

IDIOTICES QUE
PESSOAS
INTELIGENTES
FAZEM COM O PRÓPRIO
DINHEIRO

CAP. DE AMOSTRA

CAP. DE AMOSTRA

Comprar Produtos Financeiros que Não Entende

Digamos que você tenha US\$800 mil em uma previdência privada e também tem sorte de ter uma pensão. Um dia, o cara do investimento liga, convida você para jogar golfe e sugere que coloque os US\$800 mil de seu pé-de-meia em um outro plano de previdência, com renda variável. Conforme ele explica, esse é um tipo de investimento “exclusivo” que lembra uma previdência, mas oferece benefícios fiscais especiais. Você não pagará nenhum imposto enquanto seu dinheiro aumenta. Quando estiver mais velho, aposentado ou próximo disso, pode sacar e pagar a parcela devida ao Tio Sam. E não só isso: terá muitas opções para acessar o dinheiro e criar uma renda fixa quando precisar. Se as ações da bolsa caírem, você estará protegido e poderá deixar dinheiro para seus herdeiros sem nenhum problema. Será sua própria pensão individual! Parece ótimo, não?

Você vira de um só gole seu drinque e, sem pensar duas vezes, fala para seu conselheiro transferir todo o dinheiro para essa nova previdência privada incrível. Então segue curtindo a vida, confiante de que suas reservas não somente estão seguras, mas aumentando. Um ano depois, dá uma olhada no extrato da sua conta e tem uma surpresa desagradável: tem apenas US\$786 mil nela! Como isso é possível? O mercado está em alta, mas sua conta está em baixa.

Você procura e descobre que, na verdade, essa previdência privada que o seu parceiro de golfe/conselheiro recomendou veio com algumas taxas muito altas — cerca de 2% a 3% ao ano, se comparadas com 0,25% do seu fundo mútuo anterior. Um plano com renda variável poderia ter feito sentido se o dinheiro que entrasse viesse de uma conta taxada, mas, no seu caso, o dinheiro já estava em uma conta com taxas muito vantajosas. O que você fez, na verdade, foi pagar por um benefício fiscal que não precisava. Tirou dinheiro de uma conta de aposentadoria que tinha taxas relativamente baixas e o jogou em um produto de previdência caro que você não entendia. Não foi uma estratégia boa. Na verdade, um erro de US\$14 mil.

Pessoas inteligentes caem o tempo todo nas armadilhas de produtos financeiros que não entendem. Não são só previdências privadas, mas muitos outros. Pessoas inteligentes perdem uma quantia robusta de suas economias em barras de ouro ou moedas, pensando ser um investimento “seguro” que permitirá que elas saiam dos mercados tumultuados. A verdade é que metais preciosos são investimentos voláteis, podem perder valor, e é difícil se livrar deles se os preços caírem. Pessoas inteligentes compram hipotecas reversas, ansiosas por uma bela renda fixa retornando todo mês a partir da valorização da casa delas. Alguns anos depois, quando percebem que têm que se mudar, enfrentam altos juros e impostos pelos quais não esperavam. Em alguns casos, como elas e seus herdeiros não entenderam as letrinhas miúdas do contrato, perdem a possibilidade de passar a propriedade para a próxima geração. E também há os fundos de hedge. Eles parecem sexy, e são — para bilionários e investidores institucionais que têm acesso aos 10% dos fundos de hedge que realmente são bons. Nós, reles mortais, nos daríamos melhor se continuássemos com nossos velhos e entediantes fundos mútuos.

Neste capítulo, analisarei os malefícios escondidos nesses produtos financeiros, examinando algumas das letrinhas miúdas dos contratos que você pode não ter tido tempo de ler, e, para ser sincera, que seu corretor provavelmente torceu para que você não lesse. Também apresentarei um método sofisticado que pode ser usado para não comprar nunca mais um produto financeiro que você não entende. Não aprenderá esse método em nenhum outro lugar — nem na Wharton, nem em Stanford, nem em Harvard. Está pronto? É chamado... *faça mais perguntas*. Eu sei, é óbvio, mas muitas pessoas inteligentes não fazem isso! Passamos mais tempo pesquisando sobre nossas próximas férias ou um restaurante para o sábado à noite, ou a carne vermelha orgânica, maturada a seco e alimentada com capim que comemos nesse restaurante do que pesquisando os produtos financeiros dos quais nosso futuro depende. Se valoriza seu dinheiro, comece a fazer perguntas complexas agora mesmo — não porque você quer, mas porque é para seu próprio benefício.

