

Aula 05 - O PANTANO E O ABISMO - MOTIVO DE NAO INVESTIRMOS

Fala meus queridos! Vamos para mais uma das nossas aulas maravilhosas com esse pessoal mais querido que é a galera do RB. E o tema de hoje é um tema bem interessante para a gente. Eu estava esses dias tomando vinho na casa do Wesley sempre conversando sobre negócios, sobre a vida e surgiu um questionamento, né? Que seria, poxa, por que será que as pessoas não investem no Brasil? Existe uma parcela mínima das pessoas que investem. E aí, no meio dessa situação, a gente elencou alguns pontos e a gente falou, poxa, não adianta a gente ficar jogando algumas ideias aqui. Era uma pesquisa que eu já até tinha feito anteriormente. Acho que é muito mais válido a gente perguntar ali nas caixinhas e começar a listar os principais pontos.

Até porque, contando um pouquinho da trajetória ali, meu combinado com o Eze no passado era que ele estaria aposentado entre 10 a 15 anos guardando ali cerca de 30% da renda dele, quando ele começou a ter ascensão da parte da clínica dentro de um projeto do que seria o natural. Isso por causa do volume de pessoas que estão hoje nessa grande família que é o LB acabou acontecendo muito mais rápido, mas não só por isso. porque ele teve a consciência e a disciplina de fazer os aportes. Com a minha ajuda, conseguimos investir este valor de uma maneira conservadora e de uma maneira que possibilite alcançar essa liberdade financeira que aconteceu muito mais rápido do que todo mundo imaginava. Hoje ele já tem essa tranquilidade.

E é uma tranquilidade que a gente quer para vocês também. A gente sabe que, naturalmente, para quem ganha um pouco menos, essa trajetória é um pouco mais longa, mas funciona para todo mundo. Quem consegue fazer isso na prática vai chegar com certeza. E aí, começou os nossos questionamentos, fomos atrás das perguntas, através de uma caixinha. E existia essa preocupação de, poxa, precisamos que o pessoal do RD atingisse seus objetivos. Então, foi passada a missão, descobre essa informação, Rafa, a partir do momento que você conseguir descobrir, compila isso de uma forma que você consiga transmitir para o pessoal. Então, montei aqui para a gente uma planilha, mas é muito mais para conseguir listar os detalhes, ela já está aqui junto comigo.

O engenheiro gosta muito de planilha, a gente tem certo carinho, a gente faz praticamente tudo com planilhas. E eu recomendo que você pause essa aula e pegue um caderno, para que você consiga listar todas as informações e começar a montar o seu caderno do Rd. Acredito que muita gente já tem, pelo que a gente conversa, mas se você não tem ainda, monta o seu caderno do Rd. Ou pode separar um espaço na sua planilha de gastos, que foi a nossa primeira aula, e criar uma aba ali só para essa aula, para a gente conseguir começar a compilar essa informação. Quando a gente faz registros em paralelo, isso ajuda a assimilar muito melhor do que se a gente fica só como telespectador.

A gente precisa de uma execução ativa para ampliar a nossa retenção dessa informação. Eu queria começar contando uma história para vocês. Quem vai fazer parte dessa história são justamente vocês. Então, o primeiro ponto seria vocês imaginarem o lugar mais bonito que vocês já visitaram ou que vocês gostariam de visitar. Pode ser um lugar atrelado à natureza, a sua família, os seus amigos, com certeza vão estar ali. Pode ser uma praia, pode ser no campo, região com montanhas. Então, imagine esse lugar, porque é para esse lugar que a gente vai. E para começar a nossa viagem, naturalmente é importante que a gente reúna mantimentos. E aí começam os questionamentos, atrelando ao porquê que a gente não investe. Então, o nosso primeiro passo nessa viagem é a gente planejá-la, reunir os mantimentos necessários para conseguir executar esse nosso projeto, essa nossa caminhada, que inclusive pode ser que leve alguns anos, mas vai ser bastante divertido e chegaremos nesse lugar maravilhoso. Então, um dos primeiros questionamentos que surgiu ali, os motivos de eu não investir, foi justamente a questão de estudantes. Os pais estão bancando o estudo dos filhos, uma vez que ele precisa se dedicar

exclusivamente em adquirir conhecimento para se tornar um bom profissional.

Então eles estão subsidiando esses estudos para que você chegue em algum lugar ali da vida com muito mais tranquilidade, com muito mais conhecimento, com uma bagagem técnica muito maior. Nesse ponto, eu acho que uma sugestão que você pode combinar com os seus pais é manter exatamente o valor médio que eles já te entregam pagando as suas contas. Tem muita gente que recebe um cartão de crédito, recebe o valor do aluguel e os pais tomam conta de todas as despesas. Meu irmão, inclusive, quando... Meu irmão é estudante de medicina, está praticamente se formando.

