

Como melhorar a sua literacia financeira

Com dinheiro não se brinca, dizem-nos desde miúdos. Por isso, antes de investir convém saber exactamente onde se está a aplicar as poupanças. E isso também se aprende. O Negócios traça-lhe o roteiro dos cursos sobre como investir ou gerir o orçamento familiar.



A literacia financeira é um tema vasto e a forma como aplicamos as poupanças é só parte da questão. “As pessoas devem estar preparadas para lidar com o seu orçamento familiar, as prioridades nos gastos, o recurso ao crédito e, tendo mais rendimentos do que despesas, a parte sobranter saber aplicá-la de forma adequada tendo em conta o risco associado”, sintetiza João Amaral Tomaz, administrador do Banco de Portugal.

A Proteste Investe tem um projecto de e-learning sobre finanças pessoais.

Só que a avaliação do risco fica, frequentemente, por fazer. “As situações recentes (no BES) correspondem a outros casos que já conhecíamos em relação à tipologia - o adquirir ou fazer operações para as quais não se estará preparado - só a dimensão e o volume é que foi superior”, comenta o administrador.

Pegando no caso BES, Carlos Alves, da CMVM, dá um exemplo concreto em que a educação financeira teria ajudado. Se no que toca ao papel comercial “até um Nobel da Economia teria perdido injustificadamente dinheiro (pois as contas não eram verdadeiras)”, no que toca às séries comerciais - operações com obrigações e com acções preferenciais (que por sua vez investiam em obrigações do grupo GES) um melhor nível de literacia poderia fazer

diferença. Houve, aliás, pessoas que se “defenderam mais de modo a ter por escrito (em mails por exemplo) as garantias que lhe eram dadas verbalmente”. O cuidado de ter por escrito exactamente o que se acordou verbalmente é, aliás, uma regra de ouro que a Deco ensina nos seus cursos.

Formas de se educar

Existem várias formas de melhorar o seu nível de conhecimentos financeiros: desde cursos e acções de formação até plataformas de “e-learning”. A Proteste Investe, que já usa o “e-learning” desde 2011, desenvolveu um projecto de formação financeira sobre temas como Finanças Pessoais, Investimento ou Empreendedorismo. No “site” (www.deco.proteste.pt/investe) encontram-se dezenas de cursos como o de Finanças Pessoais Intensivas, ou Saiba Investir dedicado a investimentos mobiliários para dotar os participantes de conceitos usados pelos profissionais do sector financeiro (custa 180 euros para o público em geral e 135 euros para subscritores da revista). A maioria dos cursos são presenciais mas existem algumas (poucas) opções de “e-learning”.

No portal do PNFF, o Todos Contam, encontram-se várias acções quer do Plano quer das várias entidades parceiras que implementam acções de formação para públicos específicos sob a chancela do PNFF. Uma delas é Associação Portuguesa de Bancos (APB). É possível encontrar ses-

sões subordinadas a temas como: Planeamento e Gestão do Orçamento Familiar; Crédito e Endividamento; Sistema Financeiro e Produtos Financeiros. As sessões decorrem na Biblioteca Municipal Palácio das Galveias e são ministradas por professores do Instituto Superior de Gestão Bancária. O acesso é livre mediante a inscrição prévia através do email: bib.galveias@cm-lisboa.pt.

Investidores ou clientes bancários que necessitem de aconselhamento contam com os gabinetes de apoio que os três supervisores do sistema disponibilizam para tirar dúvidas sobre o mercado, descodificar a linguagem técnica que surge nalguns produtos financeiros e receber reclamações. Quer através das linhas de apoio (CMVM - 800205339, Banco de Portugal - 707201409 e ISP 808787787), quer das respectivas páginas online.