NÃO PROCURE MAIS PELA SRA. BARRA DE OURO

Vamos falar sobre ouro. Em programas que passam tarde da noite, na televisão, você verá comerciais com atores que caíram no ostracismo tentando vender moedas ou barras de ouro. A primeira coisa que você se pergunta é: “Esse cara ainda está vivo?” Então ele alerta que o mundo é perigoso, que você precisa assegurar o seu dinheiro, não importa o que aconteça. Compre moedas e barras de ouro para poder ficar tranquilo. Se a bolsa quebrar, o ouro ainda reterá seu valor.

Faça-me um favor: não tome decisões de investimento tarde da noite por causa desse cara. Simplesmente não faça isso. E quem lhe fala é uma antiga negociante de ouro, então preste atenção!

O ouro *parece* um investimento sensato. Realmente precisamos nos proteger de mercados financeiros instáveis, principalmente em

períodos de inflação, quando nosso dinheiro perde valor e os preços aumentam. Há gerações, nossos antepassados recorriam a ativos como terra, petróleo e gás ou commodities para essa proteção, pois o preço desses ativos sobe conforme os preços sobem em geral. De todos os ativos, o ouro reinou por muito tempo como o “porto seguro”. Países inteiros costumavam atrelar suas moedas ao preço do ouro, ou, como é conhecido, o “padrão-ouro”. Então, por que não colocar uma parcela considerável de suas economias nele?

Vou explicar. O ouro não é nem de perto tão “seguro” quanto parece. Todas as commodities são voláteis. O ouro pode ficar estagnado ou perder valor por longos períodos. Na verdade, nos últimos dois séculos, houve muitos períodos de cinco a dez anos em que ele provou ser um mau investimento. O período entre 2012 e 2017, por exemplo, foi de grandes dificuldades financeiras, com momentos traumáticos quando as ações da bolsa perderam valor. Políticos dos Estados Unidos nos deixaram à beira do desastre com suas negociações para aumentar o teto da dívida, a zona do euro quase colapsou com o peso da crise econômica na Grécia, britânicos votaram a favor de deixar a União Europeia, e, logo no início de 2016, as bolsas foram corrigidas, pois o petróleo estava soterrado nas preocupações de que a economia mundial estava desacelerando. Apesar dessas vicissitudes, o S&P 500 aumentou 82% nesse período, enquanto o ouro diminuiu 47%. Se você tivesse dado ouvidos aos apocalípticos e aplicado, digamos, metade do seu portfólio em ouro, teria se dado muito mal!

O ouro é muito *errado* de muitas maneiras. Ao contrário de ações ou bonds [títulos de renda fixa no exterior], o ouro não gera renda ao pagar juros ou dividendos (assim como nenhum outro metal precioso, como cobre e prata). Apenas pensando nesse argumento, muitos profissionais de investimento afastam seus clientes dele. Se quiser se proteger da instabilidade do mercado, é melhor comprar um exchange-traded fund (ETF) que aposte

contra a bolsa de valores, para que, quando esta cair, você ganhe dinheiro. Investidores ricos com grandes portfólios também podem comprar opções para se proteger de mercados perigosos. Se você se preocupa com a inflação, saiba que qualquer um de nós pode comprar bonds protegidos contra ela, como I Bonds ou Treasury Inflation Protected Securities (TIPS)*. Não há nenhuma necessidade de investir em ouro.

Se, apesar das minhas advertências ferrenhas, precisar comprar ouro, faça um favor a si mesmo e limite-se a menos de 5% de seu portfólio total. E, pelo amor de Deus, fique longe de barras e moedas. As vendas nas propagandas pagas recebem comissões embutidas elevadas. Há despesas de seguro e armazenamento. (O quê? Você acha que vai guardar o ouro debaixo do colchão?) Além disso, se quiser vender seu ouro, provavelmente não conseguirá o preço real de mercado por ele, porque não é fácil pessoas comuns acessarem grandes mercados secundários, como a New York Stock Exchange ou uma bolsa de mercadorias, onde produtos financeiros baseados em ouro são comprados e vendidos. Você possui o metal físico, não um produto financeiro baseado nele. Então, em vez de tentar obter o melhor lance competitivo por seu ouro, você só pode ir até uma corretora e tentar se livrar dele. Tudo isso é uma receita para um péssimo negócio.