Os combinados sempre foram diferentes lá em casa. No caso do meu irmão, eles pagavam todas as despesas. Meu irmão não queria a responsabilidade de pagar o aluguel, de pagar a despesa com relação ao FIES, ele estuda medicina através do FIES, de pagar uma conta de luz, uma conta de água, a internet. Então eles combinavam um valor fixo, mas quem tinha essa responsabilidade da execução eram os meus pais. Eu já tinha um combinado diferente, meus pais sempre me ajudaram. Enquanto eu estava na graduação, por eu querer ter uma qualidade de vida um pouco maior e conseguir guardar mais dinheiro, sempre trabalhei. E no meu caso, eu falava, bom, vamos fazer essas contas, vocês me mandam o dinheiro e eu consigo organizar ali da forma que for mais interessante pra mim. Eu sempre quis assumir essa responsabilidade e recomendo que vocês também assumam. Então combina, você gasta ali R\$ 1.200 com aluguel, vai pro teu pai te passar esse valor. A partir dali você começa a você mesmo pagar o seu aluguel. Você começa talvez a enxergar lugares mais baratos para morar. Se você tem uma despesa com transporte, aí você vai comprando ali os créditos no cartão, um ônibus por exemplo, passa gasolina no cartão, faz essa conta, faz com que teu pai te passe esse valor todos os meses. Talvez você comece a raciocinar e falar assim, poxa, eu preciso morar um pouco mais próximo da minha faculdade, da minha minha graduação, do meu cursinho.

Se faz sentido eu diminuir o meu custo de moradia. Então você vai começar a ter muito mais clareza, muito mais liberdade, vai ter responsabilidade sobre isso, inclusive vai passar a valorizar muito mais o dinheiro que os seus pais te passam por mês, porque você vai entender o quanto é complicado ajustar esses ponteiros. E nesse meio tempo, você pode inclusive ir atrás de um estágio, que entra ali no nosso segundo principal questionamento, onde a gente vai arrumar a casa antes da gente começar naturalmente a nossa viagem. Questão de falta de dinheiro. Para quem é estudante, você vai precisar ir atrás de um estágio. Para quem hoje está com uma remuneração muito baixa, você vai ter que buscar ou uma promoção no seu serviço ou algum outro serviço que te dê muito mais capacidade de remuneração.

E aí entra uma questão bem legal, vamos aprender agora como é que você consegue praticamente qualquer emprego na vida, claro que com uma certa coerência, naturalmente. O primeiro ponto é você montar um currículo excelente, uma página onde tenha todas as características do que você já fez aplicado a gerar valor na empresa você está prospectando, que você quer se tornar funcionário. Então estrutura esse currículo, imprime, coloca num envelope legal e bate na porta da empresa. Chega ali e fala assim poxa quem é que está responsável pelas contratações. Se a pessoa não tiver disponível, descobre o horário que ela está disponível. Não deixa simplesmente pro rico lá e vai embora. Faz uma pesquisa prévia na internet sobre o que essa empresa faz, quais são os valores, o que ela gera e entenda as suas qualidades. Como que eu, enquanto indivíduo, enquanto profissional, posso gerar valor para essa empresa. Uma reflexão que eu estava tendo recentemente é que quem trabalha por dinheiro sempre vai ganhar pouco. Isso independente de você ganhar 20 mil por mês, 50 mil por mês, se estiver trabalhando pelo dinheiro, você sempre vai achar que deveria ganhar mais.

Então uma dica, principalmente para quem está começando, é não trabalhe pelo dinheiro. Trabalhe pelo profissional ainda melhor que você pode se tornar. Enxergue o trabalho como uma extensão,

como um objeto de estudo. Então muitas vezes você vai estagiar, você não vai ganhar muito, mas você vai aprender pra caramba. Muitas vezes você vai arrumar um emprego como secretária, secretário, alguma empresa da sua região, vai receber um valor pequeno, mas você vai ter contato, muitas vezes, com pessoas bem sucedidas. Vai começar a entender a respeito de método, processo, gestão de empresas, paio de financeiro, seja curioso, traga a responsabilidade para si mesmo, sem estar sendo remunerada mais por isso. Quando você começa a executar isso na prática, aprender, e o chefe, o patrão, ele começa a ver, poxa, o fulano entende realmente sobre esses pontos, ele aprendeu, ele é um cara que quer adquirir conhecimento, que vai começar a te entregar mais responsabilidade. E essa responsabilidade lá na frente vai ser uma moeda de troca, ou para você oferecer isso para outra empresa, ser melhor alineado, ou para você conseguir uma promoção dentro do seu próprio emprego.

Então, revisando alguns conceitos, a gente vai ter um vídeo lá na frente só sobre como ganhar mais, mas se reúne as empresas próximas da tua região, se você quer trabalhar, tem ideias diferentes, não se importe no primeiro momento em ganhar pouco, que é partir dali, monta o teu currículo, faz um currículo personalizado ali para cada empresa, tem uma parte padrão e outra parte onde você pode gerar o valor, toma um banho, passa perfume, vai bonita, bonito, arrumado, arrumado, chega lá, bate na porta e fala direto com a pessoa responsável pelas contratações, ou com quem está almejando contratar, com o chefe principal do setor onde você vai trabalhar. Não deixa simplesmente o currículo ali e vai embora. Conversa com a pessoa, entende o que aquela empresa faz e como que você pode gerar valor. Todas as vezes que eu fiz isso na minha vida, fui contratado. Então, nunca teve um emprego que eu tentei e acabei não conseguindo porque pra mim, será o que eu já tinha escutado lá atrás, sempre foi muito automático.

