



MetLife dá dicas de planejamento financeiro para quem cuida de parentes idosos

São Paulo, 23 de janeiro de 2012 – O MetLife Mature Market Institute publicou algumas dicas de planejamento financeiro para quem cuida de familiares. São dicas para ajudar a população que perde uma considerável quantia em dinheiro quando se afasta do emprego para cuidar de parentes idosos.

Estudo recente descobriu que 10 milhões de pessoas que cuidam de pais ou parentes idosos e que estão empregados nos Estados Unidos perdem cerca de três trilhões de dólares em salários, aposentadoria e benefícios durante a sua vida se saírem do emprego prematuramente; a média da perda é de US\$ 304 mil por pessoa.

“Essas dicas foram desenvolvidas para apresentar pequenas soluções para muitas pessoas dedicadas que não só fazem sacrifícios físicos e emocionais, mas também sacrifícios financeiros por seus pais”, disse Sandra Timmermann, doutora em Educação e diretora do MetLife Mature Market Institute. “Existem ações que as pessoas podem fazer para minimizar os custos ocultos do cuidado, e existem programas que os empregadores podem instituir para apoiar seus funcionários”, completa.

Confira algumas dicas do MetLife Mature Market Institute:

- **Pense duas vezes antes de sair do seu emprego para cuidar da pessoa doente, uma vez que isso terá um impacto duradouro nas suas finanças e num futuro emprego** – Além de perder seus rendimentos mensais, você também pode perder anos de serviço necessários para ter direito à aposentadoria, ou para receber uma pensão do governo.
- **Verifique com seu empregador quais são os benefícios oferecidos e como você poderia substituí-los caso precise sair do emprego** – Seu empregador talvez possa oferecer algumas opções como horário flexível ou licença médica ou familiar – para que você possa continuar no emprego e ao mesmo tempo cuidar do seu parente.
- **Avalie o que você tem e as despesas para cuidar do paciente** – Considere seus custos atuais para viagens, *home care* e qualquer outro item de sua responsabilidade. Some todos os custos extras atuais necessários ao cuidado do paciente e separe uma verba para essas despesas.
- **Procure benefícios públicos** – Veja se existe algum serviço comunitário de baixo custo ou gratuito, ou mesmo organizações sem fins lucrativos que possam ajudar.
- **Calcule quanto custaria para manter seu ente querido em casa** – Existem muitos recursos que permitem que uma pessoa idosa envelheça em casa, como serviços adicionais de entrega de refeições em domicílio, serviços de acompanhante e modificações na residência.
- **Considere contratar os serviços de um gestor de cuidados geriátricos** – este gestor em geral é um assistente social ou enfermeiro que dá serviços de consultoria com avaliação, indicação e monitoramento de um plano de cuidados para idosos.
- **Cuidado com possíveis abusos financeiros** – Pessoas idosas, principalmente aquelas que têm alguma deficiência física ou cognitiva, podem ser vulneráveis à exploração inescrupulosa que pode exaurir as economias da pessoa.



- **Converse com seu ente querido sobre questões legais, financeiras e médicas** – Consulte a possibilidade de ter uma procuração por tempo determinado ou indeterminado e a execução de um testamento em vida.
- **Poupe um valor para suas próprias necessidades de aposentadoria** – Pense em quanto você precisará para manter seu atual estilo de vida depois de se aposentar; os especialistas geralmente fixam esse valor em 80% da sua renda atual.

O estudo produzido em parceria com a National Alliance for Caregiving e o Center for Long Term Care Research and Policy da Faculdade de Medicina de Nova York, relata que o número de adultos que cuida de pessoas com mais de 50 anos triplicou desde 1994 e hoje chega a quase 10 milhões. O MetLife Mature Market Institute possui várias publicações para ajudar os familiares.

Sobre o MetLife Mature Market Institute

O MetLife Mature Market Institute é o centro de experiência em envelhecimento, longevidade e gerações e é reconhecido como líder pela indústria, pela mídia, líderes de opiniões e pelo público. As informações inovadoras e surpreendentes das pesquisas do Instituto, suas parcerias estratégicas e educação do consumidor expandem o conhecimento e as opções daqueles que trabalham e já se aproximam dos 40 anos de idade

O Instituto dá suporte ao compromisso de longo prazo da MetLife de identificar questões emergentes e soluções inovadoras para os desafios da vida. A MetLife, Inc. é líder global no fornecimento de seguros, remuneração de capital e programas de benefícios a funcionários, atendendo 90 milhões de clientes em mais de 60 países. Através de suas subsidiárias e afiliadas, a MetLife detém posições de liderança nos mercados dos Estados Unidos, Japão, América Latina, Ásia, Oceania, Europa e Oriente Médio. Para mais informações, visite: www.MatureMarketInstitute.com.

Sobre a MetLife

A Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S.A. é afiliada da MetLife, Inc. A MetLife oferece planos odontológicos, seguro de vida individual e em grupo e planos de aposentadoria, como fundos multipatrocinaados e entidades abertas (PGBL e VGBL), por meio de corretores, bancos e outros canais. A empresa está presente em 28 localidades e possui 12.000 corretores registrados e 6.000 ativos; 15.500 clientes corporativos, cerca de 5 milhões de clientes e R\$ 115 bilhões de capital segurado.

MetLife, Inc. é uma provedora líder global de seguros, capitalização e programas de benefícios dos empregados, servindo 90 milhões de clientes em mais de 50 países. Por meio de suas subsidiárias e afiliadas, a MetLife mantém posições de liderança de mercado nos Estados Unidos, Japão, América Latina, Ásia-Pacífico, Europa e Oriente Médio. Para mais informações, visite www.metlife.com.

Contato com a imprensa:

Approach

Priscila Marques – priscila.marques@approach.com.br

Tel: (11) 3846-5787 Ramal 23