

O PLANEJAMENTO FINANCEIRO DO BRASILEIRO:

DA CONSCIÊNCIA À PRÁTICA

1ª edição
2025

 **Planejar**



ÍNDICE

NOSSA MOTIVAÇÃO	03
QUEM SOMOS.....	04
AMOSTRA E METODOLOGIA	05
PLANEJAMENTO E CONTROLE FINANCEIRO	06
ORIENTAÇÃO FINANCEIRA.....	13
ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA	15
POUPANÇA, INVESTIMENTOS E SEGUROS.....	18
PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO	22
APOSENTADORIA.....	25
GRAU DE CONFIANÇA EM RELAÇÃO A OPORTUNIDADES E DESAFIOS	28
EXPEDIENTE.....	36



NOSSA MOTIVAÇÃO

Planejamento financeiro é um tema complexo. Há quem acredite que faz, mas, na prática, não cumpre os requisitos de um planejamento completo. E há quem cumpra os parâmetros reconhecidos de uma boa organização financeira, embora não se considere planejado.

A renda de uma pessoa contribui, mas não determina completamente sua relação com as finanças. Assim como a escolaridade ou a autopercepção positiva em relação às finanças. Nossa dinâmica financeira é mais emocional do que racional. Uma série de fatores como personalidade, gênero, idade, repertório familiar, expectativas e educação financeira também têm influência nesse campo.

Para mergulhar nesse universo e entender o comportamento da população brasileira, encomendamos ao **Datafolha** uma pesquisa inédita com foco específico nas habilidades de planejamento, avaliando aspectos que influenciam a segurança econômica das pessoas, no presente e no futuro.

Tomamos como base os princípios do bom planejamento financeiro estabelecidos pelo FPSB, órgão que define as diretrizes para a certificação CFP®. Referência em todo o mundo, essa certificação garante que os profissionais conheçam os pilares que determinam a construção de um planejamento financeiro completo, como administração do orçamento familiar, investimentos, aposentadoria, seguros, gestão de tributos e sucessão patrimonial. O que você verá nas próximas páginas evidencia



o quanto o autodiagnóstico positivo colide com a baixa aderência a ferramentas como seguro de vida ou previdência e até mesmo com estatísticas conhecidas como altas taxas de endividamento e baixos níveis de poupança do brasileiro.

Uma hipótese para isso é que o próprio conceito de planejamento financeiro na sua completude não é claro para todos. Arrisco dizer que não é claro para a imensa maioria da população.

E essa é a ambição dessa pesquisa: munir os planejadores e o mercado financeiro com dados para que eles sejam direcionadores de estratégias junto a clientes e agentes desse mercado, reconhecendo não somente os gaps, mas as oportunidades para que, de fato, mais pessoas possam se motivar a buscar segurança, rentabilidade e longevidade para seu patrimônio.

Boa leitura.

Ana Leoni,
CEO da Planejar

QUEM SOMOS



Somos a Planejar, a Associação Brasileira de Planejamento Financeiro. Representamos com exclusividade no Brasil a certificação CFP®, com mais de 11 mil profissionais atuando em bancos, corretoras, assessorias de investimentos, consultorias ou de forma independente – todos eles capacitados para trazer a visão do planejamento financeiro pessoal para seus clientes. Além do conteúdo técnico, esses profissionais seguem os mais elevados padrões de ética que estabelecem, entre outras coisas, que os objetivos do cliente precisam vir em primeiro lugar.

Os profissionais certificados são associados à Planejar, que realiza uma cuidadosa curadoria e distribuição de conteúdos para educação continuada, além de organizar oportunidades de networking e trabalhar para manter os padrões da certificação CFP® elevados e aderentes às boas práticas internacionais.

Enquanto isso, promove junto à sociedade os benefícios do planejamento financeiro como ferramenta que pode elevar não só o padrão, mas a qualidade de vida das pessoas.



AMOSTRA E METODOLOGIA

Com abrangência nacional, a pesquisa “**O planejamento financeiro do brasileiro: da consciência à prática**” foi realizada pelo Datafolha a partir de 2 mil entrevistas. Foram consultadas pessoas com 18 anos ou mais, das classes A, B e C e com acesso à internet. A amostra compreende o perfil mais propenso a investir em planejamento financeiro no país hoje. A margem de erro máxima do levantamento é de 2 pontos percentuais para mais ou para menos, com nível de confiança de 95%.

O estudo utiliza metodologia quantitativa, por meio de entrevistas de autopreenchimento on-line, realizadas em painel de internautas no período de 16 a 29 de julho de 2025.

PERFIL DA AMOSTRA



- Sudeste: 45%
- Nordeste: 22%
- Sul: 18%
- Centro Oeste: 8%
- Norte: 7%



43%
Moram em capitais



57%
Moram no interior



53%
feminino



47%
masculino



- 16 a 24 anos: 16%
- 25 a 34 anos: 23%
- 35 a 44 anos: 23%
- 45 a 60 anos: 28%
- 61+ anos: 10%



78%
Ativos P.E.A.

FORMAL
56%

INFORMAL
11%



R\$ 5.778
Renda familiar média



5%
Classe A

31%
Classe B

64%
Classe C



52%
Ensino Superior



44%
Ensino Médio



4%
Ensino Fundamental

64% Estão num relacionamento estável

36% Não estão num relacionamento estável

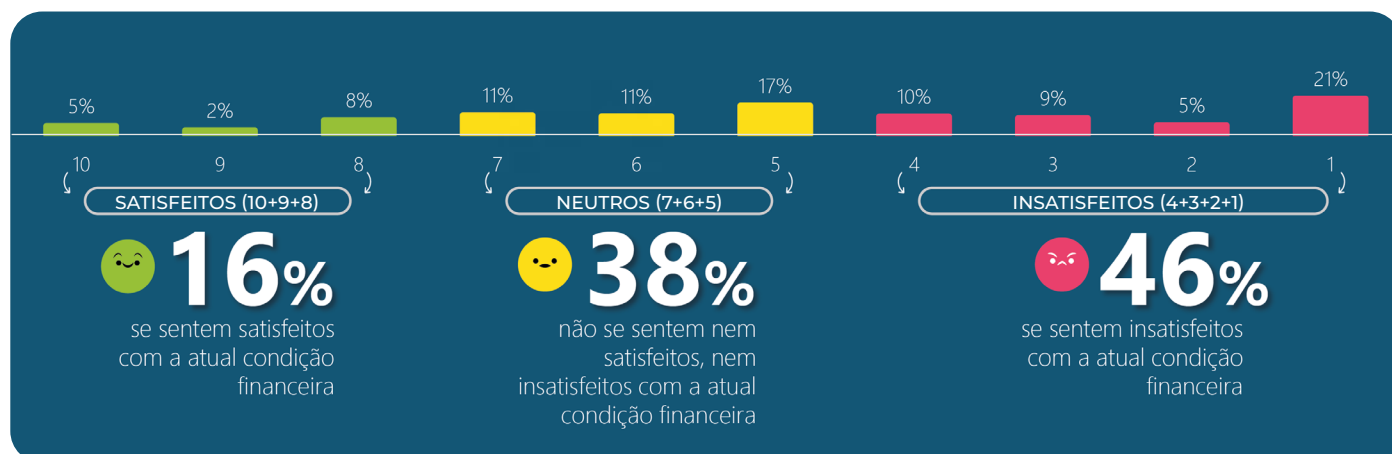
PLANEJAMENTO E CONTROLE FINANCEIRO

Um dos primeiros dados relevantes que a pesquisa aponta diz respeito à satisfação das pessoas em relação à sua condição financeira e ao nível de planejamento.

Ainda que 46% dos entrevistados afirmem se sentir insatisfeitos com sua atual condição financeira, mais da metade (59%) se considera razoavelmente, muito ou extremamente planejada.

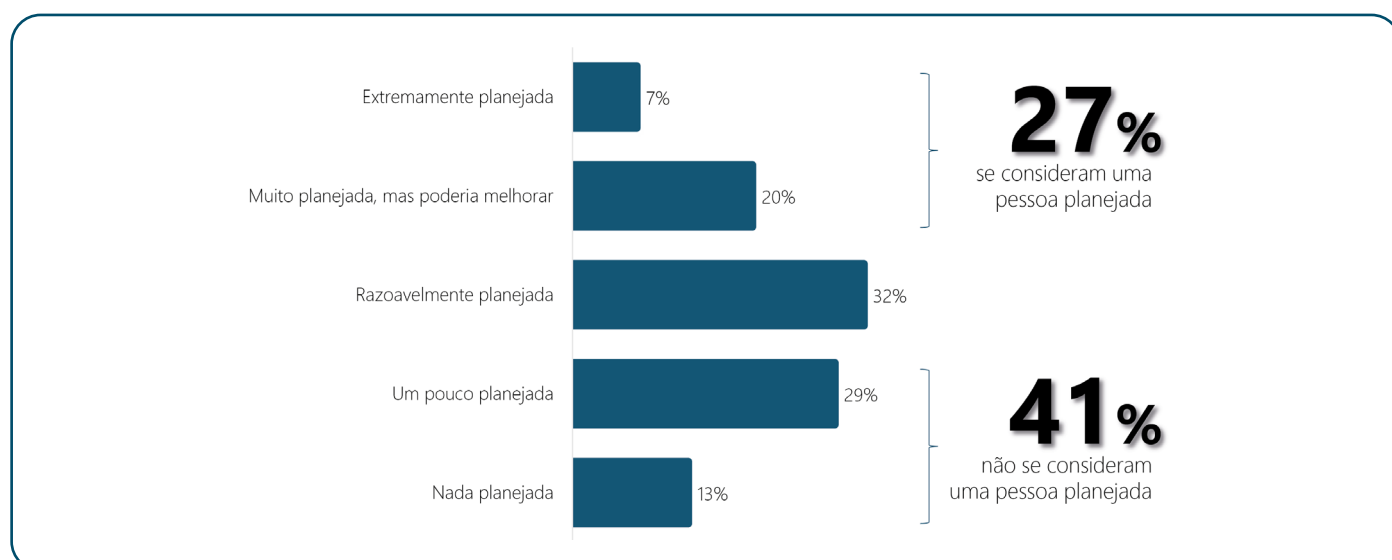
Com isso, pode-se deduzir que a percepção de planejamento financeiro não está ligada necessariamente a uma condição de sobra de recursos.

Satisfação em relação à condição financeira atual



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Percepção de planejamento financeiro

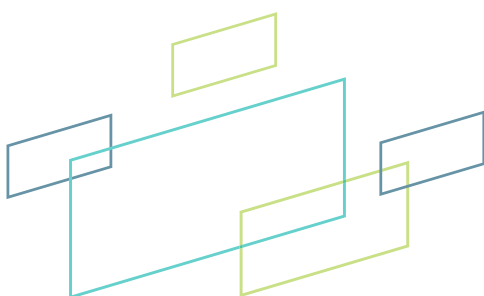


Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Quando destrinchados, os números da pesquisa mostram que cerca de metade (51%) das mulheres se dizem insatisfeitas com sua condição financeira, bem acima dos 40% entre os homens.

Além disso, o grau de insatisfação é maior entre as pessoas que têm apenas ensino fundamental, que não são economicamente ativas (não integram a força de trabalho) e que pertencem à classe C.

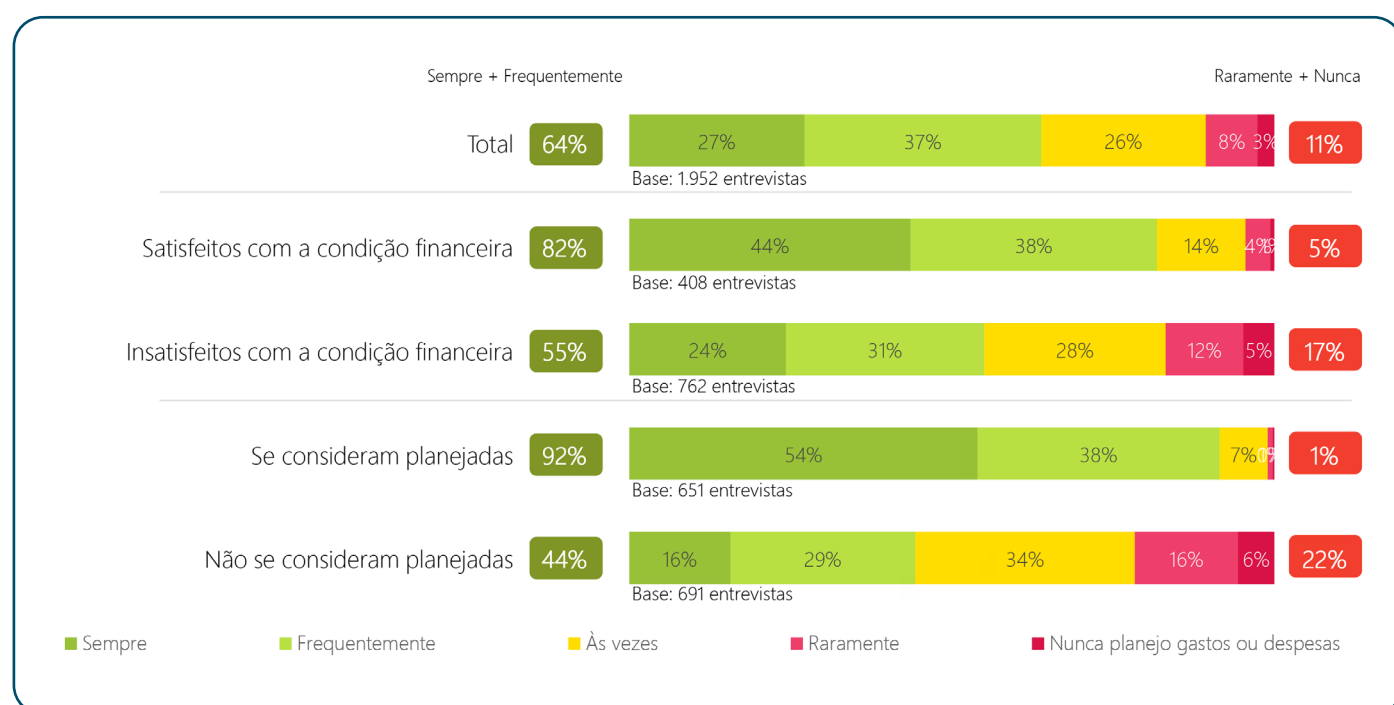
Para se ter uma ideia da diferença, 41% da população da classe A se considera satisfeita com sua condição financeira, quase quatro vezes mais que na classe C.



No que tange ao planejamento financeiro, enquanto 65% dos homens se dizem planejados (razoável, muito ou extremamente), o nível cai para 53% entre as mulheres. Em relação ao estrato social, na classe A, 82% se consideram planejados e, na classe C, o percentual é de 53%.

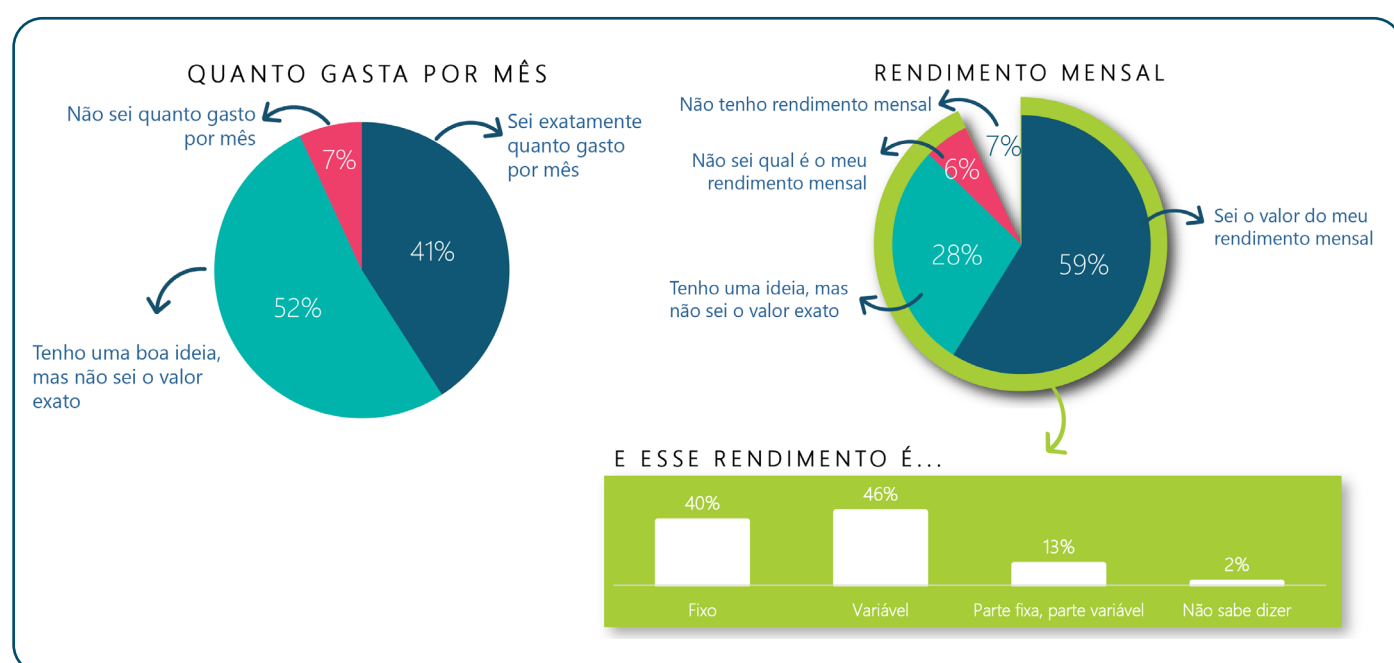
A população mais velha da amostra (a partir de 61 anos) é a que se considera mais planejada entre as faixas etárias, com 70% se descrevendo como razoável, muito ou extremamente planejada. Dois terços do público consultado dizem planejar as despesas do mês sempre ou frequentemente e, mesmo entre os insatisfeitos com sua condição financeira, mais da metade (55%) tem essa frequência de organização. Entre os que não se consideram pessoas planejadas, o percentual também é elevado, de 44%.

