

CARTILHA

# EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PARA O CONSUMO



Comissão Nacional  
de Defesa do Consumidor

# CARTILHA EDUCAÇÃO FINANCEIRA E PARA O CONSUMO

## OBJETIVO

Esta cartilha foi elaborada no formato de “perguntas-respostas”, com a finalidade de elucidar os cidadãos quanto à necessidade da Educação Financeira e para o Consumo e sua importância na vida cotidiana.

## A BASE DA EDUCAÇÃO PARA O CONSUMO

### 1. Como deve ser inserida a educação para o consumo aos consumidores?

A Educação Financeira e para o Consumo deve ser tratada no âmbito nacional para que todos os consumidores tenham acesso às informações necessárias, a fim de que tenham consciência no momento de efetuar uma transação, evitando gastos desnecessários.

É muito importante a educação de base, inserida nas escolas desde o ensino fundamental, pois são essas crianças e jovens os futuros consumidores em potencial. Mister se faz que a disciplina seja obrigatória na grade curricular das escolas públicas e particulares, com profissionais aptos a transmitir de forma clara aos alunos a Educação Financeira e para o Consumo, contribuindo para uma formação financeira sólida na vida dos estudantes.

A Educação Financeira e para o Consumo deve fazer parte de programas nas escolas, em todos os cursos das universidades, nas empresas e em programas comunitários governamentais, como forma de levar conhecimento à toda a população da necessidade de se fazer um planejamento de receitas e despesas e, assim, exercer o consumo de forma consciente.

### 2. Em que consiste a Educação Financeira e para o Consumo?

A base da Educação Financeira e para o Consumo está na criação de novos hábitos e comportamentos que façam com que os consumidores aprendam a lidar com suas finanças, para que tenham consciência de manter o planejamento, de forma que não gastem além do que o orçamento permite.

## O CONSUMO CONSCIENTE

### 3. O que o consumidor pode fazer para criar o hábito do consumo consciente?

O consumidor deve traçar estratégias que lhe auxiliem a curto, médio e longo prazo.

Deve-se fazer uma planilha mensal – individual ou familiar – constando todas as receitas e despesas, pois somente assim, o consumidor poderá visualizar como está aplicando seus rendimentos. Feito isso, deve-se verificar quais os tipos de despesas poderá cortar do orçamento, a fim de que consiga começar a poupar. O ideal é que o indivíduo consiga poupar, no mínimo, 10% de sua renda mensal, para que possa garantir um futuro mais tranquilo ou até mesmo para qualquer infortúnio.

Na Planilha deverá conter as despesas necessárias – alimentação, aluguel, vestuário, educação, transporte, saúde; despesas eventuais – prestação de carro, IPVA, Internet, lazer; e despesas extras, que devem ser anotadas separadamente – viagens inesperadas, presentes de qualquer natureza, remédios extras, saúde complementar, exames extra rotina, a fim de se fazer uma projeção de pelo menos 12 meses.

Deve-se manter uma reserva para eventualidades como doença na família, material escolar extra como livros paradidáticos, aniversários e reuniões com amigos, pois esses momentos fazem parte do nosso cotidiano.

Os momentos de descontração devem estar inseridos no planejamento financeiro, pois também são importantes para o bem estar social e emocional da família.

Antes de efetuar qualquer compra, deve-se verificar a situação financeira, certificando-se de que há valor disponível no mês para aquisição daquele bem ou serviço, sem comprometer as despesas mensais fixas. Planejamento é a palavra!

#### **4. Como ter a certeza de que posso comprar sem comprometer o orçamento mensal?**

Deve-se fazer três perguntas básicas:

- 1- Eu quero comprar?
- 2- Eu preciso comprar?
- 3- Eu posso comprar?

Muitas vezes o consumidor quer comprar, mas não necessita naquele momento do produto, e ainda que tenha necessidade, deve-se atentar à terceira pergunta, ele tem como comprar de imediato? Se não possuir meio de pagar, desista! Não devemos comprar sem ter receita suficiente para arcar com a aquisição. Deixe para outra oportunidade.

