

EBOOK

MILHAS AÉREAS NA PRÁTICA

Do zero à sua primeira estratégia de milhas.
Como transformar gastos existentes em **viagens, benefícios e eficiência financeira.**

QUANTO DINHEIRO PASSA PELO SEU CARTÃO **EM UM ANO?**



R\$ 5 mil/mês

R\$ 60 mil movimentados por ano. Mesmo um gasto moderado já cria uma base relevante para cashback ou pontos.



R\$ 10 mil/mês

R\$ 120 mil/ano. Uma diferença de apenas 1% de retorno já representa R\$ 1.200.



R\$ 20 mil/mês

R\$ 240 mil/ano. Aqui, pequenas diferenças de pontuação e benefícios começam a ganhar escala.



R\$ 50 mil/mês

R\$ 600 mil/ano. 0,5% de eficiência adicional representa R\$ 3.000 por ano.

O PRIMEIRO PRINCÍPIO



ERRADO

Quero ganhar pontos → aumento o consumo → gero uma fatura maior → ganho uma recompensa pequena → **corro risco de pagar juros.**



CERTO

Eu já teria esse gasto → escolho a forma de pagamento mais eficiente → pago integralmente → **capturo pontos, cashback e benefícios.**



Milhas devem **melhorar a eficiência** de um gasto existente.
Nunca justificar um gasto novo.

O QUE VOCÊ VAI DOMINAR HOJE?



01 • Ecosistema

Pontos, milhas, programas bancários, programas aéreos e onde cada saldo fica.



02 • Cartões

Pontuação por dólar, anuidade, flexibilidade, cartões co-branded e retorno efetivo.



03 • Acúmulo

Cartão, voos, compras bonificadas, clubes e campanhas.



04 • Multiplicação

Transferências bonificadas e como decidir quando transferir.



05 • Economia da milha

Valor por milha, valor do milheiro, custo de aquisição e qualidade do resgate.



06 • Emissão

Como comparar dinheiro x milhas, taxas, datas e decidir se vale a pena.

AFINAL, O QUE É UMA MILHA?

- ☆ Milhas são **unidades de recompensa** utilizadas em programas de fidelidade. O modelo nasceu ligado à distância voada, mas evoluiu: hoje o saldo pode ser gerado por você, cartões de crédito, compras em parceiros, clubes e campanhas promocionais.
- 🛡 Na prática, uma milha não deve ser tratada como “dinheiro grátis”. Ela é um **ativo de fidelidade** com regras próprias, validade e valor variável conforme o uso.
- 🎯 O ponto central deste evento é aprender a transformar esse saldo em **valor econômico real**.



PONTOS E MILHAS NÃO SÃO A MESMA COISA



PONTOS



Normalmente são gerados pelo cartão ou banco e ficam em **programas de recompensas**.



Exemplos: **Livelo**, **Esfera** e ecossistemas próprios.



Enquanto estão em programas flexíveis, podem ter **vários destinos**.



MILHAS



Ficam em programas de companhias aéreas, como **LATAM Pass**, **Smiles** e **Azul Fidelidade**.



Depois da transferência, passam a obedecer às **regras, validade e disponibilidade** daquele programa.



Entender onde o saldo está é essencial porque **flexibilidade também tem valor**.