Você planeja os seus gastos ou despesas do mês?



Ter um controle recorrente das despesas se reflete em um maior conhecimento do nível dos gastos. Apenas 7% dos brasileiros afirmam não saber quanto gastam por mês - e 41% garantem saber exatamente o valor dos gastos mensais. A maioria (52%) tem uma boa ideia, mas não sabe o número exato.

Da mesma forma, 28% das pessoas têm uma ideia de quanto ganha por mês, e 59% conhecem o valor exato de sua renda, ainda que, em 46% dos casos, o montante seja variável. A população que pertence à classe A e a parcela com idade a partir de 61 anos se destacam em termos de conhecimento preciso da renda, com níveis próximos de 80% do total em cada caso, e também no valor exato gasto por mês.



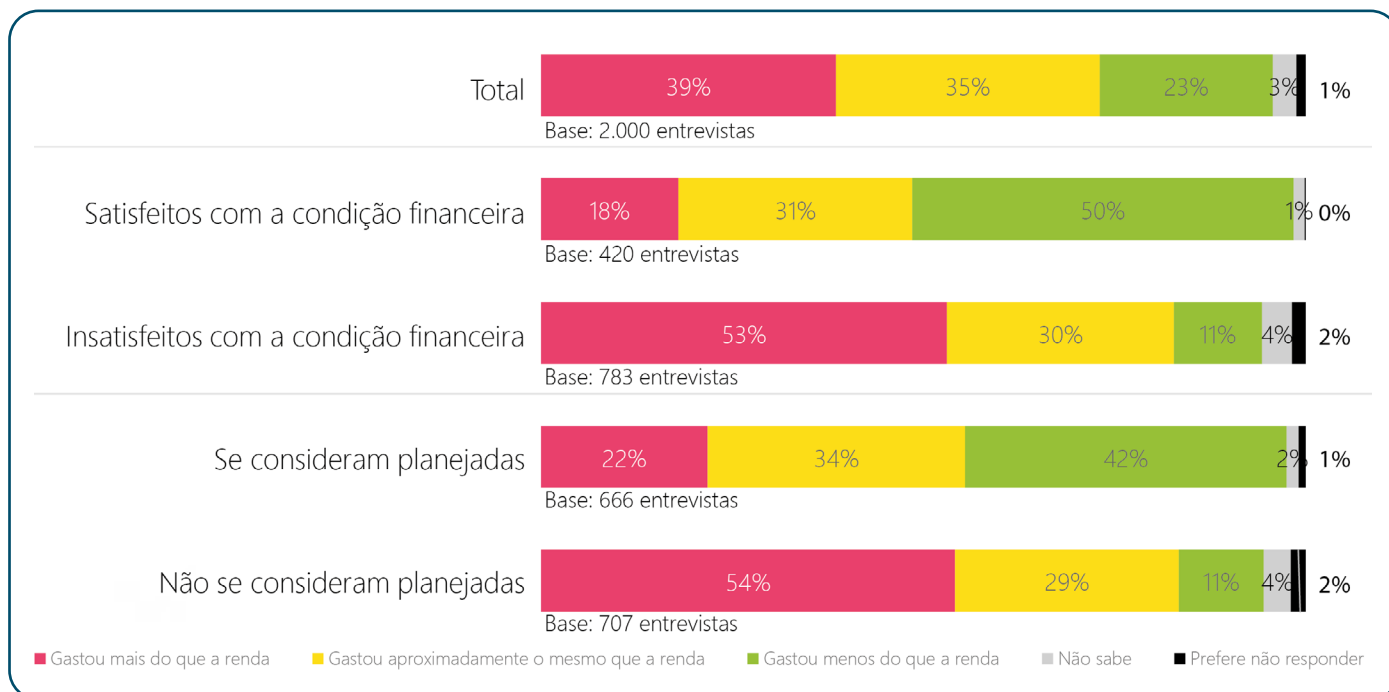
Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

A pesquisa também sugere que a insatisfação com a condição financeira e a falta de planejamento estão conectadas a um maior descontrole nos gastos.

Da amostra total, quatro em cada dez entrevistados (39%) afirmam que gastaram mais do que receberam no último ano. O índice sobe para 53% no recorte dos insatisfeitos com a condição financeira e para 54% entre os que não se consideram planejados financeiramente.

E o contrário também é verdadeiro. Apenas um em cada quatro entrevistados (23%) gastou menos do que recebeu no último ano, mas, entre aqueles que se dizem satisfeitos com sua condição financeira, esse índice aumenta para 50% e, entre os que se consideram planejados, para 42%.

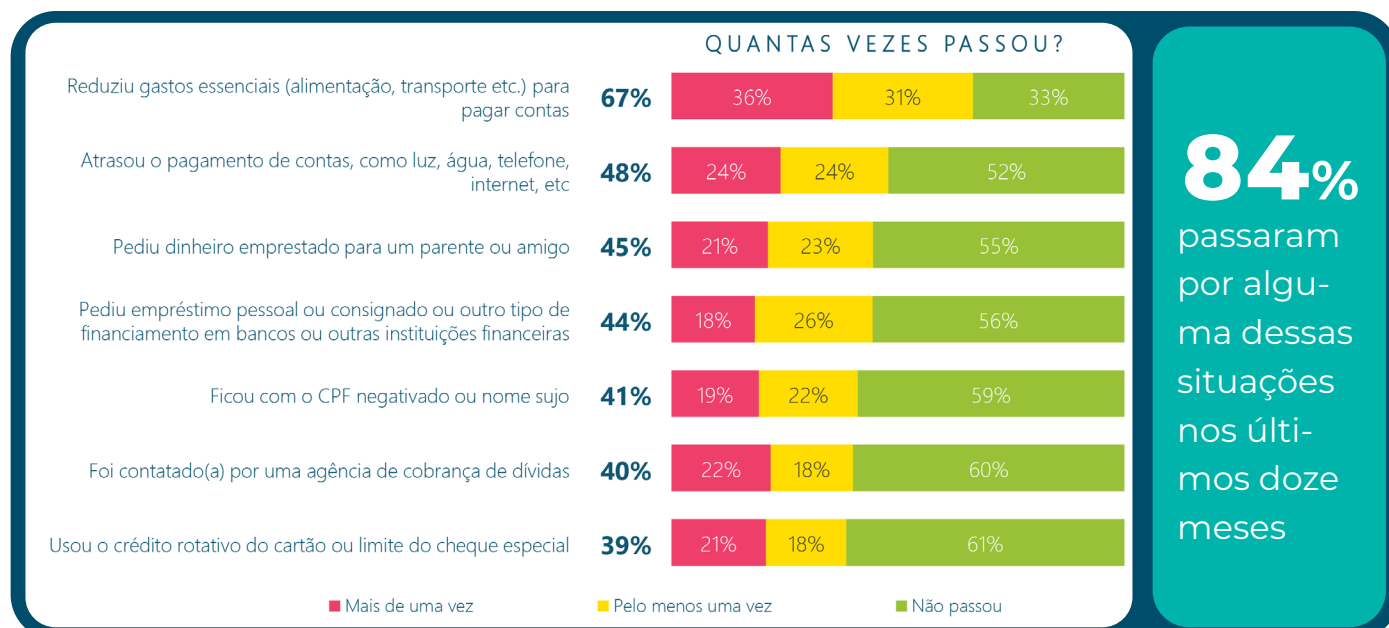
Gastos no último ano



MAIORIA TEM DESAFIOS

Mesmo para os brasileiros com melhor condição ou percepção de planejamento financeiro, os tempos não têm sido fáceis. Prova disso é que oito em cada dez pessoas passaram por alguma situação negativa nos últimos 12 meses, sendo a principal a redução de gastos essenciais (como de alimentação ou transporte) para pagar contas, com dois terços das respostas (67%).

Passou por situação no último ano



84%
passaram por alguma dessas situações nos últimos doze meses

Base: Total da amostra – 1.952 entrevistas

O uso do crédito rotativo do cartão ou limite do cheque especial foram as situações menos enfrentadas pelos entrevistados, ainda assim, foi relatada por 39%.

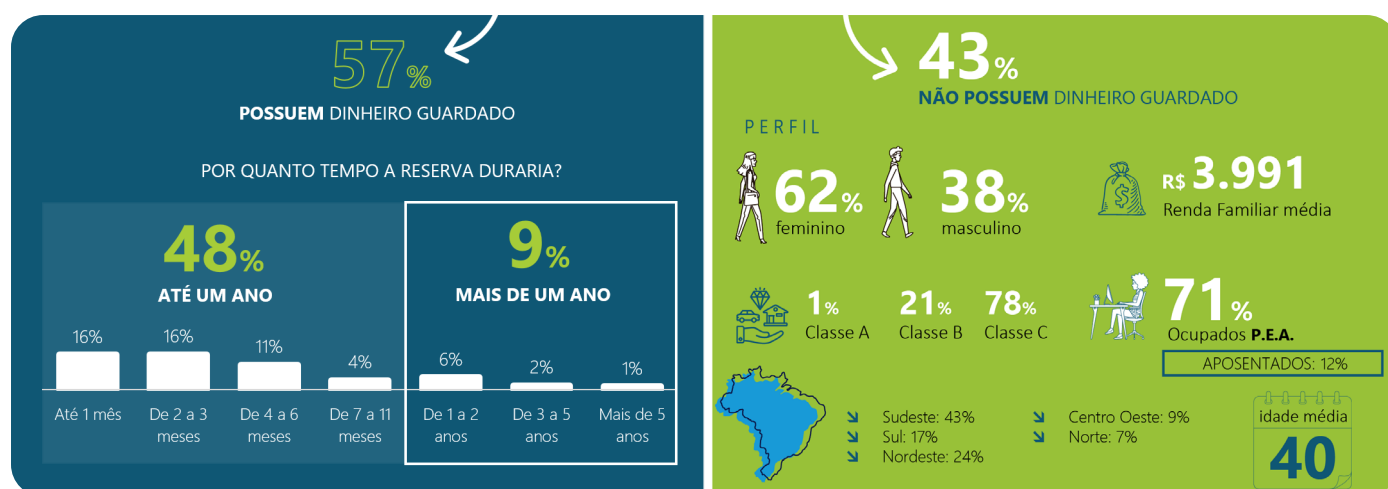
Até os entrevistados da classe A ou aqueles com 61 anos ou mais fizeram parte dessas estatísticas, já que sete em cada dez pessoas desses grupos passaram por alguma das situações mencionadas no último ano.

POUPANÇA ESVAZIADA

Ainda que um dos preceitos da educação financeira seja o de buscar ter uma reserva direcionada para emergências, uma boa parte da população brasileira ainda não consegue poupar.

De acordo com a pesquisa Datafolha, quatro em cada dez entrevistados (43%) não têm dinheiro guardado para emergências. Desse grupo, 62% são mulheres, 78% pertencem à classe C, 43% são do Sudeste e têm idade média de 40 anos e renda familiar de cerca de R\$ 4 mil.

Reserva para pagar contas



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Já entre os 57% que conseguem ter algum dinheiro guardado, quase metade (48%) afirmou que o valor duraria no máximo um ano e, para um terço, apenas três meses.

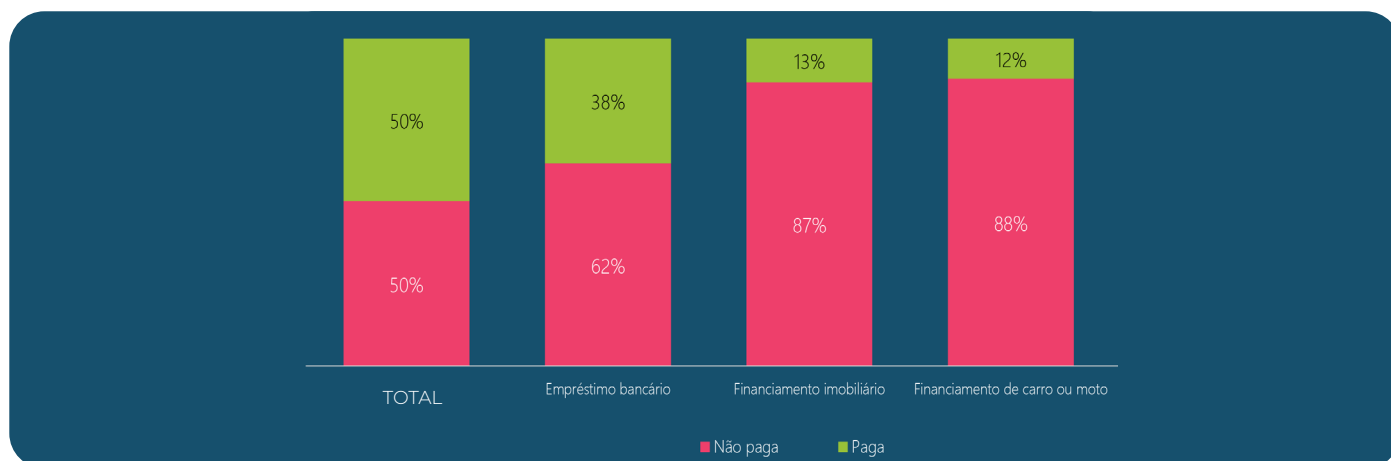


CRÉDITO E FINANCIAMENTO

Em meio à facilidade de oferta de crédito no país, os brasileiros acabam comprometendo parte importante de sua renda com o pagamento de empréstimos ou financiamentos. Metade paga ao menos uma das seguintes despesas mensalmente:

- empréstimos e financiamentos (50%);
- empréstimo bancário (38%);
- financiamento imobiliário (13%);
- financiamento de carro ou moto (12%).

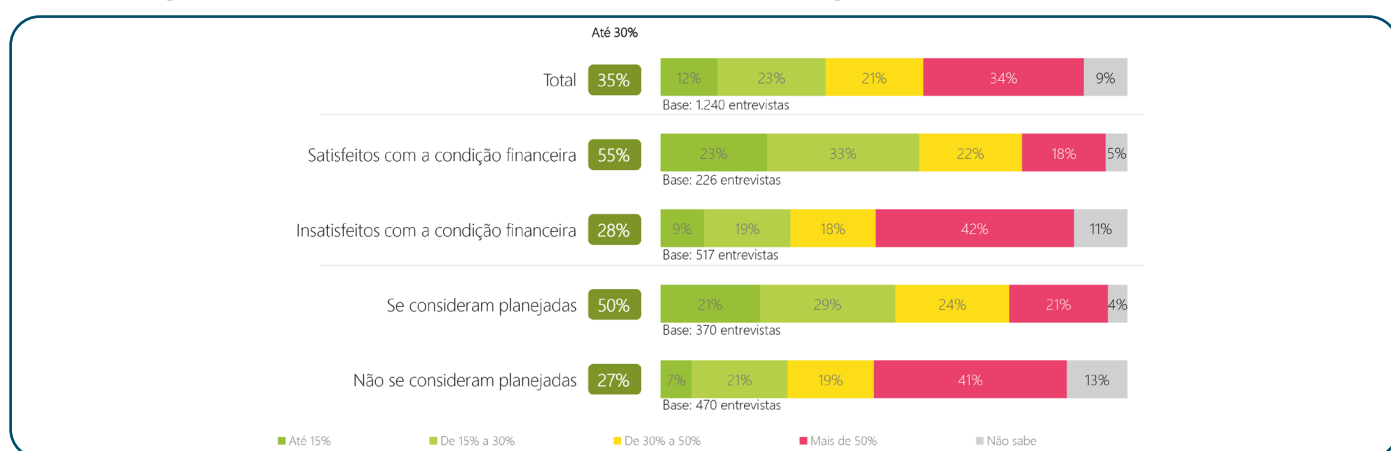
Pagamento de empréstimos e financiamentos



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Esse nível de comprometimento se reflete diretamente na renda. Um terço dos entrevistados (35%) que têm ao menos um pagamento recorrente declara que os gastos somados comprometem até 30% de sua renda mensal. E ainda mais preocupante: outro terço da amostra (34%) convive com um comprometimento de mais de 50% da renda mensal diante das despesas.