Sabia que eu precisava chegar lá e falar com a pessoa que toma a decisão. Uma coisa que não conheci meu avô, mas que já escutei ali nas rodas de conversa com a família, é que você não pode falar com o palhaço, tem que falar com o dono do circo, quando você quer trabalhar no circo. Então serve na mesma linha, fala com quem toma as decisões, você vai conseguir arrumar um emprego e no caso do estudante do estágio você vai aumentar a sua renda, você já tem as responsabilidades sobre a gestão das finanças, isso vai ficar muito mais bacana para você conseguir efetivamente guardar dinheiro. Guardar dinheiro é o primeiro passo para quem quer começar a investir. Ninguém investe sem ter dinheiro. Então, isso é um dos mantimentos que a gente precisa para começar a nossa viagem. E aí, de forma bem breve, tem outras formas de você aumentar a sua remuneração. Você pode aumentar o volume de horas trabalhadas, pode arrumar algum outro serviço em questão de autônomo, aprender uma nova função. Eu sempre fui um cara que tinha muita vontade que o R&D tivesse uma loja, eu incomodava o Edwin de noite com relação a isso.

Chegou um determinado momento que ele falou assim, Rafa, me ajuda então a resolver isso. Eu nunca entendi nada de setor têxtil, nunca entendi muita coisa de roupa, sempre fui um cara muito simples, nunca liguei para questões de vestimenta, e comecei a estudar a respeito de processo criativo, a respeito de design, logística, nessa parte, e para mim foi muito legal porque eu falei poxa tô aprendendo sobre uma coisa que jamais imaginei aprender e meu horizonte ele se expandiu assim foi uma situação de olha só quanta coisa legal que tem nessa vida pra gente aprender sobre setores diferentes. Então começa a explorar, olhar como oportunidades as coisas que aparecem ali ao seu redor. Com certeza se você conseguir colocar muita energia, muito tempo e fizer da forma certa, conversar com as pessoas certas, você vai conseguir essa oportunidade, vai se dedicar, vai gerar valor e vai conseguir remunerações adicionais. Isso entra em trabalhar mais horas. Para quem já está no limite de horas, você pode focar em adquirir mais clientes. Aí você vai conseguir ter mais tempo ali para gerenciar o seu time e escalar o seu negócio. Treine uma pessoa exatamente com o teu método, vai treinando outra pessoa, outra pessoa, depois treina líderes pra formar equipes, vai organizando dessa forma que tu consegue ganhar mais e tornar o teu negócio muito mais escalado.

Foco do vídeo não é esse, mas jogando algumas ideias ali pra quem tem dificuldade realmente de ganhar mais. Rafa, eu ganho muito pouco, não consigo, tenho um filho pequeno, a situação tá complicada. A gente sabe que é difícil. Eu tenho um dos meus liderados, que é um cara infinitamente novo, tá com 22 anos, tem um filhinho pequeno, a esposa, mantém todas as despesas sozinho. Hoje o custo dele, não tem muito da onde reduzir, em cima disso preciso me dedicar enquanto líder para fazer ele ganhar mais e é um cara que chega às 8 e meia da manhã e sai de lá 7, 8 horas da noite, então nesse ponto com certeza é um cara que daqui a pouco vai estar ganhando muito dinheiro, resolvendo todas as questões, vai poder levar o custo de vida dele para 5, para 7 mil e mesmo assim conseguir guardar. A gente sabe que existem limites, naturalmente, ali para, poxa, realmente não sobra mesmo dinheiro, Rafa. Cuidado, porque se não, você é uma desculpa. Mas a gente sabe que em alguns casos, isso é a verdade absoluta, realmente não tem de onde cortar. E se não for a verdade absoluta, e aí é uma questão que eu quero que vocês reflitam de forma interna, para me responder.

Leva esse questionamento com você durante alguns dias. Se questiona todo dia, de manhã cedo, antes de dormir. Será que eu não consigo mesmo guardar dinheiro? Assiste a primeira e a segunda aula, que já estão disponíveis ali sobre gestão de gastos. E vê que dá para cortar uma coisinha a outra, dá para ajustar. Já tem algumas dicas também sobre como ganhar mais. Resolve esse ponto que, com os gastos ajustados, com questões para conseguir ganhar mais dinheiro, você vai conseguir poupar todos os meses, vai conseguir economizar. Mas mesmo poupando, mesmo economizando, tem gente que não investe. E dá para entender que existem algumas características que vamos listar.

Então, os nossos primeiros pontos é reunir os mantimentos para a nossa viagem. Essa parte a gente já fez. Vamos imaginar de novo aquele lugar bonito que a gente imaginou no começo. Lugar mais interessante, mais tranquilo, aquele lugar que você fala assim, é ali que eu quero me aposentar, Rafa, e passar o resto da minha vida, com a minha família, com as pessoas que eu gosto. E como é que a gente vai chegar nesse lugar, nesse destino?

Então a gente vai caminhar junto, eu vou junto contigo, Ness. Sigo caminhando junto com o Wesley, apesar de praticamente já estar neste lugar, mas vida é uma constante. E é isso que eu faço no meu dia a dia, caminho lado a lado com os meus clientes por este caminho. Mas o primeiro passo é justamente você vencer alguns empecilhos para conseguir começar a investir.

