

CRISTIANO VERARDO

PREVIDÊNCIA É COISA DE FAMÍLIA



**Histórias inspiradoras
para quem deseja
realinhar o hoje e
transformar o amanhã**



←
*Dicas de ouro da
Marisele Previdente*

R'alalo

CRISTIANO VERARDO

PREVIDÊNCIA **É COISA DE FAMÍLIA**

**Histórias inspiradoras para quem deseja
realinhar o hoje e transformar o amanhã**



*Dicas de ouro da
Marisele Prevedente*

APOIO CULTURAL

ABRAPP UniAbrapp

R'alalo

Copyright © Cristiano Verardo, 2025

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida sem autorização prévia do autor.

Marisele Previdente, a embaixadora da previdência brasileira, é uma personagem de propriedade da Abrapp (Associação Brasileira da Previdência Complementar). Para mais informações, contate: marketing@abrapp.org.br.

Coordenação editorial: ALGO NOVO EDITORIAL

Edição de texto: HISTÓRIAS BEM CONTADAS

Preparação: NATÁLIA MORI

Revisão: WÉLIDA MUNIZ e FERNANDA COSTA

Capa, projeto gráfico e diagramação: VANESSA LIMA

Ilustrações: CRISTIANO VERARDO, com finalização de ANDRÉ CERINO

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Verardo, Cristiano

Previdência é coisa de família : Histórias inspiradoras para quem deseja realinhar o hoje e transformar o amanhã / Cristiano Verardo.
— 1ª ed. — São Paulo : Ralalo Negócios de Futuro, 2025.

ISBN 978-65-985920-0-4

1. Contribuições previdenciárias 2. Economia 3. Finanças pessoais – Planejamento 4. Orçamento doméstico 5. Previdência complementar 6. Relacionamento familiar I. Título.

24-246434

CDD-332.024010981


Índice para catálogo sistemático:

1. Previdência particular : Finanças pessoais : Economia 332.024010981

Eliane de Freitas Leite – Bibliotecária – CRB 8/8415

FALE COM O AUTOR!

✉ cristiano.verardo@ralalo.com.br

 Cristiano Verardo

**A TODAS AS MULHERES E HOMENS QUE
DOARAM (E AINDA DOAM) A VIDA E A
CARREIRA PROFISSIONAL PARA A
CONSTRUÇÃO, CONSOLIDAÇÃO,
DESENVOLVIMENTO, AMADURECIMENTO
E PROMOÇÃO DA PREVIDÊNCIA
PRIVADA E DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA.
E PREVIDENCIÁRIA NO BRASIL.**

**“O prudente antevê o perigo
e toma precauções;
o ingênuo avança às cegas
e sofre as consequências.”**

(Provérbios 22,3-5)¹

¹ BÍBLIA, A. T. Provérbios. *In*: Bíblia Sagrada: nova versão transformadora. Disponível em: <<https://www.bible.com/pt/bible/1930/PRO.22.3-5.NVT>>. Acesso em: 18 dez. 2024.

AGRADECIMENTOS

Em primeiríssimo lugar, à Marisele Previdente, que simboliza e torna real o “espírito” da previdência privada brasileira, por toda inspiração e incentivo para viver a vida de forma previdente e sábia. Um beijo, Maris.

Imensamente à querida (*in memoriam*) Marisa Santoro Bravi, responsável direta pela minha paixão pela educação financeira e previdenciária. Como gratidão e reconhecimento eternos, o “Mari” da Marisele é em sua homenagem.

Graciosamente à Gisele Ayabe, a guria que despertou meu interesse e me “vendeu” meu primeiro plano de previdência. Como gratidão e reconhecimento eternos, o “sele” da Marisele é em sua homenagem.

Por fim, agradeço à Atitude Previdente, essa postura perante a vida que me ensina e acompanha há tantos anos! Já me livrou de várias e, sem ela, eu nunca teria chegado até aqui.

SUMÁRIO

- 12** Prefácio
- 16** Introdução
- 20** Muito prazer, Marisele Previdente!
- 26** Ovo podre, tá fedendo!
- 36** Na manha do gato
- 42** Um presente para todas as gerações
- 54** Previdência é rock 'n' roll
- 66** Todo cuidado é pouco com o canto das sereias
- 74** É para acompanhar como o colesterol!
- 80** Os potes da transformação!
- 90** Resignificando a maratona
- 102** A importância do protagonismo e do exemplo da cidade de São Paulo
- 110** Do jogo do rato à tabuada do risco
- 122** O verdadeiro “plano de previdência”
- 132** Não deixe dinheiro na mesa, principalmente o da previdência
- 142** A lição do parapente
- 150** Quanto custa um sonho?
- 158** Viver é muito perigoso
- 168** Princípio básico para planejar a previdência
- 174** As maiores das atitudes previdentes
- 184** E agora?

PREFÁCIO

Planejar o futuro nunca foi tão essencial quanto nos dias de hoje. Num mundo em constante transformação, onde a longevidade cresce e as relações de trabalho se tornam mais dinâmicas, a segurança financeira e as previdências social e complementar ganham um papel central na vida de cada indivíduo. No entanto, apesar da importância desse tema, ainda há um grande déficit de conhecimento sobre como se preparar para uma aposentadoria tranquila e sustentável.

Nesse cenário, o papel dos influenciadores tornou-se fundamental. Ao adaptarem conceitos técnicos em linguagem acessível, eles democratizam o conhecimento e incentivam uma nova geração a refletir sobre a relação entre dinheiro e futuro. Este livro, *Previdência é coisa de família*, é um grande exemplo dessa missão: uma ferramenta poderosa para que você, leitor, possa compreender melhor a previdência e tomar decisões mais conscientes sobre a sua vida financeira e a segurança da sua família.

O autor, Cristiano Verardo, com sua trajetória no universo da comunicação e sua expertise na área previdenciária, não apenas informa, mas inspira. Palestrante entusiasmado e diretor do fundo de pensão Vexty, ele compartilha seu vasto conhecimento sobre o tema, trazendo uma visão prática e estratégica para a construção de um horizonte monetário sólido. Além disso, Cristiano criou, em 2023, a personagem Marisele Previdente, uma figura carismática e pedagógica que facilita o entendimento sobre previdência e planejamento de finanças, tornando o aprendizado mais envolvente e compreensível a todos.

Marisele é um símbolo da educação previdenciária acessível e descomplicada. Através dela, Cristiano consegue traduzir definições técnicas

em diálogos dinâmicos e situações do cotidiano, aproximando o tema da realidade do público. Seu jeito descontraído e didático torna esses assuntos menos intimidadores, ajudando as pessoas a perceberem que planejar o amanhã não é um privilégio de poucos, mas um direito e uma necessidade de todos.

O livro reforça a importância de incluir a família na conversa sobre previdência e de organizar e controlar as finanças. Afinal, pensar nos dias que estão por vir não é apenas uma questão individual, mas uma responsabilidade compartilhada entre gerações. Ensinar aos jovens, desde cedo, sobre a importância da previdência e da construção de um patrimônio sustentável garante maior segurança e tranquilidade para todos.

Com uma ótica clara e envolvente, o autor desmistifica temas como previdência social, previdência complementar, investimentos para a aposentadoria e planejamento financeiro, sempre com exemplos práticos e dicas valiosas. Ao utilizar a personagem para ilustrar desafios e soluções, Cristiano consegue transformar informações complexas em aprendizados aplicáveis, permitindo que o leitor compreenda melhor como garantir um futuro financeiramente estável para si e para sua família.

Ao longo destas páginas, você perceberá que cuidar do seu futuro financeiro não precisa ser um processo complicado ou inacessível. Pequenas mudanças feitas hoje podem garantir um amanhã muito mais tranquilo e seguro. Este livro é um convite para que você e sua família assumam as rédeas do planejamento previdenciário e construam, com responsabilidade e consciência, a qualidade de vida que desejam ter no futuro.

Que esta leitura seja um divisor de águas na sua jornada financeira e previdenciária. O conhecimento é a chave para um futuro mais seguro, e você acaba de dar um passo essencial nessa direção.

Boa leitura!

DEVANIR SILVA

*Diretor-presidente da Associação Brasileira das Entidades
Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp)*

**ENSINAR AOS JOVENS,
DESDE CEDO,
SOBRE A IMPORTÂNCIA
DA PREVIDÊNCIA E DA
CONSTRUÇÃO DE UM
PATRIMÔNIO SUSTENTÁVEL
GARANTE MAIOR SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA TODOS.**

INTRODUÇÃO

Caro leitor, muito prazer. Como você já deve saber, me chamo Cristiano. Na minha área de atuação profissional, sou conhecido atualmente como o carinha da “Previdência é Coisa de Jovem”² e da “Previdência é Coisa de Família”.³ Basicamente, o que faço é despertar pessoas pelo Brasil afora sobre a importância de se preparar para o futuro — um tema urgente. Acredite, por mais clichê que pareça, o futuro está logo ali. Você pisca, e uma década terá passado diante dos seus olhos.

Há anos faço esse despertar contando histórias. Foi a maneira que encontrei de entregar um assunto (muito!) sério com graça, leveza e conversa boa. Por isso, antes de você começar a sua jornada por aqui, preciso revelar algo bastante inusitado, que será a chave para se situar nas diversas histórias a seguir.

Faz mais de vinte anos que tenho uma amiga um tanto peculiar. Quase uma amiga imaginária. E interajo e aprendo com ela todos os dias. Essa relação tem sido fundamental para eu navegar rumo ao futuro com mais segurança por essa vida frenética. Até gostaria de dizer que se trata de uma brincadeira feita apenas para conseguir trazer mais leveza a essa nossa primeira interação. Mas sabe de uma coisa? Não posso. O imaginário de uma pessoa não é brincadeira, muito pelo contrário. E, ainda que até pouco tempo

2 Programa educacional da Abrapp (Associação Brasileira da Previdência Privada). Disponível em: <<https://www.uniabrapp.org.br/previdencia-e-coisa-de-jovem/>>. Acesso em: 18 dez. 2024.

3 Programa educacional da Abrapp (Associação Brasileira da Previdência Privada). Disponível em: <<https://blog.abrapp.org.br/blog/44o-cbpps-previdencia-e-coisa-de-familia-de-marisa-bravi-a-marisele/>>. Acesso em: 18 dez. 2024.

atrás essa minha amiga não pudesse ser vista por aí, toda sua influência foi — e ainda é — uma verdade sobre a minha vida.

Já no próximo capítulo, você vai saber tudo sobre ela! Maris (seu apelido carinhoso) é a real protagonista deste livro. Anote aí: ao fim da leitura, você também vai querer começar uma nova amizade com ela. E quer a ótima notícia? Isso é totalmente possível.

Depois de anos e anos falando e educando sobre futuro, preparação para o pós-carreira ou planejamento para o futuro, tive a ideia de materializar em uma personagem os principais conceitos e atributos do tema previdência. E assim surgiu a Marisele Previdente — nas próximas páginas, ela mesma vai se apresentar a você.

Comecei me perguntando: se a previdência fosse uma pessoa, que características ela teria? Definitivamente não seria uma senhora idosa. O que vem à sua mente quando ouve a palavra “previdência”? Muitas pessoas têm uma ideia bastante equivocada do que isso significa. Alguns acreditam que se trata de (apenas) um tipo de investimento para poupar dinheiro para o futuro; outros, que se resume à aposentadoria e ao que será possível usufruir depois de anos de trabalho.

Talvez você até se lembre do que a palavra significa no dicionário e sugira: qualidade do que é previdente, do que se antecipa ao futuro.

Mas será que previdência é só isso mesmo?

Não, previdência é muito mais e nem é um assunto “só” relacionado ao futuro, muito pelo contrário. Um plano de previdência (no sentido amplo do termo, não no de um produto de investimento para o longo prazo) é algo “para ontem”, e espero que você concorde comigo (e com a Marisele).

Não sei como este livro chegou em suas mãos. Talvez você o tenha ganhado de presente, ou alguém tenha lhe recomendado. Pode ser até que a chamada da capa tenha capturado sua atenção, ou talvez alguma ajuda divina tenha direcionado seu olhar justamente para aquela estante na livraria do shopping. Isso é o que menos importa agora.

Antes de você seguir com a leitura das próximas páginas, quero deixar uma dica: tenha sempre uma caneta ou um lápis por perto e detone nas anotações! Fique à vontade para riscar este livro ao máximo e grifar tudo o que mais chamar sua atenção. Registre todos os seus principais pensamentos e ideias. Essa disciplina, além de contribuir para seu máximo aproveitamento, vai ajudá-lo a evoluir muito mais rápido.

Meus três grandes objetivos com este livro são:

1. **Despertar seu interesse em relação à preparação para o futuro;**
2. **Incentivá-lo a fazer alguma coisa prática sobre isso; e**
3. **Apresentar-lhe o conceito de Atitude Providente (e, se possível, incentivar você a adotá-la desde já e ao longo de toda a sua jornada).**

Confie em mim, se você negligenciar sua preparação para o futuro desde já, executar essa tarefa ultraimportante se tornará cada vez mais difícil à medida que o tempo passa. Então, por favor, se os objetivos deste livro nunca passaram pela sua cabeça, considere mantê-los em seu radar e no topo da sua lista de prioridades a partir de agora e **PREPARE-SE ADEQUADAMENTE PARA O FUTURO.**

Desejo que as próximas histórias (todas baseadas em experiências reais) nos ajudem a atingir os três objetivos desta obra.

É meu pedido e esperança do fundo do coração.

Curta aí! E... Atitude Providente na veia!

Ótima leitura.

CRISTIANO VERARDO

**MUITO PRAZER,
MARISELE
PREVIDENTE!**



Olá! Me chamo Marisele Previdente.

Sou a personificação de algo que, muito provavelmente, soará novo para você. Sou a cara e a voz da Atitude Previdente. A Providência “em carne e osso”, ou melhor, em traço e forma.

Na Bíblia Cristã, existe um trecho da carta anônima escrita ao povo hebreu de que gosto muito. Está no início do terceiro capítulo: “a pessoa que constrói uma casa merece mais elogios que a casa em si. Pois toda casa tem um construtor, mas Deus é o construtor de todas as coisas”.⁴

Gosto do senso de justiça dessa declaração, que corretamente valoriza o construtor de qualquer coisa. O que seria do aluno se não fosse o seu professor? O que seria da tela se não fosse o seu pintor? O que seria da escultura sem a criatividade e o esforço do seu artesão? Assim, da mesma forma que uma casa, projetada por um arquiteto e edificada pelo empreiteiro, eu também fui construída por alguém. E não me refiro à minha essência ou identidade. O que sou, o que falo, o que vivo e o que compartilho é dom divino! Pode acreditar nisso. Agora, quanto ao meu estado atual, minha forma, meu nome e minha missão de proclamar, divulgar e disseminar a Atitude Previdente, isso é obra de alguém muito especial, de um querido para mim! Foi ele o arquiteto e o construtor desta minha nova fase, o meu amigo e aluno Cristiano Verardo.

Já acompanhava meu pupilo há anos, mas “trocamos um oi” pela primeira vez durante um passeio em comemoração aos quatrocentos e cinquenta anos

4 BÍBLIA, A. T. Hebreus. In: Bíblia Sagrada: nova versão transformadora. Disponível em: <<https://www.bible.com/pt/bible/1930/HEB.3.2-6>>. Acesso em: 18 dez. 2024.

da capital paulista, em janeiro de 2004. Naquele dia, quando chamei sua atenção para o significado de *Non Dvcor Dvco* — citação em latim estampada no brasão da cidade —, percebi na hora que em sua mente e em seu coração a Atitude Previdente encontraria terra boa para se multiplicar, com potencial de produção de milhares de novas sementes previdentes para semear outras mentes e corações. E se você não sabe o que significa *Non Dvcor Dvco*, calma! Nas próximas páginas você vai descobrir.

Foi só um ano depois, em 2005, que finalmente ele percebeu meu, digamos assim, interesse nele. Foi quando tivemos um segundo encontro mais sério, no prédio da empresa onde ele trabalhava, a Vivo. Lá estava o meu amigo, meu futuro discípulo, no melhor lugar possível: na frente da Gisele (guarde o “sele”) Ayabe, que eu já havia escolhido pessoalmente para aquela missão. Dessa vez, eu tinha certeza de que ele me notaria. Naquela tarde, a Gisele falou tudo sobre a Atitude Previdente em uma palestra em que apresentava o plano de previdência daquela empresa para seus novos e antigos funcionários. Sei que meu futuro arquiteto recebeu aquela mensagem de braços abertos. A Gisele foi quem fez ele me notar! Gi, sua linda! Te devo essa!

Em menos de vinte minutos, o Cristiano estava inscrito no plano de previdência oferecido por aquela firma. Vale dizer que sempre que uma empresa oferece a seus funcionários soluções de proteção (como seguros), incentivo ao planejamento de futuro (como produtos de previdência), benefícios que permitam cuidar da saúde física ou emocional e educação financeira, eu a classifico como *superempresa*. Viva essa e todas as outras empresas que realmente fazem a diferença na vida de seus funcionários! E se você trabalha em uma firma que oferece esse tipo de benefício, aproveite e dê um viva a ela também!

Desde então, passaram-se aproximadamente dez anos dessa nossa amizade. Acha que dez anos é um período muito longo? Pois saiba que paciência é comigo mesma. Paciência e perseverança. O tempo, quando bem utilizado, é um ótimo aliado na construção do planejamento de futuro!

Sei que numa tarde de 2015, meu futuro construtor estava em um evento sobre educação financeira e previdenciária, ainda na cidade de São Paulo, no bairro do Itaim Bibi. Ele tinha amadurecido pessoal e profissionalmente, mas mantinha uma característica especial, algo muito dele: a sensibilidade para escutar os sussurros da vida e agir em relação ao que escutava.

Foi então que, dessa vez, escolhi outra pessoa para lhe sussurrar no coração, a minha amiga Marisa (guarde o “Mari”) Santoro Bravi, uma mulher doce, encantadora e apaixonada pela educação financeira e previdenciária. Ele guardava suas coisas para sair do evento, já de costas para Marisa que, do púlpito, despedia-se da audiência. Mas eu tinha um recado especial para aquele coração, e a Marisa executou meu plano com eficácia, dizendo:

— Antes de finalizar, quero compartilhar com vocês uma citação do Ernest Renan que diz: “O essencial, com efeito, na educação, não é a doutrina ensinada, é o despertar”. Uma boa tarde a todos e muito obrigada pela presença.

Ah, eu tive o privilégio de ver essa cena, e quando o sussurro da Marisa penetrou nos ouvidos do Cristiano, passou como flecha pelo cérebro e atingiu em cheio seu coração. Ele congelou naquela citação por dois ou três segundos e dirigiu-se para sua parceira de seminário, que igualmente “fazia as malas” para deixar o congresso.

— Mayara, você escutou o que aquela moça falou? — perguntou.

— Ouvi, mas não escutei — respondeu ela, confirmando que o som tinha chegado aos seus ouvidos, mas que nada tinha sido escutado com o cérebro, o verdadeiro órgão do corpo humano voltado para a escuta.

— Então a gente precisa falar com a moça que ainda está lá no palco e confirmar — sugeriu. — Será que escutei ou estou ficando maluco? De qualquer forma, ela semeou nitroglicerina na minha cachola — disse, caminhando a passos largos na direção do palco principal.

Foi ali que ele conheceu minha amiga Marisa e, de quebra, adotou imediatamente para si a frase dita por ela. E por que isso? Quando sugeri a frase para Marisa como citação de encerramento daquele evento, disse a ela que as pessoas são naturalmente dotadas de inteligência, de sabedoria e de capacidade de procurar o conhecimento, mas sugeri que uma ação anterior era absolutamente necessária. Disse que as pessoas só não davam o primeiro passo para se abrirem a um novo conhecimento porque estavam desatentas da vida, excessivamente ocupadas, apáticas ou “como que dormindo”, mesmo que estivessem, tecnicamente, acordadas. E ensinar gente sonolenta ou apática é pura perda de tempo!

Assim, a principal ação anterior à busca de conhecimento seria despertá-las do sono. E a Marisa não só entendeu meu conceito como o eternizou para aquela plateia, e em especial para meu pupilo.

**“O essencial, com efeito, na educação,
não é a doutrina ensinada, é o despertar.”⁵**

É isso! O despertar é o primeiro objetivo de um educador, de um verdadeiro influenciador. E o Cristiano aprendeu isso, como você vai ver mais à frente.

Marisa e eu preparamos direitinho aquele momento de despertar para meu futuro arquiteto e, assim que ela verbalizou a mágica frase, meu objetivo estava alcançado!

2005, com Gi(sele).

2015, com (Mari)sa.

Agora, seguindo este padrão de dez em dez anos, era esperar colher novos frutos em 2025. E foi quando um pequeno grande milagre aconteceu. As minhas sementes da Atitude Providente tinham realmente caído em solo fértil e foram muito bem cuidadas por ótimos jardineiros e jardineiras que andaram ao lado do meu futuro arquiteto e construtor. E a equação “semente boa + solo fértil + cuidado adequado” só poderia dar em coisa boa.

E deu.

Até aqui, eu era tão somente conhecida como “Providência”, “Prudência” ou “Atitude Providente”. Eu era apenas um conceito. Mas meu futuro criador, arquiteto e construtor tinha crescido na disciplina das atitudes providentes e se tornado um educador nato, além de um eficiente influenciador em seu meio. Passou a falar de mim para todo mundo, mas tinha uma ligação especial com jovens e com famílias, chegando ao posto de porta-voz de iniciativas que se encarregavam de levar o tema da providência para garotos, garotas e famílias de todo o Brasil. Capturava sua audiência com uma mistura eletrizante de empolgação genuína, conhecimento técnico, experiência de vida e uma linguagem bastante leve, próxima e inclusiva. Tornou-se uma autoridade no tema junto aos públicos-alvo de suas ações. Estava bastante focado e realizado nessa missão, e tinha encontrado mais uma (sim, porque tinha muitas) razão para viver.

Mas dele eu esperava ainda mais.

E o fruto veio. Num dia comum de fevereiro de 2023, teve uma epifania num voo entre São Paulo e Brasília. Naquela viagem, a mais de 10 mil pés de

5 Tradução de autoria desconhecida da citação “L’essentiel, en effet, dans l’éducation, ce n’est pas la doctrine enseignée, c’est l’éveil”, presente em: RENAN, Ernest. *Souvenirs d’enfance et de jeunesse*. Paris: Calmann-Lévy, 1883, p. 184.

altura, orava e falava consigo mesmo enquanto apreciava o temporário cochilo de suas três filhas e a leitura atenta de sua esposa. Admirava a família da qual fazia parte como aprendiz, educador, influenciador e membro bastante ativo. Pensava no quanto a Atitude Previdente o tinha ajudado a construir tudo aquilo. Eu, a própria Atitude Previdente, lhe tinha sido presenteada, anos antes, como um dom do alto, como um presente divino, e ele sabia muito bem disso. E então pensou: “Se a Atitude Previdente me ajudou a construir praticamente tudo que tenho e tudo que vivo, se ela foi tão decisiva na minha vida e na da minha família, se ela tem essa capacidade de se multiplicar por corações e mentes, então precisa chegar ao maior número possível de pessoas”.

E continuou.

“É isso, Atitude Previdente, Providência, Prudência, tudo isso é muito mais que um conceito abstrato! Esses termos precisam de vida e de realidade!”

E logo começou a me rabiscar.

Fui criada como personagem, como essa amiga imaginária dele, bem naquele voo e, meses mais tarde, eu seria batizada como Marisele Previdente, a Atitude Previdente em traço e forma, a educadora e a influenciadora da Providência brasileira!

Agora sou eu que faço o convite.

Vem comigo!

Tem muita história boa e inspiradora nas próximas páginas.

Cola na minha que você vai se dar muito bem, tanto hoje como lá no futuro, e durante toda a sua jornada!

MARISELE PREVIDENTE

**OVO PODRE,
TÁ FEDENDO!**

Marisele e eu estávamos aguardando o final da escola das minhas filhas. Como ela tinha recém-chegado de uma viagem ao Chile, estava com saudades das baixinhas. Ali no pátio, acompanhávamos a movimentação cotidiana dos pais, mães e responsáveis que esperavam pelo momento de resgatar a gurizada.

Eu observava todo tipo de cena ali.

Um grupo próximo parecia envolvido numa acalorada troca de ideias. Era sobre política ou futebol. Não poucos homens e mulheres pareciam mais tensos, conferindo praticamente todas as notificações que vinham de seus smartphones — uns tinham até dois aparelhos. Outras pessoas estavam nitidamente ligadas no horário. Olhavam para o pulso direito até quando não usavam um relógio tradicional, aflitos com o tal tempo, que insistia em evoluir mais rapidamente do que eles esperavam.

Cenário típico de saída de escola.

Meu pensamento foi além por alguns segundos, e passei a classificar todos ali entre dois tipos de gente: os que pareciam estar “com a vida ganha” e aqueles que pareciam estar “na corrida da vida”.

As crianças — ainda que, teoricamente, não — estavam com cara e comportamento de “gente com a vida ganha”. Fazia sentido: tinham alguém ali para zelar por elas. Quase todos os adolescentes e adultos, no entanto, estampavam no rosto e em gestos, humores e comportamentos que “estavam na corrida da vida”.

Corrida atrás do sucesso. Corrida por segurança. Corrida por dinheiro. Corrida no campo de batalha da vida. Corrida atrás do vestibular. Corrida para conseguir bancar a mensalidade da escola. Corrida atrás da primeira carreira. Corrida pelo carro novo. Corrida para impressionar os outros. Todas

as “corridas da vida” e, nelas, somos responsáveis por nós mesmos. Afinal, ou somos ou não haverá quem seja.

Marisele me cutucou com o cotovelo e, com o olhar, me sugeriu prestar atenção na brincadeira de “uns de seis ou sete anos” perto da gente.

Era uma festa.

— Ovo podre — dizia um deles.

— Tá fedendo — respondiam os demais, sentados em círculo, numa gostosa tensão, esperando que a pedra que representava o ovo podre não fizesse morada atrás de si.

— Ovo podre.

— Tá fedendo.

— Ovo podre.

— Tá fedendo.

— Ovo podre.

— Já fedeu! Já fedeu! Já fedeu! — gritavam, sugerindo que o “ovo podre” já era realidade na vida de um daqueles pequenos.

— Brinco de “ovo podre” até hoje. É o que eu mais faço na vida! Nasci pra anunciar que “tá fedendo” — disse Marisele, me surpreendendo.

— Ah, tá! Fala sério, Marisele, qual é a graça dessa sua colocação? Você não tem cara de quem fica em brincadeira de roda com a criançada — respondi.

— Claro que não. Mas você bem me conhece. Nasci com um chamado, com uma razão para viver. Existo para despertar jovens e principalmente adultos para o “ovo podre” que os ronda, e mais do que isso, revelar que ele “já fedeu”. E esse ovo podre é a aposentadoria das pessoas, que “tá fedendo” e, aliás, “já fedeu” para milhões! Milhões de trabalhadores que estão legitimamente batalhando na “corrida da vida”.

— Mas você acha que o cenário atual, em relação ao futuro, é tão ruim mesmo? Quer dizer que esses jovens aí, e também seus pais e mães, estão correndo alto risco e, talvez, nem saibam que o “ovo podre já está fedendo”?

— Sim. O cenário é tenebroso. E não apenas o “ovo podre está fedendo”, como muitos dos que estão ao nosso lado sequer se deram conta de que ele “já fedeu”.

Ficamos em silêncio. Dessa vez observando novamente todos ao nosso redor naquele pátio de escola. Olhava para cada jovem, para cada pai ou mãe, e só pensava que eles precisavam saber do “ovo podre que estava fedendo”!

Voltei a puxar conversa com Marisele:

— Então essa é sua razão de viver? — perguntei.

— Exatamente. Sempre digo que alguém precisa “dar as más notícias” para as pessoas sobre as dificuldades que elas herdarão de si mesmas quando chegarem à aposentadoria! E preste atenção nisto: que elas herdarão de si mesmas! Aliás, vivo repetindo que as pessoas precisam se preparar, e bem, e certo, o mais rápido possível! O tempo está chegando, e a hora de se organizar era ontem. Por isso o “ovo podre está fedendo”!

Conhecendo e caminhando ao lado da Marisele havia anos, eu sabia exatamente do que ela estava falando. E mais: sabia que ela estava coberta de razão. Como estava em processo de ser discipulado por ela, também queria sair por aí anunciando que havia “ovos fedendo”! Mas, para isso, precisava relembrar ou atualizar meus argumentos.

Assim que chegamos em casa, Marisele voltou para o assunto, como se soubesse que eu estava em busca de um repertório definitivo para ser usado nas minhas tentativas de despertar: de jovens, de adultos, ou de todos dentro de uma família ou de uma casa.

— Sabe com quem passei muito tempo lá no Chile? — perguntou Marisele.

— Jura que você encontrou a Carol? — sugeri.

— Exato! Minha pupila Carolina Cabrita Felix.⁶ Uma linda, tenho muito orgulho dela! Ouça isto. Durante seus vinte anos no Chile, ela completou seu primeiro mestrado em Economia em 2006. Em seguida, obteve seu ph.D. em Economia nos Estados Unidos, em 2021. Depois, concluiu um segundo mestrado em Economia do Comportamento. Hoje, está consolidada profissionalmente, sendo referência em temas essenciais como longevidade, previdência, psicologia econômica, finanças comportamentais e vieses cognitivos, sempre com talento e competência. Que orgulho da minha garota — comentou, empolgada.

Carol tinha sido discípula de Marisele. Desde bem jovem, se abriu para os conceitos da Atitude Previdente que Marisele ensinava.

É verdade que ela exigiu pouco esforço e logo criou asas para voar. Hoje, é uma despertadora nata de gente. Assim como Marisele. Uma divulgadora da necessidade de nos planejarmos para o futuro, cheia de técnica, conteúdo e base acadêmica. Sempre penso que as pessoas acompanham ou seguem, cada uma, dezenas de influenciadores. Pois a Carol deveria ser seguida por centenas de milhares de brasileiros e brasileiras! Eu já era um seguidor do conhecimento propagado por ela!

6 CABRITA FÉLIX, Carolina. *LinkedIn*. Disponível em: <<https://www.linkedin.com/in/carolina-cabrira-felix-33008217>>. Acesso em: 15 nov. 2024.

— Olha o privilégio que eu tive! Assisti a uma palestra dela, que foi uma verdadeira aula. Ela falou por mais de duas horas para uma audiência muito qualificada de mulheres e homens, que lideram a previdência privada na América Latina. Foi o máximo. Não é você quem sempre cita o versículo lá dos Hebreus, sobre a casa e o construtor?

— É — respondi. — Hebreus capítulo três, no verso quatro. Sei de cor: “a pessoa que constrói uma casa merece mais elogios que a casa em si. Pois toda casa tem um construtor, mas Deus é o construtor de todas as coisas”.

— Fui a construtora inicial daquela casa, que é hoje a Carol, em termos da sabedoria que a Atitude Previdente traz. Na verdade, lancei os alicerces. E ela mesma, sobre aquele fundamento chamado Atitude Previdente, construiu o resto. Sozinha. Uma *self-made woman* de dar orgulho para todas nós, mulheres brasileiras. Mas sabe o melhor de tudo isso? — provocou Marisele.

— Vai, diga.

— Um resumo do que a Carol falou vai servir como repertório explosivo para você relembrar às pessoas de que o “ovo podre está fedendo” em relação ao futuro. Preste atenção nisto e anote no seu coração e na sua mente.

Como dedicado e interessado aluno, bom ouvinte e obediente que sou, principalmente perante uma oportunidade de me tornar mais sábio, não hesitei. Abri uma gaveta, peguei o caderninho que uso para colecionar pílulas de conhecimento, e anotei cada palavra compartilhada pela Marisele. Mais tarde, em minha cama, já com todos em casa dormindo, me dediquei a ler, reler e memorizar cada um dos problemaços que eu, ou você que está lendo, independentemente da idade que tenha, enfrentaremos pela frente. E antes que você leia isso, se tiver coragem — e espero que tenha, pois um alerta desses pode incentivar você a uma virada de 180 graus no atual rumo da sua vida —, saiba que tão somente continuar a leitura e depois fazer algo em relação a isso tudo já é uma demonstração de Atitude Previdente na veia.

Vem comigo!

Olha só o que a Carol disse para aquela audiência:

A evolução da nossa ex-pirâmide demográfica ou pirâmide etária está caminhando rapidamente para uma granada-demográfica, em termos de formato. Em tempo, uma pirâmide demográfica é uma representação gráfica da estrutura populacional de um país, por exemplo, dividindo-a por faixa etária e gênero. Há poucas décadas, a estrutura populacional brasileira assemelhava-se ao desenho de um triângulo e, por isso, ainda a chamamos de “pirâmide-demográfica”. Na base, muita gente jovem. No topo, pouca gente

idosa. Com a evolução da saúde e da tecnologia e com mais acessos a cuidados em geral, estamos todos vivendo cada vez mais, aumentando (e muito!) a quantidade de gente no topo. Isso é um problema? Claro que não. É uma bênção que possamos viver mais! Nós todos viveremos mais. Mas a Carol dá o alerta: preparemo-nos! Precisaremos de bastante dinheiro para termos alguma dignidade para viver nossas últimas três, quatro ou até cinco décadas.

Mais lições da Carol: tudo bem que viver mais é, teoricamente, bom, caso estejamos preparados para isso. Mas voltando para a nossa futura granada-demográfica (sim, esse é o formato esperado da distribuição de homens e mulheres por faixa etária no Brasil, muito em breve), um outro fator super-relevante está acontecendo hoje (aí mesmo na sua casa), com um potencial explosivo para estourar bem na sua mão: se você é jovem, talvez com idade abaixo de trinta, deve perceber que sua casa tem bem menos filhos do que tinha a casa de seus pais ou avós. É um fato: estamos gerando menos filhos e, com menos filhos, a base daquela ex-pirâmide só tende a diminuir. E o problema disso está na Previdência Social.

Não sei se você sabe, espero que sim, mas atualmente no Brasil,⁷ nossa Previdência Social acontece por meio do sistema de repartição simples. Basicamente é o seguinte: quem trabalha sob o Regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e todo empresariado formal paga um tributo chamado Contribuição ao INSS (Instituto Nacional da Seguridade Social), que é um dinheiro destinado ao pagamento das aposentadorias de quem cumpriu os requisitos para obter esse benefício, ou seja, aquelas pessoas que estão no topo da pirâmide e que, por viverem mais, só aumentam em quantidade. Essa é a tal repartição simples. Arrecada-se imposto e reparte-se com os aposentados, pensionistas e outros beneficiários dos programas do INSS. Aí, o formato granada vem da matemática simples. Com menos filhos nas famílias, haverá menos jovens no mercado de trabalho. Com menos gente trabalhando, haverá menos recurso arrecadado pelo Estado brasileiro para as aposentadorias. Não é preciso muito esforço para perceber o problema resultante de “menos imposto arrecadado” e “mais gente para receber aposentadoria”. O “ovo pode está fedendo”! Ou melhor, “já fedeu”. E sabe nas mãos de quem isso vai estourar? Na minha e na sua, leitor.

7 RGPS e RPPS: O que é a previdência pública? *Programa Bem-Estar Financeiro. Portal do Investidor*, 11 jul. 2023. Disponível em: <<https://www.gov.br/investidor/pt-br/educacional/programa-bem-estar-financeiro/programa-bem-estar-financeiro-arquivos>>. Acesso em: 14 nov. 2024.

Pelo que a Marisele me contou, o problema não para por aí. Segundo ela, a Carol trouxe um dado importante: em 2020, o Estado brasileiro dedicava aproximadamente 9,5% de suas receitas, de seu Produto Interno Bruto (PIB), ao pagamento de aposentadorias.⁸ E antes de pensar em reclamar, lembre-se de que daqui a algumas décadas, você também vai querer que o Estado lhe pague uma aposentadoria. E quem vai arcar com ela é (ou deveria ser) a contribuição arrecadada para cobrir as despesas dos benefícios que seus filhos e netos pagarão por meio da contribuição obrigatória ao INSS. Está tudo certo. Acontece que a Carol mostrou que em 2050, segundo um relatório da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico),⁹ daqui a um par e meio de décadas, o gasto do Brasil com as aposentadorias será de aproximadamente 17% do PIB, mantendo-se as condições atuais, ou seja, quase um quinto de tudo que o país produz em termos de riqueza deverá ser destinado ao pagamento das aposentadorias e dos outros benefícios pagos pelo INSS. Se você entendeu isso, ainda que superficialmente, deve ter percebido que o pino da granada já foi tirado! Agora é só esperar estourar.

Carol, sempre técnica e competente, se antecipou à dúvida da plateia em relação a, pelo menos, devolver o pino para a granada! Segundo a Marisele, ela nem esperou a turma perguntar e já foi elencando cinco alternativas para tentar minimizar o problema. Marisele, que estava na plateia, disse que rolou até um certo alívio. Mas foi apenas momentâneo, já que a Carol não nasceu para deixar ninguém em posição confortável. Nasceu para provocar, despertar e gritar (assim como a Marisele!) que o “ovo podre está fedendo”. Sabe como esse problema pode ser minimizado pelo Estado? Com a aplicação de uma ou mais das próximas opções.

- a. **Reduzindo drasticamente o valor das aposentadorias (e ninguém quer isso).**
- b. **Aumentando a idade mínima do direito de receber uma aposentadoria (e ninguém quer isso).**
- c. **Dificultando as regras para o acesso ao benefício da aposentadoria (e ninguém quer isso).**
- d. **Aumentando a alíquota obrigatória de contribuição ao INSS daqueles que, hoje, estão “na ativa”, ou seja, trabalhando na economia formal (e ninguém que trabalha quer pagar mais imposto).**

8 GASTO com Previdência deve ser 9,2% do PIB em 2021, diz secretário. *IstoÉ Dinheiro*, 14 jan. 2021. Disponível em: <<https://istoedinheiro.com.br/gasto-com-previdencia-deve-ser-92-do-pib-em-2021-diz-secretario/>>. Acesso em: 14 nov. 2024.

9 EM 2050, Brasil será o país com mais gasto de previdência em relação ao PIB no G20, estima OCDE. *BBC*, 5 dez. 2017. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/brasil-42245609>>. Acesso em: 14 nov. 2024.

e. Qualquer combinação entre duas ou mais das quatro opções anteriores (e, definitivamente, ninguém quer isso).

Pois é, mas não tem jeito. Por isso, prepare-se e agradeça agora mesmo quem fez este livro chegar até você, porque essa “granada” vai estourar nas suas mãos.

Você entendeu agora por que eu gostaria tanto que as pessoas acompanhassem todo conhecimento que a Carolina Cabrita Felix gera, tornando-a sua influenciadora favorita para ser seguida nas redes sociais? Além de alertar sobre o cenário atual, Marisele disse que Carol também apresentou algumas alternativas para minimizar o impacto disso. Mas veja que é “minimizar”, não eliminar. Anote aí!