Comprometimento da renda mensal com empréstimos e financiamentos

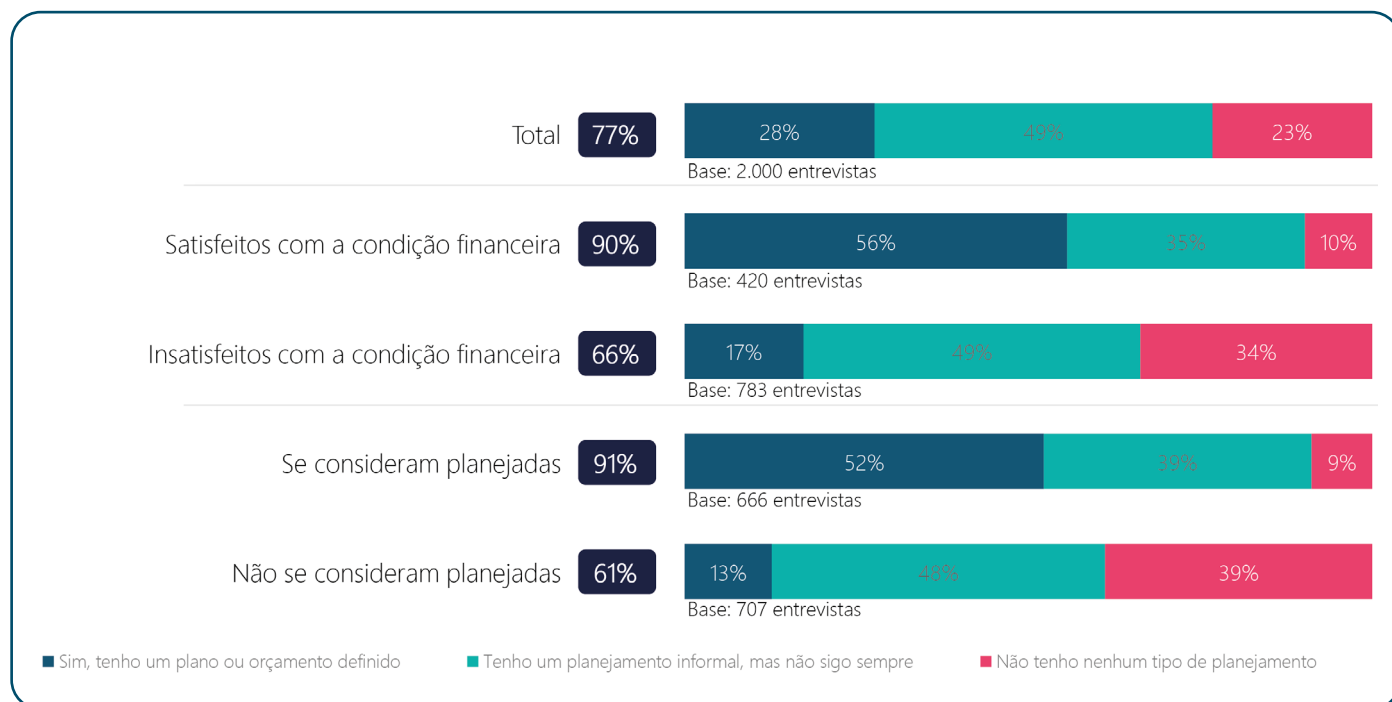


Mais uma vez, os insatisfeitos com a condição financeira e os não planejados têm a situação mais delicada, com cerca de 40% da amostra de cada grupo reportando um comprometimento acima de 50% de renda mensal.

METAS EM DIA

Mesmo com dificuldade para poupar e com um elevado índice de comprometimento da renda com empréstimos e financiamentos, 77% dos brasileiros disseram ter um planejamento financeiro - e 28%, um plano ou orçamento definido.

Possui planejamento financeiro?



A população das classes A e B, os homens, aqueles com idade entre 18 e 34 anos e com ensino superior se destacam entre os entrevistados com planejamento definido.

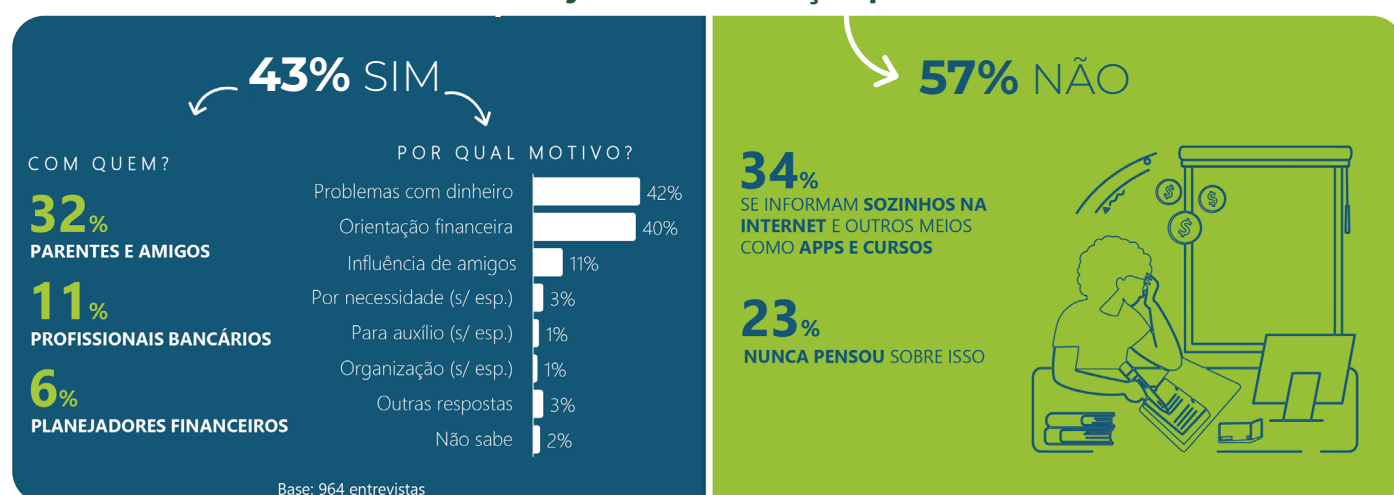


ORIENTAÇÃO FINANCEIRA

Além da dificuldade do brasileiro para se planejar financeiramente, há uma barreira com relação à busca por orientação financeira.

Seis em cada dez pessoas entrevistadas (57%) dizem não contar com ajuda nas finanças pessoais, sendo que 34% preferem se informar sozinhas, seja via informações on-line ou cursos. E mais: 23% das pessoas nunca pensaram no assunto.

Procurou ajuda nas finanças pessoais?



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Entre os 43% que disseram contar com a ajuda de outras pessoas em suas finanças, a maior parte (32%) buscou parentes e amigos, 11%, profissionais bancários e apenas 6%, planejadores financeiros.

Os mais jovens são mais propensos a buscar ajuda, com 58% das respostas na faixa dos 18 a 24 anos, assim como as pessoas que têm mais recursos têm maior inclinação a procurar orientação. Essa foi a resposta de 64% das pessoas da classe A e 46%, da B. Na classe C, 47% dos entrevistados disseram que buscam ajuda nas finanças pessoais.

Problemas com dinheiro (ou com a falta dele) e orientação financeira (ter mais conhecimento) disputam as razões pelas quais as pessoas buscam ajuda, com 42% e 40% das respostas, respectivamente.



São situações como as reportadas por alguns entrevistados a seguir:



PROBLEMAS COM DINHEIRO

“Passei por transição de carreira em mesmo momento de um divórcio. A renda passou a não dar conta dos gastos. Eventualmente preciso de ajuda de familiares.”

Homem, 38 anos, classe C



ORIENTAÇÃO FINANCEIRA

“Eu pedi ajuda porque queria entender melhor as opções disponíveis, comparar a rentabilidade, e também saber qual seria a opção mais adequada para o meu perfil financeiro e os meus objetivos de longo prazo.”

Mulher, 24 anos, classe A



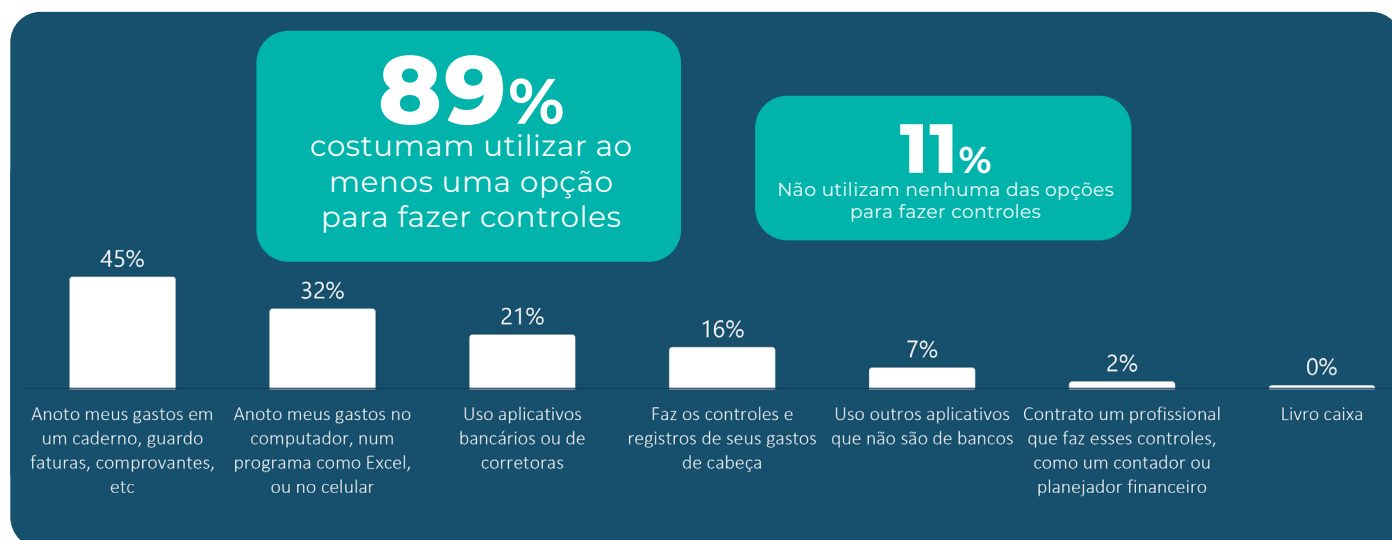
INFLUÊNCIA DE AMIGOS E PARENTES

“Pedi ajuda quando fui financiar meu apartamento e meu carro porque estava insegura e confio na minha família que já tem casa própria, me ajudaram e me direcionaram.”

Mulher, 27 anos, classe B

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Em tempos de um número cada vez maior de alternativas de aplicativos e sites de controle financeiro disponíveis no mercado, pagos ou gratuitos, de que forma o brasileiro tem se organizado? Segundo a pesquisa do Datafolha, o conhecido bloco de notas segue na liderança das preferências. As anotações dos gastos em cadernos são a principal opção utilizada pelos entrevistados, com 45% das menções, ao lado de registros em computador, em programas conhecidos, como o Excel, ou celular (com 32% das citações).



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Mesmo com métodos simples, a grande maioria dos brasileiros (89%) costuma utilizar ao menos uma opção para fazer controles de despesas e gastos. A figura do planejador financeiro ainda divide opiniões entre os entrevistados: 49% considerariam contratar um planejador financeiro para ajudar em suas dúvidas e com suas finanças e outros 49%, não. Apenas 2% afirmaram já ter contratado um profissional do gênero, o que demonstra o potencial de expansão do serviço no Brasil.



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Os mais propensos à ideia da contratação estão na classe A, com 72% das respostas, e na classe B, com 55%. E quanto mais jovens, mais abertos: 55% das pessoas entre 18 e 34 anos contratariam um planejador financeiro, percentual que cai para 35% entre aqueles a partir de 61 anos.

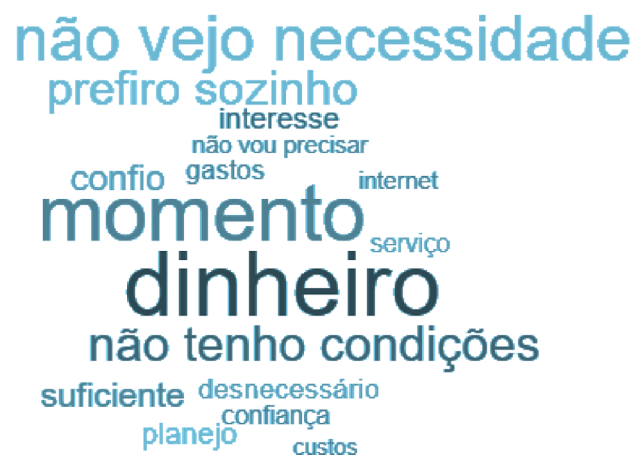
POR QUE CONTRATAR UM PLANEJADOR FINANCEIRO?

Por que contratar?



Base: 1.073 entrevistas

Por que NÃO contratar?

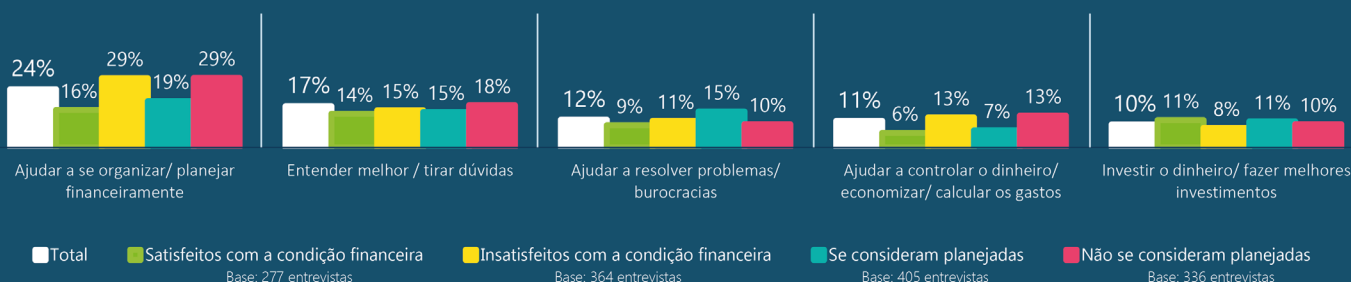


Base: 886 entrevistas

No grupo dos dispostos à contratação de ajuda nas finanças, a maior parte busca orientação para a organização da vida financeira (24%), para entender ou tirar dúvidas (17%), resolver problemas ou burocracias (12%), controlar gastos e custos (11%) e investir seu dinheiro (10%).

49%

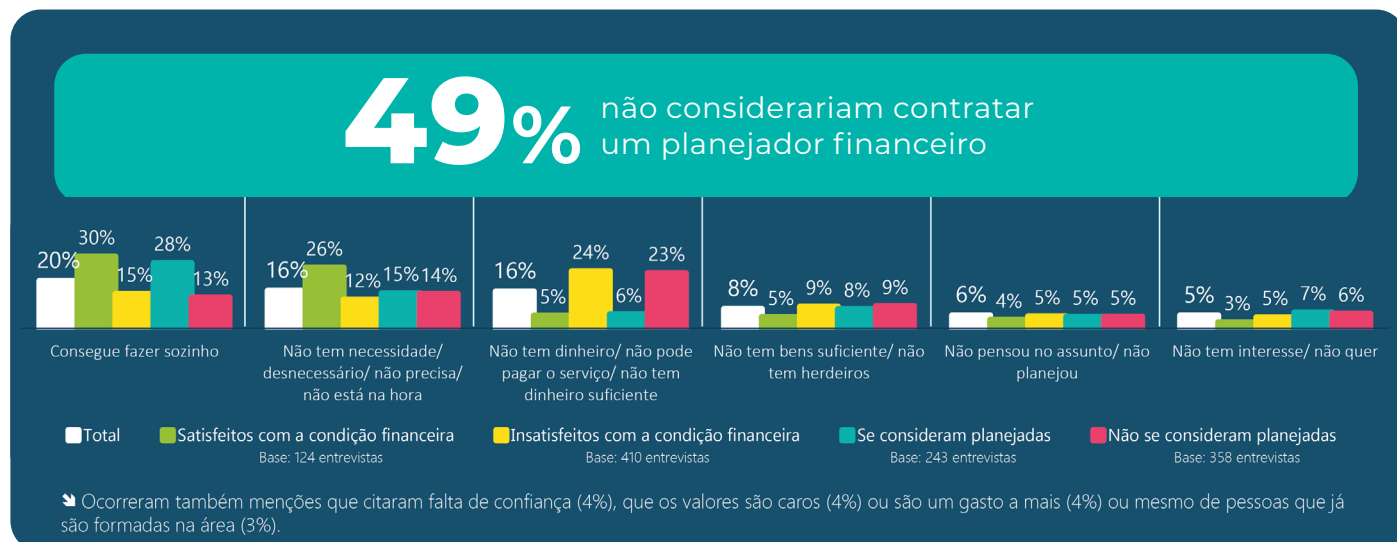
considerariam contratar um planejador financeiro, sendo as principais razões...



🔔 Ocorreram também citações a ajuda para escolher melhores opções (5%), ter lucro ou ganhar dinheiro (4%), menções inespecíficas de "ajuda" (3%), critérios para contratação como preço baixo (2%) ou se for uma empresa idônea (1%) ou pensar no futuro (1%).