O primeiro ponto que me surgiu foi no que tange a informação. A gente vai imaginar ali no nosso caminho que de um lado a gente tem um pântano. Então é um lugar que se a gente for por ali, ele atrasa a gente. Aquela lama toda, a gente não consegue caminhar, tem ali uns galhos de árvore que a gente vai tendo que contornar, então é uma situação complicada, aquilo ali atrasa o nosso caminho, e pode ser que a gente nem chegue por fadigar antes. E do outro lado do nosso caminho tem um abismo, então se a gente cair ali, a gente está morto. Então, caminho complicado. E no centro existe um caminho estreito, que é por onde a gente deve percorrer. No que diz respeito à informação, a gente pode olhar, junto com o pântano, a falta de informação. E do lado do nosso abismo, o excesso de informação.

Quando as pessoas falam que, muitas vezes, falta informação, talvez seja por não ter onde procurar essa informação propriamente. Quando a gente não tem muito por onde começar, o principal ponto é a gente reunir motivação, que foi um dos outros empecilhos. Rafa, eu não tenho ninguém que eu me identifique, que me motive a realmente percorrer esse caminho, a começar. Eu não tenho influência da minha família, lá ninguém investe, meus amigos não falam sobre isso, eu vejo algumas personalidades na internet, mas não tem ninguém que me identifique. Então, para mim é muito difícil, porque não faz parte da minha tribo, não faz parte do meu grupo. É por isso, inclusive, que a gente está trazendo alguns conceitos aqui para o RD, para essa pessoa é muito complicado, ela precisa encontrar uma personalidade, e tem muita gente legal na internet. Antes de

começar a conversar sobre isso com outras pessoas, você vai formar amigos que investem. É que nem praticar atividade física, gente.

Eu, durante muito tempo, as pessoas que eu andava não gostavam de estudar. E eu sempre fui um cara que... não que eu goste de estudar, porque é difícil alguém que gosta de estudar. O Wesley gosta, é engraçado, acho que ele mudou isso um pouco na cabeça dele. Eu vejo que a maioria das pessoas, elas gostam de aprender, mas estudar é um processo desgastante, é cansativo, é puxado, a gente tem que se forçar, tem que ter disciplina. E eu sempre estudei porque eu sabia que ia dar uma merda enorme se eu não estudasse. Eu falei, isso aqui é a minha única saída. Venho de uma família de classe média baixa, nunca me faltou nada. Se eu quiser resolver as coisas por mim mesmo, não depender dos meus pais, inclusive nem posso depender deles, porque lá na frente vou ter que ajudá-los, eu preciso estudar.

Essa é a melhor oportunidade que eu tenho aqui na minha mão para conseguir ser alguém. Eu lembro de muitas vezes até brigar com o pessoal no terceiro, porque eu era o cara que andava na frente e no meio e queria aprender aquilo de qualquer jeito porque eu sabia que se eu não passasse na federal, meus pais não iam poder bancar e eu estava lascado. Então, no quesito de estudos, pessoas naquela época que eu tinha amizade não queriam estudar, estavam num outro caminho, eu era um cara que estudava, mesmo vale ali para atividade física. Muita gente que eu convivo até hoje não pratica atividade física. Mas com o passado da vida, eu fui, claro, continuei tendo carinho pelas pessoas que não tinham ali os mesmos objetivos, os mesmos hábitos, o mesmo estilo de vida, mas comecei a encontrar pessoas que seguiam nessa mesma linha. Me aproximei de várias pessoas que passavam ali o sábado de manhã inteiro na biblioteca universitária, naturalmente que não passou a virar comum pra mim, estudava pra caramba também na graduação.

O Wesley é um cara que eu conheci na academia, então já treinava, já gostava de praticar atividade física e vai existindo uma aproximação de pessoas ali que almejam o mesmo que você, que vivem da mesma forma. São bichos parecidos ali nessa nossa diversidade que temos em seres humanos. Então a partir do momento que você começar a se interessar pelo assunto, vai começar a encontrar pessoas que também se interessam, que já executam isso na prática. E aí essa motivação virá. Poxa, já estou motivado aqui, estou animado, vamos aprender esse negócio. Vamos achar também gente bem legal que queira fazer isso da mesma forma. Só se vocês olharem também nos comentários aqui dos vídeos, já vão poder fazer amizades.

Se vocês estão assistindo sobre saúde financeira, sobre finanças pessoais, estão dentro do R&D, poxa, é uma ótima oportunidade de fazer amizade. Vocês têm os grupos ali regionais, o pessoal é uma família, todo mundo interage super bem, então vocês vão ter essa capacidade de começar a encontrar pessoas, trocar figurinha, conversar, então hoje já existe esse caminho de uma forma muito mais simples. Lembrando que se respeita a pouca informação, não tem jeito, galera, tem que estudar. Algo que eu falo bastante é separe 10 minutos por dia, dá uma olhada nos posts que eu coloco lá e vê os stories. Se faz isso durante ali dois meses, você já tem uma bagagem de informação gigantesca, porque lá tá tudo muito mastigado, o objetivo é explicado de uma forma simples. Até pela influência do Ezen que sempre teve uma didática fantástica. Ele brigou comigo ali, e ainda briga, ele fala, Rafa, você está acostumado a falar com o investidor, está acostumado a falar com o empresário, a maneira como você explica não pode ser igual. O pessoal não sabe o que é um CDB, não sabe o que é IPCA, não sabe o que é SELIC, mas vai passar a saber, porque a gente vai organizar todo esse conteúdo. Mas você tem que, a cada hora que você falar alguma dessas de uma maneira simples, o que significa aquilo ali na prática.

