

B R B . C O M . B R

EDUCAÇÃO FINANCEIRA BRB



banco
 **BRB**
SUA VIDA TEM BRB.

O PROPÓSITO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA



A educação financeira é um importante processo para criar uma sociedade mais responsável e indivíduos mais felizes economicamente. Educar-se financeiramente não é só aprender a economizar, mas também ter qualidade de vida e tranquilidade futura.

Alguns dos benefícios de aprender sobre o assunto são:



CONTROLE DE ATIVOS E PASSIVOS

Conjunto de bens e direitos que compõem seu patrimônio ou de sua empresa

Suas dívidas e obrigações ou de sua empresa



MELHOR RELACIONAMENTO COM OS BANCOS

Quando precisar de crédito, você poderá ter taxas e prazos mais vantajosos em suas negociações, pois clientes com boa saúde financeira têm vínculo de confiança e oferecem menos riscos às instituições.



DIMINUIÇÃO NO RISCO DE INADIMPLÊNCIA

A inadimplência é a falta de cumprimento das obrigações para com o banco, o não pagamento de dívidas.



ALCANCE DE METAS E REALIZAÇÃO DE SONHOS

Organização que te proporcionará realizar aquilo que você sonha.



MENOR GASTO COM JUROS

Você terá menos necessidade de efetuar empréstimos, já que suas contas estarão sempre controladas.



RENDA ADEQUADA NA APOSENTADORIA E PERENIDADE

Assim você poderá desfrutar melhor do seu tempo sem preocupações com necessidades básicas. Para as empresas, é a possibilidade de durar muitos e muitos anos.

Nesta cartilha você verá os primeiros passos para organizar sua vida financeira e ficar sempre no azul!

PERFIL FINANCEIRO

Qual é o seu?

Entender as oportunidades e os riscos de uma escolha são fatores fundamentais para tomar decisões certas e responsáveis. Quando falamos de dinheiro, isso não é diferente: mais do que somente economizar, também queremos usufruir de benefícios no presente sem abrir mão da segurança no futuro.

Para iniciar a sua jornada rumo à saúde financeira, o primeiro passo é entender em que momento você está hoje e aonde quer chegar no amanhã.

Qual a minha situação atual?



