso de falecimento do titular do plano, os recursos serão repassados diretamente aos beneficiários indicados ou, na falta deles, aos herdeiros legais.

#### 4.3. Cenário da Previdência Social no Brasil

A previdência social no Brasil vem sendo influenciada por questões sociais e econômicas que obrigam o país a rever seus planos de benefícios e sua estrutura

financeira. Tais planos e estruturas apresentam alguns pontos que serão comentados a seguir, cuja influência no sistema previdenciário brasileiro é inegável.

A diminuição do número de nascimentos por mulher no Brasil é 1,6 em 2023, conforme relatório divulgado pelo Fundo de População das Nações Unidas (UNFPA, 2023). O relatório aponta ainda que a expectativa de vida global atingiu a média de 72,8 anos – no Brasil, o índice é de 73 anos para os homens e 79 para as mulheres. O envelhecimento da população é um resultado natural do aumento da longevidade e da queda nas taxas de fecundidade, sendo um processo que ocorre em todos os lugares. Tais dados acarretam, ao longo do tempo, uma redução significativa do número de contribuintes para o sistema de previdência social, prejudicando a estabilidade atuarial do sistema.

A mudança no perfil da família, após a entrada da mulher no mercado de trabalho, é outro fator que deve ser considerado. A constatação de que a mulher está tendo uma responsabilidade maior no sustento de sua casa, altera também a estrutura de benefícios da previdência social e a própria rede de proteção social do Governo como um todo.

Conforme o IBGE (2023), quase 39 milhões de brasileiros estão atuando de forma informal no mercado de trabalho. Os encargos tributários elevados induzem muitas empresas a contratar serviços terceirizados, no intuito de reduzir seus custos e manter a competitividade no mercado. Essas contratações ocorrem de várias maneiras, sendo que uma delas é através de trabalhadores informais, que acabam se tornando patrões de si mesmos. Estes trabalhadores, por sua vez, acabam utilizando suas contribuições, que poderiam ser canalizadas para a provisão de proteção futura, para o sustento imediato de si e de suas famílias. O impacto é negativo sobre as contas da previdência, considerando que há uma consequente diminuição do número de contribuintes, sendo que as despesas são crescentes.

A complementaridade da aposentadoria, fornecida por planos privados, surge como uma possibilidade alternativa à limitação do sistema oficial da previdência social. O sistema oficial, atualmente, estabelece como teto de contribuição o valor correspondente a 5 salários mínimos. O teto reduz a renda dos trabalhadores que recebem durante sua vida laborativa valores superiores ao limite, no momento de sua

aposentadoria, ou na perda de sua capacidade de trabalho. Isso obriga essas pessoas a buscarem a privatização.

É grande o número de pessoas que recebem salários ou proventos superiores aos limites da Previdência Social Oficial. A grande maioria não está ligada a nenhuma Entidade Fechada de Previdência Privada, normalmente vinculada a uma empresa ou organização patrocinadora. Outra pesquisa realizada pelo IBGE mostra que o número de trabalhadores existentes no país é superior aos optantes por planos de previdência complementar, em entidades fechadas.

A capitalização de recursos financeiros, ou mesmo a aquisição de ativos que permitam uma gestão particular, também está distante da maioria da população, pela própria situação econômica em que vivem e pela capacidade de gestão desses ativos. Para essas pessoas o mercado oferece alternativas que permitem a elas associar-se ou aderir, simplesmente, a planos abertos que oferecem uma gestão profissional dos ativos onde os participantes podem acompanhar a evolução dos investimentos.

#### 4.4. Perfil de investidores brasileiros

O perfil do investidor é estritamente individual. Investidores conservadores costumam se sobrepôr à segurança e à rentabilidade. Os mais arrojados, optam por investimentos cuja rentabilidade esperada é maior, deixando a volatilidade em segundo plano. O perfil de investimento de uma pessoa pode ser determinado através de um questionário a respeito de suas convicções sobre risco e retorno.

Essa classificação é chamada de API (Análise do Perfil do Investidor), e, desde 2013, é obrigatória para que bancos e outras instituições financeiras ofereçam seus produtos financeiros ao cliente. A regulação do Perfil do Investidor se deu através da instrução CVM 539, facilitando o enquadramento dos agentes econômicos em categorias para criação de seus portfólios.

O perfil de investimento do brasileiro médio é considerado conservador. Uma pesquisa da ANBIMA (2020), realizada em dezembro de 2020, em parceria com o Datafolha, explora os dados estatísticos a respeito da maneira como investem os brasileiros. A amostra possuía cerca de 3,4 mil pessoas, das 5 regiões do país. Cabe ressaltar que foram ouvidas apenas pessoas representantes das classes A, B e C, todas com 16 anos ou mais. O estudo mostrou que 40% dos brasileiros possuem algum investimento. O resultado da pesquisa tende a ter sido impactado pela situação

econômica ocasionada pela pandemia da COVID-19, tendo em vista que boa parte dos entrevistados relatou perda em sua renda, em relação ao ano anterior.

O investimento preferido dos brasileiros é a Caderneta de Poupança, que está no portfólio de 29% daqueles que declararam possuir algum recurso guardado. Os títulos privados foram utilizados por 5%, e os fundos, igualmente, por 5%. Cabe ressaltar que o estudo considera como investimento a compra da casa própria, citada por 7% dos investidores. O volume de investimento na Poupança representou, em setembro de 2021, aproximadamente 37% de toda a alocação do varejo no Brasil, totalizando aproximadamente 1 trilhão de reais, de acordo com a ANBIMA (2019).

Apesar de a Caderneta de Poupança se manter no topo entre os investimentos mais conhecidos, outros tipos de ativos, como as ações, os títulos privados e públicos passaram a ser mais pesquisados pelos brasileiros. Este movimento pode ser explicado pelo corte da SELIC ao seu patamar mais baixo no período da pesquisa, a 2 pontos percentuais ao ano, movimento ocorrido em razão da pandemia do COVID-19, que afetou a economia global.

A Caderneta de Poupança é, de longe, o investimento mais comum entre os brasileiros. Por ser de fácil compreensão e acesso, tem a preferência da maioria dos brasileiros que possuem uma reserva financeira. Ao longo dos anos, este investimento quase sempre apresentou rentabilidade real positiva.

Os cidadãos brasileiros, em geral, têm pouco ou nenhum conhecimento sobre investimentos. A mesma pesquisa, realizada pela Anbima, buscou também compreender o nível de educação financeira dos entrevistados. Foram ouvidas majoritariamente pessoas economicamente ativas.

Além disso, os brasileiros não possuem um plano B para quando pararem de trabalhar, não tendo traçado uma estratégia para sua aposentadoria. Atualmente, 86% dos aposentados dependem inteiramente do INSS, não tendo guardado uma reserva considerável que possa servir de sustento para a aposentadoria, como uma previdência complementar.

A pesquisa como um todo aponta que, apesar da melhora em relação aos anos anteriores, os indicadores ainda são alarmantes. Os brasileiros, em geral, têm pouca ou nenhuma educação financeira, além de não terem a cultura de poupar dinheiro.

Segundo dados do CNDL, em parceria com o SPC, no início do ano de 2020, 61 milhões de brasileiros estavam com seus CPFs negativados. A população brasileira, conforme estimativa do IBGE, é de aproximadamente 212 milhões, em 2021.

Quando aplica seu dinheiro, o investidor busca o equilíbrio entre 3 pilares. A liquidez, a segurança e a rentabilidade. A liquidez se refere à facilidade de converter determinado ativo em caixa. A segurança refere-se à dose de risco que o investidor está tomando, ou seja, a possibilidade de o resultado não sair de acordo com o esperado, e a rentabilidade significa o retorno que o investidor procura ao adquirir determinado ativo.

#### 4.5. Aspectos comportamentais em investimentos

A introdução da análise de aspectos relacionados à capacidade psicológica na tomada de decisão a partir de Kahneman e Tversky (1979) apresenta mais uma justificativa para a predileção dos brasileiros pelos investimentos em renda fixa. A Teoria das Finanças Comportamentais procura incrementar o processo de tomada de decisão, inserindo aspectos que sugerem a irracionalidade dos investidores em relação à sensibilidade ao risco.

No livro “Rápido e Devagar: Duas formas de Pensar”, o autor Daniel Kahneman (2011), vencedor do prêmio Nobel de Economia no ano de 2002, desenvolve suas constatações sobre o comportamento dos investidores. O autor demonstra, naquilo que se consolidava na “Teoria do Prospecto”, que quando comparados valores da mesma magnitude, a dor da perda é maior que a satisfação pelo ganho, ou seja, os seres humanos são mentalmente viesados a sobrepor o risco de perder à possibilidade de ganhar.

Kahneman (2011) conclui que há uma espécie de assimetria entre as sensações de lucro e prejuízo, inclusive no mercado financeiro. Esta atitude, contrária à pressuposição da Teoria Clássica de Finanças de que os agentes são racionais em suas tomadas de decisão, demonstra que os mesmos podem ter atitudes ilógicas. Aplica-se à bolsa de valores, por exemplo, em cenários de baixa, nos quais alguns agentes, ao perceberem suas perdas, retiram seus recursos em momentos inadequados.

A constatação de Kahneman (2011) é extremamente aplicável à realidade do povo brasileiro e ajuda a explicar a razão de os investimentos em renda fixa serem tão tradicionais. Certas anomalias inerentes à percepção dos investidores sobre a

volatilidade de seus investimentos acabam determinando sua inclinação a alocações que tenham menor oscilação.

Kotler (2000) define o comportamento do consumidor, como o campo que "estuda como pessoas, grupos e organizações selecionam, compram, usam e descartam artigos, serviços, ideias ou experiências para satisfazer suas necessidades e desejos". Conforme o autor, é benéfico estudar o cliente, pois é o estudo que fornece dados, informações, direções e decisões para o desenvolvimento de novos produtos, características de produtos, preços, canais de distribuição, mensagens e outros elementos do 'Mix do Marketing'.

Todas as considerações a respeito do comportamento do consumidor têm como principal escopo o desenvolvimento de seu perfil, o que inclui aqueles dados socioeconômicos e as informações mais profundas relacionadas com a atitude, tipologia, motivação e imagem. As compras do consumidor são extremamente influenciadas pelas características culturais, sociais, pessoais e psicológicas. Na maior parte das vezes, os profissionais de marketing não podem controlar esses fatores, mas devem levá-los em consideração.

A cultura é o principal determinante dos desejos e do comportamento de uma pessoa. O comportamento humano é em grande parte adquirido. As classes sociais apontam preferências distintas por produtos e marcas no que diz respeito a roupas, móveis, atividades de lazer e carros, entre outras coisas. O comportamento do consumidor também é influenciado por fatores sociais, como pequenos grupos de referência, família, papéis sociais e status, além de suas características pessoais, como idade e estágio no ciclo de vida, ocupação, situação financeira, personalidade e autoimagem. Ao longo da vida, as pessoas mudam em relação aos bens e serviços que compram. Os gostos no que diz respeito a roupas, comida, móveis e lazer, geralmente, são relacionados à idade. O ato de comprar é moldado também pelo estágio do ciclo de vida da família. Pessoas com a mesma subcultura e ocupação, e da mesma classe social podem ter estilo de vida muito diferentes. O estilo de vida vai além da classe social e da personalidade da pessoa. Ele descreve todo um padrão de ação e interação com o mundo.

As decisões de compra são tomadas, algumas vezes, por indivíduos nas famílias; outras vezes, são tomadas por grupos de pessoas, como cônjuges, ou por comitês em organizações empresariais. O enfoque sobre os decisores individuais

inclui situações em que se está tomando uma decisão sobre qualquer produto ou serviço para seu próprio uso.

Outro fator prejudicial para a tomada de decisão em investimentos, ligado ao comportamento dos agentes, é descrito por Thaler (2019), a partir do conceito de “Contabilidade Mental”. Sua premissa básica refere-se que os seres humanos não são sempre racionais e que suas escolhas são baseadas em questões subjetivas e culturais – muitas vezes, esses fatores podem pesar até mais que a racionalidade.

## 5. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

### 5.1 Classificação da pesquisa

Considerando os objetivos deste trabalho a pesquisa realizada é caracterizada como estudo de caso, com abordagem qualitativa. A natureza da pesquisa é exploratória.

O objetivo de uma pesquisa exploratória é familiarizar-se com um assunto pouco conhecido, pouco explorado. Ao final de uma pesquisa exploratória, você conhecerá mais sobre aquele assunto, e estará apto a construir hipóteses. Como qualquer exploração, a pesquisa exploratória depende da intuição do explorador (neste caso, da intuição do pesquisador). Por ser um tipo de pesquisa muito específica, quase sempre ela assume a forma de estudo de caso (GIL, 1999, p. 23).