O CAMINHO COMPLETO DO GASTO ATÉ A PASSAGEM



Cada etapa pode aumentar ou reduzir **o valor que você consegue extrair.**

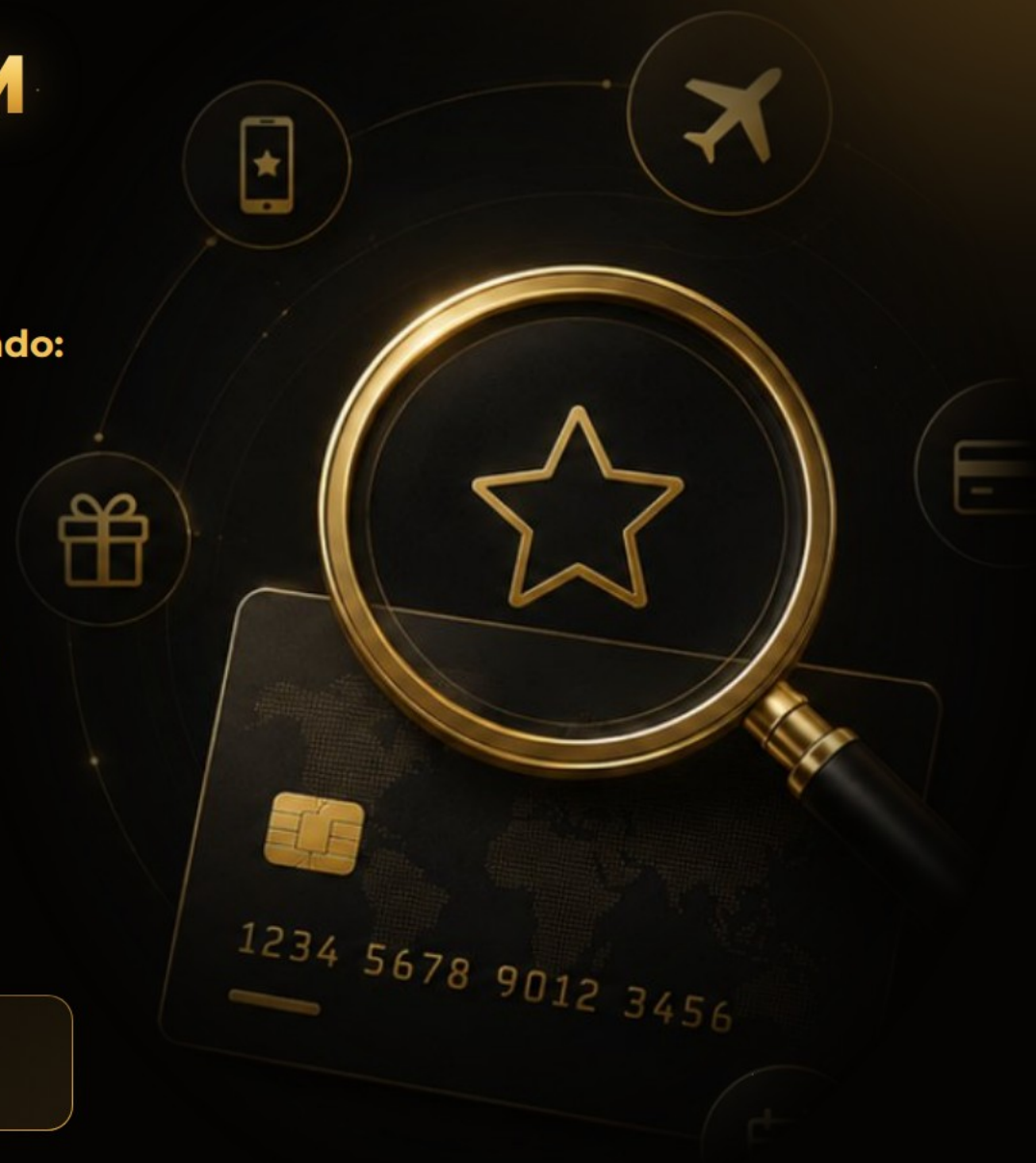
ONDE SEUS PONTOS **PODEM** ESTAR AGORA?

Você pode ter saldo acumulado sem perceber. **Comece consultando:**

-  aplicativo e **fatura do banco emissor**;
-  programa de recompensas **vinculado ao cartão**;
-  **Livelo, Esfera** ou outro programa em que já tenha cadastro;
-  **LATAM Pass, Smiles e Azul Fidelidade**;
-  histórico de **entradas, saídas e vencimentos**.



Não olhe apenas o saldo. Anote também a **validade**, porque pontos sem gestão **podem simplesmente expirar**.



ATIVIDADE: FAÇA SEU PRIMEIRO DIAGNÓSTICO

Pegue o celular e preencha agora:

-  Meu cartão principal:
-  Programa onde ele acumula:
-  Saldo de pontos:
-  Validade:
-  Saldo LATAM Pass:
-  Saldo Smiles:
-  Saldo Azul:



Se você não consegue preencher, seu primeiro ganho com o evento já apareceu: **organizar o que você possui.**

CO



PONTOS POR DÓLAR NÃO SÃO PONTOS POR REAL

Grande parte dos cartões comunica a pontuação em pontos por dólar gasto. Isso significa que o valor da compra em reais é **convertido para uma referência em dólar** e só depois a taxa de pontuação é aplicada.



Exemplo didático: R\$ 11.000 de gasto ÷ R\$ 5,50 = US\$ 2.000 de base.



Cartão de 2 pts/US\$: **4.000 pontos.**



Cartão de 2,5 pts/US\$: **5.000 pontos.**



Cartão de 3 pts/US\$: **6.000 pontos.**



A cotação real usada depende das **regras do emissor.**



DÓLAR



PONTOS



1234 5678 9012 3456



FAÇA A CONTA DO SEU CARTÃO

Use esta fórmula como aproximação:

$$\begin{array}{c} \text{GASTO EM} \\ \text{R\$} \end{array} \div \begin{array}{c} \text{DÓLAR DE} \\ \text{REFERÊNCIA} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{PONTOS} \\ \text{POR US\$} \end{array} = \begin{array}{c} \text{PONTOS} \\ \text{GERADOS} \end{array}$$

Exemplo:

R\$ 8.250 ÷ R\$ 5,50 = US\$ 1.500

US\$ 1.500 × 2,5 pts = **3.750 pontos**



Em 12 meses, mantendo o mesmo gasto: **aproximadamente 45.000 pontos** antes de considerar campanhas, compras bonificadas ou outras fontes.