Gasto mais do que ganho



Gasto tudo o que ganho

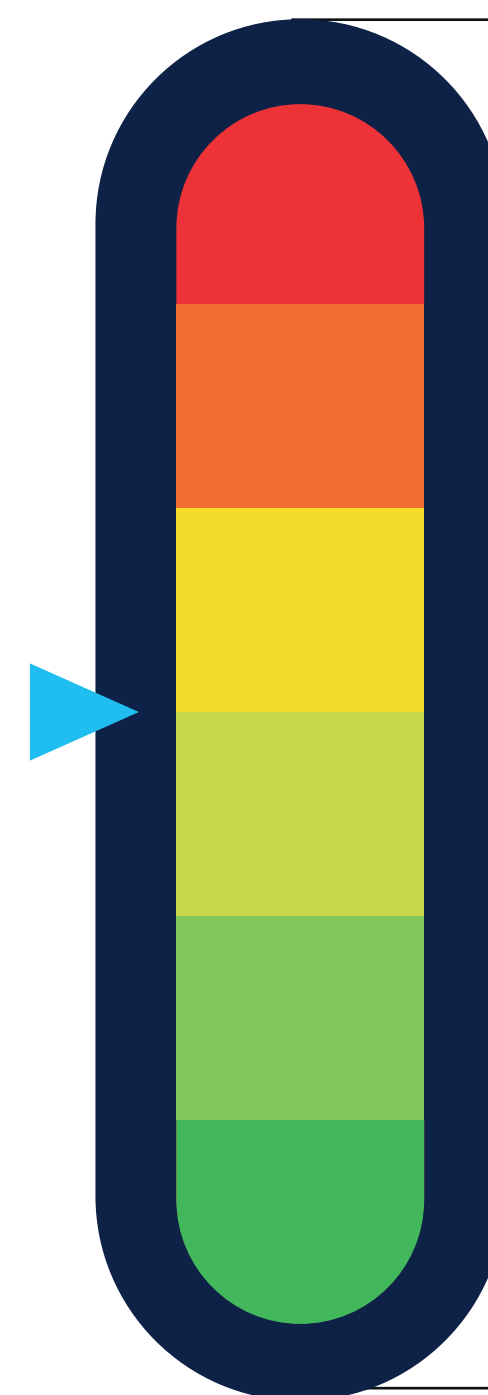


Gasto menos do que ganho

Qual o seu nível de endividamento? Você sabe como calculá-lo? O que ele significa? É simples: o nível de endividamento não diz, necessariamente, que você está endividado. Na verdade, ele é um cálculo que objetiva o conhecimento da saúde financeira pessoal ou empresarial, mostrando a porcentagem do patrimônio destinado a pagamento de contas. Basicamente você deve listar todos os seus ativos (bens, valores e direitos) e todos os seus passivos (obrigações e compromissos). Depois, deve dividir o valor total dos seus passivos pelos seus ativos e multiplicar por 100.

Feito isso, classifique seu resultado pela “tabela de índice de nível de endividamento”, ao lado, e conheça mais sobre seu status e perfil financeiro.

Ao reconhecer sua situação, é possível criar estratégias para a conquista do bem-estar econômico e a realização dos seus sonhos.



► NÍVEL ALARMANTE • ACIMA DE 40%

► NÍVEL ALTO • ACIMA DE 35% ATÉ 40%

► NÍVEL MÉDIO • 30% A 35%

► NÍVEL BAIXO • MENOS DE 30%

Seguiremos agora para as próximas etapas da sua educação financeira.



Orçamento, análise e controle de gastos

Fazer um orçamento significa visualizar ganhos e despesas esperadas para algum período, normalmente mensal. Por meio dessa previsão é possível que você enxergue seu padrão de consumo ou o da sua empresa. Por exemplo: no orçamento familiar podemos colocar despesas com moradia, alimentação, serviços essenciais, dentre outras. Além disso, colocamos também os ganhos mensais previstos, como salário/faturamento, renda extra e verbas eventuais.

É importante que, ao fazer a análise do seu orçamento, você separe aquilo que é fixo do que é variável, para controlar seu dinheiro de acordo com as suas prioridades. Essas prioridades, por sua vez, também devem ser identificadas e elencadas por ordem de importância.

Um exemplo disso seria uma empresa que necessita dispor de matéria-prima para fabricar seus produtos. Para que o negócio continue operando, uma das prioridades é justamente a compra dessa matéria-prima, pois sem ela não há produto a ser comercializado. A partir disso, o administrador dos recursos, em momentos de escassez, deverá priorizar aquilo que mantém o negócio ativo e cortar aquilo que é secundário, como por exemplo serviços não essenciais à sobrevivência da empresa.

Veja como um orçamento familiar pode ser feito:

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	SOMA ANO
Despesas - Moradia							
Aluguel	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Condomínio	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	4.320,00
Água	60,00	80,00	85,00	75,00	70,00	65,00	495,00
Energia Elétrica	70,00	110,00	80,00	100,00	90,00	65,00	585,00
Gás	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	140,00
Telefone	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	630,00
Internet	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	840,00
TV a Cabo	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
IPTU	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Manutenção	40,00	50,00	30,00	40,00	35,00	45,00	265,00
Outras - Moradia	10,00	20,00	15,00	10,00	25,00	15,00	165,00
Total	2.040,00	2.120,00	2.070,00	2.085,00	2.080,00	2.050,00	22.680,00



Para visualizar o seu orçamento, você poderá se utilizar de ferramentas como planilhas eletrônicas, aplicativos de controle financeiro no seu celular ou mesmo do jeito tradicional, anotando em caderninhos. O importante é que você saiba exatamente com o que e o quanto você gasta!

Para as empresas, também existem alguns outros tipos de controle financeiro essenciais à saúde do negócio, como as Demonstrações de Resultado, Demonstrações de Fluxo de Caixa, o Balanço Patrimonial, entre outros.