Todos precisamos:

- 1.** Cair na real de que nossa chance de viver mais do que imaginamos é enorme, ou seja, vamos passar três, quatro ou até cinco décadas com menos chance de ter um trabalho remunerado (por causa da idade, infelizmente) e com aumento em nossos gastos cotidianos. E a melhor forma de se preparar para essa realidade é adquirindo para si a Atitude Previdente e tudo que ela ensina. Mas vá além. Cuide-se. Coma melhor. Exercite-se. Tome boas decisões. Desenvolva relacionamentos saudáveis. Leia muito. Não corra riscos tolos. Dome “com rédea curta” seu padrão de vida. E por aí vai... continue sua própria lista!
- 2.** Fazer decentes contribuições em dinheiro voltadas apenas para uso lá no futuro, começando o mais cedo possível. E quando a Carol sugere decentes contribuições, é uma quantidade planejada, identificada com base numa simples fórmula: quanto espero gastar (o mesmo que quanta grana precisa “entrar”) mensalmente no futuro e quantos meses espero viver. Uma dica: “chute” mais alto do que você imagina. Com esse valor em mente, faça a conta (ou peça ajuda para isso) de quanto você precisa guardar de hoje até o início da sua aposentadoria para ter uma ideia de quanto deve ser seu nível de contribuição mensal decente de hoje até quando precisará começar a receber essa renda. Claro que você deve levar em conta outras remunerações ou “entradas”, se as tiver no futuro, mas invista algum tempo na identificação do seu nível (adequado ou correto) de contribuição voltada ao futuro. Qualquer coisa menor que o decente é um risco com alta chance de virar realidade.

- 3.** Aprender a fazer o dinheiro gerar mais dinheiro. Licitamente, só é possível conseguir isso por meio de investimento, seja por instrumentos oferecidos pelo mercado financeiro ou aplicando-o na economia real. Dinheiro é como músculo: quando bem trabalhado, aumenta; quando recebe os incentivos corretos, cresce. Não é qualquer exercício que faz seus músculos aumentarem e atingirem seus objetivos. E essa comparação vale para o investimento do dinheiro: não é qualquer investimento que fará você atingir seus objetivos. E trate de fazer duas coisas a partir de hoje. Aprenda o básico sobre investimentos e, logo depois, procure ajuda profissional competente e confiável para te ajudar na disciplina de gerar mais dinheiro a partir de algum dinheiro. Não vá para a segunda dica antes de concluir a primeira. Você precisa saber se defender. Aprenda:
- a.** O que é juro real;
 - b.** A maravilha dos juros sobre juros;
 - c.** O que é e como investir no mercado financeiro e na economia real;
 - d.** Que risco e volatilidade, pelo menos no médio e no longo prazo, não são a mesma coisa;
 - e.** Os benefícios da estratégia da diversificação; e
 - f.** As diversas opções do Tesouro Direto.

Estude os temas acima (e outros relacionados que chegarem até você), por favor, mesmo que você nunca atue diretamente no mundo dos investimentos!

- 4.** Por fim, Marisele me contou que a Carol também lembrou à sua qualificada audiência de que as pessoas precisam desesperadamente de ajuda para construir seus planos de pós-carreira, planos de aposentadoria ou planos de futuro. Uma pena que ainda não despertaram para isso! Fazer tudo sozinho é muito difícil para a maioria dos mortais. Elas precisam se preparar para a aposentadoria para ter o mínimo de dignidade e qualidade de vida lá na frente. E desfrutar de uma aposentadoria ou fase de vida “pós-carreira” só acontece com uma planejada, diligente e competente execução de um razoável plano de futuro. Lembre-se: o melhor momento de iniciar isso já foi ontem. Corra!

O “ovo podre está fedendo” e o “ovo podre já fedeu”! E é melhor você ter lido isso agora, enquanto há tempo de mudar.

Tudo muda quando você muda.

Entendeu agora por que você deve seguir lendo este livro até a última letra?

Obrigado, Marisele! Obrigado, Carol! Vocês são demais!

**SEMPRE DIGO QUE ALGUÉM
PRECISA “DAR AS MÁ
NOTÍCIAS” PARA AS PESSOAS
SOBRE AS DIFICULDADES
QUE ELAS HERDARÃO DE SI
MESMAS QUANDO CHEGAREM
À APOSENTADORIA!
E PRESTE ATENÇÃO NISTO:
QUE ELAS HERDARÃO
DE SI MESMAS!**

NA MANHA DO GATO

Numa chuvosa e fria manhã de sábado, em vez de um café da manhã mais preguiçoso em casa, minhas filhas, Rafaela, Laura e Lorena, e eu nos apressamos para pegar, logo cedo, o metrô na estação Alto da Boa Vista com destino à estação Guilhermina Esperança, na Zona Norte da cidade de São Paulo.

Como sempre, seguimos a dica da Marisele, que tinha chegado “seis em ponto”, conforme prometido e planejado. Os passeios com a Tia Maris — como as meninas a chamam — eram cheios de conhecimento e sabedoria, e isso encantava as três.

Todos prontos, caminhamos de casa até nosso local de partida. O percurso todo levou quase uma hora e, depois de algumas baldeações entre linhas de metrô e trem, estávamos na estação de destino, a pouco mais de oito minutos da Escola Estadual Profa. Adelaide Ferraz de Oliveira. Tudo isso porque Marisele queria que ouvíssemos um de seus pupilos em ação, o Vini.

Vini era natural da ZN, apelido da Zona Norte da capital paulista. Mesmo uma agenda semanal bem agitada devido à execução impecável dos papéis de filho, pai, esposo, profissional do mercado financeiro e amigo não o impedia de se dedicar a quem mais precisava das dicas dele: as alunas e os alunos do ensino fundamental de escolas públicas e privadas.

O pupilo fazia esse trabalho voluntário como se fosse um sacerdote. Executava-o sem remuneração, sem divulgação, sem publicações em redes sociais, sem busca por elogios, sem que ninguém soubesse e sem alarde. Da forma mais genuína possível, saía de casa por volta de oito horas da manhã, sábado sim, sábado não, e entregava de duas a três horas de conhecimento para essa galerinha.

Seu sonho é fazer com que o abundante conhecimento sobre o mundo dos investimentos que circula na avenida Faria Lima vaze de lá e inunde os bairros, as avenidas e as ruas da cidade de São Paulo, democratizando o acesso de todos por meio da formação de meninas e meninos com um mínimo de letramento sobre como multiplicar dinheiro.

Essa era sua paixão! E lá estávamos nós para assistir a uma aula do tal Vini.

— Meninas, vamos entrar na manha do gato, pois a aula vai começar logo e não queremos tirar a atenção da turma — sugeriu Marisele, na frente da entrada da escola.

— No que do gato? — perguntou Laura, pois nunca tinha ouvido a expressão.

— Na manha do quê? — emendou Lorena.

— Calma, calma que se eu bem conheço o tio Vini, ele vai explicar do que se trata. À propósito, já fica esta dica aqui! Guardem essa. “Na manha do gato” é uma perfeita demonstração de Atitude Previdente. Vamos entrar — encerrou Marisele.

Com a curiosidade aguçada no grau nove, numa escala de zero a dez, entramos e nos sentamos no fundo da sala. O tal Vini era mesmo um carinha simpático. As pessoas gostavam dele de primeira. Humildade e inteligência são uma combinação fascinante, e o Vini tinha conseguido chegar na medida ideal desses dois ingredientes. Ele transitava com facilidade pelo seu conteúdo e, a cada tela, aumentava o apaixonamento de sua plateia pelo tema “investimentos”.

Era tudo que ele queria.

Sei que recebi uma gentil e leve cotovelada da Marisele, acompanhada de um olhar que dizia “preste atenção e passe adiante a cotovelada”. Então, repeti o gesto na Rafaela, que copiou o que lhe fiz na Laura, que repassou o recado para Lorena. Tinha algo no ar, e imediatamente entramos no modo “escutando com o cérebro”, atitude típica de um aprendiz de Marisele.

Vini prosseguiu:

— Turma, agora venham comigo. Prestem bem atenção nisso. Se tiverem que se lembrar de apenas uma coisa dessas quase duas horas de conversa, lembrem disto: saber investir dinheiro próprio ou de terceiros, escolher a melhor estratégia, definir as melhores classes de ativo para atender aos objetivos propostos, acompanhar tudo de olho no horizonte de tempo correto, alimentar-se de indicadores, notícias, opiniões e cenários e, eventualmente, ver essa grana gerar mais e mais grana e, quem sabe, ser recompensado por

tudo isso não é algo que acontecerá de hoje para amanhã! Vocês têm que ir na manha do gato. Entenderam? Façam isso na manha do gato!

Se você buscar no dicionário, “manha” verá como significado: habilidade, desenvoltura, destreza, astúcia, esperteza ou malícia. E eu incluiria malemolência e domínio do tempo. Mas o Vini não deixou a turma na dúvida, e continuou:

— Se alguém nunca ouviu essa expressão, eu explico. Fazer uma coisa “na manha do gato” é ter uma postura estratégica, equilibrada, sábia e no tempo certo, nem antes, nem depois. Geralmente um gato parece estar por aí, de boa, e quase é interpretado como “desligado da vida”. Mas, na hora de correr atrás de um passarinho ou de um rato, ele se apressa no momento certo para executar seu plano e age velozmente para aproveitar a oportunidade. Gatos, devido a sua manha, são animais astutos, espertos e hábeis. Por isso, quando precisarem lidar com o mundo de investimentos, façam como sugiro: na manha do gato! Ou, como diriam os imperadores da Roma Antiga, Tito e Augusto: *Festina Lente*.

Eita ferro! Na manha do gato e *Festina Lente*. Como é que é?

Olhamos os quatro para Marisele e recebemos dela uma piscadinha e a verbalização em silêncio da frase: “*Festina Lente* é Atitude Previdente”.

Também em silêncio, rimos entre nós e voltamos a atenção para o educador, que continuou a explicação:

— *Festina Lente* é um conceito que, de acordo com minhas pesquisas, remonta à Grécia Antiga, mas que foi atribuído a alguns imperadores romanos. Basicamente, *Festina Lente* significa “apressa-te devagar” ou “faça o seu trabalho de maneira rápida, porém não de forma apressada”, ou seja, na manha do gato! Lembrem-se de que a vida não é uma corrida de cem metros, é uma ultramaratona. E planejar-se para o futuro, construir um plano de aposentadoria, de previdência, idem! Muito cuidado com as armadilhas. Você não deve se apressar e dar “passos maiores que a perna”. Quem tem Atitude Previdente sabe equilibrar velocidade e intensidade de acordo com o momento. E pode apostar: na vida, nos investimentos e no planejamento de futuro, a consistência, a constância e a velocidade moderada, para a maioria dos seres humanos mortais como nós, sempre vencem. No mundo dos investimentos é geralmente assim, e por isso, o tempo todo alertamos nossos clientes que não se abalem demasiadamente com as variações do curto prazo, com a volatilidade da rentabilidade, principalmente em investimentos de longo prazo. Volatilidade é do jogo. Foque a constância, foque a estratégia, fique firme no objetivo. *Festina Lente!* Vai na manha do gato.

Por fim, ele pegou o smartphone e leu trechos da introdução de um livro sobre o tema.

— Escutem e se atentem para o que introduz o livro *Festina lente*,¹⁰ de Ana Cristina Leonardos e Martha Scodro:

Nem toda pressa leva a uma precipitação. Nem toda lentidão é sinônimo de atraso. Por afobação, às vezes passamos pela vida sem nem olhar na cara dela. Por falta de pressa, às vezes deixamos a vida passar, e ficamos em estado de areia movediça, entre sonhos abandonados, potências renunciadas, desejos tragados pelo tempo.

E finalizou:

— Precisamos estar atentos o tempo todo!

O que o Vini falava parecia música para os ouvidos daquela audiência. Tudo o que dizia ia positivamente de encontro (contra mesmo) ao que aqueles jovens acreditavam como regra para se dar bem na vida. Todos, ou pelo menos quase todos, apostavam que o negócio era correr, ganhar e vencer o mais rápido possível. Mas, de fato, andar a “trezentos quilômetros por hora” o tempo todo não faz sentido. As curvas da vida não toleram velocidades altas, e há várias curvas perigosas no percurso da nossa existência pessoal e profissional. Assim, a ideia do Vini era perfeita: nem a dez, nem a trezentos por hora, mas *Festina Lente* ou na manha do gato! Uma verdadeira Atitude Previdente!

Ao final daquela apresentação, as meninas e eu estávamos convictos de ter tomado a decisão correta, a de abrir mão de um pouco mais de sono ou de mais tempo à mesa do café da manhã para acompanhar Marisele naquela barca rumo à ZN paulistana. Nos expormos aos conhecimentos do Vini era o melhor que poderíamos fazer naquela manhã.

E pensar que pelas suas aulas já tinham passado mais de 1200 meninas e meninos. Todos, agora, beneficiados e influenciados pelos conceitos da Atitude Previdente, que de forma tão criativa, gentil e inteligente eram compartilhados por ele.

Esse Vini vale ouro!

10 LEONARDOS, Ana Cristina; SCODRO, Martha Estima. *Festina lente*: Apressa-te lentamente. Rio de Janeiro: Autografia, 2019.

**QUEM TEM ATITUDE
PREVIDENTE SABE
EQUILIBRAR VELOCIDADE E
INTENSIDADE DE ACORDO
COM O MOMENTO. E PODE
APOSTAR: NA VIDA, NOS
INVESTIMENTOS E NO
PLANEJAMENTO DE FUTURO,
A CONSISTÊNCIA,
A CONSTÂNCIA E
A VELOCIDADE MODERADA,
PARA A MAIORIA DOS SERES
HUMANOS MORTAIS COMO
NÓS, SEMPRE VENCEM.**

**UM PRESENTE
PARA TODAS
AS GERAÇÕES**

Dr. Oliveira era chefe de uma empresa de previdência. Liderava uma equipe bastante competente para executar os processos de investir o dinheiro de seus clientes, pagar as aposentadorias solicitadas, além de comunicar as novidades implementadas e promover ações educacionais frequentes. Mas a previdência com que ele tinha um dia sonhado nas aulas do MBA¹¹ ia muito além de fazer o óbvio. Ele queria dar vida à razão de existir que ele mesmo, décadas antes, tinha rabiscado num guardanapo, lá nos Estados Unidos.

Naquele pedaço de papel amassado, com o logotipo da Chick-fil-A,¹² estava eternizado: “meu sonho é ajudar pessoas, por meio da cultura da previdência, a alcançarem qualidade de vida e de bem-estar, hoje e amanhã, em parceria com empresas que eu atender”.

Todas aquelas palavras lhe eram relevantes e ele tinha pensado em cada uma na sua declaração. No entanto, para ser sincero, a parte da conquista de qualidade de vida e de bem-estar sempre fez seus olhos brilharem mais intensamente. Até que isso se tornou fogo puro quando ouviu, pela primeira vez, a sabedoria da Marisele em uma aula sobre longevidade e futuro, na Universidade da Virgínia.

— Se vocês acham que previdência é apenas sobre guardar dinheiro, estão completamente enganados. A previdência vai muito além disso. Ela tem a ver com a utilização de atitudes previdentes na vida toda e, por isso, precisamos falar também de saúde física, riscos, família, relacionamentos, sonhos, saúde mental, antecipação de cenários, carreira e decisões! Afinal,

11 Master in Business Administration.

12 Rede norte-americana de fast food especializada em sanduíches de frango.

tudo isso impacta seu plano de providência e seu plano de futuro — disse ela para sua audiência de futuros MBAs, da qual o concentrado e esperto aluno Oliveira fazia parte.

A cada tópico mencionado, ela puxava um ou mais livros de seu carrinho de mão apelidado de “bagagem de vida”. Não sei em relação aos demais, mas, naquela manhã, Oliveira tinha absorvido aquele conteúdo com um interesse ímpar. E, pouco depois, numa unidade da Chick-fil-A perto dali, rabiscou seu sonho!

Quase três décadas depois daquela impactante aula, Oliveira tinha se transformado no dr. Oliveira, chefe de uma providência de destaque, e estava, agora, com toda sua equipe de líderes em São Paulo, expondo-a a atividades de desenvolvimento humano, emocional e relacional, sempre sob cuidado de sua amiga especialista e apaixonada por gente, a Karina.

Mas tinha algo muito especial naquela reunião.

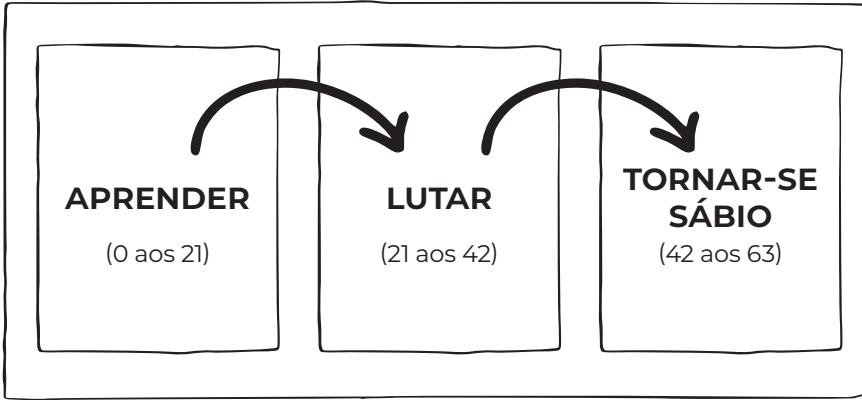
Após décadas de tentativas frustradas de se encontrarem, dr. Oliveira e Marisele tinham finalmente conseguido sincronizar as agendas profissionais e pessoais, e ela estava com eles ali, em carne e osso. E Marisele no pedaço é promessa de explosiva metanoia!¹³

Karina estava em seu palco de atuação, conduzindo o pensamento do dr. Oliveira e de seus liderados por meio de uma metodologia específica. Seu objetivo era chamar a atenção daquela gente técnica para o lado humano dos investidores do plano de providência. Aquela turma sabia cuidar muito bem do dinheiro alheio, mas Karina dominava a arte de cuidar das pessoas, permitindo ao dr. Oliveira dar sentido ao objetivo de oferecer “qualidade de vida e bem-estar” também para seus liderados. Isso certamente os ajudaria a se conhecer melhor e a se tornar mais empáticos com seus clientes-investidores, permitindo a oferta de melhores estratégias de comunicação, mais influência, eficácia no despertar e melhor convencimento em relação aos benefícios de se contar com um planejamento de futuro para sua vida.

A seguir, uma imagem similar ao desenho feito por Karina no quadro.

13 Termo que significa uma profunda transformação de mente ou de atitude.

FASES DA VIDA



— Turma, a equipe que investe na previdência de vocês é composta por pessoas, por gente igual a gente. Seres humanos comuns, como vocês e eu. E enquanto investem na previdência, aqueles que prudentemente investem, estão mais ou menos na fase de vida que chamo de “lutar”, como está no quadro.

Ela introduziu o assunto apontando para o retângulo central de seu desenho e continuou, provocativa:

— Eles estão definindo carreira, constituindo família, buscando um lugar ao sol no mercado de trabalho, matando vários “leões” por dia, conduzindo suas listas de objetivos, tentando adquirir patrimônio e experiências, exaustos nessa peleja. Nessa fase, essas pessoas têm cada vez menos tempo para se atualizar e para estudar com a profundidade necessária. Elas passam mais tempo fora de casa, e muitos são obrigados a delegar a nobre atividade de influenciar a próxima geração que está sob seus cuidados, como filhos, agregados e afilhados. Para completar, costumam olhar com certa distância e desdém para a geração anterior à sua, a de seus pais e avós, deixando muita sabedoria em cima da mesa. Já pensaram nisso?

Ela havia sido certa em sua explicação, pois falava para líderes, que estavam exatamente nessa faixa de idade. Só vi olhos arregalados! E ela aproveitou o momento-chave:

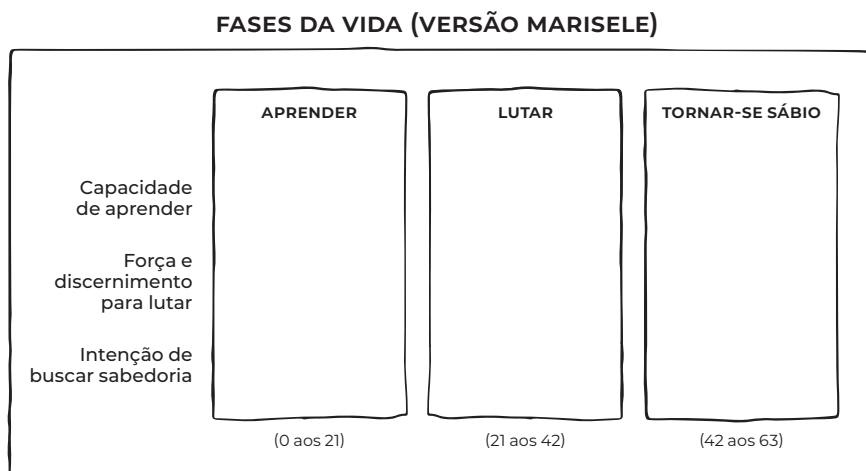
— Vejo fumaça saindo da cachola de vocês, e ela parece estar borbulhando como um caldeirão de pensamentos, não é? Vamos fazer uma pausa para o café? — convidou ela, certa de que a turma tinha acusado o golpe.

Logo que a avistou e reconheceu, Karina correu de braços abertos na direção da Marisele. Claro, já se conheciam, por meio do dr. Oliveira e,

desde então, trocavam impressões, conhecimento e figurinhas sobre a vida, longevidade, carreira, família e, claro, sobre a utilização da Atitude Previdente na vida cotidiana. Karina, hoje especialista em desenvolvimento de gente, tinha se aconselhado com Marisele anos antes, quando planejava sua transição de carreira do mundo corporativo para uma iniciativa empreendedora. Fez tudo direitinho e já colhia os resultados de contar com mais essa Atitude Previdente.

Durante a pausa, trocaram algumas rápidas informações, e logo Karina passou suas três canetas de quadro branco para Marisele, como quem diz: “vai que o palco agora é seu”. Depois disso, reuniram-se com toda a turma para café, chá e bolo de nozes.

Quando voltamos, já havia um desenho diferente no quadro branco.



Foi a vez, então, do dr. Oliveira apresentar aos convidados aquela jovem senhora de cabelos vermelhos, com corte bastante atual. Uma... jovem senhora descolada. Quem usaria *tailleur*¹⁴ azul, tênis de corrida, andaria com uma *squeeze* de água a tiracolo, e puxando um carrinho de mão cheio de livros, na maior confiança e autoestima?

Marisele se apresentou e foi direto para seu desenho.

14 *Tailleur* é um conjunto feminino composto, geralmente, de blazer e saia combinando. A peça costuma ser usada em ambientes de trabalho ou ocasiões formais.



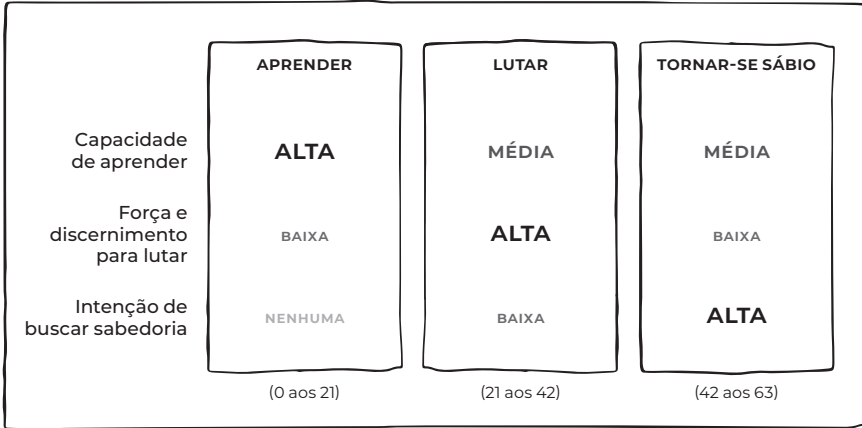
— Olá, pessoal! Eu também sou aluna da Karina, e essa garota é boa, hein? — disse, enfatizando o óbvio para a audiência, que já era fã da Karina, e, então, continuou: — Quando recebi dela essa reflexão sobre as fases da vida, num evento similar a este aqui, tive a ideia de escrever meu primeiro livro sobre o que chamo de Atitude Previdente. Naquela época, eu estava ajudando a ONU¹⁵ a promover ações voltadas ao Dia Internacional da Juventude, comemorado anualmente no dia 12 de agosto. Justo naquele ano, o mote principal desta data comemorativa era a solidariedade intergeracional, ou seja, a ajuda mútua entre gerações. Como naquele momento eu estava apoiando algumas firmas de previdência a levar todo esse pensamento e despertamento para o público jovem, usei a pegada da Atitude Previdente para falar com a galera do surfe, do skate, do *street dance*, do TikTok e do Instagram, sugerindo que desde novos eles deveriam conhecer, aprender e se expor a esse conceito. Isso certamente os ajudaria a entender melhor a necessidade de construir planos de futuro quando chegassem aos trinta anos, por exemplo. Então, numa apresentação que estava fazendo para um grupo de duzentos líderes de previdência, usei a teoria da Karina com minha adaptação! Venham comigo!

Marisele foi conduzindo o pensamento da turma em relação a essa matriz preparada por ela e nos explicou que, de acordo com sua observação da vida cotidiana, na infância e na juventude tem-se mais predisposição para aprender em vez de “lutar” ou de “adquirir sabedoria”. Sim, isso nos parecia óbvio. Já na vida adulta, na fase de “lutar”, nosso maior foco era batalhar mesmo, trabalhando, disputando lugar ao sol e fazendo coisa de “gente grande”, numa correria só. Claro, toda essa maior dedicação para “ganhar a vida” nos afastava do aprender e da busca da sabedoria. Não dá para fazer duas coisas relevantes e com qualidade ao mesmo tempo, já dizia nosso dr. Oliveira. E pessoas nessa fase da vida estão muito ocupadas “matando leões”.

Aí, na maturidade, com menos força física, menos disposição para “lutar” (o que é da nossa natureza humana) e até com menos oportunidade de espaço para o exercício de atividade profissional, estaríamos mais propensos a transformar experiência em sabedoria, até por termos mais tempo para voltar a aprender. Com isso, o desenho da Marisele passou a ficar de acordo com a imagem a seguir.

15 Organização das Nações Unidas.

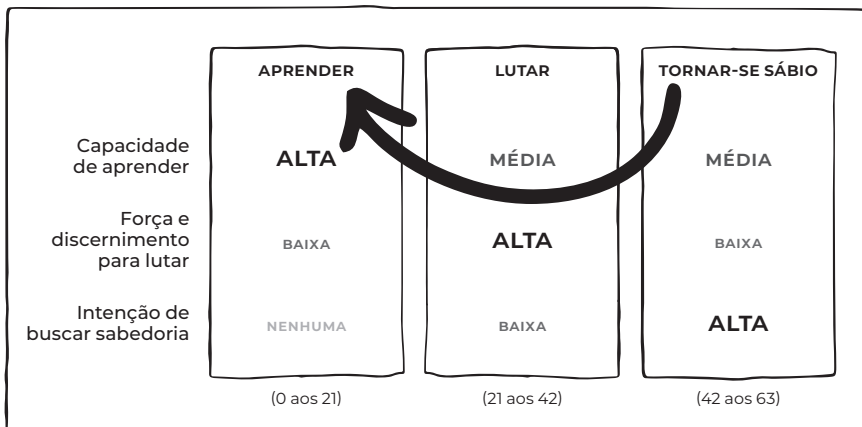
FASES DA VIDA (VERSÃO MARISELE)



Fazia muito sentido aquela evolução feita sobre a teoria inicial da Karina. Então, continuou:

— Pois é, turma, quando desenhei isso em meu caderno, me dei conta de quanto a solidariedade intergeracional é ouro na vida. Pensem comigo. Nós, os mais maduros, temos a experiência e a sabedoria. Já vivemos o futuro que os jovens ainda esperam viver. E, por isso, podemos, precisamos e devemos compartilhar conhecimento com eles. Já validamos a importância de algumas décadas vividas à luz da Atitude Previdente. Então, seta para o lado de lá! É como colocar água em terra seca — sugeri, desenhando uma seta da fase “Tornar-se sábio” para a fase “Aprender”, onde estavam os “jovens-alvo” de suas ações de despertar.

FASES DA VIDA (VERSÃO MARISELE)



E continuou:

— Os jovens estão sedentos por aprendizado, mas não adianta falar de previdência com eles, já que, infelizmente, a maioria acha o assunto chato, complexo e desnecessário. Portanto, não darão nem ouvidos, nem cérebro para escutar o que temos a dizer. Com eles, temos que compartilhar outros conhecimentos que lhes pareçam mais úteis. E a Atitude Previdente é um desses assuntos. Afinal, a Atitude Previdente é uma ferramenta fundamental em diversos momentos da vida: na escolha da carreira, na avaliação das experiências que lhes serão colocadas à frente, na tomada das primeiras decisões, entre outras. E isso é solidariedade intergeracional na veia! É sabedoria indo daqui para lá e novos conhecimentos sobre tecnologia, comportamento e novidades vindo deles para nós.

A visão da Marisele sobre isso fazia bastante sentido e me fez lembrar de uma reunião da cúpula da ENEF (Estratégia Nacional da Educação Financeira)¹⁶ — uma política pública lançada em 2010, para promover a educação financeira e previdenciária da população, além de contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e a solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores.

Em torno daquela enorme mesa oval, mulheres e homens altamente capacitados estavam imbuídos da criação de ações para tentar promover exatamente o que Marisele sempre divulgou. Eram pessoas do Ministério da Educação, representantes dos segmentos da Previdência Privada Fechada e Aberta, de bancos, de seguradoras, educadores e até do Banco Central do Brasil.

— Mas não paremos por aí. Já falamos de conversar com os jovens, mas a solidariedade intergeracional também precisa acontecer entre a turma da sabedoria e a turma que está no campo de batalha, ou melhor, na fase da luta! Principalmente nas primeiras décadas da vida adulta, esse pessoal está obstinado em conquistar. São guerreiros distraídos por diversos alvos, não raramente alvos concorrentes entre si, mas muitas dessas pessoas estão praticamente cegas para o que acontece dois passos à frente. Por serem altamente confiantes da própria capacidade, obtida no finalzinho da fase de “aprender”, e razoavelmente arrogantes e negligentes em relação à sabedoria

16 SEMANA Nacional de Educação Financeira. *Gov.br*, 17 nov. 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/semanaenef/pt-br/sobre/a-semana>>. Acesso em: 19 dez. 2024.

obtida por aqueles que já passaram por “poucas e boas”, estão lutando, duelando, batalhando, mas com pouca eficiência e ainda menos eficácia. Pessoas na fase de lutar têm pouco tempo para parar e aprender, para afiar o machado ou serrote, como dizemos. Eles precisam de outra estratégia e de algo (ou alguém) que lhes faça despertar.

“Infelizmente, muitos só se dão conta disso quando enfrentam um susto, uma doença, uma inesperada interrupção na carreira ou outras situações similares a essas. Já alguns sortudos são despertados por meio da voz de alguém, pela história de vida de uma outra pessoa, pelo exemplo ou por dicas dadas por terceiros. Aí, o despertar vem com menos dor. Por isso é tão importante que alguns assumam o papel de despertadores dessa turma em relação à Atitude Previdente e em relação à necessidade de se construir planos para o futuro. Senão, será muito tarde. E, pior, muito dolorido.”

Karina pediu a palavra, a fim de complementar o assunto:

— Uma citação da qual gosto muito, da minha autora favorita, a brasileira nascida na Ucrânia, Clarice Lispector, diz: “como começar pelo início se as coisas acontecem antes de acontecer?”¹⁷ Para mim, essa frase tem muito para contribuir com a missão de vocês, a de divulgar e promover a previdência. Afinal, como começar um esforço, um plano, um planejamento de futuro ou de previdência se isso acontece antes mesmo de acontecer? A Atitude Previdente que a Marisele ensina é como um guia para todo mundo, portanto, por favor, pessoal, continuem “gritando” a mensagem de vocês, assim como nosso dr. Oliveira fez para mim e, assim, “salvou” minha vida. Essa razão de existir de cada um de vocês é nobre e radicalmente necessária para pessoas comuns como eu e milhões de brasileiros e brasileiras dos quinze anos em diante! — comentou Karina, bastante emocionada.

Recebendo novamente a palavra, Marisele preparou-se para dar seu toque final àquele momento:

— É claro que as gerações das fases de “aprender” e “lutar” também têm muito para nos ensinar. Mas nós, mais experientes, principalmente nós da Atitude Previdente, temos isso como missão. Sabemos quanto nossa sabedoria pode ajudá-los a ter uma vida melhor, com mais prosperidade e menos perrengue no futuro.

O chamado da Marisele para a solidariedade intergeracional tinha incendiado o coração dos alunos ali presentes, assim como, um dia, tinha

17 LISPECTOR, Clarice. *A hora da estrela*. Rio de Janeiro: Rocco, 1998.

tocado fogo no coração do dr. Oliveira e da Karina. Entramos naquela sala como alunos, e saímos como influenciadores ou evangelistas. Todos sob o espírito da providência e sob a batuta dos ensinamentos da Marisele. Enfim, prontos para compartilhar as boas novas da Atitude Providente para a vida de gente dos doze aos quarenta anos, mais ou menos isso!

**“COMO COMEÇAR PELO INÍCIO
SE AS COISAS ACONTECEM
ANTES DE ACONTECER?”
PARA MIM, ESSA FRASE TEM
MUITO PARA CONTRIBUIR
COM A MISSÃO DE VOCÊS,
A MISSÃO DE DIVULGAR E
PROMOVER A PREVIDÊNCIA.
AFINAL, COMO COMEÇAR UM
ESFORÇO, UM PLANO,
UM PLANEJAMENTO DE
FUTURO OU DE PREVIDÊNCIA
SE ISSO ACONTECE ANTES
MESMO DE ACONTECER?**

PREVIDÊNCIA É ROCK 'N' ROLL

Deva, Ricardo, JB e Duda L. eram amigos de longa data da Marisele. Eram, na verdade, militantes da previdência e de tudo relacionado à disciplina do planejamento de futuro.

Viviam para isso.

Não tinham mais uma profissão. Tinham uma razão para viver.

Falavam e escreviam por aí:

— Sejam previdentes! Antecipem-se! Construam seu plano de previdência particular! O futuro vai chegar. Se não for por vocês, façam isso pela sua família.

Tinham aprendido isso com a Marisele, e, depois que tiveram seus olhos abertos, nunca mais saíram do caminho da prudência. No currículo deles, por meio das ações que lideraram e ainda lideram, tinham ajudado milhões (sim, milhões!) de pessoas por aí.

O primeiro era responsável por uma previdência de empresa. O segundo era RH de uma empresa que oferecia o benefício da previdência privada para seus funcionários. O terceiro elemento liderava uma relevante e influente associação de empresas de previdência. E o último era responsável por disseminar os benefícios da previdência e da Atitude Previdente por aí, por meio de palestras, aulas, podcasts entre outros veículos de comunicação. A verdade é que mereciam quatro bustos em vida por tudo que já tinham feito. Mas eu os conheci em uma situação bastante peculiar.

Marisele tinha me convidado para uma *jam session* que faria com alguns conhecidos. Se você não está familiarizado com o termo, *jam session* é uma sessão de música sem planejamento específico, do tipo “tocar qualquer coisa, com certa liberdade”.

E lá fomos nós.

Estacionamos num lugar especial, uma School of Rock, no bairro da Vila Leopoldina, em São Paulo. O Marcos e a Lu, responsáveis por aquela unidade, eram um casal de Atitude Previdente e, claro, amigos da Marisele.

Chegando lá, Marisele gritou:

— Quem já está aí? — Ela mirava o fundo do corredor, onde ficava o estúdio principal.

— Todos eles. Chegaram há uma hora. Empolgadíssimos — confirmou a Lu.

— Bora fazer barulho! — finalizou Marisele, fazendo movimentos de baterista, mas com seu microfone de estimação.

Eu fui junto. Que turma!

Deva era o vocalista. Cabelos longos, óculos como os de John Lennon, com armação arredondada e lentes na cor laranja. Fashion. Uma figura. Aceleradíssimo. Ricardo era o baterista. Concentrado. Observador. Um carinho de poucas palavras. JB era o homem dos teclados. Dedos mágicos! Duda L. tinha múltiplas funções como baixista, responsável pelos arranjos e, ao que parecia, produtor musical da trupe. Era articulado, conversador e dinâmico.

Quando viram Marisele, foi uma festa! Estavam ali todos os membros da banda *The Previdencers*. Os cinco eram apaixonados por previdência e por música. Acho que não tiveram dificuldade ao escolher o nome artístico do grupo.

Logo estranhei que não estávamos apenas nós na tal *jam*, mas por ali já havia umas três ou quatro dezenas de pessoas, como se estivessem chegando para um verdadeiro show. Marisele notou que eu havia percebido algo especial no ar e, como sempre sabe o que vai acontecer, só me deu sua piscadela clássica.

Peguei um café, uma fatia do panetone que estava sendo servido e me preparei para ser surpreendido pelos *The Previdencers*.

Marisele havia me dito que, algum tempo antes, Deva e Ricardo tinham assistido à apresentação de um desses novos influenciadores, falando da necessidade de se construir uma previdência própria justo para uma plateia de jovens entre dezoito e vinte e quatro anos. No palco, o influenciador falava que enquanto muitos enxergam o tema previdência como um assunto de pessoas mais velhas, ele apostava no contrário.

— Pessoas desatentas olham para a previdência ao som da marcha fúnebre. Ledo engano. O som da minha previdência é muito rock ‘n’ roll. Previdência não é assunto para se ver no fim. A previdência deve dar o ritmo de toda a jornada de vocês. Senão, não haverá fim decente — dizia ele ao

som de “Back in Black” da banda AC/DC, som que, aliás, a Marisele curte e sempre escuta no último volume!

AC/DC e previdência foi uma mistura que, até então, Deva e Ricardo ainda não tinham imaginado em suas criativas mentes. E olha só, quando eu falo criativas mentes, eleve seu conceito de criativo. Eram pessoas de pensamento fora da caixa!

Marisele me detalhou que, enquanto ouviam aquilo, o pé direito de cada um deles acompanhava o ritmo. Eram os pés batendo e as ideias fervilhando. Mas tinham saído em silêncio da apresentação. Ruminando sentimentos, pensativos, até que Deva, o mais agitado da dupla (no bom sentido, pois era de temperamento sanguíneo e colérico, tudo isso na mesma pessoa), lembrou de algo que incendiaria a criatividade do amigo.

