



PLATAFORMA DE SAÚDE FINANCEIRA PARA EMPRESAS

Saúde financeira é **saúde** **ocupacional.**

Dados, educação e atendimento humano em uma só plataforma — para o RH gerenciar o risco que hoje não aparece em nenhum indicador.

Apresentação para Recursos Humanos • 2026

www.superrico.com.br/para-empresas

Da dor invisível ao indicador na sua mão.

Seis blocos. Do diagnóstico do problema ao painel que o RH passa a acompanhar todo mês.

01

O problema

O que a saúde financeira do time já custa à empresa hoje.

02

A obrigação

NR-1 e riscos psicossociais: o que mudou em maio de 2026.

03

A plataforma

Diagnóstico, educação, atendimento humano e dados.

04

O índice

Como medimos saúde financeira e acompanhamos evolução.

05

O painel do RH

Os indicadores que você recebe e o que fazer com eles.

06

O retorno

Da métrica de bem-estar ao resultado no balanço.

Seu time é uma amostra do Brasil.

A realidade financeira da população brasileira não fica do lado de fora da empresa. Ela entra junto com o crachá.

80%

estão endividados

75%

não têm reserva financeira

11%

conseguem poupar com
regularidade

1%

atingem independência financeira

Isso não é só um problema do país. É um problema que já está dentro da sua folha de pagamento.

As dificuldades financeiras do time já aparecem nos seus indicadores.

As preocupações com dinheiro acompanham o colaborador durante toda a jornada de trabalho, e o efeito disso aparece na concentração, na saúde e na permanência das pessoas na empresa.

60%

dos colaboradores afirmam estar estressados com as próprias finanças pessoais.

3h+

por semana é o tempo que parte do time dedica a resolver questões financeiras durante o expediente.

1 em 3

relata perda de produtividade no trabalho por questões de dinheiro.

ONDE ISSO APARECE NO SEU PAINEL

- Colaboradores presentes, com a atenção em outro lugar
- Faltas e afastamentos ligados à saúde mental
- Rotatividade e o custo de repor quem sai
- Elevação da sinistralidade do plano de saúde
- Queda nas pesquisas de clima e no engajamento
- Baixa adesão aos benefícios e à previdência

Não existe saúde mental com a conta no vermelho.

Dinheiro é o estressor mais frequente da vida adulta. Programas de bem-estar que ignoram o bolso tratam o sintoma e deixam a causa intacta.

8 em 10

colaboradores perdem noites de sono por problemas financeiros.

6 em 10

relatam conflitos em casa por questões relacionadas a dívidas.

10×

mais estresse e preocupação entre colaboradores endividados.

Cuidar do bolso é o caminho mais curto para cuidar da cabeça.

Risco psicossocial deixou de ser pauta de bem-estar. Virou item de fiscalização.

A atualização da NR-1 (Portarias MTE 1.419/2024 e 765/2025) incluiu os fatores de risco psicossocial no Gerenciamento de Riscos Ocupacionais. A fiscalização com possibilidade de autuação começou em 26 de maio de 2026.

Identificar

Mapear os fatores de risco psicossocial da operação.

Avaliar

Medir exposição com instrumento e metodologia defensáveis.

Controlar

Implantar plano de ação com medidas efetivas.

Monitorar

Documentar a evolução e comprovar a diligência ao longo do tempo.



Endividamento e insegurança financeira são fatores reconhecidos de sofrimento psíquico. Um programa estruturado de saúde financeira com diagnóstico, plano de ação e medição é evidência documental para o seu PGR.

A palestra emociona na quinta-feira. Na segunda, a dívida continua lá.

A diferença entre uma ação de endomarketing e um programa de saúde financeira está na continuidade e na medição.

AÇÃO ISOLADA

- Evento pontual, sem antes e sem depois
- Conteúdo genérico para uma população desconhecida
- Nenhum dado devolvido ao RH
- Impacto impossível de comprovar na renovação de orçamento
- Colaborador segue sozinho com o problema

PLATAFORMA CONTÍNUA

- Diagnóstico antes, medição depois, ciclo que se repete
- Trilhas dirigidas às dores reais que o diagnóstico revelou
- Painel mensal de indicadores para o RH
- Evidência de evolução para defender o programa internamente
- Planejador financeiro humano ao lado do colaborador

QUEM ESTÁ DO SEU LADO

Uma rede nacional de planejadores financeiros certificados.