A começar pelas demonstrações de resultado, que nada mais são do que a evidenciação dos acontecimentos na atividade da empresa ao longo do período, em que é possível saber se houve lucros ou prejuízos, o custo das mercadorias, os custos de serviços prestados, entre outros. Veja o exemplo a seguir e pense como você poderia aplicá-lo à sua empresa.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 350.000,00
(-) Impostos	R\$ 80.000,00
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 270.000,00
(-) Custo da mercadoria vendida	R\$ 65.000,00
LUCRO BRUTO	R\$ 205.000,00
(-) Despesas comerciais	R\$ 25.000,00
(-) Despesas administrativas	R\$ 15.000,00
(-) Despesas financeiras	R\$ 10.000,00
(-) Depreciação de bens	R\$ 5.000,00
LUCRO OPERACIONAL (antes de impostos)	R\$ 150.000,00
(-) Impostos	R\$ 51.000,00
LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO	R\$ 99.000,00



Já a demonstração de fluxo de caixa é uma ferramenta de registro de entradas e saídas de recursos financeiros diretamente do caixa (dinheiro disponível) da empresa em determinado período. Assim, é possível ter uma gestão minuciosa, de modo a evitar perdas e inconsistências. Além disso, é possível saber exatamente o que está à disposição da empresa.

Já o balanço patrimonial mostra a “fotografia” da situação patrimonial do negócio, como o nome já diz, registrando não somente os valores disponíveis, mas também as importâncias duráveis, como os bens imóveis e veículos, os equipamentos (computadores, por exemplo), bem como a depreciação desses bens, contribuindo para a apuração do valor da empresa e embasando a tomada de decisões pelos seus administradores, seja em empresas pequenas e familiares, seja em grandes empreendimentos.

Todos esses métodos normalmente são aplicados por contadores, mas é importante conhecê-los, ser capaz de interpretá-los e usá-los sempre que necessário.

Feito isso, você já estará apto a seguir para o próximo passo: o planejamento.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Quando planejamos algo, precisamos inicialmente saber qual objetivo ou quais objetivos queremos atingir, pois só então seremos capazes de definir quanto esforço será necessário empenhar, qual caminho trilhar, quais sacrifícios teremos que fazer e onde podemos encontrar oportunidades e atalhos.

Por esse motivo, na etapa de planejamento você precisará pensar em metas:

O que quero conquistar daqui 6 meses?
Como pretendo estar daqui um ano?
E daqui cinco?