O estudo de caso como integrante da pesquisa exploratória trata-se de uma metodologia aplicada para avaliar ou descrever situações dinâmicas em que o elemento humano está presente. Busca-se apreender a totalidade de uma situação e, criativamente, descrever, compreender e interpretar a complexidade de um caso concreto, mediante estudo de um objeto delimitado (GIL, 1999).

Trata-se de uma metodologia válida para o presente estudo. Conforme Yin (2001, p. 24), o estudo de caso é utilizado “[...] quando o pesquisador tem pouco controle sobre os eventos e em situações nas quais o foco se encontra em fenômenos complexos e contemporâneos, inseridos no contexto da vida real”.

### 5.2 Coleta e análise de dados

Como instrumento de coleta de dados, optou-se pela realização de entrevistas em profundidade (APÊNDICE). A entrevista é um recurso indispensável para compreender a condição humana (TRIVINOS, 1990). A entrevista em profundidade é um recurso metodológico que visa recolher respostas a partir da experiência subjetiva de uma fonte, selecionada por deter informações que o pesquisador deseja conhecer. (GIL, 1999).

Foram feitas 4 entrevistas, que se deram de forma online através da plataforma Google Meet, com duração média de 40 minutos cada. O conteúdo foi gravado e transcrito para o presente trabalho. As entrevistas foram conduzidas com base em um roteiro com perguntas que direcionaram a conversa para definição do perfil das entrevistadas, suas percepções e tomadas de decisão quanto a aposentadoria e

previdência privada. O roteiro elaborado foi baseado em um questionário utilizado no trabalho de Travaglia (2012).

A análise dos dados foi conduzida a partir da revisão das entrevistas gravadas e da leitura das transcrições correspondentes. Após esta etapa, os dados foram submetidos a um processo completo de tratamento, categorização, recombinação e análise qualitativa. Por meio de um método de saturação, foi decidido transcrever apenas quatro entrevistas, uma vez que durante a realização das entrevistas, observou-se uma recorrência ou semelhança significativa nas respostas das entrevistadas.

## 6. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO ESTUDADA

Segundo a própria Mary Kay (ASH, 2015), sua motivação para criar a empresa após se aposentar foi a dificuldade de inserção no mercado da força de trabalho feminina, dificuldade essa que ela havia experienciado enquanto trabalhadora. Mary Kay decidiu, então, montar uma rede de mulheres que fariam a venda de produtos cosméticos e receberam um comissionamento sobre as vendas. A empreendedora (ASH, 2015) cita em seu livro como necessárias para ser uma consultora de sua empresa as mesmas características psicológicas das mulheres empreendedoras exemplificadas em Peñaloza, Diogenes e Sousa (2007). Segundo Mary Kay, “as mulheres empreendedoras são descritas como persistentes, com alto desejo de realização e independência, ativas, persuasivas, inovadoras, precisas e adaptáveis às mudanças, e acreditam ainda que seu destino seja fruto de suas ações”. (ASH, 2015). Além de suas características psicológicas de buscar um trabalho que as desafie, ensine e que ofereça a possibilidade de ajudar os outros, Mary Kay (ASH, 2015) enumera também as características que devem ser desenvolvidas pela mulher empreendedora que deseja ter sucesso na carreira: entusiasmo, disciplina, vontade (de trabalhar, servir e aprender), determinação e apreço pelos outros. Em um nível mais particular, a autora e empreendedora expõe também que a influência da mãe acreditando na capacidade dela de cuidar do pai doente ainda aos sete anos de idade a levou a viver de forma mais confiante no próprio trabalho, utilizando a si mesma como exemplo de mulher empreendedora que gostaria de ter em sua empresa.

Obedecendo ao padrão apresentado anteriormente pelas pesquisas descritas neste trabalho, Mary Kay acabou utilizando seus 25 anos de experiência em vendas a fim de criar a Mary Kay Cosmetics, hoje Mary Kay Inc. presente em diversos países e com milhares de consultoras de beleza. (ASH, 2015). Desde o início, a empresa foi familiar, sendo que a fundadora, que leva o nome da empresa, cuidava do recrutamento, treinamento e supervisão das primeiras consultoras de beleza, enquanto seu marido lidaria com aspectos administrativos e financeiros do negócio, o que mais tarde foi assumido por seus filhos e netos devido ao falecimento do seu esposo na época. Segundo a própria empreendedora (ASH, 2015), Mary Kay empregava mulheres donas de casa que haviam ficado muito tempo fora do mercado de trabalho ou que nunca haviam trabalhado fora de seu lar e que necessitavam de

renda para sustentar a si e a seus filhos, buscando uma força de trabalho inutilizada pela sociedade na época.

A estrutura de hoje mantém as mesmas diretrizes de quando a empresa foi iniciada, oferecendo a oportunidade, às mulheres, de serem empreendedoras, ou seja, de poderem comprar os produtos – através de um sistema de vendas diretas com desconto dependendo do tamanho do pedido – e revendê-los somente ao consumidor final. A empresa possibilita, ainda, à consultora, conduzir seu negócio de maneira própria, porém obedecendo às diretrizes legais da empresa, às quais todas as consultoras têm acesso assim que se tornam trabalhadoras Mary Kay. (ASH, 2015).

Ainda segundo a autora, a empresa Mary Kay oferece uma oportunidade principalmente às mulheres, mas não limitada a elas, de empreender desta maneira: comprando um kit de produtos pelo valor atualizado de R\$ 169,00 e – visto que a empresa somente permite a venda direta, coibindo a implantação de lojas físicas e a venda em atacado – distribuindo o produto a clientes diretas, tornando-as, assim, microempreendedoras e, ao mesmo tempo, oferecendo um plano de carreira para quem capta mais mulheres para formar a sua unidade de consultoras.

### 6.1 Valores da empresa

A Mary Kay segue globalmente quatro valores principais instituídos pela fundadora para guiar os negócios e as atitudes de suas empreendedoras da beleza, segundo o catálogo de início “Seus sonhos começam agora”, oferecido pela Mary Kay:

- a) regra de ouro: tratar aos outros como gostaríamos de ser tratados;
- b) espírito de ajuda: ajudar as pessoas sem esperar nada em troca;
- c) faça-me sentir importante: imaginar que todas as pessoas têm uma placa em volta do pescoço escrito “faça-me sentir importante”;
- d) equilíbrio de prioridades: A Mary Kay oferece flexibilidade de trabalho para que suas empreendedoras de beleza possam colocar sua fé em primeiro lugar, sua família em segundo e o trabalho em terceiro, equilibrando essas prioridades.

### 6.2 Apresentação do negócio

A Mary Kay se caracteriza como um negócio de vendas diretas no qual todas as componentes são consultoras, diretoras ou diretoras nacionais, comprando

produtos diretamente da corporação sem que haja nenhum atravessador e sem a existência de lojas físicas. Dessa maneira, torna-se proibido às consultoras, diretoras e diretoras nacionais vender estes produtos a algum estabelecimento comercial, ficando somente permitida a venda direta ao consumidor final.

Para ingressar na Mary Kay, é necessário conhecer uma consultora de vendas, somente através dela o indivíduo ingressante à força de vendas Mary Kay poderá iniciar seu negócio próprio. Todas as pessoas que decidem seguir a carreira iniciam sempre do mesmo cargo: consultora de beleza independente Mary Kay, que é o cargo base dentro da força de vendas. A Mary Kay estimula suas consultoras, através de vídeos e orientações online, a manter um estoque que chamam de “pronta entrega”, a fim de que a consultora tenha o produto em mãos caso a cliente lhes solicite alguma mercadoria. O lucro é obtido após a venda dos produtos, que são comprados primeiramente no portal da Mary Kay com descontos que variam de 30% a 50% no valor de venda sugerido, fazendo com que as consultoras possam atingir de 42,88% a 100% de lucro, dependendo do tamanho do pedido – quanto maior o pedido, maior o desconto oferecido.

Por ser um negócio independente, no qual se compra da empresa e revende-se ao consumidor final, é possibilitado que a nova integrante não necessariamente atue apenas como força de vendas da Mary Kay, oportunizando a mulheres que trabalham em regime formal agregar a função e abrangendo um público alvo ainda maior. Não há exigência de venda mínima por parte da empresa, sendo que, para manter o cadastro ativo, deve-se fazer um pedido a cada três meses, pelo menos. A Mary Kay premia as consultoras que tiverem comprado mais no portal, entendendo que estas são as que venderam mais. Existem, assim, cinco níveis de premiação, quanto maior o faturamento de vendas por consultora, maior e melhor a premiação de reconhecimento. Esse reconhecimento é trimestral e, caso a consultora tenha atingido pelo menos o nível mínimo de pontuação todos os trimestres do ano, essa consultora é reconhecida durante o seminário anual da área de vendas que acontece em janeiro, todos os anos, em São Paulo.

Para que as consultoras consigam atingir algum faturamento e se tornem estrelas, o que é controlado através de pontos por produto (cada produto possui uma pontuação diferente), a Mary Kay oferece acesso a um portal online pelo qual a consultora fará o pedido dos produtos, terá acesso aos inúmeros treinamentos

formulados e oferecidos pela Mary Kay e poderá tirar suas dúvidas quanto à composição dos produtos e seus benefícios a fim de poder argumentar melhor e vender mais facilmente e, de fato, oferecer uma consultoria de beleza às clientes, agregando valor ao produto vendido. Além disso, a consultora que fez o cadastro da nova componente é instruída fortemente a prestar assistência, orientar e ensinar a nova consultora, a fim de que ela tenha o suporte, não só online, mas das outras colegas de profissão. Para incentivar que este assessoramento seja feito, a Mary Kay oferece 4% de comissionamento no volume de vendas quando uma consultora já tiver cadastrado pelo menos outras três consultoras.

### 6.3 Plano de carreira independente

Para desenvolver um plano de carreira, há a necessidade de montar um time de outras consultoras que se interessem em desenvolver o mesmo trabalho de venda de produtos e treiná-las a fim de que possam fazer uma consultoria de beleza de qualidade, vender os produtos e construir a própria carreira. Os níveis de carreira independente Mary Kay são divididos em quatro grandes patamares, e cada patamar possui seus níveis:

1. Consultora: Início – é o início da carreira independente, e esta etapa é composta por apenas um nível:
  - a. Consultora de Beleza Independente.
2. Futura Diretora: Desenvolvimento – é a próxima etapa da carreira independente. Nela a consultora começará a desenvolver sua liderança, e esta etapa é dividida em dois níveis:
  - a. Futura Diretora de Vendas Independente;
  - b. Diretora em Qualificação de Vendas Independente.
3. Diretora: Liderança – é a etapa em que a consultora se torna uma líder de sucesso. Esta etapa é dividida em seis níveis:
  - a. Diretora de Vendas Independente;
  - b. Diretora Sênior de Vendas Independente;
  - c. Futura Diretora Executiva de Vendas Independente;
  - d. Diretora Executiva de Vendas Independente;
  - e. Diretora Executiva Elite de Vendas Independente;
  - f. Diretora Nacional em Qualificação de Vendas Independente.

4. Diretora Nacional: Consolidação – são as representantes de Mary Kay Ash.  
Esta etapa é dividida em quatro níveis:

- a. Diretora Nacional de Vendas Independente;
- b. Diretora Nacional Sênior de Vendas Independente;
- c. Diretora Nacional Executiva de Vendas Independente;
- d. Diretora Nacional Executiva Elite de Vendas Independente.

## 7. ANÁLISE DE RESULTADOS

Neste capítulo apresenta-se os resultados e discussões da pesquisa realizada com a intenção de descrever os resultados das entrevistas visando atender os objetivos propostos neste trabalho.

### 7.1. Caracterização das entrevistadas

A tabela abaixo evidencia as características das entrevistadas com relação à idade, grau de escolaridade e profissão, além de quanto tempo que atua como consultora Mary Kay e seu cargo na companhia atualmente.