O IMPACTO DA PONTUAÇÃO APARECE NO TEMPO



CARTÃO A

2 pts/US\$



Base mensal: **US\$ 2.000**



4.000 pontos/mês



48.000 pontos/ano



CARTÃO B

3 pts/US\$



Base mensal: **US\$ 2.000**



6.000 pontos/mês



72.000 pontos/ano



Mesma fatura. Diferença de 24.000 pontos em 12 meses.
Mas ainda precisamos **descontar custos** e **analisar flexibilidade**.

OITO CRITÉRIOS PARA AVALIAR UM CARTÃO



Pontuação

Quantos pontos por dólar? Há diferença entre nacional e internacional?



Programa

Onde os pontos ficam? É flexível ou preso a uma companhia?



Validade

Os pontos expiram? Em quanto tempo?



Anuidade

Quanto custa manter o cartão e quais regras de isenção?



Transferências

Para quais companhias o saldo pode ser enviado?



Benefícios

Sala VIP, seguros, bagagem e outros benefícios que você realmente usa.



Aceleradores

Existe custo adicional para pontuar mais? Qual o custo por ponto?



Seu perfil

Gasto, destinos, companhias usadas e disposição para acompanhar promoções.

CARTÃO FLEXÍVEL X CARTÃO DE COMPANHIA



FLEXÍVEL



O saldo **permanece** em programa bancário ou de recompensas.



Vantagem: **você decide depois** para qual companhia transferir.



Bom para quem valoriza **opções** e acompanha campanhas.



CO-BRANDED



O acúmulo é **ligado diretamente** a uma companhia.



Vantagem: **benefícios específicos** podem ser fortes para clientes frequentes.



Trade-off: **menor liberdade** para mudar o destino do saldo.



Não existe vencedor universal. A escolha **depende do seu comportamento de viagem.**

CARTÕES QUE VALE CONHECER COMO REFERÊNCIA



Personnalité Black Pontos

Perfil flexibilidade e relacionamento bancário.
Análise pontuação, regra de isenção, benefícios e parceiros vigentes no momento da contratação.



C6 Carbon

Perfil quem consegue aproveitar o ecossistema Átomos e relacionamento do banco.
O retorno efetivo depende das condições disponíveis ao cliente.



LATAM Pass Itaú

Perfil viajante que concentra uso na LATAM.
Benefícios da companhia podem compensar a menor flexibilidade.



Azul Itaú Infinite

Perfil cliente que usa Azul com frequência e aproveita benefícios ligados à companhia.



PDA Black Pontos

Exemplo de cartão cujo retorno pode mudar conforme a categoria de compra e promoções vigentes.



Regra

Não escolha pelo nome. Compare custo líquido, pontuação, flexibilidade e benefícios realmente usados.



A escolha certa é a que **se adapta ao seu perfil** e maximiza seu retorno.

O CARTÃO QUE PONTUA MAIS PODE SER PIOR



CARTÃO A



3 pts/US\$



Anuidade anual: R\$ 1.500



Benefícios pouco utilizados



Pontuação maior não significa **retorno líquido maior.**



CARTÃO B



2 pts/US\$



Anuidade: R\$ 0 no seu perfil



Benefícios suficientes



Pode gerar menos pontos e ainda entregar **mais valor líquido.**



Compare **VALOR GERADO – CUSTOS.** Nunca compare apenas pontos por dólar.

ACELERADORES: PONTOS ADICIONAIS TÊM PREÇO



- 📁 Alguns emissores permitem pagar uma porcentagem adicional da fatura para **aumentar a pontuação**.
- ❓ A pergunta não é “vou ganhar mais pontos?”. Isso é **óbvio**.
- 📈 A pergunta é: **QUANTO ESTOU PAGANDO POR ESSES PONTOS?**



EXEMPLO HIPOTÉTICO:

Acelerador custa R\$ 250 e gera **5.000 pontos extras**.

$R\$ 250 \div 5 = R\$ 50$ por milheiro adquirido.



Depois compare esse custo com o valor que espera extrair no resgate. Se você compra a R\$ 50/milheiro e usa a R\$ 25/milheiro, **destruiu valor**.

CASHBACK X PONTOS: COMPARE VALOR LÍQUIDO



CASHBACK



Retorno **conhecido e simples**.



$\text{R\$ } 10.000/\text{mês} \times 1\% = \text{R\$ } 100/\text{mês} = \text{R\$ } 1.200/\text{ano}$



Taxa de retorno: **1%**.



PONTOS



Retorno **variável**.

Depende de:



- pontos gerados;
- custo do cartão;
- bônus de transferência;
- valor do resgate.



A comparação correta é retorno líquido em reais, **não “1% versus 2,5 pontos”**.