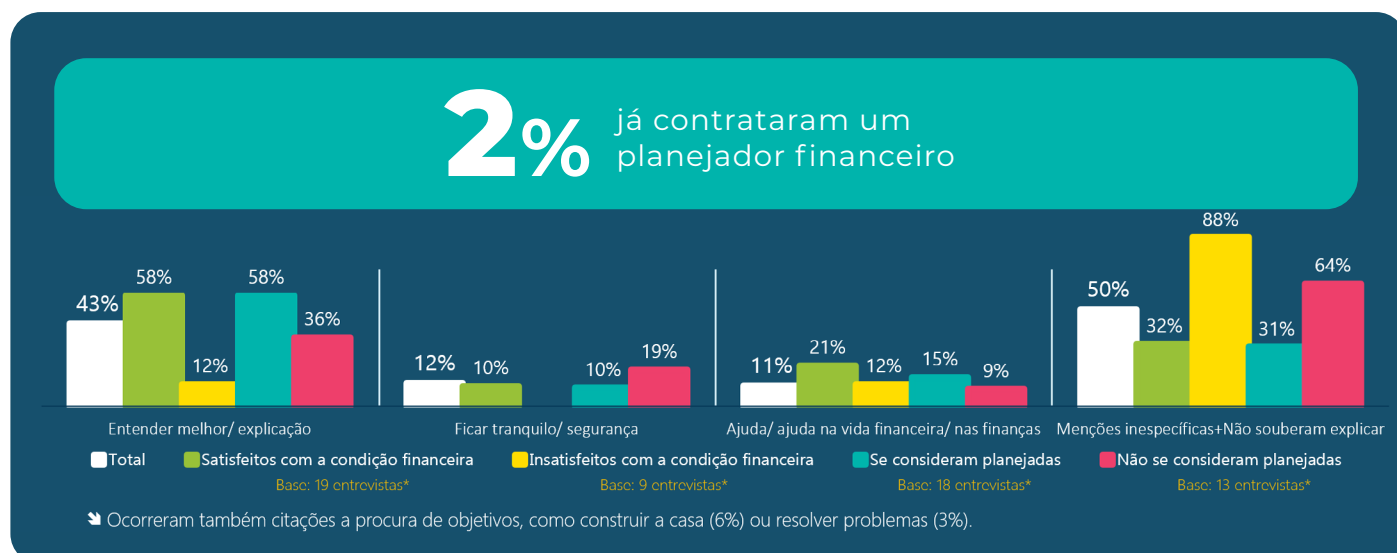
Base: Consideraria contratar um planejador financeiro – 1.073 entrevistas

Do lado oposto, a sensação de conseguir fazer um planejamento sozinho responde por 20% das respostas de quem não quer contratar um profissional especializado, seguido por aqueles que alegam não ver necessidade (16%) e por quem não tem recursos para a contratação (16%).

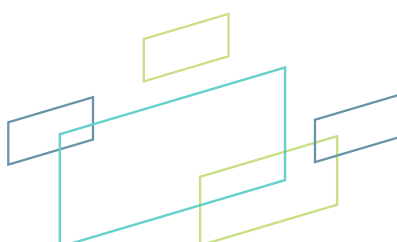


Base: Não consideraria contratar um planejador financeiro – 886 entrevistas

Entre os que já contrataram o profissional, as razões que justificaram a demanda de apoio especializado são: a busca por conhecimento, com 43% das respostas, o desejo de maior tranquilidade e segurança (12%) e a procura de ajuda na vida financeira (11%). De toda forma, parte relevante da amostra (50%) não soube explicar razões para a contratação.



Base: Já contrataram um planejador – 41 entrevistas

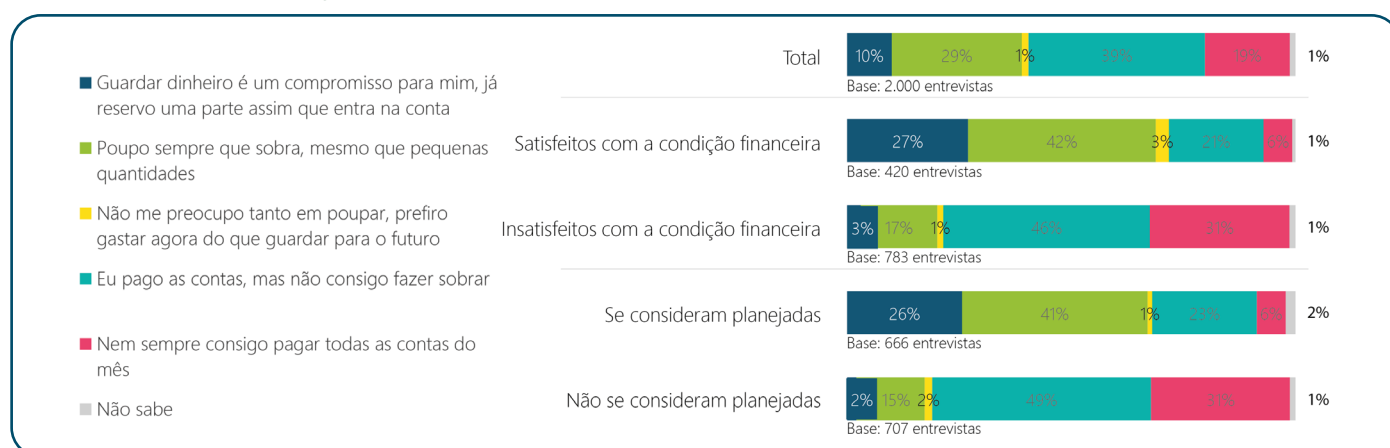


POUPANÇA, INVESTIMENTOS E SEGUROS

Em um contexto em que 46% da população brasileira se diz insatisfeita com sua condição financeira, terminar o mês com sobra é um privilégio.

De acordo com a pesquisa, a maioria da população enfrenta problemas com relação a dinheiro: 39% afirmaram que pagam as contas, mas não conseguem fazer sobrar e 19%, que nem sempre conseguem pagar todas as contas do mês.

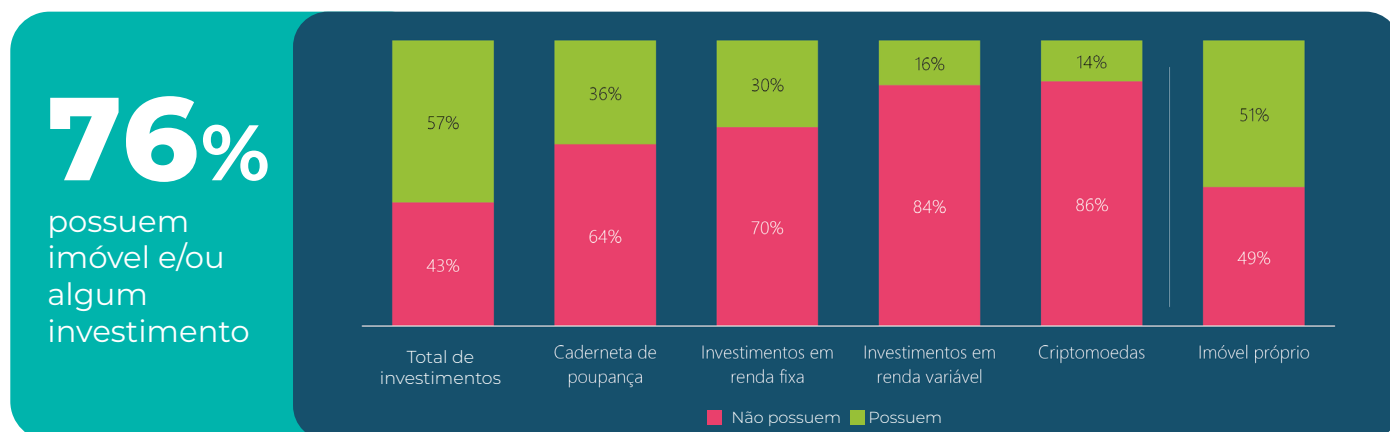
Qual frase combina mais com o momento atual?



Esse índice é maior entre os insatisfeitos com a vida financeira (46% e 31%, respectivamente) e entre as pessoas que não se consideram planejadas (49% e 31%, respectivamente).

Os mais jovens e os que têm mais recursos são os que mais conseguem poupar. Uma parcela de 15% do grupo de 18 a 24 anos afirma que guardar dinheiro é um compromisso e que já reserva uma parte dos recursos assim que entram na conta, percentual que sobe para 34% quando o recorte é por classe social, no caso, da classe A.

Em contrapartida, 22% das pessoas da classe C dizem que nem sempre conseguem arcar com todas as contas mensais. Apesar das dificuldades, a maioria dos brasileiros (76%) diz ter algum investimento ou imóvel próprio. Mais da metade (57%) afirma possuir caderneta de poupança, investimentos em renda fixa, renda variável ou criptomoedas.

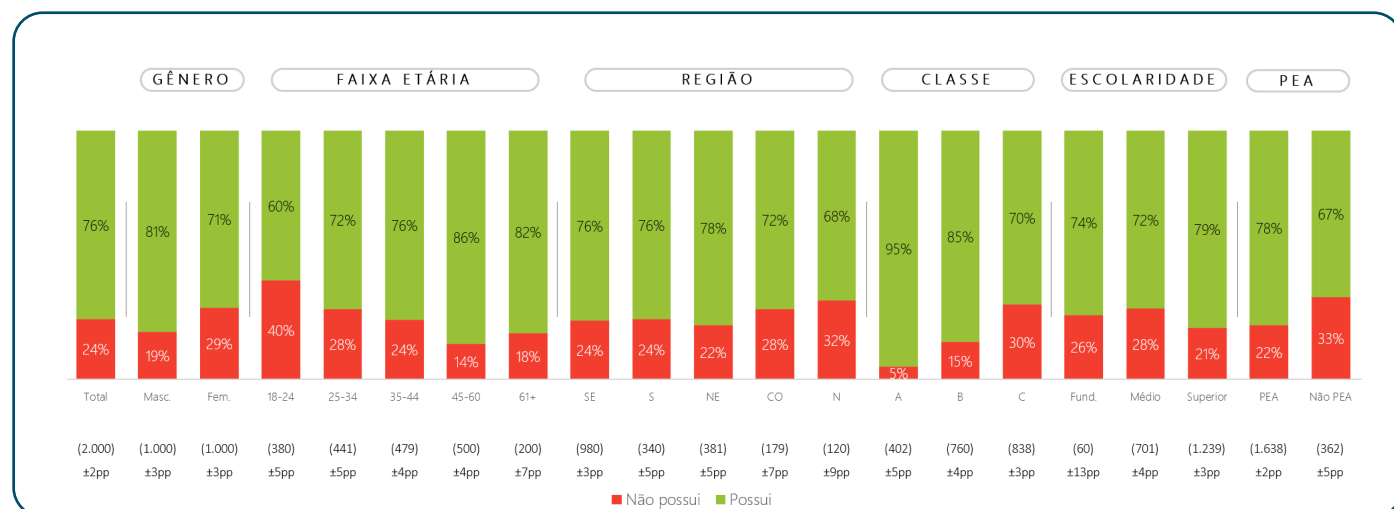


Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Quanto maior a idade ou a classe social, maior é a posse de algum dos itens citados acima, chegando a 82% entre os que têm 61 anos ou mais e a 95% entre pessoas da classe A - no mesmo grupo, 81% possuem mais de um item ou investimento.

E os mais ricos têm um grau de exposição a risco muito maior que os demais. Metade das pessoas da classe A afirma ter investimentos em renda variável (como ações e fundos imobiliários), praticamente o dobro dos 23% da classe B e cinco vezes mais que os 10% da classe C.

Possui imóvel e/ou algum investimento

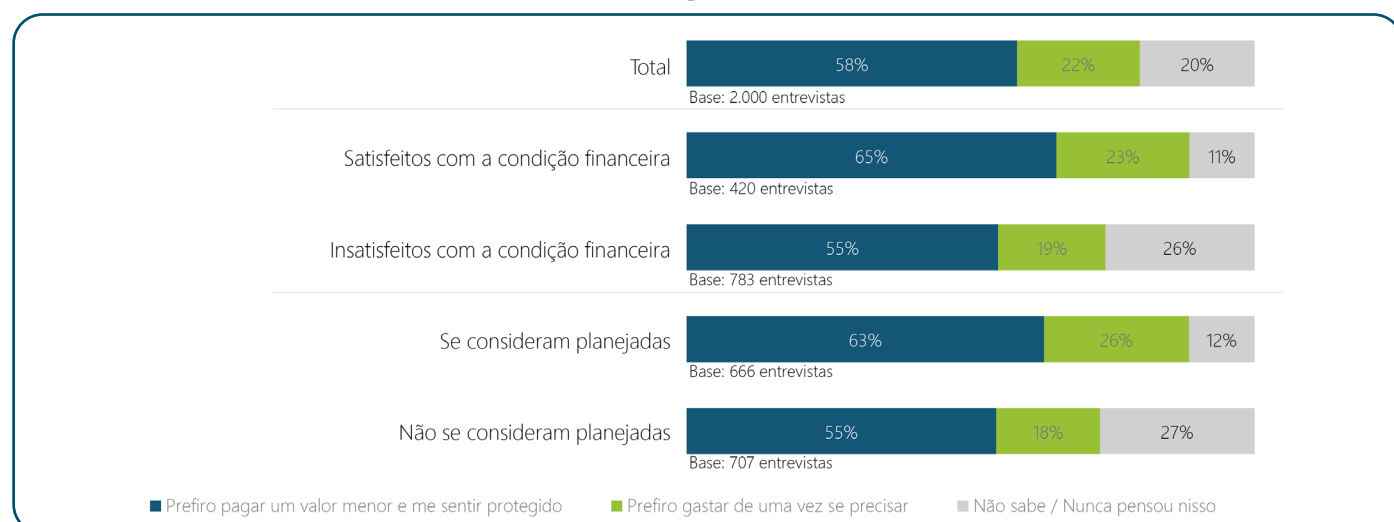


EM BUSCA DE PROTEÇÃO

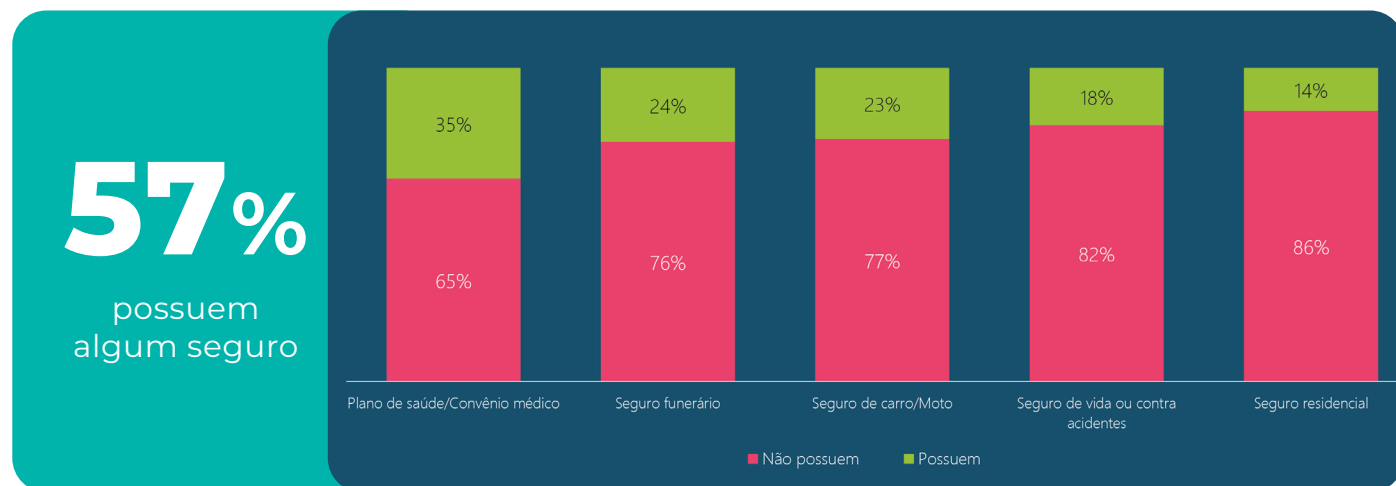
Assim como apenas uma pequena fatia da população está inclinada a tomar risco, a maioria busca segurança para imprevistos.

Quando questionados se preferem pagar um valor menor e recorrente por um seguro ou gastar uma quantia maior de uma vez caso ocorra um imprevisto, 58% optam pela opção mais conservadora - só 22% preferem gastar de uma vez caso seja necessário.

Seguros



Os seguros de saúde concentram o interesse dos entrevistados que dizem ter algum tipo de proteção - um terço (35%) conta com convênio médico. Só na classe A, 80% têm plano de saúde, mais que o triplo da classe C (24%). Apenas 18% das pessoas afirmam possuir seguro de vida ou contra acidentes e 14% possuem seguro residencial.