Invista em um exchange-traded fund de ouro. Um ETF é um investimento que parece um fundo mútuo, porque é um investimento coletivo. Ele tem maior liquidez do que uma ação, pois você pode vender um ETF a qualquer momento do dia, sem ter que aguardar o preço do fechamento, como a maioria dos fundos mútuos abertos. O primeiro ETF de ouro (“GLD”) apareceu em 2004 e permitiu que os investidores participassem do mercado

* N. E.: No Brasil há vários tipos de investimentos protegidos contra a inflação disponíveis, como o Tesouro IPCA, por exemplo. Todavia, existem centenas de outros papéis privados que pagam o IPCA (inflação) mais uma taxa de juros anual.

de ouro ao comprar um ativo coletivo que refletia o desempenho da barra de ouro. Se comprar uma ETF de ouro, você não pode vender sua parcela para o tesouro de um pirata. Por outro lado, escapa dos custos adicionais e dos problemas logísticos de possuir um metal precioso. Uma alternativa à ETF é investir em uma ação de ouro (comprar ações de uma mineradora de metais preciosos). Pelo menos você consegue vendê-la facilmente se estiver perdendo valor. Mas lembre-se, nada além de um tiquinho do seu portfólio.

Como contei, eu negociava ouro, e ainda assim não chegaria nem perto dele. Mencionei que o ouro salvou a vida da minha “avodrastra”? Valerie, ou “Valley”, como a chamávamos, cresceu na Hungria depois da Primeira Guerra Mundial. No começo dos anos 1940, quando os nazistas marchavam no vilarejo dela, sua mãe lhe deu um monte de joias de ouro e disse: “Esconda isso e saia da cidade!” Vendendo o ouro pouco a pouco, Valley conseguiu sair da Europa, chegando a Londres e então à Austrália, antes de migrar para os Estados Unidos após se casar com meu avô. O ouro a protegeu em um momento tumultuado. Mas isso não significa que ele oferece a melhor proteção para você. Afaste-se. Geralmente é uma porcaria de investimento.

POR QUE VOCÊ PROVAVELMENTE TAMBÉM DEVERIA SE AFASTAR DESSA HIPOTECA REVERSA

Enquanto você assiste à televisão tarde da noite (provavelmente porque está preocupado com dinheiro e não consegue dormir), pode ser que se depare com comerciais para outro produto financeiro que já iludiu uma parcela de pessoas inteligentes: hipoteca reversa.

Digamos que você já quitou sua casa ou tem apenas algumas parcelas de hipoteca pela frente. As hipotecas reversas, disponíveis para proprietários com mais de 62 anos e supervisionadas pelo Departamento de Habitação e Desenvolvimento Urbano dos Estados Unidos, lhe pagarão uma fatia do valor da casa, seja de

uma vez só ou em parcelas mensais. É possível ter acesso a esse valor no momento, sem ter que vender sua casa. No fim, quando morrer ou não morar mais na casa, o banco recupera esse dinheiro (geralmente com a venda da casa), além de juros e cobranças financeiras.

As hipotecas reversas podem funcionar bem para pessoas mais velhas que acumularam uma quantidade significativa de bens em suas casas, mas não têm uma renda significativa de aposentadoria mensal. Com uma hipoteca reversa, não é necessário se mudar e encontrar algo mais barato; você pode ficar e envelhecer ali. Quando a morte bater à sua porta, sua casa está vendida, e seus herdeiros recebem o valor que ainda sobrou da casa depois que o empréstimo foi pago.

Então, qual é o problema? Alguns. Sandy Jolley, advogada especializada em direito do consumidor e especialista em hipotecas reversas, pode lhe contar centenas de histórias de terror de consumidores enganados por credores predatórios que avaliaram taxas e tomaram medidas extravagantes (e algumas vezes ilegais) para ficar com a casa dos tomadores de empréstimo. Mesmo quando os credores estão se comportando relativamente bem (e a indústria está se livrando dos problemáticos), muitos tomadores de empréstimo ou seus herdeiros sofrem perdas gigantescas porque não entendem os termos complexos e requisitos desses empréstimos.