— Sabe o que ouvi um dia desses? Que a música não pede licença para entrar na nossa mente. Ela simplesmente entra. E quando ela é boa, faz morada. O que acha de tudo isso que vimos hoje? A previdência rock ‘n’ roll como ritmo da nossa jornada? Algum pensamento aí na sua cachola? — disparou Deva.

— Só penso numa coisa — falou Ricardo, homem de poucas palavras. — Precisamos ligar para Marisele!

— É isso aí. Pensei o mesmo — concordou seu parceiro.

Assim, Marisele, Deva, Ricardo, JB e Duda L. tinham construído algo inovador para apoiar a missão deles de disseminar os conceitos da Atitude Previdente, da previdência e da educação financeira. Uma *jam session* que não era tão *jam* assim, pois estava tudo planejado. Tinham preparado um show inteiro, de duas horas, mas que pareciam rápidos quarenta minutos, mesclando trechos de música boa com muita, mas muita educação financeira e previdenciária.

Fiquei chocado, como sempre. E tinha dedo na Marisele nisso. Como sempre.

Ela é imparável.

Os *Previdencers* conduziram a empolgada plateia por uma viagem no tempo, passando por estilos muito variados, valorizando gente talentosa da ótima música popular brasileira, do rock ‘n’ roll ao samba, do sertanejo à Jovem Guarda, o que deixava claro que não faziam nada por mera brincadeira ou hobby.

Foi inesquecível! E saca só o que salvei na minha playlist, que chamei de Atitude Previdente.

1. Começaram tocando “Pecado capital”,¹⁸ do Paulinho da Viola, valorizando o trecho que diz que “dinheiro na mão é vendaval/ é vendaval/ na vida de um sonhador/ de um sonhador./ Quanta gente aí se engana/ e cai da cama/ com toda a ilusão que sonhou/ e a grandeza se desfaz./ Mas é preciso viver/ e viver não é brincadeira não”. Nessa hora, o Deva chamou a atenção da privilegiada plateia para ter cuidado com os seus sonhos:

— Sonhos mal dominados podem impactar nossa prosperidade. Viver não é brincadeira, não! Parafraseando o bordão da minha amiga Marisele: não dê mole pra vida, pois a vida não dá mole pra gente mole em relação a ela.

2. Na pegada da grana, tocaram também um trecho de “Burguesinha”, do Seu Jorge,¹⁹ dando ênfase no trecho: “Final de semana/ na casa de praia/ só gastando grana/ na maior gandaia”. Sei que JB se levantou dos teclados e, por meio dessa música-chiclete, que entra sem pedir permissão e gruda na mente, chamou a atenção da plateia para como estamos deixando que nosso comportamento seja influenciado pelo jardim do vizinho! Também enfatizou como esse tipo de influência, sem percebermos, dita regras em nosso estilo de vida, nos fazendo gastar o dinheiro que geralmente não temos, com coisas de que não precisamos, para exibir para quem não gostamos! Uma doideira só viver assim!
3. Deva encarnou o Chorão, falecido vocalista do Charlie Brown Jr., e nos lembrou da música “Tudo que ela gosta de escutar”.²⁰ Ao melhor estilo skate punk rock alternativo brazuca, vibramos acompanhando esse clássico: “Essa é uma história de amargar/ conheci uma garota, meu irmão, eu vou lhe falar./ Tudo que ela quer o pai dela dá/ desde casa em Ubatuba até apê no Guarujá”. Quando pararam os instrumentos, Ricardo se levantou da bateria e fez um chamamento ao papel de pai, mãe ou responsável por gente pequena ou “média”, em cima desse trecho da música.

18 PAULINHO DA VIOLA. “Pecado capital”. In: *Meus momentos: Paulinho da Viola*. Rio de Janeiro: EMI Records, 1993.

19 SEU JORGE. “Burguesinha”. In: *America Brasil*. Rio de Janeiro: EMI Records, 2006.

20 CHARLIE BROWN JR. “Tudo que ela gosta de escutar”. In: *Transpiração contínua prolongada*. São Paulo: EMI Records, 1996.

**SONHOS MAL DOMINADOS
PODEM IMPACTAR NOSSA
PROSPERIDADE. VIVER
NÃO É BRINCADEIRA, NÃO!
PARAFRASEANDO O BORDÃO
DA MINHA AMIGA MARISELE:
NÃO DÊ MOLE PRA VIDA,
POIS A VIDA NÃO DÁ MOLE
PRA GENTE MOLE EM
RELAÇÃO A ELA.**

— Sim — disse ele. — Essa é uma história de amargar, que continua acontecendo hoje em dia. Tudo que nossos filhos querem a gente, como pai, dá. E isso é uma tragédia para nós, para eles e para o futuro de uma família.

Uau! Foi um tapa na cara... na cara das melhores boas intenções! Muitas vezes, para tentarmos nos livrar da culpa da ausência causada pelo excesso de trabalho, nós — pais, mães ou responsáveis — tentamos resolver essa parada com coisas e experiências. E tudo isso custa dinheiro e ainda faz com que a turminha fique mal-acostumada. E para manter esse padrão... mais trabalho e mais ausência. Uau! Chocante! Os *Providencers*, para mim, agora tinham outro nome: os *Punchers*, pois tinham acabado de me dar um soco na cara!

4. Marisele pegou um acordeão das mãos do Duda L. e radicalizou. Liderou seus parceiros em “Severina Xique-Xique”²¹ do Genival Lacerda. Dois ou três casais se levantaram e ensaiaram passos de forró! Foi engraçadíssimo! E todos cantavam em coro o trecho: “Ele tá de olho é na butique dela!/ Ele tá de olho é na butique dela!/ Ele tá de olho é na butique dela”. Quando finalizaram, a própria Marisele enfatizou o mal que faz ficarmos “de olho na butique, no carro, no trabalho, nos bens, nas viagens, nas redes sociais e na vida do outro”.

— Já dizia o mandamento bíblico: parem de cobiçar! Saiam da janela! — disse ela empunhando seu smartphone e nitidamente sugerindo que muito tempo ocioso em rede social é um perigo. Gente do céu. Agora eram músicas-chiclete coladas com a Super Bonder da Atitude Providente. Como esquecer disso? “Socorro Deus”, disse a moça que estava ao meu lado.

5. Quando JB tocou os primeiros acordes de “Epitáfio”, dos Titãs,²² foi emocionante. Mega sucesso lá dos anos 2000, minha mente viajou imediatamente de volta para o Rio de Janeiro, onde eu morava nessa época. Rua Barão da Torre, Ipanema. Essa música tinha sido um hino para mim durante aquela fase da vida. Ah, que sensacional...

21 GENIVAL LACERDA. “Severina Xique-Xique”. In: *Raízes nordestinas*. Recife: EMI Records, 1999.

22 TITÃS. “Epitáfio”. In: *A melhor banda de todos os tempos da última semana*. São Paulo: Abril Music, 2001.

“O acaso vai me proteger/ enquanto eu andar distraído./ O acaso vai me proteger/ enquanto eu andar...”

Sei que quando eles cantaram, ou melhor, quando todos cantamos o trecho final, ele “desceu estranho” pela primeira vez na vida, e não foi só para mim: “Devia ter complicado menos, trabalhado menos, ter visto o sol se pôr”. Fiquei pensando quanto a letra dessa linda música tinha me influenciado a ter uma percepção meio romantizada da vida. Claro que o objetivo dos *The Previdencers* não era detonar a música. Muito pelo contrário. Deva valorizou a letra, o porquê de ela ser escrita daquela forma, sua melodia e a capacidade do grupo em tê-la transformado um sucesso absoluto. Ele se confessou fã dos Titãs e de “Epitáfio”, mas usou esse trecho para nos lembrar do óbvio, que o acaso não é um bom protetor da vida quando a gente anda distraído. Ao contrário, na realidade, a Atitude Previdente, essa, sim, é um bom escudo e boa espada a todo tempo. Todos entenderam e curtiram muito a sacada criativa que eles haviam tido.

6. Depois foi a vez da Marisele colocar uma máscara do Mogli, o menino lobo do desenho da Disney,²³ enquanto Duda L. vestiu uma do Balu, o urso. Ambos começaram a repetir a conversa do trecho do filme no qual o urso passa uma lição para o garoto, cantando “Eu uso o necessário/ somente o necessário/ o extraordinário é demais./ Eu digo o necessário/ somente o necessário./ Por isso é que essa vida eu vivo em paz”. Tá certo, o sentido que o urso estava dando ali era outro, talvez até mais voltado para uma vida meio displicente, mas o tecladista, o JB, detonou na explicação. Usou a mesma frase, agora emoldurada pela Atitude Previdente, e sugeriu que o extraordinário, no estilo de vida, nas compras, no consumo, nas escolhas é “demais”. E era isso. Necessário, somente o necessário é o que precisamos. Mais que isso, é demais.

Percebi que a empolgada plateia já estava mais pensativa, valorizando tudo que via e ouvia de um outro jeito. Menos em relação ao desempenho musical do grupo e mais em relação ao favor que eles faziam ao despertar e abrir os olhos da plateia, apoiando-se na ótima música popular brasileira!

23 *MOGLI: O menino lobo*. Direção de Wolfgang Reitherman. Edição especial. Estados Unidos: Walt Disney Productions, 1967. 1 DVD (78 min), son., color.

7. Chegou a vez de Chico, o Buarque de Hollanda, com “Roda viva”!²⁴ Incrível a pesquisa que essa turma tinha feito para encontrar tanta preciosidade na nossa música. Mais que isso, nitidamente tinham afinado seus olhos e ouvidos com muita Atitude Providente e passaram a enxergar e escutar músicas comuns de uma forma que ninguém tinha conseguido antes. E valorizaram dois trechos: “A gente quer ter voz ativa/ no nosso destino mandar./ Mas eis que chega a roda-viva/ e carrega o destino pra lá” e “Faz tempo que a gente cultiva/ a mais linda roseira que há/ mas eis que chega a roda-viva/ e carrega a roseira pra lá”. Com isso trouxeram para a conversa daquela *session* a imprevisibilidade da vida, nossa finitude e a necessidade de preparação!

Uau, uau, uau! Chico já cantava isso, lá atrás!

Me lembrei de que a roda-viva já tinha sido implacável com três amigos meus, todos em idade de criar filhos pequenos, o que foi ainda mais doído. Um estava razoavelmente preparado. Os outros dois, nem perto. Foi muito ruim. E é isso, como sugeriu o baterista:

— A gente cultiva nossa vida, a vida mais linda que há, da melhor forma, mas eis que vem o infortúnio e leva nossa vida pra lá!

Caramba! Surgiu uma saudável tensão na plateia. Percebi uma tentativa de conter lágrimas ao meu lado. Certamente houve também nós em algumas gargantas. Nunca mais vou ouvir essa música sem me lembrar disso.

8. Com a promessa de que dali para a frente o show ficaria mais leve, Marisele convocou as baquetas do Ricardo e ele foi longe, lá para o sul do Brasil. Quando as batidas se encontraram com a guitarra do Deva, todos sabiam que se tratava de “Segurança”, dos Engenheiros do Havaii.²⁵ E valorizaram a estrofe que diz: “Você precisa de alguém que te dê segurança/ senão você dança, senão você se cansa e dança”. E qual era essa “segurança”? Era justamente a missão e a mensagem do Deva, do Ricardo, do JB, do Duda L. e da Marisele, a Atitude Providente que desemboca num plano de previdência particular, próprio, privado... um para chamar de seu! Ricardo era mais professoral e fez

24 CHICO BUARQUE. “Roda viva”. In: *Chico Buarque de Hollanda Vol. 3*. Rio de Janeiro: Som Livre, 1967.

25 ENGENHEIROS DO HAVAII. “Segurança”. In: *Longe demais das capitais*. São Paulo: RCA Records Label, 1986.

uma explanação sobre os conceitos básicos disso. Foi muito oportuno e útil para todos. Tinha gente na plateia que não sabia muito bem o que era previdência, outros ainda estavam presos a preconceitos errados sobre o tema. Foi muito legal aquilo ali.

9. A música seguinte era do rei Roberto Carlos e de seu irmão, o Erasmo — música que muita gente jurava que era dos Titãs. Sei que na parte mais romântica do show, correspondida com lanternas acesas dos celulares, eles nos presentearam com “É preciso saber viver!”²⁶

“Quem espera que a vida/ seja feita de ilusão/ pode até ficar maluco/ ou morrer na solidão/ é preciso ter cuidado/ pra mais tarde não sofrer/ é preciso saber viver// Toda pedra no caminho/ você pode retirar/ numa flor que tem espinhos/ você pode se arranhar/ se o bem e o mal existem/ você pode escolher/ é preciso saber viver.”

Foi Marisele a comentarista daquela música. Tudo que ela fala, faz, prega, alerta, dissemina, sugere ou compartilha é para nos ajudar a viver. Viver com sabedoria, aproveitando o melhor da vida. E a Atitude Previdente é o principal instrumento contra as pedras no caminho, contra os espinhos e contra as más decisões. Foi demais! Houve uma rápida salva de palmas para sua fala. O Devo deixou escapar uma lágrima. O Ricardo baixou a cabeça, como se agradecesse aos céus. Todos sabiam que tinham encontrado uma fórmula muito criativa para atingir corações e mentes com a sua mensagem!

10. Quase acabando, completaram seu arsenal de conhecimento musical, nos permitindo viajar para Goiás, Mato Grosso ou Mato Grosso do Sul! Foram de Milionário e José Rico, dupla sertaneja paulista de nome altamente sugestivo para aquela ocasião (quem ali não queria ser um milionário ou um “José rico”?) e cantaram “Estrada da Vida”,²⁷ valorizando o início que diz “Nesta longa estrada da vida/ vou correndo e não posso parar/ na esperança de ser campeão/ alcançando o primeiro lugar...”. Até alguns adolescentes sabiam as principais frases.

26 ERASMO CARLOS; ROBERTO CARLOS. “É preciso saber viver”. In: *Roberto Carlos*. Rio de Janeiro: Sony BMG Music Entertainment, 1974.

27 MILIONÁRIO E JOSÉ RICO. “Estrada da vida”. In: *Volume 05 (Estrada da vida)*. São Paulo: WM Brazil, 1976.

A ultramaratonista Marisele Previdente pegou a deixa e nos lembrou de que estamos numa corrida comunitária, mas de desempenho individual. Nos lembrou de que podemos e até devemos apoiar uns aos outros, compartilhando conhecimento ou um incentivo, mas que, em último caso, a poupança previdenciária deve ser construída pelo esforço pessoal de cada indivíduo, e que será dela que tiraremos nosso digno sustento na aposentadoria. E essa poupança se constrói “nessa longa estrada da vida”, não nos metros finais.

— Não podemos parar — finalizou ela.

Eu já sabia muito de Atitude Previdente, mas, depois desse dia, passei a contar com o apoio de um monte de música boa, que tinha entrado na minha mente e em meu coração, sem pedir permissão.

E como fiquei até o fim, ganhei algo especial. Uma foto com os membros da *The Previdencers*, com a Lu e o Marcos. Foto essa que foi impressa e, depois, autografada pela Maris!



**FOI MARISELE A
COMENTARISTA DAQUELA
MÚSICA. TUDO QUE
ELA FALA, FAZ, PREGA,
ALERTA, DISSEMINA, SUGERE
OU COMPARTILHA É PARA
NOS AJUDAR A VIVER. VIVER
COM SABEDORIA,
APROVEITANDO O MELHOR
DA VIDA. E A ATITUDE
PREVIDENTE É O PRINCIPAL
INSTRUMENTO CONTRA AS
PEDRAS NO CAMINHO,
CONTRA OS ESPINHOS E
CONTRA AS MÁIS DECISÕES.**

**TODO CUIDADO
É POUCO
COM O CANTO
DAS SEREIAS**

Marisele tinha me convidado para um evento especial. Segundo ela, o maior do mundo em seu segmento. E era aqui no Brasil, do lado de casa. Naquela época, eu morava no bairro de Santo Amaro, na capital paulista, e, incrivelmente, o evento aconteceria nesse bairro, uns dois quilômetros mais ao sul.

Fomos de metrô e trem por facilidade logística. O tal “maior evento do mundo em seu segmento” era o Congresso Brasileiro da Previdência Privada. Quando cheguei, entendi o que ela quis dizer. Vi todas as características que fazem um evento ser “o maior do mundo”: o tamanho, a quantidade de gente, a qualidade do conteúdo e o nível de profissionalismo.

Negócio de alto nível.

E lá estava Marisele. Cumprimentava um. Falava com outra. Tomava um café, muito mais água e se atualizava. Sei que teve até seu momento de protagonista dando recado no palco principal. Era quase uma pop star entre aquela turma que se esmerava para promover a tal previdência privada.

Naquele ano de 2014, qualquer coisa “do mundo” me assombrava. Era outubro, e tínhamos acabado de perder de forma dramática e inesquecível a nossa copa do mundo. A nossa. Aqui. No Brasilzão! Os que viveram isso se lembrarão. Levamos sete da Alemanha naquela semifinal. Que dureza!

— Você precisa escutar a palestra dele — disse Marisele, me mostrando no aplicativo do evento a foto do palestrante, um carinha de óculos e com cativante sorriso. — É o Daniel. Meu amigo. Ele diz que é meu admirador. Mas ele não sabe, ou não quer acreditar, que eu é que sou admiradora dele. Vamos agora mesmo pra lá para pegar um bom lugar, senão arriscamos ficar de fora — alertou.

Marisele admirar alguém é sempre novidade para mim. Como assim? Marisele é a sabedoria em pessoa! Pois é, mas às vezes eu esquecia de sua

incrível humildade, e reconhecer e valorizar pessoas que valorizavam a Atitude Providente era algo que Marisele sempre fazia. Sem nenhum problema.

E o Daniel, pelo visto, era um desses indivíduos. Discípulo dos ensinamentos da Marisele e economista fã da matemática, estava sempre disposto a explicar a ciência dos números (e das letras, algo que ele nos ensinou) em tudo. Para ele, a solução “do mundo” passava pela educação, e a solução da educação se resolveria “enchendo as crianças de matemática”.

Chegamos com vinte minutos de antecedência e nos sentamos do meio para o fundo do enorme salão. Ali cabia, facilmente, umas seiscentas pessoas e, pelo público presente, elevei ainda mais minhas expectativas.

A simples apresentação do palestrante logo me cativou. O sorriso único, que emoldurava sua simpatia, leveza e proximidade, conquistou a plateia. Aí, quando começou, foi só ladeira acima! O cara era ph.D. e havia estudado nos Estados Unidos, então, era natural soltar alguns estrangeirismos que, pelo jeitão dele, eram até engraçados.

Sob o intrigante título de “Não caia no canto das sereias”, um nome de palestra técnica engraçado demais para um evento tão sério e tão “maior do mundo no seu segmento”, lá começou ele. Como introdução, Daniel compartilhou seu conceito de “canto de sereia”. Segundo ele, essa expressão significa algo que tem alto poder de convencimento, alto poder de atrair nossa atenção, como situações ou coisas nas quais as pessoas acreditam e em que até “caem” com certa facilidade. E no perigoso ambiente de consumismo no qual vivemos, todo cuidado é pouco com alguns “cantos de sereia”.

Ele, que trabalhava com previdência, multiplicando o dinheiro de investidores por meio de classes de ativo, perfis de investimentos e gestores especializados, começou abordando sua lista pessoal de “cantos de sereia” que faziam pessoas comuns — mas que se acham muito espertas —, escolherem não ter plano de previdência (no sentido de “produto de investimento”) no seu plano de previdência (no sentido mais amplo).

Ele citava um “canto da sereia” e contava uma ou mais histórias para exemplificar. Enquanto isso, Marisele curtia tudo. E eu, ali ao lado, também curtia e anotava tudo que ele falava.

— *I told you so*²⁸ — enfatizava ele. — É um *rookie mistake*²⁹ — continuava,

28 “Eu avisei” em livre tradução do inglês.

29 “Erro de principiante” ou “de amador” em livre tradução do inglês.

à medida que revelava como alguns óbvios “cantos de sereia” eram tão convincentes e ao mesmo tempo tão danosos.

Seguia o baile.

Ninguém respirava na plateia. Era ele, seu sorriso, alguns slides e vários rabiscos numa lousa branca. Um professor nato.

Até que, de repente, ele mostrou uma imagem que seria o ponto alto da sua apresentação. Tão alto que valeu este capítulo que você está lendo agora!

— Quem sabe que imagem é essa, senhoras e senhores? — provocou ele, com seu agora irônico sorriso, mostrando na tela uma pintura “do tempo dos antigos” como dizem minhas filhas.

Era algo com mulheres, um barco e marinheiros. Eu desconfiava, mas não me atrevi sequer a balbuciar meu “chute” perto da Marisele.

— Essa pintura retrata uma passagem da Odisseia de Homero, enfatizando como o Ulisses se livrou do canto das sereias — revelou.

Engraçado foi percebê-lo falando lá na frente e Marisele, ao meu lado, mexendo a boca e verbalizando a mesma frase, como se já soubesse o que ele falaria.

E ela sabia.

Ela que havia apresentado a ele tanto a pintura — quando se conheceram em Manchester, no Reino Unido —, como foi quem revelou a ele o ensinamento de Atitude Previdente, que ele logo compartilharia com sua audiência. A imagem da pintura a óleo chamada “As sereias e Ulisses”, de 1837, eternizava o momento em que Ulisses, o capitão daquela embarcação, havia solicitado a seus marinheiros que lhe prendessem ao mastro e tapassem seus ouvidos para que ele não sucumbisse ao canto das tentadoras sereias, o que colocaria em alto risco a missão de continuar seu trajeto à frente da embarcação.

Se você não conhece, a obra é linda e cheia de significados. Mas conduzidos pelo Daniel naquele congresso, esses significados explicitavam de forma única a importância da Atitude Previdente.

Daniel utilizou a obra e a história que inspirou aquela tela como pano de fundo para nos alertar e nos educar o tempo todo. Começou falando das sereias, cujo canto tinha dado origem e vida à expressão que conhecíamos. Na nossa vida cotidiana, o “canto das sereias” representa as distrações e os convites (os mais diversos) que nos seduzem a fazer o que não devemos (tipo comprar o que não precisamos) e que acabam nos prejudicando. Depois enfatizou a embarcação, comparando-a com nossas missões de vida, com

nossos objetivos e com a construção de um planejamento de previdência, de futuro.

— É uma jornada, senhoras e senhores. Essa embarcação representa algumas de nossas jornadas. O que estamos incentivando que os participantes de nossos planos de previdência façam assemelha-se ao que Ulisses tinha de fazer. Navegar pelo oceano desconhecido, cheio de desafios e cheio de necessidade de atenção. Basta olhar para o lado para cair no canto da sereia, e a pessoa se perde no oceano, fazendo afundar os resultados dos esforços obtidos até ali — alertou.

Uau. Era isso mesmo!

O que ele falava tinha tudo a ver. Até hoje me impressiono e valorizo gente que extrai sabedoria do cotidiano, do trivial e do ordinário. Marisele e Daniel são assim, olham para algo como uma pintura “do tempo dos antigos” e constroem comparações inesquecíveis.

— E esse Ulisses era um cabra sábio! Muito esperto. Vocês perceberam que ele está amarrado ao mastro? Mesmo sendo o líder da embarcação? Pois segundo a lenda mitológica, Ulisses era conhecedor tanto de suas fragilidades como de seu senso de responsabilidade. Seu autoconhecimento o alertou de que, caso estivesse livre, certamente sucumbiria ao canto das sereias, ainda que fosse dotado de certo discernimento para evitar isso. Mas ele sabia que o canto delas seria mais forte que ele e, por isso, pediu que seus marinheiros o amarrassem ao mastro da embarcação. A obra pintada não mostra isso, mas Ulisses também pediu que sua turma tampasse seus ouvidos. Esse era um cabra com Atitude Previdente nas veias — finalizou, virando-se e aplaudindo a imagem projetada na tela.

Realmente, pensei. Como é fundamental conhecermo-nos e desenvolvermos discernimento e coragem para evitarmos fazer o que não devemos fazer, pedindo, se necessário, ajuda de terceiros.

Pensei num amigo que, em 2023, tinha cometido a loucura de desinstalar todos os aplicativos de rede sociais de seu smartphone (LinkedIn, Instagram, Facebook e WhatsApp), assemelhando-se a um homem da época medieval, porque se conhecia e sabia que, caso aqueles acessos ainda estivessem ali, ele sucumbiria ao “canto” daquelas “sereias” e gastaria um par de horas todos os dias “rolando a tela para cima”, invejando a vida dos outros e deixando de fazer o que tinha de ser feito.

Esse meu amigo, a partir de então, passou a ter um novo apelido! Ulisses! E, por coincidência, dias atrás, me encontrei com ele. Quando

toquei no assunto, ele comentou que nos catorze meses após a decisão de “amarrar suas mãos ao mastro”, ou seja, da ideia de apagar os aplicativos, ele havia encontrado tempo para ler uns dez livros, num total de mais de mil e quatrocentas páginas, sem negligenciar nada do que já fazia normalmente. E ler tanto livro nem era a jornada principal dele. Isso tinha sido um bônus!

Mas voltemos à apresentação do Daniel:

— Pessoal, mas a história de Ulisses, da Odisseia do Homero, tem ainda mais para nos ensinar, para admirarmos e valorizarmos. Principalmente quando estivermos falando para os clientes dos nossos planos de previdência. Ulisses carregava consigo um imenso senso de responsabilidade em relação à sua missão. Ninguém precisou lembrá-lo disso. Ele sabia que precisava conduzir seu barco até o fim e que se isso não acontecesse tanto ele como seus marinheiros seriam impactados. A embarcação e tudo que ela carregava sofreriam o dano, além de todos aqueles que os esperavam ao fim da jornada.

“Precisamos urgentemente despertar nas pessoas que elas sejam como o Ulisses, comandantes de seus planos de futuro. É delas essa responsabilidade. E isso é indelegável. Devemos também lembrá-las de que o dano pela não conclusão da jornada impactará a elas, mas também a seus familiares, por exemplo. E a missão de despertar essa gente é minha, é sua, é de todo participante deste maior congresso de previdência do mundo! Vamos pra cima. Avante, senhoras e senhores. Agora é a hora. *Time is running*,³⁰ e as pessoas sem plano de previdência, ou as que utilizam mal seu plano, correm alto risco de não conseguir chegar aonde deveriam chegar. E são seus filhos que mais vão sofrer”, concluiu ele quase como um discurso político em final de campanha eleitoral, bastante emocionado.

Marisele foi a primeira a se levantar batendo palmas e, juro, eu vi nela uma lágrima descer. Toda a plateia seguiu o exemplo.

Daniel também lacrimejava, ainda que depois tenha sugerido que um cisco tinha invadido seus olhos protegidos por óculos de armação retangular e de cor escura.

Que tarde! Que evento! Se era mesmo o maior do mundo, eu não sei, confio neles, mas, para mim, aquela tinha sido a melhor apresentação do mundo daquele evento.

30 “O tempo está correndo” em livre tradução do inglês.

Ulisses era um cara com Atitude Previdente e essa atitude tinha salvado sua jornada. Um exemplo para todos nós!

Se conhecer é uma bela Atitude Previdente.

E cair em “canto de sereia”, nunca mais.

Foco na missão!

**PRECISAMOS URGENTEMENTE
DESPERTAR NAS PESSOAS
QUE ELAS SEJAM COMO O
ULISSES, COMANDANTES DE
SEUS PLANOS DE FUTURO.
É DELAS ESSA
RESPONSABILIDADE.
E ISSO É INDELEGÁVEL.**

**É PARA
ACOMPANHAR
COMO O
COLESTEROL!**

Ano sim, ano também, eu passava por consulta de rotina com o dr. Mayanse. Mayanse Mitri Boulos. Médico do trabalho, raramente encontrado em consultório de manhã cedo ou no final da tarde. Isso porque, entre cinco e nove da manhã e entre quatro da tarde e oito da noite, com chuva ou sol, no inverno ou no verão, seu paradeiro era os corredores e quartos de vários hospitais paulistanos, acompanhando presencial, religiosa, diligente, cuidadosa e carinhosamente seus pacientes que estivessem internados. E não só os próprios pacientes, mas os familiares deles também.

Nesse seu ministério e sacerdócio, ele era base, fundação e rocha sólida perante diagnósticos indesejados, dúvidas, laudos, receios e medos daqueles que também esperavam o tão sonhado dia da alta de seus mais queridos. Dr. Mayanse era apaixonado por cuidar de gente. E cuidava de centenas ou milhares, dezenas ao mesmo tempo.

E lá estava eu em seu consultório, graças a Deus, prestando-lhe satisfações de mais um ano de cuidados, fruto da aplicação de altas doses de Atitude Previdente também na minha saúde. Se fazendo isso já tinha chance de ter problema, imagina agindo negligente e irresponsavelmente.

Dr. Mayanse não perdia a chance de me educar e de me incentivar para continuar naquele caminho, apontando tanto para os benefícios de ter saúde no mais amplo sentido como, também, me lembrando dos resultados horríveis de gente que levava a vida como se nunca fosse morrer. Ele olhava tudo: página por página dos resultados dos meus exames anuais.

Anotava, comentava, explicava.

Era sempre assim, até que um dia ele descobriu que eu tinha filhas pequenas. E, naquela consulta, me olhou nos olhos e me fez três perguntas estranhas.

A primeira:

— Meu filho, seus exames sugerem que você tem boas chances de viver muito e, sendo assim, já tem o plano de previdência da firma?

— Opa, dr. Mayanse, desde que entrei aqui! — respondi, orgulhoso.

A segunda:

— Está fazendo o melhor uso possível do plano? Deixa eu tornar isso mais claro... Está colocando todo dinheiro que pode e recebendo o máximo da contribuição da empresa?

— Opa, dr. Mayanse, é dinheiro sagrado! Estou fazendo meu melhor, sim. Contribuindo com o máximo que posso pelas regras do plano. O futuro chega, né? — respondi deixando uma pergunta na mesa, esperando uma óbvia resposta, mas ele a ignorou.

A terceira e última pergunta, a mais estranha de todas. Estranha, porém matadora!

— E está acompanhando os resultados da previdência como se acompanha o colesterol?

Oi? Resultados da previdência? Colesterol? Eita, dr. Mayanse, que negócio é esse?

Aquela manhã de março seria inesquecível em termos de educação financeira e previdenciária. Nos minutos seguintes, eu aprenderia uma bela lição, com potencial até de reduzir estresse.

Vamos lá!

Se você não tem colesterol alto, de três, uma: ou você é um abençoado e sortudo ao mesmo tempo, ou é um extraterrestre ou toma algum inibidor de HMG-CoA redutase, ou seja, remédio para baixar o colesterol “ruim”.

Brincadeiras à parte, colesterol alto é um troço difícil de resolver, além de ser uma realidade do mundo moderno, recheado de açúcares, gorduras, maus hábitos alimentares, estresse e quase nenhuma atividade física decente executada com periodicidade regular.

— Dr. Mayanse, o que tem a ver a previdência com o colesterol? — perguntei, sem ter a mínima ideia de como essa liga aconteceria.

— Colesterol alto é um problema de solução lenta. Sem medicação, o impacto dos novos hábitos alimentares e da nova rotina de exercícios pode levar meses ou até anos para ser visto no resultado dos exames de sangue. Mesmo com a introdução de remédio, são meses até que vejamos níveis mais baixos. E, sendo assim, não adianta nada você fazer exames de sangue semanais, por exemplo. Seria jogar sangue e dinheiro fora. O acompanhamento

da evolução ou involução dos níveis de colesterol com essa periodicidade só te deixaria estressado, pois um churrasco ou um período mais tenso de trabalho poderiam alterar seus índices de uma semana para a outra. Isso se chama volatilidade dos resultados: os altos e baixos das suas taxas, motivados por fatores específicos e de limitado poder de impacto. Assim, o colesterol deve ser acompanhado em espaços de tempo mais longos!

— Sim, entendi isso... e a previdência?

— Com a previdência acontece o mesmo. Eu adoro usar esse exemplo com vocês, meus pacientes que têm previdência. Aprendi isso com uma paciente lá do Hospital Nove de Julho, chamada Marisele. Ela é boa nisso. Pensa comigo. Colesterol alto é um problema para ser resolvido no longo prazo. Da mesma forma, previdência também é algo para ser “resolvido”, ou melhor, “construído” no longo prazo. Não adianta acompanhar a evolução dos níveis de colesterol semanalmente, o mesmo vale para a previdência. Você tem que “resolver” isso em trinta, quarenta anos. Por que raios vocês acompanham os resultados dos investimentos do plano de previdência mensalmente? Isso só serve para deixá-los estressados. É inútil em termos práticos.

“E eu sei disso porque tenho a mesma previdência que vocês. Nós sequer podemos usar esse dinheiro enquanto estivermos empregados. Assim como a taxa de colesterol pode sofrer variações em períodos curtos, o que chamei de volatilidade, o mesmo acontece com os investimentos do nosso plano de previdência. Os altos e baixos do mercado de investimentos acontecem e acontecerão, motivados por fatores específicos e com limitado poder de impacto sobre seu saldo. Vocês têm que ajustar a frequência de avaliação dos resultados da previdência, que é um investimento de longuíssimo prazo. Eu olho isso anualmente. E não porque sou negligente, não. É porque faço o que é certo, porque sigo as recomendações do meu ‘médico do pós-carreira’, o chefe lá da nossa previdência, o dr. Oliveira. Nesse caso, ele é o especialista, não eu. Ele me lembra qual é o perfil de investimento adequado para meus objetivos e idade, e eu o sigo. Ele manda os comunicados, eu leio e sigo os ‘exercícios e as orientações’. Ele me mostra no simulador meu nível de aporte ideal, eu faço. Aí, como sei que o resultado dos meus esforços virá lá na frente, exatamente como acontece no caso do colesterol alto, não me preocupo desnecessariamente com os altos e baixos da rentabilidade do plano no mês a mês, estou focado na macroestratégia, nos movimentos estruturais. Faça isso e pare de se estressar à toa todos os meses. Quer ficar olhando o Ibovespa todos os dias, faça isso para seus investimentos de curto prazo! Aí sim faz sentido!”

No final, ele estava com um sorriso maroto de quem tinha surpreendido e despertado mais um!

Sinceramente. Eu estava chocado.

Sim, eu ansiava, mesmo sem perceber, pelos resultados do plano de previdência todos os meses. Até comentava com meus colegas sobre o desempenho do meu perfil. Eu sofria com a alta ou baixa do Ibovespa. Eu me gabava quando o resultado era bom. Eu nem comentava quando era negativo! Inutilmente. Era como fazer exame de sangue semanalmente para acompanhar o nível de colesterol.

E além de tudo, o dr. Mayanse conhecia a Marisele! Ela não perde uma chance sequer de evangelizar sobre a Atitude Previdente. E olha como isso funciona! Ela ensinou o dr. Mayanse que previdência se acompanha em períodos mais longos. E usou o exemplo do colesterol para grudar isso na mente dele.

E aqui estava eu, sendo educado por tabela pela minha amiga Marisele, por meio do meu médico. Incrível essa Marisele.

Saí do consultório com uma recomendação engraçada. Nela estava escrito:

- 1. Acompanhar seus níveis de previdência anualmente.**
- 2. Fazer simulações da previdência anualmente.**
- 3. Imaginar como será sua saúde financeira no futuro e preparar-se desde já.**
- 4. Implementar hábitos da Atitude Previdente todos os dias.**
- 5. Seguir as orientações do dr. Oliveira, o chefe da previdência.**

Saí rindo.

Era isso mesmo. Dr. Mayanse estava coberto de razão.

**POR QUE RAIOS VOCÊS
ACOMPANHAM OS
RESULTADOS DOS
INVESTIMENTOS DO PLANO
DE PREVIDÊNCIA
MENSALMENTE? ISSO SÓ
SERVE PARA DEIXÁ-LOS
ESTRESSADOS. É INÚTIL EM
TERMOS PRÁTICOS.**

OS POTES DA TRANSFORMAÇÃO!

Caro leitor, vou interromper rapidinho as narrativas do meu pai para contar a minha versão da importância da Atitude Providente. Sou a Rafaela, a filha mais velha. Achei a tela dele aberta e decidi invadir essa coletânea.

Estávamos ligeiramente ansiosas naquele final de tarde de janeiro. Não era um sentimento ruim. Era bom. Não sabíamos explicar direito. Nada tinha a ver com o final das férias nem com o calor. É que meu pai tinha solicitado uma reunião com todas nós antes do jantar. Tinha avisado isso na hora do café da manhã, mais para o finalzinho, e ele deu sorte que não teve tempo para nos dar mais informações.

Pensa como foi o nosso dia até ele voltar!

O que mais queríamos era que as horas passassem para ele voltar para casa e nós ouvirmos seu assovio tradicional: “Fiu, fiu, fiiiiiiiiiiiiiu, fiiiiiu” — era assim que ele chegava, assobiando.

Reza a lenda, segundo colegas de trabalho dele, que ele assobiava por lá também. Ele se defendia, dizendo que no meio dos assobios tinha as ideias e os pensamentos sábios de que precisava. Dizia que também praticava assobios para levar mais leveza por onde andava.

Sei que assobiava. E bem. Mas, voltando para nossa ligeira ansiedade, não estávamos preocupadas porque a reunião tinha sido convocada pelo nosso pai. E problema grande não era, podíamos apostar nisso. Afinal, problema grande ele sempre resolveu e, na maioria das vezes, nunca nem percebemos que ele tinha nos conduzido por tempestades. Nem sentíamos o barco cambalear!

De repente:

— Fiu, fiu, fiiiiiiiiiiiiiu, fiiiiiu.

Era ele! E fizemos aquela festa tradicional, sem saber que ele tinha uma surpresa:

— Olha quem vem para o jantar?

Era a tia Marisele. Sempre bem-vinda! Festa para ele. Festa para ela.

Beijinhos e abraços entre tia Maris e a mamãe. Todos estarem em casa no final do dia tinha um significado importantíssimo. Para nós, era a certeza de termos sido conduzidos em graça, segurança e de forma abençoada por mais um dia.

O que viria nos minutos ou horas seguintes, não sabíamos. O dia seguinte poderia não terminar da mesma forma. Mas, pelo menos até ali, tínhamos sido protegidos na vida e estávamos, em mais um fim de dia, juntos como família. Gostávamos e valorizávamos isso.

— Reunião! Reunião! Todos na mesa de reunião! — convocou ele.

A mesa de reunião era a mesa de refeições, era ali a base do nosso quartel-general. Com uma expressão leve, tentando disfarçar uma cara fechada (mas não conseguindo), meu pai trouxe o tema-chave da conversa da vez:

— “Hiuston”, *we have a problem!* — disse ele, simulando acordes em um piano a cada palavra verbalizada.