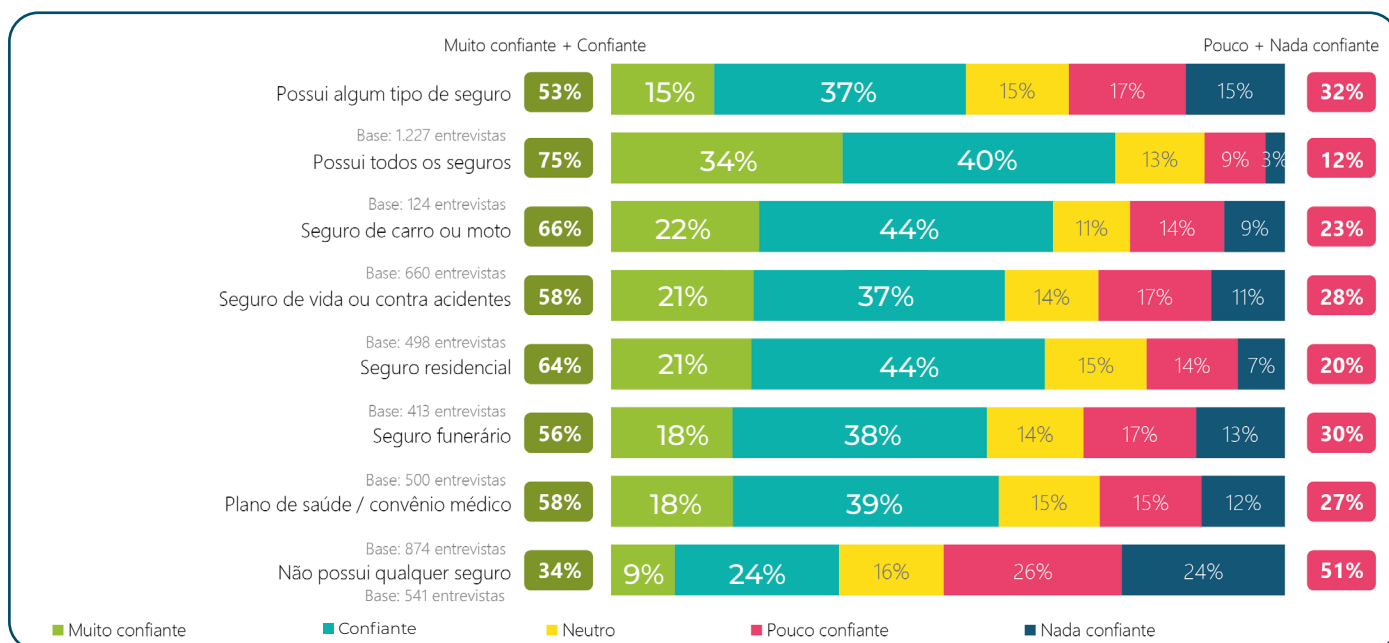
Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

A satisfação com a condição financeira possibilita maior acesso a opções voltadas à proteção do patrimônio. Não à toa, 71% do grupo têm algum seguro, com preferência por planos de saúde. Entre os insatisfeitos com as finanças, 49% têm alguma modalidade de proteção e só 26%, um convênio médico.



Pessoas que possuem algum tipo de seguro também são mais propensas a criar reservas para emergências - 91% pensam no assunto e 68% já iniciaram uma poupança para essa finalidade. A maioria (53%) se sente confiante ou muito confiante para isso, um nível de convicção bem maior do que entre os que não possuem nenhum tipo de seguro (34%).

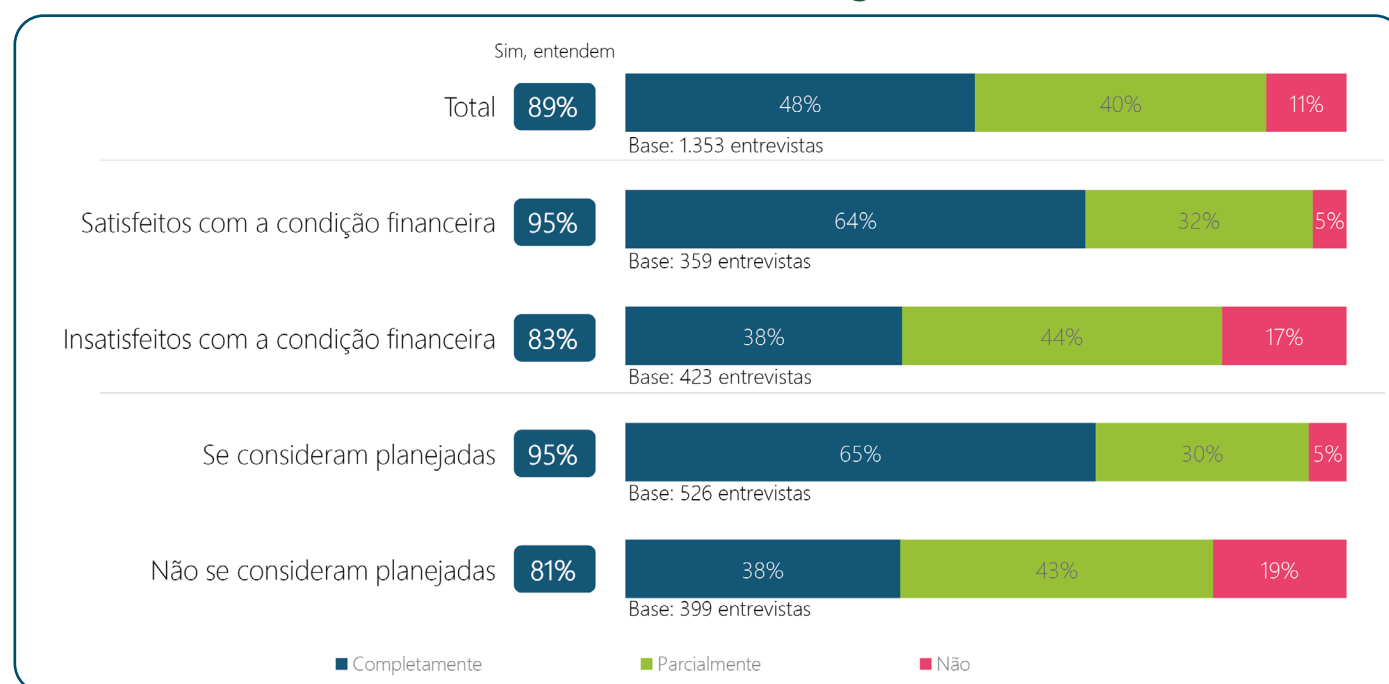
Sente-se confiante para enfrentar situações de emergência?



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Produto difundido no Brasil, os seguros têm suas coberturas bem compreendidas pelos brasileiros - apenas 11% não as entendem, índice que cai para 5% nos grupos dos satisfeitos com a condição financeira e dos planejados.

Entendimento sobre seguros

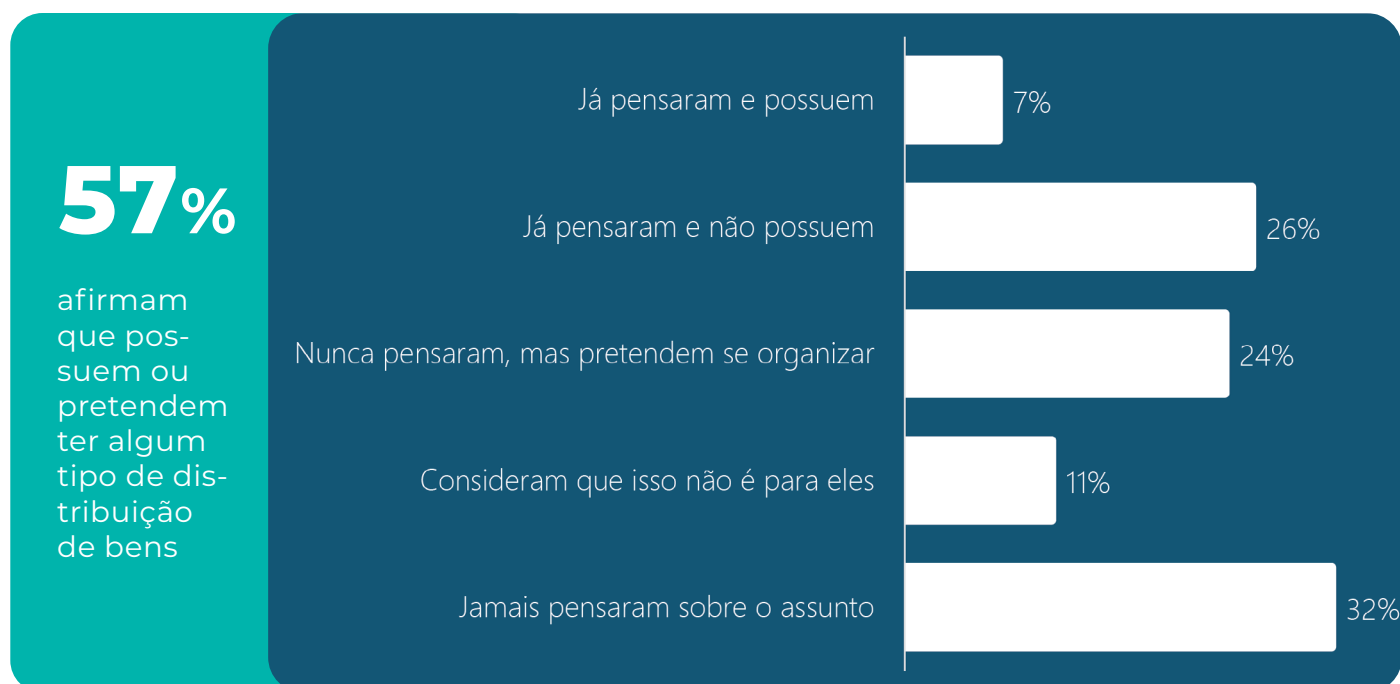


PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Quanto aos planos de partilha de bens para os futuros herdeiros em caso de morte, a pesquisa Datafolha demonstrou a convivência de dois cenários opostos: de presença e ausência de planejamento sucessório.

Da amostra total de 2.000 pessoas entrevistadas, quatro em cada dez (42%) afirmaram que seus parentes saberiam acessar seus bens, depois que elas morressem. Ao mesmo tempo, três em cada dez (32%) disseram nunca ter pensado sobre o assunto.

Herança



Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Embora 57% afirmem que já pensaram sobre o assunto ou pretendem se organizar nesse sentido, apenas 7% possuem testamento ou algum plano formal de distribuição.



A parcela de pessoas que orientaram seus familiares sobre como acessar seus bens aumenta conforme se avança na faixa etária, correspondendo a apenas 31% dos que possuem entre 18 e 24 anos e alcançando 63% do grupo de 61 anos ou mais. Nas classes A e B, esse tipo de planejamento também é mais comum (64% e 50%, respectivamente), quando comparado à classe C (36%).

CUSTOS DE INVENTÁRIO

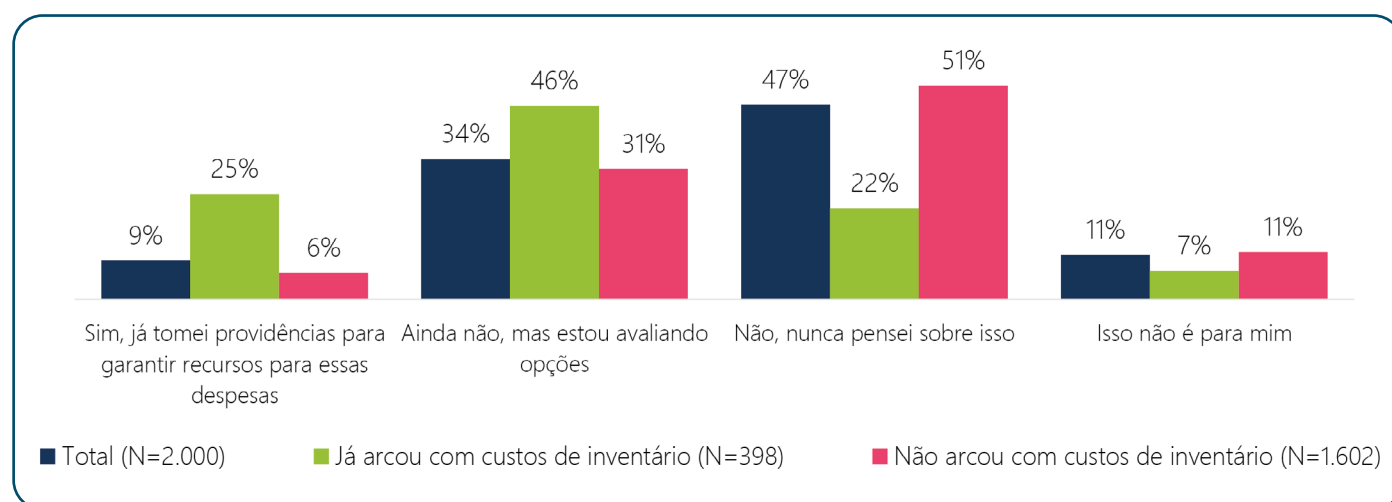
Para analisar se os custos com inventários e outras despesas sucessórias estão no radar dos brasileiros, a pesquisa avaliou três tópicos: se os entrevistados já tiveram que arcar com despesas de inventário para receber uma herança; se têm algum tipo de planejamento para bancar esse custo sem maiores dificuldades (para si ou seus herdeiros); e se procurariam algum tipo de investimento por saber que ele não passaria por inventário.

As respostas demonstram que 16% dos brasileiros já tiveram que arcar com custos de inventário e 9% tomaram providências para garantir recursos para esse tipo de despesa — a maioria na classe A. Um terço afirma que procuraria investimentos que não passem por inventário para serem transferidos a seus herdeiros (principalmente nas classes A e B), embora a maior parte da amostra total (42%) não tenha sabido opinar sobre o tópico.

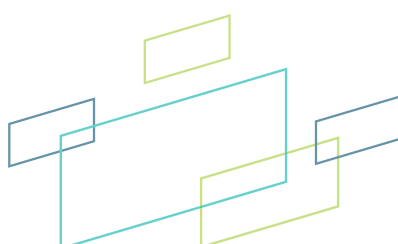


Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Tem planejamento para evitar custos de inventário?

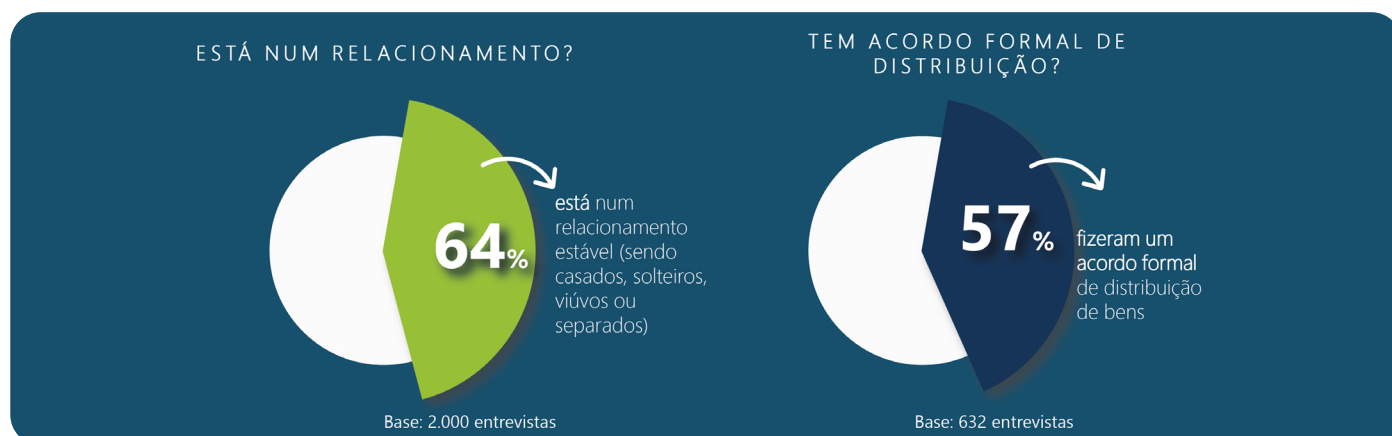


Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

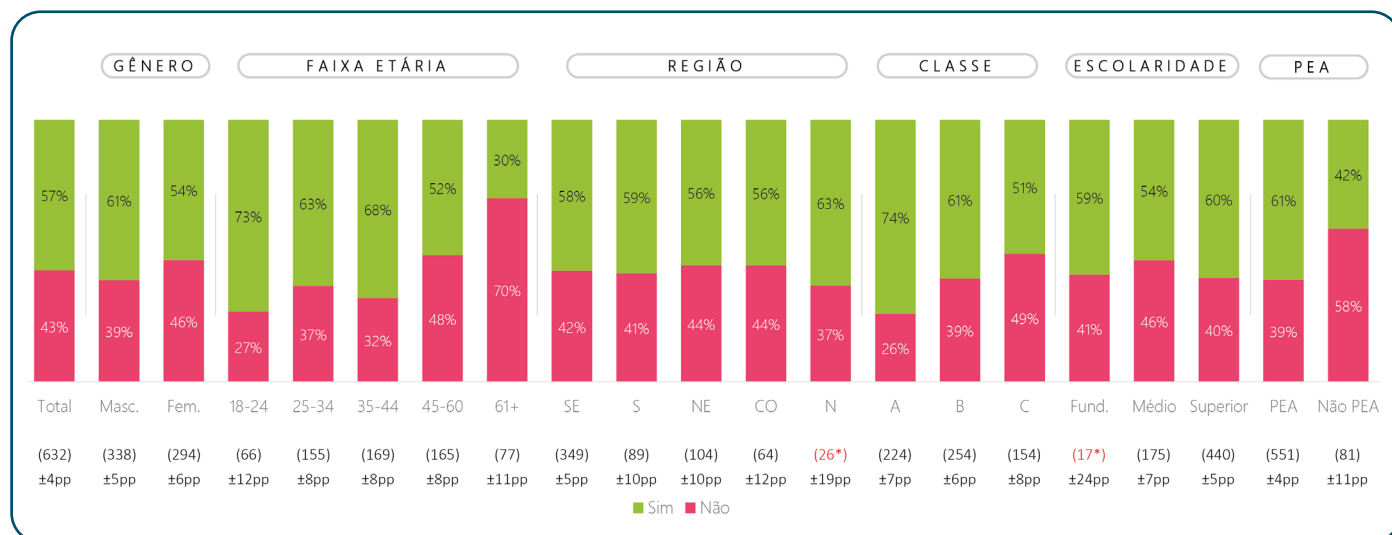


BENS COMPARTILHADOS EM CASAL

Do público total entrevistado na pesquisa, 64% estão ou estiveram num relacionamento estável e 57% fizeram um acordo formal para distribuir os valores dos bens que possuem em conjunto, no caso de uma separação. Os acordos formais são mais comuns entre os mais jovens — 73% dos entrevistados entre 18 e 24 anos, percentual muito maior que entre aqueles com 61 anos ou mais (30%), por exemplo.