**Tabela 1 – Caracterização das entrevistadas**

<b>Entrevistada</b>	<b>Idade</b>	<b>Grau de escolaridade</b>	<b>Tempo de MK</b>	<b>Cargo</b>
Entrevistada A	41 anos	Ensino técnico	7 anos	Consultora de beleza
Entrevistada B	39 anos	Pós-graduação Ensino superior incompleto	9 anos	Futura Diretora
Entrevistada C	31 anos	Ensino superior incompleto	1 ano e meio	Consultora de beleza
Entrevistada D	59 anos	Ensino superior	9 anos	Consultora de beleza

Fonte: Coleta de dados

Observa-se que a entrevistada A ocupa atualmente o cargo de consultora de beleza independente na Mary Kay há 7 anos, tem 41 anos, possui ensino técnico completo e trabalha também como governanta, solteira e tem 01 filho. A entrevistada B tem 39 anos, atua na companhia como Futura Diretora há 9 anos, mas já passou também como Diretora por maior parte do tempo, possui nível superior com pós-graduação, tem projetos profissionais autônomos em fase inicial, casada e com 01 filha. A entrevistada C tem 31 anos. Possui o ensino superior incompleto, é consultora de beleza independente há 1 ano e meio e atua também como autônoma na área de marketing. É casada e tem 03 filhas. Por fim, a entrevistada D tem 59 anos, possui ensino superior e atua apenas com a Mary Kay como consultora de beleza há 9 anos. Possui 03 filhos.

A seguir, os casos serão analisados mais detalhadamente, buscando destacar as percepções sobre finanças pessoais e previdência privada de cada entrevistada e também seus planejamentos ou a falta deles para a fase pós laboral.

## 7.2. Análises das entrevistas

A educação financeira infelizmente não é muito habitual na vida de grande parte dos brasileiros, conforme um estudo publicado pelo Portal G1 (2019) sobre uma pesquisa realizada pela *S&P Ratings Services Global Financial Literacy Survey*, realizada em mais de 140 países e com base em mais de 150 mil entrevistas, apenas 35% dos brasileiros conseguiram responder corretamente às questões sobre educação financeira. Além disso, o Brasil ocupou a 74ª posição no ranking global, mostrando que há um longo caminho a percorrer para melhorar a educação financeira no país.

“Até 48% dos brasileiros não adotam nenhum método para controlar o próprio orçamento.” Cita a pesquisa realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e publicada pela revista EXAME (2022, p.20). Dentro ainda dessa pesquisa puderam verificar que desses 48%, 25% contam com a memória para registrar as despesas ocorridas e 20% não fazem nenhum registro. Pode-se inferir nitidamente que quase a metade da população não organizam suas receitas e despesas.

As entrevistadas possuem perfis diferentes quando comparamos escolaridade, idade e conhecimentos sobre educação financeira. A entrevistada A, que possui ensino técnico, apresentou um baixo conhecimento do tema quando falamos sobre educação financeira:

“Na minha cabeça que passa como educação financeira é para ter uma... é você ter uma planilha, uma organização mínima que seja, saber o que é que vai receber, o que vai entrar, o que vai sair.”  
(ENTREVISTADA A)

E podemos associar que este conhecimento limitado tem uma ligação direta com a sua situação financeira:

“(...) ultimamente, realmente, eu não tenho nenhuma organização financeira. Vou ser bem sincera contigo. Eu não tenho nenhuma organização financeira. Eu fecho a conta. Eu fecho a conta e vou vivendo. (...) O salário chega, vai pagando e aí chega aquela parte do mês assim, que já tá apavorado, não sabe o que vai fazer, enfim.”  
(ENTREVISTADA A)

A entrevistada C, por sua vez, admite que possui um conhecimento básico de educação financeira, e que no último mês inclusive contratou, juntamente com seu marido, uma consultoria financeira que está ajudando a organizar a vida financeira da família: “Eu tinha um conhecimento bem básico, por buscar na internet mesmo, porém

agora no último mês a gente inclusive contratou uma consultoria financeira que me fez abrir a mente.” (ENTREVISTADA C)

A compreensão da educação financeira está intrinsecamente ligada à decisão de poupar uma parte das rendas, como evidenciado nas entrevistas realizadas. As entrevistadas A e D demonstraram uma falta de conhecimento mais aprofundado sobre o tema, resultando na ausência de qualquer poupança de suas rendas.

Essa constatação ressalta a importância do conhecimento financeiro na formação de hábitos de poupança e na gestão adequada dos recursos financeiros. A falta de compreensão sobre conceitos básicos de finanças pode levar à negligência na adoção de práticas de poupança, o que pode impactar negativamente a estabilidade financeira futura dos indivíduos.

“Não faço poupança também, não tenho este hábito. Eu apenas sempre pago todas as contas pra não possuir dívidas, mas não tenho o hábito de economizar parte da minha renda.” (ENTREVISTADA D) e;

“Eu já tive, quando mais jovem. Mas hoje não tenho mais o hábito pois tenho outras despesas que tomam conta de todas as receitas que tenho.” (ENTREVISTADA A)

Portanto, é crucial promover a educação financeira para capacitar os indivíduos a tomarem decisões informadas e responsáveis em relação às suas finanças pessoais, incentivando a adoção de hábitos de poupança que contribuam para a construção de um futuro financeiramente seguro e estável.

A teoria em finanças comportamentais de Kahneman (1979) explora como os indivíduos tomam decisões financeiras sob influência de fatores psicológicos e emocionais, muitas vezes desviando-se dos princípios da racionalidade econômica clássica. As entrevistas corroboram com a revisão teórica apresentada anteriormente, onde mostra que os indivíduos têm dificuldades em planejar e controlar suas finanças. Isso pode ser interpretado à luz do viés de planejamento e autocontrole de Kahneman (1979), onde as pessoas tendem a favorecer gratificações imediatas em detrimento de benefícios futuros, como poupar para a aposentadoria. Por exemplo, a entrevistada A admite não ter nenhuma organização financeira e acaba vivendo mês a mês, refletindo a falta de planejamento financeiro de longo prazo.

As entrevistas do presente trabalho também evidenciam o que a literatura nos diz sobre decisões financeiras baseadas em conhecimento limitado ou heurísticas

simplificadas. Por exemplo, a entrevistada A associa educação financeira a ter uma simples planilha de orçamento, refletindo uma visão simplificada do conceito. Isso está alinhado com a ideia de que muitas vezes as pessoas recorrem a heurísticas, como regras práticas ou estereótipos, para tomar decisões complexas.

A entrevistada A parece otimista em relação ao futuro, confiando na capacidade de resolver problemas financeiros conforme surgem. Ela menciona que “fecha a conta e vai vivendo”, confiando em sua capacidade de lidar com as despesas à medida que surgem, refletindo um viés de otimismo em relação à sua situação financeira futura.

Os entrevistados discutem suas percepções sobre investimentos e previdência privada, considerando fatores como segurança, rentabilidade e previsibilidade. Isso está relacionado ao conceito de *framing* de Kahneman e Tversky (1979), onde a forma como as opções são apresentadas influencia a percepção de risco e recompensa. Por exemplo, a entrevistada C vê a previdência privada como uma boa opção de investimento devido à segurança e estabilidade financeira que oferece.

Essas são apenas algumas maneiras pelas quais as informações fornecidas nas entrevistas podem ser correlacionadas com os conceitos em finanças comportamentais. Essa teoria fornece insights valiosos sobre como os fatores psicológicos e emocionais influenciam as decisões financeiras das pessoas, destacando a importância de entender e abordar esses aspectos ao promover a educação financeira e incentivar hábitos de poupança.

No que diz respeito à previdência privada, é relevante observar que nenhuma das quatro entrevistadas possui um plano contratado atualmente. Entretanto, a entrevistada B demonstrou possuir um conhecimento mais aprofundado sobre o tema e está atualmente em processo de organização para a contratação de um plano de previdência privada. Por sua vez, a entrevistada C manifestou a intenção de contratar um plano no futuro. Por outro lado, as entrevistadas A e D não apresentaram planos concretos para adquirir um plano de previdência privada em um futuro próximo.

Essa constatação destaca a variedade de atitudes e níveis de entendimento em relação à previdência privada entre as entrevistadas. Enquanto algumas estão ativamente considerando e planejando sua participação nesse tipo de investimento,

outras demonstram uma falta de interesse ou consciência sobre suas vantagens e oportunidades.

É importante ressaltar que o processo de compra transcende o momento da transação em si e pode se estender por um período considerável após a aquisição. Os consumidores podem avançar ou retroceder através desses estágios de maneira rápida ou lenta, e em alguns casos, até mesmo retornar a estágios anteriores. Embora seja reconhecido que nem todas as decisões sejam aplicáveis a esse modelo, especialmente aquelas relacionadas a escolhas cotidianas simples, como alimentação ou vestuário, este modelo proporciona uma estrutura valiosa para orientar decisões mais complexas, como a contratação de um plano de previdência privada.

De acordo com Kotler e Keller (2012), o reconhecimento do problema é o passo inicial para o processo de compra. Esse reconhecimento vem através de um problema ou necessidade causado por situações internas ou externas. Conforme identificado nas entrevistas, podemos dizer que todas as entrevistadas têm preocupação com o futuro, na aposentadoria, e principalmente com o futuro de seus filhos e filhas. Este seria o “reconhecimento de um problema” no processo de tomada de decisão.

“(...) eu realmente me preocupo, porque se eu ficar com... Se eu tiver algum problema, eu sei que se eu tiver algum problema, eu não vou ter de onde tirar. E aí o Cristiano ainda depende de mim. Isso é uma preocupação hoje.. Para esse momento.” (ENTREVISTADA A)

Seguindo o processo de decisão delineado por Kotler e Keller (2012), a busca de informações surge como a etapa subsequente. Nesta fase, as principais fontes de informação são divididas em quatro grupos: pessoais, que englobam família, amigos, vizinhos e conhecidos; comerciais, que incluem propagandas, sites e representantes; públicas, como meios de comunicação de massa; e, por último, experimentais, que envolvem o uso ou manuseio direto do produto.

Das quatro entrevistadas, duas delas buscaram ativamente informações sobre o tema para auxiliar em sua tomada de decisão. Uma delas recorreu a fontes pessoais, especificamente seu marido, e também utilizou fontes comerciais, por meio de um consultor financeiro. A outra entrevistada optou por fontes exclusivamente comerciais, buscando orientação através de uma consultoria financeira especializada.

Essa análise ressalta a variedade de fontes de informação utilizadas pelos indivíduos durante o processo de decisão sobre a adesão a um plano de previdência

privada. Enquanto algumas pessoas confiam principalmente em fontes pessoais, outras optam por recorrer a fontes comerciais especializadas para embasar suas escolhas financeiras.

A entrevistada A expressa concordância com a perspectiva de que a previdência privada é uma opção excelente para o planejamento futuro, especialmente para a fase da aposentadoria, dada sua natureza de investimento seguro. No entanto, ela não investe nessa modalidade devido a uma combinação de falta de informações sobre os planos disponíveis, dificuldade em organizar suas finanças para poupar e uma sensação de acomodação.

A entrevistada D também expressa uma relutância em mudar seus hábitos financeiros, mesmo reconhecendo a importância da educação financeira e da poupança para o futuro. Isso pode ser interpretado como um viés de *status quo*, onde as pessoas tendem a permanecer em sua situação atual, mesmo quando outras opções podem ser mais vantajosas a longo prazo. Ela reconhece a importância da previdência privada, mas não investiu nela devido à percepção das desvantagens e à inércia em mudar sua estratégia financeira. Para entender melhor sobre o que estamos falando, é preciso recordar um conceito importante no campo da psicologia econômica: a aversão a perdas. De um modo geral, tendemos a assimilar o impacto de uma perda de forma muito mais intensa do que o valor que atribuímos a uma vitória. Sendo assim, abrir mão de uma posição que possuímos pode ser mais doloroso do que a percepção de ganho que a mudança pode causar.

“Aversão à perda é uma poderosa força conservadora que favorece mudanças mínimas do status quo nas vidas tanto das instituições como dos indivíduos. Esse conservadorismo ajuda a nos manter estáveis no bairro onde moramos, em nosso casamento e nosso emprego; é a força gravitacional que mantém nossa vida coesa junto ao ponto de referência.” (KAHNEMANN, 2011)

Atuando como governanta de forma informal, a entrevistada A não contribui para a previdência social, o que a deixa sem acesso à aposentadoria oferecida pelo governo. Esta situação reflete a realidade descrita pelo IBGE (2023) em sua pesquisa, que aponta que trabalhadores informais tendem a utilizar suas receitas para necessidades imediatas em vez de para a previdência futura. Esse padrão de comportamento contribui para um impacto negativo sobre as finanças da previdência

social, pois resulta em um menor número de contribuintes e, conseqüentemente, em um desequilíbrio nas contas do sistema previdenciário.