Ele costumava dizer “Hiuston” mesmo em vez de “Houston”, a cidade americana, como homenagem a um amigo dele, o carioca e botafoguense Hiuston.

— Pessoal, chegou a fatura do cartão de crédito das férias. E eu preciso compartilhar isso com vocês. Precisamos decidir algo em família.

Ixi, pensei comigo mesma. *Será que deu ruim?* Não podia ter dado errado. Era a primeira fatura do ano. Até nós estávamos esperando a chegada daquelas folhas. Sei que minhas irmãs, na época com dez anos de idade, entenderam o recado.

Com o dedo sobre o campo do valor, meu pai anunciou que faria mistério. E logo começou vagarosamente a revelar o primeiro número. E era, putz, nove!

— Nove mil! — Alguém comentou, com certo ar de tristeza e decepção.

— Nove mil e setecentos — disse Laura depois da revelação do outro ímpar.

Mais suspense até ouvirmos:

— No-ve-cen-tos e se-ten-ta e do-is re-ais — celebrou meu pai.

Foi um alívio e uma alegria só!

Após anos, talvez algumas décadas para meus pais, essa era a primeira

fatura do cartão de crédito (que agora já era só um!) cujo valor da fatura estava abaixo de quatro dígitos, algo inimaginável para nossa realidade.

— Uau, pessoal! Novecentos e setenta e dois reais. E depois de férias. Isso é incrível! — comemorou ele.

— Parabéns, galerinha — disse Marisele.

Ufa. Que alívio!

Mas calma que a reunião não era para isso. O propósito não era revelar o valor daquela fatura de cartão de crédito, a tão temida “fatura do cartão de crédito pós-férias e pós-Natal”, a fatura de cartão de crédito mais destrutiva da prosperidade das pessoas.

Não, uma fatura não merecia tamanha honra.

O real motivo da reunião era para falarmos novamente da decisão que tínhamos tomado em família, mais ou menos um ano atrás. E um dos assuntos que estavam na pauta daquele solene 29 de janeiro era a perpetuação da estratégia implementada pelo meu pai e minha mãe, aprendida com a tia Marisele: continuar ou não “guardando dinheiro em pote para usar nas férias”.

E, não, pote não era o nome do banco digital da moda. Não. Pote não era uma sigla de algum veículo de investimento. Pote era pote mesmo! Quatro potes de vidro, uns daqueles de geleia e outros de papinha de bebê.

Você deve estar pensando: “Como é? Estou lendo um livro sobre Atitude Previdente, sobre educação financeira, que ensina a guardar dinheiro em pote? Tá de brincadeira?”.

Calma, eu explico.

Essa história havia começado doze meses antes, justo quando tivemos, ou melhor, quando meu pai, como sempre, teve de encarar, em silêncio e sozinho, uma “fatura de cartão de crédito pós-férias e pós-Natal” que consumiu, no dia do vencimento, quase oitenta por cento do salário dele.

Uma fatura só. E eram três naquela época.

Hoje, o gasto daquelas férias e daquele Natal já é uma sombra do passado, situação que ainda seria piorada pela chegada do imposto da casa (o IPTU),³¹ o imposto do carro (o IPVA),³² a compra de material escolar e a taxa de matrícula da nossa escola.

Sim, isso acontecia todos os anos.

E a fatura de janeiro praticamente arruinava com o ano todo. Todos os

31 Imposto predial e territorial urbano.

32 Imposto sobre a propriedade de veículos automotores.

anos. Só que a fatura de janeiro daquele ano anterior tinha sido a pior delas. E foi quando a tia Marisele e meu pai tiveram uma conversa séria. Foi daí que surgiu a ideia dos potes.

Em janeiro do ano passado, papai chegou em casa com os tais potes. E cada uma de nós recebeu um pote e um papelzinho com valores para serem guardados a cada mês. Ao longo de doze meses, os potes foram se enchendo de cédulas. E esse ritual aconteceu todos os meses e, a cada dois meses, o valor era um pouco maior. No mês de aniversário, tinha um bônus! Estávamos, em família, num projeto de todos, juntando dinheiro para usar nas nossas próximas férias. Estávamos, sem perceber, sendo previdentes!

Acho que minhas irmãs e eu nunca tínhamos visto dinheiro em papel. Eu nem sabia lidar muito bem com isso. Éramos especialistas em passar cartão. De débito, para pagar agora, ou de crédito, para pagar só depois, como diziam minhas irmãs.

E os potes iam se enchendo. E se você está achando que fomos tontos por não depositar essa grana no banco ou na corretora para ganhar uns juros, saca só e preste atenção nestas lições!

LIÇÃO 1 — ESCOLHAS INTELIGENTES: à medida que os potes se enchiam e nos dávamos conta de que mês a mês a soma que fazíamos das cédulas aumentava, começamos a ficar mais atentas. Até meio intrigadas. Pense em crianças acostumadas a pedir tudo e ver alguém pagar pelas coisas por meio de um pedaço de plástico mágico, no débito ou no crédito. Ou, mais fácil ainda, pelo Pix! Ver e manusear dinheiro era muito diferente. Sei que durante aqueles doze meses de “juntar dinheiro” foi comum perguntarmos o valor das coisas e compararmos com o valor contido em nossos potes. Nunca tínhamos feito isso! E foi sensacional aprendermos o benefício de fazer escolhas e de recusarmos gastar dinheiro com certas coisas ou de jeito negligente.

LIÇÃO 2 — “CARIMBAR” DINHEIRO: meu pai determinou um destino para o valor poupado nos potes. Quando dezembro chegasse, aquela grana toda contida em nossos potes poderia ser utilizada apenas em experiências e compras durante as férias. O dinheiro tinha propósito específico. Tinha, como se diz no mercado financeiro, um carimbo, ou seja, um objetivo específico. Era dinheiro

“carimbado”. Podíamos comprar roupas? Não. Podíamos comprar brinquedos? Não. Tinha de ser para a compra de passeios, picolé na praia, fitinha de pulso na feirinha, para fazer tererê no cabelo, comer açaí ou churros. Aprendemos na prática o termo “carimbar dinheiro”, ou seja, definir uma utilização específica para o valor poupado, assim como se deve fazer com nossa previdência.

LIÇÃO 3 — DINHEIRO SALVADOR: aprendemos a importância salvadora de guardar dinheiro para usar no futuro. Sim, doze meses para a gente, interagindo com aqueles sedutores potes e cédulas todos os meses, é mais ou menos comparável a trinta ou quarenta anos para um adulto: longuíssimo prazo. Que maravilha aprender a ir guardando “dinheiro carimbado” para, literalmente, salvar nossa família da amedrontadora “fatura de cartão de crédito pós-férias e pós-Natal”.

LIÇÃO 4 — O VALOR DO DINHEIRO: minhas irmãs e eu aprendemos rapidinho o valor das coisas. Certa vez, nas férias, com todas aquelas cédulas sob nossa responsabilidade, passamos a perguntar o preço de tudo e a avaliar “se valia ou não a pena” abrir nossos potes perante uma tentação de consumo. O impacto de nossas decisões de compra dali em diante (sim, fazer tererê, tomar açaí, ir ao cinema com a tia Denise, brincar na Nicolândia ou comprar picolé em Pirenópolis são todas decisões a tomar) impactaria diretamente nossos saldos em conta, ou melhor, nossos saldos nos potes. E você não imagina quantas e quantas vezes comentamos entre nós algo como “é, acho que não vale a pena” perante uma oportunidade de trocar reais por experiências ou coisas, ainda que de preço baixo. Esse aprendizado é o sonho de todo pai em relação a seus filhos. Meu pai conseguiu. Peça para o seu fazer igual. Tia Maris ensina. Enfim, os potes alteraram drasticamente nossa mentalidade de “paga com cartão, pai”, como se aquela peça plástica fosse uma inesgotável fonte de recursos.

LIÇÃO 5 — LOCK UP: aprendemos o conceito de *lock up*, termo utilizado no mundo dos investimentos para definir um período pelo qual o investidor não pode movimentar ou utilizar o próprio dinheiro. Nesse caso, o *lock up* dos potes, de doze meses, foi um instrumento

protetor contra nós mesmas. Se deu vontade de usar aquele dinheiro no meio do prazo de acumulação? Claro que sim! O gestor dos potes, papai, deixou? Claro que não! Bendito gestor! Bendita regra do investimento.

LIÇÃO 6 — PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR FECHADA: em conversas com nosso pai, passamos a valorizar uma característica ma-ra-vi-lho-sa do plano de previdência que ele tinha na firma para a qual trabalhava. Enquanto estivesse lá, não poderia mexer na poupança que tinha e construía naquela previdência! E isso era uma regra da legislação brasileira. No início, a gente achou isso meio injusto (poxa, e se a gente precisasse daquela grana para uma emergência familiar?), mas depois percebemos que essa regra da tal “Previdência Complementar Fechada” era uma bênção, uma proteção contra os próprios investidores. Se a turma pudesse usar o valor para “emergências familiares”, parte do dinheiro “carimbado” para a aposentadoria já teria virado viagem de férias, troca de carro, pagamento de despesa cotidiana não planejada ou qualquer outra situação similar a essas. Pode apostar.

LIÇÃO 7 — LIMITES: vivenciamos na prática a importância de enxergar e lidar com limites. Meu pai sempre falou que limites são protetivos. É bom termos liberdade, mas dentro de certos limites. Isso pode até parecer paradoxal. Liberdade e limites. Mas não é. Liberdade e limites são como pipoca e guaraná, queijo e goiabada, bolacha de água e sal com leite condensado. Nasceram um para o outro. Na dinâmica dos potes, os limites estavam sempre com a gente, perto da gente e à nossa vista. As cédulas, limitadas e finitas, funcionaram como salvadores limites para nossa voracidade consumidora. Nosso pai sabia que dinheiro era um recurso finito porque, quando ele era criança, meus avós (os pais dele) lidavam com dinheiro em espécie e o viam acabar. E quando acabava, já era. Com a dinâmica dos potes, aprendemos que não é apenas o dinheiro que é finito, mas todo recurso que usamos enquanto estamos aqui sobre a face da Terra!

LIÇÃO 8 — CONTROLAR O FUTURO: aprendemos que, com Atitude Previdente, a gente tinha o poder de controlar o futuro, de certa

forma. Como assim? Deste jeito: o meu pote, os potes das minhas irmãs e o pote dos meus pais foram armas e escudos contra os gastos que alimentariam o dragão da “fatura de cartão de crédito pós-férias e pós-Natal”. Cuidando disso, enfraquecemos o “monstro”, e nosso janeiro começou bem mais leve, o que impactou positivamente todo o ano que se seguiu. Aprendemos que a preparação prévia é a arma que nos permite controlar o futuro! E todas nós gostamos disso. Queremos e vamos controlar nosso futuro, pelo menos em relação ao que estiver sob nosso controle.

LIÇÃO 9 — JUROS: aprendemos sobre juros, sobre a remuneração do dinheiro investido, mesmo não ganhando juros remuneratórios sobre o patrimônio investido, pois seria meio difícil para o nosso pai pagar juros na dinâmica dos potes. Ah, aliás, ainda está achando que nosso pai foi um tonto por não depositar essa grana no banco ou na corretora para ganhar uns juros? Ele nos explicou que quando investimos dinheiro, quando literalmente emprestamos dinheiro nosso para o mercado financeiro, recebemos um prêmio, uma remuneração por isso. Em vez de guardar em potes, essa dinâmica poderia ter utilizado como instrumento de poupança uma conta de investimentos. Mas, sinceramente, o valor (nominal, real, de verdade) que teríamos ganhado em termos de juros, nesse caso, não se compararia com o tanto que aprendemos em termos de educação financeira na prática. Nosso pai fez o que era certo e o custo para nos ensinar tanto foram, sim, os juros que ele perdeu. Mas valeu a pena cada juro perdido. A metanoia estava concluída, na nossa mente e em nossa atitude. Agora, conhecíamos e assumíamos uma Atitude muito mais Previdente para enfrentar a vida.

LIÇÃO 10 — ATITUDE PREVIDENTE NA PRÁTICA: testemunhamos, com nossos três pares de olhos, como nosso pai é Atitude Previdente na veia e como essa forma de viver tem potencial estratosférico, *cajumelérico* até de impactar positivamente a vida de uma família!

Ah, *cajumelérico* é uma palavra que não existe, que foi inventada por alguém, mas que é usada pelo pastor da nossa igreja para classificar uma situação boa demais da conta. E Atitude Previdente é *cajumelérica*! E aquele

final de dia e início de noite tinha sido memorável, incrível, inesquecível... *cajumelérico* também!

Estávamos todos em êxtase. O grande dragão da “fatura de cartão de crédito pós-férias e pós-Natal” tinha se apresentado apenas como uma inofensiva lagartixa. O fogo que antes saía tinindo de suas ventas tinha se transformado em um frustrado: “Afffff”. Dessa vez, ele não tinha conseguido nos atingir. E não conseguiria nunca mais!

Bye bye, dragão! Aprisionamos ele dentro de nossos potes.

Obrigada, pai!

**QUE MARAVILHA
APRENDER A IR GUARDANDO
“DINHEIRO CARIMBADO”
PARA, LITERALMENTE,
SALVAR NOSSA FAMÍLIA DA
AMEDRONTADORA “FATURA
DE CARTÃO DE CRÉDITO
PÓS-FÉRIAS E PÓS-NATAL”.**

RESSIGNIFICANDO A MARATONA

Porto Alegre é demais. Sim, a capital do Rio Grande do Sul é demais, e todo porto-alegrense acha isso e se gaba. A música “Porto Alegre é demais”,³³ praticamente o hino da cidade, eternizada pela deliciosa voz da Isabela Fogaça e composta (o que quase ninguém sabe!) pelo seu esposo e ex-prefeito, deputado estadual, federal e senador, o José Alberto Fogaça de Medeiros, é demais!

Ouso dizer que a Isabela cantando essa música é comparável à Astrud Gilberto cantando “The Girl from Ipanema”,³⁴ à Bebel Gilberto cantando “So Nice”³⁵ ou à vocalista dos Mutantes cantando “Baby”.³⁶ Bah, isso tudo é tri-legal!

Ao desembarcamos no Aeroporto Internacional Salgado Filho para um compromisso esportivo da Marisele, naquele frio e ensolarado mês de junho, logo me dei conta de que, na minha frente, caminhando para a esteira das bagagens, um carinha já estava assobiando “Porto Alegre é demais”. Se você nunca ouviu, ouça! E se algum dia for a Porto Alegre, ouça todos os dias a playlist “Porto Alegre é demais” disponível no YouTube.

Confia.

Estávamos lá para a tradicional maratona internacional que leva o nome da cidade. Uma prova incrível! Amigos próximos nos receberam na

33 FOGAÇA, Isabela. “Porto Alegre é demais”. In: *Porto Alegre é demais*. Porto Alegre: Companhia Zaffari, 2000.

34 ASTRUD GILBERTO; TOM JOBIM. “The Girl from Ipanema”. In: *Verve Jazz Masters 9: Astrud Gilberto*. Nova York: Verve Reissues, 1973.

35 BEBEL GILBERTO. “So Nice (Summer Samba)”. In: *Tanto tempo*. Rio de Janeiro: Ziriguiboom, 1996.

36 OS MUTANTES. “Baby”. In: *Os Mutantes*. São Paulo: Universal Music Ltda., 1967.

capital gaúcha. Do mundo do esporte: Héber e Ana, maratonistas e parceiros de longa data da Marisele. Ele, também empresário e, ela, empreiteira de gente, ambos moradores da cidade desde que se apaixonaram por correr na orla do lago Guaíba. Do mundo da previdência: Rodrigo, Magda, Rangel e Lu, especialistas no tema e operadores de planos previdenciários lá no sul do país, gente de confiança da Marisele.

Eu tinha o compromisso da maratona, sim, em poucos dias. Mas, já no carro, acompanhando o papo da Ana e da Marisele, percebi que essa prometia ser uma viagem muito especial.

Escrevi aqui antes que a Ana era, além de maratonista, empreiteira de gente. Sabe o que é uma empreiteira de gente? É gente que ajuda gente. Gente que cuida de gente. Gente que provoca transformação e crescimento em outra gente. E a Ana faz tudo isso! Ela tinha um projeto incrível só para mulheres chamado “Mulheres em Construção” (@mulheresemconstrucao) e um talento, um dom, um ministério que só podia ter vindo do alto, que era ajudar mulheres das mais diversas realidades e nos seus mais diversos momentos a se reconstruírem. Era cada história de chorar!

Ana usava como pilares de motivação tanto o esporte, como motor de transformação, quanto o foco em um futuro melhor, com o alvo a ser atingido. E nem preciso dizer, né? Falou de esporte e de futuro, adivinha? É a cara da Marisele! Descobri que elas já se conheciam desde a “Volta da Ilha”, em Florianópolis, uns doze anos antes. Correram juntas, na mesma equipe, os 140 quilômetros dessa prova em torno da ilha. Coisa de doido. Coisa de Marisele! Desde aquela oportunidade, não se desgrudaram mais, mesmo à distância.

Pareciam irmãs.

Marisele palestraria para mais de mil e quinhentas mulheres em construção, num evento promovido pela Ana. Ela falaria sobre maratona, planejamento do futuro e, claro, Atitude Previdente. E como a Marisele não dá ponto sem nó, sabia que Rodrigo, Magda, Rangel e Lu poderiam dar seguimento ao cuidado daquelas mulheres, em apoio à Ana.

Convocou todos.

Rodrigo era líder de uma empresa de previdência dedicada aos membros de toda a família. Falou de previdência para a família, falou do Rodrigo. Magda era uma especialista em planos de investimento e previdenciários, aqueles voltados para o futuro. Rangel e Lu, o colorado casado com a gre-mista, dominavam as teorias e as práticas da psicologia econômica e das

finanças comportamentais, área do conhecimento importantíssima tanto para a previdência como para a Atitude Previdente.

Sei que Marisele organizou uma grande conversa sobre todos esses temas com seus amigos especialistas, e a Ana não sabia como agradecer a disponibilidade dessa gente que, a partir de então, também seria considerada empreiteira de gente.

Eduardo, o jovem governador do Estado, abriu os trabalhos lá no anfiteatro da UFRGS, a Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Por mais incrível que pareça, Ana falava para as mil e quinhentas convidadas como se conversasse com elas individualmente. E, logo depois, Marisele e sua trupe da Atitude Previdente e do planejamento de futuro atuaram como a cereja da banana split da Banca 40 do Mercado Municipal da capital gaúcha.

Porto Alegre, maratona, mulheres em construção e a busca de um futuro melhor. Terreno pronto para Marisele fazer algo incrível! É meio comum e óbvio que pessoas comparem uma previdência, um plano de aposentadoria, com uma maratona. Mas uma comparação feita pela ultramaratonista Marisele, ah, é outro nível.

E lá foi ela, mais uma vez, tirar um supercoelho da cartola, fazendo uma das melhores palestras que já a vi fazer. Olha só o que anotei naquele dia sobre essa comparação feita por ela:

AJUDA PROFISSIONAL: Marisele valorizou muito a ajuda profissional, qualificada, personalizada. Dá para correr uma maratona sozinho, na raça? Claro que dá. É possível concluir uma ou mais provas dessa forma? Sem dúvida alguma. Então todo mundo consegue fazer assim? É óbvio que não. Marisele tinha aprendido a correr com a ajuda profissional e qualificada do supertreinador de corrida de rua lá do parque Severo Gomes, em São Paulo, o Ademir. Ela valorizou muito o apoio que teve dele e, claro, valorizou também tanto o papel da Ana na condução das suas mulheres em construção como dos seus amigos, especialistas em previdência, finanças pessoais e investimentos, para a construção de um planejamento de pós-carreira decente. De novo, dá para se preparar adequadamente para o futuro, para a aposentadoria, assistindo a vídeos no YouTube, seguindo influenciador no Instagram ou lendo a biografia de gente que “deu certo”? Deve dar. Mas isso não funciona para 90% das pessoas, 95% talvez. Sendo assim, para a maratona de Porto Alegre ou para seu plano de previdência, no sentido amplo do termo, deve-se buscar apoio profissional e qualificado para nos

acompanhar nessa jornada. Marisele faz muito bem isso. Rodrigo, Magda, Rangel e Lu, também. Não perca tempo na estratégia da tentativa e erro. Você pode se machucar!

ALIMENTAÇÃO E HIDRATAÇÃO DE QUALIDADE: assim como essas duas ações fazem muita diferença tanto na preparação como durante a corrida de 42 quilômetros, o mesmo acontece, metaforicamente, na longuíssima jornada de se construir e consumir uma poupança para o futuro. Note que escrevi construir e, também, consumir. Sim, você constrói sua poupança previdenciária para, a partir de certa idade, consumi-la. Não faz sentido você só construir para não usar. Isso é se esforçar desnecessariamente. Então aprendi naquele evento que um tipo de alimentação e de hidratação também eram fundamentais nessa jornada rumo ao futuro. E Marisele enfatizou que todos devemos nos alimentar e nos hidratar de conhecimento útil para essa corrida. Não é qualquer alimento nem qualquer líquido que entra na boca de um maratonista e, assim, não é qualquer conhecimento que deveria “nutrir” a mente de investidores de longuíssimo prazo. Conhecimentos relacionados com Atitude Previdente, como gestão de riscos, tomada de decisão, pelo menos o básico sobre investimentos, algum domínio sobre indicadores financeiros, tributação, seguros e noções de macroeconomia e política, por exemplo, precisavam ter espaço na nova “dieta” de informação. A corrida do planejamento do futuro não é simples, e exige uma metanoia também em termos de “alimentação”.

COMECE PEQUENO, MAS COMECE CERTO: gente comum, como você e eu, cujo alvo é completar uma maratona, não sai por aí como um doido tentando correr os quarenta e dois quilômetros “direto” — nós começamos “pequeno”. Primeiro caminhando, depois trotando, completando três quilômetros, cinco quilômetros, fazendo treino de volume, chegando aos dez quilômetros, nos dez quilômetros abaixo de cinquenta minutos, depois tentamos a “meia do Rio”, a “meia das Cataratas”, a “meia de São Paulo” e, por fim, uma maratona inteira, pouco abaixo de quatro horas e trinta minutos. Pegou a ideia? A pessoa começa pequeno, mas começa certo, com o foco certo. Pequeno e certo não são sinônimos gramaticais, mas pequeno e errado são antônimos na corrida da previdência! Você tem que começar com o fim em mente. Não comece de qualquer jeito, ou você pode não chegar aonde deseja. Por isso, ajuda profissional é tudo. Não comece um plano previdenciário poupando qualquer valor. Isso

pode ser demais (uma raridade) ou “de menos” (um problema). Você precisa, assim como os maratonistas, identificar o seu *pace*, o seu ritmo de corrida para chegar inteiro lá no final, com disposição para desfrutar o que se apresentará após cruzar a linha de chegada que, na comparação da Marisele, é o momento de aproveitar a poupança construída por duas, três ou mais décadas de vida. Por isso, comece pequeno, sim, mas comece o mais certo possível. E isso tem tudo a ver com o nível de contribuição, de aporte, de investimento que você fará mensalmente, por exemplo.

A CONSTÂNCIA “JANTA” OS TIROS: o conceito de constância eu não preciso explicar. Mas o termo “tiro” pode ser necessário. Na corrida de rua, um tiro é uma corrida mais rápida, acima do seu ritmo confortável, para recuperar algum tempo perdido, corrigir o ritmo médio ou ultrapassar alguém que esteja na sua frente. Na maratona, quem vai “na manha do gato”, constante, no ritmo pré-determinado em parceria com seu técnico, raramente tem problema de finalizar o desafio. Agora, corredores que mudam muito o ritmo desgastam-se muito mais, se cansam mais e quase sempre “quebram”, o jargão usado nesse esporte para definir um encerramento precoce da corrida. Marisele foi matadora nesse comparativo, sob os três mil olhos, três mil ouvidos, mil e quinhentos cérebros e mil e quinhentos corações congelados de tanta atenção. Na construção do planejamento de futuro, constância é muito, muito importante. Definir um montante a ser investido todos os meses e encaixá-lo no orçamento mensal, a fim de que essa grana se torne sagrada em termos de destino, é ouro. Isso é constância. O contrário disso, ficar dando “tiros” — ou seja, um mês deposita X, nos dois meses seguintes não faz aportes e, depois, tenta dar um “tirinho” depositando dois X — é uma estratégia ruim. Isso porque a falta de disciplina e de comprometimento vai ser, pode apostar, a principal desculpa para o encerramento precoce da tentativa de se construir uma poupança para o futuro. Rangel e Lu, os especialistas em finanças comportamentais e psicologia econômica, confirmaram isso com dados e estudos numa breve intervenção. Constância é tudo em previdência. Mas defina seu nível necessário de constância com seu “técnico”. Lembre-se de que a constância “janta” os tiros.

FOCO LÁ NA FRENTE: eu não conhecia a história, mas procure aí na internet. Marisele mencionou o caso do maratonista paranaense Vanderlei Cordeiro de Lima, nas Olimpíadas de Atenas no ano de 2004. Ela nos

contou que o atleta brasileiro vinha liderando a maratona olímpica, superconcentrado. Isso até que um doido saiu da calçada e foi de encontro ao corredor, interrompendo sua corrida por alguns segundos. Resolvida a questão, Vanderlei perdeu algumas posições, mas voltou a se concentrar na corrida e finalizou a prova num honroso terceiro lugar, obtendo a medalha de bronze. Guarde isso! Marisele sacou desse exemplo uma bela lição. Como o planejamento de futuro é um processo, uma jornada de longuíssimo prazo, assim como no caso do Vanderlei, haverá percalços pelo caminho, mas você não pode, pelo menos não deve, esquecer-se do alvo. Sim, enquanto estiver construindo a poupança de dinheiro que vai sustentá-lo no futuro, sem que você tenha a obrigação de trabalhar para ganhar alguns trocados, haverá um sem-número de situações que vão sugerir que você pare. O Vanderlei poderia ter parado. Poderia usar a desculpa de que foi prejudicado e ter desistido. Até teria um lamento razoável e lícito. Mas não foi o que ele fez. Ele voltou para o foco e finalizou a corrida. Durante a “corrida” de construção de um plano de previdência, você se deparará com rentabilidades negativas (várias), apertos financeiros (vários), tentações de consumo (incontáveis), entre outros percalços. Dica da Marisele: não pare! Não se permita ficar desconcentrado por muito tempo com isso. Mantenha o olhar lá na frente. Mantenha o foco. Lembre-se de que ninguém vai encerrar a maratona por você. É você e você apenas. Talvez, com sorte, você e a Marisele! Torço por isso. E se você não construir uma planejada poupança para sustentá-lo no futuro, aí os percalços passarão de esporádicos para frequentes. Não queira viver isso. Foque!

CONHEÇA DE ANTEMÃO O PERCURSO E PREPARE-SE PARA AJUSTAR O RITMO: raras são as maratonas em terreno plano do quilômetro um aos quarenta e dois. Não existe maratona que comece e termine com os mesmos confortáveis vinte graus de temperatura. Sendo assim, todo maratonista decente, amador ou profissional, busca se informar ao máximo sobre o percurso a fim de planejar, antecipadamente, mudanças de ritmo que deverá fazer. Sacou? Pois Marisele trouxe esse ensinamento para o mundo da previdência. Na média, uma pessoa tem dos vinte ou vinte e cinco anos até os sessenta ou um pouquinho mais como horizonte de tempo para construir sua poupança. Na média, uma pessoa comum enfrenta várias diferenças no percurso durante esse período. Elas se casam, têm filhos, algumas se divorciam, investem em negócios próprios, quebram, jogam na Mega-Sena e

nunca ganham, trabalham em empresas que oferecem planos de previdência, depois partem para outras experiências profissionais que não oferecem o benefício da previdência privada, investem em ativos voláteis e obtêm boas rentabilidades, mantêm posições nesses mesmos ativos e perdem muita grana, ficam doentes... *Mano do céu*, viver é um troço muito volátil! Aprendi, na fala da Marisele, que muita coisa não conseguimos prever com exatidão, mas a maioria é meio óbvia que vai acontecer. Por isso, vivamos com Atitude Previdente. Antecipe-se, prepare-se, não vá de encontro (contra) ao acaso de qualquer jeito. Uma atitude negligente ou displicente na avaliação do percurso e na preparação para adequar o ritmo na hora certa pode ser decisiva, negativamente falando, impactando demais a construção da poupança no volume necessário. Não corra por aí de qualquer jeito. As chances de não chegar no final são muito, muito maiores do que as chances de completar com êxito a carreira proposta.

CORRA SOZINHO, MAS CORRA JUNTO: essas corridas de rua que temos por aí, permitindo que milhares ou dezenas de milhares de pessoas comuns tenham a sensação de que, ainda que amadores, estão fazendo algo “profissional”, foi outro gancho incrível que Marisele usou. De fato, quem já participou de uma prova organizada de corrida de rua já se sentiu como um corredor profissional. O ritual de pegar o kit de competição, de fixar o número no short ou na blusa, de instalar o chip no tênis, de receber água ou banana durante a prova e de encerrar bonito, recebendo uma medalha de participação e, com sorte, conseguindo acesso a fotos suas em atividade no percurso, não tem preço. São nossas horas de fama no mundo do esporte, não interessa se completamos a prova em três horas e meia ou em quase cinco horas. Quando falava sobre isso, Marisele convidou Rodrigo e Magda para subirem ao palco e os apresentou como os “organizadores da maratona do futuro”. De fato, eles são profissionais responsáveis pela gestão competente de empresas de previdência. E ela foi mais longe. Lembrou sua audiência que nessas maratonas “profissionalmente amadoras” você corre sozinho, mas também corre junto. Você está na sua corrida particular, ninguém vai roubar a sua medalha, mas você corre com o apoio e com o incentivo de um monte de gente.

E que tipo de gente?

Gente como o pessoal da organização, que no caso da previdência são as Entidades Fechadas e Abertas de Previdência Complementar, os profissionais

de previdência, os órgãos reguladores e fiscalizadores e as associações que desenvolvem e promovem a consciência previdenciária.

Gente como os técnicos, que no caso da previdência são os planejadores financeiros pessoais, os CFPs (*Certified Financial Planners*), os profissionais das empresas de previdência, o pessoal do atendimento dessas instituições, os gestores de investimento, os líderes, os dirigentes e os conselheiros. É essa gente que batalha dia e noite para conseguir os melhores desempenhos para os investimentos feitos pelos clientes, as melhores soluções, os melhores planos e que ajuda você a tomar as melhores decisões.

Nesse ponto, Marisele nos lembrou de uma ação muito bacana feita por uma empresa de previdência de São Paulo que enviava e-mails, como se fossem cartinhas de incentivo aos seus mais de vinte mil participantes, à medida que eles atingiam marcos de saldo em suas contas previdenciárias. E tanto esses marcos como o design da comunicação em si estavam relacionados com a corrida. Cada um que atingia 5K, 10K, 21K (meia maratona), 42K (maratona), 100K, 250K, 500K e 1 milhão no seu saldo da poupança previdenciária contava com essa ação de celebração, de incentivo e de motivação por parte da empresa. Segundo ela, isso era um sucesso!

E continuando, gente como os outros corredores, que no caso da previdência são os milhões de brasileiros e brasileiras anônimos que estão, individualmente, mas em grupo, esforçando-se para construir um futuro melhor, bem melhor que o “futuro óbvio”, aquele em que haverá muito mais perrengue do que dignidade.

Gente como a liderança das empresas (essas lindas) que oferecem o benefício da previdência privada ou complementar para seus funcionários, muitas ainda dando dinheiro (a tal contrapartida) para seus empregados investirem no futuro!

Por fim, gente como os torcedores, que no caso da previdência são os nossos familiares e beneficiários diretos do nobre ato de colocar em prática a Atitude Previdente em prol da construção de uma poupança previdenciária privada, individual e particular. Se não for por você, faça sua previdência por eles!

Entendeu? Na maratona e na maratona da previdência, tudo bem começar correndo sozinho, mas depois corra junto! Não se aventure sozinho por muito tempo. Você só tem a perder.

CHEGUE BEM PARA RECEBER A MEDALHA: por fim, lembro que naquela tarde Marisele pediu que Ana subisse ao palco. Naquele momento, com sua

amiga-irmã-companheira, era nítido que já estava no final da apresentação. Sem desvalorizar uma palavra sequer de tudo o que tinha dito, Marisele enfatizava e supervalorizava o chegar bem. Segundo ela, de nada adiantava esforçar-se por 42 quilômetros para desabar após cruzar a linha de chegada! A linha de chegada, segundo ela, é tão somente o início do novo ciclo. E, para isso, completar o percurso não é suficiente, é preciso completá-lo bem. E aí entrava a Ana. Em seu trabalho de décadas ajudando a restaurar mulheres no “Mulheres em Construção”, ela começava tudo pela saúde física, por meio do incentivo ao esporte. Daí para frente, continuava seu ministério utilizando, para isso, tijolos emocionais, cimento espiritual, argamassa motivacional, tinta curativa e decorando a nova casa (suas alunas) com sabedoria de primeira. Todos esses materiais da Atitude Previdente! Para Ana e para Marisele, é necessário chegar bem o suficiente para aproveitar todo o esforço feito nos 42 quilômetros de superação. E, no caso da poupança previdenciária, de que adianta juntar uma bela grana e não ter saúde para aproveitá-la? De que adianta um saldo relevante na previdência sem uma família para poder compartilhar uma refeição em torno da mesa farta? De que adianta ter milhões na empresa de previdência, mas não ter saúde emocional ou espiritual para saber usar e abençoar o mundo com o fruto dessa construção?

Não é apenas sobre juntar dinheiro. É sobre ter prosperidade.

Eduardo, o governador, foi o primeiro a se levantar para aplaudir a apresentação da Marisele. Ele tinha sob sua liderança, ainda que temporária à frente do cargo político, o Instituto de Previdência do Estado do Rio Grande do Sul e, logo depois, chamou Marisele para participar de diversas ações voltadas à educação financeira e previdenciária por lá.

Incentivados por ele, todas as espectadoras daquele inesquecível “Mulheres em Construção: especial de planejamento para o futuro” levantaram-se e igualmente aplaudiam Marisele como se, por meio das palmas e das lágrimas, tentassem retribuir o conhecimento que agora abria seus olhos de forma tão impactante e profunda sobre a importância de se construir uma previdência, no sentido mais amplo possível, usando como fagulha o exemplo da maratona.

Naquela noite, no restaurante Prinz, o Rodrigo e a Magda me falavam que mais da metade das mulheres presentes tinha se decidido por um dos planos de previdência oferecidos e gerenciados por eles. Contrataram planos para si e para seus familiares. Isso sem contar os inúmeros pedidos sobre os canais de contato para obterem orientações ou mais informações.

Héber, marido da Ana, confessou-nos uma travessura. Maratonista experiente, mas um ser humano de sensibilidade diferenciada, disse para Ana que logo no início percebeu que aquela seria uma tarde especial. E sabe o que ele fez? Iniciou, sem a Ana saber, uma transmissão ao vivo pelas redes sociais da esposa. Ele contabilizou mais de 70 mil espectadoras on-line, do início ao fim. Parte pela credibilidade da Ana. Parte pelo conteúdo da Marisele. Ah, essas duas... Nos primeiros cinco segundos após a revelação da travessura, Ana pareceu meio brava, mas depois se derreteu em gratidão e orgulho por tudo aquilo que conquistou com as próprias mãos, lembrando-se que tem investido bem os talentos que recebe lá de cima. Rangel e Lu, o casal em que um torce para o Inter e o outro para o Grêmio, não pararam de autografar seus livros e receberam convites para consultorias pessoais e cursos.

Lá em Porto Alegre, foi uma senhora tarde de sementeira. Um senhor tempo de despertamento! Uma baita sessão de resgate e de construção da Atitude Previdente em corações férteis.

E não só lá, mas tenho certeza de que tem sido também aqui para você, que lê tudo isso.

A Marisa Bravi, a parte “Mari” do nome da Marisele, deve estar cheia de orgulho.

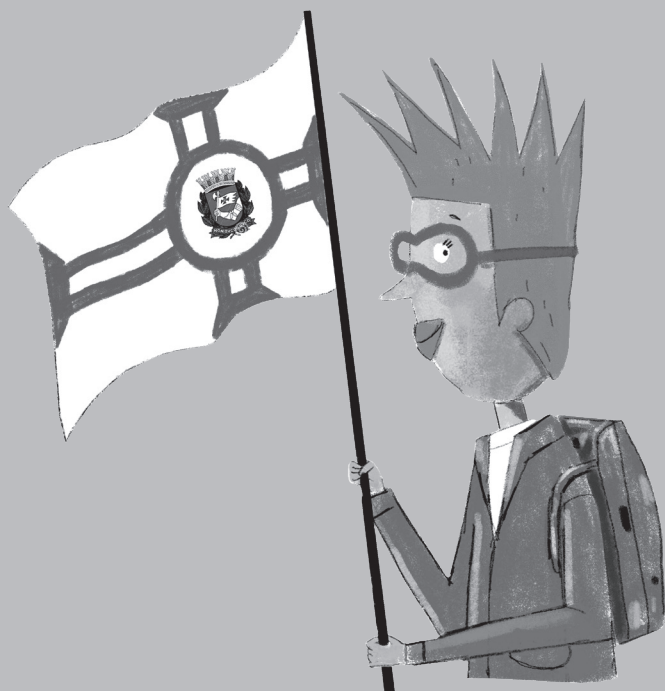
Porto Alegre é demais!

Sempre foi. Sempre será.



**DURANTE A “CORRIDA” DE
CONSTRUÇÃO DE UM PLANO
DE PREVIDÊNCIA, VOCÊ
SE DEPARARÁ COM
RENTABILIDADES NEGATIVAS
(VÁRIAS), APERTOS
FINANCEIROS (VÁRIOS),
TENTAÇÕES DE CONSUMO
(INCONTÁVEIS), ENTRE
OUTROS PERCALÇOS. DICA DA
MARISELE: NÃO PARE! NÃO SE
PERMITA FICAR
DESCONCENTRADO POR
MUITO TEMPO COM ISSO.
MANTENHA O OLHAR LÁ NA
FRENTE. MANTENHA O FOCO.**

A IMPORTÂNCIA DO PROTAGONISMO E DO EXEMPLO DA CIDADE DE SÃO PAULO



Marisele e eu estávamos no trânsito, em São Paulo. Não me lembro para onde estávamos dirigindo, mas nos locomovíamos lentamente sobre o asfalto da avenida Santo Amaro.

Enquanto eu executava repetida e automaticamente a disciplina de “acelerar e frear”, Marisele apenas observava pela janela o vaivém de transeuntes, carros, motos e ônibus. Até que...

— Você viu ali, atrás do ônibus?

— Vi o quê?

— Aquele adesivo ali.

— Marisele, há vários.

— Aquele do brasão.