EXEMPLO: TRANSFORMANDO PONTOS EM RETORNO EQUIVALENTE

-  **HIPÓTESE DIDÁTICA:**
 -  Gasto: **R\$ 10.000**
 -  Pontos gerados: **3.600**
 -  Transferência bonificada: **+100%**
 -  Milhas recebidas: **7.200**
 -  Valor extraído no resgate: **R\$ 0,03/milha**
-  $7.200 \times \text{R\$ } 0,03 =$
R\$ 216 de valor econômico.
↓
 -  $\text{R\$ } 216 \div \text{R\$ } 10.000 =$
2,16% de retorno equivalente.
↓
 -  Esse resultado **NÃO é garantido:** muda conforme câmbio de referência, cartão, campanha e resgate.



Esse resultado **NÃO é garantido:** muda conforme câmbio de referência, cartão, campanha e resgate.

POR QUE PONTOS PODEM **DAR** **0,5% OU 2%+?**



CENÁRIO FRACO

-  Pontuação baixa
-  Sem bônus
-  Resgate ruim
-  Custos elevados

 Resultado: retorno efetivo **pequeno.**

CENÁRIO EFICIENTE

-  Boa pontuação
-  Transferência bonificada
-  Resgate de alto valor
-  Custos controlados

 Resultado: retorno efetivo **maior.**



Pontos possuem mais variáveis. Por isso oferecem **mais oportunidades** — e mais espaço para erro.

QUAL SISTEMA COMBINA COM VOCÊ?

Qual sistema combina com você?



Cashback

Prioriza simplicidade, liquidez e previsibilidade.
Não quer acompanhar programas ou promoções.



Pontos

Viaja, aceita acompanhar campanhas e está disposto a comparar resgates.



Estratégia híbrida

Pode usar diferentes cartões conforme categoria, objetivo e momento — desde que a complexidade compense.



Regra

Não transforme milhas em um segundo emprego.
A estratégia precisa caber na sua rotina.

CINCO GRANDES FONTES DE ACÚMULO



1 • Cartão

Recorrência: transforma gastos existentes em pontos.



2 • Voos

Passagens pagas podem gerar saldo conforme tarifa, companhia e status.



3 • Compras bonificadas

Entrar no parceiro pelo portal correto pode gerar pontos adicionais.



4 • Clubes

Assinaturas podem gerar saldo e acesso a condições promocionais.



5 • Promoções

Transferências e campanhas podem acelerar o saldo sem aumentar o gasto-base.

FONTE 1: CARTÃO DE CRÉDITO



O cartão é poderoso pela **recorrência**. Você não precisa fazer uma compra extraordinária: despesas que já existiam passam a gerar pontos.

O ganho vem de três decisões:

- 1 escolher um cartão **coerente com o perfil**;
- 2 **concentrar** apenas gastos que seriam feitos de qualquer forma;
- 3 pagar a **fatura integralmente**.



Pontos **não compensam** juros, multas ou consumo desnecessário.

FONTE 2: VOOS PAGOS

 Voar pagando em dinheiro também pode gerar **pontos ou milhas**.

O acúmulo pode variar conforme:

-  companhia aérea;
-  tarifa comprada;
-  classe de serviço;
-  distância ou valor do bilhete, conforme o programa;
-  status do passageiro.



Antes de viajar, cadastre seu número de fidelidade e confira as **regras daquela tarifa**.



Um voo que não foi creditado pode exigir **solicitação posterior**.



Antes de viajar, cadastre seu número de fidelidade e confira as **regras daquela tarifa**.



FONTE 3: COMPRAS BONIFICADAS

Muitos programas possuem portais ou parcerias comerciais.

A mesma compra pode gerar resultados diferentes dependendo de como você chega à loja.

Fluxo comum:



Atenção ao **regulamento**: produto elegível, forma de pagamento, uso de cupom, prazo de crédito e necessidade de CPF podem mudar a promoção.



Não compre algo que **não precisa** apenas porque está oferecendo muitos pontos.



COMPRA NORMAL X COMPRA BONIFICADA



COMPRA NORMAL

Produto:



R\$ 3.000

Você acessa a loja diretamente.

Retorno:



apenas a pontuação normal do cartão, se elegível.



COMPRA BONIFICADA

Hipótese:



5 pontos por R\$ 1.

$R\$ 3.000 \times 5 = 15.000$ pontos.

Além disso,



o cartão pode pontuar conforme as regras.



A compra é a mesma. O canal de entrada **pode alterar drasticamente o acúmulo.**

FONTE 4: CLUBES DE PONTOS E MILHAS



Clubes são assinaturas que normalmente entregam uma **quantidade recorrente** de pontos/milhas e podem liberar **benefícios adicionais**, como bônus superiores em determinadas campanhas.



Mas clube **não é automaticamente vantajoso**.