Uma mulher da Flórida, que chamarei de Bonnie, descobriu que sua mãe recém-falecida havia comprado uma hipoteca reversa para sua casa.¹ A intenção era que Bonnie pagasse o empréstimo quando a mãe morresse e mantivesse a propriedade na família. A filha queria fazer isso, mas não percebeu que teria que ter se tornado representante legal do espólio da mãe antes mesmo que o banco dissesse qual era o saldo devedor do empréstimo. De acordo com os termos da hipoteca reversa, depois que a mãe morresse, teria seis meses para pagar o empréstimo se quisesse manter a

casa. Tornar-se representante legal era um processo custoso e que demorava meses. Quando finalmente conseguiu lidar com isso e o banco informou a quantia do ressarcimento, ela teve que pedir um empréstimo para pagar, pois não tinha o dinheiro. O empréstimo não chegou no período de seis meses, e o banco tomou a casa da mãe dela. Não havia nada que Bonnie pudesse fazer.

Além de entrarem em conflito com os termos e requisitos, muitas pessoas pegam hipotecas reversas sem analisar se realmente deveriam continuar em casa. E se você sofrer um problema de saúde e necessitar de cuidados caros? Sua renda com a hipoteca reversa seria o suficiente ou precisaria mudar de casa?

Talvez o custo doméstico seja mais alto do que você pode bancar. E, se não for, talvez queira se mudar para que um parente cuide de você. Se quiser sair de uma hipoteca reversa depois de apenas alguns anos, é possível, mas terá que devolver o que o banco já lhe emprestou e incorrerá em milhares de dólares em taxas e multas.

Antes de aceitar uma hipoteca reversa, pare e faça sua lição de casa. Para evitar uma situação como a da Bonnie, Sandy recomenda que você converse com um advogado especialista em direito imobiliário sobre a necessidade de um fideicomisso para sua casa e outros ativos. Também recomenda a criação de um plano financeiro detalhado, com a ajuda de um consultor de confiança, e a consideração de outras opções, como vender ou arrendar sua casa, ou refinar sua hipoteca atual (consulte o site dela, www.elderfinancialterrorism.com — conteúdo em inglês). As hipotecas reversas são complexas — páginas e páginas de letrinhas miúdas. Certifique-se de que entendeu completamente o que está obtendo, e por que faz sentido — ou não.

CORTE OS FUNDOS DE HEDGE PELA RAIZ

Em um dia de verão de 2005, Jim, um cliente em potencial, passou no meu escritório e falou efusivamente dos US\$300 mil em ativos não voltados para a aposentadoria que tinha investido em um fundo multimercado. Jim pode ter pensado que estava me impressionando. “Nossa, um fundo de hedge”, provavelmente esperava que eu dissesse. Fundos de hedge são veículos de investimento que as pessoas ricas (a Comissão de Títulos e Câmbio dos Estados Unidos tem uma designação própria para elas — são chamadas de “investidores qualificados”) e investidores institucionais costumam usar para se proteger de perdas nas fatias principais de seus portfólios. Gerentes de fundos de hedge podem comprar praticamente qualquer ativo do fundo, incluindo derivados complexos (lembra-se deles na crise financeira?) que aceleram as apostas dos gerentes. Eles afirmam que suas estratégias detalhadas, baseadas em algoritmos sofisticados, entregarão desempenhos superiores.

Há cerca de 10 ou 15 anos, esses fundos mudaram; não são mais divulgados como “fundos de hedge”, mas como oportunidades exclusivas de obter retornos incríveis. As massas colocam seu dinheiro em fundos mútuos ou bonds. Já os agraciados obtiveram acesso a um fundo de hedge privado gerenciado por um investidor genial.

“Sabe”, disse a ele, “os fundos de hedge parecem atrativos, mas e se você quiser tirar o dinheiro mais rápido?”. Ao contrário de fundos mútuos, os fundos de hedge têm regras complexas com relação ao momento em que você pode sacar o dinheiro. Não é possível simplesmente vender e receber um cheque três dias depois.

“Ah, não estou preocupado”, ele disse.