A SuperRico une tecnologia proprietária e atendimento humano. Não somos uma corretora e não vendemos produto financeiro: nosso único compromisso é com o colaborador.

+100

unidades da rede em todo o Brasil

CFP®

planejadores com certificação reconhecida

Planejar

associação empresarial e assento no conselho

+40

empresas atendidas, do varejo à indústria

O QUE NOS TORNA DIFERENTES

Somos remunerados pela empresa, nunca por comissão de produto. O planejador que atende seu colaborador não tem meta de venda — tem meta de saúde financeira.

Quatro camadas que funcionam como um sistema.

Cada camada alimenta a seguinte. O diagnóstico define o conteúdo, o conteúdo gera engajamento, o engajamento gera atendimento e tudo isso vira dado no seu painel.

01

Diagnóstico

Estudo da Felicidade Financeira: radiografia da saúde financeira e emocional do time, com corte por área, faixa salarial e tempo de casa.

02

Educação

Plataforma com trilhas de conteúdo, calculadoras e ferramentas de organização, mais palestras e workshops adaptados a cada público.

03

Atendimento

Planejador financeiro certificado por videochamada individual e chat de WhatsApp, com sigilo total sobre o conteúdo das sessões.

04

Inteligência

Painel de indicadores para o RH, com evolução do índice, mapa de risco por área e recomendações de plano de ação.

Sigilo individual garantido. O RH recebe leitura populacional — nunca dados nominais.

Curva de Vitalidade Financeira®

Nossa metodologia proprietária classifica cada colaborador em um dos quatro ciclos da vida financeira. É esse índice que transforma bem-estar em número acompanhável.

Resiliência Financeira

Sobrevive ao mês. Sem folga, sem reserva, alta exposição a imprevisto.

Equilíbrio Financeiro

Fecha o mês no positivo e começa a construir reserva de emergência.

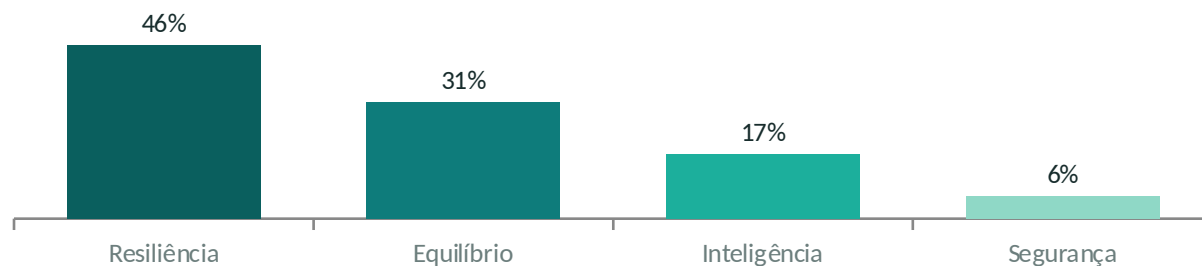
Inteligência Financeira

Investe com propósito e organiza objetivos de médio prazo.

Segurança Financeira

Patrimônio suficiente para sustentar escolhas com liberdade.

Distribuição típica de uma população corporativa (%)



POR QUE ISSO IMPORTA PARA O RH

Sem índice, bem-estar financeiro é discurso. Com índice, você tem linha de base, meta, comparação entre áreas e evidência de evolução para defender o orçamento do programa.

Do contrato ao primeiro painel em 60 dias.

Um Customer Success dedicado conduz cada etapa junto com o RH, incluindo o plano de comunicação interna.



A partir do D+60, o painel é atualizado mensalmente e revisado com o RH a cada trimestre.

Seis indicadores. Um relatório por mês.

Tudo em leitura populacional e anonimizada. O que você leva para a diretoria não é uma lista de atividades realizadas — é um quadro de risco e evolução.

● Adoção

Quantos colaboradores ativaram o benefício, por área e por unidade.

● Engajamento

Frequência de uso da plataforma, presença em eventos e sessões realizadas.

● Índice de Saúde Financeira

Distribuição do time nos quatro ciclos e variação contra a linha de base.

● Mapa de risco

Quais áreas concentram maior fragilidade financeira e merecem ação dirigida.

● Dores prioritárias

O que mais aparece: dívida, ausência de reserva, aposentadoria, moradia.