Calcule:

$\text{CUSTO ANUAL DO CLUBE} \div \text{MILHEIROS RECEBIDOS} = \text{CUSTO BASE POR MILHEIRO}$



Depois inclua o valor dos **benefícios que você realmente utiliza**. Assinar só para “**ter mais pontos**” pode aumentar seu custo de aquisição.



PONTOS
RECORRENTES

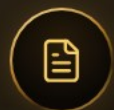


BÔNUS
EXCLUSIVOS



BENEFÍCIOS
ADICIONAIS

COMO AVALIAR UM CLUBE



EXEMPLO

Mensalidade: R\$ 100

Pontos/mês: 2.000

$R\$ 100 \div 2 = R\$ 50$ por milheiro.



DECISÃO

Se você normalmente extrai R\$ 25 por milheiro, comprar a R\$ 50 é ruim isoladamente.

Mas benefícios adicionais podem alterar a conta.

O clube precisa ser avaliado como **pacote econômico**, não apenas pela quantidade de pontos.

TRANSFERÊNCIA BONIFICADA: ONDE O SALDO PODE MULTIPLICAR

Pontos que estão no banco ou programa flexível podem ser transferidos para programas aéreos. Em algumas campanhas, a companhia oferece milhas extras sobre o saldo enviado.

Exemplo:

50.000 pontos transferidos 1:1 = 50.000 milhas.

Com +50% = 75.000 milhas.

Com +100% = 100.000 milhas.

Você não aumentou o gasto. A diferença veio do momento da transferência.



50 MIL PONTOS: TRÊS RESULTADOS POSSÍVEIS



SEM BÔNUS

50.000 pontos

+ 0% bônus

= **50.000 milhas**



COM +100%

50.000 pontos

+ 50.000 bônus

= **100.000 milhas**

Entre os dois cenários existe uma diferença de **50.000 milhas** sem alterar o gasto original.

BÔNUS ALTO NÃO SIGNIFICA PROMOÇÃO BOA

Antes de transferir, verifique:

- para qual programa o saldo vai;
- se você tem uma emissão ou objetivo naquele programa;
- percentual de bônus para seu perfil;
- exigência de clube ou status;
- quantidade mínima/máxima;
- necessidade de cadastro prévio na promoção;
- prazo para crédito do bônus;
- validade das milhas recebidas.

Uma campanha de +100% para um programa que você não pretende usar pode ser pior do que manter os pontos flexíveis.



A REGRA DE OURO DA TRANSFERÊNCIA

Não transfira apenas porque apareceu uma promoção.

A sequência ideal é:

- 1 TENHO UM OBJETIVO
- 2 ENCONTRO UMA OPORTUNIDADE DE RESGATE
- 3 CONFIRMO O REGULAMENTO
- 4 CALCULO O VALOR
- 5 TRANSFIRO

Transferir preventivamente reduz flexibilidade e pode iniciar um novo prazo de validade em um programa que você nem precisava usar.



100 MIL MILHAS É MUITO OU POUCO?

A resposta correta é: depende.

Quantidade não informa valor sozinha.

100.000 milhas podem economizar R\$ 1.500 em uma emissão ruim ou R\$ 5.000 em uma emissão muito eficiente.

Por isso, pare de perguntar apenas “quantas milhas custa?” e passe a perguntar:

QUANTO VALOR EM REAIS ESTOU EXTRAINDO DE CADA MILHA?



A FÓRMULA FUNDAMENTAL

VALOR ECONOMIZADO EM R\$ ÷ QUANTIDADE DE MILHAS = VALOR POR MILHA

Exemplo simples:

Passagem em dinheiro: R\$ 4.000

Emissão: 100.000 milhas

$R\$ 4.000 \div 100.000 = R\$ 0,04$ por milha.

Multiplicando por 1.000:

R\$ 40 por milheiro.

Se houver taxas relevantes, subtraia-as do valor economizado antes de calcular.



MESMA PASSAGEM. METADE DA EFICIÊNCIA.



EMIÇÃO A

Passagem: R\$ 4.000
100.000 milhas

$R\$ 4.000 \div 100.000$
= R\$ 0,04/milha
= R\$ 40/milheiro



EMIÇÃO B

Passagem: R\$ 4.000
200.000 milhas

$R\$ 4.000 \div 200.000$
= R\$ 0,02/milha
= R\$ 20/milheiro



A quantidade de milhas necessária pode mudar completamente a qualidade econômica do resgate.

MILHA X MILHEIRO

No mercado de fidelidade é comum pensar em “milheiro”.

1 milheiro = 1.000 milhas.

Se uma milha gera R\$ 0,03 de valor:

$1.000 \times \text{R\$ } 0,03 = \text{R\$ } 30$ por milheiro.

Essa unidade facilita comparações:

- quanto custa comprar pontos;
- quanto custa um clube;
- quanto valor uma passagem entrega;
- se uma campanha realmente faz sentido.