Jim nunca virou meu cliente. Porém alguns anos mais tarde, em 2008, nos esbarramos no mercado. “Meu Deus”, ele disse, “deveria ter ouvido você. Acabei de ser massacrado!”. Seu investimento de

US\$300 mil perdeu dois terços do valor, deixando-o com apenas US\$100 mil na conta. Ele viu isso acontecendo, mas não pôde fazer nada. Quando finalmente teve acesso ao dinheiro, a conta tinha só US\$80 mil. Em pânico, decidiu fechar a conta e pegar o dinheiro vivo, em vez de esperar para ver se o valor do fundo voltaria a aumentar. Como seu dinheiro estava em espécie, perdeu mais uma janela de oportunidade quando o mercado voltou a subir.

Se esse cara tivesse investido em um portfólio de fundos mútuos, como o resto de nós, o valor de sua conta provavelmente também teria erodido — afinal, era 2008. Mas pelo menos teria tido acesso ao investimento. Provavelmente não teria entrado em pânico e ficado com seu dinheiro em espécie, manobra que lhe custou milhares de dólares. E, muito possivelmente, não teria perdido tanto, para começo de conversa. Apesar da aura de sofisticação, os fundos de hedge *não são maravilhosos*. Apenas cerca de 10% superam o S&P 500. O resto é igual ou pior. Tente alcançar esses 10% dourados. É impossível — são restritos a bilionários e investidores institucionais. Mesmo que aconteça de você ter um fundo de hedge que gere rendimento, a IRS [receita federal norte-americana] pode tratar parte do rendimento como ordinário, não como ganho de capital, taxando-o com cotas mais altas. Além disso, têm taxas altas que comem os retornos. Cobram “dois e vinte” — 2% ao ano para ter o fundo, mais 20% de quaisquer retornos. É ótimo se você conseguir, não?

Os fundos de hedge são como homens e mulheres no Tinder: nas fotos de perfil são lindos, mas, se passar cinco minutos com eles, não ficará impressionado. Warren Buffett lançou um desafio famoso a gerentes de fundos de hedge em 2007, oferecendo-se a apostar US\$1 milhão de dólares que os portfólios de fundos de hedge não teriam um desempenho melhor do que o S&P 500 em dez anos, e o vencedor doaria esse milhão para caridade.² Adivinhe quantos gerentes de fundos de hedge aceitaram a aposta! Um cara,

de uma empresa chamada Protégé Partners. Ao final da aposta, em 2017, o portfólio de seu fundo de hedge tinha entregado míseros 2,2% anuais. O S&P 500? Um ganho anual de 7,1% em dez anos. Foi uma ótima notícia para a Girls Inc. de Omaha, Nebraska, que recebeu US\$1 milhão.

MEDO: O INIMIGO DA COMPREENSÃO

Por que tantas pessoas inteligentes são enganadas pelos fundos de hedge, hipotecas reversas ou ouro e perdem dinheiro? A propósito, por que elas compram outros produtos financeiros potencialmente perigosos, cujo funcionamento não entendem, como fundos de taxa variável ou junk bonds?* Parte do problema é que nos aconselhamos com as pessoas erradas — uma “idiotice” sobre a qual falaremos no próximo capítulo. Mas outra parte do problema é que a maioria dos produtos financeiros são chatos e alguns podem ser bastante complexos. A matemática “simples” em um investimento ou apólice de seguro não é tão simples quando vem soterrada em um documento informativo de cem páginas, conhecido como prospecto. E a maioria das pessoas inteligentes está ocupada. Não queremos passar mais do que alguns minutos lendo cuidadosamente esses documentos. Admita — você leria todos os documentos associados à compra de uma casa financiada com uma hipoteca? Eu com certeza não! O que muitos de nós não percebem é que essa leitura incompleta nos deixa vulneráveis, em muitos casos, às emoções de ganância e medo. Pode ser que seu corretor afirme que uma previdência privada é mais segura do que investir em ações. Mas, quando você analisa mais detidamente,

* Muitas pessoas inteligentes compram esses fundos como alternativas a poupanças, pensando que estão igualmente seguros e que de alguma forma obterão retornos mais altos — talvez alguma porcentagem extra. Isso é o que os vendedores costumam contar a elas. Na verdade, fundos de taxa variável e bonds não são tão seguros quanto a poupança. Eles podem perder valor, e isso ocorre com frequência. Esses retornos mais altos vêm com riscos mais altos.

a previdência privada é a estratégia mais inteligente? Muito possivelmente, não.