Então essa informação vocês já vão ter na mão de vocês e nas aulas do RD é mais um motivo para vocês terem essa informação. Pode também ir no YouTube, tem uma porção de gente legal no Instagram para seguir. Vai atrás, começa a separar ali, 10 minutos por dia, 20 minutos, 30 minutos,

vocês vão conseguir reunir muita informação e vai ser bem bacana. E uma outra questão, o lado do abismo, foi o que me falaram, Rafa, tem muita informação. E você começa aí atrás e você fala assim, caramba, eu estou nadando num mar de informação, eu não sei como que eu organizo isso na minha cabeça. Porque é tanta coisa que fica difícil.

E hoje a gente vive um pouco isso na internet, né? Tem até algumas questões que geram uma ansiedade pra gente. Porque tanta informação, tanta possibilidade disponível, isso não existia antigamente. Na biblioteca você achava 3, 4 livros sobre o assunto. Hoje você digita lá, você consegue baixar os 3, 4 livros, comprar mais livros de outro país, você tem conhecimento de outro idioma, você acha ali mil canais no YouTube, acha ali dois mil influencers que falam sobre aquele determinado tema, você acha um monte de curso que você pode comprar, você fala, meu Deus do céu, onde que eu vou aprender sobre isso já que eu tenho tudo? É uma ansiedade que paralisa, a gente fala, caramba, é tanta coisa que eu não sei o que eu vou fazer com isso.

É um excesso de abundância, então a gente vê que no meio do caminho tem a falta e tem o excesso, a gente vai trilhar pelo meio. E aí, nossa ideia nessa parte de finanças é justamente organizar essa informação para você. Não quer dizer que você não vai ter que separar tempo, assistir as aulas, estudar, dar uma olhada nas questões do Instagram, buscar outras pessoas que podem ser referência para você, pesquisar no Google conceitos que você não entendeu. Poxa, o Rafa explicou mal aquela questão lá do IPCA, não entendi nada. Digita no Google o que é IPCA, como o IPCA é calculado, como o IPCA funciona na área dos investimentos, vai buscando conteúdo. Vai ver que essa informação vai começar a ficar um pouco mais clara pra você. E aí entra a questão do nosso caderninho ou da planilha.

Começa a compilar essa informação. Antes de gravar esse vídeo, eu tinha um material onde eu tinha toda a informação do porquê que as pessoas não investem, mas era um mar de informação, era um monte de resposta dentro de uma caixinha. Eu compilei aquilo, comecei a ver as que apareciam com mais frequência, organizei isso de uma forma que me possibilitasse entender o porquê que as pessoas não investem e a partir dali construir um raciocínio que me permitisse explicar para vocês e muitas vezes quebrar algumas objeções para que se sintam mais confortáveis para dar o primeiro passo ou para começar a tomar um pouquinho mais de coragem. Talvez não seja o momento ainda mas com certeza já vai ajudar a progredir um pouco nessa caminhada. Então, o excesso de informação, você senta, bunda na cadeira, caderninho, tá, vamos colocar aqui então todas as informações.

Vamos pegar a primeira questão de gastos, vamos ver o que eu assimilei. Vamos pegar aqui alguns posts ali do Rafa e vamos ver, poxa, tem ali o que é uma SELIC, quais são os tipos de renda fixa, como será que é feita essas contas, começa a compilar esse raciocínio, uma forma como objeto de estudo realmente vamos para o nosso próximo ponto é que a questão de dívidas foi comentado também nesse caso a pessoa já caiu no abismo já está lá embaixo de precisa resgatar ela está segurando ali falando caramba me ajuda a subir de novo né e não tem jeito nessa jeito, essa pessoa vai ter que voltar para a nossa aula 1 e 2, usar aquilo ali como a coisa mais importante da vida dela, reduzir pra caramba o custo de vida e pagar as dívidas.

A gente vai ter uma aula só sobre dívidas, mas eu vou fazer vocês economizarem o tempo da aula de dívidas. Assistam depois também, mas em resumo, lista todas as suas dívidas, descobre a taxa que você paga em cada uma delas, você vai ver que você não sabe nem a taxa que você paga em cada uma das dívidas, isso aí vai ser assustador, você mapear tudo, você falar assim, putz, eu devo mais do que eu imaginava, danou-se, não danou-se nada, elas vão resolver a vida aqui, lista tudo, começa pagando as dívidas com juros maior, reduz ali teu custo de vida, é três meses, seis meses, um ano, dois anos, que não vai ter como ter gasto supérfluo. É o básico para sobreviver, para sair desse abismo o mais rápido possível. Porque é aquela situação que cada mês que passa, se você não der um jeito de criar força e começar a escalar, é difícil ficar segurando. Você não

consegue segurar ali pro resto da vida, chega um ponto que você está tão lascado que não tem mais como sair, ou que é muito mais difícil de sair. Então resolve já. Você tem dívida, já lista isso tudo numa planilha, coloca ali uma coluna dívida, coloca ali uma coluna quantidade que eu devo e coloca ali uma coluna juros. Olha os maiores juros, qual que eu vou pagar primeiro. Resolve isso aí, vai ter uma aula um pouco mais no detalhe, aprofundando esses conceitos, mas só com isso já começa a conseguir resolver teu problema.