CUSTO DE AQUISIÇÃO: QUANTO VOCÊ PAGOU PELAS MILHAS?

Nem toda milha é "gratuita".

Você pode ter custos como:

- anuidade do cartão;
- acelerador de pontos;
- assinatura de clube;
- compra direta de pontos/milhas;
- taxas de transferência, quando aplicáveis.

Para decisões avançadas, compare **CUSTO POR MILHEIRO** com **VALOR EXTRAÍDO POR MILHEIRO**.

Comprar a R\$ 25 e usar a R\$ 40 pode ser interessante.
Comprar a R\$ 50 e usar a R\$ 25 destrói valor.



COMPRAR MILHAS PODE FAZER SENTIDO?

Pode, mas apenas quando existe matemática e objetivo.

Nunca se deixe convencer apenas por “70% de desconto”. O preço original pode ser irrelevante.

Pergunte:

- 1 Quanto estou pagando pelo milheiro?
- 2 Já tenho um uso planejado?
- 3 Quanto esse uso entrega por milheiro?
- 4 Existe risco de desvalorização ou expiração antes do uso?



Comprar especulativamente aumenta risco e imobiliza dinheiro.



EXEMPLO DE COMPRA DE MILHAS



COMPRA

20.000 milhas por R\$ 600.

$R\$ 600 \div 20 \text{ milheiros}$
 $= R\$ 30 \text{ por milheiro.}$



USO

Se o resgate entrega R\$ 45/milheiro, há margem econômica.

Se entrega R\$ 20/milheiro, você comprou caro para usar barato.



O desconto anunciado importa menos do que custo de aquisição versus valor de uso.

COMO ANALISAR UMA PASSAGEM COM MILHAS

Nunca olhe apenas o preço em milhas. Coloque lado a lado:

- 💰 preço da passagem em dinheiro;
- ✈️ quantidade de milhas;
- % taxas cobradas na emissão;
- 📅 regras de cancelamento/remarcação;
- 🕒 disponibilidade em datas próximas;
- ★ valor que você conseguiria extrair das milhas em outra oportunidade.



A emissão boa é aquela que faz sentido dentro do seu objetivo — não a que simplesmente usa o saldo.



EXEMPLO COMPLETO DE EMISSÃO



Hipótese:

São Paulo → Miami



Preço em dinheiro: R\$ 4.500

Preço em milhas: 100.000 milhas + R\$ 250 em taxas



Valor efetivamente economizado:

$R\$ 4.500 - R\$ 250 = R\$ 4.250$



$R\$ 4.250 \div 100.000 = R\$ 0,0425$ por milha
 $= R\$ 42,50$ por milheiro.



Agora você possui uma métrica objetiva para comparar com outras emissões.



A DATA PODE MUDAR TODA A DECISÃO



DATA A

Dinheiro: R\$ 4.500

Milhas: 100.000 + taxas

Valor por milha relativamente alto.



DATA B

Dinheiro: R\$ 3.000

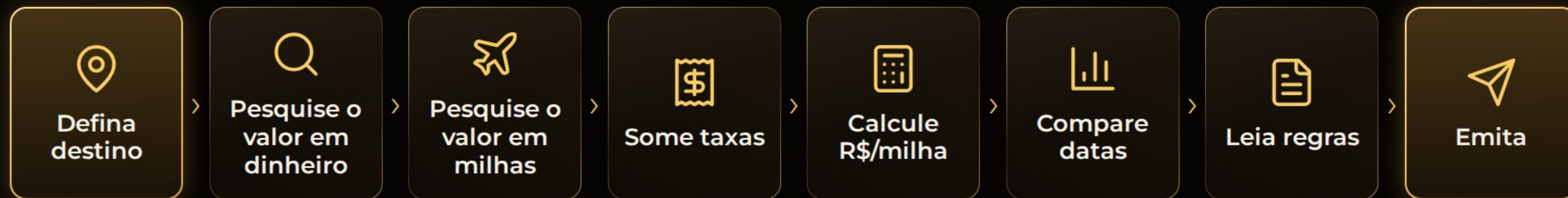
Milhas: 120.000 + taxas

Menor economia e mais milhas utilizadas.



Flexibilidade de datas pode ser uma das formas mais simples de melhorar o valor do resgate.

PASSO A PASSO ANTES DE EMITIR



Não pule a matemática só porque **você já possui o saldo.**

QUANDO É MELHOR PAGAR EM DINHEIRO?

 Ter milhas não obriga você a usá-las.

Pode ser melhor pagar em dinheiro quando:

-  a tarifa em reais está muito baixa;
-  o programa exige milhas demais;
-  as taxas reduzem a economia;
-  você tem uma oportunidade futura de maior valor;
-  o pagamento em dinheiro ainda gera novas milhas/pontos.



Guardar milhas para uma emissão melhor também é uma **decisão estratégica**.