Se quer saber, há um pouco mais em jogo aqui do que o tédio. Como o professor John Eastwood, da York University, notou, dois tipos de pessoas tendem a ficar entediadas. Há os viciados em adrenalina, que estão constantemente procurando novidades e não recebem o estímulo de que precisam. Do outro lado do espectro, descobriu-se que os extremamente temerosos também tendem a ficar entediados. Para evitar o sofrimento, eles se fecham para o mundo, relegando-se a ambientes que podem oferecer mais segurança e conforto, mas parece que isso é muito desestimulante.³

Suspeito há muito tempo que o medo está escondido abaixo da superfície quando as pessoas fingem estar “entediadas” com suas finanças. Talvez tenham medo de não conseguir alcançar seus sonhos financeiros. Não querem enfrentar a “realidade” financeira. Assim, elas se fecham atrás de uma muralha, colocando uma barreira, e a chamam de “tédio”. Como já vi repetidas vezes enquanto planejadora financeira, quando você explica questões financeiras e aborda os medos das pessoas, o dinheiro deixa de ser “chato” para elas.

Para evitar a Idiotice #1, liberte-se de seu tédio e passe mais tempo lendo as letras miúdas. Não me odeie por dizer isso — você sabe que deve fazê-lo! E então vá adiante — faça perguntas difíceis, críticas. Muitas pessoas inteligentes hesitam ao fazer perguntas aos vendedores e consultores financeiros, embora ajam de forma agressiva em outras áreas da vida. O medo age aqui também. Muitas pessoas inteligentes são muito bem-sucedidas em suas carreiras. Costumam ser as especialistas, e, quando conhecem pouco o assunto, temem parecer ignorantes ou imbecis. É psiquicamente mais fácil para elas concordar com a cabeça e fingir que entenderam do que arriscar passar vergonha. Você já fez isso? Eu com certeza já!

Alguns de nós, principalmente os que estão começando a ficar grisalhos, podem também temer ofender um corretor ou outro profissional financeiro ao fazer “perguntas demais”. A ideia de expertise sofreu um baque ultimamente, alguns analistas inclusive anunciaram que isso já não existe mais.⁴ Mas muitos de nós ainda tendem a venerar especialistas e se negam a questioná-los. Meu pai era assim. Ao longo de sua vida, sempre foi uma pessoa cínica, rebelde e crítica — poderíamos chamar de “um pé no saco”. Sabe aquele pai que grita com o juiz por ter tomado uma decisão idiota no jogo de basquete do filho? Meu pai era assim. Quando eu estava no ensino fundamental, meu pai foi expulso do ginásio durante um de meus jogos justamente por isso.

No entanto, em 2013, quando estava internado por causa de uma doença grave, recusava-se a fazer qualquer pergunta aos médicos. Uma vez, depois de ter passado quase dois meses entrando e saindo da unidade de tratamento intensivo, o médico queria fazer mais uma bateria de exames invasivos. Quando educadamente perguntei se os exames eram mesmo necessários, meu pai me fuzilou com o olhar. Mais tarde, quando o médico já tinha ido embora, ele me deu a maior bronca. “O que você acha que estava fazendo?”, falou. “Como ousa questioná-lo?” Aos olhos dele, eu havia cometido um ato de imenso desrespeito.

Na minha carreira de planejadora financeira, muitas vezes desejei que meus clientes me fizessem mais perguntas, não menos. Ao questionar, os clientes não estão me desrespeitando. Ao fazer isso, estão implicitamente aceitando uma parcela da responsabilidade pela tomada de decisões. Queria que meus clientes se sentissem à vontade com as decisões que *nós* estávamos tomando juntos, e, se não perguntassem nada, eu tinha dificuldades para entender seus medos e corrigir alguma confusão deles. Como explica o colunista Jason Zweig, do *Wall Street Journal*: “Não há motivo para temer fazer muitas perguntas. Bons consultores financeiros

não têm nada a esconder e adoram a oportunidade de explicar tudo o que sabem. Dezenas deles já me disseram que gostariam que seus clientes perguntassem mais, não menos, antes de assinar o contrato.”⁵