Possui acordo formal de distribuição?



APOSENTADORIA

Quando o assunto é a fonte de renda na aposentadoria, há um distanciamento entre expectativa e realidade. A pesquisa Datafolha perguntou a pessoas aposentadas (11% da amostra) de onde vem o seu sustento e a pessoas na ativa (89% da amostra) de onde acham que virá a renda para se manter, quando estiverem aposentadas.



A expectativa em relação ao INSS como fonte de renda na aposentadoria contrasta com a realidade, já que 82% dos que estão aposentados se sustentam pela previdência do governo e apenas 64% dos que ainda irão se aposentar imaginam que essa será sua fonte de sustento no futuro.

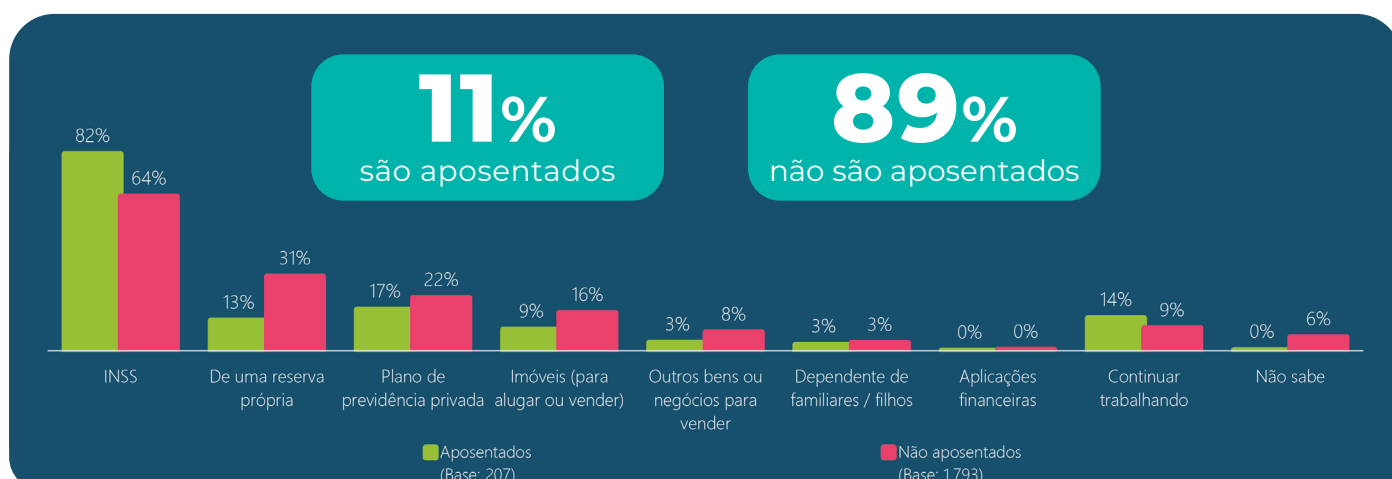
Enquanto uma parcela significativa dos que estão na ativa projeta que a renda da aposentadoria virá de outras fontes, como reserva própria (31%), previdência privada (22%) ou aluguel/venda de imóveis (16%), uma fatia muito menor dos aposentados se mantém a partir desse tipo de recurso, como previdência privada (17%) ou reserva própria (13%).



A visão de que o sustento virá do INSS no futuro é menos frequente entre os mais jovens: 46% dos entrevistados entre 18 e 24 anos acreditam que a aposentadoria do governo não será sua fonte de renda na aposentadoria, ao passo que apenas 21% dos que ainda não se aposentaram aos 61 anos ou mais deram a mesma resposta.

Uma parcela de 93% dos jovens de 18 a 24 anos imagina que vai deixar de trabalhar, depois de aposentada, enquanto um percentual menor (84%) do grupo mais velho (61 anos ou mais) que ainda não se aposentou tem a mesma visão.

Renda da aposentadoria



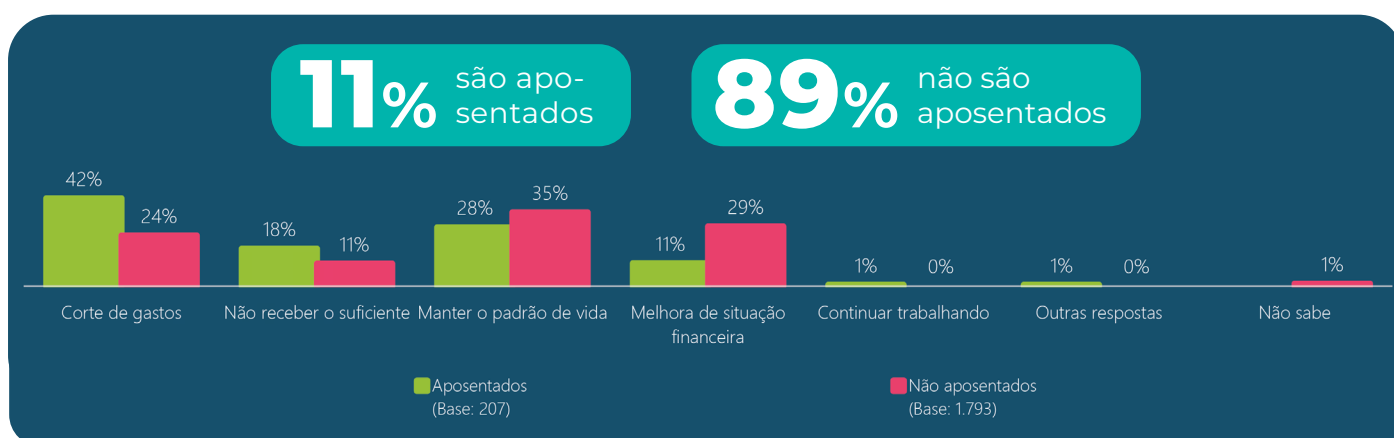
PADRÃO DE VIDA NA VELHICE

Sobre o padrão de vida que têm ou imaginam ter durante a aposentadoria, os que ainda estão no mercado de trabalho são mais otimistas: apenas 24% acreditam que terão de fazer cortes de gastos, ainda que esta seja a realidade de 42% dos que já se aposentaram.

Uma parcela considerável dos que ainda estão na ativa supõe que irá manter o padrão de vida (35%) ou até melhorar sua situação financeira (29%), mas esta é a realidade de uma parcela bem menor de aposentados (28% e 11%, respectivamente).

Entre as mulheres que já se aposentaram, é mais frequente ter que cortar gastos (46%) do que entre os homens na mesma situação (39%). É também maior o percentual de aposentadas (20%) que dizem não receber o suficiente para se sustentar, quando comparadas aos aposentados (16%).

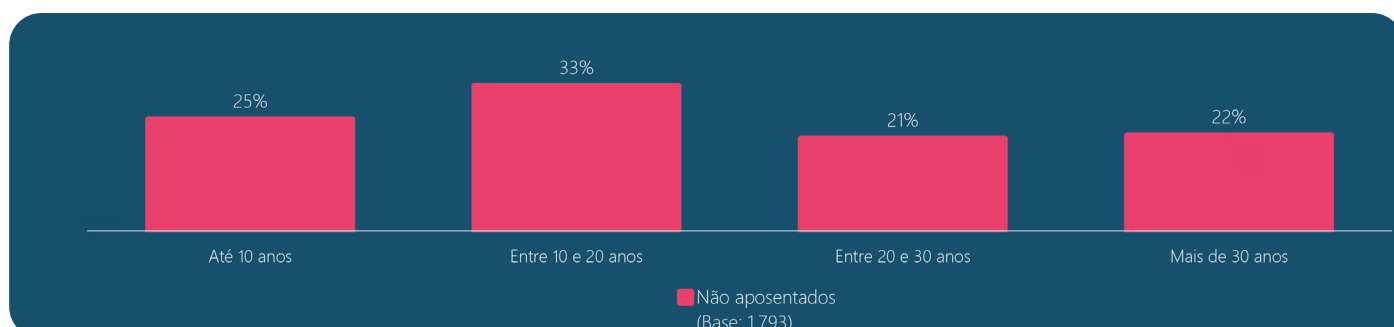
Situação financeira na aposentadoria



PRAZO MÁXIMO DA APOSENTADORIA

Quando perguntados sobre quanto tempo imaginam viver exclusivamente dos recursos da aposentadoria, a maioria (58%) dos que ainda estão na ativa acredita que os recursos irão durar até 20 anos, sendo que um quarto aposta numa duração de até dez anos, apenas.

Quanto tempo duram os recursos



PREVIDÊNCIA PRIVADA

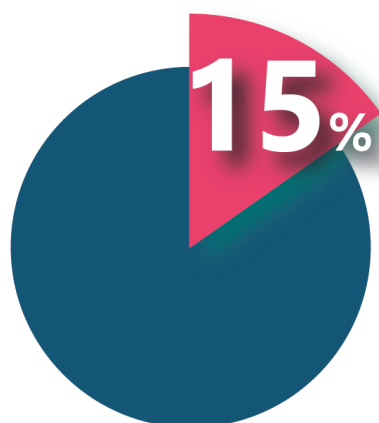
O levantamento aponta ainda que, entre os aposentados, é maior o percentual dos que possuem algum tipo de previdência privada (22%), em relação aos que ainda estão na ativa (15%).

Os fundos de pensão das empresas nas quais trabalharam lideram a carteira previdenciária dos que já se aposentaram (38%), seguidos por produtos como VGBL (28%). Entre os entrevistados ainda na ativa, a preferência recai sobre investimentos tradicionais, como fundos e títulos de renda fixa e variável (32%) — especialmente os mais jovens, homens e da classe A.

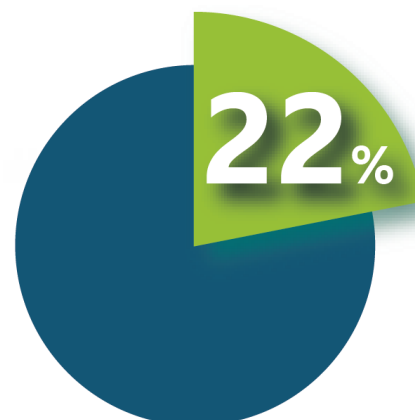
Um percentual elevado não sabe identificar ou não se lembra que tipo de produto contratou (20% dos não aposentados e 16% dos aposentados).

Embora uma parcela significativa dos jovens na ativa (46% dos entrevistados entre 18 e 24 anos) não acredite que o INSS será sua fonte de renda no futuro e a maioria (93%) imagine que irá parar de trabalhar quando se aposentar, apenas uma minoria (9%) possui um plano de previdência privada atualmente.

Possui previdência privada? (% Sim)

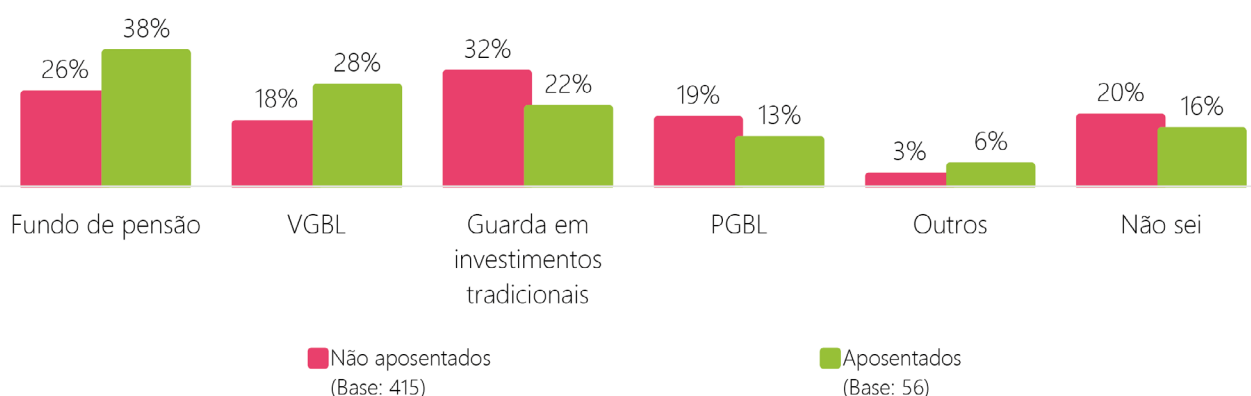


Base: Não aposentados – 1.793 entrevistas



Base: Aposentados – 207 entrevistas

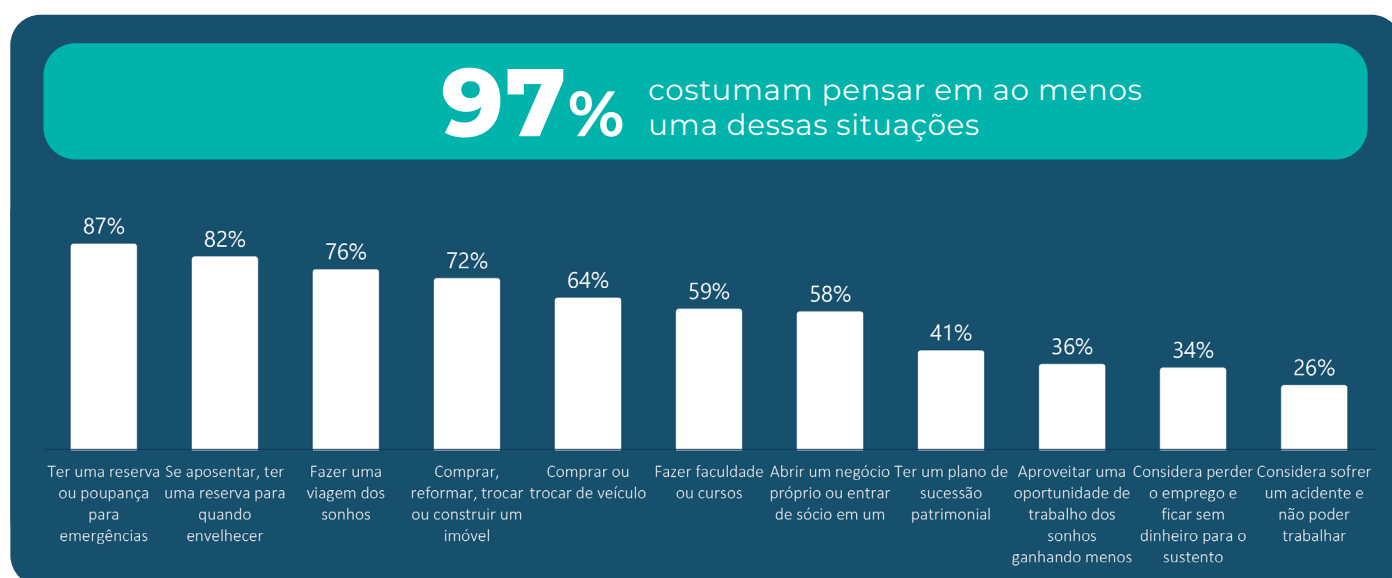
Qual produto de previdência privada contratou?



GRAU DE CONFIANÇA EM RELAÇÃO A OPORTUNIDADES E DESAFIOS

De olho no futuro, os participantes da pesquisa também demonstraram suas preocupações e sonhos financeiros. Praticamente todos (97%) afirmaram ter pensado em situações como ter uma reserva emergencial (87%); aposentar-se e ter uma reserva para o envelhecer (82%); fazer uma viagem dos sonhos (76%); e comprar, reformar, trocar ou construir um imóvel (72%).

Embora menos mencionadas, situações negativas também foram alvo de reflexões por parte dos entrevistados, como a perda do emprego e a ausência de recursos para o sustento (34%) e a possibilidade de um acidente que impeça a pessoa de trabalhar (26%).



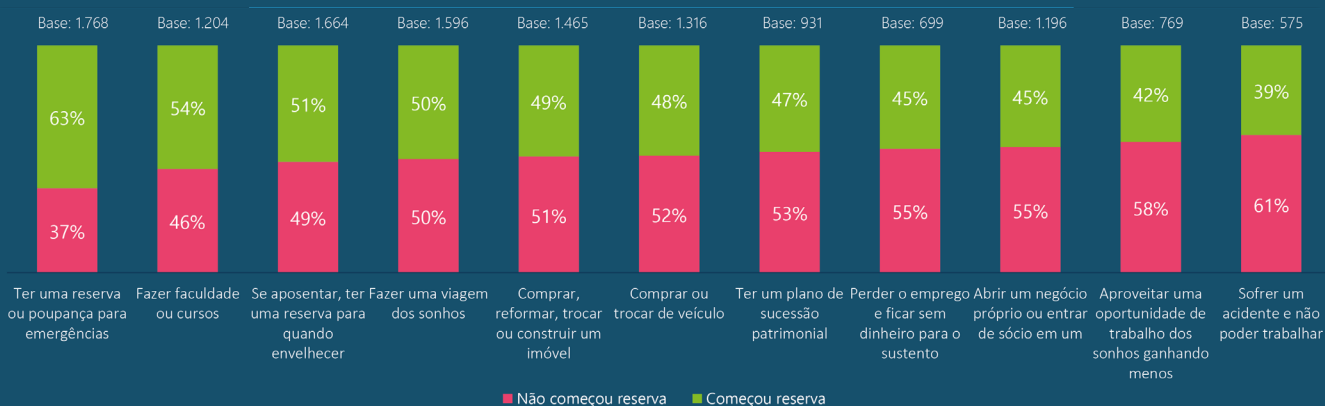
Base: Total da amostra – 2.000 entrevistas

Ter um plano de sucessão patrimonial foi citado por 41% das pessoas, especialmente pelo grupo da classe A (66%) e pelos mais jovens, de 18 a 24 anos (49%).