A imagem do brasão, que dividiu minha atenção com o carro da frente e o motociclista que passava raspando pelo retrovisor do lado do passageiro, fazia parte do clássico adesivo colocado pela Prefeitura Municipal de São Paulo em toda viatura ou peça de infraestrutura da cidade. O adesivo é basicamente a expressão do brasão do município, o mesmo que vemos na bandeira.

— Ah, vi sim — respondi, não conseguindo disfarçar um razoável desinteresse.

— Já sabe tudo sobre ele e, principalmente, por que esse adesivo deveria fazer parte da sua vida?

— Não, Marisele. Diga aí. Já tenho quase vinte anos de São Paulo. Minhas três filhas são “paulistanas da maternidade Pro Matre”, da gema. Comumente me classifico como o porto-alegrense mais paulistano que já existiu. Sim, Marisele. Pode me educar, pois já estou envergonhado de nunca ter me interessado pelo principal símbolo da cidade que tão bem me acolheu.

— Então preste atenção — enfatizou ela. E começou: — Vou ler. Segundo informações da prefeitura da cidade, que eu acabei de confirmar aqui no website oficial, “o Brasão de Armas da cidade de São Paulo foi criado em 1916, durante o governo municipal de Washington Luís, por meio de um concurso. Foi vencedor o desenho de Guilherme de Almeida e José Wash Rodrigues”.³⁷

— Aham — concordei.

E ela continuou.

— Ouça isso! Esse brasão é formado por um escudo, com um braço empunhando a bandeira da cruz de Cristo, usada pelos navegantes portugueses e simbolizando a fé cristã. Sobre ele, há uma coroa de cinco torres visíveis (sendo oito no total), que representa a emancipação política da capital. As laterais são adornadas por ramos de café: o principal fator da economia paulista na época.³⁸

— Estou vendo. Olha um aqui na lateral desse outro ônibus e daquela viatura do CET,³⁹ a turma que cuida do trânsito na cidade — respondi.

— Antes de chegar no ponto mais crucial, ouça só mais isso. Olha que lindo! Está vendo o campo vermelho no escudo? A cor faz referência ao sacrifício e ao derramamento de sangue ocorrido com frequência na história da cidade. Esse material diz que “a cor simboliza ardis, guerras e vitórias”. O escudo português lembra os colonizadores. O braço destro armado, segurando a bandeira, faz alusão ao espírito do povo, pronto a lutar por seus direitos, independentemente da força do inimigo. E isso também remonta à época das descobertas, lá pelo século XVI. Por fim, o pendão farpado de quatro pontas e a haste lanceada exaltam o bandeirismo, e a cor prata traduz a lealdade, a nobreza e a glória.

— Caracas, Marisele. Andar com você é vida! Compartilha aí o link desse material no meu WhatsApp, por favor. Dia 25 de janeiro⁴⁰ está logo aí, bora educar até paulistano de nascimento, pois muitos também não devem saber disso, aposto. Que honra viver num lugar assim. Legal conhecer um

37 PREFEITURA DE SÃO PAULO. *Não sou conduzido, conduzo*. Disponível em: <https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/comunicacao/arquivos/manual_identidade_visual/brasao/Historia_do_Brasao_e_da_Bandeira_de_Sao_Paulo.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2024.

38 *Ibidem*.

39 Companhia de Engenharia de Tráfego.

40 Aniversário da cidade de São Paulo.

algo a mais tão relevante sobre a história das cidades. Todas devem ter sua “lindeza”, como eu sempre falo. E a cereja do bolo, qual é?

Não tinha me esquecido das primeiras palavras emitidas por ela: “por que esse adesivo deveria fazer parte da sua vida?”

— Então, preste atenção nisso. Está vendo aquelas inscrições em latim ali na parte de baixo?

— Não, deixa eu chegar mais perto da lateral do 5111.⁴¹ Sim, agora estou vendo. *Nôun duv-côr dvucô*. Acho que é isso...

— A inscrita *Non Dvcor Dvco* se pronuncia *nôn ducór dúco* e significa: “Não sou conduzida, conduzo”, valorizando o protagonismo e a independência das ações desenvolvidas pela cidade e seu papel de liderança no estado e no país. Está entendendo o que isso tem a ver com nossa conversa sobre Atitude Previdente, com a preparação para o futuro e também com previdência?

— Mais ou menos — respondi, enquanto tentava acelerar algumas sinapses a fim de tentar chegar perto do veloz, acertado, criativo e provocativo raciocínio da Marisele!

— Meu lindo, preste atenção... sei que você não é muito fã de tatuagens, mas se eu pudesse sugerir uma, uminha só, pra você, seria o brasão da cidade. *Non Dvcor Dvco* tem tudo a ver com ser previdente, com Atitude Previdente, com o que você tem aprendido e tentado também ensinar. Pensa só... a cidade de São Paulo é, com todos os seus problemas e dificuldades, um exemplo em termos de protagonismo, progressismo, independência, proatividade. Ela é uma cidade “pra frentex”. Ela mais que comunica essa inscrição, ela vive isso. Você e eu somos testemunhas oculares disso. A cidade de São Paulo nos explicita dia e noite que “não quer ser conduzida, mas conduzir”. Olha que ensinamento sensacional.

Marisele, agora, praticamente discursava no banco do passageiro, numa empolgação que tinha visto poucas vezes.

— É isso, *Non Dvcor Dvco*. Não devemos nos deixar ser conduzidos em nada, quanto mais em nossos esforços de planejar o futuro, de preparar nosso pós-carreira ou aposentadoria. Nós é quem devemos conduzir, no máximo que for possível, a nossa própria vida.

— Caramba, faz todo sentido — concordei, enquanto ela continuava.

— Lembra no livro do Marcos Silvestre, o *Previdência particular*,⁴² quando

41 Esse número refere-se à identificação do trajeto ou linha do ônibus e, nesse caso, era o Terminal Santo Amaro.

42 SILVESTRE, Marcos. *Previdência particular*. São Paulo: Faro Editorial, 2017.

ele sugere aquele conceito todo especial para a tal previdência particular? Ele propõe que isso deveria ser um esforço de mobilização exclusivo. Esforço! Só quem se esforça é quem está a fim, quem é protagonista, quem não quer ser conduzido. E tem mais. Ele escreveu que previdência é um projeto individual autônomo. In-di-vi-du-al e au-tô-no-mo! Protagonismo na veia! Esse autor só pode ser paulistano da gema. Ouça isso, Cris. Ele finaliza dizendo que na construção da sua previdência particular, a pessoa se planejará e se empenhará, fazendo esforços poupadores e investidores voluntários para acumular uma reserva financeira particular para ter uma renda mensal regular para pagar suas contas de cada mês (no futuro). Isso é muito São Paulo. São Paulo é a cidade mais Atitude Previdente que eu já conheci. São Paulo deveria ser sua mais nova “professora e influenciadora”, tanto para você continuar sua disciplina de construir algum patrimônio para se sustentar no futuro como para você en-si-nar, e-du-car, des-per-tar e in-flu-en-ci-ar sobre o imenso valor da Atitude Previdente para a vida das pessoas!

Uau, pensei comigo. Marisele tinha ido longe. Marisele tinha sido muito Marisele Previdente mesmo. Isso que ela tinha feito era a cara dela. Observadora do cotidiano, promotora dos benefícios da Atitude Previdente e educadora em qualquer tempo. Só não me surpreendi mais porque convivo com Marisele dia e noite.

— Marisele, incrível isso. De fato, não curto tatuagem. Não pela arte em si, mas pelo medo da agulha e da dor. Talvez se desse para fazer com anestesia geral, eu poderia pensar nisso. Mas foi a-ni-mal conhecer tudo isso! Esse brasão está estampado em todos os lugares da cidade, e veja como nossa falta de mínima curiosidade nos afasta de tanta coisa boa, de tanto conhecimento útil. Estou chocado.

E continuei:

— Sabe aquele meu amigo Rodolfo, aquele que está classificado como “Rodolfo, da Cinthia” no meu celular? Pois agora me lembrei que a frase dele no WhatsApp é isso aí, *Non Dvcor Dvco*. Eu achava que era uma língua estranha, mas pelo que você me explicou agora, estranho e bárbaro foi eu ao nunca ter sequer demonstrado curiosidade em relação a isso.

— Cola na minha que você tem sucesso, meu filho — replicou Marisele.

Mas agora era eu que não conseguia parar de falar. E Marisele sabe que isso acontece quando ela desperta em mim o convite que o Paulo (o São, o apóstolo, o personagem da Bíblia dos cristãos) fez aos caras de Roma, no

capítulo 12. Nessa passagem ele convidou todos a uma metanoia com a seguinte frase: “transformai-vos pela renovação do vosso entendimento”.⁴³

Era isso que, mais uma vez, estava acontecendo no meu convívio com a Marisele. Uma metanoia! E as metanoias são absolutamente necessárias.

— Marisele, Atitude Previdente é a cara São Paulo. Atitude Previdente é, também, não querer ser conduzido. Atitude Previdente é tentar, o máximo que se puder, conduzir as situações da vida. Atitude Previdente é *Non Dvcor Dvco*.

E eu continuava:

— Marisele, eu não quero ser conduzido nem ser muito dependente de terceiros no meu período pós-carreira ou na minha aposentadoria. Ninguém deveria querer isso. Não quero depender demasiadamente das meninas, do Estado brasileiro, da obrigação de ter que trabalhar para trocar meu esforço, que lá frente será bem mais limitado do que hoje, por algum pagamento em forma de salário. Mas, realmente, para que nada disso aconteça, todos precisam começar a fazer algo hoje. Como a cidade de São Paulo um dia decidiu fazer!

— Bem, estamos chegando em casa, e como sempre encerramos nossa conversa, me diga: com base em tudo que descobrimos hoje, qual conselho você daria sobre tudo isso tanto para suas filhas pré-adolescentes que você tanto ama como também para os adultos que você ajuda lá na sua igreja?

— Ah, Marisele, sei lá. Minha mente está em ebulição. Me dê um tempo pra digerir tudo isso. Acho que preciso escrever... fixo melhor as coisas quando rabisco esse tipo de conversa.

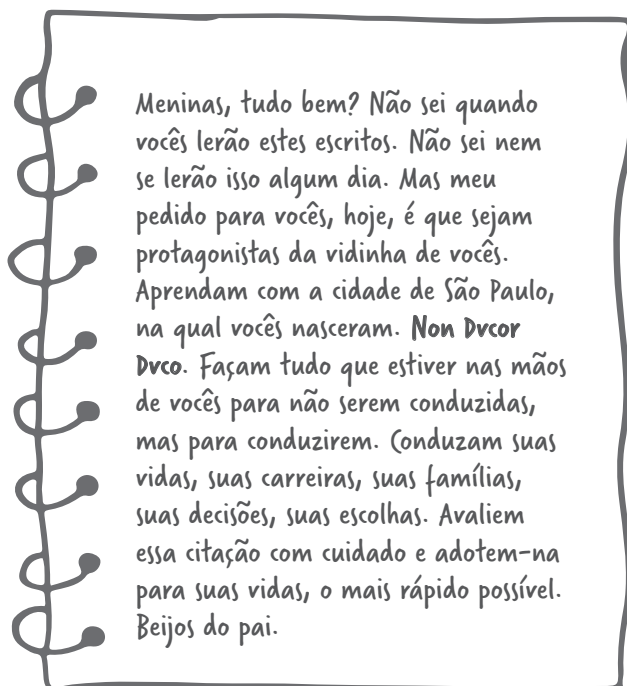
— Tá bom — Marisele respeitou.

Que dia ao lado dela! Obrigado, Marisele.

Mais tarde, como sempre fazia, abri meu caderninho carinhosamente chamado de “Sabedoria Pura para o Futuro” e escrevi exatamente o texto a seguir.

43 BÍBLIA, N. T. Romanos. In: Bíblia Sagrada: nova Almeida revista e corrigida. Disponível em: <<https://www.bible.com/pt/bible/212/ROM.12.2.ARC>>. Acesso em: 20 dez. 2024.

Meu conselho para Rafaela, Lorena e Laura (e válido para qualquer pessoa, jovem ou adulto) foi:



**NÃO DEVEMOS NOS DEIXAR
SER CONDUZIDOS EM NADA,
QUANTO MAIS EM NOSSOS
ESFORÇOS DE PLANEJAR O
FUTURO, DE PREPARAR
NOSSO PÓS-CARREIRA
OU APOSENTADORIA.
NÓS É QUEM DEVEMOS
CONDUZIR, NO MÁXIMO
QUE FOR POSSÍVEL,
A NOSSA PRÓPRIA VIDA.**

**DO JOGO
DO RATO
À TABUADA
DO RISCO**

Olá! Aqui é a Rafaela, de novo. Este capítulo também é meu, mas eu o escrevo em situação bem diferente. 😊

Estávamos em Colinas do Sul, no estado do Goiás, considerada a nova São Jorge do pedaço. Quem conhece os lados da linda Chapada dos Veadeiros sabe que os municípios de Alto Paraíso e São Jorge funcionam como as duas principais localidades de apoio a turistas em visita ao parque nacional que fica ali perto e, também, como base de acesso às inúmeras atividades ao ar livre que há por lá, como as cachoeiras, as águas termais e a pescaria de tucunarés.

Mas, de um tempo para cá, o município de Colinas do Sul, que também garante certa proximidade do parque, ganhou justo protagonismo, principalmente pela enorme vantagem de ser vizinho do imenso lago da Serra da Mesa, o quinto maior do país, criado artificialmente durante a execução do projeto da hidrelétrica de mesmo nome.

E o que nós fazíamos por lá?

Era véspera de mais um Ano-Novo, e era tradição passar esse período no rancho do meu tio César. Entre crianças e adultos, estávamos em 26 pessoas na propriedade dele, cada família em seu chalé privativo e todos os primos e primas (eu, inclusive) no “alojamento da gurizada”, construído especialmente para interação entre os mais velhos e cuidado dos menores.

Uma festa!

Tio César era mago em preparar lugares acolhedores. Lá no rancho, ele tinha seus parceiros de construção, todos moradores do entorno. Mas algumas semanas antes de chegarmos, tio César tirava umas férias do banco onde trabalhava e “colocava a mão na massa” com eles o dia todo para, ao

cair do sol, festejar a evolução dos consertos e melhorias em torno do fogão de lenha ou da churrasqueira, tratando seus trabalhadores como verdadeiros amigos. E a gente via o resultado disso tudo em cada detalhe do rancho! A cada ano, testemunhávamos a ótima utilização de tijolos, cimento e amor, muito amor. Tudo feito com zelo e capricho. Acho que meu tio ainda vai ser prefeito de Colinas do Sul. Anota aí!

Havia quatro dias, as atividades outdoor, como passear de barco pelo lago, visitar a cachoeira do Curralinho, pescar tucunarés e tomar banho no rio Tocantinzinho (o ponto alto de lá) estavam canceladas!

Só chovia.

A salvação do passeio? Tia Marisele e três amigos dela, o simpático tio Toninho, um mineiro que trabalhava com previdência e riscos lá em Belo Horizonte, e o casal Chico e Paula, paulistanos e especialistas em pescaria esportiva em água doce e em gestão de riscos corporativos. No caso desse tio Chico, era incrível seu arsenal de varas, carretilhas e, principalmente, iscas artificiais! Pense em todas as cores possíveis! Uma diversão para a garotada e admiração pura para tio César, outro pescador de mão cheia!

De tanta chuva, nesse ano o rancho do tio César tinha se transformado de “ponto de apoio para as diversas atividades outdoor” para um “centro de jogos saudáveis” como carteadado, General,⁴⁴ jogo da velha, Imagem e Ação, War II e, sempre, jogo do rato!

Jogo do rato era o campeão. Não conhece? Aquele de ligar os pontinhos e contar quem fecha mais quadrados? Dá para fazer até em guardanapo de restaurante.

A trupe dos primos era composta por Pipo, Caio, Luca, Davi, Lorena, Laura, Cacá, Guga, Yuri, Nick, Igor, Patrick, Tatá e eu. E o que faziam na chuva? Claro que se mantinham ativos, numa jogatina só, enquanto o aguaceiro não dava trégua.

— Tio César, essa chuva não vai parar? — perguntava um.

— Tio César, quando para a chuva? — emendava outro.

— Tio César, sem sol, sem barco, né? — comentava outra prima.

Coitado do tio César.

Ele obviamente não tinha resposta para essas perguntas, mas falava o mesmo sempre:

44 Aquele dos cinco dados jogados com copo de couro para marcar 1, 2, 3, 4, 5, 6, sequência, *fool*, *four* e general.

— Pessoal, esse é o risco de vir para o rancho nessa época do ano. Em dezembro chove por aqui. Chove muito. É a vida...

Marisele, tio Toninho, tio Chico e tia Paula estavam supervisionando a jogatina da turma enquanto jogavam conversa fora com os adultos, mas a resposta do tio César tinha, de certo modo, mexido com os quatro. Entrelharam-se como que se dissessem reciprocamente: “agora essa garotada vai pirar”.

— Pessoal, pessoal, reunião aqui em torno da mesa do tio César — convocaram.

Em poucos segundos, todos os primos e primas, liderados por mim e pela Catarina (a Cacá), estavam sentados e atentos, esperando, quem sabe, por uma atualização meteorológica favorável ou por mais um novo passatempo.

— Quem prestou atenção no que o tio César falou agora mesmo? — começou Marisele.

Todos responderam o óbvio, que sim, ainda que, na verdade, que não! Mas estava valendo.

— Tio César nos disse que vir para o rancho entre dezembro e fevereiro é um risco, porque agora é época de chuva — lembrou.

Tio Toninho perguntou:

— Risco é bom ou risco é ruim?

Como em uma só voz responderam que risco é um troço... ruim! Pelo menos, a palavra soava como algo negativo, uma vez que ninguém ali saberia conceituar risco sem antes gaguejar e, logo depois, chutar qualquer coisa só para tentar acertar.

— Risco. Ris-co. É só ouvir. É claro que é ruim. Risco é problema — sugeriu Caio.

— Risco combina com problema — emendou Pipo.

Até aquele momento, eram apenas opiniões chutadas pelos primos e primas, “zero” especialistas no tema.

Tio Toninho sorriu e tia Marisele deu uma piscadela para ele. Estava pronto o cenário para uma das lições mais espetaculares e úteis e inesquecíveis e tudo mais que já tivemos, não só no rancho do tio César como em toda nossa convivência com a tia Marisele.

Era a “lição do jogo do rato para a tabuada do risco”. Atitude Previdente na veia!

— Pessoal, já é hora de vocês entenderem um dos conhecimentos e das competências que vocês mais vão usar na vida, ao lado de tomar decisões,

que é identificar, avaliar, tratar e lidar com riscos. E ninguém melhor do que tio Toninho, tio Chico e tia Paula para lhes explicar isso — introduziu Marisele.

Olhos e ouvidos atentos. Cérebros ligados. E não apenas os da criança. Disfarçadamente, mas nem tanto, todos os adultos também estavam com seus ouvidos “mais pra cá” do que para a conversa deles.

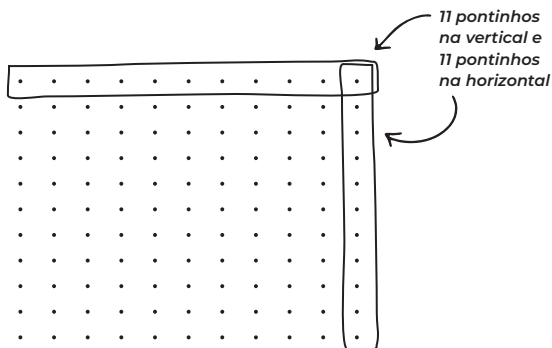
— Turminha, primeira coisa. Guardem isso. Risco não é nem ruim nem bom. Risco não é negativo nem positivo. Risco é a possibilidade do acontecimento, da realização ou da materialização de alguma situação qualquer. Por exemplo, se vocês jogarem na Mega Sena da Virada na lotérica de Colinas, todos correm o risco de ganhar um bom dinheiro. E isso é, teoricamente, bom. Se vocês forem nadar no lago sem supervisão de um adulto, correm sério risco de se afogar, e isso é péssimo. Entenderam? — perguntou tio Chico.

A resposta veio em forma de silêncio, nos olhos arregalados, no respirar curto e no leve balançar positivo das cabeças.

Nunca ninguém tinha ouvido isso dessa forma tão simples e direta. Nem os primos e primas nem, acho eu, os adultos, com exceção do tio César, que trabalhava em banco e sabia dos riscos envolvidos na atividade dele, como os riscos de gente que pega dinheiro emprestado do banco e não consegue pagar, assim como o risco de as pessoas caírem em fraudes diversas pelo celular.

— Peguem uma folha em branco e desenhem aí um jogo do rato, com onze pontos na vertical e onze na horizontal — solicitou. — E sigam minhas instruções — orientou o tio Toninho.

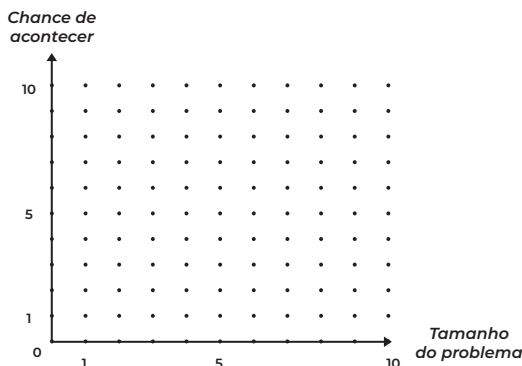
Em poucos segundos estávamos com nosso primeiro desenho em mãos, parecido com a imagem a seguir. Praticamente o início de um jogo do rato.



Tio Toninho foi dando orientação até transformar nossa base de jogo do rato no que ele chamava de “tabuada do risco”.

— Agora tracem duas setas conforme esse meu desenho, escrevam os números um, cinco e dez na vertical e na horizontal, escrevam “chance de acontecer” e “tamanho do problema” nesses locais aqui — mostrava ele.

Sei que o resultado que tínhamos agora em mãos era mais ou menos assim:



— Agora — disse ele — vai começar o jogo da tabuada do risco. Tem gente rápida em matemática aí?

Ixi! Pensa numa turminha competitiva. Os primos, as primas e os pais, obviamente, todo mundo se manifestando e se acomodando na cadeira, sedentos por uma competição.

Antes de começar, tio Chico deu uma breve explicação do quadro que cada um tinha na frente. Falou que aquela base de jogo do rato era, agora, um mapa de risco. No eixo vertical estava a possibilidade, a chance ou a probabilidade de uma situação qualquer acontecer, enquanto no eixo horizontal aparecia o tamanho do impacto que aquilo poderia causar, caso acontecesse.

Até os mais novos, de doze anos ou menos, entenderam.

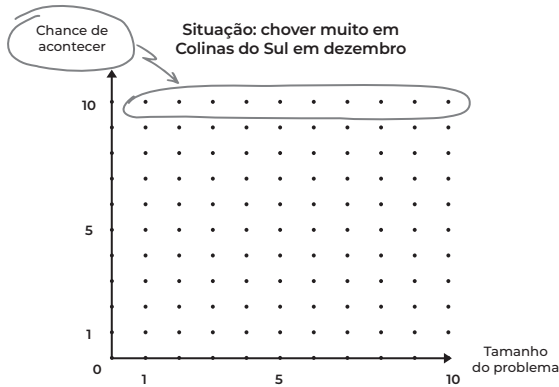
— Agora vamos lembrar do que o tio César falou. Vamos criar nosso mapa de risco. Escrevam aí assim, como eu escrevi. Situação: chover muito em Colinas do Sul em dezembro.

Todos escreveram isso acima dos pontos.

— Pessoal, agora pensem comigo. Qual é a chance, a probabilidade de chover muito aqui no rancho nessa época do ano, conforme o tio César nos falou? Identifiquem e circulem de zero a dez na linha correspondente — pediu ele.

Quase todos nós fizemos o que fiz em meu desenho abaixo.

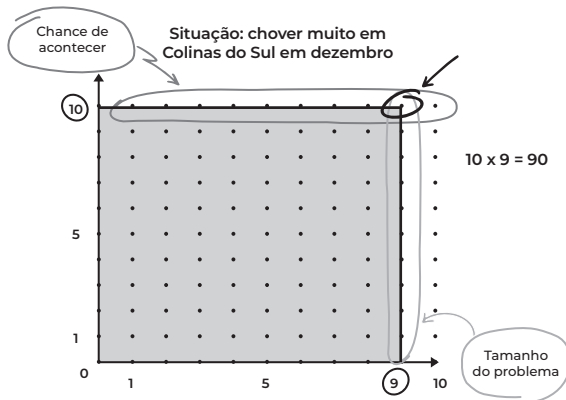
A chance de chover muito em Goiás em dezembro era altíssima! Foi uma resposta fácil, pois não aguentávamos mais ficar com os pés úmidos sobre chinelos enlameados.



— Agora, se chover muito no rancho, qual é o impacto disso nas férias de vocês? O quanto “chover muito” prejudica os passeios nas cachoeiras, a pescaria e os banhos de rio? Circulem de zero a dez na coluna correspondente e identifiquem o ponto de encontro da linha com a coluna. Depois disso, façam a conta — ordenou.

Foi uma correria só.

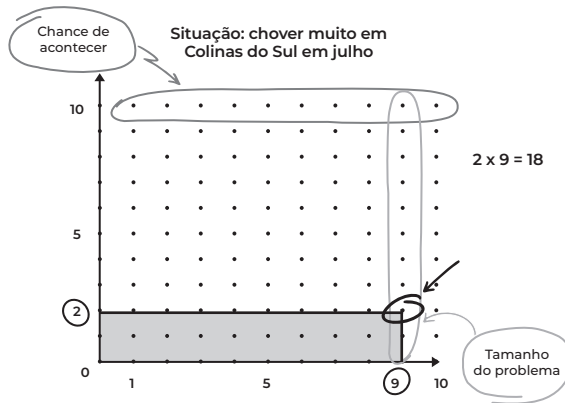
Cada um tinha uma percepção, mas quase todos concordamos que o impacto era alto, entre oito e dez. E lá fomos para nossa matemática. Todas as contas estavam certas. A minha foi esta:



Estávamos com um novo e empolgante passatempo e, também, um número em mãos. O meu tinha sido noventa.

Para tornar curta uma história mais longa, chegou a vez de a tia Paula pedir outro quadro parecido, só que, agora, com uma mudança quase insignificante na tal situação. Em vez de avaliarmos o risco em dezembro, deveríamos avaliar o risco de chover muito em julho, época na qual também costumávamos passar uma semana cheia por lá.

Percebi que o tamanho do impacto se chovesse seria o mesmo, mas que as chances de volumosa precipitação, como acontecia em dezembro, no meio do ano, eram mínimas. E meu quadro tinha ficado assim:



Meu novo número tinha sido dezoito.

Com os dois quadros em mãos, tínhamos uma incrível descoberta! Aquela folha tipo “jogo do rato” era agora um guia sensacional para identificarmos, de forma fácil, lúdica e inesquecível, que situações diferentes se apresentam com riscos diferentes. E que toda situação traz consigo um risco, com uma probabilidade para acontecer, e um nível de impacto para apresentar.

Parece óbvio, não é? Sim, mas só agora que você está lendo isso. Vai na minha, afinal, saber avaliar riscos — especialidade do tio Toninho, do tio Chico e da tia Paula — é um conhecimento bastante raro, mas que todo mundo deveria ter.

É Atitude Previdente na veia!

Logo tia Marisele pediu licença para “os tios” a fim de dar seu *gran finale*.

— Meninada, vocês viram isso? Calma que o jogo ainda não terminou. Os tios Toninho, Chico e Paula passaram as regras e, daqui a pouco, vamos avaliar riscos de uma série de outras situações. Mas deixa a tia Maris ensinar

como vocês lidam com um risco já identificado e calculado. Peguem a folha da situação “chover muito aqui em Colinas do Sul em dezembro”. Legal que vocês já sabem que esse risco é maior quando comparado ao risco no mês de junho. Mas o que vocês podem fazer com essa informação? Alguém sabe?

Eu sabia.

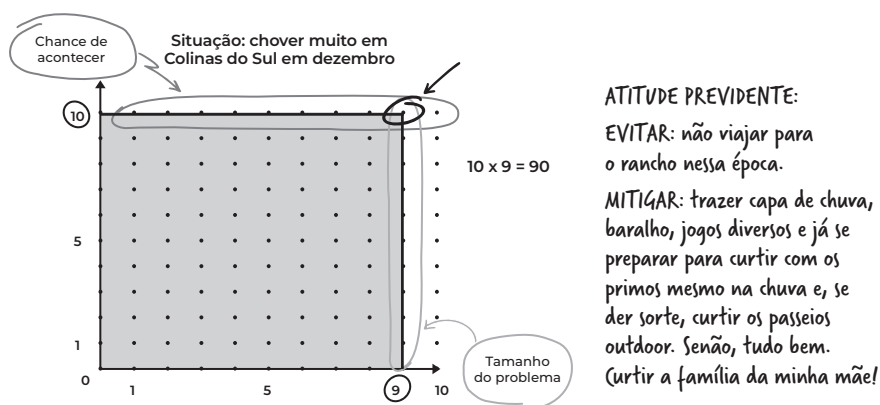
Já tinha ouvido meu pai falar disso. Quando ele percebia que seus amigos ou conhecidos dificilmente entenderiam o que era a tal previdência, a carreira para a qual ele havia se dedicado, dizia que sua atividade profissional era “ajudar as pessoas a se aposentarem como a vovó Celme” ou que era apenas um “gerenciador de riscos diversos”, mais precisamente os riscos relacionados com o futuro.

Além de colega de trabalho da tia Marisele, ele tinha sido educado por ela, tinha sido discipulado por ela — e eu tinha sido discipulada por ele. Meio envergonhada, mostrei minha folha que já tinha (imaginava eu) o que tia Marisele queria ver.

— Tia, posso mostrar o que eu acho? — perguntei.

— Claro, Rafa. Imaginei que você teria uma resposta. E acho que vai ser uma boa resposta — comentou ela, quase me abraçando com o olhar.

Mostrei para meus primos, primas e para todos os tios e tias adultos, que já estavam em pé à nossa volta, alguns escritos que tinha feito no meu papel. Tudo fruto de Atitude Previdente. Era aquilo que faltava perante um risco identificado e calculado. Eu sabia que todo risco envolvia, basicamente, duas Atitudes Previdentes: ou você o evita, ou você tenta mitigá-lo, que é uma linguagem técnica para tentar reduzir seu impacto. Escrevi assim:



Quer saber? Olha a beleza do que tínhamos aprendido!

Mesmo perante um risco alto (grande chance de chuva e alto impacto nas nossas atividades outdoor em Colinas do Sul), eu optaria pela mitigação. Estava disposta a encarar tudo isso, a correr aquele risco, mas com uma nova atitude e com fatores mitigadores. Meu pai fazia isso perante riscos que valiam a pena de serem corridos ou encarados. Nesse caso, eu viria para cá já com baixa expectativa de sol, traria muitos jogos e passatempos e curtiria outras coisas importantes no rancho do tio César, como a convivência familiar e as comidas que ele fazia.

Sei que acabei ensinando para meus primos e primas o que a tia Marisele lhes ensinaria. Vi que, nos olhos dela e nos dos tios especialistas em gestão de risco, havia lágrimas contidas, essas que quando aparecem, geralmente sugerimos que são “culpa de algum cisco ou por causa do cortar cebolas”, só para disfarçar.

Na verdade, eram lágrimas de quem testemunhava o resultado do trabalho de despertar, de educar e de disciplinar. Tia Marisele havia passado tudo isso para o meu pai. Meu pai, para mim. Eu, para minhas irmãs e meus primos. Tia Marisele me abraçou e confirmou que todos tinham entendido o novo jogo, a tabuada do risco.

Claro que tínhamos entendido!

— Bora pra próxima situação? — perguntou ela.

Foi um alvoroço! E ela saiu distribuindo tarefas sobre novos riscos. Riscos para serem identificados (dar nome a ele no campo “situação”), mensurados (em termos de probabilidade e impacto) e tratados (serem evitados ou mitigados).

Que dia tinha sido aquele!

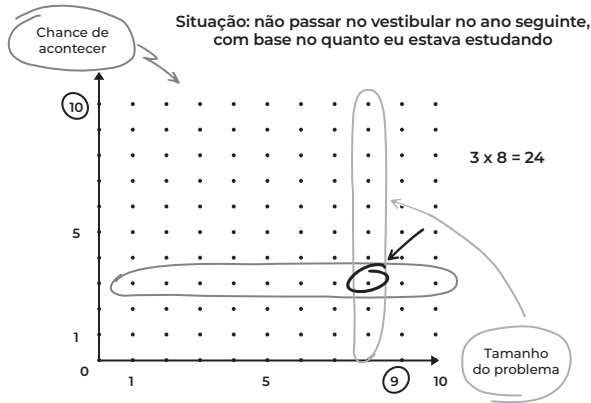
Que lição da tia Marisele e dos amigos dela.

Sei que eu mesmo abri logo uma nova folha e descrevi uma nova situação: não passar no vestibular no ano seguinte, com base no quanto eu estava estudando.

Três vezes oito, vinte e quatro... Ainda que aparentemente baixo, eu tinha em minhas mãos oportunidades para reduzir a chance de aquilo acontecer.

— Milena, posso fazer uma agenda extra de reforços, construir um grupo de estudos com minhas colegas nesse último ano e reduzir meus esportes, para focar no vestibular? — perguntei para minha mãe.

— Claro que sim — respondeu ela. — Gostei desse seu fator de mitigação — completou, dando provas de que ela também tinha entendido os conceitos daquela tarde.



Não sei qual curso você, caro leitor, vai tentar no vestibular, qual será sua profissão ou qual já é sua profissão, mas quer uma dica de Atitude Previdente?

Como meu pai, como a tia Marisele e como seus amigos “tios dos riscos”, torne-se um especialista em avaliar os riscos da vida. Isso porque há e sempre haverá riscos! E risco não é necessariamente bom ou ruim. Mas risco, quando se materializa, pode ser um baita problema. Fuja deles. E cuide principalmente do risco de você não ter recursos suficientes para bancar a sua vida lá na frente, quando tiver que desacelerar do trabalho. Isso é previdência! Que combina muito com Atitude Previdente!

Vai na minha.

Meu pai fez isso, o que fez toda diferença na vida da nossa família! Te amo, pai! Nos vemos em breve. Beijis aí!

**TORNE-SE UM ESPECIALISTA
EM AVALIAR OS RISCOS
DA VIDA. ISSO PORQUE HÁ E
SEMPRE HAVERÁ RISCOS!
E RISCO NÃO É
NECESSARIAMENTE BOM OU
RUIM. MAS RISCO, QUANDO SE
MATERIALIZA, PODE SER UM
BAITA PROBLEMA. FUJA
DESSES. E CUIDE
PRINCIPALMENTE DO RISCO
DE VOCÊ NÃO TER RECURSOS
SUFICIENTES PARA BANCAR A
SUA VIDA LÁ NA FRENTE,
QUANDO VOCÊ TIVER QUE
DESACELERAR DO TRABALHO.
ISSO É PREVIDÊNCIA!**

O VERDADEIRO “PLANO DE PREVIDÊNCIA”

Rua Tabapuã, 445, bairro Itaim Bibi, na capital paulista. Teatro do CIEE, Centro de Integração Empresa-Escola. Em alguns minutos, eu entraria no palco da Expo CIEE para falar sobre Atitude Previdente e também explicar por que eu tinha certeza de que “Previdência é coisa de jovem”.

Sentados na última fileira, acompanhando a palestrante que me precedia, estávamos Marisele, Vini, Roberta, Carol, Ana e eu. Vini, Roberta, Carol e Ana tinham conseguido essa oportunidade única. Eles trabalhavam para uma associação que promove, divulga e incentiva o uso da Atitude Previdente por meio da promoção e oferta de planos de previdência, a Abrapp (Associação Brasileira da Previdência Privada). Uma instituição séria e “arrumada”, como costume falar. Gente nota dez!

Marisele estava ali, de boas. Já eu, o escalado para entregar o recado, em pânico por dentro, mas fingindo total serenidade por fora. Presencialmente estavam ali uns quatrocentos indivíduos entre dezessete e vinte e quatro anos, e pendurados no evento de forma on-line, mais de vinte mil. Nos últimos meses, Marisele tinha me ajudado a construir uma “pá de slides” que eu usaria para compartilhar meu conhecimento com aquela turma.

Se eu pudesse cumprir um único objetivo naquela manhã, seria passar meus quarenta minutos desafiando, provocando, influenciando e despertando representantes da geração Y, que ali nos confiariam seu tempo e seu interesse, sobre a importância e a validade de colocar a Atitude Previdente em seus mochilões de talentos e que sim, previdência é coisa de jovem, de jovem esperto.

Tinha (e ainda tenho, obviamente) certeza da validade da Atitude Previdente em todas as fases da vida, principalmente na juventude. Marisele havia me ensinado isso, na prática.

Faltando dez minutos para meu *début* nos palcos da Expo CIEE, Marisele e eu estávamos no backstage do palco. Olhei para ela, recebi uma carinhosa piscadela como injeção de confiança e ânimo e, logo após ser chamado para entrar ao vivo pela coordenadora do grande evento, Marisele me pegou pelo braço e sussurrou em meu ouvido aquilo que, quase vinte anos antes, tinha acertado em cheio meu coração e tatuado nele uma nova razão de viver: a frase do educador Ernest Renan, que já contei aqui no livro.

— Não esqueça. Lembra o que a Marisa falou um dia? “O essencial, na educação, não é a doutrina ensinada, é o despertar.” Vai lá e deixe seu coração despertar essa turminha. Lembre-se que você já foi um deles. Ame essa turma como você ama suas filhas!

Entreí e, confesso, não sei como passei vivo por aqueles quarenta, quarenta e cinco minutos. Eu tinha me preparado como para uma batalha. Tinha ensaiado. Tinha me educado sobre todo aquele conteúdo. Tive um chefe que havia me ensinado isso. Estava com as técnicas de apresentação e as técnicas de engajamento escolhidas e milimetricamente encadeadas. Tudo pronto.

Mas aquela manhã foi muito especial, pois não fui eu a falar, senão meu coração, meu coração doutrinado pela Atitude Previdente da Marisele. Ao final, ficamos no palco por mais uns trinta minutos atendendo perguntas tanto da plateia como as que vinham de jovens de vários cantos do país. Naquela manhã única e inesquecível, falando de coração para corações, vulnerável ao máximo por relembrar perante todos alguns fatos relevantes da minha própria juventude e início da vida adulta, trouxe um conceito que abraçou a todos, o mais inclusivo dos 112 slides que eu havia preparado, foi este:

— Plano de previdência é muito mais que um produto de previdência, um produto de investimento de longo prazo. E quem acha que por ter um plano (no sentido de produto) de previdência não precisa mais pensar no futuro está bastante errado.