E assiste a aula 1 e aula 2 e aplica. A questão de gestão de gastos e montar a tua planilha para começar a entender onde é que você gasta porque vai te ajudar pra caramba. A solução está ali, para você quitar suas dívidas e depois a inteligência do que eu vou resolver primeiro, qual é o problema maior aqui que eu tenho que começar a resolver. E mais um ponto ali pra gente, colocar ali Rafa, eu não confio na assessoria, eu não tenho ninguém que eu confie para conseguir executar isso para mim. Eu digo que você está certo. Não tem porquê você confiar em uma assessoria de investimentos. Assim como não tem porquê você confiar no seu mecânico. Não tem porquê você confiar no nutricionista. Ou até no médico. Você pode falar assim, poxa, o cara cobra pra caramba, a consulta é cara, por que eu vou confiar propriamente ali? E aí você tem um caminho que você pode percorrer sozinho.

Você pode aprender por conta e quando você tiver um nível de conhecimento interessante, você vai ter a capacidade de julgar se aquela pessoa é confiável ou não. Dessa forma você fala assim, bom, faz sentido. Você pesquisa ali no Google mais ou menos alguns conceitos antes de ir no médico. Você estuda sobre nutrição um tempo antes de ir no nutricionista. Antes de começar a musculação e contratar um personal, você já pega aquela bagagem toda de informação, estuda um monte, e aí você fala assim, bom, esse cara entende, esse cara não entende. O mesmo vale para mecânico na questão do automotivo.

Mas muita gente não tem tempo para fazer isso. Aí você fala assim, bom, minha única saída é confiar. Eu, por exemplo, não entendo de carro, não tenho muita vontade, nem questão de não ter tempo, eu não quero empenhar meu tempo para aprender sobre automóveis. Eu dou uma pesquisada por cima, é isso. Nas primeiras vezes, hoje eu confio pra caramba no meu mecânico, mas nas primeiras vezes eu dou uma pesquisada por cima, ia lá e falava assim, cara, vamos ter que resolver isso aqui de um jeito barato, o que você consegue fazer aqui no Ford Ka com 20 reais?" Ele dava risada, ele já sabia que eu era chorão. E aí, falava, não, ó, complicado aqui, vai ter que trocar isso, vai ter que trocar aquilo, depois de fazer a análise, naturalmente, isso aí vai sair mais ou menos tanto.

Ele falava, rapaz, mas tudo isso, pelo amor de Deus, vamos tentar dar um jeito aqui. Ele falava, é não, isso aqui seja mais emergencial pra gente trocar, isso aqui você pode deixar por mais algum tempo, mas se estão uns 3, 4 meses, você vai ter que voltar aqui e trocar. Então, à medida que o processo de relacionamento foi se construindo, passou a exercer confiança, porque eu tive a comprovação de que ele era um cara honesto, de que ele estava preocupado em resolver o meu problema, e estava mais preocupado em resolver o meu problema do que em encher o bolso de dinheiro. Isso eu acho que é um dos principais pontos que devem existir também na assessoria. Você tem que estar preocupada com o teu objetivo. Tem vários clientes que eu atendo, se eu parar para fazer conta, eu falo assim poxa, não fecha o valor da minha hora esse tipo de assessoria.

Naturalmente por isso a gente coloca o volume mínimo. Hoje é 700 mil, pensando em subir para um milhão de patrimônio investido, hoje eu pessoalmente, escalei isso para a Timing para conseguir ajudar muito mais gente. Mas mesmo assim tem situações de uma PJ, Rafa, tem um milhão de reais, mas é fluxo de caixa. A gente vai deixar isso em liquidez imediata. A nossa reserva de emergência, no caso deles, é uma reserva de oportunidade. Isso para mim não rende nada. Um ponto interessante, cada 100 mil em reserva de emergência, que fica ali no BTG, no CDB de liquidez diária, rende pra mim mais ou menos uns R\$3 por ano. Então, um milhão eu vou ganhar ali

uns R\$30 com atendimento daquela PJ. Por que eu atendo? Porque aquilo amplia a minha possibilidade de conseguir indicação, entra naquele nosso ponto de não trabalhar por dinheiro, trabalhar por adquirir conhecimento. A minha vivência conversando com esses empresários me melhora muito como profissional. É um avanço muito grande, começa a entender sobre gestão, sobre método, sobre setores diferentes. Poxa, isso aqui é alimento, isso aqui é matéria-prima plástica, construção civil, no quadro de pavimentação, de imóveis comerciais, residencial. Isso vai ampliando o meu leque e com as indicações, muitas vezes surgem negócios que acabam fazendo sentido financeiramente. Então, vai muito a postura de cada profissional. Recomendo que você faça alguns testes. Se você não confia, vai devagar, vai testando o cara, estuda por conta, para você ter material para testar.