Se não perguntam, pessoas inteligentes correm o risco de pensar que entendem de uma questão financeira, quando na realidade a conhecem apenas superficialmente. No final de 2017, estava em uma sala cheia de produtores de televisão seniores conversando sobre a legislação de impostos republicana que estava em tramitação no Congresso na época. Esses produtores eram incrivelmente inteligentes — haviam estudado em escolas e faculdades ótimas, e ganhavam centenas de milhares de dólares por ano. Ainda assim, alguns deles estavam relutantes em fazer perguntas sobre partes específicas da legislação. Assentiam com a cabeça e diziam: “Sim, entendemos isso.” Suspeitando que não entendiam, desafiei-os a explicar esses aspectos da legislação. Silêncio. Eles na verdade não entendiam. Pensavam que sabiam, mas não compreendiam a legislação em detalhes. Sabiam o suficiente para serem arrojados, mas não para tomar decisões financeiras inteligentes.

Por favor, por favor, por favor: questione mais. Familiarize-se com os fatos relevantes — todos eles. Pode ser que você entenda que uma previdência privada é um tipo de investimento vendido por seguradoras que permite que você aplique dinheiro hoje para usar no futuro. Pode ser que você saiba que a seguradora investe esses fundos para você, pagando uma renda lá na frente, permitindo que você crie sua pensão privada. Mas certifique-se de também saber os detalhes sobre quanto o produto custa, por quanto tempo terá que aguardar antes de poder ter acesso ao dinheiro e se é mais barato ou mais caro do que outras opções. Se fizer isso, descobrirá que um produto que parecia bem simples é na verdade bastante complicado, o que é uma desvantagem para você. Também perceberá que, em vez de pagar muito caro por

aquela previdência privada, poderia replicar as características do produto sozinho com um custo muito menor ao abrir uma conta poupança e investindo em um portfólio diversificado de fundos mútuos.

Um consultor que está discutindo um produto financeiro com você pode não explicar os detalhes se não for perguntado. Não necessariamente porque são obscuros. Um representante de uma empresa de seguros que está vendendo-lhe um plano de previdência privada pode acreditar de coração no produto. Mas, como vendedor, é treinado para focar as vantagens, não para fornecer uma análise crítica. Eu sei, alguns vendedores falam sobre os lados negativos dos produtos, mas não podemos contar com isso. Tome à frente e pergunte, para que possa extrair aspectos que talvez não sejam muito convenientes para seu consultor, mas que são essenciais para você.

Se não estiver trabalhando com um vendedor, adquira o hábito de fazer perguntas a *si mesmo*. Digamos que tenha metade de suas reservas que não são para a aposentadoria investidas em ações da bolsa. Você sabe que investimentos diversificados fazem sentido, então quer colocar a outra metade do seu dinheiro em bonds. Então pesquisa os retornos de bonds intermediários e descobre que são muito baixos — apenas 2,25%, por exemplo. Passa pela lista de bonds oferecidos e encontra um com um bom pagamento, de 5,75%. “Uau”, você diz, “é um bond e paga 3% a mais. Vou escolher esse!”. A pergunta a se fazer é: “Por que vou obter um retorno mais alto?” Se pesquisar mais, descobrirá que é porque ele tem um risco maior. Ao comprar esse bond [ativo] com retorno maior, está essencialmente emprestando dinheiro a empresas que são consideradas tomadoras de empréstimo de risco. Se essas empresas não pagarem, pode ser que você perca parte do dinheiro — embora essa parte fosse dedicada à “segurança” em seu portfólio.

Bonds não são todos criados da mesma maneira. Junk bonds são bem parecidos com as ações quando a merda bate no ventilador na economia. Faça perguntas e saberá!

AS CINCO PRINCIPAIS

Há cinco perguntas que você *deve* fazer a si próprio e a quem quer que esteja tentando lhe vender um produto financeiro:

Pergunta #1: Quanto esse produto financeiro custará?

A maioria dos produtos financeiros requer que você pague ou uma comissão adiantada ou uma taxa frequente. Para fundos mútuos, pode ser que você pague uma comissão de 5,75%, assim como uma taxa anual de administração de até 1%. Agora é possível ver por que os fundos de hedge são extremamente caros — a taxa anual pode ser pelo menos duas vezes mais alta! A diferença entre taxas de 1% e 3% não parece grande à primeira vista, mas pode significar milhares de dólares ao ano. Economizar nessas taxas é como acumular retornos sem risco algum. Se estiver trabalhando com um corretor, certifique-se de perguntar quanto ele ganha pessoalmente ao vender o produto financeiro. Se há um incentivo para que ele venda alguns dos produtos, você precisa saber. Isso nos leva à segunda pergunta.