Essa simples frase quebrou o gelo, despertou curiosidade e escancarou uma porta para nossa interação.

Eu estava ali para testemunhar que Previdência é coisa de jovem e, agora, estava sugerindo que um plano de previdência não é a solução? Que negócio é esse? Sei que com corações e mentes devidamente capturados pude compartilhar o que acredito e uso até hoje.

Tudo aprendido com Marisele. Anota aí!

Plano de previdência, no *stricto sensu*, é sinônimo de serviço financeiro ou de investimento, com características e objetivos de longo prazo, de

previdência e para uso na aposentadoria. Algo que você contrata no banco, na corretora de seguros ou opta como benefício oferecido pela empresa para a qual trabalha. É realmente o produto em si. É “a coisa”. Isso, sozinho, ajuda, mas não resolve a vida. Agora, plano de previdência no *lato sensu*, ah, isso sim é um plano de previdência com P maiúsculo: tanto no plano como na previdência!

Li uma vez, em algum lugar, que um plano, como sinônimo de planejamento, de preparação para alcançar um objetivo específico, serve para orientar nossa tomada de decisão e ações futuras. Um plano seria uma ferramenta mais ampla, que abarca várias ações e que nos ajuda a atingir nossos objetivos. Guarde isso e acompanhe essa reflexão que compartilhei naquela Expo CIEE.

Um bom plano de previdência, no sentido amplo, deveria ter o maior número possível das estratégias relacionadas a seguir. Vamos àquelas que, na nossa opinião (minha e da Marisele), você deveria (e não apenas poderia) ter no seu plano de previdência.

POUPANÇA DE EMERGÊNCIA: é um dinheiro com um valor pré-determinado para ser utilizado em dois casos: perrengues (negativo) e superoportunidades (positivo). A vida é cheia dessas duas situações. Como exemplos de perrengues há doenças (caso você não tenha plano de saúde), golpes, desemprego, o impacto de uma intempérie como temporal, raio ou ventania (caso você não tenha seguro), um problema de saúde com seu pet, entre outros. Como exemplos de superoportunidades há, por exemplo, uma necessidade específica dos seus pais ou responsáveis (positiva porque você terá uma bela chance de retribuir tudo que eles fizeram por você), uma oportunidade educacional ou de desenvolvimento por um valor superespecial (ainda que você pudesse ter se planejado para isso), uma chance de fazer a diferença para alguém — apoiando causas, ofertando na sua igreja, depositando uma grana em alguma obra filantrópica, pagando uma conta de alguém... Resumindo: a estratégia da poupança de emergência tem que estar no seu plano de previdência porque se você não tiver uma grana para lidar com os percalços do curtíssimo prazo, vai acabar prejudicando — e muito — suas possibilidades de construir uma poupança para usar no longuíssimo prazo.

VIDA FINANCEIRA REGRADA: sim, desde “ontem”. Convide a Atitude Previdente como sua melhor parceira de jornada por este mundo que tanto

incentiva o consumismo. Questione o tempo todo seus desejos de consumo. Fuja de ser muquirana ou mão-de-vaca, mas afaste-se ao máximo de um comportamento irresponsável e negligente em relação ao seu dinheiro. Entre os vários resultados dessa estratégia está o aumento da sua capacidade de poupança, e isso fará toda a diferença em seu plano de previdência. Sem dinheiro sobrando, sem chance de poupar ou investir.

CARREIRA LONGA: car-rei-ra, e não emprego! Empregos longos serão cada vez mais raros. Empregos de longa duração são até, de certa forma, perigosíssimos. Nesses casos, a chance de desmotivação gradual e de acomodação são enormes e isso aumenta a possibilidade de você ser demitido quando menos espera. O seu emprego está (humanamente falando) nas mãos do seu chefe. E isso é deveras arriscado. Hoje, ele gosta das suas entregas. Amanhã, pode não gostar mais. Sei lá. Agora, uma carreira longa é uma belíssima estratégia para seu planejamento de previdência. Uma carreira longa contém vários empregos, a execução de diversos papéis na sociedade, postura de aprendiz o tempo todo (“coração ensinável”), um olhar atento em relação ao futuro e a como a atividade profissional que você desempenha hoje pode ser útil lá na frente. Se não for assim, trate de mudar, dando outro rumo para sua carreira, inventando coisas novas. Uma carreira longa aumenta suas chances de ser remunerado dignamente e o mantém mais ativo e produtivo. Carreira é diferente de emprego. Planeje uma longa carreira. Ah, e lembre-se do ingrediente básico para uma longa carreira: reputação. Defenda-a com a sua vida. Dinheiro vai e vem. Emprego vai e vem. Agora, reputação, quando for, já era. Nesse caso, você já era!

SEGUROS: todos que você puder ter. O de vida, o automotivo, os que protegem suas atividades profissionais, o residencial... Há quem diga que um seguro só é utilizado quando o sinistro (nome técnico para problemas como o alagamento da sua casa ou batida no carro, por exemplo) se materializa, ou seja, quando você precisa ligar para a seguradora a fim de que ela banque o prejuízo. Ledo engano. Ao contratar um seguro, seja da empresa que for — desde que sejam ótimas companhias —, você passa imediatamente a utilizar o seguro de duas formas, além da utilização clássica (perante um sinistro). A primeira é que se instala ao seu lado a paz de espírito, ou seja, a certeza de que se algo der errado, se um sinistro aparecer de surpresa, você estará bem mais protegido. Isso é paz na vida louca. Ah, em tempo, não me interprete mal. Paz de

espírito combina com Atitude Previdente, mas não ache que a paz de espírito vai proteger você contra atitude negligente ou displicente. Não vai mesmo... Voltando: a segunda forma é por meio dos diversos serviços agregados que a imensa maioria das apólices oferece (não me critique, eu concordei “oferece” com “a imensa maioria”, tá?). São serviços que estão “no custo” e que você tem que usar o máximo que puder. Conheça muito bem sua apólice, tenha sempre por perto o canal de contato com a seguradora e com seu corretor de seguros. Escolha um profissional corretor ou corretora de seguros “para chamar de seu”. Anote isso! Essa estratégia é muito vencedora em um plano de previdência. Renunciar aos produtos de proteção é aumentar demasiada e irresponsavelmente seu risco. E risco materializado exige, na maioria das vezes, dinheiro, e dinheiro grande, para resolver o que já poderia estar segurado. Vai na minha! Aprendi isso direitinho com meus amigos Marcio e Lau.

A FAMÍLIA TESOURO DIRETO: o Tesouro Direto é um instrumento de investimento oferecido pelo próprio Estado Brasileiro, pelo Tesouro Nacional, por meio do qual qualquer pessoa (como você e eu) empresta dinheiro para o Brasil e recebe, em troca, uma promessa de rendimento com o risco mais baixo do mercado. Chamamos esse risco de “risco soberano”, ou seja, o risco que o investidor tem no Tesouro Direto é o mesmo risco de o país quebrar, falir, colapsar — ou seja, é um cenário muito difícil de acontecer. Separe um tempo para navegar pelo site do Tesouro Direto. Peça ajuda se não entender. Conheça o Educa+,⁴⁵ o TD Coletivo,⁴⁶ use as calculadoras e os simuladores. De qualquer modo, coloque o Tesouro Direto⁴⁷ dentro do seu Plano de Previdência (com P’s em maiúsculo)!

FGTS (FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO): cada vez mais essa é uma estratégia disponível para poucos, aqueles empregados pelo

45 TESOURO direto coletivo para o futuro. *Tesouro Direto*. Disponível em: <<https://www.tesourodireto.com.br/tesouro-direto-coletivo/index.htm>>. Acesso em: 23 dez. 2024.

46 TESOURO Direto Coletivo: nova funcionalidade para facilitar a realização dos seus objetivos. *Tesouro Direto*, 19 out. 2023. Disponível em: <<https://www.tesourodireto.com.br/blog/tesouro-direto-coletivo-nova-funcionalidade-para-facilitar-a-realizacao-dos-seus-objetivos.htm>>. Acesso em: 23 dez. 2024.

47 O SEU dinheiro rendendo com segurança! *Tesouro Direto*. Disponível em: <<https://www.tesourodireto.com.br/conheca/conheca-o-tesouro-direto.htm>>. Acesso em: 23 dez. 2024.

regime da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) ou de “carteira assinada”. Sim, o FGTS é um direito do trabalhador brasileiro, mas não pode ser descartado como uma estratégia do seu Plano de Previdência. O empregador deposita mensalmente um dinheiro que, lá na frente, voltará para você. É, atualmente, de péssima rentabilidade quando comparada a outras possibilidades, mas existe e está lá. Um dia você vai ter acesso ao recurso, e é melhor utilizá-lo para pagar a casa própria (dando uma generosa entrada ou amortizando parcelas) ou para investir em outra classe de ativo ou ainda para que esse valor seja incorporado na sua poupança previdenciária. Ruim será se, quando você e sua empresa encerrarem a relação trabalhista, você precisar do FGTS para pagar dívidas, por exemplo. Sinal de que você não se preparou direito para o óbvio.

APOSENTADORIA PELO INSS (INSTITUTO NACIONAL DE SEGURIDADE SOCIAL): é basicamente a remuneração que o Estado brasileiro paga, a título de aposentadoria, aos trabalhadores após estes cumprirem certas regras como idade ou tempo de contribuição, por exemplo. Prepare-se para contribuir, cumprir todas as regras (que serão cada vez mais difíceis) e ganhar quase nada (ou perto de um salário-mínimo) quando for se aposentar — isso, claro, se você for uma pessoa comum, um trabalhador da iniciativa privada, por exemplo. É importante lembrar que além de ser uma contribuição obrigatória, o INSS é muito mais que um pagador de aposentadorias: é um instrumento de proteção do Estado brasileiro. Pague sua contribuição ao INSS e não esqueça que essa renda, por menor que seja, faz parte do seu Plano de Previdência.

COTAS DE BOAS EMPRESAS (AÇÕES): associe-se a empresas, por meio da aquisição de cotas (pedaços) de ações ofertadas por boas empresas brasileiras e até do exterior. Mas vá com mente de sócio, não de usurpador ganancioso de curto prazo. E nada contra você pensar dessa forma, como alguém que deseja (licitamente, diga-se de passagem) aproveitar-se de movimentos de alta e baixa do preço das ações para lucrar. Meu ponto é que isso é para poucos, muito poucos. Tenho amigos que classifico (mentalmente, é claro) como usurpadores gananciosos e tenho até certa inveja deles. São bons em ganhar dinheiro por meio dessa prática. Queria ser um deles, mas reconheço que não tenho as competências necessárias. Assim, opto por me tornar sócio, buscando meu resultado na evolução dessas empresas no longo prazo (seja por meio da valorização do meu pedaço da empresa, seja por meio

do recebimento de dividendos). Para isso, escolha boas empresas, estude seus mercados, conheça sua Governança, avalie seus planos, produtos e serviços, ignore os “altos e baixos” no valor de suas ações na B3 (a bolsa de valores) e as acompanhe periodicamente para, no momento certo e quando for necessário, executar movimentos estruturais. Mas não deixe de adotar a estratégia de investir na economia real (na atividade empresarial) para seu Plano de Previdência. Invista em ações.

“TIJOLO E CIMENTO”: desde cedo estude opções de investimento, de geração de renda passiva, por meio do uso adequado de “tijolo e cimento”. Usamos essa expressão quando falamos de imóveis. Vale para os fundos de investimentos imobiliários ou para a construção ou aquisição de imóveis voltados à locação (uma “ciência” cheia de peculiaridades, nada fácil, mas que pode ser muito rentável) ou venda. Mesmo que você nunca faça nada a respeito, estude sobre loteamentos, construção e operação de kitnets próximas de centros educacionais ou de relevantes modais de transporte como estações de metrô, ou então sobre a construção, a reforma de casas para venda imediata ou compra de imóveis por meio de leilão, por exemplo. Estude e, se possível for, inclua essa estratégia em seu Plano de Previdência. Renda passiva obtida por meio de aluguel pode fazer muita diferença lá na frente, até como uma nova carreira.

PRODUTOS DE PREVIDÊNCIA: sim, opte por esses também. Se a firma para a qual você trabalha oferece esse benefício, não pense duas vezes. Entre de olhos fechados. As vantagens são inúmeras, e a Marisele logo mais vai falar sobre isso aqui neste livro. Se for outro tipo de plano como os instituídos, os do tipo “família” ou aqueles oferecidos por seguradoras (os PGBLs ou os VGBLs — ainda que os VGBLs não sejam produtos de previdência, mas de seguro), avalie com atenção e, se fizer sentido para seu planejamento, invista neles. Avalie cuidadosamente os prós e os contras e tome sua decisão!

NEGÓCIOS PRÓPRIOS: cada vez mais a estratégia de operar ou investir (para se obter uma renda passiva) em um negócio próprio será decisiva em um Plano de Previdência. Isso porque o emprego, como conhecemos hoje ou como conhecíamos no passado, é uma opção cada vez mais rara e até bem arriscada em certo sentido. Arriscada porque independentemente do seu nível de esforço, entrega, dedicação e resultados, a decisão pela manutenção

da sua carteira assinada está vinculada ao humor do seu chefe, ou do chefe do seu chefe, ou ao humor do *board*, do mercado ou... do que acontece na China ou nos Estados Unidos, por exemplo. Mas antes de se aventurar, teste sua veia empreendedora. Procure o SEBRAE,⁴⁸ por exemplo, e inscreva-se no EMPRETEC, o curso de empreendedorismo mais raiz de todos. Se você sobreviver a ele, é um bom começo. Depois disso, estude opções, da invenção de novos produtos ou serviços à operação de franquias. Tudo tem prós e contras. Se conseguir empreender enquanto está empregado, desde que isso não impacte sua capacidade de entrega na firma, é uma ótima opção. Se conseguir ter um negócio que “ande” sem sua presença física nele (pelo menos em quantidade de tempo relevante), ótimo. Sei lá, mas pense e aja no sentido de empreender. No futuro, seu ou seus empreendimentos podem fazer parte da sua carreira, gerando, além de renda, uma ocupação digna para sua mente, como se fosse uma nova carreira. Empreenda como estratégia do seu Plano de Providência.

PRUDÊNCIA E OUSADIA NA MEDIDA E NA HORA CERTA: por fim, mas não de forma exaustiva, pois tenho certeza de que há outras estratégias que cabem dentro do seu Plano de Providência, lembre-se de ser prudente quando a vida exigir prudência e de ser ousado quando a vida lhe apresentar uma oportunidade para ser ousado. Não seja ousado quando você deveria ser prudente. Igualmente, não seja prudente (ou medroso) quando a vida lhe mostrar um “cavalo encilhado”.⁴⁹ E como saber identificar essas situações? Ah, só com experiência, olho afiado e nunca negligenciando a sabedoria dos seus mais confiáveis mentores (seus pais, seus melhores amigos, um especialista, seu chefe, seu instinto, sei lá).

Bem, se você nem lembra de como chegamos até aqui, todas essas estratégias para um bom Plano de Providência eu compartilhei com aqueles jovens na Expo CIEE, mencionada no início deste capítulo. E sabe o mais bacana disso? Todas elas também chegaram até você! Agora é avaliar, estudar e implementar! Turbine seu Plano de Providência e prepare-se adequadamente para o futuro!

48 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

49 Se você nunca leu essa expressão, o termo “cavalo encilhado” faz alusão a uma oportunidade que passa correndo pela sua frente, pronta para você, como um cavalo já pronto para ser montado.

**PLANO DE PREVIDÊNCIA
É MUITO MAIS QUE UM
PRODUTO DE PREVIDÊNCIA,
UM PRODUTO DE
INVESTIMENTO DE LONGO
PRAZO. E QUEM ACHA QUE
POR TER UM PLANO
(NO SENTIDO DE PRODUTO)
DE PREVIDÊNCIA NÃO
PRECISA MAIS PENSAR
NO FUTURO ESTÁ
BASTANTE ERRADO.**

**NÃO DEIXE
DINHEIRO NA MESA,
PRINCIPALMENTE
O DA PREVIDÊNCIA**

Fomos visitar Maia, Guido, Romina e Gastón em Buenos Aires, capital da Argentina. Conhecemos todos eles em Florianópolis alguns verões atrás, no restaurante do Leonardo Abreu, o Ferro.

Chegamos no Ezeiza (o aeroporto internacional da capital portenha) numa manhã de abril e, cumpridos os trâmites obrigatórios de passageiros estrangeiros, encontramos Guido e Gastón no desembarque.

Antes de qualquer “como estão?” ou “fizeram boa viagem?”, Guido sugeriu:
— *Asado?*

— Assado! — respondi, certo de que dentro de no máximo uma hora estaríamos todos sentados na companhia de porções generosas de *papas sufladas* e de um *asado*, como um *ojo de bife* ou um *asado de tira*, rindo e ao mesmo tempo revisitando o plano da nossa viagem. Ou então colocando o papo em dia, principalmente em relação ao futebol, uma vez que *La Albiceleste* (seleção argentina de futebol) era a mais recente campeã mundial, após vencer a seleção francesa nos pênaltis depois de um empolgante três a três ao fim da prorrogação. Que jogo foi aquele! Inesquecível.

— *Hierro, en San Telmo!* — Gastón indicou, sem chance de negociação.

— Fechado — concordamos de forma unânime, uma vez que juntar um almoço tipicamente argentino com um passeio no Mercado de San Telmo é uma pedida perfeita para começarmos a curtir Buenos Aires.

No carro estava tocando “Mariposa tecknicolor” do Fito Paez.⁵⁰
Perfeito.

50 FITO PAEZ. “Mariposa tecknicolor”. In: *Circo Beat*. Buenos Aires: WM Argentina, 1994.

Chegamos ao destino, e Maia e Romina já estavam lá. Mate (o chimarrão deles) nas mãos. Mesa bem perto do balcão e cardápio já na tela do smart-phone. Esperávamos, já salivando, as *papas sufladas*, o *ojo de bife* e o *asado de tira*. E um molho do tipo chimichurri. Um clássico!

Papo vai, papo vem, as primeiras atualizações feitas, exaltações a Martinez, Tagliafico, Messi, Romero, Mac Allister, Di Maria e até a Kylian Mbappé, o craque francês daquela final, e o garçom começou a preencher os espaços vagos sobre a mesa. Uma festa.

— Alguém me passa o sal? — pediu Maia, na ponta da mesa.

Rapidamente Marisele pegou o saleiro em aço escovado e o estendeu na direção de nossa amiga *hermana*, segurando-o a poucos centímetros acima da mesa, sem depositá-lo sobre ela, esperando que Maia o pegasse de sua mão.

Maia olhou para o saleiro, depois para Marisele, em seguida para todos e nada fez.

Depois, riu e disse o que (quase) todo argentino deve dizer perante uma situação como essa:

— Marisele, o meu, na mesa! — enunciou, de braços cruzados, mas com o dedo indicador da mão direita apontando para baixo, sugerindo que não pegaria o saleiro enquanto ele não fosse deixado livre sobre a mesa. Marisele riu e deu uma piscadinha para Maia. Todos riram.

O que aconteceu aqui? Prepare-se!

Pegar o saleiro direto das mãos de alguém, na Argentina, é para muitas pessoas um sinal de azar. Foi o que aprendemos com *los hermanos* lá em Floripa. Só sei que não foi dessa vez que Marisele conseguiu quebrar essa tradição, ainda que, de brincadeira, tenha tentado.

A história por trás desse comportamento, que está mais para uma superstição, tem algumas origens de difícil confirmação, mas Marisele amava a versão que tinha aprendido com nossos amigos.

Reza a lenda, segundo eles, que pegar o saleiro diretamente das mãos de alguém dá azar. E ponto-final.

E essa história vinha de longe. Segundo eles, em algum lugar na antiguidade (poderia ter sido em Roma, na Grécia, sei lá), era costume fazer o pagamento dos trabalhadores com sal, o que deu origem ao termo salário que conhecemos hoje. O encarregado do pagamento solicitava que o trabalhador apresentasse as mãos unidas, em forma de concha, e nelas depositava o pagamento, usando para isso o sal. Como a quantidade de sal era maior do que o espaço da mão em forma de concha, o que sobejava e caía no solo voltava

para o empregador. Resumo da ópera: quem pagava saía no lucro, enquanto quem recebia saía no prejuízo. Isso mudou quando um assalariado dotado de perspicácia e sabedoria, prestes a receber seu pagamento, disse certa vez:

— O meu (sal), na mesa.

Após ser surpreendido por essa orientação, o encarregado pelo pagamento depositara todo aquele sal sob uma superfície lisa que tinha ali, e o trabalhador cuidadosamente recolheu todo seu pagamento, até o último grão, num saco de pano. Naquele dia, ele não desperdiçou nada do seu salário.

E foi assim inaugurado um novo procedimento na relação entre empregado e empregador.

“O meu, na mesa.”

Sal nas mãos nunca mais.

Essa história me encanta. Sequer sabemos, Marisele, Maia, Romina, Guido, Gastón e eu, se ela é verídica ou uma narrativa fantasiosa. Mas faz todo sentido. Fato é que os argentinos não pegam o saheiro das mãos de outra pessoa. Mais tarde descobri que alguns brasileiros também não!

O almoço acabou, nossos amigos partiram para seus compromissos e Marisele e eu ficamos na feirinha de San Telmo. Mais tarde, com café e *medialunas* sobre a mesa, voltamos a falar no assunto. Voltamos não, Marisele voltou.

— Tenho minha variante para essa coisa de “o meu, na mesa”, sabe qual é? Nunca deixe dinheiro sobre a mesa. E sabe quando uso isso? Quando falo com gente que trabalha em empresa que oferece plano de previdência como benefício, e o sujeito ou a sujeita escolhe, es-co-lhe, não ter a previdência e des-car-ta o benefício. Sim, joga fora, vira a cara para essa oportunidade. Fico maluca com essa atitude! Escolher não aderir ao benefício da previdência oferecido por uma empresa é muita tolice. É como deixar dinheiro sobre a mesa. É virar as costas para preciosíssimos reais que farão toda a diferença no futuro. Já ouvi várias desculpas e justificativas de pessoas que não aderiram ou que aderiram tarde demais ao plano de previdência que a turma do RH oferece. Desde “eu sei investir melhor o meu dinheiro” até “lá na frente eu decido sobre isso”, passando pela clássica “me deixa primeiro organizar minhas finanças com o novo salário”. Algumas são bastante elaboradas e até razoáveis. Mas fato é que as vantagens de optar por esse benefício são muito mais relevantes do que as desvantagens. Quer ver? — perguntou, já desbloqueando a tela de um de seus smartphones.

Nem precisei responder à pergunta. Ela começou logo a mostrar. Já percebi que esse assunto mexe com ela, que fica fula da vida. E eu concordo.

— Olha só... aqui está meu antídoto para enfrentar gente com esse tipo de mentalidade — continuou ela. — Ouça bem. Vou te contar sobre as vantagens de aderir ao benefício que a sua empresa oferece na forma de um plano de previdência que, geralmente, é daqueles em que você e a empresa investem juntos, que você coloca dinheiro, e a empresa, também:

1. A pessoa se protege dela mesma, ou seja, o dinheiro que vai para o plano de previdência não passa pela conta bancária do indivíduo, saindo direto do salário para lá! Isso é um benefício comportamental incrível. Aposto que 99,9% das pessoas não conseguiriam manter essa disciplina de depósitos no seu planejamento de futuro se a grana transitasse pela conta corrente do indivíduo antes de chegar ao fundo da previdência!
2. A legislação atual da previdência brasileira não permite que uma pessoa que esteja empregada (na empresa que oferece o benefício) mexa no saldo de conta do seu plano de previdência — e o lindo ou a linda que inventou essa lei merece um beijo. Essa é outra vantagem incrível, outra proteção da previdência contra o próprio investidor. É outra vantagem comportamental. Nesse caso, o saldo do plano da previdência, enquanto está sendo formado, está protegido de eventuais emergências ou de desejos de consumo, por exemplo. A maioria dos outros instrumentos financeiros ou de investimento são acessíveis mediante poucas e fáceis ações. É um clique e uma senha e todo um saldo construído por anos cai na conta corrente e, por meio de um Pix ou TED, já está na conta de algum fornecedor. E aí, já era!
3. Você tem alguém para investir com você, um parceiro de jornada, que é o seu empregador! Um beijo para todos os empregadores que oferecem previdência para seus funcionários. Amo vocês! Quem nessa vida investe com você, colocando dinheiro em seu favor? Nem seus pais! Empresas que oferecem planos de previdência como benefício a seus funcionários fazem exatamente isso. Claro que eu sei que há regras para acessar o valor que a empresa coloca, mas no mínimo você leva para casa a rentabilidade sobre esse valor. Por isso enfatizo: não deixem dinheiro sobre a mesa!

- 4.** As instituições que administram o plano de previdência para essas empresas (as chamadas Fundações ou EFPCs — Entidades Fechadas de Previdência Complementar) tendem a oferecer custos de administração bem mais baixos do que as instituições financeiras ou de investimento. No Brasil, as EFPCs não têm finalidade lucrativa, cobram apenas o custo de administração. Isso faz muita diferença. Tem que aproveitar. Tem que aportar o máximo possível, o máximo permitido pela regra do plano.
- 5.** Falando em custo, não são poucas as instituições de previdência que têm parte dos seus custos (ou 100% deles) pagos pelas empresas que as contratam. Aí, a pessoa tem um belíssimo instrumento de investimento sem custo de administração.
- 6.** Essas instituições têm equipes de investimento muito competentes. Primeiro porque têm um compromisso com seus investidores (os participantes) e com a liderança executiva da empresa, que contrata e oferece o benefício. Segundo porque são muito reguladas e fiscalizadas lá no Brasil. Por lá, com orgulho, tem a turma da PREVIC, a Superintendência Nacional da Previdência Complementar, o competente órgão fiscalizador para ajudar na Governança! Tem o pessoal da CVM, a Comissão de Valores Mobiliários. Conheço muitos, mas muitos profissionais que fazem a gestão de investimentos de previdências. É um trabalho muito sério e a turma tem que dar resultado, mas resultado dentro das regras, das alçadas e das políticas pré-estabelecidas. Isso tudo é sinal de muita segurança para os participantes desse tipo de instrumento de investimento, os planos de previdência.
- 7.** O investidor desses planos de previdência, tem acesso muito mais fácil às equipes de gestão. Tente isso numa instituição financeira ou de investimentos. Nada contra, é a vida, mas pra ter acesso ao pessoal da gestão você precisa ter dinheiro pesado investido lá, ser cliente VIP! Numa instituição de previdência, as pessoas se surpreendem quando precisam falar com alguém da liderança. Não é nada incomum você conseguir acesso aos gestores para obter uma orientação especial. E de forma rápida.

8. Há duas vantagens no âmbito fiscal, em relação à apuração do imposto de renda. A primeira é o tal Incentivo Fiscal. O dinheiro que você aporta na sua conta de previdência, aquele que sai direto do seu salário e vai direto para lá, não recolhe imposto de renda “na fonte”. O imposto de renda que você pagaria no mês a mês será pago ao Estado brasileiro de forma diferida, ou seja, só quando você for usar esse dinheiro. E até lá o valor do imposto fica na sua conta da previdência gerando rentabilidade para você! Pensando assim, você vai aproveitando o dinheiro que iria para a boca (e o bolso) do Leão durante todo o tempo de acumulação. Ao final, devolve a parte devida ao fisco e fica com a rentabilidade gerada!

9. A outra vantagem no âmbito fiscal é o Benefício Fiscal. Isso é para quem faz a declaração de ajuste anual (a declaração de imposto de renda) pela modalidade chamada “completa”. Nesse caso, tudo que você aportou na sua conta de previdência no ano até o limite de 12% sobre seus rendimentos tributáveis no mesmo ano (seu salário, aluguéis, renda extra como a oriunda de aulas que você dá, por exemplo), reduz a base para a incidência do imposto de renda. Imagine que uma pessoa ganhou 100 mil reais em um ano. Sem previdência, o imposto de renda seria sobre esse montante. Agora, se a pessoa aportou 12 mil reais em uma conta de previdência, sua base de aplicação de imposto cai de 100 para 88 mil. Claro, não estou colocando nessa conta outras deduções legais. Mas, resumindo, a pessoa paga menos imposto de renda! E isso é ótimo!

10. O funcionário, ao optar pelo plano, tem a chance de dar mais uma bela demonstração de confiança e parceria em relação ao seu empregador. Quando você aceita um benefício desse, quase uma raridade hoje em dia, o funcionário e a empresa estreitam seus laços de comprometimento e passam a investir juntos no futuro do indivíduo!

— Quer mais algumas vantagens? Amo essas anotações no meu smartphone. São evangelísticas! Vamos lá:

11. Ao aderir a um plano de previdência, o empregado se torna um investidor de longo prazo. Geralmente as pessoas começam fazendo

investimentos poupadores de curtíssimo e curto prazos. Está certo. Porém, é muito difícil uma pessoa mais jovem dedicar dinheiro lá para o futuro. Mas, aderindo ao benefício da previdência complementar que a empresa oferece, a pessoa já inclui uma opção de investimento de longuíssimo prazo em seu portfólio. E geralmente os planos de previdência oferecem várias “cestas” ou “perfis de investimento” com diferentes tipos de ativos (renda variável, renda fixa, fundos multimercado, investimentos no exterior, investimentos em negócios reais, fundos imobiliários, entre outros) para escolha de seus participantes.

- 12.** O funcionário começa a ser exposto a um tipo de conhecimento que lhe é, na maioria das vezes, novo! Você entra na previdência e começa a receber comunicados, convites para eventos, informativos sobre o mercado de investimentos, extrato de evolução da sua conta, ferramentas, sugestão de literatura e orientações de especialistas, por exemplo. E isso lhe traz conhecimento útil. O que se aprende quando a pessoa se envolve com previdência não é pouco não!
- 13.** Outra vantagem comportamental para quem escolhe o benefício desde o início é que você já começa sua nova vida na empresa destinando um valor importante para o futuro e organiza suas finanças pessoais em um nível um pouco mais baixo, segurando o ímpeto de crescimento desnecessário do seu padrão de vida. Escute só isso. O padrão de vida é um “bicho” faminto que busca incansavelmente consumir todo seu rendimento. E até mais que seu rendimento, se possível for. Cuidado com ele. Limite as possibilidades de crescimento do seu padrão de vida.

— Juro, só mais uma. Ai, e eu nem toquei no meu café!

- 14.** Geralmente uma instituição de previdência traz consigo outros produtos e serviços agregados, como se fosse um clube exclusivo. Algumas oferecem linhas de empréstimo; outras, seguros especiais; outras, produtos de previdência para a família toda; ainda outras oferecem programas de educação financeira e previdenciária e por aí vai.

— Sério... Agora parei por aqui.

Caracas, a Marisele tinha todas essas vantagens anotadas em um arquivo de fácil acesso em seu smartphone. E me impressionou a velocidade com que ela havia sacado esse antídoto!

— É incrível como eu ainda uso essas informações, infelizmente, mais vezes do que eu gostaria — disse Marisele. — As pessoas ainda se alimentam de desculpas fantasiosas e irreais para justificar o injustificável: não aceitar o benefício. E se você conhecer alguém que não optou pela previdência da firma, mande isso para ela. Pode passar meu WhatsApp direto também! — bufou.

— Café? — ofereci.

— Sim, claro. Duplo — respondeu Marisele.

— Quer sal? — brinquei, oferecendo-lhe um saleiro.

— Negativo. O meu, na mesa! Nunca deixe dinheiro que é para ser seu na mesa. — Riu Marisele.



**TENHO MINHA VARIANTE
PARA ESSA COISA DE “O MEU,
NA MESA”, SABE QUAL É?
NUNCA DEIXE DINHEIRO
SOBRE A MESA. E SABE
QUANDO USO ISSO? QUANDO
FALO COM GENTE QUE
TRABALHA EM EMPRESA
QUE OFERECE PLANO DE
PREVIDÊNCIA COMO
BENEFÍCIO, E O SUJEITO OU A
SUJEITA ESCOLHE, ES-CO-LHE,
NÃO TER A PREVIDÊNCIA E
DES-CAR-TA O BENEFÍCIO.
SIM, JOGA FORA, VIRA A
CARA PARA ESSA
OPORTUNIDADE. FICO
MALUCA COM ESSA ATITUDE!**

A LIÇÃO DO PARAPENTE

Estávamos em Quixadá, no Ceará, cidade que fica a umas duas horas e meia da capital Fortaleza, onde a turma do voo livre se reúne periodicamente para se deliciar nas térmicas, abundantes por lá.

Uma térmica, para leigos como nós (eu, quem escreve, e muito provavelmente você, quem lê), é ar quente subindo da terra para o céu.

Sendo assim, para quem é adepto de esportes com vela ou velame (aquele tecido colorido que fica acima do voador, geralmente feito de nylon bem fino, resistente e leve), encontrar uma térmica é como encontrar um pote de ouro. É garantia de voo longo e prazeroso.

Se você conhece um pouco de surfe, vai entender. Quixadá é o Havaí do voo livre aqui no Brasil, e tínhamos ido com a família toda para lá, por sugestão da Marisele.

O voo de parapente, também conhecido como *paragliding*, é diferente do que o que usa o paraquedas. São parecidos, mas singulares, ainda que ambos sejam classificados como esporte radical.

E Marisele ama voar de parapente.

Por causa desse seu hobby, já conhecemos uma penca de lugares diferentes no Brasil, locais que geralmente não fazem parte de uma lista trivial de cidades para visitar. Locais esses que só a família do Silvestre, amigo meu, tem disposição para desbravar. Mas todos são lugares lindos.

Governador Valadares, em Minas Gerais; Castelo, no Espírito Santo; Nova Petrópolis, no Rio Grande do Sul; Niterói, no Rio de Janeiro e Socorro, em São Paulo.

Aliás, Socorro é o lugar que, para mim, mais combina com esse esporte! So-cor-ro!

Eu mesmo, não lido bem com altura! Por isso, falou em parapente, montanha-russa, roda-gigante, edifício que tem piso de vidro para olhar lá para baixo, ver aqueles carinhas trabalhando em gruas a setenta metros de altura, *uia*, já me dá tontura. Mesmo com meus dois pés fincados em solo, sinto vertigem.

Mas Marisele ama esse troço. Fazer o quê.

— Gente, quem era aquele carinha com quem você conversava tanto, Marisele? Que papo animado, hein? — perguntei após observá-la gesticulando com as mãos, desenhando com o dedo na areia e rindo.

— Conhece, não? — desafiou ela. — Pois deveria. Eu estava conversando com *apenas* André Luis Grosso Fleury, famoso parapentista brasileiro, casca-grossa do voo livre e detentor de míseros sete recordes mundiais homologados pelo *Guinness Book*. Tá bom para você?

Uau, pensei.

Acho legal quando somos confrontados com esse tipo de situação, a que explicita nossa ignorância em relação a heróis nacionais, brasileiras e brasileiros de destaque no esporte, na educação, na ciência, no voluntariado, na literatura, no empreendedorismo e por aí vai.

O tal André me parecia, como todos aqueles homens e mulheres com roupas e velas coloridas, um carinha, digamos assim, normal, com o qual estávamos convivendo há uns três dias ali em Quixadá, cruzando com ele a toda hora e retribuindo cumprimentos feitos com um leve baixar de cabeça, explicitando toda a concentração exigida pela profissão.

Para ser justo, pessoas normais, não, mas homens e mulheres para lá de corajosos por voarem tão alto e por tanto tempo num equipamento bastante vulnerável para meu baixíssimo nível de conhecimento. Sei que eu nunca poderia imaginar que eu estava tão perto de um recordista mundial de alguma coisa.

— Não é só ele. Neste encontro de voadores aqui em Quixadá, há vários brasileiros e brasileiras recordistas mundiais do parapente. O Brasil manda muito bem nisso. Queria eu ter começado antes. Meu primeiro voo solo foi aos 33 anos. E sabe quem me ensinou? O André, saltando da Pedra Bonita, no Rio de Janeiro — revelou Marisele, orgulhosa do seu feito, principalmente porque aos 72 anos continuava na ativa ao lado daquela moçada de espírito jovem.

— Bora pro resgate? Quem vem pro resgate? — gritou um dos atletas já em uma caminhonete Toyota 1974, bruta, daquelas que você vê e já imagina que ela ande até dentro d'água!

Duas mulheres e mais outro voador pularam empolgados na caçamba daquele veículo e partiram para uma cidade vizinha, a fim de resgatar outro voador cabra da peste!

Resgate, no parapente, é uma atividade comum. É basicamente dar uma carona de volta para o praticante que acaba de pousar longe pra caramba.

— Preciso de Jesus! — sugeriu Marisele.

— É, concordo. Todos precisamos. Só Jesus salva — respondi com meu trocadilho (verdadeiro) favorito.

Marisele estava fazendo referência ao refrigerante cor-de-rosa, o maranhense Guaraná Jesus. O Ceará fica grudadinho do Piauí, que por sua vez faz divisa com o Maranhão. Lá em cima do nosso mapa, no topo dessas três Unidades da Federação, elas quase se encostam e, por isso, o Guaraná Jesus chega fácil ao Ceará.

Não sei se você já foi para os Estados Unidos, mas tomar Guaraná Jesus no norte e nordeste brasileiros é como tomar uma *root beer* (que não é *beer*) lá por cima. É obrigatório, mesmo que seja apenas uma vez na vida.

Exceto se você for diabético. Aí, tá amarrado, não tome. É muito doce.

Em tempo: o tal Guaraná Jesus foi inventado por um farmacêutico chamado Jesus Norberto Gomes. E se teve um conhecido meu que vivia a Atitude Previdente na sua essência era o meu amigo santa-mariense Norberto Gomes, com quem Marisele e eu trabalhamos no Rio de Janeiro. Esse carinha, meu amigo Norberto, vivia pensando no futuro. E não só pensando. Agindo. Se der, um dia eu compartilho pérolas que ele me ensinou sobre viver se preparando para o futuro.

Sei que no restaurante de apoio aos voadores, familiares e equipes de suporte chegava nosso Guaraná Jesus, com perfume e sabor peculiares. Canela, cravo e gosto de pasta de dente Tandy num refrigerante rosa. É obrigatório experimentar!

— Ontem à noite, promovi um resgate para mais de duzentas pessoas no nosso congresso da CBVL⁵¹ e recebi um lindo reconhecimento do André naquela nossa conversa animada — disse Marisele.

E como eu já a conheço, percebi nitidamente que ela estava introduzindo um assunto daqueles que explodiram a minha mente!

Dei a corda necessária.

— Resgate? Ontem à noite? De duzentas pessoas... Quantas viagens

51 Confederação Brasileira de Voo Livre.

vocês tiveram que fazer com a Toyota? — perguntei mesmo já sabendo que o tal resgate promovido pela Marisele nada tinha a ver com dar carona de volta para parapentista no final do trajeto.