PRODUTOS, HOTÉIS E OUTROS RESGATES

Programas também permitem trocar saldo por produtos, hospedagens, carros e experiências.

A conveniência pode ser válida, mas compare o valor por milha.



Exemplo:

Produto custa R\$ 500 ou 30.000 milhas.

$R\$ 500 \div 30.000 = R\$ 0,0167/\text{milha}.$

Se você normalmente consegue R\$ 0,04/milha em passagens, esse resgate usa o mesmo ativo com eficiência muito menor.

Não existe “grátis” quando existe custo de oportunidade.

RISCOS QUE PRECISAM ENTRAR NA ESTRATÉGIA



Expiração

Pontos e milhas possuem políticas de validade. Acompanhe datas e condições.



Disponibilidade

Ter saldo não garante que o voo desejado estará disponível pelo preço esperado.



Taxas

Emissões podem ter taxas de embarque e outros custos.



Remarcação

Regras podem ser diferentes de bilhetes comprados em dinheiro.



Desvalorização

Programas podem alterar tabelas, preços e regras ao longo do tempo.



Concentração

Transferir tudo para um único programa reduz flexibilidade.

O PIOR NEGÓCIO: PAGAR JUROS PARA PONTUAR

Imagine ganhar 1% a 3% de valor equivalente em uma estratégia de recompensas e, ao mesmo tempo, pagar juros elevados por não quitar a fatura.

A conta deixa de fazer sentido imediatamente.

Regra absoluta deste evento:



MILHAS SÓ DEVEM SER GERADAS COM UMA FATURA QUE CABE NO ORÇAMENTO E É PAGA INTEGRALMENTE.

Organização financeira vem antes da otimização de pontos.

10 ERROS QUE DESTROEM VALOR

- 1 Gastar mais só para pontuar.
- 2 Pagar juros do cartão.
- 3 Escolher cartão apenas por pontos/US\$.
- 4 Ignorar anuidade e custos.
- 5 Deixar pontos expirarem.
- 6 Transferir sem objetivo.
- 7 Transferir apenas porque o bônus parece alto.
- 8 Comprar milhas sem calcular custo/milheiro.
- 9 Emitir sem comparar dinheiro x milhas.
- 10 Tratar pontos como se fossem dinheiro grátis.



Uma estratégia boa é tanto sobre evitar erros quanto sobre encontrar promoções.

CASO 1: GASTO DE R\$ 10 MIL POR MÊS



Movimentação anual: **R\$ 120.000.**



Compare três cenários:

A

1% cashback → R\$ 1.200/ano.

B

cartão de pontos sem estratégia → retorno depende do resgate.

C

cartão de pontos + boa transferência + bom resgate → potencial de retorno maior, mas exige gestão.



Aqui já vale calcular a diferença entre cartões, programas e custos com mais atenção.

CASO 2: GASTO DE R\$ 20 MIL POR MÊS



Movimentação anual: **R\$ 240.000.**

Nesse nível, diferenças pequenas começam a ganhar escala:



- **0,5%** de eficiência = R\$ 1.200/ano.
- **1%** = R\$ 2.400/ano.
- **2%** = R\$ 4.800/ano.



Cartões premium, benefícios de viagem, isenção por relacionamento e estratégias de transferência passam a merecer uma análise mais detalhada.

CASO 3: GASTO DE R\$ 50 MIL POR MÊS



Movimentação anual:
R\$ 600.000.



- **0,5%** de diferença de retorno = **R\$ 3.000/ano.**
- **1%** = **R\$ 6.000/ano.**
- **2%** = **R\$ 12.000/ano.**



Em volumes maiores, o problema deixa de ser “**qual cartão dá um pouco mais de ponto?**” e passa a ser desenhar um sistema: cartões, categorias, programas, vencimentos, transferências e objetivos de resgate.

AGORA VAMOS MONTAR SUA ESTRATÉGIA

Preencha:

Gasto mensal: R\$: _____

Cartão principal: _____

Pontuação ou cashback: _____

Programa de recompensas: _____

Saldo atual: _____

Validade: _____

Companhia que mais utiliza: _____

Destino desejado: _____

Prazo da viagem: _____



Sem objetivo, você acumula pontos. Com objetivo, **você constrói uma estratégia.**

TROQUE “QUERO MILHAS” POR UMA META



META FRACA

“Quero acumular bastante milha.”



Não existe quantidade, destino, prazo ou critério de sucesso.



META BOA

*“Quero emitir **duas passagens** para a **Europa** em 2027 e preciso construir aproximadamente **X milhas** para a estratégia escolhida.”*



Existe destino, prazo e quantidade.
A meta é mensurável e orienta a estratégia.



Uma meta específica permite calcular o **caminho de trás para frente**.