Pergunta #2: Quais são as alternativas a esse produto financeiro?

Para obter o melhor acordo, é preciso comparar e explorar alternativas. Elas podem estar em uma classe de produtos, mas também em produtos financeiros diferentes que poderiam ajudá-lo a atingir seus objetivos mais facilmente. Pode até ser possível que você os atinja sem comprar um produto financeiro. Se quiser envelhecer no mesmo lugar, por exemplo, uma hipoteca reversa pode ser boa para você, mas, como Sandy Jolley enfatiza, talvez você consiga seu objetivo refinanciando ou desistindo de um empréstimo e alugando um quarto em casa. Se estiver trabalhando com um profissional

de finanças, pergunte o custo para cada alternativa, assim como quanto eles recebem por cada uma delas.

Pergunta #3: É fácil tirar meu dinheiro desse investimento? Se eu tiver que fazê-lo, quais são as taxas ou multas que terei que pagar?

Alguns produtos financeiros retêm seu dinheiro por muito tempo — você não consegue acessá-lo de forma alguma, ou sem pagar uma multa altíssima. Pode ser que não tenha problema, mas você precisa saber quão líquido é o produto e analisá-lo no contexto de seu plano financeiro. Na maioria dos casos, é desejável ter uma mistura de ativos líquidos (como um fundo para emergências) e investimentos de longo prazo que não têm tanta liquidez. Seja realista com relação às suas necessidades monetárias. Se acha que pode precisar do dinheiro que está investindo, certifique-se de que as multas ou taxas não sejam altíssimas.

Pergunta #4: Quais impostos incidem sobre esse produto financeiro?

Para calcular o custo total de um investimento, deve-se entender quais impostos incidirão sobre ele enquanto estiver em sua posse e quando sacá-lo. Você não quer ser surpreendido com uma conta de imposto pesada. Isso obviamente é importante para toda transação feita fora de sua conta poupança*. Imagine como seria se você fosse sortudo ou inteligente o suficiente para contratar um ótimo investimento em sua corretora e rapidamente vendesse para se manter no lucro. Se a venda ocorresse dentro de um ano da compra, você deveria ao Tio Sam, e o imposto aplicado corresponderia à taxa normal. Agora, dado o risco que você correu para obtê-lo, o retorno foi tão bom assim? Talvez não tanto quanto imaginou.

Pergunta #5: Qual a pior coisa que pode acontecer com esse produto financeiro?

Esta é uma ótima pergunta, porque o ajuda a acabar, de um só golpe, com o discurso de felicidade que o vendedor pode estar usando. Você já ouviu sobre os benefícios. Agora, pergunte a respeito do que pode acontecer de mais desastroso se não funcionar como esperado. Comparar os piores cenários dos produtos que estão em pauta permitirá que você tenha uma ideia melhor de qual escolher.

Não é fácil admitir que você não entende um produto financeiro, principalmente quando está acostumado a ter um bom desempenho em outras áreas da sua vida. Eu entendo. Mas pense assim: a verdade é a verdade. Você pode “ter” uma falta de conhecimento

* N. E.: O termo “conta poupança” aqui tem um sentido genérico e não deve ser confundido com a caderneta de poupança brasileira.

agora, antes de comprar, ou pode tê-la depois, quando já cometeu um erro tremendo e tem que recolher os cacos. Pesquise. *Suponha* que não sabe tudo sobre um produto financeiro, e veja o processo de compra e venda como uma oportunidade de aprender. Seja tão engajado e deliberado quanto costuma ser ao fazer outras compras maiores, como um carro ou uma casa. Afinal de contas, viverá com as consequências por anos a fio.

Quando admitimos nossa falta de conhecimento, geralmente contamos com corretores, agentes de seguro, planejadores financeiros certificados e outros consultores financeiros para nos ajudar a tomar decisões. Ainda assim, como veremos no próximo capítulo, nem todo conselho financeiro é igual. Alguns operadores têm a obrigação legal de dar conselhos que são de seu interesse, enquanto outros não são assim. Apesar de inteligentes, as pessoas com frequência não entendem a diferença nem percebem quando deveriam pagar por conselho. Assim, acabam aceitando conselhos das pessoas erradas. E isso custa muito caro.