

LIÇÃO PARA AS CRIANÇAS

O modo como as crianças se comportam em relação ao dinheiro se baseia no exemplo doméstico. Mas mesmo pais que não costumam lidar bem com as finanças podem ensinar bons hábitos. "Desde cedo deve ser mostrada claramente a diferença entre o consumo por necessidade e aquele para satisfazer um desejo", recomenda Cássia d'Aquino, educadora financeira com especialização infantil. Incluir as crianças no planejamento familiar ajuda a desenvolver noções básicas de economia. Em geral, elas têm prazer em se sentir participantes. Ao preparar uma viagem, por exemplo, envolvê-las na pesquisa de preços de hotéis e passagens mostra que a realização do sonho não sai de graça e exige organização. O conceito de ganhar dinheiro também deve ser apresentado de forma clara — como levar o filho ao local de trabalho para mostrar que o dinheiro não cai do céu. Noções como essa podem ser passadas a partir dos 3 anos, ou na idade em



JEFF FITZGERALD/GETTY IMAGES

que a criança começa a pedir que lhe comprem alguma coisa. É a hora das semanadas, cuja regularidade ajuda a entender que é preciso esperar para receber dinheiro. A partir dos 7 anos, quando a compreensão evolui, chega o momento de explicar o objetivo da semanada: ensinar o filho a administrar o próprio dinheiro quando crescer. A quantia deve ser bem baixa no início.

Cássia d'Aquino sugere 1 real para cada ano de vida, por semana, até os 11 anos. Depois, o valor pode aumentar e tornar-se mensal. Na adolescência, convém ficar atento se o dinheiro termina muito rápido ou se se multiplica sem explicações. Quando o filho chega à universidade, é hora de estimulá-lo a ganhar o próprio dinheiro com estágios ou pequenos trabalhos.

A arte de negociar

É possível obter descontos consideráveis em preços e tarifas de telefonia, bancos e cartões de crédito usando uma arma antiga e às vezes esquecida: a negociação. Com um simples telefonema para o serviço de atendimento ao consumidor ou ao gerente, pode-se arrancar um desconto, desde que se esteja munido de argumentos só-

lidos: ter à mão as tarifas das empresas concorrentes, por exemplo. Quem nunca atrasou pagamentos pode usar o histórico como arma. É importante verificar no mês seguinte se o abatimento foi realmente concedido. "Algumas empresas partem do pressuposto de que uma minoria vai perceber e reclamar", avisa o consultor Carlos von Sohsten, autor do livro *Como Cuidar Bem do Seu Dinheiro* (editora Qualitymark).

usar esses pontos pode trocá-los por um abatimento na anuidade. A Credicard, por exemplo, oferece descontos por liberalidade para fidelizar bons clientes.

CELULAR

Informar-se sobre os planos de outras operadoras favorece pedidos de desconto, por exemplo, na troca de aparelho. As empresas têm programas de pontuação, divulgados nos sites, que dão direito a trocar de aparelho de graça ou com desconto.

BANCOS

O banco é o maior interessado em recuperar seu crédito. Vale a pena renegociar dívidas com o gerente. Quanto às tarifas, é possível renegociar aquelas que não são utilizadas. Alguns oferecem tarifa zero em troca da adesão a certos serviços. É preciso verificar se não implicam novos gastos.

CARTÃO DE CRÉDITO

Bons pagadores podem obter descontos. Vale ameaçar trocar de cartão. Os cartões têm programas de recompensa, que dão descontos na compra de certos bens. Quem não pretende