Diante desses planos, boa parte dos consultados tem se preparado para transformar os sonhos em realidade. Três em cada quatro entrevistados afirmam já ter começado uma reserva financeira para essas situações, especialmente para emergências, para fazer faculdades ou cursos e para a aposentadoria.

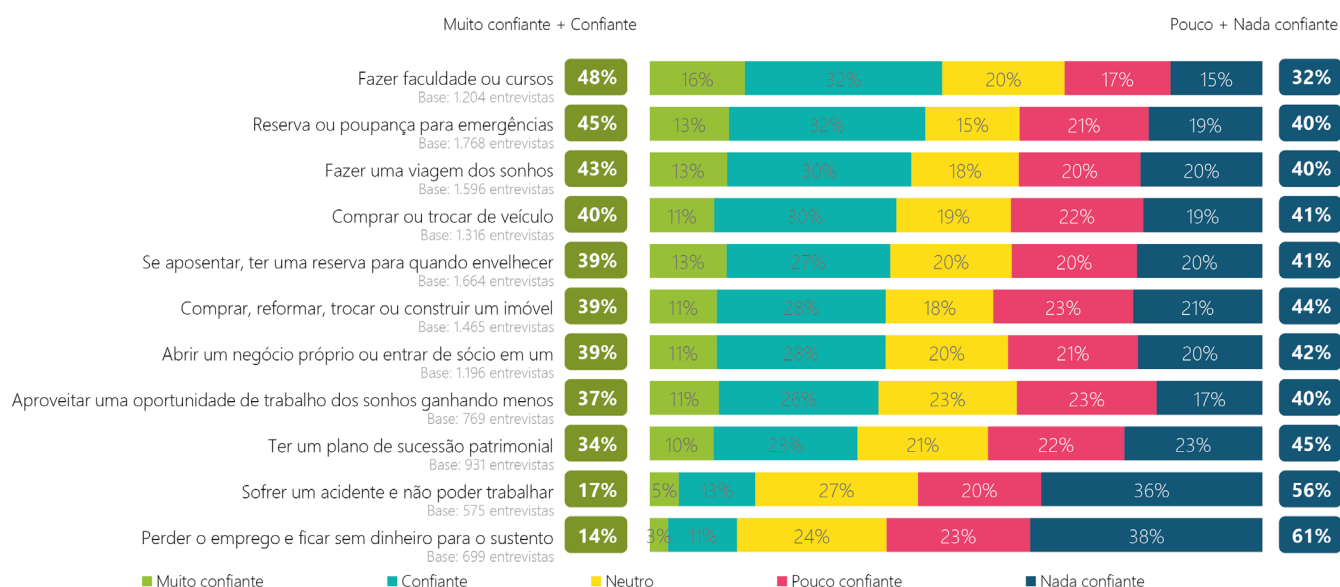


75% afirmaram já ter começado uma reserva financeira para essas situações



Ainda assim, grande parte dos entrevistados não tem uma reserva que traga tranquilidade para enfrentar situações como perder o emprego ou sofrer um acidente e ficar impossibilitado de trabalhar.

Situações hipotéticas x Grau de confiança

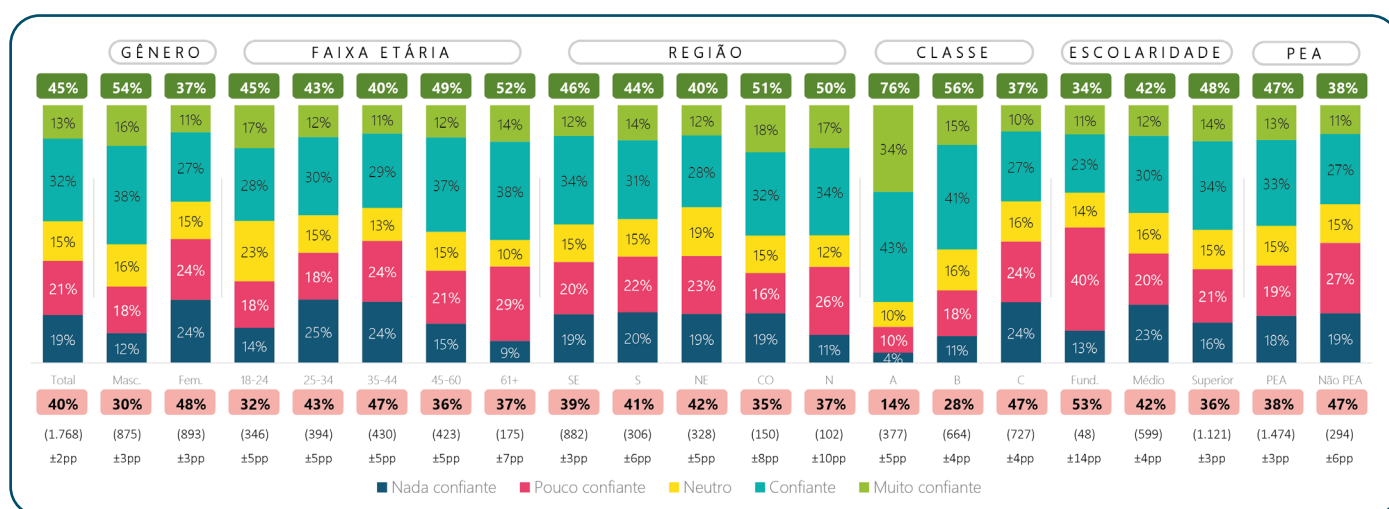


RESERVA PARA EMERGÊNCIAS

Um dos fatores que atenua (ainda que não resolve) a preocupação é a constituição de uma reserva financeira. A pesquisa aponta que o índice de pessoas confiantes aumenta em quase todas as situações entre os que pensam em ter e que começaram uma reserva, em especial para fazer faculdade ou cursos - a confiança chega a subir de 48% para 66% nesse caso.

Destaque positivo, 76% das pessoas da classe A demonstram ter confiança e muita confiança caso tenham que enfrentar uma situação que exija recorrer às suas reservas para uma emergência. Para efeito de comparação, o nível de confiança cai para 37% no grupo de classe C.

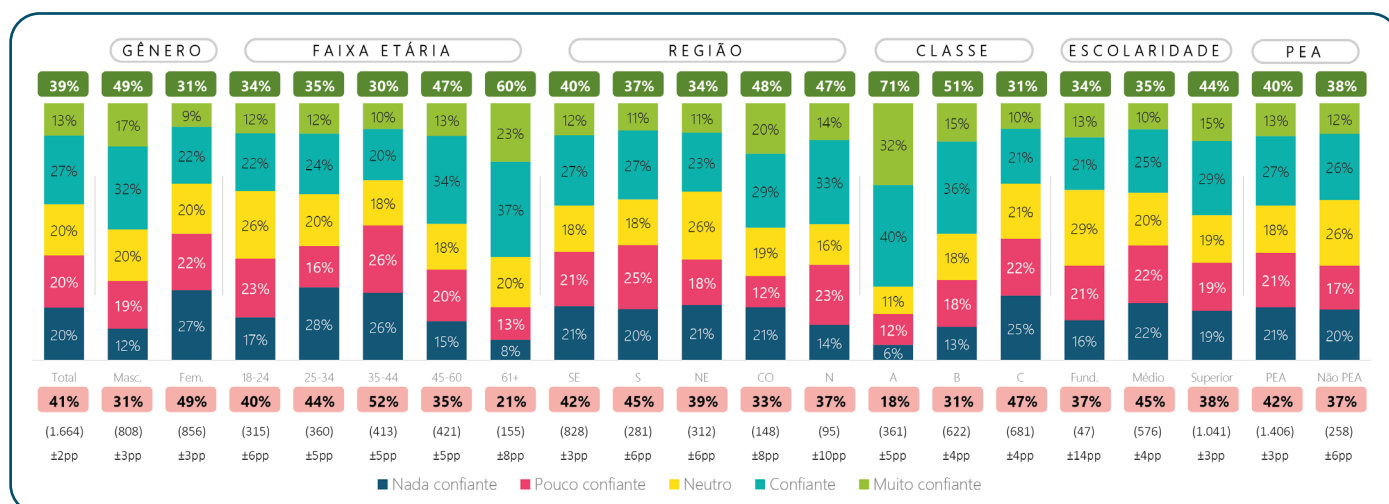
Reserva de emergência x Grau de confiança



APOSENTADORIA

Quando a situação envolve aposentadoria, dada a faixa etária, os mais despreocupados são aqueles do grupo a partir de 61 anos de idade, com grau de confiança de 60%, o dobro do visto na faixa de 35 a 44 anos.

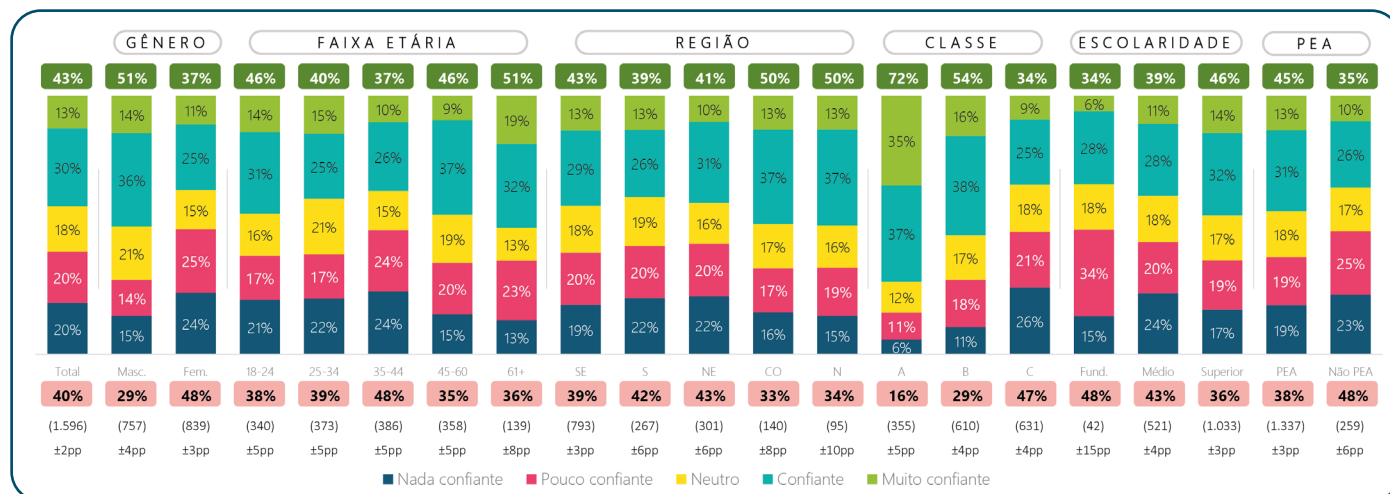
Aposentadoria x Grau de confiança



VIAGEM DOS SONHOS

No caso da questão envolvendo o nível de confiança financeira para viajar, o grau de escolaridade é determinante para o resultado. Apenas 34% das pessoas com ensino fundamental acreditam que teriam condições financeiras para realizar a viagem dos sonhos, nível que sobe a 46% para aqueles com ensino superior.

Viagem dos sonhos x Grau de confiança

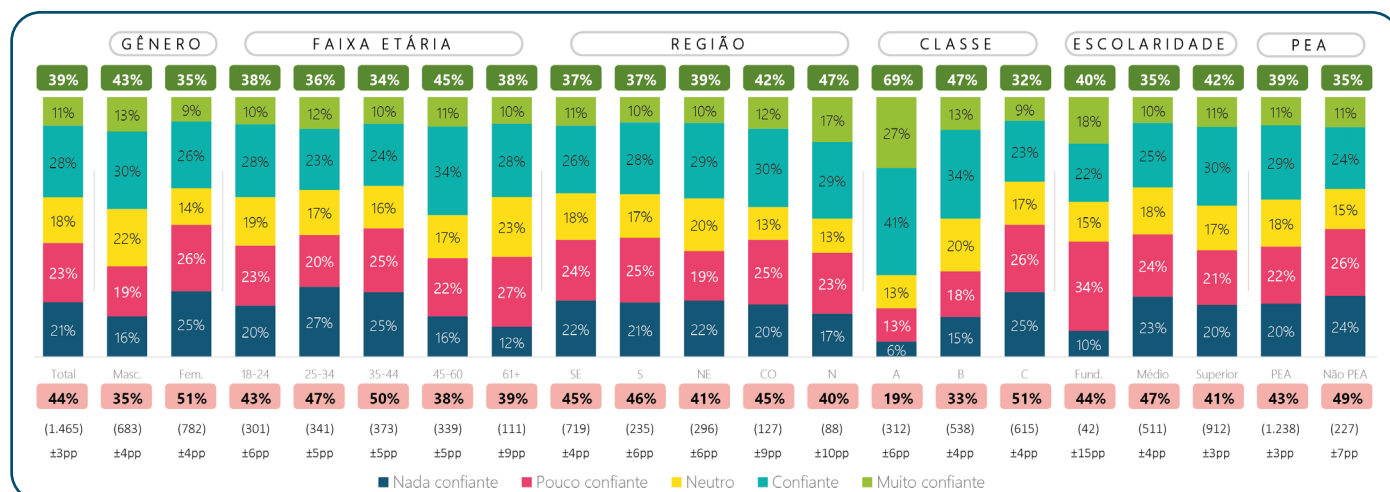


Destaque também para a diferença entre gêneros - homens se mostram bem mais confiantes (51%) que mulheres (37%) para pensar na viagem dos sonhos.

REFORMA E COMPRA DE IMÓVEL

O brasileiro é conhecido pelo sonho de ter a casa própria, mas, para a maior parcela da população, a meta ainda está no campo dos planos. De todos os grupos consultados na pesquisa do Datafolha, só pessoas da classe A mostraram uma maioria (69%) confiante financeiramente para assumir a compra, reforma, troca ou construção de um imóvel. Na classe C, o nível de confiança despenca para 32%.

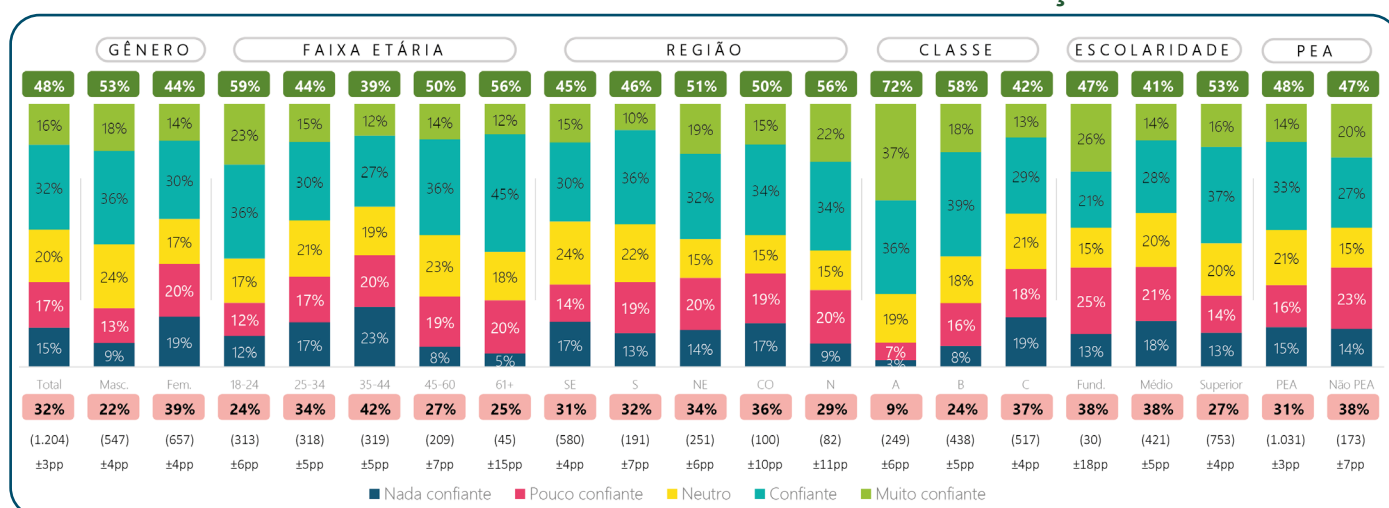
Imóvel x Grau de confiança



EDUCAÇÃO

O levantamento também coloca para discussão a confiança financeira das pessoas em relação a sua formação educacional e mostra que aqueles que cursaram até o ensino fundamental são mais confiantes para fazer faculdade ou cursos do que os que completaram o ensino médio.