Mas, acho que faz sentido você começar na prática. Até porque, se você está doente, você não confia no médico, não vai sarar a tua doença por não confiar, né? Tem que dar um jeito nessa situação. O jeito geralmente é pesquisando, é estudando, a informação traz confiança. E aí se conecta em uma outra questão, que é o ponto do medo. O medo talvez seja um dos principais pontos ali do porquê que as pessoas não fazem as coisas. Porquê que elas não investem, a gente pode colocar ali.

Mas eu vejo que pouca gente assume. E o medo é uma característica natural de qualquer ser vivo, inclusive é sinal de inteligência. Eu, por exemplo, todo produto que me é apresentado pelo nosso time de produtos, a gente tem 20 pessoas ali, meu primeiro sentimento ou qualquer coisa que eu vejo de mercado com relação a ativos é o medo. É o primeiro de todos. A primeira pergunta que eu faço é, será que isso aqui não vai dar merda? A segunda pergunta é, bom, já que não vai dar merda, será que isso aqui vai dar dinheiro de uma forma aceitável para o portfólio dos meus clientes? Qual será que é o ajuste que eu preciso fazer de acordo com cada perfil, de acordo com cada estilo de vida?

Mas o primeiro sentimento é sempre o medo, até porque eu tenho uma responsabilidade grande quando eu mostro alguma coisa para um cliente. Se aquilo ali der errado, o cliente vai ficar chateado comigo, eu vou ficar frustrado, um profissional que sou, isso não pode ter um impacto grande na carteira. Ao mesmo tempo que se eu deixar o meu medo me paralisar e não trabalhar nenhum tipo de produto, e falar assim, não, vamos deixar tudo em liquidez imediata, no Tesouro Selic, no CDB de liquidez diária. Isso vai dar um problema lá na frente. Porque o medo é assim, não pensar na natureza. Acho que vai ser uma forma legal ali.

Pensa um ser humano primitivo, um Neandertal, ele está numa caverna, tem um monte de bicho feroz lá fora, que pode feri-lo, matá-lo. Por que ele vai sair dessa caverna? É um problemão danado aquilo ali. Dá medo. Só que aí começa a existir a fome. O desejo de se reproduzir. Tem alguns outros estímulos que a gente tem ali enquanto ser vivo. A gente vai precisar sair dessa caverna para buscar alimento. Calculando naturalmente o risco. Você fala assim, de noite eu não consigo enxergar muita coisa, pode ter cobra, pode ter algum outro bicho perigoso.

Eu vou durante o dia, que é um pouco mais tranquilo. Está chovendo para caramba, hoje talvez eu não vou, porque pode ser que eu escorregue, pode ser que aquele frio que eu vou pegar me deixe doente. Então, ponderando o risco. Os animais fazem isso de forma indireta. Eles não têm esse conhecimento. Mas, por exemplo, a Amora, que é a minha gatinha. Em um dia que está muito frio ou que está chovendo, ela sai menos. Para procurar uns bichinhos para caçar ou para dar uma voltinha. Ela fica um pouco mais de boa.

Ela sabe o perigo que ela está lidando. É uma questão instintiva. Então, o medo é instinto. O mesmo vale para um pássaro. Todo passarinho ele voa. E pensa no tamanho do problema do passarinho. Nasceu num ninho, um negócio de 10, 15 metros de altura, 5 metros, independente da altura que o passarinho, na proporção, aquilo ali é alto pra caramba. Mãe vai trazendo comida,

depois que o passarinho nasceu, você vê a tua mãe voando de um lado pro outro, teu pai voando de um lado pro outro, e chega um determinado momento que você também tem que voar.

Só que você não pode errar. Se você errar, você cai e tá morto. Todo mundo aqui já deve ter encontrado um passarinho ou outro morto ali no chão, é bem triste, situação complicada, mas aquele ali é um que não deu conta do recado. Ao mesmo tempo um passarinho que não conseguia aprender a voar, ele vai morrer de fome no ninho, ele não vai dar conta. Existe essa metade do caminho no medo, chega um determinado ponto que você precisa dar um jeito de conseguir voar. Nem que seja começar devagarinho, dar umas batidas de asa, ali até você ganhar confiança pra realmente voar de verdade. Então ponderar ali esse risco, começar a vencer os medos.

A coragem é uma das características mais legais que a gente vê no ser humano, porque é uma característica que você não consegue fingir. O corajoso nunca finge, ou ele tem coragem mesmo, que a coragem não é a ausência do medo, é você enfrentar o medo. Não existe coragem sem medo. Se a pessoa não tem medo, ela não está sendo corajosa, ela está simplesmente seguindo aquilo ali. Ou você vai lá e enfrenta o teu medo e é coragem de verdade, ou você não enfrenta. Então é um tipo de característica que é muito honesta, não consigo, Rafa tá difícil, pesquisa, pesquisa, não consigo dar o primeiro passo. Vai devagarzinho, começa com rendas fixas, abre uma conta em corretora, deixa tua reserva certinho, vai pegando aos pouquinhos alguns CDBs. Vai devagar, vai no teu ritmo, mas executa isso na prática. Mais cedo você começar, você vai começar a ficar um pouco mais confortável, para vencer esse medo.