Fazer uma auto reflexão no momento da compra é necessário, a fim de se averiguar o que está levando o consumidor àquela vontade de adquirir o produto ou contratar o serviço. Se houver dúvidas no momento da compra, espere! Reflita e retorne posteriormente, se for o caso.

Nunca compre por impulso! Compras por impulso podem gerar um desgaste futuro, principalmente se comprometer a renda mensal de tal forma que não se consiga cumprir com a obrigação do pagamento de eventuais parcelas.

#### **5. O que fazer para que a compra seja satisfatória e segura, financeiramente falando?**

Após verificar a planilha de receitas e despesas, o consumidor deve se certificar que o que pretende adquirir não é supérfluo.

Estabelecer um limite para gastar com produtos e serviços que fogem ao orçamento básico mensal é uma boa estratégia.

Antes de comprar, o ideal é que se faça orçamentos em pelo menos 3 estabelecimentos diferentes, inclusive na Internet, analisando o produto apresentado, as condições de pagamento, negociando descontos para pagamento à vista – que é sempre vantajoso, além de não ter que ficar despendendo de valores mensalmente para pagamento de compras a prazo.

## **A EDUCAÇÃO FINANCEIRA**

#### **6. O que mais leva os consumidores ao inadimplemento?**

O que mais contribui para que os consumidores se tornem inadimplentes são os cartões de crédito, os carnês de financiamento e a utilização de cheque especial.

Uma vez assumidas prestações mensais por compras e até empréstimos, o consumidor paga juros. Muitas vezes as compras parceladas vêm com juros embutidos, o que não é saudável para uma vida financeira equilibrada.

O ideal é que somente se utilize o cartão de crédito quando se tem o dinheiro para efetuar o pagamento do valor total da fatura na data do vencimento, a fim de que não se entre no rotativo, que traduz juros de 12,5% ao mês, perfazendo um total de 329% ao ano.

## **7. O que fazer em caso de inadimplência?**

O primeiro passo é aceitar que se está inadimplente. Encarar a situação de frente, verificar o valor total da dívida, fazer um apanhado geral com os credores, analisar a disponibilidade mensal para pagamento de eventual acordo.

Verificada a disponibilidade de rendimentos de acordo com sua Planilha de receitas e despesas, tente negociar com cada credor, de forma que consiga arcar com as prestações acordadas ou negocie um desconto para pagamento à vista da dívida.

## **8. Como evitar o inadimplemento?**

Evite utilizar o rotativo do cartão de crédito, não utilize o limite do cheque especial evitando o pagamento de juros, verifique a oportunidade de fazer portabilidade de crédito com taxas de juros menores das que eventualmente esteja pagando.

O ideal é ter um limite mais baixo no cartão de crédito, que esteja dentro do seu orçamento mensal e evitar, a todo custo, a utilização do cheque especial.

Tenha sempre em mente que o melhor negócio é a compra à vista, comprar somente o necessário e quando se tem o valor disponível para o pagamento.

Portanto, primeiro poupe, depois compre!

## Coordenação e Redação:

### **Marié Miranda**

Presidente da Comissão Especial de Defesa do Consumidor do Conselho Federal da OAB.

### **Ana Cristina Brandão Santiago Nascimento (convidada pela presidente CEDC)**

Advogada, Pós-Graduada em Direito Civil e Direto Processual Civil, Colaboradora da Comissão Especial de Defesa do Consumidor do Conselho Federal da OAB, Presidente da Comissão de Direito do Consumidor da OAB/MG Subseção Juiz de Fora 2013/2018, Membro da Comissão de Defesa do Consumidor da OAB/MG 2016/2018, Professora Universitária.

---

<https://idec.org.br>

<http://www.camara.leg.br>

<https://agenciabrasil.ebc.com.br>



Comissão Nacional  
de Defesa do Consumidor