FAÇA A CONTA **DE TRÁS PARA FRENTE**



EXEMPLO DIDÁTICO:

🎯 Meta: **120.000** milhas

📁 Saldo atual: **40.000**

➖ Faltam: **80.000**

📅 Prazo: **12** meses

AGORA INVESTIGUE AS FONTES:



quanto o **cartão** pode gerar em 12 meses?



compras **bonificadas** fazem sentido?



existe clube economicamente vantajoso?

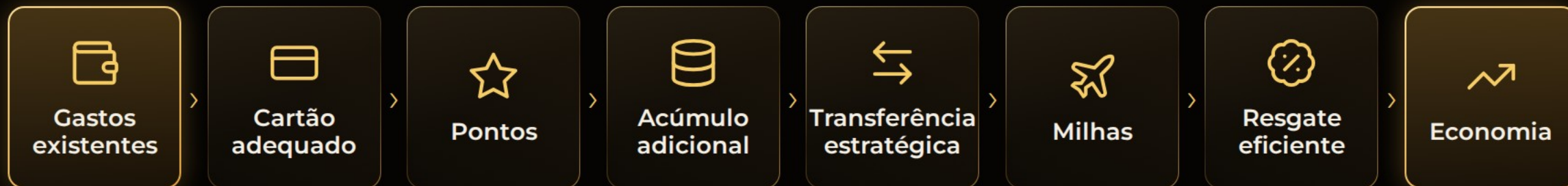


qual transferência **bonificada** seria necessária?



A estratégia deixa de ser “juntar pontos” e passa a ser um **plano com quantidade e prazo.**

PRONTO, AGORA VOCÊ JÁ ENTENDEU TODO O SISTEMA DE MILHAS



- ① Até aqui, o objetivo foi **aprender a capturar um valor** que você deixava na mesa como usá-lo.
- ② Agora a pergunta deixa de ser **“como gerar milhas com o que eu gasto?”** e passa a ser **“como gerar milhas sem gastar nada a mais?”**

ATÉ AQUI, SUAS MILHAS DEPENDIAM DO SEU GASTO.

Cartão, voos, compras bonificadas, clubes: todas as fontes que vimos partem de um dinheiro que sai do seu bolso.

Existe uma fonte que não pede gasto nenhum: **as suas conexões.**

UMA FONTE DE ACÚMULO QUE NÃO EXIGE GASTO



Cartão

Gera pontos a partir de um **gasto** que você já faria.



Compra bonificada

Gera pontos a partir de uma **compra** que você precisa fazer.



Indicação

Gera pontos a partir de uma **conexão** que você já tem. Sem fatura, sem anuidade, sem juros.



Lembre da regra: **valor gerado – custos**. Na indicação, o custo de aquisição dos pontos é **zero**.

DE FÉRIAS COM A TUTOR

Indique novos clientes e transforme **boas conexões** em **novas experiências**.

GANHE

10.000 PONTOS LIVELO

5.000 pontos no fechamento + 5.000 pontos após 12 meses.

INDIQUE AGORA

Consulte as condições da campanha.

DE FÉRIAS COM A TUTOR

Indique novos clientes e transforme
boas conexões em **novas experiências**.

GANHE

10.000 PONTOS LIVELO

5.000 pontos no fechamento + 5.000 pontos após 12 meses.

INDIQUE AGORA

Consulte as condições da campanha.

COMO FUNCIONA



01

VOCÊ INDICA

Apresente à **Tutors Investimentos** alguém que você conhece e que pode se tornar cliente.



02

FECHAMENTO

Quando a indicação se torna cliente, você recebe **5.000 pontos LiveLo.**



03

APÓS 12 MESES

Você recebe mais **5.000 pontos LiveLo.**

TOTAL: 10.000 PONTOS LIVELO

Consulte as condições da campanha.

ONDE ESSES PONTOS **PODEM TE LEVAR**

- 1 A **Livelo** é um programa de recompensas flexível: como vimos na Parte 1, enquanto o saldo está nele, **pode ter vários destinos**.
- 2 Como vimos na Parte 5, uma **transferência bonificada** pode multiplicar o saldo no momento certo.
- 3 E a regra de ouro continua valendo: **objetivo primeiro, transferência depois**.



Hipótese didática. Paridade e bônus dependem do programa e da campanha vigentes.

QUEM VOCÊ CONHECE QUE **DEVERIA** **CONHECER A TUTORS?**

Pense em alguém que:

-  tem dinheiro investido e **não acompanha de perto;**
-  deixa tudo parado no **banco tradicional;**
-  quer organizar os investimentos para um **objetivo;**
-  já pediu **sua opinião** sobre onde investir;
-  confia na **sua indicação.**

— **INDIQUE AGORA** —

OURO
INVESTIMENTOS

TUTORS
INVESTIMENTOS



MILHAS AÉREAS NA PRÁTICA

FAÇA SEU DINHEIRO IR MAIS LONGE.

Transforme gastos que **já existem** em novas possibilidades.

OBRIGADO.