Marisele riu, tirou um papel meio amassado do bolso e, abrindo-o na minha frente, começou a me explicar o tal resgate com o apoio das suas anotações.

— Essa turma do voo livre é muito Atitude Previdente. Para eles, Atitude Previdente é questão de vida ou morte. Se não forem precavidos, previdentes, se não pensarem no futuro, que para eles é a próxima hora ou as próximas horas de voo, se não planejarem o percurso e se não se prepararem adequadamente para imprevistos, um final inesperado e trágico é o que lhes aguarda. Essa turma conta com a sorte ou com a providência divina do jeito que todos nós deveríamos contar com a sorte ou com a providência divina: fazendo tudo que está em suas mãos ou sob sua responsabilidade, da maneira mais diligente possível. E tudo que eles e elas não querem é encarar uma tragédia no final da jornada, nem precisar demasiadamente da sorte, ou da providência divina como tábuas de salvação.

Fico quieto e me protejo da obrigação de emitir alguma opinião, dando dois goles na minha bebida. Impressionante como essa citação inicial da Marisele, para mim, um bom discípulo da Atitude Previdente, já bastava. Mas ela continuou:

— Ontem fui convidada pela CBVL para fazer uma palestra de resgate para toda essa turma. Fui ensinar o conceito da previdência privada, particular, do planejamento de futuro para eles, numa linguagem que todos eles dominam, usando nosso abecedário do parapente. Foi lindo. Estávamos eu e a turma do Silas e do Nizam, lá de Brasília. Os voadores e seus familiares precisavam ouvir sobre como aplicar esses conceitos na própria vida, no planejamento do futuro. São batalhadores jovens, cheios de vida hoje, mas precisam se preparar para o futuro. Olha só isso — disse Marisele.

Passando a mão sobre aquela folha amassada de papel tamanho A4 para deixá-la um pouco mais lisa, continuou:

— Comecei falando das diferenças entre voos com paraquedas e com parapente. Basicamente, num voo de paraquedas, você sai do solo num avião, que te leva lá para cima e, lá do alto, parte até concluir seu voo são e salvo no solo. É um voo relativamente curto. É ladeira abaixo. Você mesmo, é só descida. Já no parapente é totalmente diferente. O seu envolvimento com o voo é total, do início ao fim. Você sai do chão empinando a sua vela e vai ganhando altura, subindo, prestando atenção às térmicas, concentrado o

tempo todo. A subida leva tempo. Daí você faz como o André. Ao chegar na altura ideal, aproveita o percurso, maximizando seu tempo e distância de voo, tentando estender a jornada o máximo possível para, a partir de um ponto planejado anteriormente, começar a descer suavemente, a fim de chegar ao destino. É o que chamam de *soft landing*. E isso é como a previdência! Isso é educação previdenciária. Isso é planejamento da aposentadoria — enfatiza Marisele, empolgadíssima com a metáfora escolhida.

Uma vez que meu refrigerante tinha acabado, não me contive:

— Caracas! Estou chocado, Marisele. Acabou aí a apresentação, não é? Os caras devem ter entendido tudo.

— Que nada — disse ela. — Teve mais. Vem comigo. Eu fiz essa curva do voo de parapente no quadro. Tipo uma curva de Gauss, mais alongada na parte de cima. Era a visualização de um voo. Decolagem, subida, voo, preparação para a descida e pouso, de preferência num belo *soft landing*. Aí eu fui fazendo o paralelo com a nossa vida e com nosso planejamento de previdência rumo ao futuro. Como no parapente, precisamos começar com o destino em mente. A turma do voo não sai para passear pelos ares esperando pousar em qualquer lugar. Que nada. Eles já partem esperando chegar naquele lugar específico e, para isso, preparam tudo antes. Pode dar errado? Claro que sim. Mas se preparam muito para mitigar o risco de não chegar ao destino esperado. Preparam a própria vela, a comida, a água, os mapas, avaliam as condições climáticas, tudo. Na maior demonstração de Atitude Previdente. Não delegam o que é indelegável. Entendem e assumem sua responsabilidade. É exatamente assim que uma pessoa deveria pensar no seu planejamento de previdência. Antes de começar, ou pelo menos no início da jornada de investir para o futuro, deve-se pensar aonde se quer chegar, o que, nesse caso, é pensar na aposentadoria, e definir a quantia de dinheiro que precisará receber mensalmente e durante quantos anos. Eles amaram. Entendiam cada ideia, cada comparação. Eu valorizei muito o papel do voador nesse processo. As térmicas (as condições que não dependem da interferência humana, assim como o desempenho do mercado de investimentos) estão aí, mas quem as opera, quem as aproveita e quem as utiliza com sabedoria são os voadores. Exatamente como acontece quando fazemos nossa jornada com a previdência. A pessoa é altamente responsável. É ela quem escolhe o plano, decide quanto poupar, busca os melhores investimentos, recruta sua equipe de apoio e decide para onde quer ir e como gostaria de estar lá na frente. Está entendendo? — pergunta ela, apenas para

conferir que meu estado de aparente congelamento ainda permitia que eu escutasse seus ensinamentos.

— Uau, Marisele. Estou absorvendo cada ideia. Mesmo eu não sendo da tribo do voo, consigo entender tudo. Você vai levar isso para outros públicos, não é? Tem mais? — pergunto com a certeza de uma resposta positiva, com olhos e ouvidos fixos no que ainda teria para ser compartilhado.

— Lembra ainda que eu disse que o Silas e o Nizam, lá de Brasília, estavam comigo? Os dois são especialistas em previdência, e essa foi a deixa que eu precisava. Chamei o André no palco e perguntei como ele poderia, com alguma ajuda extra, ampliar os recordes já alcançados, percorrendo distâncias ainda maiores. Na hora ele lembrou do esporte-irmão do parapente, o parapente com motor. Aquele mesmo que o Sylvestre Campe divulga no programa dele, em um canal de esportes. Chamei também o Silas e o Nizam e já comparei o motor com uma empresa de previdência e seus planos que, em parceria com o voador (no caso, o participante), nos leva mais longe e com mais segurança. E os meninos fizeram uma superapresentação do plano de previdência que eles gerenciam. Além de pessoas que foram despertadas para esses conceitos, conseguimos, como resultado, gente que contratou planos de aposentadoria ali mesmo, na hora, e colhemos algumas lágrimas na plateia. Lágrimas de alívio por receberem esses conceitos *no início de alguma jornada*, mas também lágrimas de certo arrependimento de outras por nunca terem escutado sobre a importância de se planejarem para o futuro, nem terem feito nada em relação a isso. O futuro chegará para a maioria das pessoas que está voando pela vida — finalizou Marisele.

— Incrível, Marisele! Quixadá vai ficar marcada na minha memória. Eu nunca mais vou esquecer o que aprendi aqui. Realmente: Jesus salva — disse empunhando a garrafa do meu guaraná.

— Pois é. Por isso você me viu conversar de forma tão empolgada com nosso recordista. Ele estava me confidenciando ali que seu pai, que já concluiu sua jornada, seu *voo* por aqui, tinha sido abençoado por trabalhar em uma grande empresa que oferecia previdência para seus funcionários. A previdência construída por ele, em parceria com a empresa, foi fundamental por um bom par de décadas, permitindo que ele e a esposa tivessem uma terceira idade com toda a dignidade que merecem. Foi emocionante! Um bom voo para gente! — brindou ela.

— Pra cima e avante, até nosso destino — complementei.

**ESSA TURMA DO VOO LIVRE
É MUITO ATITUDE PREVIDENTE.
PARA ELES, ATITUDE
PREVIDENTE É QUESTÃO
DE VIDA OU MORTE. SE NÃO
FOREM PRECAVIDOS,
PREVIDENTES, SE NÃO
PENSAREM NO FUTURO, QUE
PARA ELES É A PRÓXIMA HORA
OU AS PRÓXIMAS HORAS DE
VOO, SE NÃO PLANEJAREM O
PERCURSO E SE NÃO SE
PREPARAREM ADEQUADAMENTE
PARA IMPREVISTOS, UM FINAL
INESPERADO E TRÁGICO
É O QUE LHES AGUARDA.**

**QUANTO CUSTA
UM SONHO?**

Era uma agradável tarde de sábado, num final de novembro. Climão de final de ano. Como estávamos com visita em casa, com uma turma do sul do país, fomos meio que obrigados a levá-los a um centro comercial. Centro comercial “sofisticado e de luxo”. Lugar de “adultos não muito prudentes”, que fique registrado. Um desses a que Marisele evitaria se expor.

Mas a turma tinha direito. Viajaram 1100 quilômetros entre Porto Alegre e Sampa (de avião, tudo bem, mas registre-se que passagens aéreas entre Porto Alegre e São Paulo, sei lá por que, custam quase o mesmo que de São Paulo para Paris, um absurdo) e insistiram em passear pela rua Oscar Freire.

Para quem não conhece, essa via (e suas adjacentes) é famosa por abrigar lojas de grifes famosas, descoladas e modernas e, também, por oferecer experiências diferenciadas, sobretudo as gastronômicas e açucaradas.

É uma brincadeira séria quando eu sugiro que esse tipo de passeio é escolha de adultos não muito prudentes. Você já deve imaginar o porquê. Enquanto escrevo este livro, já sou um discípulo bem-educado da Marisele.

Lugares como esse são como paraísos que superincentivam o consumo de supérfluos e já são imediatamente identificados e classificados pelo meu cérebro como severamente perigosos (pelo menos para a minha prosperidade).

Os hormônios de alerta que fazem parte da minha estrutura corporal, como a adrenalina e a noradrenalina, se ouriçam dentro de mim quando passo por esse tipo de situação de iminente risco.

Marisele, que nos acompanhava, já estava ligada no processo.

Ela estava mais quieta que o normal, só observando o deslumbramento do pessoal, enfeitiçado pelo conteúdo sedutor das vitrines, pelos aromas

encantadores dos sofisticados pontos de venda e pelas promessas de ofertas, motivadas pela proximidade da semana de *Black Friday*.

Passeio indo bem, sem grandes percalços, exceto pelo caso de uma tia minha que afirmou estar próxima de realizar um sonho de vida, a ponto de surpreender a todos executando o seu plano e trocando algo em torno de duas dezenas de milhares de reais (juro pela irmã dela, que é a minha mãe) por um item que, aparentemente, supriria apenas um fugaz desejo: uma bolsa bem cara.

— Socorro, Deus — falei com meus botões. — Quanto custou isso em termos de horas de trabalho?

Sei que, como num ataque fulminante da seleção Argentina contra a França na final da Copa do Mundo de 2022, o tal item saiu do estoque para as mãos da vendedora, foi passado para as mãos da minha tia, que num toque mágico “a la Messi” o lançou para outra moça que o envolveu em um pacote sensacional de tão lindo, que o retornou para os pés, *ops*, para as mãos da minha tia após o pagamento, que imediatamente tirou tudo do pacote e, “na cara do gol”, fazendo pose de uma pessoa rica, registrou tudo em várias selfies para publicar nas redes sociais. Goooooooooollllllaaaçççooooo!!!

Risos. Só que não.

Assistindo a tudo aquilo com um certo olhar analítico e julgador, eu também pensava em quanta coisa estava por trás de todo aquele movimento. Não era somente uma compra de um produto para realizar um sonho. Tinha muita coisa não explicitamente revelada por trás daquela experiência.

No mínimo, a clássica situação de que minha tia estava “comprando o que não precisava com o dinheiro que não tinha para certamente se mostrar para quem ela não gosta sob o pretexto indiscutível e inquestionável de realizar um sonho”. No mínimo isso.

Mas até aqui foi tudo introdução. Agora estamos chegando ao ponto-chave deste capítulo.

Paramos todos para comer alguma coisa. Ou melhor, para vivenciarmos experiências gastronômicas açucaradas. Em lugares como a Oscar Freire, ninguém come ou se alimenta, mas vivencia experiências. E fizemos nosso *pit stop* em uma padoca (como os paulistanos carinhosamente chamam suas padarias). Numa padoca chique.

Uma padoca chique é basicamente aquela que vende produtos diferenciados em um ambiente mais diferenciado ainda. Uma padoca chique impressiona seus clientes. Uma padoca chique é um ambiente que, tranquilamente,

**LUGARES COMO ESSE
SÃO COMO PARAÍDOS
QUE SUPERINCENTIVAM O
CONSUMO DE SUPÉRFLUOS
E JÁ SÃO IMEDIATAMENTE
IDENTIFICADOS E
CLASSIFICADOS PELO
MEU CÉREBRO COMO
SEVERAMENTE PERIGOSOS
(PELO MENOS PARA A
MINHA PROSPERIDADE).**

recebe mulheres e homens de negócios, empreendedoras e empreendedores e gente do mundo das startups, da moda, até para atividades de *business*.

Pode confiar.

Nem precisa agendar um coworking para impressionar. Sugira uma padoca chique na sua próxima reunião de negócios pela cidade.

Enquanto a turma se deliciava na frente do balcão recheado de guloseimas, Marisele e eu passávamos os olhos pelo cardápio.

Fruto da influência e saudades da minha mãe, que em época de razoável perrengue nos colocou para vender seus sonhos (o bolinho frito com recheio de creme ou doce de leite e coberto por açúcar de confeiteiro) durante nossas férias no Imbé, cidade litorânea no Rio Grande do Sul, meus olhos foram direto para linha onde estava escrito “sonho”.

Chocado ao ver o preço, 59 “reais”, compartilhei minha sensação de certo desespero com Marisele:

— Marisele, você sabe quanto custa um sonho? Meu Deus do Céu. Um sonho aqui custa muito caro.

Ela riu, concordou e emendou:

— Sim, sonhos aqui — disse ela apontando para baixo com seu dedo indicador direito, dando claro sinal de que falava do planeta Terra — custam muito caro — finalizou de maneira implacável.

Em apenas uma frase, Marisele tinha virado em 180 graus o rumo da nossa conversa.

— Aprenda uma coisa com o ensinamento da sua tia. Sonhos são caros e, quando embalados por muita emoção ou justificativa de uma “falsa” necessidade, tornam-se perigosos demais para uma tentativa de viver com razoável prosperidade. Todo cuidado é pouco ao lidar com sonhos. Não raramente eles nos cegam, nos tornam suas marionetes, até que façamos tudo que eles querem para transformá-los em realidade. Sonhos podem arruinar nossas finanças, podem nos fazer reféns eternos da dolorosa corrida dos ratos (lição-chave do livro *Pai rico, pai pobre*⁵²) e tem potencial para arruinar nossa saúde, incluindo a financeira.

E continuou ela, como se já estivesse absolutamente preparada para transformar em pura sabedoria aquela experiência de desprezioso passeio familiar pela rua Oscar Freire:

52 KİYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon L. *Pai rico, pai pobre: O que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

— Praticamente todo sonho custa muito, mas muito caro. Se não fosse caro, não precisaria ser classificado como sonho. Você passaria seu cartão de débito e o compraria. Sonhos são caros e dão muito trabalho para serem materializados. Lembra aqui comigo. O sonho da sua amiga de ver a aurora boreal? É uma experiência bacana? Eu não tenho dúvida alguma de que deve ser. E foi cara? Muito. Ela não demorou certo tempo para conseguir realizar, investindo muita energia e abdicando de muita coisa para viver aquela experiência? Opa, nós acompanhamos isso de perto. Valeu a pena? Mesmo se ela tivesse visto (gente do céu, ela passou doze dias na Noruega e, coitada, não viu o céu ficar verde... que azar), só ela poderia dizer se valeu a pena. Mas vamos lá... Eu tenho minhas dúvidas. Racionalmente, aposto que não. É isso que torna nossos sonhos tão perigosos. Eles são encharcados de emoção. E a emoção “janta” a razão. Muita emoção prejudica muito nosso discernimento e nossa capacidade de tomar boas decisões. A emoção nos faz parecer um jóquei (simbolizando a razão) sentado nas costas de um elefante (simbolizando a emoção), jurando que ele está no controle do animal. A emoção em excesso é inimiga da prosperidade, na imensa maioria das vezes. Para lidar com sonhos cobertos pelo açúcar da emoção, é preciso a vacina da Atitude Previdente, que deve ser tomada periodicamente no posto da saúde financeira.

Enquanto Marisele falava, minha percepção era a de que estávamos a sós na padoca chique.

Eu já não me lembrava mais dos meus visitantes, que a esse ponto deliciavam-se com suas guloseimas — igualmente chiques — nas mesas ao lado e nem sequer me abalava pela barulheira do lugar. Meus ouvidos, meu cérebro e meu coração tinham sido capturados pela sabedoria da Marisele.

— Marisele, acho que estou sonhando — disse em certo tom de alívio. — Mas um sonho bom, quase um daqueles raros que nos revelam coisas que ainda não sabemos sobre a vida.

— Então acorde, rapaz! — disse ela, estalando os dedos.

— Uau, quanto sonho já tive e já corri atrás para materializar como viagens, bens, experiências, estilo de vida... E quanto sonho já vi meus amigos e familiares terem e correrem atrás para materializar, mesmo que nitidamente não pudessem nem deveriam executá-los. É o que eu sempre digo para as meninas: “Rafa, Lorena e Laura, poder é diferente de dever. Vocês podem (fazer) tudo, mas não devem (fazer) a maioria das coisas que podem”. É engraçado que além de tudo isso que você me ensinou, sabe o que eu gostaria

de adicionar, como outro alerta? O prazer proporcionado pelo final de um sonho acaba muito rapidamente, e a conquista de um sonho emenda no início de outro, geralmente maior, mais caro e mais complexo, dando continuidade a uma corrida sem fim. Estou chocado — comentei.

— Legal seu pensamento. A Atitude Providente já fez morada dentro de você. Isso é nítido. Pouca gente consegue ter um pensamento como o seu. E isso te faz muito bem. A Atitude Providente é seu antídoto contra o comportamento de manada. Quando todo mundo, como em uma manada de elefantes, está indo para um lado, você consegue se proteger e, pelo menos, ficar parado. Sonhos são uma delícia. Todos devemos ter alguns. Mas sonhos são razoavelmente perigosos e, por isso, todo cuidado em relação a eles é pouco. Um par de sonhos executados sem que possamos ou sem que devamos executá-los tem potencial de destruir a prosperidade de uma vida. Guarde isso.

— Ixi, Marisele. Eles estão saindo. Bora segui-los. Será que vão realizar mais sonhos?

— Bora ver — respondeu Marisele.

E deixamos nossa padoca chique para trás.

Acabou que nem conseguimos confirmar se o sonho deles (o doce) valia os 59 reais. Mas acho que não valia, não!

Sei que os sonhos da dona Neide, ah sim, aqueles sonhos (os doces) feitos na rua Bento Gonçalves, no número 1836, no Imbé, ainda que oferecidos por algum preço para os seus potenciais compradores, tinham Valor (com V maiúsculo) real, pois parte deles foram fundamentais para a materialização de sonhos (planos) da nossa família naquele momento de vacas magras.

Enquanto caminhávamos na direção do estacionamento, minha mente não parava. Era como um sonho — tinha aprendido muito com a Marisele.

Chegando em casa, fui direto para minhas anotações.

Nesse momento, estabeleci um novo sonho. Que Rafaela, Lorena e Laura aprendessem desde cedo a lidar com os sonhos delas. Assim como eu estava aprendendo a lidar com os meus. Pelo bem delas. Pelo bem da família delas. Cuidado com os seus sonhos!

**SONHOS SÃO UMA DELÍCIA.
TODOS DEVEMOS TER
ALGUNS. MAS SONHOS SÃO
RAZOAVELMENTE PERIGOSOS
E, POR ISSO, TODO CUIDADO
EM RELAÇÃO A ELES É POUCO.
UM PAR DE SONHOS
EXECUTADOS SEM
QUE POSSAMOS OU SEM QUE
DEVAMOS EXECUTÁ-LOS TEM
POTENCIAL DE DESTRUIR A
PROSPERIDADE DE UMA VIDA.
GUARDE ISSO.**

**VIVER É MUITO
PERIGOSO**

— Sábio esse moço, o sr. Paulo, o presidente dessa previdência. Gostei dele. O que você imagina que eu achei mais interessante de tudo que ele falou em nosso almoço? — me desafiou Marisele, depois de duas horas sentados em torno da mesa num agradável almoço, sem contar os vinte minutos extras no café perto do restaurante, continuando o bate-papo com a liderança de uma relevante e “arrumada” previdência de empresa.

Em tempo, uma previdência de empresa é como chamo, tecnicamente falando, uma Entidade Fechada de Previdência Complementar, que presta serviços de administração de benefícios de previdência privada para uma ou algumas empresas, fazendo a gestão do dinheiro investido pelos seus clientes.

— Ixi, Marisele. Papo bom. Falou-se de tanta coisa. Eu achei quase tudo bom. O jeito como eles cuidam da previdência das pessoas, a seriedade com que tudo é feito, os diferenciais de que os privilegiados funcionários podem usufruir. Me dê uma pista do que você achou mais interessante. É difícil te surpreender.

— Vamos acelerar isso — disse Marisele enquanto pagávamos o ticket de estacionamento do shopping onde tínhamos estacionado para nos reunir com esse pessoal.

— Que esporte ele pratica?

— Uma luta, né? De nome difícil. Israelense — sugeri.

— Isso. O krav magá. E diz para mim que você não se lembra da principal lição que o sr. Paulo aprendeu com o professor dele? — provocou Marisele.

— Sim. Claro que lembro. É algo como que a melhor estratégia de defesa é afastar-se daquilo que pode iniciar uma situação de perigo — chutei.

— Lindo... Bingo! Sua mente está cada vez mais ligada nas coisas da Atitude Previdente — parabenizou Marisele.

— Eu sempre ouvi falar que a melhor estratégia de defesa é partir para o ataque — provoqueei.

— Que nada. Paulo é quem está certo. De fato, tem vezes que precisamos contra-atacar. É o que nos resta. Mas quanto precisamos disso, do contra-ataque, é porque nos colocamos, dolosamente, ou fomos colocados, culposamente, em situação de risco. E não interessa se nos colocamos ou fomos colocados. Em ambos os casos, é negligência nossa. O B.O.⁵³ é nosso. A melhor estratégia de defesa é afastar-se daquilo que pode iniciar uma situação de perigo. Sempre.

E continuou Marisele:

— Ouça essa explicação sobre o tal krav magá. Diz este site que entre seus princípios está “manter consciência dos arredores, enquanto lida com a ameaça, para perceber rotas de fuga, mais ameaças, objetos úteis para defesa e ataque, e assim por diante”.⁵⁴ Uau, isso é lindo. É Atitude Providente na veia. Vou marcar um café com algum instrutor dessa luta. Mas vou me expor a uma carga de educação sobre o assunto. Só sei que isso é sensacional — vibrava Marisele.

Eu tenho muita, mas muita admiração pela Marisele. Sua sabedoria é incrível. Mas realmente me surpreendo com seu interesse em aprender e com sua humildade e proatividade para se expor a novos conhecimentos. Ela é uma curiosa voraz. É óbvio que é por isso que sabe tanto.

Já eu sabia de uma coisa... não poderia, por nada, perder essa chance de ouvir Marisele. Aí, continuei a instigá-la.

— Maris, te ver empolgada com um novo conhecimento me surpreende. Sério, fala mais sobre isso? Me conta como isso que o Paulo trouxe está conversando com você aí. Seu aluno está de ouvidos, *ops*, de mente aberta para te escutar.

Eu sabia que só de eu ter usado as palavras corretas nesse convite como “mente”, “porque escutamos com o cérebro, não com os ouvidos” e “escutar”, em vez de apenas ouvir, Marisele se empolgaria ainda mais. Dito e feito.

— Meu caro... tudo se encaixa. Lembra daquela brincadeira que eu faço com aquela citação do Guimarães Rosa, lá do livro *Grande sertão: Veredas*?⁵⁵ — perguntou.

53 Sigla de boletim de ocorrência, gíria utilizada para problema a ser resolvido.

54 KRAV maga. WKMF. Disponível em: <<https://wkmf.com.br/krav-maga/>>. Acesso em: 26 dez. 2024.

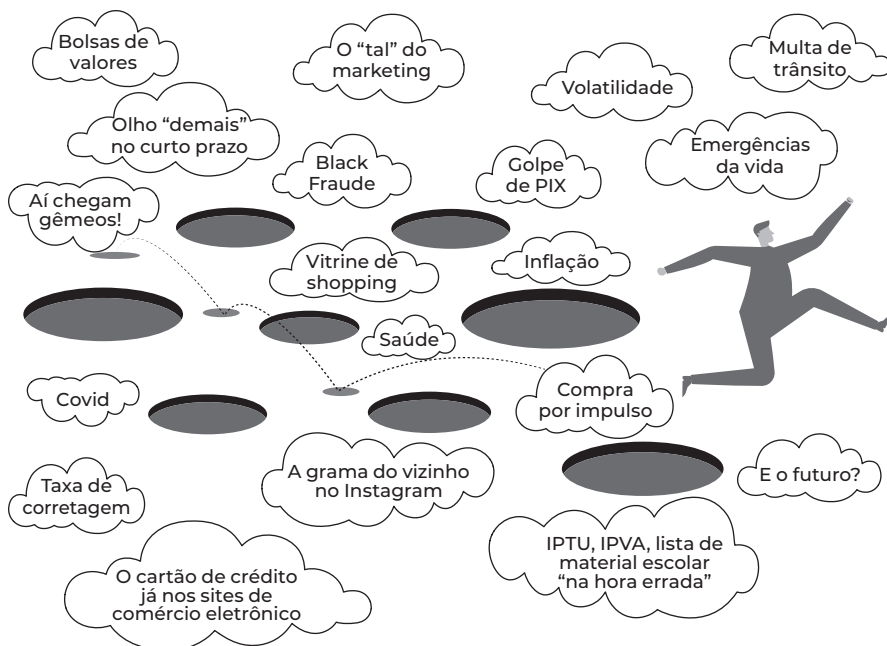
55 ROSA, João Guimarães. *Grande sertão: Veredas*. São Paulo: Companhia das Letras, 2019.

— Claro. Viver é muito perigoso, Marisele — respondi.

— Isso, viver é muito perigoso, e dentro do meu conceito de Atitude Previdente, não estou falando da violência física, de catástrofes naturais, de acidentes de trânsito, das doenças etc. Isso todo mundo já sabe. O que me motiva nesse tema é despertar nas pessoas a consciência de que viver a vida cotidiana de decidir, comprar, ir ao shopping, criar filhos etc. é algo muito perigoso. O Guimarães mencionou esse termo umas dez vezes no livro dele. E lá pelas tantas, ele escreve que “tem coisas que não são de ruindade em si, mas danam” — empolgava-se Marisele enquanto, tenho certeza, já ia desenvolvendo nova narrativa para suas aulas sobre educação financeira e previdenciária, recheadas e também cobertas por Atitude Previdente.

— Maris, gosto quando você usa aquele seu slide dos perigos da vida cotidiana. Me lembra deles aí — sugeri.

Marisele utilizava um slide específico em todas as suas apresentações, palestras, aulas e conversas sobre Atitude Previdente. Lembro que tinha uma imagem (no fundo) de uma pessoa pulando alguns buracos, como se fossem armadilhas e que, por cima, vários balões em forma de nuvem lembravam sua audiência dos perigos da vida cotidiana. Não tinha espectador que passasse ileso por essa provocação. Todos eram despertados a olhar para a própria vida com mais atenção e prudência.



Anote aí: viver é muito perigoso. E se você não sabia ou não considerava essa verdade, atualize agora os seus conceitos!

— Claro, sei essa lista de perigos “de cor” — disse ela, fazendo um sinal de coração com as duas mãos e posicionando-as perto do tórax... isso porque em latim, língua que deu origem ao português, “cor” quer dizer coração. Assim, saber algo “de cor” é saber o que já está guardado no coração, quando não se precisa fazer esforço para se recordar de algo, quando não se precisa pensar muito, já se sabe “de cor”.

Ah, antes de continuar a história, não erre mais isso. Nunca mais fale que sabe algo “de cor” aproximando o dedo indicador do seu cérebro! Risos!

E continuou:

— Vou te fazer um desafio agora. Um de cada vez, vamos sugerir situações que dão total razão ao Guimarães. Tudo isso agora são “coisas que não são de ruindade em si, mas danam” — propôs Marisele, já antecipando que se divertiria e me educaria ao mesmo tempo. — Valendo.

Sei que cheguei em casa e anotei diversas situações que confirmam a tese da Marisele e do Guimarães Rosa. Estão todas aí abaixo. A maioria nem precisa de explicação. Registrei também as que julguei que precisava. E desculpa aí se me esqueci disso que você está pensando agora ou que vai pensar daqui a pouco.

E após passar os olhos por cada situação, Marisele vai te incentivar a usar o princípio do krav magá, como a cereja do bolo desse conhecimento todo. Com Marisele, é Atitude Previdente na veia.

Aviso de utilidade pública: quase tudo a seguir está bem temperado com alguma ironia.

Viver é muito perigoso quando...

- Esperamos nosso primeiro filho, e vêm múltiplos (dois, três, quatro ou mais).
- De repente, sem avisar, de surpresa, chega o tal Natal e precisamos comprar presentes (olha isso).
- Caímos em golpes (do Pix, pelo WhatsApp, por meio de engenharia social...).
- Somos atraídos e enfeitiçados por vitrine de loja.
- Acreditamos em cartazes de desconto.
- Nos esquecemos que IPVA e IPTU são obrigações anuais.
- Compramos por impulso.
- Mantemos os dados do cartão de crédito em vários sites de comércio

**ANOTE AÍ: VIVER É MUITO
PERIGOSO. E SE VOCÊ NÃO
SABIA OU NÃO CONSIDERAVA
ESSA VERDADE, ATUALIZE
AGORA OS SEUS CONCEITOS!**

- eletrônico, sob a justificativa de ganho de tempo (o que, na verdade, agiliza a compra de coisas de que não precisamos tanto).
- Nos deparamos com as situações inusitadas e inesperadas da vida (acidentes, necessidade de cirurgia, situações diversas de cunho doméstico como a quebra de um eletrodoméstico, emergência de um pet, multa de trânsito etc. coisas que aparecem sem avisar e, geralmente, custam caro) sem termos uma estratégia de proteção contra os danos.
 - Somos influenciados pela grama do jardim do vizinho.
 - Ignoramos a astúcia dos algoritmos dominadores do mundo digital.
 - Andamos por aí sem propósito e objetivos.
 - Convidamos filhos pequenos para passear em pet shop (socorro, Deus).
 - Saímos de férias sem planejamento e sem mínima agenda no destino.
 - Supervalorizamos a sorte.
 - Não entendemos de inflação nem do seu impacto em nossos ganhos reais com os investimentos.
 - Não percebemos o superincentivo ao consumo.
 - Mantemos mais de um cartão de crédito disponíveis na carteira.
 - Acreditamos nos descontos da *Black Fraude*.
 - Acreditamos cegamente nos outros.
 - Nos informamos apenas por meio das chamadas das notícias, sem nos darmos ao trabalho de ler o conteúdo e, principalmente, sem verificar se o que foi escrito é verdade, ou pelo menos se a notícia faz sentido.

Mano do céu, a lista ficou grande. Se continuássemos, não caberia no livro. Melhor parar por aqui. Você já entendeu o conceito.

Ao final da nossa disputa particular, Marisele e eu rimos da situação. Claro, rimos para não chorar! Realmente, viver é um troço muito, mas muito perigoso.

— Marisele, agora não me esqueço mais do que o sr. Paulo nos falou no almoço, de que a melhor estratégia de defesa é afastar-se daquilo que pode iniciar uma situação de perigo. Que ligação você vai fazer com isso? — perguntei, já oferecendo de bandeja o bolo para que Marisele depositasse gentil e implacavelmente a linda cereja que faltava.

— Então — disse ela. — Você não pode viver a vida de forma negligente

ou ingênua, despreparado para enfrentar esses desafios e armadilhas. A maior parte dessas situações é absolutamente evitável. E por isso uma das melhores estratégias na proposta da Atitude Previdente é a que o krav magá nos sugere. Afastemo-nos, sempre que possível, daquilo que pode iniciar uma situação de perigo, principalmente algo que impacte nossa prosperidade financeira. Isso vale para tudo. Depois que você já está sentado na mesa do gerente da loja, com sua família atrás de você esperando o seu ‘sim’ para comprar aquela TV de “396 polegadas”, o carro novo ou as próximas férias em Porto Seguro, ou depois que um de seus filhos já pegou o filhote de cachorro no colo, já era! Agora você se colocou dolosamente, por culpa sua, em uma situação de perigo, e o que resta é tentar contra-atacar. Mas geralmente você perde. Quando ganha, o que é raro, a situação toda é muito dolorida. Evite colocar-se em situações de perigo. Sugestão do sr. Paulo na veia. Ensino do krav magá na veia. E lide melhor com as armadilhas evitáveis, pois negligenciá-las pode arruinar tanto o seu presente como o seu planejamento de futuro.

— Perfeito, Maris. Impecável. Impressionante sua capacidade de ligar uma despreziosa conversa de almoço com o conceito da Atitude Previdente. Acho você demais. Obrigado por aceitar o convite para almoçar hoje. Eles também se amarraram em você! — finalizei.

— Que nada. O pior é que a maioria das pessoas nem se dá conta disso. Anda por aí como se estivesse com uma venda nos olhos. Sofre o dano por negligência ou ingenuidade. E depois reclama. Esses dias, vi no Instagram: você pode abrir a boca e reclamar, ou abrir a mente e aprender, o dia será o mesmo, mas o resultado, não! Anota isso no seu caderninho e passa para as suas filhas — arrematou.

— Certo que farei isso — me comprometi.

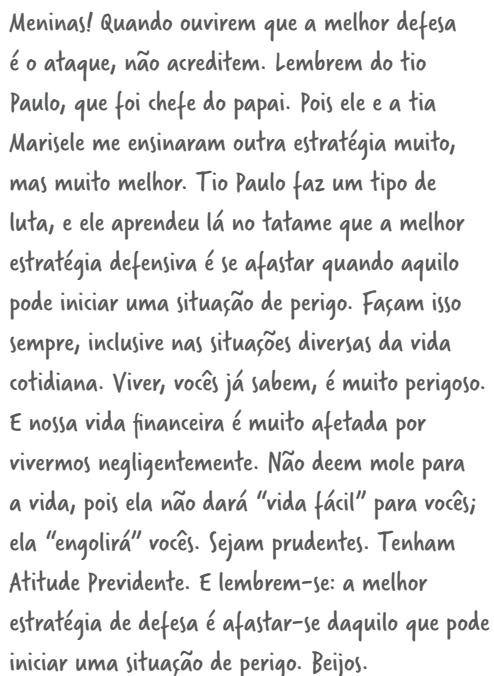
Que diferença é almoçar na presença da Marisele!

Que dia foi esse!

Obrigado, Marisele.

Sei que mais tarde, como sempre faço, abri meu caderninho carinhosamente chamado de “Sabedoria Pura para o Futuro” e escrevi exatamente essas coisas abaixo!

Meu conselho pra Rafaela, Lorena e Laura (válido para qualquer pessoa, seja jovem ou adulto):



Meninas! Quando ouvirem que a melhor defesa é o ataque, não acreditem. Lembrem do tio Paulo, que foi chefe do papai. Pois ele e a tia Marisele me ensinaram outra estratégia muito, mas muito melhor. Tio Paulo faz um tipo de luta, e ele aprendeu lá no tatame que a melhor estratégia defensiva é se afastar quando aquilo pode iniciar uma situação de perigo. Façam isso sempre, inclusive nas situações diversas da vida cotidiana. Viver, vocês já sabem, é muito perigoso. E nossa vida financeira é muito afetada por vivermos negligentemente. Não deem mole para a vida, pois ela não dará "vida fácil" para vocês; ela "engolirá" vocês. Sejam prudentes. Tenham Atitude Providente. E lembrem-se: a melhor estratégia de defesa é afastar-se daquilo que pode iniciar uma situação de perigo. Beijos.

**VOCÊ NÃO PODE VIVER A VIDA
DE FORMA NEGLIGENTE OU
INGÊNUA, DESPREPARADO
PARA ENFRENTAR ESSES
DESAFIOS E ARMADILHAS.
A MAIOR PARTE DESSAS
SITUAÇÕES É ABSOLUTAMENTE
EVITÁVEL. E POR ISSO UMA
DAS MELHORES ESTRATÉGIAS
NA PROPOSTA DA ATITUDE
PREVIDENTE É A QUE O KRAV
MAGÁ NOS SUGERE.**

PRINCÍPIO BÁSICO PARA PLANEJAR A PREVIDÊNCIA

Pousaram.

Aeroporto Internacional Foz do Iguaçu/Cataratas.

Novembro.

Calorão.

Rafaela, Lorena, Laura e Marisele foram mais uma vez visitar as belíssimas paisagens naturais da tríplice fronteira. De quebra, passariam tempo com amigos queridos de Foz.

— Olha lá, a tia Andréa — disse Rafaela ao avistar a anfitriã da viagem.

Tia Andréa era amiga da família. Uma mulher de fibra e, ainda por cima, amigona da Marisele.

— Meninas, como vocês cresceram do ano passado para cá. Já não consigo dar meu abraço que envolve todas vocês — falou tia Andréa enquanto calorosamente dava as boas-vindas à turma de Sampa.

— Marisele, que-ri-da, quanto tempo! Você está ótima. Sempre elegante, saudável, antenada... parece a previdência — brincou ela enquanto saudava sua grande amiga. — Vamos que o tio Fluvio lá do trabalho está no carro. Agora é ir direto pro hotel e depois... Parque das Aves! — celebrou.

E zarparam.

Voltar à Foz do Iguaçu tinha muito significado.

Aquele lugar era só boas memórias.

O clima de Campo Grande, terra de uma das avós das meninas, o parque aquático do Vivaz Cataratas, lembrando demais Caldas Novas de Goiás, passeio obrigatório quando visitavam a outra avó, a de Brasília... Foz era só coisa boa!

O roteiro sempre se repetia (e sempre vai se repetir): Parque das Aves, cataratas pelo lado brasileiro, cataratas pelo lado argentino (um passeio mais

selvagem), aproveitar a feirinha de Puerto Iguazú num fim de tarde, show de dança no Marco das Três Fronteiras, jantar na Argentina e... visitar Itaipu.

Esse último passeio era sempre com tia Andréa e tio Fluvio, gente que amava as meninas e quem elas igualmente amavam. Gente “de casa”.

O dia de visitar a grandiosa usina hidroelétrica de Itaipu era sempre especial. Era a chance de aprender e reaprender muito. E também de lembrar do vovô Vasquinho, engenheiro eletricista, pai do tio André do voo (praticante de parapente), integrante-chave da equipe responsável pelo projeto de geradores utilizados na obra lá pelos idos de 1970.