Quitação de contas



Controle financeiro



Corte de gastos



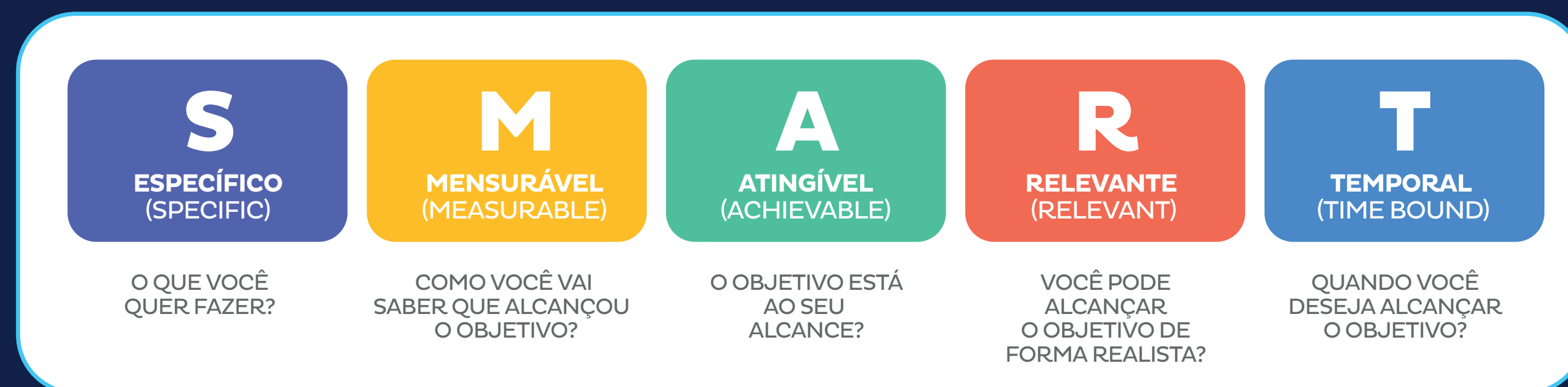
Identificação de prioridades

É importante definir planos tanto de curto quanto de longo prazo. Ter um plano flexível te ajudará a manter o ritmo caso precise de ajustes pontuais, mas saiba que o ideal é não ceder para o que é supérfluo. Lembre-se: você deve aproveitar o presente, mas o seu objetivo é o bem maior futuro!

Uma interessante ferramenta para essa finalidade é o “Método SMART”. Com ele você poderá definir metas estabelecendo critérios que as tornem mais objetivas. Esses critérios determinam que suas metas devem ser: específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporais.



Não se assuste! É mais simples do que parece... Veja abaixo as perguntas norteadoras deste método e já comece a pensar em como aplicá-lo à sua vida. Daremos um exemplo.



Suponha que no primeiro passo você tenha notado que seu nível de endividamento está no estágio alarmante, ou seja, mais de 40% de sua renda está comprometida com o pagamento de dívidas, o que te faz não conseguir juntar nenhuma quantia e nem mesmo uma reserva de emergência.



Nesse sentido, você analisa seu orçamento conforme o segundo passo e percebe que alguns gastos são dispensáveis. Além disso, ao analisar seu demonstrativo de resultado, também percebe que os produtos comercializados por seu pequeno negócio têm um custo alto e por isso deveriam ser vendidos por um preço mais elevado.

Então você decide que precisa fazer alterações a longo prazo em suas contas e começa a pensar nas conquistas que quer alcançar pelos próximos meses.

Pelo uso da ferramenta SMART, é possível organizar da seguinte forma:

S	O QUE QUERO FAZER?	CONSEGUIR ECONOMIZAR E PAGAR DÍVIDAS MAIS PESADAS;
M	COMO SABEREI QUE ALCANCEI O OBJETIVO?	QUANDO O CÁLCULO DO MEU NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO APONTAR ENTRE 30% E 35% (NÍVEL MÉDIO);
A	O OBJETIVO ESTÁ AO MEU ALCANCE?	SIM, POIS ANALISEI E PERCEBI QUE POSSO CORTAR GASTOS DISPENSÁVEIS;
R	EU POSSO ALCANÇAR O OBJETIVO DE FORMA REALISTA?	SIM, A CADA MÊS QUE ECONOMIZO COM O CORTE DE UMA CONTA DISPENSÁVEL, POSSO PAGAR UM POUCO DAS DÍVIDAS QUE TENHO JUNTO AOS BANCOS;
T	QUANDO EU DESEJO ALCANÇAR ESSE OBJETIVO?	DENTRO DE 24 MESES, QUE É UM TEMPO ADEQUADO PARA READEQUAR AS CONTAS.



O exemplo seria apenas de uma meta, mas a quantidade e a dificuldade das metas é você quem determina, lembrando sempre de fazer a revisão delas e orientar seus comportamentos financeiros de acordo com o que você deseja alcançar. Você perceberá que suas decisões serão mais conscientes, pois agora você não estará “à deriva” e sem controle, mas sim terá claramente um norte a seguir.

A partir daqui você deverá revisar seu orçamento, sua planilha de gastos, tentar prever ganhos ao longo dos meses, entender seu ciclo financeiro (que nada mais é do que o tempo necessário para produção, distribuição, venda e recebimento dos produtos/serviços da sua empresa) e analisar suas necessidades de capital.

O importante é estar munido do maior número de informações para se afastar ainda mais de surpresas desagradáveis ao seu bolso. Planejar é se precaver!