No entanto, por muita informação que exista, há um factor a ter em conta: a chamada economia do comportamento. O administrador do Banco de Portugal com o pelouro da supervisão comportamental explica: “O investidor ou o cliente bancário tem tendência a valorizar mais o retorno do que o risco, sobretudo em ambientes de confiança”. Os reguladores e todas as entidades que promovem a educação financeira “por mais formação que façam não poderão eliminar completamente esta componente psicológica, têm é que procurar trabalhá-la”. ■

TERESA GENS

Deco reclama informação completa em todos os produtos

É uma reivindicação antiga da Deco: garantir que todos os produtos comercializados pelas instituições financeiras tenham uma ficha de informação que garanta ao investidor o nível de informação fundamental e permita a comparabilidade. “Existem já depósitos bancários em que é muito fácil comparar mas isto não é aplicável a todos os produtos, há um caminho a percorrer no que toca à prestação de informação”, diz Pedro Catarino, economista da Deco.

‘Puxão de orelhas’ que não cola junto dos reguladores do sistema que garantem terem levado bem longe o trabalho de garantir boa informação. Só que, alertam, uma parte importante do esforço cabe aos pequenos investidores e aos clientes bancários. “A boa informação é essencial mas não basta, temos hoje a certeza de que assim é”, sublinha Carlos Alves da CMVM, “as pessoas têm que fazer a parte delas, têm, pelo menos, de ler com cuidado as advertências que são feitas nos produtos”. Ora, diz o membro da direcção da CMVM “muitas vezes os investidores não lêem as advertências, e isso é o mínimo dos mínimos.”

João Amaral Tomaz, administrador do Banco de Portugal concorda e releva o esforço que o regulador fez para que houvessem fichas de informação normalizada em todos os pro-

ductos supervisionados. “Quando, às vezes, se diz que a informação é escassa as pessoas põem no mesmo saco os produtos que nós supervisionamos e os produtos estruturados e complexos. Nos nossos produtos não é seguramente escassa”.

E nos complexos é? “Pode implicar a perda do capital investido, este alerta (a vermelho) não entra pelos olhos dentro?” questiona Carlos Alves da CMVM mostrando ao Negócios a ficha de um produto financeiro complexo. Mesmo assim ainda há quem nos diga: “eu não li”. Em 2010 a CMVM iniciou uma campanha que visa simplificar a informação essencial para os investidores e permitir que eles se apercebam mais facilmente dos riscos de uma proposta. Até porque “constatámos que, muitas vezes, os produtos tinham uma rendibilidade elevada, mas com uma probabilidade de ela correr muito reduzida. “Nos produtos complexos não só simplificámos a linguagem como temos alertas gráficos a



Muitas vezes os investidores não lêem as advertências [feitas nos produtos] e isso é o mínimo dos mínimos.

CARLOS ALVES
Conselho directivo da CMVM

cores (em que fomos pioneiros) que sinalizam o grau de risco do produto logo na primeira página do documento que não pode ultrapassar as seis páginas”.

Quanto às obrigações – fora as estruturadas que são produtos complexos – “são produtos estruturalmente simples e têm obrigatoriamente um prospecto (como as acções) e uma ficha técnica com as principais características”, explica Carlos Alves, rematando que “a informação não substitui o esforço que cada investidor tem de fazer”.

Além dos produtos mais sofisticados, o técnico da Deco diz que mesmo em produtos de aforro simples nem sempre o consumidor entende a informação: “Uma pessoa faz um fundo de pensões quando pensa estar a subscrever um PPR e é muito diferente no que toca ao resgate, à liquidez”. O presidente do ISP, António Almeida, crê que não é assim e defende que é graças às fichas de informação normalizadas dos seguros PPR e Fundos de Pensões; a par da formação dos distribuidores, que o número de reclamações relativas estes produtos é irrisória. ■

TOME NOTA

Oito conselhos para não se deixar enganar

O economista da DECO, Pedro Catarino, elencou tudo o que não deve deixar de fazer (e ter em atenção) antes de pegar na caneta e assinar a papelada que decide onde vão parar as suas poupanças nos próximos tempos.

NÃO ACEITE AS “OFERTAS”

Não assine de cruz por baixo das propostas do seu intermediário financeiro sem reflectir sobre as condições e, sobretudo, não hesite em comparar com as ofertas da concorrência e tentar negociar.