Ao analisar a entrevista com a participante B, é evidente que ela demonstra um conhecimento mais aprofundado sobre o tema em comparação com as outras entrevistadas. Sua carreira é bem estabelecida dentro da empresa, tendo alcançado o cargo de diretora de vendas com uma equipe significativa sob sua liderança. Ela observa que muitas mulheres que ingressam na Mary Kay carecem de um planejamento financeiro adequado:

“Eu quando entrei em Mary Kay estava endividada. Não tinha nem conta no banco, eu tinha recém quebrado uma empresa e eu estava precisando muito fazer dinheiro. Então a maior parte das pessoas que entram, entram assim, só que elas entram sem uma noção de nada, de administração, então assim elas entram bem tipo, precisam de dinheiro, sabe? E aí eu trabalhei muito isso com a educação financeira, com criar uma consciência nas pessoas, de que elas precisam ter controle sobre o dinheiro.” (ENTREVISTADA B)

Conforme os dados divulgados pelo IBGE (2021), quase 30% dos brasileiros estavam com o CPF negativado naquele ano. Diante desse cenário, empresas que operam com ciclos de revenda, como a Mary Kay, representam uma oportunidade de renda extra para mulheres nessa situação. No entanto, devido ao baixo nível de conhecimento em educação financeira e planejamento, o que poderia ser uma opção para investir no futuro delas e de seus filhos acaba se transformando em uma estratégia para tentar sair do endividamento.

Ao analisarmos o objetivo geral deste trabalho frente as entrevistas realizadas, identificamos pontos em comum entre as mulheres que atuam como consultoras de beleza da Mary Kay. Todas as quatro entrevistadas destacam como uma grande vantagem o fato de que um plano de previdência privada serve como um complemento à sua aposentadoria. Elas reconhecem que seus padrões de vida não seriam mantidos se dependessem exclusivamente da renda proveniente do INSS.

Ademais, três das quatro entrevistadas enfatizam que, apesar do longo prazo de aplicação, percebem a previdência privada como um investimento que oferece segurança e estabilidade financeira para o futuro. Elas valorizam a capacidade desse tipo de investimento em garantir uma renda constante e previsível, o que facilita o planejamento e a programação financeira para o futuro.

A entrevistada B está atualmente envolvida na formulação de múltiplos empreendimentos de geração de renda, além de sua atividade principal na área de vendas diretas da empresa Mary Kay. Anteriormente, ela adotava uma prática de poupança correspondente a 10% de sua renda, alocando esses recursos em uma conta corrente. No contexto de seu planejamento para a aposentadoria, a entrevistada demonstra uma apreciação pela estabilidade financeira e pelo bem-estar psicológico como valores fundamentais. Para esse fim, ela está se preparando para o futuro por meio de estratégias de investimento, que incluem a subscrição de um plano de previdência privada. O objetivo dessa iniciativa é assegurar uma fonte de renda suficiente para manter seu atual padrão de vida e prover o sustento de sua filha. A entrevistada identifica como vantagens da previdência privada a capacidade de planejamento financeiro e a estabilidade proporcionada por esse instrumento. Entretanto, ela também reconhece desafios associados, tais como o longo período de maturação do investimento e a necessidade de selecionar uma instituição financeira idônea para gerir os recursos. A entrevistada enfatiza que, na ausência de um plano de previdência privada, seria oneroso manter o nível de vida desejado durante a aposentadoria. Seu maior anseio reside na conquista da segurança financeira e emocional necessária para desfrutar plenamente dessa fase da vida. Embora tenha adiado o início de seu investimento em previdência privada devido a questões de saúde, atualmente está totalmente empenhada em seu planejamento financeiro para o futuro.

Quando analisamos a entrevista C, vemos que após contratar uma consultoria financeira há dois meses, começou a poupar 15% de sua renda e investir em uma conta poupança para despesas fora da rotina. Ela se preocupa com o futuro financeiro, especialmente com a aposentadoria, e está se preparando para isso contratando consultoria financeira. Também considera a previdência privada como uma boa opção de investimento para o futuro, pois oferece segurança, rentabilidade a longo prazo e previsibilidade. A entrevistada não acredita que seja possível manter o padrão de vida apenas com o benefício da previdência social. Embora ainda não possua um plano de previdência privada, planeja adquirir um no futuro para garantir sua segurança financeira na aposentadoria. Ela considera a previdência privada uma alternativa satisfatória para garantir uma renda extra na aposentadoria.

A entrevistada D possui conhecimentos superficiais sobre finanças pessoais e não tem o hábito de poupar parte de sua renda. Sua maior preocupação em relação à aposentadoria é proporcionar estabilidade financeira para seus filhos. Embora não tenha um planejamento específico para a aposentadoria, reconhece a importância da previdência privada como complemento à aposentadoria pública, apesar de não ter investido nesse tipo de plano devido à sua percepção das desvantagens, como rendimento baixo e taxas elevadas. A entrevistada enfatiza a necessidade de mudar a cultura em relação à poupança e ao investimento para garantir um futuro financeiro mais seguro, e reconhece a previdência privada como uma alternativa satisfatória de renda extra na aposentadoria, especialmente se iniciada em idade mais jovem.

## 8. CONCLUSÃO

A análise das entrevistas revela uma variedade de perfis e níveis de conhecimento em relação à educação financeira e à previdência privada entre as entrevistadas. As entrevistadas apresentam diferentes graus de compreensão sobre finanças pessoais e poupança, o que reflete diretamente em suas percepções sobre o produto de previdência privada, suas práticas financeiras e na tomada de decisão em relação à ao período da aposentadoria.

É notável que a falta de educação financeira é uma realidade presente na vida de muitos brasileiros, como evidenciado pelos estudos citados, onde uma parcela significativa da população não adota métodos para controlar o próprio orçamento e não possui hábitos de poupança. Isso resulta em uma falta de planejamento financeiro adequado, o que pode comprometer a estabilidade financeira futura dos indivíduos.

Por outro lado, as entrevistadas que demonstraram um maior conhecimento sobre educação financeira e previdência privada, como as entrevistadas B e C, estão mais propensas a adotar práticas de poupança e a considerar a previdência privada como uma alternativa satisfatória para garantir uma renda extra na aposentadoria, diferente das entrevistadas A e D, que com menor grau de conhecimento no assunto não se preocupam em aderir a planos de previdência.

A teoria em finanças comportamentais, especialmente os conceitos de viés de acomodação, aversão à perda, heurísticas simplificadas e otimismo, fornece uma estrutura robusta para entender os fatores psicológicos e emocionais que influenciam as decisões financeiras das entrevistadas. O reconhecimento desses fatores destaca a importância de abordar não apenas os aspectos técnicos, mas também os aspectos comportamentais da educação financeira ao promover hábitos de poupança e planejamento financeiro responsável.

As entrevistas revelam uma variedade de atitudes e níveis de entendimento em relação à previdência privada entre as entrevistadas. Enquanto algumas demonstram um interesse e comprometimento em investir em sua segurança financeira futura por meio da previdência privada, outras enfrentam barreiras como falta de conhecimento, relutância em mudar hábitos financeiros e preocupações com desvantagens percebidas desse tipo de investimento. Diante desses achados, fica claro que a compreensão dos aspectos comportamentais das decisões financeiras, aliada ao

conhecimento técnico, é essencial para abordar as complexidades do planejamento financeiro pessoal e promover uma cultura de responsabilidade financeira na sociedade.

Além disso, a previdência privada emerge como uma opção valiosa para complementar a aposentadoria pública, especialmente considerando os desafios enfrentados pelo sistema previdenciário brasileiro e o tipo de relação de trabalho neste tipo de empresa, que com a informalidade, não fornece às consultoras opções de contribuições previdenciárias. No entanto, é fundamental que os indivíduos compreendam os benefícios e as características desse tipo de investimento, além de buscarem orientação especializada para tomar decisões financeiras conscientes e adequadas às suas necessidades e objetivos futuros.

Portanto, investir em educação financeira e considerar a previdência privada como parte de um planejamento financeiro sólido são passos importantes para garantir a segurança financeira e o bem-estar ao longo da vida. Essas práticas não apenas contribuem para o desenvolvimento pessoal e familiar, mas também para o fortalecimento da economia como um todo. Essas percepções comuns refletem a importância atribuída à previdência privada como uma ferramenta eficaz para garantir uma aposentadoria confortável e estável, complementando as lacunas deixadas pela previdência pública. Essa compreensão compartilhada ressalta a relevância desse tipo de investimento no contexto financeiro das consultoras de beleza Mary Kay e sugere uma oportunidade para a promoção de maior conscientização e educação financeira sobre o assunto dentre de empresas neste modelo de trabalho descentralizado.

Uma interessante perspectiva a ser explorada em pesquisas futuras seria investigar os motivos que levaram a entrevistada C a tomar a iniciativa de contratar uma consultoria financeira, enquanto as demais entrevistadas não tomaram essa mesma iniciativa. Essa hipótese, embora não confirmada, destaca a possibilidade de existirem diferenças significativas nos fatores motivacionais e nas percepções individuais em relação à busca por ajuda profissional em questões financeiras. Uma análise mais aprofundada desse fenômeno poderia fornecer insights valiosos sobre as motivações e barreiras que influenciam o comportamento das pessoas em relação à gestão financeira pessoal.

Além dos insights obtidos nesta pesquisa, há ainda espaço para investigações adicionais que podem contribuir para um entendimento mais aprofundado sobre a relação entre educação financeira, comportamento financeiro e adesão à previdência privada. Por exemplo, pesquisas futuras poderiam explorar mais detalhadamente os motivos subjacentes à falta de educação financeira entre os brasileiros e as possíveis estratégias para promover uma maior conscientização e conhecimento nessa área, especialmente entre grupos sociais menos favorecidos. Além disso, uma análise mais detalhada das barreiras percebidas em relação à previdência privada, bem como das estratégias eficazes para superá-las, poderia fornecer insights adicionais para orientar políticas públicas e iniciativas educacionais.

Quanto às melhorias neste presente trabalho, seria benéfico incluir uma análise mais abrangente das diferenças individuais e contextuais que influenciam as decisões financeiras das entrevistadas, como variáveis demográficas, experiências passadas e contextos socioeconômicos. Além disso, uma discussão mais detalhada sobre as implicações práticas das descobertas, incluindo recomendações específicas para a promoção da educação financeira e da adesão à previdência privada, poderia enriquecer ainda mais o trabalho e fornecer orientações úteis para profissionais da área e formuladores de políticas. Essas melhorias poderiam fortalecer a validade e a relevância do presente trabalho, contribuindo para um entendimento mais completo e significativo das questões abordadas.

## 9. REFERÊNCIAS

ANBIMA. **Redução dos juros estimula alocação em classes mais expostas ao risco.** 2019. Disponível em: [https://www.anbima.com.br/pt\\_br/informar/relatorios/fundos-de-investimento/boletim-de-fundos-de-investimentos/reducao-dos-juros-estimula-alocacao-em-classes-mais-expostas-ao-risco-8A2AB2916D4C0BF0016DB0A4C3C84409.htm](https://www.anbima.com.br/pt_br/informar/relatorios/fundos-de-investimento/boletim-de-fundos-de-investimentos/reducao-dos-juros-estimula-alocacao-em-classes-mais-expostas-ao-risco-8A2AB2916D4C0BF0016DB0A4C3C84409.htm) Acesso em: 03 de março de 2023.

ASH, Mary Kay. **Milagres que acontecem.** [S.l.]: Mary Kay Inc, 2015. Disponível em: <https://pinklovers.com.br/wp-content/uploads/2021/11/20190423121227.pdf> Acesso em: 03 de fevereiro de 2024.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS. **Raio X do Investidor Brasileiro.** 4. ed. São Paulo: Anbima, 2020. Disponível em: [https://www.anbima.com.br/pt\\_br/especial/raio-x-do-investidor-2021.htm](https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2021.htm). Acesso em: 03 de março de 2023.

ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática Financeira e suas Aplicações.** 12 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro.** 12 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BRASILPREV. **Envelhecimento x Aposentadoria – por que o aumento da expectativa de vida afeta o mercado de previdência privada?** 2023. Disponível em: <https://blog.brasilprev.com.br/envelhecimento-x-aposentadoria-por-que-o-aumento-da-expectativa-de-vida-afeta-o-mercado-de-previdencia-privada>. Acesso em: 21 de fevereiro de 2024.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS – CVM. **Mercado de Valores Mobiliários Brasileiro.** 4 ed. Rio de Janeiro. 2019

EXAME INVEST. **48% dos brasileiros não controlam o próprio orçamento.** 2020. Disponível em: <https://exame.com/invest/minhas-financas/48-dos-brasileiros-nao-controlamo-proprio-orcamento-mostra-pesquisa/>. Acesso em: 03 fevereiro de 2024.

Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros - FENACOR. **Previdência aberta soma r\$ 41,7 bi no 3º trimestre.** 2022.