PRODUTOS E SERVIÇOS

Para alavancar sua renda ou crescer o seu negócio, você pode contar com alguns produtos e serviços financeiros, como investimentos, que trarão receitas financeiras, ou linhas de crédito, que contribuirão para o controle de que temos falado ao longo de toda esta cartilha.

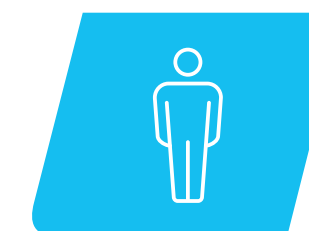
Sabemos que nem todas as pessoas entendem com perfeição alguns produtos bancários básicos. Em torno dos produtos, tanto os de crédito como os de investimentos, sempre há muita dúvida e desinformação. Por isso, explicaremos a seguir alguns produtos/serviços simples para que você consiga avaliar melhor o que faz sentido para você ou sua empresa.

VAMOS LÁ

CONTAS:

São produtos bancários de depósito.

Conheça algumas modalidades.



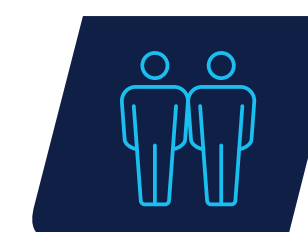
Conta singular ou individual: pertence a uma única pessoa ou entidade singular



Conta solidária: possibilita vários titulares; porém, com somente uma assinatura, permite movimentações sem autorização dos demais



Conta serviços mínimos: conta com serviços bancários essenciais



Conta conjunta: possibilidade de vários titulares, necessitando de autorização dos demais para a realização de movimentações



Conta salário: destinada ao depósito do pagamento do salário do empregado direto em sua conta por parte da empregadora



Conta poupança: para guardar dinheiro com rendimento de juros baseado na taxa básica, a ser auferido no “aniversário” da aplicação



LINHAS DE CRÉDITO

São facilitadores para aquisições, permitindo parcelamento de um bem ou de um valor de acordo com as capacidades de pagamento de cada um. Normalmente são divididos em:

Sem destinação específica, ou seja, você pode usar o crédito do jeito que escolher



- CRÉDITO PESSOAL



- CRÉDITO PESSOA JURÍDICA

Com destinação específica, ou seja, você só pode usar o crédito para a destinação da linha



- CRÉDITO AUTOMOTIVO



- CRÉDITO IMOBILIÁRIO



Ao contratar uma linha de crédito, você terá em mãos todo o dinheiro que solicitou e, em troca disso, o banco que lhe emprestou cobrará juros e tarifas.

Esses juros são justamente para remunerar a instituição financeira pelo custo e o risco de emprestar a você. Portanto, para cada perfil de cliente a instituição terá a sua própria política de crédito e taxas praticadas, sendo que normalmente os clientes organizados têm taxas mais atrativas do que aqueles que não têm um bom relacionamento com os bancos.

Existem dois tipos praticados no mercado:

1. **Taxas prefixadas**, em que os juros são fixos durante todo o período de pagamento do empréstimo, sendo descritos desde a contratação.
2. **Taxas pós-fixadas**, cujos juros variam de acordo com algum índice, chamados de “indexadores”. Por exemplo: a inflação acumulada, o dólar, CDI, IPCA, entre outros. Nesse caso, nem o cliente e nem o banco sabem ao certo o valor dos juros cobrados, pois eles dependerão da economia do país de modo geral.



Não existe a opção melhor ou pior. Para cada caso, uma opção será mais adequada, então caberá a você analisar e ver o que poderá ser mais vantajoso na situação em específico.

Já as tarifas, que também são práticas bancárias comuns, são cobranças pelos serviços ao cliente, por exemplo uma tarifa de abertura de crédito ou de emissão de carnê. Elas também devem ser observadas cada vez que você contratar um serviço.