Fazer faculdade ou cursos x Grau de confiança

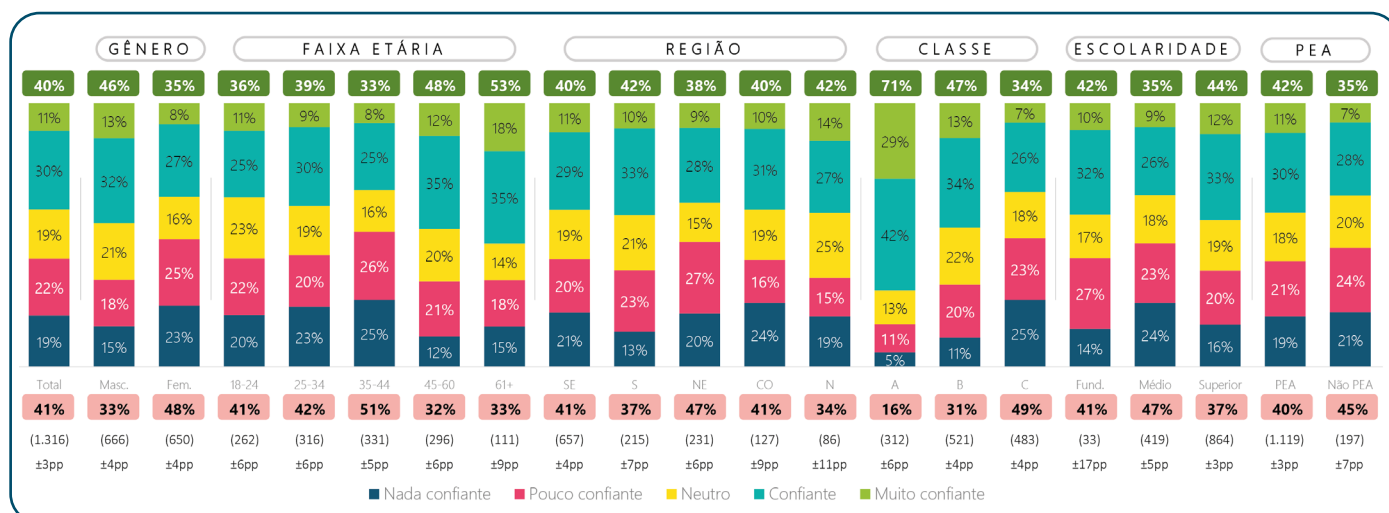


Destaque ainda para a similaridade entre quem faz e não faz parte da população economicamente ativa, com níveis de confiança praticamente iguais.

COMPRA E TROCA DE VEÍCULO

Homens e mulheres também têm uma diferença da ordem de dez pontos percentuais quando se trata da confiança financeira para a compra ou a troca de um veículo, com níveis de 46% e 35%, respectivamente. Para esta situação, pessoas acima de 61 anos, da classe A e economicamente ativas são as mais confiantes no Brasil.

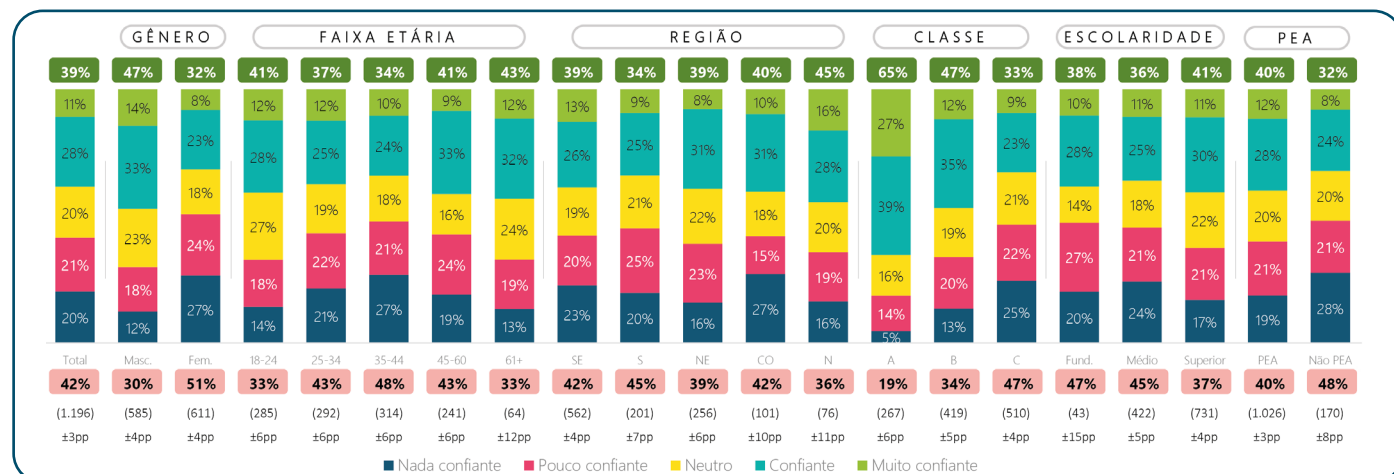
Veículos x Grau de confiança



NEGÓCIO PRÓPRIO

Abrir um negócio próprio ou entrar de sócio/sócia em um empreendimento parece ser uma possibilidade mais concreta para os mais ricos, da classe A. Enquanto o grupo expressa uma confiança financeira de 65% em relação à questão, o patamar cai para 33% entre as pessoas da classe C.

Negócio próprio x Grau de confiança

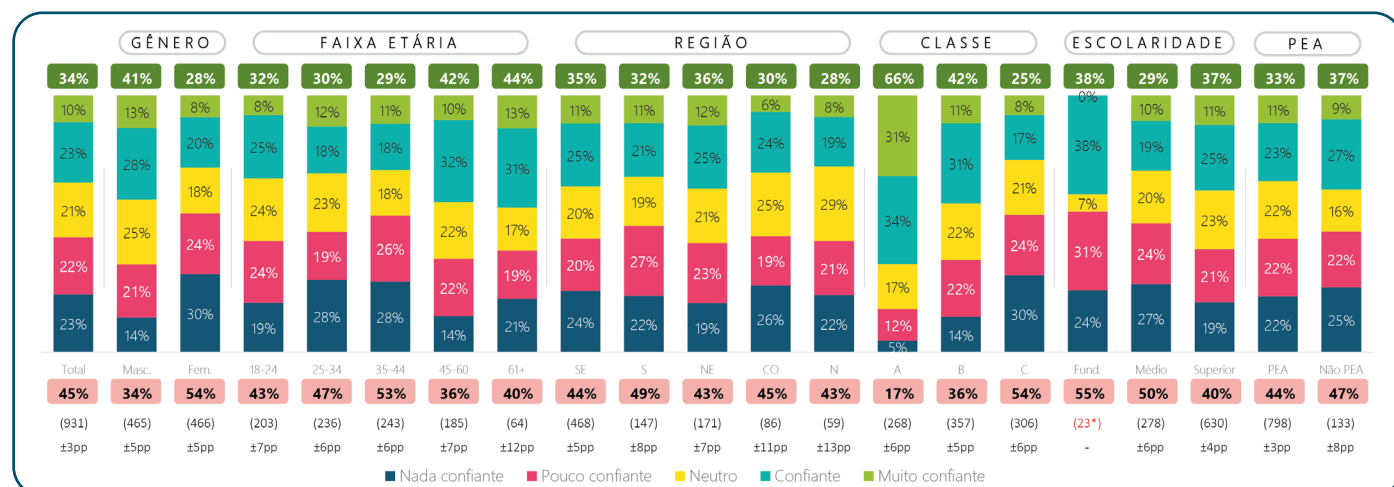


Nas segmentações etárias, os mais jovens apresentam o mesmo grau de confiança (41%) dos mais velhos. Já entre gêneros, há uma distinção clara, com 47% dos homens confiantes, diante dos 32% das mulheres.

TRANSFERÊNCIA DE PATRIMÔNIO

Ter um plano de sucessão patrimonial é uma ideia mais distante para mulheres, para quem tem até 44 anos, mora nas regiões Centro-Oeste e Norte, da classe C e cursou até o ensino médio.

Transferência de patrimônio x Grau de confiança

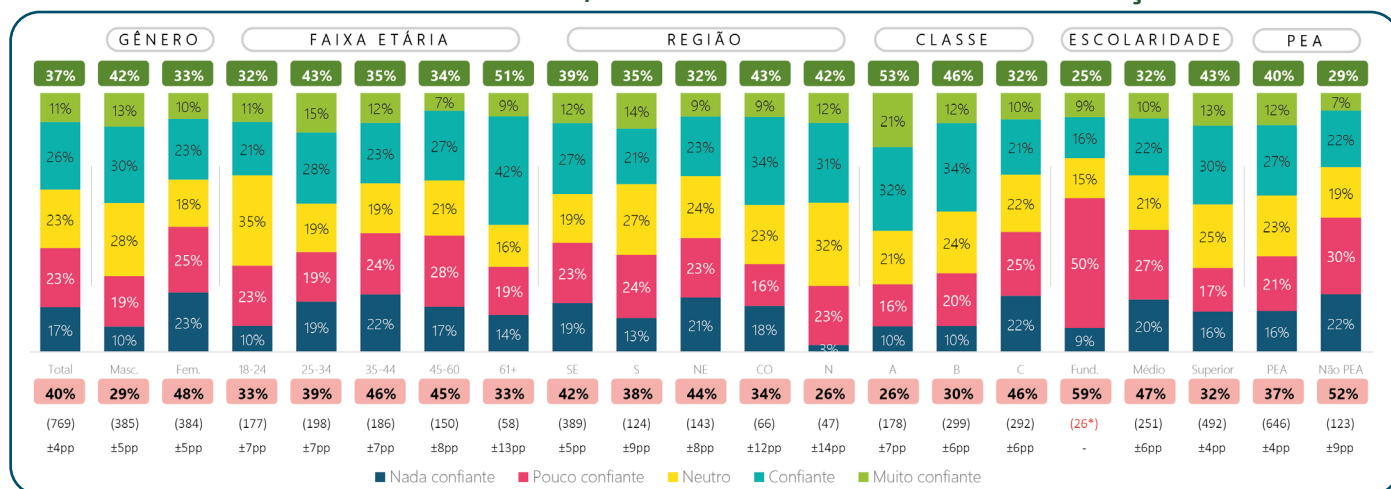


Em todas essas segmentações, o grau de confiança financeira para lidar com a possibilidade de uma sucessão chega a, no máximo, 44%, com exceção das pessoas da classe A, com um grau de confiança de 66%.

TRABALHO DOS SONHOS X SALÁRIO MENOR

Ter a possibilidade de reduzir a renda para conquistar o emprego dos sonhos é algo distante para a grande maioria da população. Tanto que 59% daqueles que cursaram apenas o ensino fundamental se dizem pouco ou nada confiantes financeiramente em lidar com essa situação, mesmo retrato dos 52% que não fazem parte da população economicamente ativa.

Trabalho dos sonhos, salário menor x Grau de confiança

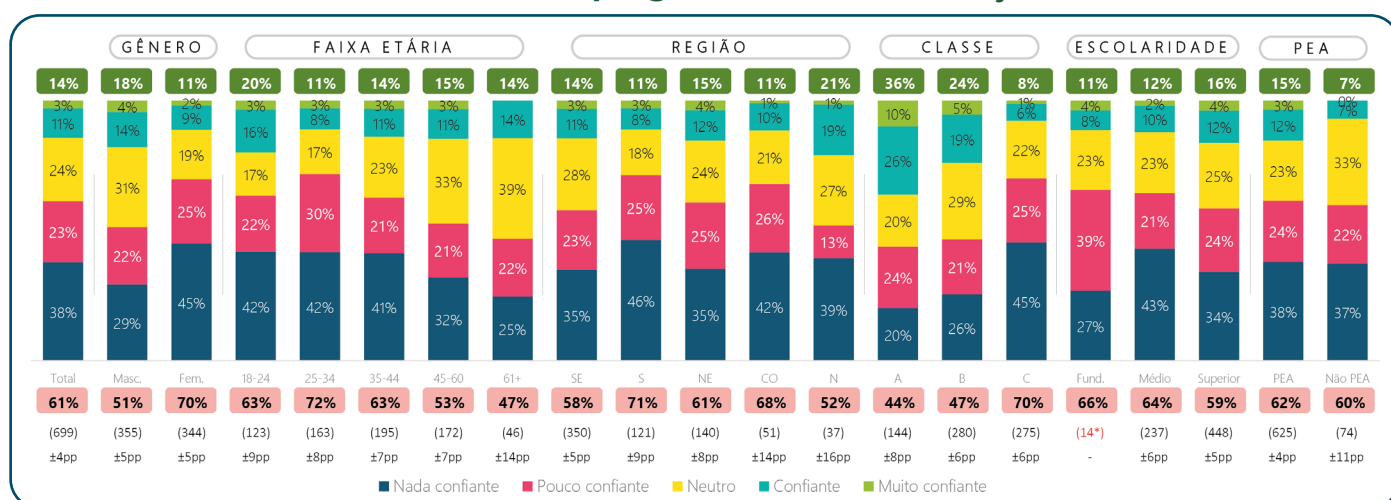


Mais uma vez, apenas os mais velhos, acima de 61 anos, e os pertencentes à classe A se veem mais confiantes, com índices respectivos de 51% e 53% de que teriam condição financeira para bancar o trabalho dos sonhos ganhando menos.

PERDA DO EMPREGO

Num caso mais extremo, de perda do trabalho e da consequente falta de condições para o sustento, os níveis de confiança são baixos em todas as categorias. Até mesmo os mais ricos se sentem pouco confiantes financeiramente para enfrentar esse tipo de situação, com apenas 36% de respostas positivas no grupo.

Perda do emprego x Grau de confiança

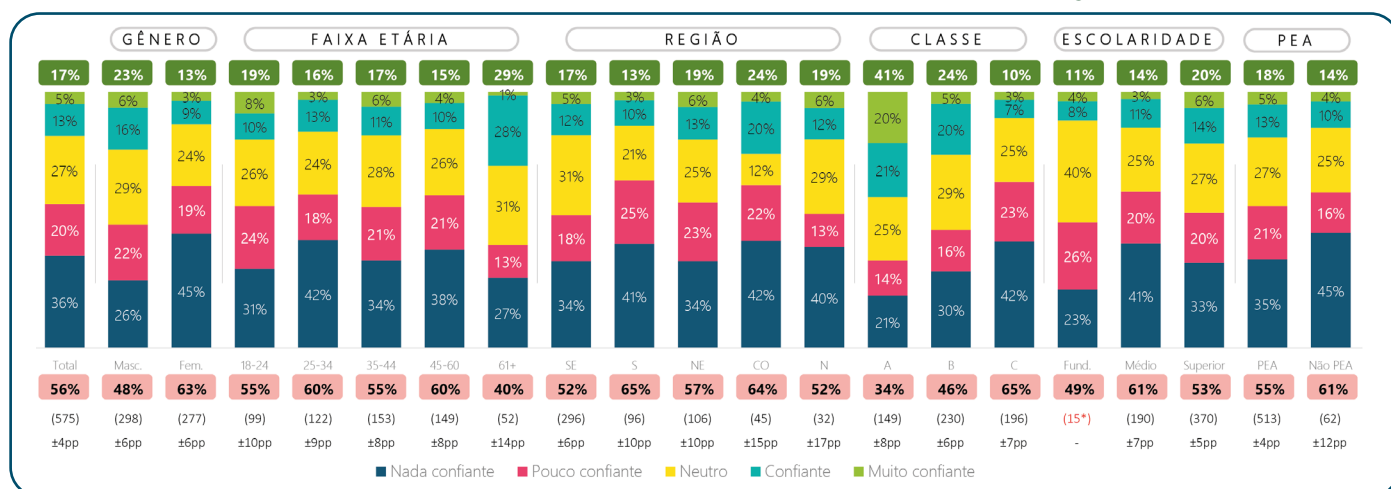


Mulheres, jovens, pessoas das regiões Sul e Centro-Oeste, com baixa escolaridade e que não pertencem à população economicamente ativa são os menos confiantes.

ACIDENTE QUE IMPEÇA DE TRABALHAR

Por fim, a chance de sofrer um acidente e ter um consequente impedimento de trabalho também deixa grande parte dos entrevistados desconfortáveis do ponto de vista financeiro.

Impedimento para trabalhar x Grau de confiança



O grau de confiança para lidar com um episódio como esse é de apenas 13% entre as mulheres e de 15% na faixa dos 45 a 60 anos. Pessoas da região Sul têm apenas 13% de confiança financeira para enfrentar um acidente e, na classe C, só 10% teriam condições para contornar o problema.



EXPEDIENTE

Conselho de Administração

Paulo Barbosa Lima Colaferro, CFP® - presidente
 Guilherme Wertheimer, CFP® - vice-presidente
 Antonio Francisco Maciel, CFP®
 Carlos Castro, CFP®
 Christiano Clemente, CFP®
 Ednar Sacramento, CFP®
 Eduardo Forestieri, CFP®
 Josué Espindola, CFP®
 Juliana Laham, CFP®
 Luciana Seabra Resende Castro Corrêa, CFP®
 Marcelo Billi Bernardo
 Rodrigo Bruno de Toledo Camargo, CFP®
 Vivien Aucar, CFP®

Comitê Executivo

Ana Leoni
 Guilherme Wertheimer, CFP®
 Juliana Laham, CFP®
 Marcelo Billi Bernardo
 Paulo Barbosa Lima Colaferro, CFP®

Comitê de Gestão Interna

Ana Leoni	Lucas Ferreira
Betania Faria	Raphael Schoneborn
Douglas Custódio	Roberta Cuenca
Fabiola Benotti	Thais Pessoa
Karina Kamogawa	

Direção Ana Leoni

Pesquisa Datafolha Instituto de Pesquisas

Edição Thais Pessoa

Redação e Revisão Contê Comunicação

Layout Interteia Comunicação



Planejamento financeiro
transforma vidas

A Planejar representa a certificação CFP® no Brasil.

Acreditamos no poder transformador do planejamento financeiro e no papel essencial dos profissionais certificados para ajudar clientes a realizarem seus sonhos.

 @planejarpravida  @planejaroficial_  Planejar