Disponível em: <https://www.fenacor.org.br/noticias/previdencia-aberta-soma-r-417-bi-no-3-trimest> Acesso em: 21 de fevereiro de 2024

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GLOBO, O. **Número de filhos por mulher chega ao menor patamar já registrado no país, aponta relatório da ONU**. 2023. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/brasil/noticia/2023/07/11/numero-de-filhos-por-casal-chega-ao-menor-patamar-ja-registrado-no-pais-aponta-relatorio-da-onu.ghtml> Acesso em: 28 de janeiro de 2024

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. **População cresce, mas número de pessoas com menos de 30 anos cai 5,4% de 2012 a 2021**. 2022. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/34438-populacao-cresce-mas-numero-de-pessoas-com-menos-de-30-anos-cai-5-4-de-2012-a-2021#:~:text=Os%20dados%20foram%20divulgados%20hoje,14%2C7%25%20da%20popula%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em 21 de fevereiro de 2024.

Instituto Nacional do Seguro Social – INSS. **Confira as principais mudanças da Nova Previdência**. 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/inss/pt-br/assuntos/noticias/confira-as-principais-mudancas-da-nova-previdencia> Acesso em: 04 de fevereiro de 2024.

KAHNEMANN, Daniel. **Rápido e devagar: Duas formas de pensar**. 1º ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk**. *Econometrica*, v. 47, n.2. 1979.

KOTTLER, P.; ARMSTRONG, G., **Princípios de marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing: a bíblia do marketing**. São Paulo, 2012. Disponível em: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7519481/mod\\_resource/content/0/Administrac%C3%A7%C3%A3o%20de%20Marketing%2015%C2%AA%20Edic%C3%A7%C3%A3o\\_compressed.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7519481/mod_resource/content/0/Administrac%C3%A7%C3%A3o%20de%20Marketing%2015%C2%AA%20Edic%C3%A7%C3%A3o_compressed.pdf) Acesso em: 03 de fevereiro de 2024.

PEÑALOZA, Verônica; DIÓGENES, Camila Gomes; SOUSA, Sara Jamile Aragão. **Escolha profissional no curso de Administração: tendências empreendedoras e gênero.** Revista de Administração Maackenzie, v. 9, n. 8, ed. esp., 2008. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ram/a/jPD5ryMfM9xTj5m7tf4jRhg/?format=pdf&lang=pt> Acesso em: 21 nov. 2023.

PORTAL G1. **Entenda por que é importante falar de educação financeira no Brasil.** 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/especial-publicitario/papo-reto/noticia/2019/08/22/entenda-por-que-e-importante-falar-de-educacao-financiera-no-brasil.ghtml> Acesso em: 03 de fevereiro de 2024.

SANCHES, Cristina. **Previdência Privada: Setor começa a ser lapidado.** RH EM SÍNTESE Nº 21 – MAR/ABR 2005 – PÁGINAS 20 A 23.

THALER, Richard H; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade.** 1º ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.

TRIVINOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação.** São Paulo: Atlas, 1990.

VALOR INVESTE. **O que é a Previdência Social – e a crise?** 2019. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/mercados/brasil-e-politica/noticia/2019/04/10/o-que-e-a-previdencia-social-e-a-crise.ghtml> Acesso em: 04 de fevereiro de 2024.

## 10. APÊNDICES

### 10.1 Roteiro de entrevistas

- 1) Idade, grau de escolaridade, profissão
- 2) Qual seu estado civil? Possui dependentes? Quantos?
- 3) Cargo na empresa, tempo na empresa, tempo no cargo (pedir que conte sua trajetória)
- 4) Como você considera seu conhecimento sobre finanças pessoais?
- 5) Possui algum outro tipo de receita, como aluguel de imóveis?
- 6) Com que frequência você poupa parte da sua renda? E quanto (percentualmente)?
- 7) E o que você faz com essa parte da renda que você poupa?
- 8) O que mais lhe preocupa quando chegar a fase pós-laboral, ou seja, a aposentadoria? (Analisar aspectos como: queda do rendimento, aquisição de casa própria, estudo dos filhos)
- 9) Como você está se preparando para esta fase?
- 10) Em sua opinião, quais as vantagens e desvantagens da previdência privada em relação a outros mecanismos de acumulação de recursos?
- 11) Seria possível manter seu padrão de vida recebendo apenas o benefício da previdência social?
- 12) Relacionando com a resposta da pergunta nº 8, como um plano de previdência privada pode o auxiliar a atingir seus objetivos para o futuro?
- 13) Você investe ou já investiu em previdência privada? (Em caso negativo, por que não possui plano de previdência privada? Em caso positivo, quais foram os motivos decisivos para adquirir um plano de previdência privada?)
- 14) Você considera a previdência privada como uma alternativa satisfatória de renda extra no período de aposentadoria?

### 10.2 Transcrição Entrevista A

**Então tá, as primeiras perguntas são mais pra identificar o teu perfil, assim, o perfil do que quem tá respondendo pra eu conseguir fazer análise depois, né? E vincular aquelas pessoas que tiverem perfis parecidos. Então a primeira é de identificação, seria a idade, grau de e a profissão.**

Eu tenho 41 anos, eu tenho 41 anos e tenho o ensino técnico completo. Eu não terminei o ensino superior. Eu sou governanta.

**Então a Consultoria da Mary Kay é uma segunda renda?**

Digamos que sim.

**Agora, eu queria saber mais sobre o seu estado civil, se casado, solteiro.. E se possui dependentes?**

Eu sou solteira e eu tenho um dependente, o Cristiano, meu filho de 14 anos.

**Qual tua posição atual na empresa? Na Mary Kay, quanto tempo tu já atua e quanto tempo especificamente nessa posição, se já teve algum upgrade, se já migrou de alguma posição ou não, quanto tempo está atual?**

Sim. Eu sou consultora de beleza independente há 7 anos. Então. É, não. Um pouquinho. Eu não sei se é 7 anos. Sim. Vai fazer 7 anos agora no dia 23 de fevereiro. Tá. Só para ter uma noção básica assim, porque às vezes eu me esqueço um pouco. Eu sou meio relapsa com a consultoria de beleza, não vou negar. E eu, sim, já tive alguns. Eu já tive... Eu já fui Red Jacket. Que é quando a gente atinge uma... quando a gente atinge uma... uma equipe, uma pequena equipe. Se eu não me engano, é... eu não me lembro... não me recordo se na época era 3 ou 4 pessoas que a gente tinha que ser na equipe para ser Red Jacket. Se eu não me engano, é... era um quadro de pessoas. Eu já fui o Red Jacket e hoje eu sou só, eu sou consultora, eu sou consultora e eu ando meio, como que eu vou te falar, hoje eu ando meio bem menos atuante do que era antes, tá? Sim. Bem pouco atuante, na verdade.

**Perfeito, então chegou até esse nível e por não conseguir atuar voltou a ser consultora independente. Isso mesmo?**

Sim, perfeito.

**Tá. 7 anos, e quando que tu voltou a ser consultora independente?**

Foi assim, foi uma... Eu não mantive as minhas consultoras. Na verdade, eu não mantive minhas consultoras. Então, foi cerca de um ano. Porque o cadastro delas cai em um ano. Caiu em um ano. Agora não sei mais como que está. Então, na época caiu em um ano e eu fiquei Red Jacket durante um ano.

**Perfeito. Bem, essa primeira etapa de identificação de perfil, agora a gente entra mais especificamente no conteúdo mesmo da pesquisa. Fica bem tranquila para responder aquilo que tu acha de verdade, porque essa intenção eu preciso achar brechas para poder dissertar sobre. E eu queria que tu me disseses um pouquinho sobre como que tu consideras o teu conhecimento de finanças pessoais. O que que tu entende por finanças pessoais, educação financeira, o que tu acha que é isso, o que tu acha que é fazer educação financeira, ter educação financeira. O que que passa na tua cabeça quando fala sobre isso?**

Pois é, então. Na minha cabeça que passa como educação financeira é para ter uma... é você ter uma planilha, uma organização mínima que seja, saber o que é que vai receber, o que vai entrar, o que vai sair. Ter algum cuidado caso tenha algum imprevisto, ter algo mais reservado. E vou ser bem sincera contigo hoje, é péssima minha organização financeira. Eu tinha tudo muito organizado, era muito focada nisso. E era incrível, porque eu era o banco para todo mundo. Todo mundo me procurava para pedir emprestado, sabia que eu era ordenada, tudo certinho. E, ultimamente, realmente, eu não tenho nenhuma organização financeira. Vou ser bem sincera contigo. Eu não tenho nenhuma organização financeira. Eu fecho a conta. Eu fecho a conta e vou vivendo. É, porque é real. Eu fecho a conta e vou vivendo.

**Vai só pagando o que tem que pagar e deixando o mês passar... ?**

O salário chega, vai pagando e aí chega aquela parte do mês assim, que já tá apavorado, não sabe o que vai fazer, enfim. E aí acaba que todo mês pensa assim, eu preciso fazer, eu preciso organizar, aí tá até faz algum mês, faz isso e tal, mas não tem aquela coisa de olhar para a organização que fez e pensar assim, ah, a partir daqui eu posso fazer ou não posso fazer algo. Então, às vezes acontece alguma coisa no meio do caminho assim, tem que fazer uma saída, tem que ir para algum lugar e só vai. Se tem vai, se não tem, não vai. É realmente, tem que admitir que a coisa aqui tá preta.

**Tá bem, bom, essa aqui eu acho que tu já meio que respondeu, mas possui algum outro tipo de receita, né, algum outro tipo de salário, entre aspas, né, que seria então, tu trabalha como governanta e a segunda renda é a consultoria, ou tem mais alguma.**

A minha casa também, que eu alugo.

**Aluguel. Perfeito, tem o aluguel também, tá. Tu tem o hábito, ou já teve o hábito, mas mais atualmente mesmo, de fazer alguma poupança da parte da tua renda?**

Sim.

**Já teve ou ainda tem?**

Eu já tive, quando mais jovem. Mas hoje não tenho mais o hábito pois tenho outras despesas que tomam conta de todas as receitas que tenho.

**Hoje assim quando tu para pra pensar o que mais te preocupa quando chegar a tua fase da aposentadoria?**

Pois então, eu me preocupo sim. Eu me preocupo bastante porque o meu trabalho é com o meu corpo. E eu estou consciente de que eu não estou fazendo nada e que em algum momento o meu corpo pode falhar. Então, eu não estou fazendo nada para manter, para ter uma forma de sobrevivência lá no final, quando a gente fica mais velho e tal. Então, estou preocupada porque o meu trabalho depende da minha condição física para exercer ele. E se chegar um momento de não conseguir mais, enfim, pela idade, pela naturalidade das coisas, não terei mais como continuar com uma fonte de renda.

**E quanto ao teu filho Cristiano, como que tu pensa, o deseja que seja o futuro dele, assim, em questões financeiras?**

É, o que eu penso é o respeito do Cristiano, assim, eu tento dar o que ele necessita, assim, certo, mas também tem uma outra situação que eu penso muito assim. Eu não facilito muitas coisas para ele. E não é nem que eu digo assim, ai, eu não tenho grana e eu não vou dar. Não, bem pelo contrário. Eu me esforço bastante para dar tudo o que ele necessita, tudo o que ele precisa para sobreviver para fazer o normal. Um curso, que nem ele faz curso de inglês, eu proponho várias, várias coisas para ele, mas eu não facilito muito não. Eu prefiro, como eu vou te dizer, eu prefiro que ele faça por ele. Eu acredito muito que ele tem que fazer por ele. Mas também eu tenho a nossa casa, que é o que acontece com uma coisa comigo, eu tenho certeza que ele vai ter alguma coisa assim, algo de herança para dar uma partida, pelo menos para morar, entende? Pelo menos para morar, eu sei que ele vai ter. E no mais, eu realmente me preocupo, porque se eu ficar com... Se eu tiver algum problema, eu sei

que se eu tiver algum problema, eu não vou te dar onde tirar. E aí o Cristiano ainda depende de mim. Isso é uma preocupação hoje.. Para esse momento.