SEGUROS

São contratos pelos quais uma das partes, a seguradora, se obriga a indenizar a outra, os segurados, em caso da ocorrência de um “sinistro”, em troca do recebimento de um “prêmio” de seguro. Parecem termos complexos, mas entenda o que eles significam:

Apólice: É o contrato firmado entre a seguradora e o cliente (segurado), seja ele pessoa física ou jurídica. Na apólice é que estão todos os detalhes e todas as condições, os direitos, as regras e os valores contratados. É muito importante que você leia minuciosamente as cláusulas para ter a certeza que está adquirindo aquilo de que realmente necessita.



Por exemplo: Se você quiser um seguro de automóveis que cubra apenas roubos, sua apólice terá cláusulas muito diferentes de seguros que cubram também acidentes ou o carro de terceiros.

Sinistro: É o evento em que o bem que foi segurado sofre algum prejuízo material.



Seguindo o nosso exemplo dado, seria o caso do roubo de um carro.

Prêmio: Embora o nome pareça ser de uma “recompensa”, na verdade o prêmio do seguro é o valor que você, cliente, irá pagar à seguradora para que seu bem esteja protegido. Normalmente é um valor anual, mas pode ser dividido ao longo dos meses. Mas cuidado: não atrase suas parcelas! Pois dessa forma pode ocorrer que você perca a cobertura justamente em um momento de necessidade. Quando a vigência acaba, uma renovação ou uma nova apólice deve ser feita. O indicado é que pelo menos 30 dias antes do vencimento você já se programe para renovar. Assim você terá a tranquilidade de que o seu bem não ficará nem um dia sem a cobertura.

Existem ainda alguns outros conceitos importantes, mas agora você já sabe o básico sobre o assunto e poderá ir em busca de opções, caso seja vantajoso a você. A dica é que sempre pergunte, leia, e não assine nada com dúvidas. O seu dinheiro e o seu bem-estar estão em jogo.



INVESTIMENTOS

São aplicações de valores com a expectativa de benefícios futuros. Ao contrário de um empréstimo, em que você paga juros ao banco, nos investimentos é o banco que pagará por você ter deixado o seu dinheiro aplicado pela instituição. Portanto, produtos de investimento são para pessoas e empresas que estejam em situação de superávit, ou seja, estão com valores sobrando.

Dentre os muitos produtos de investimento, podemos citar dois grandes grupos:

RENDA FIXA

É um tipo de investimento que possui regras de remuneração definidas já no ato da aplicação e por isso é considerado mais seguro. Por exemplo:

- Tesouro Direto
- CDB (Certificado de Depósito Bancário)
- LCI e LCA (Letra de Crédito Imobiliário e do Agronegócio)

RENDA VARIÁVEL

É um tipo de investimento pouco previsível pois não se sabe de imediato como será a rentabilidade. Os lucros ou os prejuízos dependem de diversos fatores, como a economia, inflação, dólar etc. Por exemplo:

- Ações
- Fundos de ações, de índice, imobiliários, cambiais
- Mercado futuro e de opções

Assim como os empréstimos, os investimentos também podem ter taxas de remuneração tanto prefixadas como pós-fixadas e, mais uma vez, não há uma “melhor” ou “pior”, tudo dependerá do tipo de produto, do seu objetivo e da expectativa, dentre outros fatores.

EMPREENDEDORISMO

Neste momento você pode se perguntar: “Ok, já sei como controlar, planejar e lidar com o meu dinheiro, mas como posso ser um empreendedor com bons resultados?” Bom, temos aqui algumas dicas para você buscar o aperfeiçoamento e sucesso em seus negócios:

💡 **Observe as “dores” dos seus clientes:** Identifique quais são suas reais necessidades, tanto de produtos quanto de atendimento. Existem clientes que preferem um contato mais próximo, outros preferem uma negociação mais objetiva. Fique atento a cada um e ofereça aquilo que convém.

💡 **Seja um “resolvedor de problemas”:** Desenvolva soluções que atendam e resolvam problemas reais. Desse modo, seus clientes estarão dispostos a adquiri-las e o valor de mercado do seu negócio será muito maior.

💡 **Atente-se aos seus concorrentes:** Não fique para trás, acompanhe as tendências do mercado, os mais experientes, as inovações e procure sempre acompanhar o que dá resultados.