● Satisfação

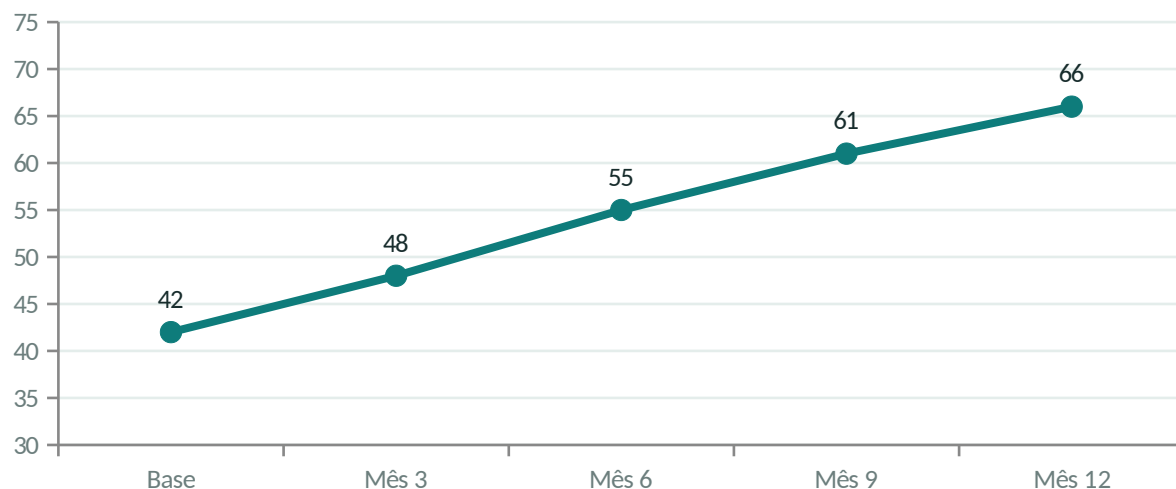
NPS do programa e avaliação dos atendimentos pelo colaborador.

Cada relatório vem com recomendação de ação. Não entregamos gráfico bonito: entregamos o que fazer no próximo trimestre e como isso será medido.

O índice sobe. E o que mais se move junto?

A saúde financeira é uma variável de entrada. O retorno aparece nos indicadores que a diretoria já acompanha.

Evolução do índice ao longo de 12 meses



ONDE O RETORNO APARECE

- **Presenteísmo** — Menos horas de expediente consumidas por preocupação financeira.
- **Absenteísmo** — Redução de afastamentos ligados a estresse e ansiedade.
- **Turnover** — Menor rotatividade por motivo salarial e maior percepção de cuidado.
- **Sinistralidade** — Menos demanda por saúde mental no plano médico.
- **Employer branding** — Benefício citado espontaneamente em pesquisa de clima.

Definimos com o RH quais desses indicadores entram no contrato como meta.

O QUE JÁ ENTREGAMOS

Nossos números falam antes da gente.

+44 mil

colaboradores impactados com educação e planejamento financeiro

+16 mil

assinaturas ativas do Plano de Saúde Financeira

1.035

atendimentos realizados por planejadores em 2025

EMPRESAS QUE JÁ CONFIAM NA SUPERRICO

Google

Meta

Mastercard

Disney

Sanofi

Roche

Shell

Cargill

JTI

McKinsey

Nvidia

Bank of America

WPP

Banco BV

Unicred

Qualcomm

BNY

Kingstone

Alpargatas

Raízen

JDE

Rodobens

Westrock

UPS

Não fazer nada também tem preço. Ele só não aparece na proposta.

Cenário ilustrativo: empresa com 500 colaboradores e salário médio de R\$ 4.000. O memorial de cálculo está no anexo.

R\$ 923 mil

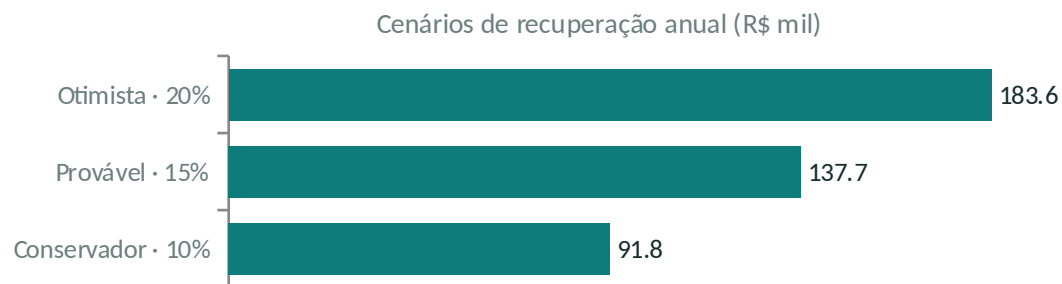
de perda anual estimada em produtividade por questões financeiras.