**E me conta um desejo, um objetivo, um plano que tu quer realizar, pensando saindo da parte do problema, que é o que nos preocupa, para um desejo de que hoje tu puder escolher como que vai ser a tua aposentadoria, o que tu desejaria para ela?**

Uma estabilidade financeira. Eu tenho pensado bastante nisso, inclusive, né? Foi por esse motivo que eu estou aqui, porque eu ainda falei pra Mari, né? Mari, eu não sei se ela vai conseguir alguma coisa comigo. Aí a Mari disse assim, vai por mim... Além de te ajudar, né? Ela acha que é bem bom, independente das minhas respostas, eu também vou me escutar na hora. E às vezes isso é bastante necessário, né? A gente às vezes está tão acomodado não sabe nem por onde começar. E não que não tenha como. Então, realmente, eu quero uma estabilidade, eu quero poder ir e vir, pelo menos, sabe? Que hoje é uma coisa que eu não consigo fazer. Não consigo mesmo. Ir a algum evento, por exemplo, já é um problema pra mim. E eu tenho condições de fazer melhor, eu sei disso. Então, uma coisa que eu quero é uma estabilidade. É uma meta. Eu entrei o ano com essa meta. É uma coisa que me parece uma bola de neve. Tem uma coisa errada e aí acumula tudo. E o dinheiro acaba com tudo mesmo. Não é assim que todo mundo diz, né? Eu tenho uma certa forma, mas eu tenho desde muito novinha, é muito engraçado, é muito diferente. Desde muito novinha, o dinheiro acaba comigo, se eu percebo que ele está acabando, eu entro em cólicas. Eu fico muito ansiosa, eu fico muito nervosa e esses dois últimos anos foram muito difíceis para mim. Eu nunca estive da forma como eu estive nesses dois últimos anos. Então, esse ano eu resolvi que a coisa vai ser diferente. E uma das coisas que eu vou fazer, até o fim deste ano, bem menos, inclusive, é me tornar uma pessoa com estabilidade. Eu sei que eu consigo fazer isso e eu vou fazer. É mais uma questão de se organizar mesmo...

**Não é: eu não tenho condições, é mais: eu preciso me organizar com as condições que eu tenho?**

Exatamente.

**E o que tu conhece assim, o que tu já ouviu falar, o que tu acha que é, o que tu entende quando a gente fala sobre previdência privada?**

Então a previdência privada para mim é aquela... É como se fosse um guardadinho, né? É um valor que a gente vai guardando para o fim da vida.

**O que a previdência privada poderia ter, que tu acha que tem, ou que falta ter em relação a algum outro tipo de investimento, seja ele o aluguel ou seja ele o fundo imobiliário.**

Então, acho que é a segurança, né? É a segurança na minha opinião. Daqui a pouco tem uma crise, alguma situação que eu não vou conseguir dominar. O aluguel é uma das, é uma das situações que eu vejo assim. Mas o que eu percebo a respeito de, que eu fico em relação à previdência privada, é a segurança. É saber que eu vou ter uma porta para bater, entendeu? Independente. Porque a gente sabe que a previdência social não é assim. A coisa demora, é muito demorada, é complicado. E aí já é a previdência privada já, né? Só por ser privada já é, já tem um dono, já tem uma pessoa, que é dona, ou em fim, vários acionistas. E a gente sabe que tem uma porta para bater, sem aonde reclamar, enfim. Mas, claro que no caso de fazer, né? Uma previdência privada procurar um, procurar uma previdência privada. que seja, como você fala, já tenha bastante tempo no mercado, já reconhecida

**Se você fosse depender hoje só de um, vamos dizer que fosse um salário mínimo. O teu padrão de vida, assim, cairia em quantos por cento?**

Olha, acho que 200 por cento.

**Bastante né? E linkando lá com aquela pergunta do do teu desejo né que tu me disse que é estabilidade financeira. Bom, como que um plano de previdência privada pode te auxiliar a atingir esse objetivo para o futuro?**

Ah nossa eu acredito eu não entendo muito bem né Yasmin eu tenho uma noção por cima porque eu já andei pesquisando eu já andei conversando para ter uma noção eu já sei que eu preciso cuidar disso mas o que que eu penso a respeito disso que é claro que eu preciso desde agora já ter uma organização mas eu acredito que a partir do momento que eu digo o valor que eu quero ganhar e que eu tenho a possibilidade eu vou fazer esse pagamento depois eu vou receber lá adiante de volta isso vai me ajudar demais mas vai ser o meu espelho também.

**E tu não investe em previdência privada porque?**

Acho que é um pouco de acomodação realmente, por não ir atrás, porque isso é uma coisa muito importante pra mim, me sentir segura, né, em relação a isso. Então, eu não fui atrás, eu não fui descobrir um nome consolidado no mercado, eu não fui querer saber quem poderia fazer esse trabalho, qual o valor.

**E o teu trabalho hoje, né, de governanta, ele é CLT? Tem recolhimento do INSS?**

Não, não tem.

**Então, isso é um agravante, né, um agravante ainda maior né?**

Sim.

**Então, tu não investe em previdência e o motivo é por não ir atrás?**

Exatamente.

**E considera a previdência privada uma alternativa, depois desse nosso papo aqui, por exemplo, uma alternativa satisfatória de renda extra para o período da aposentadoria?**

Claro. Eu acredito muito que cada dia mais a gente vive mais e vamos precisar de melhores condições para o futuro.

**Sim. Tá bem. Por enquanto, acho que é isso. Eu não sei se tu tem alguma dúvida, alguma pergunta, quer compartilhar mais alguma coisa.**

Não, não, não. Aí, só que a gente fica com vergonha, mas é bom a gente sentir vergonha, pra ver se muda né?

**Não precisa ter vergonha, realmente eu decidi escolher esse tema de trabalho, esse tema de pesquisa de estudo para o TCC, porque é uma realidade muito próxima para mim também. Vi muitas pessoas passando por isso, vejo pessoas passando por isso ainda até hoje, e não é o quanto ganha que classifica ser uma pessoa mais ou menos organizada com as suas finanças, não é isso que determina, porque eu conheço pessoas muito, muito próximas de mim que ganham super bem e que são extremamente desorganizadas. Estão sempre no vermelho. Entra a mês, vira mês, a pessoa tá sempre no vermelho, né? Então, inclusive eu, apesar de novo, já passei algumas vezes de me embolar e ter que**

**reorganizar minha vida e ter que, inclusive, gostaria de ter mais reservas do que eu tenho hoje.**

A pesquisa também é para mim, né? Para conseguir me abrir os olhos.

**Espero que a nossa conversa também tenha servido como um incentivo. Vá atrás, que esse ano tente, talvez tente se organizar e ir atrás de alternativas. Se a Previdência Privada for um caminho que bom, eu acho uma excelente opção de investimento, né? Para esse objetivo de estabilidade.**

Que bom, eu estava tranquila, mas na verdade é que ela me inquietou e eu sei que eu preciso colocar as coisas no eixo. Muito obrigada.

**Eu que agradeço pelo teu tempo e pela tua disponibilidade.**

### 10.3 Transcrição Entrevista B

**Para iniciar, as primeiras perguntas são mais de análise do perfil da entrevistada, que eu preciso descrever o teu perfil, entender um pouquinho melhor para depois conseguir entrar nas perguntas mais específicas.**

**Então, vou fazer para que você comece dizendo idade, grau de escolaridade e profissão.**

39 anos, ensino superior, tenho pós graduação, mas acho que é superior completo. O que é a outra coisa?

**É a profissão.**

Eu atuo como consultora de beleza e também sou comunicadora social.

**Perfeito. Estado civil e se possui dependentes financeiros, né, pessoas que dependem financeiramente de ti e se sim, quantos?**

Sou casada e tenho uma pessoa que depende de mim financeiramente.

**E agora sobre a Mary Kay, especificamente, né, qual o teu cargo, me corrige se estiver errado, não sei se essa é a nome nomenclatura, né, mas qual a posição dentro da empresa, quanto tempo você tem ao todo de trabalho na Mary Kay, quanto tempo você está nesse último, nessa última posição, assim, um pouquinho da sua trajetória.**

Então, dentro da Mary Kay, a gente pode subir e descer de nível, tá, de acordo com a nossa meritocracia, né, de acordo com o que a gente, quanto a gente se empenha, enfim. Eu comecei, eu estou na Mary Kay há nove anos, nove anos e meio. Então, pera aí, deixa eu calcular. Não, na verdade eu estou na Mary Kay há 8 anos e meio. Eu entrei em 2015, agosto de 2015 e faço 9 anos esse ano. E eu comecei como consultora de beleza, a gente tem uma carreira com níveis para alcançar. Depois de consultora de beleza, eu fui subindo os níveis que a gente pode subir, que é agora na verdade mudou na época era consultora estrela, iniciadora estrela, enfim vai subindo de nível até futura diretora e depois diretora em qualificação diretora. Eu passei por todos esses níveis, eu posso te passar depois essas informações melhores. Isso aí é uma pesquisa prévia, eu tenho, mas eu preciso confirmar depois com você se está a fazer. Isso, na época, a gente tinha consultora estrela, depois líder de grupo, depois futura diretora, depois diretora em qualificação diretora. Hoje o correto é a gente entrar como consultora de beleza independente, a gente vira futura diretora e depois entra em qualificação diretora. Depois de diretora tem vários outros níveis. Mas aí eu entrei como consultora, fui trilhando, subindo, levei ali um ano e meio para me tornar, um ano e pouquinho, não foi, não chegou a ser um ano e meio, para me tornar diretora. E aí fiquei como diretora até ano passado. Acho que setembro do ano passado, outubro do ano passado, abri mão do meu cargo de diretora, porque eu não conseguia mais, cheguei a ter 100 e poucas pessoas no meu time, mas estava no momento em que a minha vida particular, eu tive uma filha e isso era mais importante naquele momento. Eu não estava conseguindo conciliar tudo. Optei, dentro de Mary Kay, isso é muito legal, a gente tem toda a flexibilidade, possibilidade, né? Então, optei por cuidar da minha filha, não colocar ela numa escolinha, amanhã ela faz um ano. E erro não, não queria delegar isso para alguém, né? Então, eu cuido dela em tempo integral. E aí, isso também me dificultou um pouco o meu tempo. E aí, optei por... Eu sei que tem muitas mulheres que são diretoras só das... sei lá, das 6h à meia-noite, mas eu não queria... Eu não estava me sentindo entregando o suficiente, estava, enfim, com várias questões pessoais, e eu decidi não continuar como diretora, não descontinuar o meu directorado, mas dentro de Mary Kay, eu posso virar uma futura diretora e depois voltar, posso, enfim, ficar só como consultora também, sem ter ninguém no meu time e posso voltar a hora que eu quiser. Então isso é uma coisa maravilhosa, essa flexibilidade que a carreira tem. Hoje eu sou futura diretora, eu tenho ainda um time, para que tu entenda um pouco também sobre isso, uma diretora ela tem o time direto,

as pessoas que ela trouxe para o negócio que ela iniciou, e essas pessoas, e isso, essas pessoas têm os times dela e tudo isso fica dentro da unidade da diretora. Para a diretora cuidar. Daí, a futura diretora só tem no time as pessoas dela mesmo, porque ela iniciou que ela trouxe para o negócio. E pode continuar desenvolvendo liderança, enfim, não tem problema nenhum. Mas enfim, então hoje o meu cargo é a futura diretora.

**Entrando um pouquinho mais sobre o tema, especificamente do trabalho, eu creio que tu me contasse um pouquinho o que tu entende quando te falam sobre esse tema, qual é a primeira coisa que vem na cabeça, o que é essa, o qual o teu entendimento sobre educação financeira, finanças pessoais. O que é isso para ti? Educação financeira.**

Eu acho que é tu entender o que é o âmbito financeiro, tu ter controle sobre isso. Eu acho que é mais, né, acho que hoje educação financeira para mim é olhar para isso. Como eu trabalhei muitos anos liderando pessoas, pessoas que começam um negócio como uma renda extra, muitas vezes elas começam porque elas estão desesperadas, endividadas e dificilmente tu vai ter uma pessoa que vai entrar e vai começar um negócio com consciência de eu quero juntar um dinheiro para fazer isso ou eu quero aumentar a minha renda ou quero pensar no meu futuro. Normalmente tu vai ver uma pessoa que está endividada, desesperada, assim como eu, né. Eu quando entrei em Mary Kay estava endividada. Não tinha nem conta no banco, eu tinha recém quebrado uma empresa e eu estava precisando muito fazer dinheiro. Então a maior parte das pessoas que entram, entram assim, só que elas entram sem uma noção de nada, de administração, então assim elas entram bem tipo, precisam de dinheiro, sabe? E aí eu trabalhei muito isso com a educação financeira, com criar uma consciência nas pessoas, de que elas precisam ter controle sobre o dinheiro. Entendo muito como isso, assim, como tu saber o que está entrando, o que está saindo, como tu vai administrar o teu dinheiro, onde é melhor te investir, é melhor tu parcelar, é melhor tu pagar a vista, é melhor, enfim, todos esses entendimentos, melhor tu comprar o negócio agora, de repente tu esperar e não ter um endividamento.