💡 **Seja competitivo, mas valorize seu trabalho:** Oferecer o preço mais baixo nem sempre é uma boa estratégia. No curto prazo isso pode ajudar muito a conseguir novos clientes, mas a longo prazo pode se tornar insustentável. Portanto, seja justo. Cobre aquilo que o seu trabalho entrega e confie no potencial da sua empresa.

💡 **Explore o marketing:** Apresente de forma adequada seu produto/serviço. A imagem do seu negócio vai à frente de qualquer venda, por isso, capriche nessa parte. Os clientes serão atraídos pela boa reputação do que você oferta.

💡 **Viabilidade:** Sempre revise os lucros auferidos, analisando se de fato estão suficientes para a continuidade das suas atividades e se há potencial de crescimento. Mas não desanime! Se em algum momento você perceber que não está no ponto que gostaria, volte alguns passos e procure achar soluções que te tragam maior rentabilidade.



💡 **Payback:** Para todo investimento que você fizer em seu negócio, como por exemplo a compra de um equipamento novo, o aluguel de um espaço maior ou mesmo pequenas alterações, veja em quanto tempo você terá o retorno dessa aplicação. Desse modo, você saberá se vale a pena o esforço e qual a expectativa de recompensa.

💡 **Foco no cliente:** Defina o seu público-alvo e conheça tudo sobre ele. Assim você oferecerá um atendimento diferenciado e poderá fidelizar o consumidor. Ter foco no cliente faz do seu negócio muito mais humano e cativante. Vale a pena investir nisso!



Vida financeira sustentável

Se você chegou até aqui, já tem as informações necessárias para começar a administrar o dinheiro de forma responsável e cautelosa. Isso se chama sustentabilidade financeira! Cuidar do futuro, da aposentadoria, da perenidade dos negócios, se preparar para imprevistos e pensar a longo prazo são atributos fundamentais para que você nunca mais perca a sua tranquilidade.

Você aprendeu alguns pilares e agora é momento de praticá-los:

01

RECONHECER

É um passo de reflexão sobre as suas necessidades e seus objetivos. É preciso saber como anda sua vida financeira e determinar como a deseja.

02

REGISTRAR

Aqui você começa a organização dos seus ativos e passivos, permitindo maior identificação de onde pode haver mudanças de hábitos e, assim, poupar dinheiro para o que é mais importante.

03

REVISAR

É hora de realmente fazer mudanças. Faça pesquisas de preços, tome cuidado com dívidas desnecessárias, estabeleça metas de poupança e crie uma reserva de emergência.

04

REALIZAR

Agora é cumprir as metas estabelecidas. Pougando seu dinheiro, você conseguirá investir ou realizar aquilo que tanto almejou!

Como o BRB pode te auxiliar?

Usando os produtos e serviços financeiros a seu favor, você finalmente pode tirar seus planos do papel.

O Microcrédito BRB é destinado à promoção do desenvolvimento social com foco no ser humano, e não no crédito em si.

Essa opção traz a você diversos benefícios:



Reduz as barreiras no acesso ao crédito



Potencializa o desenvolvimento de pequenos negócios



Cria condições necessárias ao aumento da produtividade



Auxilia o microempreendedor com soluções bancárias



Acredita no desenvolvimento do empreendedorismo e o viabiliza



No Microcrédito BRB, você encontrará valores, prazos e taxas competitivas e não precisará da apresentação de renda formal para contratação.

E o melhor: a liberação acontece em até 5 dias úteis a partir do envio da documentação completa. Assim você não perde mais tempo e tem até 24 meses para pagar.

Fique atento e não perca a oportunidade. Se você:



É empreendedor informal
(Pessoa física)



É empreendedor formal
(Pessoa jurídica)



Tem renda bruta anual
de até 360 mil



Exerce sua atividade produtiva
há, pelo menos, 6 meses

Então você faz parte do público-alvo do Microcrédito BRB!

Acesse e aproveite:

<https://novo.brb.com.br/para-sua-empresa/linhas-de-credito/microcredito-produtivo-orientado/>



B R B . C O M . B R