E, por fim, era uma oportunidade de se orgulhar do Brasil (e também do Paraguai) pela grandiosa obra de infraestrutura. Só que, com Marisele na viagem, é claro que alguma coisa tinha que ser diferente.

E foi.

Mas essa história não foi protagonizada por Marisele Previdente. Embora, sejamos justos, tudo tinha sido cirurgicamente influenciado por ela.

No ônibus de dois andares que transporta os turistas por toda aquela majestosa obra da engenharia, Marisele e tia Andréa matavam a saudade uma da outra da forma de que mais gostavam: conversando.

E conversando sobre quê? Previdência, claro! Marisele e tia Andréa tinham atuado juntas no passado e precisavam se atualizar de tudo. Tia Andréa é uma importante executiva do mundão da previdência. Quando o ônibus estacionou entre as turbinas 9A e 10, justamente onde se coloca um pé no Paraguai e um pé no Brasil, todos desceram.

Além de poder ir de um país ao outro em um pulo, a partir desse ponto era possível testemunhar a monstruosidade do lago (formado pelas águas do rio Paraná) e, também, a engenhosidade do trabalho das turbinas construídas para gerar a energia. Ali, Rafaela chamou a atenção das duas para compartilhar uma ideia que deixou Marisele, tia Andréa e tio Fluvio de queixos caídos.

— Gente, posso falar uma coisa de que vocês vão gostar? Aprendi com meu pai e nunca mais esqueci. É perfeito para o negócio de vocês, para os treinamentos e palestras de despertamento que vocês fazem sobre previdência — disse. — A tia Andréa já sabe, é claro, pois trabalha aqui, mas a construção de Itaipu é um exemplo pra quando formos pensar em construir uma poupança para usar lá na aposentadoria. E olha que estou longe disso, mas já peguei o conceito. Esse lago gigante aqui atrás, formado pela barragem, demorou anos e anos para ser formado. O tio Vasquinho me disse

que, primeiro, a turma de Itaipu pensou em quanta água seria necessário descer pelos tubos a fim de conseguir fazer as turbinas gerarem a energia planejada. “Meninas”, tio Fluvio disse, “anotem isto: em previdência, tudo começa pelo fim.” Antes de começar a criar o lago, antes de pensar no tamanho da área que seria inundada, antes de tudo, a turma pensou em quanta energia precisaria ser gerada e quanta água precisaria passar pelos dutos que conduzem a água para girarem as turbinas. Tudo começa pelo fim. E na previdência é a mesma coisa. Tudo começa com o dinheiro que será necessário na aposentadoria, quanto e por quanto tempo ele precisa durar a fim de conseguir oferecer a renda mensal, regular e sem interrupção de que as pessoas precisam lá na frente! Aprendam esse primeiro conceito — enunciou Rafaela, dando uma piscadela em certo tom de orgulho, pois sabia que Marisele tinha sido a fonte de ensinamento de seu pai sobre tudo isso da Atitude Previdente.

E continuou:

— Depois que a turma de Itaipu definiu quanta energia deveria ser gerada, com base nas turbinas que tinham, aí sim foram estimar e construir a “poupança” de água, de muita água. E nossa preparação para o futuro é muito parecida com isso. A metáfora com o tamanho e capacidade do lago é comparável ao tamanho da poupança que precisa ser feita pelo investidor, e vocês sabem disso, essa poupança é grande, mesmo em comparação com a renda que você vai precisar no mês a mês, podem confiar. Mas também tem a comparação em relação ao diâmetro dos dutos que conduzem a água até as turbinas. Não sei se vocês sabem, mas aqui em Itaipu há vinte turbinas. E a água chega em cada uma delas por uns supertubos ou dutos de quase cem metros de altura e uns dez metros de diâmetro. Pensem nisso. O diâmetro do duto define a duração de esvaziamento do lago. Quanto maior o diâmetro do tubo, mais água passaria e mais rapidamente o lago esvaziaria, claro, se não tivesse nenhuma outra fonte para continuar a enchê-lo. Assim é também na sua aposentadoria. Muitos amigos falam que ficariam ricos se tivessem, vamos dar um exemplo, 1 milhão de reais no seu plano de previdência. Mas em termos de aposentadoria, o valor acumulado não quer dizer muito. A sabedoria e a Atitude Previdente estão demonstradas na estimativa da quantidade (de dinheiro) que precisará ser utilizada mensalmente. Uma pessoa que usará 10 mil por mês terá dinheiro por oito anos. Isso é chave! Uma pessoa que usará 2 mil por mês, por exemplo, em números não tão exatos, terá dinheiro por mais de quarenta anos. O diâmetro do “duto” pelo qual sairá seu

dinheiro na aposentadoria, que se compara ao seu gasto mensal, influencia diretamente o quão rápido ou devagar sua poupança vai acabar. Muito antes de chegar à aposentadoria, as pessoas deveriam se planejar para que sua vida financeira se adapte a um “tubo mais estreito” — contou, empolgada.

Nesse momento, quase duas dezenas de pessoas estavam ali em volta dela, fingindo tirar fotos de cima da barragem, mas, na verdade, interessadíssimos na lição da Rafaela.

Ao que ela finalizou:

— O maior erro das pessoas quando começam a construir uma poupança para sua aposentadoria, para o seu futuro, ou até mesmo quando começam a guardar dinheiro para uma finalidade específica, é começar de qualquer jeito. Dá até para começar pequeno, eu sei, mas começar pequeno é muito diferente de começar errado. Nosso pai nos ensinou isso! Quando o projeto é de curto prazo, você rapidamente percebe seu erro. Queria fazer uma viagem de 5 mil reais no final do ano e juntou apenas cem reais por mês. Pois é, no final do ano, vai ter que mudar radicalmente o seu plano, e por culpa sua. Mas... Maris, tia Andréa, tio Fluvio, Lorena e Laura, prestem atenção nisso. Quando o plano é de longuíssimo prazo, como preparar um “colchão” de dinheiro para dele tirar sua renda mensal e regular durante a aposentadoria, é mandatório ter pelo menos uma boa ideia do montante de renda que você vai precisar por mês, estimar por quanto tempo você vai precisar dessa renda e, aí sim, começar a construir o “lago” de dinheiro. Tem que começar pelo fim. Se não, você passa a vida juntando algum dinheiro, se enganando de que está construindo um planejamento para sua aposentadoria, e, quando chegar lá, ficará frustrado. E se fosse só frustração seria bom. Frustração a gente até resolve. O problema é não ter dinheiro suficiente para viver com um mínimo de dignidade. Nunca se esqueçam disso — finalizou seu discurso.

Marisele olhou para a tia Andréa e para o tio Fluvio, percebeu o silêncio na plateia de, agora, quase três dezenas de privilegiados turistas por ouvirem tanta sabedoria, e deu um carinhoso abraço em Rafaela.

O que acontecera ali tinha sido algo muito sério.

Marisele comentou:

— Menina, uma pena seu pai não estar aqui para te ouvir falando isso. Eu me esforcei muito para educá-lo sobre tudo isso da Atitude Previdente e sei que ele faz o mesmo em relação a vocês, Rafa, Lorena e Laura. Sei que ele não se preocupa em apenas ensinar doutrina ou conteúdo, mas em incentivar o

despertamento de vocês em relação a essas coisas. E você, Rafa, está fazendo exatamente como ele ensinou. Uau, essa sua comparação entre construir uma poupança para a aposentadoria e a construção de Itaipu é fantástica. Todo mundo deveria aprender isso. É fundamental começar com o final em mente. Para tudo. Infelizmente, a maioria das pessoas que está planejando ou já começou a construir uma poupança para a aposentadoria não tem ideia, nunca foi fazer conta, nunca pensou em quanto vai precisar lá na frente. E quando chegarem lá, vão abrir seus potes digitais de dinheiro e será uma frustração só. Parabéns, Rafinha. Seu pai morreria de orgulho ao te ouvir falar isso — finalizou com um novo abraço. — Você é a Atitude Previdente em forma de gente.

Logo voltaram para o ônibus que levaria os visitantes para o destino final daquele passeio que, por unanimidade, tinha sido classificado como “salvador da pátria” para muita gente ali.

No caminho de volta, você não vai acreditar, mas viram uma jovem e linda onça-parda parada ao lado da estrada, só observando o movimento. Onças-pardas são protegidas na área de Itaipu, e é uma bênção testemunhar o resultado desse esforço! Uau, um dia perfeito!

Como Marisele, tia Andréa e tio Fluvio eram entusiastas da Atitude Previdente e dominavam o tema de planos de previdência, acabou que muitos adultos continuaram a conversa com esses especialistas sobre correções urgentes que precisavam fazer em seus planos de previdência com base em tudo que ouviram.

Sortudos eles!

Nunca esquecerão de Foz do Iguaçu!

Obrigado, Rafaela!

AS MAIORES DAS ATITUDES PREVIDENTES

— Bom dia, sr. Osvaldo. Estamos aqui, sim. Pode mandar entregar. Obrigado pela gentileza.

Nem dez minutos depois, uma entrega para Marisele batia à porta.

Recebi os dois pacotes, agradei quem os havia trazido até o nono andar e, como já sabia o conteúdo de cada um, assim que cheguei à sala, onde Marisele brincava com as meninas, comentei:

— Livros de novo, Marisele? Sério isso?

Bem, antes de eu revelar o comentário dela, vale dizer que a Marisele é apaixonada pela leitura. É por meio dos livros que ela aprende, evolui, muda, reconsidera, ressignifica e encontra seus mais perfeitos argumentos para contra-argumentar quase tudo. É a partir do conteúdo que ela cuidadosamente seleciona nas páginas de seus diversos livros, dos mais variados gêneros, que ela desperta e educa, principalmente em relação à Atitude Previdente. E olha que ela consegue enxergar lição sobre Atitude Previdente dos livros técnicos aos romances!

— De novo agora e será de novo na semana que vem. Acabei de receber uma sugestão quantíssima do sr. Ferreira, lembra dele? Ele estava em viagem e me mandou uma dica de algo que leu durante o voo. Já encomendei! Sobre esses aí, alguns são meus, mas um é pra Bia. À propósito, precisamos sair! O encontro na casa dela começa uma da tarde, e quero aproveitar ao máximo. Você poderia tirar esses da embalagem enquanto eu finalizo a trança da Laura?

Obedeci. Para mim, ainda é mais fácil abrir pacotes que fazer tranças. Trança é tenso! Abri e fui lendo os títulos em voz alta.

— *O Deus que abre portas?*⁵⁶

— Isso, esse é meu. Decidir é preciso, é absolutamente necessário, e esse livro fala de decisões. Quero ler de novo. Emprestei o meu para alguém, cheio das minhas anotações preciosas, e não lembro mais pra quem foi. E olha que eu raramente faço isso! Livro não se empresta, se dá um novo! Que tristeza! — disse Marisele, rindo.

— *A psicologia financeira?*⁵⁷

— Bingo! Meu!

— *Amor e respeito?*⁵⁸ O que isso tem a ver com o seu gosto literário? — perguntei, meio surpreso.

— Tudo a ver. Atitude Previdente vale pra todas as áreas da vida. E não é diferente na família. Esqueceu que eu falo muito disso? Esse livro do Emerson Eggerichs é uma preciosidade. É Atitude Previdente na veia! Se os casais do mundo lessem isso e entendessem como seus pares funcionam, adicionando esse conhecimento ao dos quatro temperamentos⁵⁹ que a Fabiane nos ensinou aquele dia, ah, quanto problema familiar evitariam!

— Entendi. E isso aqui, *Carnaval no fogo?*⁶⁰ É uma preparação para fevereiro? Estamos em outubro ainda! — comentei.

— Esse é pra Bia. Indicação da Ana “Niteroiense” Lúcia. O lindo do Ruy Castro escreveu essa obra de arte! Acho que todo carioca e aqueles que chegam para viver por um tempo na Cidade Maravilhosa deveriam ler. Obrigatoriamente. Eu sei a última frase de cor, de coração. Abre aí na última página — sugeriu Marisele.

Abri a página final e fiz sinal para que ela continuasse:

— “O mundo lembra um ano mais velho. No Rio, duas lindas meninas de biquíni chegam cedinho à praia. Ouve-se um rumor de batucada. O verão está tinindo e o Carnaval vem aí” — finalizou.

— Mas tem que ler tudo pra entender esse final! É sensacional! — disse ela, levantando-se de forma empolgada. — E vamos pra casa da Bia! Rumo à nossa Flip Prev. Ela precisa ler isso! Vou com sua esposa e com as meninas.

56 ORTBERG, John. *O Deus que abre portas: Como identificar e agarrar as melhores oportunidades*. São Paulo: Mundo Cristão, 2017.

57 HOUSEL, Morgan. *A psicologia financeira: Lições atemporais sobre fortuna, ganância e felicidade*. São Paulo: HarperCollins, 2021.

58 EGGERICHS, Emerson. *Amor e respeito*. São Paulo: Thomas Nelson Brasil, 2021.

59 GALENO, Cláudio. *Os temperamentos*. São Paulo: Auster, 2020.

60 CASTRO, Ruy. *Carnaval no fogo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2003.

Você vai no outro carro, e prepare-se para hoje conhecer as maiores das Atitudes Previdentes.

Bem, sem nenhuma possibilidade de negociação, partimos em carros separados. No caminho, fui refletindo sozinho sobre a tal Flip Prev da Marisele e de seus amigos. Era um encontro de apreciadores da Atitude Previdente, que acontecia no início de cada estação do ano, no qual os participantes se apresentavam com livros. Chamavam de Flip Prev em alusão à Flip, a Feira Literária de Paraty, que acontece anualmente por lá. E a Flip Prev era a feira literária das pessoas previdentes, dizia Marisele.

Em tempo, Bia era uma amigona da Marisele. Ainda que fossem de gerações diferentes, cultivavam interesses dignos de irmãs gêmeas. Bia era uma especialista no mundo dos livros. Com menos de trinta, já tinha tido experiências como livreira, cronista, revisora, diagramadora, captadora de patrocínios para diversas obras literárias e, agora, divertia-se descobrindo talentos para escrever novos livros. E como os encontrava! Tinha uma sensibilidade ímpar para isso. Do nada encontrava gente por aí, escutava-as com o cérebro e selecionava potenciais escritores com talento para digitar em páginas em branco as mais incríveis e emocionantes histórias.

Bia morava na Vila Madalena, em São Paulo, e quando cheguei à sua casa, era como se eu estivesse de frente para a capa do livro *Meus dias na livraria Morisaki*,⁶¹ do romancista japonês Satoshi Yagisawa que, por sinal, trata do poder da literatura. Foi, certamente, um sinal do que estava por vir.

Subi um lance de escadas e já fui envolvido pelas conversas e risadas. Poucos passos depois, encontrei a porta aberta e uma festa lá dentro!

Que privilégio participar daquilo. Estavam lá: Mayara, uma contadora de histórias, as sócias Claudia e Liane, que lideravam uma instituição de ensino focada em temas ligados à Atitude Previdente e previdência, dr. Oliveira, Duda Lamers, Ana Peralta, a Bia, claro, e o Deva, o vocalista da *The Previdencers* e executivo muito experiente na arte de planejar o futuro por meio de planos de previdência!

Juntei-me à Milena, que tinha chegado pouco antes, e agora eu observava as meninas que brincavam com o gato Çay, o felino de origem turca da Bia.

Poucos minutos depois, começaria a Flip Prev deles. Com livros em mãos, começaram a presentear um ao outro. Uma graça! Eles faziam isso

61 YAGISAWA, Satoshi. *Meus dias na livraria Morisaki*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2023.

como um incentivo à leitura, situação rara atualmente. Cada um apresentava a obra escolhida e fazia um breve resumo do livro, enfatizando por que o havia escolhido para tal pessoa.

Era sensacional! Eles não escolhiam livros aleatoriamente. Presenteavam com livros que conheciam, que já haviam lido. Dr. Oliveira, executivo de uma firma de previdência e fã das estratégias de segmentação de públicos, amava tudo aquilo. Mais personalização que isso, impossível.

E eu ali. Apreciando aquilo tudo. Só de boas!

Mas onde tem Marisele no pedaço, tem surpresa. Com ela, nada termina ordinariamente!

De repente, o Deva me chamou:

— Cristiano, chega aqui! Nossa Flip Prev tem algo pra você!

Ser chamado pelo Deva (e pelo nome!) é motivo de honra. Ser convidado pelo Deva para fazer qualquer coisa, motivo de dupla honra. Ser envolvido por ele em algo, gera na gente uma mistura das melhores sensações. Ele é conhecido no meio profissional deles como o “Sr. Google da Previdência Brasileira”. Sabia de tudo, participava de tudo, era influente, inteligente, gentil, leve, político, rápido e eficiente.

Amigo da Marisele desde sempre, ele é um dos principais responsáveis pelo estágio atual do tema no Brasil. Agora você entende o motivo de minha tensão e surpresa.

Apresentei-me.

— Eis-me aqui, dr. Devanir! — acenei.

— Sente-se aí — sugeriu ele, apontando para uma cadeira vazia, que ficava de frente para a dele na roda. — Marisele tem me falado de você! Ela tem me confidenciado seu envolvimento com a Atitude Previdente, como você rapidamente absorve cada conceito e como tudo isso tem sido colocado em prática em seu dia a dia, tanto nas suas atividades profissionais como na vida da Milena, da Rafa, da Lorena e da Laura. Ela tem me contado como você vem usando essas sementes, sem desperdiçar nenhuma, muito pelo contrário, multiplicando-as para o bem do nosso segmento de atuação. O Duda também tem me falado da sua criatividade, do seu foco e da sua dedicação de tempo para uma causa tão nobre quando a nossa, a de despertar as pessoas em relação à urgente necessidade de se prepararem para o futuro, de serem mais previdentes na vida. E olha só: eu conheço muita, mas muita gente, e sou bom observador também. Pouca gente me engana. E é por isso que, a partir de hoje, queremos te convidar para participar desse nosso time! Pra sempre!

Não lembro exatamente de como me senti. Como diz meu amigo Vini, foram “*mixed feelings total*”. Já sentado junto a eles, ouvi palmas (ainda que baixinho, pois eu mesmo acho que nem mais estava ali...), recebi carinhosos abraços, as mais lindas palavras de incentivo e uma piscadela da Milena, que provavelmente já sabia da surpresa.

Perplexo, sorri. Meio sem graça e sem palavras, fiz um gesto de positivo para o Deva. E ele continuou, pois tinha a cereja do bolo já no coração, pronta para transformá-la em palavras:

— Hoje é sua primeira reunião conosco, sua primeira participação na Flip Prev. E o livro que eu mesmo escolhi para você é esse, do Daniel Pennac: *Como um romance*.⁶² E o escolhi justamente porque quero te apresentar ainda as duas maiores Atitudes Previdentes. E a primeira é ler.

Eu conhecia *Como um romance*. Era o livro preferido da Bia. E ele já tinha chegado, há muito tempo, nas mãos da Marisele. Mas do alto da minha arrogância, característica com a qual eu confortavelmente convivi por muitos anos, nem dei bola. Pior, desprezei. Li o título, olhei para a capa e desprezei.

Naquela hora, vendo que o sr. Google da Previdência brasileira tinha escolhido aquela obra para celebrar meu *début* na Flip Prev deles, quase chorei de vergonha, mas segurei. E o Deva continuou:

— Ler é uma das duas maiores Atitudes Previdentes. Ou você lê, ou ficará refém do que os outros te falarão. Viver sem ler é um perigo, pois te obriga a acreditar no que as pessoas te dizem. Simples assim. Desenvolva-se na leitura. Leia, leia em grande volume. Lembra daquela menina Ana Paula, a maratonista? Segundo ela, para um treino de maratona você precisa fazer volume, ou seja, correr muitos quilômetros. Para a leitura é o mesmo, leia, leia muito, leia o que gosta, leia também o que não gosta, mas leia. Isso vai fortalecer seu repertório, seu pensamento crítico, seu lado intelectual, emocional e seu discernimento. Ler vai mudar você, mas, principalmente, vai te proteger, te proteger do que as pessoas falam — disse ele.

Era chocante escutar tudo aquilo. Ler é uma das atividades mais nobres e, ao mesmo tempo, mais negligenciadas atualmente. Preferimos não ler. Optamos por não ler. Escolhemos ouvir o que os outros falam. Não conferimos nada e vamos na onda do que dizem por aí. Alimentamo-nos de manchetes, *headlines* ou trechos de conteúdos diversos. E disso tiramos conclusões. E a partir disso decidimos. Que horror! Que perigo!

62 PENNAC, Daniel. *Como um romance*. Rio de Janeiro: Rocco, 1993.

— Cristiano — continuava ele —, *Como um romance* é uma obra sobre ler, não apenas sobre ler romances. Quero compartilhar alguns comentários sobre meus trechos favoritos. Veja por que pensei muito em você quando o escolhi. Logo no primeiro capítulo tem algo muito relacionado com o seu chamado, o chamado de despertar, que foi dado a você pela dona Marisa naquele evento de Educação Financeira e Previdenciária, em 2015. O livro diz que “o verbo ler não suporta o imperativo”. Não adianta mandar alguém ler, aprender, estudar ou dedicar-se às páginas dos livros. Antes, é preciso acontecer o despertar! Sem despertar o interesse para o conteúdo, o resultado do esforço em sugerir que se leia é nulo. E com a previdência é o mesmo. Sem despertar, é inútil oferecermos nossos planos. Despertar é preciso, é necessário!

“Outra coisa que anotei aqui na página treze foi: um livro comprado é inútil. Um livro na estante é inútil. Um livro autografado é inútil. Livro útil é livro no coração. *Como um romance* é um livro de 1993. Foi escrito há mais de trinta anos. Mas olha o que o autor nos traz: ‘Enquanto isso, na sala, em torno do aparelho, o argumento de televisão corruptora vai ganhando adeptos. A bobagem, a vulgaridade, a violência dos programas. É incrível’. Isso é ainda mais realidade hoje, só que por meio de diversos outros tipos de telas. Hoje em dia, estamos passivos, capturados, anestesiados perante as telas e, se não me engano, perante muito mais “lixo” do que antes. Nosso cérebro só acumula conteúdo inútil e de baixíssima qualidade com a desculpa de que precisamos desopilar da vida corrida. Uma pena. Estamos nos enganando! Por isso, leia! Leia muito. Isso é Atitude Providente.”

Eu mesmo só olhava para o Deva, mas o silêncio da casa da Bia testemunhava que não eram apenas os meus olhos, os meus ouvidos, o meu cérebro e o meu coração que tinham sido capturados por ele, mas a atenção de todos estava absolutamente concentrada nas palavras do mestre, que continuava:

— Eu gosto de te ouvir quando está palestrando para os jovens do CIEE, quando mostra aqueles slides de dicas para as suas filhas. Gosto principalmente quando fala daquele... Deixa eu pegar aqui no celular. Isso, daquele que diz:

“Não percam tempo oferecendo justificativas. Façam tudo para nunca precisarem dar uma justificativa”.

E o que as pessoas mais fazem hoje é apresentar justificativas para si mesmas para não ler. O Daniel, aqui no livro, fala disso. Culpa-se a TV (ou as telas). Culpa-se o consumismo. Culpa-se a invasão dos eletrônicos. Culpa-se a escola ou a falta de incentivo do Estado. É só justificativa. Leia. Leia muito. Ler é Atitude Previdente. Os outros que se justifiquem. E sofram por isso! Paciência. É escolha deles.

Nitidamente, o dr. Devanir tinha aquele livro no coração. Nitidamente amava ler. Parte porque seu chamado exigia isso, precisava ler para educar, ensinar, influenciar, propor, debater. Parte porque sua atividade profissional exigia esse talento. O que importa é que ele lia. E lia bem lido.

Eu não vou tirar a graça do livro contando tudo que o Devanir me falou naquela noite, mas deixo a sugestão: leia *Como um romance*. Mas uma das coisas que mais me marcou eu faço questão de compartilhar com você, leitor. Leia em voz alta e leia para os seus filhos, em voz alta. Leia em voz alta para quem está fazendo diálise. Leia em voz alta para um deficiente visual. Leia este livro em voz alta nas escolas.

Enfim, faltava ainda uma Atitude Previdente para completar as duas maiores. Se ler era uma delas, qual seria a outra?

Percebi que o Devanir tinha fechado o livro e colocado debaixo da coxa direita, sinalizando ter encerrado o resumo da obra que havia escolhido para me presentear e para marcar o dia em que eu tinha entrado no seletor grupo da Flip Prev, mas eu precisava saber mais. A tarde ainda não estava completa. Então, perante toda a sabedoria dele e perante a experiência de todos ali, perguntei:

— Dr. Devanir, longe de mim querer atrapalhar, mas fiquei com uma dúvida. O senhor tinha sugerido que há duas maiores Atitudes Previdentes. Eu sei que uma delas é ler. Eu perdi a segunda? Se sim, o senhor pode me ensinar?

Devanir olhou para a Marisele e riu levemente.

Marisele olhou para o Duda, que sorriu com o canto de boca.

Duda piscou pra Bia.

Bia abraçou Mayara, Claudia e Liane, como que comemorando algo.

E o *gran finale*, que tipicamente acontece nas interações com Marisele Previdente, estava posto:

— Cristiano, essa sua pergunta confirma tudo que me disseram de você. A outra maior das Atitudes Previdentes é manter, pra vida, um coração ensinável! Um coração disposto a escutar, a aprender, a refletir e a considerar é

um coração ensinável. Corações ensináveis respeitam o outro e consideram o pensamento divergente. Corações ensináveis são bênçãos, para si mesmo e para o mundo todo. Corações ensináveis são mais humildes. Corações ensináveis acolhem sugestões, não necessariamente para serem acatadas “de cara”, mas pelo menos para serem acolhidas e avaliadas. Corações ensináveis são uma atitude. Você escolhe tê-la e colocá-la em prática em toda a sua vida. Você tem um coração ensinável. Mantenha-se assim! Ler e apresentar-se com um coração ensinável são as maiores das Atitudes Previdentes, válidas para construir um bom Plano de Providência, válidas também para navegar com sabedora pela vida cotidiana.

Entendeu você também? Leia e viva com um coração ensinável!

Um abraço meu e um beijo da Marisele, e que a Atitude Previdente faça parte de toda a sua vida. De hoje até o futuro, e para além dele!

**CORAÇÕES ENSINÁVEIS
SÃO UMA ATITUDE.
VOCÊ ESCOLHE TÊ-LA E
COLOCÁ-LA EM PRÁTICA
EM TODA A SUA VIDA.
VOCÊ TEM UM CORAÇÃO
ENSINÁVEL. MANTENHA-SE
ASSIM! LER E APRESENTAR-SE
COM UM CORAÇÃO
ENSINÁVEL SÃO AS MAIORES
DAS ATITUDES PREVIDENTES,
VÁLIDAS PARA CONSTRUIR
UM BOM PLANO DE
PREVIDÊNCIA, VÁLIDAS
TAMBÉM PARA NAVEGAR
COM SABEDORIA PELA
VIDA COTIDIANA.**

E AGORA?

Bem, agora acabou! Que bom que você chegou até aqui. Tenho certeza de que valeu a pena.

Marisele e eu nos esforçamos para isso, e não foi pouco esforço, não! Reunimos um time de feras para organizar tudo isso para você: Mayara, Bia, Ju Cury, Ju Rocha, Vanessa, Natália, Wélida, Fernanda...

A partir de agora, você tem a oportunidade de viver a vida de um jeito ainda mais sábio e estratégico, contando com a Atitude Previdente em tudo o que fizer. Claro, quem decide aproveitar essa nova chance é você, apenas você – mas nós torceremos por isso!

Desfrutar do presente enquanto se prepara para o futuro é mais que uma atitude sábia; é absolutamente necessária nos dias atuais. Não negligencie este alerta! Queremos que você e sua família se protejam do tenebroso final que espera milhões de brasileiros e brasileiras que ainda não foram devidamente despertados em relação a isso. Não seja mais um deles. Mude tudo! Essa é a única estrada possível para chegar a uma aposentadoria digna. Todas as outras são arriscadas demais – e, bom, aí o risco é todo seu...

RECADOS FINAIS PARA ALGUNS “TIPOS DE GENTE”!

Se você leu este livro enquanto **jovem ou filho(a)** (sei lá, entre catorze e dezessete anos, pouco menos, pouco mais), em primeiro lugar, parabéns! Vou te falar, *ops*, escrever uma coisa: eu adoraria ter a chance de voltar uns trinta anos na minha

própria vida, a fim de conhecer a Atitude Previdente antes de ter começado, de fato, a minha jornada. Caramba, quanta coisa eu teria feito diferente! Quanto tempo, esforço e grana eu desperdicei em pequenas-grandes bobagens que hoje fariam uma enorme diferença no meu Plano de Previdência. E olha que eu nem fui um jovem (nem sou um adulto) tão negligente, não! Mas, certamente, ter conhecido essas histórias teria me feito pensar e agir de forma muito diferente. Sendo assim, minhas dicas para você são:

1. Esforce-se para viver o seu dia a dia à luz da Atitude Previdente a partir de hoje!
2. Torne-se amigo da Marisele Previdente.
3. Ajude seus pais ou aqueles que atualmente cuidam de você, se você tem a bênção de contar com alguém assim. Ajude, em primeiro lugar, entendendo que essas pessoas estão batalhando para conseguir trabalhar, pagar as contas, comprar o que é necessário, realizar alguns sonhos etc. E ajude, em segundo lugar, agindo como “alguém do mesmo time”, que joga junto, sendo mais econômico, mais cuidadoso com a grana, ou seja, um jovem com Atitude Previdente!
4. Numa próxima data especial ou comemorativa, dê um exemplar deste livro de presente para seu professor ou professora, para um colega ou amigo. Faça a diferença na vida de alguém próximo.
5. Por fim, convide outros amigos para conhecer tudo isso! Seja legal com eles, assim como a vida foi legal com você, ao presenteá-lo com esse conhecimento.

Se você leu este livro enquanto exerce o honroso, difícil, abençoado, desafiador e nobre papel de **mãe, pai** ou **responsável** por “gente pequena e média”, enquanto está na batalha de criar filho e ainda dar conta da vida toda, que incrível! Provavelmente você deve ter se identificado com várias situações trazidas nas histórias, até porque todas elas foram baseadas em situações reais, bem reais e próximas. Imagino que as coisas não devem estar fáceis por aí (se estiverem, ah, parabéns pelo seu esforço e graças a Deus por isso!). Mas vamos lá, sempre dá para mudar alguma coisa. Tem que mudar muita coisa! É o que nos resta fazer. Sendo assim, minhas dicas para você são:

**A PARTIR DE AGORA,
VOCÊ TEM A OPORTUNIDADE
DE VIVER A VIDA DE UM
JEITO AINDA MAIS SÁBIO E
ESTRATÉGICO, CONTANDO
COM A ATITUDE PREVIDENTE
EM TUDO O QUE FIZER.**

1. Faça uma lista de itens que precisam de alguma mudança aí na sua família. Comportamentos de consumo ou postura e envolvimento da galerinha em relação aos gastos da família, por exemplo. Faça sua lista!
2. Já que eu defendo que “previdência é coisa de família”, pense aí com seu parceiro de batalha (seu cônjuge, sua companheira) como levar esses assuntos (os itens e as propostas de mudança) para todos da casa. Bora começar, mesmo que aos poucos.
3. Para a “gente média” (entre catorze e dezessete anos, pouco menos, pouco mais), peça a eles que leiam este livro e que, ao final, compartilhem seus principais insights em uma reunião de família. Para a “gente pequena” (abaixo dos dez, por exemplo), leia as histórias do livro, como sugerido no penúltimo capítulo. Leia em voz alta, leia para eles na sala, na cama, tanto faz! Apenas não deixe de ler todas as histórias, ainda que alguma coisa ainda não seja compreendida pelos mais novos.
4. Como eu também concordo que “santo de casa não faz milagre”, sugira que a escola dessa “gente pequena e média”, que está sob sua atual responsabilidade, utilize as histórias de pura Atitude Previdente apresentadas no livro nas aulas de educação financeira do ano letivo. Se ainda não tem essa matéria ou disciplina, proponha isso por meio da leitura de, vamos lá, dois capítulos por mês. Lidere você mesmo as conversas! Ou dê um exemplar (não o seu, cheio de anotações, mas um novo) de presente para o professor da classe, para diretora da escola etc.
5. Convide a Marisele e a Atitude Previdente para acompanharem você na sua jornada de agora em diante. Tem muita coisa que ainda pode ser positivamente afetada e influenciada no seu dia a dia, nas suas decisões, e que pode começar a mudar o seu futuro, que está logo ali. E a hora é agora!

Se você leu este livro no papel de **educador**, formal (como um professor) ou informal, temos um convite – ou melhor, uma convocação: junte-se a nós na divulgação da Atitude Previdente. Você tem talento para educar. Você está em posição para despertar. Você tem autoridade para ensinar. E mais: você

tem corações e mentes ensináveis sob seus cuidados. A educação financeira (e previdenciária!) no Brasil precisa de sua ajuda! Convide a sabedoria da Marisele Previdente para te ajudar nisso. E se eu puder sugerir uma coisa a mais:

- » Convide seus alunos e o “coração ensinável” deles para refletirem sobre as Atitudes Previdentes apresentadas nas histórias deste livro. Incentive-os a adotar boa parte dessas estratégias na vida cotidiana, desde já. E só entre nós, se fizer isso, me avise pelo cristiano.verardo@ralalo.com.br. Quem sabe a gente consegue organizar as agendas e promover um bate-papo meu com essa sua turma, presencialmente ou por meio de alguma plataforma de comunicação on-line. Já estou sonhando com isso, então sonhe comigo!

Por fim, se você leu este livro como nosso (meu e da Marisele) **colega de missão**, como um colaborador, líder ou dirigente de uma Entidade Fechada (ou aberta) de Previdência Complementar, tenho certeza de que as histórias aqui registradas, bem como toda Atitude Previdente nelas contida, devem ter lhe enchido de ideias e vontade de compartilhar tudo isso com cada indivíduo e com cada família cuidados pela organização da qual você faz parte. A faca e o queijo estão em suas mãos. Siga em frente! Você bem sabe o que fazer com todo esse conteúdo. Mas, claro, se aceitar dar algumas dicas...

1. Faça com que esse material chegue nas mãos dos responsáveis por educação financeira, marketing ou comunicação. Incentive-os a se envolverem nas histórias, a fim de tentar extrair delas a sabedoria necessária da Atitude Previdente para ajudar participantes (e até os assistidos) a corrigirem a rota, realinhando o hoje para alcançarem um futuro bacana.
2. Crie grupos de leitura com participantes, principalmente os mais jovens. Sugira a leitura e discussão de alguns capítulos, extraíndo ao máximo cada “gota” de Atitude Previdente registrada aqui.
3. Invista em uma tiragem especial e doe certa quantidade deste livro para as famílias ou para escolas da região, por exemplo. Amplie o poder de influência da sua organização. Junto disso, peça para a turma da EFPC ou da EAPC preparar uma palestra, uma roda de conversa ou

uma ação de educação financeira (e previdenciária) para entregar junto do presente. Será inesquecível! Quem sabe a vida de muitas famílias não começa a mudar com um ato simples como esse?

- 4.** Apresente a Marisele e a Atitude Previdente para seu público! Você sabe que o despertar das pessoas (até daquelas que já têm um plano de previdência) é urgente. Marisele sabe como conversar com essa turma! Convoque-a para o time de educação da sua entidade!
- 5.** Por fim, presenteie e abençoe seus amigos, filhos e familiares com toda essa sabedoria da Atitude Previdente, cuidadosamente selecionada e carinhosamente empacotada neste livro. Nós também concordamos que, muitas vezes, “santo de casa não faz milagre” e, por isso, estamos aqui – ou aí – com você!

Obrigado por tudo!

Um abraço meu e um beijo da Marisele Previdente!

CRISTIANO VERARDO

**DESFROTAR DO PRESENTE
ENQUANTO SE PREPARA
PARA O FUTURO É MAIS QUE
UMA ATITUDE SÁBIA;
É ABSOLUTAMENTE
NECESSÁRIO NOS DIAS
ATUAIS. NÃO NEGLIGENCIE
ESTE ALERTA!**

Esta obra foi composta em Bely e Montserrat
e impressa em papel pólen bold
pela Gráfica Soares em fevereiro de 2025.

**A maior inimiga de uma aposentadoria digna é,
geralmente, a própria família.
E quem mais sofre com os impactos disso é,
igualmente, a própria família.**

Diferentemente do que se pensa, qualquer esforço voltado a proporcionar uma aposentadoria digna é um ato familiar, nunca individual. Um futuro mal planejado impacta toda uma família, prática, emocional e financeiramente. E se o dano pode ser esse, agir em relação à previdência deve ser uma prioridade para todos da casa, até porque isso deve começar a ser planejado e construído muito, mas muito antes do que se imagina.

Cristiano Verardo conhece o futuro tenebroso que aguarda aquelas famílias que deixam para pensar na aposentadoria “depois”, que sofrerão os impactos devastadores de um planejamento malfeito – ou inexistente. Foi assim que ele descobriu sua razão de viver: apresentar a Atitude Previdente para todos, a fim de ajudar famílias a implementarem comportamentos e atitudes que contribuem (e muito) para a construção de um amanhã mais seguro.

Esta obra apresenta uma série de Atitudes Previdentes no decorrer de suas histórias, nas quais o autor expõe conceitos práticos e lições aprendidas obtidas em anos de “vida familiar real”, palestras e vivências transformadoras. Essas atitudes, quando implementadas, têm o potencial de mudar o amanhã de uma família, servindo de incentivo para transformações absolutamente possíveis e colaborando para um “recálculo de rota” de 180° em relação a uma preparação inadequada para o futuro.

As Atitudes Previdentes expostas neste livro não apenas ajudam o grupo familiar a construir um plano de previdência como contribuem, de modo incrível, para um cotidiano mais equilibrado e próspero. Nestas páginas, você será provocado a:

- **Convidar a Atitude Previdente para fazer parte da sua família, como uma nova postura para transformar o presente e o futuro;**
- **Envolver todos da casa na construção de um plano de futuro familiar, alinhando os esforços de todas as gerações;**
- **Reconhecer os desafios do cenário atual e liderar seus familiares em direção a um amanhã mais seguro;**
- **Evitar os riscos de um final de vida não desejado, utilizando estratégias que protegem todos ao seu redor.**

Uma mudança possível se inicia aqui. Mas começar é uma decisão que precisa ser tomada por você e por toda a sua família, de preferência hoje!

**Uma aposentadoria digna não acontece por acaso.
Ela é resultado de escolhas feitas ontem e hoje. Previdência
é um projeto de família. O primeiro passo está em suas mãos.**

ISBN 978-65-985920-0-4



9 786598 592004

APOIO CULTURAL

ABRAPP UniAbrapp

R'