**Então tudo isso... É, planejamento?**

Ótimo, isso aí. Esse meu entendimento.

**E hoje, além da Mary Kay, tu tens alguma outra fonte de renda?**

Hoje estou me estruturando, uma outra fonte de renda também. Tá, ainda não está pronto o negócio. Mas em breve estará. Pera aí, na verdade, assim, hoje, por exemplo, eu não tenho nenhuma... Eu também fazia, por muito tempo, a mentoria de imagem profissional. Hoje eu não tenho nenhuma mentorada. Mas é uma fonte de renda que eu nunca desativei, tá? Então se acontece, aconteceu, entendeu? Mas eu não estou trabalhando super pra isso, mas sim, eu estou com dois projetos em andamento para 2024.

**Tá ótimo. Curiosa já, ansiosa. Hehehe E me conta, com que frequência tu costuma, se tu costuma e qual a frequência, poupar parte da tua renda?**

Atualmente não estou muito com essa disponibilidade, mas quando a vida voltar ao normal. Sim, eu sempre, eu não tenho, o que eu faço, tá? Eu passo um percentual, como? Na verdade, assim, na Mary Kay é super possível ter uma renda fixa, se tu definir, né? Por exemplo, eu preciso de 5 mil por mês. Eu vou trabalhar por esses 5 mil. O que eu vou fazer? Eu vou montar estratégias e vou sempre organizar que venha mais que isso para que chegar isso, enfim. Mas pode acontecer de tudo ter um grande imprevisto, ou de não te esforçar no mês, né? E aí eu sempre tive um percentual sim que eu guardava, mas não era um percentual assim, tá? É 10% e vai ser esses 10%. Sim, porque às vezes... Porque isso dá uma falha minha, né? Mas muitas vezes eu me permitia que não atingia a minha meta do mês. Então, claro, às vezes eu batia na meta e dobrava. Eu falo que eu batia na meta, eu batia a meta, eu dobrava a meta e batia na meta. Mas às vezes isso não acontecia. Então pode acontecer daí naquele mês eu não guardar, né?

**Entendi. E esse percentual assim, quando tu costumava poupar, ele era mais ou menos quanto?**

10%.

**E o que que tu fazia? O que que tu costumava fazer com esse dinheiro poupado?**

Eu não investia, eu só guardava lá numa conta, agora eu estou querendo investir. Na verdade eu estou com dois projetos agora, né? Eu já estou desde o ano passado, mas eu não tinha feito ainda minha previdência. Eu tenho um plano de previdência que eu vou fazer agora, efetivamente, que envolve junto a questão da saúde. Então, por isso

que eu não tinha feito ainda, porque eu estava com uma questão de um nódulo que era a Behyde 3, e aí a previdência que eu ia fazer não permitia... Eu não ia poder ter o seguro para a câncer. Então, agora que desceu de categoria... enfim, é que na verdade os nódulos, eles são acompanhados por dois, três anos eu acho. E daí se tá prevendo ali pelo formato Behyde 3, mas não é, então agora eu posso fazer, agora falta sentar aí com o meu consultor e montar, enfim, a minha previdência... Fechar de uma vez esse negócio. Mas enfim, até então eu não tinha uma previdência, né? E esse dinheiro poupado ficava só numa conta corrente.

**Uma conta, sim, sim. Tá. E hoje quando tu para pra pensar assim no teu futuro, né, trabalha de forma independente, enfim, mas acredito que tu imagina, que tu programa o momento da vida em que vai chegar essa fase pós -laboral, né? A fase da aposentadoria. E o que mais te preocupa para esse momento?**

O que mais me preocupa?

**Quando você pensa na aposentadoria, o que te deixa inquieta? O que preocupa de como você vai estar lá?**

O que me preocupa... O que me preocupa é... a minha saúde mental, o que me preocupa. Porque... eu penso que talvez eu não vá... conseguir ficar parada. Isso não me preocupa com a questão financeira hoje, me preocupa com a questão emocional... de pensar em uma aposentadoria.

**Entendi. Como é para ti... você está em tranquilidade de que a estabilidade financeira para ti e para a tua filha vai estar garantida nessa fase?**

Sim.

**Perfeito. E como você está te preparando para isso?**

Para esse momento? Você fala financeiramente?

**No geral, no todo. Se puder incluir o financeiro nesse todo é melhor.**

Eu... como eu estou me preparando? Assim... por mais que eu já tenha 40 anos... eu não estou a me preparando. Tipo assim... eu não sinto agora paro e penso... eu vou planejar as minhas aposentadorias como o planejo férias. Não. Estou falando... estou com certeza. Mas... o que acontece? Organizando a minha previdência... a minha previdência é um plano que vai contemplar isso. Então... eu vou ter que pagar um

pouco mais... porque eu já estou um pouco mais velha... mas a ideia é que... quando eu fechar o final da minha previdência... eu pedi um planejamento para isso inclusive, né? Do meu consultor. que quando eu feche o meu prazo que eu quero me aposentar, eu tenha, no mínimo, uma renda X que eu possa, que eu possa me manter dos rendimentos dessa renda. Então, essa é a minha ideia. Além disso, os meus projetos, que eu estou montando para 2024, um deles é um projeto que vai se manter sozinho, que vai estar gerando renda, que não precise de mim para isso. Então, são projetos para que eu consiga me aposentar e não necessariamente continuar ativa. E eu acho que, principal de tudo isso, é também a questão, quando eu penso em tudo isso, eu penso assim, tá, o que eu vou fazer? Eu vou precisar planejar sei lá, viagem, coisas pra me ocupar, claro, eu não consigo ainda visualizar minha filha, né, ela tem um ano e eu não sei como ela vai estar quando eu me aposentar, talvez eu vou, inclusive, ser muito surpreendida, mas a ideia é essa, eu consegui ter uma saúde financeira, né, uma saúde, enfim, no todo que faça isso, e claro, o meu marido também tem, né, projetos que eu tenho certeza que vamos manter nessa fase, né, mas a ideia é eu somar e não subtrair.

**E bom, já falou que já está se programando para essa previdência, né, e na sua opinião, quais são as vantagens e desvantagens da previdência privada em relação a outros mecanismos de acumulação de recurso?**

Acho que vantagem, eu acho que desvantagem, tá, você tem que esperar, é longo prazo, vai esperar, não vai fazer um patrimônio, eu acho que você tem que pensar na previdência privada e tem que pensar em outras opções, porque a previdência privada é muito boa, mas é uma cesta para te colocar teus ovos, eu acho que teus ovos tem que estar esperados em várias cestas, quanto mais a gente se precaver melhor, né, eu acho que é a única desvantagem, assim, que eu vejo nesse momento é essa, que eu consigo visualizar assim, que é tu não ter, vai ter que esperar a longo prazo, né, hoje a gente é meio imediatista, a gente não tem tanta paciência, desvantagens, vantagens é tu chegar lá, tu ter um poder conseguir te planejar e chegar lá no momento da tua vida que tu vai ter todo o teu valor que tu precisa, que tu quer manter, enfim, de acordo com o que tu planejou. Uma outra desvantagem que eu não tinha pensado agora, é que é a empresa, dependendo da empresa que for usar. Tem que garantir que a tua previdência privada vai estar numa empresa que realmente tu

possa, nunca é 100% seguro, né? Que é uma empresa privada. Mas que seja o mais seguro possível, né?

**Mais consolidada no mercado?**

Exatamente, mas que realmente vai te dar um... O que não vai chegar lá quando tu te aposentar, e tu colocou toda tua... tua... tua previsão de renda naquele lugar, e tu não vai receber, né? Pensando assim, em questões de investimento, por exemplo, às vezes, tu vai ter uma empresa de que tu vai um valor que tu vai investir, você vai investir em algum fundo, alguma coisa aqui. Às vezes, um investimento mais de risco, né? Talvez você vai ter um resultado muito maior do que tem investimento na previdência, mas é aquela coisa, né, tu tá pagando pelo risco, né, então eu acho que isso, acho que de vantagem é tu saber onde, para onde tu saber que tu vai chegar lá e vai ter, né, tu ter aquela segurança, isso também afeta emocionalmente, então quase todas as pessoas, toda a diferença, né, tu ter uma tranquilidade de que tu vai conseguir chegar lá.

**Tu acha então com a previdência e uma das vantagens é tu saber para onde tu está indo, uma estabilidade de onde tu vai chegar, enquanto outros investimentos tu não tem essa visão.**

Isso, uma permissão de planejamento, ela te permite planejar muito bem, inclusive organizar.

**E falando um pouquinho agora, correlacionando a previdência privada com a previdência social, não sei se tu faz contribuição ou não para previdência social, né, por não ter CLT, mas tu acha que hoje seria possível, né, sei que é difícil a gente imaginar esse cenário, mas hoje, me aposenta um ano que vem, chegou à tua idade de se aposentar no ano que vem e seria possível manter o teu padrão de vida recebendo só a previdência social?**

Não, nem pensar.

**Cairia assim, percentualmente, quantos por cento?**

Olha, eu acho que no mínimo, no mínimo 70%.

**Eu tinha te perguntado quais as suas preocupações né para a fase de aposentadoria mas também falou um pouquinho sobre os seus desejos né como**

**pretende estar nesse momento né claro não sabe como a tua filha vai estar, mas tu quer ter uma saúde financeira, física e mental para poder viajar poder fazer algumas coisas. Tem mais algum objetivo algum outro sonho que tu além desses que já me comentou que tu desejaria realizar nessa fase?**

Acho que não, o maior é poder estar tranquila né, o objetivo é esse.. é poder estar com saúde mental física emocional em dia está tranquila saber que a renda que está entrando é suficiente, porque isso realmente é um grande calcanhar de aquiles das pessoas, e com certeza eu também seria. É, tu não saber, tu não ter a condição de fazer as coisas que você quer fazer e saber que tu tem que continuar trabalhando, porque tu precisa manter aquilo, às vezes você não está bem, você não está com uma saúde boa, enfim. Então eu acho que é chegar na minha aposentadoria podendo viajar, suprir a necessidade da minha filha, da família, acho que é isso, estar com uma saúde física emocional muito bem.

**E qual o motivo que até hoje tu ainda, eu sei que tu ainda não começou, mas já está se organizando, mas o motivo pelo qual tu não investia ainda em previdência privada?**

Faz um ano que eu comecei a ver isso. Quando eu decidi que eu queria, quando eu decidi não, quando eu engravidei eu já comecei, faz mais de um ano na verdade, porque ela vai fazer um ano, faz um ano e meio. O que aconteceu? A gente estava vendo para eu fazer a minha previdência, quando eu descobri que eu tinha um nódulo e foi assim, foi uma coisa tipo, ah, eu rolei umas duas semanas e daí descobri o Behydes e daí eu, daí tipo, não posso, daí não posso fazer, mas como eu estou fazendo saúde junto, aí eu ia perder, eu não poderia, se eu fizesse eu perderia toda a possibilidade de um dia, daqui a pouco ter uma doença mais séria e não ter essa cobertura. Então eu decidi daí, segurar, então tá, não fiz até agora, não é agora que eu vou morrer de não fazer. E aí eu segurei e fui pensando no que eu ia fazer. Faz mais de um ano né, porque faz dois anos que foi categorizado foi em 2021, outubro de 2021, que eu descobri. E aí agora no final de 2023 que foi excluída a possibilidade de ser um Behydes 3. Então eu fiquei, esse foi o motivo. A minha consciência já existia, mas há dois anos atrás eu me já me organizei, tá, agora eu preciso começar, quero construir uma família, então preciso começar a ver isso, porque eu não quero deixar minha filha desamparada, né. E aí depois só não consegui fazer, mas agora estou vendo novamente para fazer.

**E antes dessa decisão de vou fazer, né, e aí aconteceu toda a questão da saúde, que atrasou um pouco, mas antes da decisão de “vou fazer”, era só uma falta de parar para pensar nisso, ou era...**

Não, eu acho que eu não estava convencida, porque comecei a ver em março de 2020, logo depois que veio a pandemia comecei a ver. Na verdade foi um pouco antes, porque o Alan ainda estava vendo, a gente estava morando aqui, então foi início de 2020. E daí, em março, eu lembro que foi assim, porque eu não tinha tempo, né? A minha vida era uma loucura assim, eu achava que eu não tinha tempo. E aí, em março, depois que via pandemia, eu dei uma desacelerada e falei, tá, agora vou ver isso, né? Então, lembro que parei eu não vou ter condições de fazer, porque não vou ter renda com a Mary Kay. E depois tive que organizar, porque minha renda era muito... meu trabalho era totalmente presencial, né? Aí comecei a recriar o trabalho e depois disso eu comecei a pensar com mais tempo, né? Mas ainda assim, eu levei um ano e quase dois, um ano e meio para tomar decisão, tá? Porque teve que vir um motivo mais forte.