PEÇA UM PERÍODO DE REFLEXÃO

Peça-o e, se tiver dúvidas, contacte um especialista independente da entidade financeira em causa. Pode recorrer aos analistas financeiros da Deco sem custos.

CUIDADO COM OS “ISCOS”

Não há, de todo, produtos milagrosos. Elevada segurança e grandes rendimentos geralmente não casam, e, amiúde, são publicidade enganosa ou mesmo fraude. É vital identificar se a entidade na qual vai depositar o seu capital está registada no Banco de Portugal ou na Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

TENHA EM CONTA O SEU PERFIL

A segurança do investimento também pode estar em causa mesmo quando esteja a trabalhar com instituições financeiras autorizadas pelas entidades competentes. Muitas vezes o risco dos produtos financeiros que é proposto não se adequa ao seu perfil de investidor.

PEÇA TODA A DOCUMENTAÇÃO

Peça todos os documentos escritos relativos ao produto. A instituição financeira deve sempre indicar o tipo de instrumento financeiro proposto, os riscos associados ao investimento, os custos envolvidos com a aplicação (comissões bancárias e impostos a pagar), o prazo da aplicação e todos os direitos e deveres das partes contratantes.

DEFINA UM OBJECTIVO

O objectivo influencia o prazo do investimento que, por sua vez, é determinante na escolha dos produtos mais adequados.

DIVERSIFIQUE OS INVESTIMENTOS

Para aumentar a segurança das poupanças, não deve colocar todos os ovos no mesmo cesto.

EXIJA CÓPIAS

Se optar pelo investimento exija sempre cópias de todos (mas mesmo de todos) os documentos que assinou.

Pôr os filhos a educar os pais

Os Salesianos de Poiães fizeram texto, ensaios, cenário e subiram ao palco pon-do em prática tudo o que aprenderam na peça “Poupar: uma questão de atitude” - que relata bem a influência dos filhos sobre os pais no que toca à educação financeira.

Este poder é parte da razão pela qual o Plano Nacional de Formação Financeira arrancou, em 2011, dando prioridade à formação nas escolas (em parceria com o Ministério da Educação). “Não só se criam comportamentos nos mais novos, como esta estratégia tem um efeito multiplicador junto das famílias. Tal como acontece com as novas tecnologias os adultos aderem com facilidade à mensagem de um filho”, explicam os coordenadores do

O Plano Nacional de Formação Financeira arrancou em 2011

Plano: São Igreja (CMVM), Rui Fidalgo (ISP) e Lúcia Leitão (BdP).

Anunciado pelo Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, para o período de 2011 a 2015, o Plano propõe-se “elevar o nível de conhecimentos financeiros da população portuguesa”. Até porque “de nada vale exigir às instituições mais informação se o investidor ou cliente não lê ou não percebe”.

Para já a estratégia visa criar, no futuro, cidadãos mais esclarecidos: “Se queremos adequar comportamentos deve-se começar de pequeno”. A estratégia nas escolas (pré-escolar, 1º e 2º ciclos) assenta no concurso Todos Contam - para estimular projectos de formação financeira (pois o ensino destas matérias não é obrigatório) - e

na formação de professores. 80 já foram formados este ano na Zona Norte e Centro. Em 2015 começa a formação na Grande Lisboa que segue depois para Sul do país.

O PNFF conta com vários parceiros: associações sindicais, patronais, do sector financeiro e de consumidores com as quais, através de acções de formação, chegam aos adultos. Em 2015 será concluída a plataforma de “e-learning”, vocacionada para a formação de adultos e haverá um projecto de formação financeira para micro e pequenas empresas e empreendedores.

E resultados? Em matéria de literacia financeira serão sempre “de médio longo prazo”. O presidente do ISP sintetiza: “Quando vou visitar escolas digo-lhes: vocês aprendam para não fazerem os mesmos erros que têm sido feitos”. ■