R\$ 92 mil

recuperáveis por ano no cenário conservador de 10% de ganho.

2,3×

de retorno para cada real investido em saúde financeira.



COMO COBRAMOS

Valor mensal por vida, com escala por volume e escopo. O desenho do programa vem depois da conversa sobre a sua meta — não antes.

A sua empresa entra com a folha. O que falta vem da nossa base.

Nenhum RH consegue apurar sozinho quantos colaboradores estão afetados, quantas horas se perdem e quanto de produtividade volta. São esses três números que a SuperRico coloca na conta.

A SUA EMPRESA INFORMA

Colaboradores	500
Salário médio mensal	R\$ 4.000
Encargos sobre a folha	70%

A SUPERRICO TRAZ

Colaboradores afetados	33%
Horas perdidas por semana	3,0 h
Ganho de produtividade	10% a 20%

Depois do Estudo da Felicidade Financeira, estes três números deixam de ser referência de mercado e passam a ser os do seu time.

PERDA ANUAL ESTIMADA

R\$ 918.000

É o que a empresa deixa de produzir por ano porque parte do time lida com questões financeiras durante o expediente.

INVESTIMENTO ANUAL

R\$ 39.420

no programa SuperRico

RECUPERAÇÃO ANUAL

R\$ 91.800

cenário conservador

RETORNO

2,3×
ROI de 133%

PRAZO DE RETORNO

5,2 meses
para o programa se pagar

COMO CHEGAMOS A ESSE NÚMERO

Cada etapa mostra a conta que a alimenta, para que o resultado possa ser conferido.

500 colaboradores informados pela empresa > **165** afetados (33% do time) > **25.738** horas por ano (13,0 h por mês, 12 meses) > **R\$ 35,67** custo por hora (salário e encargos sobre 190,7 h) > **R\$ 918.000** perda anual (horas multiplicadas pelo custo)

As etapas marcadas em verde vêm da base da SuperRico. As demais saem dos dados que a sua empresa informou.

Três conversas até o programa no ar.

Comece pelo diagnóstico. Ele é útil para a sua empresa mesmo que o programa não avance.

01

Sessão de descoberta

45 minutos com o RH para entender população, benefícios atuais e metas do ano.

02

Diagnóstico piloto

Aplicação do Estudo da Felicidade Financeira e devolutiva executiva com a leitura do seu time.

03

Desenho do programa

Proposta sob medida com escopo, indicadores contratados e cronograma de implantação.

A devolutiva do diagnóstico é sua, independentemente da contratação.

Vamos descobrir como está a saúde financeira do seu time?

Construímos a proposta certa para o porte, a cultura e as metas da sua empresa.

TELEFONE / WHATSAPP

(11) 97879-1015

SITE

superrico.com.br/para-empresas

E-MAIL

atendimento@superrico.com.br

ENDEREÇO

Rua Cláudio Soares, 72 · Esc. 320 — São Paulo / SP

Como chegamos ao impacto financeiro.

Premissas e raciocínio por trás do custo estimado e dos cenários de retorno apresentados.

DA PREMISSE AO IMPACTO

500

colaboradores

base do cenário

166

afetados

× 33% impactados (PwC)

25,9 mil

horas/ano

× 13h perdidas por mês

R\$ 923 mil

perda anual

× R\$ 35,66 por hora

Salário médio de R\$ 4.000 acrescido de 70% de encargos • 3h por semana × 4,33 semanas × 12 meses.

CENÁRIOS DE RECUPERAÇÃO • RETORNO ANUAL

Investimento anual de referência: R\$ 39.400 (R\$ 6,57 por colaborador/mês × 500 × 12).

CONSERVADOR

R\$ 91.800 ROI 133% • 2,3×

10% de ganho

PROVÁVEL

R\$ 137.700 ROI 249% • 3,5×

15% de ganho

OTIMISTA

R\$ 183.600 ROI 366% • 4,7×

20% de ganho