**Teve que ter um motivo.**

É, que foi a questão de quero ter filhos, tá? E o que que eu vou deixar para eles, né?

**E, bom, você acha que teve alguma relação ou não à pandemia nessa tua decisão?**

Eu acho que não chegou a ter uma relação, foi mais a questão do tempo.

**Entendi. E você considera que a Previdência Privada, então hoje, né, com esse teu planejamento, que tu já tem olhado, já tem visto, ela é uma alternativa satisfatória de renda para o teu momento de aposentadoria?**

Sim.

**A previdência privada que tu estás planejando ter vai ser renda suficiente para continuar a tua vida e da tua filha, caso necessário?**

Sim.

**Perfeito. Bem, eu não sei se tu tem alguma outra pergunta, se tu quer me trazer alguma coisa, que tu acha que seja relevante.**

Eu acho que não. Eu acho que eu consegui responder todas as suas perguntas e acho que para mim também ficou tranquilo.

**Então tá muito obrigada, eu vou encerrar aqui a gravação.**

#### 10.4 Transcrição Entrevista C

##### **Idade, grau de escolaridade, profissão**

R: Tenho 31 anos, superior incompleto e sou autônoma.

##### **Qual seu estado civil? Possui dependentes? Quantos?**

R: Casada e possuo 3 dependentes.

##### **Cargo na empresa, tempo na empresa, tempo no cargo (pedir que conte sua trajetória na MK)**

R: Sou consultora na Mary Kay há um ano e meio, mais ou menos e iniciei com o intuito de buscar algo a mais, não apenas financeiramente, mas com a intenção de ocupar meu tempo.. achar alguma coisa a mais além de maternar, minha segunda filha tinha acabado de nascer e foi nessa intenção assim de iniciar e fazer alguma coisa por mim e assim ter uma renda extra também.

##### **Como você considera seu conhecimento sobre finanças pessoais?**

R: Eu tinha um conhecimento bem básico por buscar, na internet mesmo.. porém agora no último mês a gente inclusive contratou uma consultoria financeira que me fez abrir a mente.

##### **Possui algum outro tipo de receita, como aluguel de imóveis? Ou outro trabalho?**

R: Hoje em dia a Mary Kay não é a minha principal renda. Eu tenho uma agência de marketing digital e renda de aluguel também.

##### **Com que frequência você poupa parte da sua renda? E quanto (percentualmente)? E o que você faz com essa parte da renda que você poupa?**

R: Após a contratação dessa consultoria, que faz dois meses, começamos a poupar sim. Eu poupo 15% do total da minha renda, e deixo rendendo na poupança pra algo que desejamos fazer fora da rotina.

**O que mais lhe preocupa quando chegar a fase pós-laboral, ou seja, a aposentadoria? (Analisar aspectos como: queda do rendimento, aquisição de casa própria, estudo dos filhos) E como você está se preparando para esta fase?**

R: A minha renda hoje, atualmente, a gente utiliza ela assim, pra fazer uma reservinha pra curtir a vida.. viagens, férias e passeios. E com a renda do meu esposo, a gente pensa nessa questão assim mais futuro: escola, emergenciais, aposentadorias e etc. E foi pensando nisso que nós contratamos a consultoria financeira. E foi justamente pela preocupação que nós dois estamos envelhecendo e hoje em dia é cada vez mais difícil conseguir ter uma renda na aposentadoria que consiga te manter no padrão de vida atual. Então foi pensando nisso que nós começamos a montar uma estratégia para montar um fundo assim com uma renda boa e conseguir no futuro parar de trabalhar e conseguir se manter no padrão de vida que temos. A Mary Kay hoje representa 0% dos meus rendimentos, pelo fato de que não consigo dar a devida atenção a ela para chegar ao nível de ter um retorno financeiro satisfatório.

**Em sua opinião, quais as vantagens e desvantagens da previdência privada em relação a outros mecanismos de acumulação de recursos?**

R: Eu acredito que um investimento em previdência privada, hoje em dia é a melhor opção que a gente tem né, digamos assim, porque se tu for analisar com o INSS não temos essa possibilidade. Não é possível nos manter num padrão de vida recebendo apenas a aposentadoria por ele. Então essa é a principal vantagem de ter uma renda além do INSS. Conseguir se programar com a certeza de uma renda igual ou até superior à que a gente tem hoje. A questão da rentabilidade também, eu considero muito vantajoso, porque por se tratar de um investimento a longo prazo ela é melhor e mais segura do que outros investimentos. Outro ponto positivo seria a previsibilidade. Com a consultoria que contratamos vimos e aprendemos que através da previdência privada é possível visualizar e organizar todos os valores para suas devidas coisas.

**Seria possível manter seu padrão de vida recebendo apenas o benefício da previdência social?**

R: Acabei já respondendo anteriormente, mas é sem condições na nossa realidade.

**Relacionando com a resposta da pergunta no 8, como um plano de previdência privada pode auxiliar a atingir seus objetivos para o futuro?**

R: Acredito que o plano de previdência consegue me deixar organizada para o futuro. E desta forma, estando organizada, eu consigo ter esse auxílio de diversas formas. Por exemplo, a escola das gurias, eu consigo ter um planejamento estratégico para quando chegar minha aposentadoria eu já estarei preparada para manter os estudos delas.

**Você investe ou já investiu em previdência privada? (Em caso negativo, por que não possui plano de previdência privada? Em caso positivo, quais foram os motivos decisivos para adquirir um plano de previdência privada?)**

R: Nós ainda não temos um plano de previdência, mas essa é uma das etapas da consultoria que estamos fazendo. Está nos planos adquirir o plano pelos motivos que já citei antes né? Mas ainda não temos mesmo por falta de organização. O motivo de ainda não termos o plano é apenas a falta de parar, organizar e ir atrás para fazer. Aquela coisa de ir deixando pra depois e nunca fazer sabe? Então, agora estamos mais organizados e já vendo opções.

**Você considera a previdência privada como uma alternativa satisfatória de renda extra no período de aposentadoria?**

R: Extremamente, ela é a nossa primeira opção quando pensamos em começar a nos organizar pro futuro porque consideramos o mais seguro e que atenderia melhor nossas necessidades.

10.5 Transcrição Entrevista D

**Idade, grau de escolaridade, profissão**

A minha idade é, eu tenho 59 anos e o grau de escolaridade é superior completo. E a minha profissão é, eu sou autônoma. Trabalho com vendas.

**Qual seu estado civil? Possui dependentes? Quantos?**

Eu sou casada e tenho 3 filhos.

**Cargo na empresa, tempo na empresa, tempo no cargo (pedir que conte sua**

**trajetória na MK).**

Eu estou na empresa, como falei, eu trabalho com vendas, eu trabalho com produtos da Mary Kay. E trabalho na MK desde 2015 e eu não sabia vender, nunca tinha vendido nada na minha vida e entrei por convite de uma pessoa da família e pensei que eu não fosse gostar e nem me adaptar porque eu nunca tinha vendido nada. Mas eu gostei muito da empresa, dos produtos e da filosofia da empresa. Me adaptei muito bem e continuo desde então, mas eu faço de forma mais leve, sem muita obrigação. Não chega a ser um hobby, mas é um prazer fazer, não é uma profissão. Eu não levo a Mary Kay como uma profissão, porque se eu tivesse que fazer como profissão eu deveria me dedicar mais. Mas mesmo assim, o pouco que eu faço o resultado é muito bom, porque os produtos são bons e a empresa valoriza tudo que a gente faz, tudo que as consultoras fazem, então é muito bom. Mas como eu disse, faço de forma mais tranquila e light, mas esta me dando muito retorno e me faz muito bem.

**Como você considera seu conhecimento sobre finanças pessoais?**

O meu conhecimento sobre finanças pessoais, o que eu faço né. Eu não tenho aprofundamento nesse tema, mas me organizo da minha forma, do meu jeito. Eu consigo controlar minhas despesas, consigo me organizar, não exagero nas contas e compras pra que eu possa sempre pagar e deixar tudo em dia. Mas eu não tenho nenhum planejamento ou estudo mais profundo. Eu faço tudo assim, de forma mais tranquila e mais superficial digamos.

**Possui algum outro tipo de receita, como aluguel de imóveis? Ou outro trabalho?**

Não possuo outra fonte de renda, não tenho outro trabalho, de outras formas. Meu esposo que também tem a renda dele que contribui pra maior parte das despesas da casa.

**Com que frequência você poupa parte da sua renda? E quanto (percentualmente)?**

Não faço poupança também, não tenho este hábito. Eu apenas sempre pago todas as contas pra não possuir dívidas, mas não tenho o hábito de economizar parte da minha renda.

**O que mais lhe preocupa quando chegar a fase pós-laboral, ou seja, a aposentadoria? (Analisar aspectos como: queda do rendimento, aquisição de casa própria, estudo dos filhos)**

Sobre a minha aposentadoria por exemplo, como sou casada com um funcionário público, eu vou me acomodando por saber que tenho o resguardo também. Então a minha maior preocupação é com os filhos, pra que eles não passem trabalho nenhum. Então o que a gente faz é manter tudo em dia, temos a casa própria, tudo quitado pra que depois eles tenham onde morar e possam trabalhar pra continuar e levar a vida numa boa sem ter dívidas.

**Como você está se preparando para esta fase?**

Nem estou pensando muito nisso na verdade, em me preparar para a aposentadoria. O que eu penso é continuar trabalhando, enquanto eu tenho saúde fazer o que tiver que ser feito pra conseguir o que precisa, e seguir desta forma. Não tenho planejamento nenhum e nem preparação para este momento.

**Em sua opinião, quais as vantagens e desvantagens da previdência privada em relação a outros mecanismos de acumulação de recursos?**

A vantagem que eu sei sobre previdência privada, a grande vantagem é o complemento da aposentadoria. Porque depende da aposentadoria, né, que o governo oferece é horrível. Então a grande vantagem é isso, quem opta por isso, vai ter esse momento bem mais tranquilo. As desvantagens é justamente isso, a gente acaba não poupando, não fazendo previdência privada ou algo parecido, porque a gente sempre acha que tem.. o investimento é sempre muito longo porque tem o rendimento, mas mesmo assim o rendimento a gente sempre acha que não é tão recompensador. As taxas eu acho também sempre muito altas, e o rendimento não condiz sabe? A gente acha que não vale muito, até porque tem que deixar um período muito longo pra que possa render algo. Então são coisas que acabam não chamando a atenção.

**Seria possível manter seu padrão de vida recebendo apenas o benefício da previdência social?**

Com certeza não. Não é possível manter o padrão de vida com o benefício que o governo oferece, sem condições.

**Relacionando com a resposta da pergunta no 8, como um plano de previdência privada pode o auxiliar a atingir seus objetivos para o futuro?**

Com certeza se eu tivesse previdência privada ela me ajudaria com os planos futuros, como a casa própria e ajudar os filhos a ficarem bem, mas é algo que a gente teria que ter começado muito cedo pra valer a pena né. Claro que nada impede que eu comece agora, mas o importante, que eu sempre vi é que deveríamos começar muito cedo pra valer a pena e ser mais tranquilo nosso futuro. Se todos nós tivéssemos essa cultura a vida seria mais fácil. Eu nunca acreditei muito na previdência privada pelas desvantagens que citei.

**Você investe ou já investiu em previdência privada? (Em caso negativo, por que não possui plano de previdência privada? Em caso positivo, quais foram os motivos decisivos para adquirir um plano de previdência privada?)**

Eu nunca investi em previdência privada, o que tenho no meu nome é um seguro de vida que eu fiz pensando na doença do meu filho principalmente. Então eu fiz o seguro pensando em proteger ele de algo que possa vir a acontecer comigo. Então isso a gente fez para deixar ele bem, mas previdência não pelos motivos que eu trouxe anteriormente.

**Você considera a previdência privada como uma alternativa satisfatória de renda extra no período de aposentadoria?**

Com certeza é uma alternativa satisfatória sim, mas ao meu entender é importante ser mais cedo possível. A gente deveria até mudar essa cultura. Eu cresci ouvindo que a poupança não serve pra nada, não rende, não vale a pena. Então a gente precisa sim mudar esse pensamento, e começar a investir. Acho que ela ajuda sim, ela ajuda muito a ter, como fala uma renda extra, ela complementa muito bem a renda na aposentadoria.