E tem o cara que não investe porque ele é muito corajoso, ou talvez não seja nem corajoso a palavra porque ele não tem medo. A gente tem o excesso de medo do lado do panto e a gente tem a ausência do medo, que é aquele cara que acha que investimento dá pouco dinheiro. Ele fala, Rafa, eu vou abrir uma empresa. Rafa, eu achei um amigo meu que falou de um negócio aqui que é 10% garantido ao mês, né? Diz que não vai quebrar, que tá tranquilo. Ou ele me garantiu que isso aí vai quebrar uma hora, mas que tá bem no início, a gente vai conseguir sair antes. É o cara que é muito valente. Ele vai lá e aí existe um outro perigo, porque é o lado do abismo, essa pessoa uma hora ou outra ela vai errar e vai dar algum tipo de problema.

Então, tem pessoas hoje que são meus clientes, mas que pra ele é muito difícil investir, porque é um cara que toma um risco danado, ele tem ali 1 milhão, 1 milhão e meio comigo, mas você vê os negócios dele, é uma empresa que vale 5, 6 milhões de reais, 10 milhões de reais, o cara tá faturando muito dinheiro, mas é aquela situação que de noite, ele fala, cara, esse teu negócio pode quebrar a qualquer momento não é assim ou o cara quer comprar um terreno que ele acha que vai valorizar muito um imóvel que ele acha que vai valorizar muito ele sempre acha ali outras situações que ele acha que pode ganhar muito mais e não tá errado você deve fazer isso uma parcela do patrimônio mas é legal que a medida que você vai tomando risco uma parcela do patrimônio você tem aquela outra que, se tudo der errado, aqui eu estou garantido.

O mercado financeiro é um porto seguro dos empresários. Daí que o empresário vem falar assim, Rafa, vamos comprar umas ações. Falo, cara, já tem ações da tua empresa, já toma um risco danado como empresário. Vamos na renda fixa aqui, se quiser tomar um pouquinho mais de risco, for no imobiliário. Se quiser diversificar internacional, a gente até pode pegar ações internacionais. A maioria dos seus investimentos aqui tem que ser conservador. Se der tudo errado na empresa, tudo errado na sua vida lá fora, você vai olhar pra cá e falar assim, ainda bem que o Rafa cuidou da situação e me convenceu a seguir um caminho mais tranquilo. Então, o investimento tem que ser o seu porto seguro. Ele é a garantia da tua aposentadoria. Ele vai conseguir te proteger caso o Estado, no caso de funcionários públicos, não consiga realmente arcar com as despesas da tua aposentadoria da maneira que você gostaria que fosse. Até porque a aposentadoria do Estado, por enquanto, ainda é boa, mas não corrige tão bem em cima da inflação. Então, o poder de compra dessa aposentadoria vem sendo reduzido ao longo dos anos.

Tem muitos funcionários públicos que falam assim, Rafa, eu não quero depender do Estado, eu quero conseguir me aposentar só com o que eu tenho investido. O Estado vai ser um complemento de renda extra, meu projeto principal é aqui junto contigo. Então, acho que basicamente é isso, gente. Mandem ali nos comentários o que vocês acharam, mandem dúvidas, espero que eu tenha conseguido esclarecer um pouco mais a respeito do porquê que as pessoas não investem, pega esse conteúdo e faz uma reflexão. Se você já investe, anota o porquê que você não investiu mais cedo ou anota o porquê que você começou a investir, o que você teve que vencer para investir. Quando você encontrar uma pessoa que ainda não investe, você vai ter essas características na sua mão. E se você não investe, lista todos esses tópicos que a gente conversou, olha se você está mais do lado do abismo ou do lado do pântano e vamos corrigir essa trajetória, porque se a gente caminhar no meio, a gente vai chegar nesse lugar maravilhoso que é a liberdade financeira, que é a tranquilidade para trabalhar só se você quiser.

Então, pega ali uma folha de papel, lista esses pontos, né. Se você ainda está um pouco receoso, fala assim, poxa, o que pode dar de errado? Se eu não investir, o que vai dar errado? Se eu investir, o que pode dar errado? O que pode dar certo se eu investir? O que pode dar certo se eu não investir? Começa a listar essas informações, vai ficar um pouco mais compilado. Ali no teu raciocínio, você vai conseguir trabalhar alguns sentimentos, inclusive, com relação a isso.

E lembrar, hoje eu tenho muito medo de não investir. Isso é uma característica bem engraçada, porque o meu salário é variável, então tem meses que eu invisto mais, meses que eu invisto menos. Quando eu vejo que eu estou investindo menos, aquilo me bate um desespero, porque eu começo a ver que eu estou do lado do pântano, isso vai atrasar a trajetória aqui, é que eu me planejei para percorrer até chegar na minha liberdade financeira. Ao mesmo tempo quando eu acho que tem uma oportunidade muito interessante ali, eu falo não, preciso tomar cuidado, tô muito próximo desse abismo, é um passo que desmorona ali um pouquinho, pode ser que eu caia lá pra baixo.

Então, tenham essa ponderação ali na hora de tomar as decisões. Vocês podem, inclusive, estender isso para outras coisas que vocês gostariam de fazer e ainda não fazem. Começar a estudar, praticar atividade física. Então a ideia era, muito mais, trazer esse tipo de dinâmica para vocês. E é isso. Contem comigo. Uma excelente semana. Vamos e vamos! Um abraço!