

## Oriente o seu dinheiro



Diogo Lopes Pereira



O último trimestre do ano é o período de ouro para a captação de PPR. Apesar de os benefícios fiscais serem tentadores, o seu impacto a longo prazo é diminuto e as elevadas comissões e reduzida rentabilidade tornam este produto desinteressante

Com o início do último trimestre do ano, inicia-se a época das campanhas de captação de Planos Poupança Reforma (PPR).

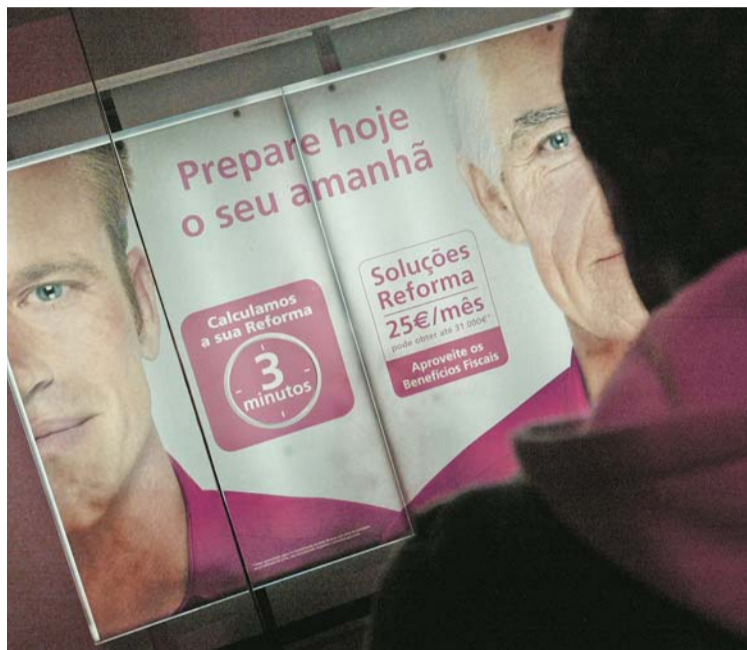
O PPR é o produto ideal para os bancos e seguradoras. Dificilmente se encontra outro produto de investimento que lhes permita cobrar comissões de gestão anuais elevadas, às vezes superiores a 2%; comissões de subscrição que praticamente não existem em nenhum outro produto e em que a expectativa de permanência do cliente seja o resto da sua vida activa.

Para os clientes, os PPR são um péssimo produto. Segundo os dados divulgados em 18 de Setembro pela APFIPP, a média das rentabilidades anualizadas a 60 meses de 27 fundos poupança reforma foi de apenas 1,53%. Ou seja, nem cobriu a inflação que nesse mesmo período foi de 1,8% em termos anualizados.

Os clientes são seduzidos com os benefícios fiscais que permitem deduzir à colecta 20% do valor aplicado (*ver quadro*), mas esquecem-se de que, com um horizonte de investimento tão longo, este benefício tem um impacto muito reduzido.

Um exemplo elucidativo é que um investidor que há cinco anos tivesse investido 1000 euros num PPR teria recebido na altura uma dedução de 200 euros no IRS e agora teria 1078 euros acumulados, enquanto outro que tivesse investido 800 euros num fundo de acções nacionais teria agora 1099 euros. Ou seja, teria sido preferível investir num fundo de acções nacionais do que num PPR, pois neste período a rentabilidade média anualizada dos fundos de acções nacionais foi de 6,55%.

Apesar da incipiente rentabili-



A rentabilidade dos PPR não chegou para cobrir a inflação

dade dos PPR, existe uma grande vantagem que não pode ser esquecida, que é a disciplina de poupança. Não deverão existir muitas pessoas que consigam ter a disciplina de anualmente investirem um determinado montante para a sua reforma e o autocontrolo para não mexer nesse dinheiro. E não há dúvida de que a pressão para poupar para o PPR antes do fim do ano para aproveitar os benefícios fiscais induz a um comportamento apropriado.

Assim, sabendo que daqui a uns anos provavelmente a Segurança Social apenas irá pagar reformas que assegurem o nível mínimo de subsistência, é essencial que os indivíduos assumam a responsabilidade de criar o seu próprio plano de pensões.

O método ideal é fazer um plano de entregas programadas para um fundo de acções que seja descon-

tado no final de cada mês. O montante a investir irá depender da idade actual e da idade desejada de reforma.

No meu caso, com 37 anos, uma idade-alvo de reforma de 65 anos, uma esperança de vida de 77 anos, assumindo uma rentabilidade anual das acções de 8% e uma inflação de 2% por ano, deveria investir 11,7% do meu rendimento mensal até aos 65 anos, de modo a poder manter o mesmo poder de compra dos 65 até aos 77 anos. Mas se começar a poupar só daqui a 10 anos, já terei de descontar 25,3% do meu ordenado de então.

Assim, pode concluir-se que para garantir a reforma é necessário não só investir nos produtos com maior rentabilidade potencial que são os fundos de acções e não os PPR, mas também que é necessário começar a fazê-lo o mais cedo possível. ■

idade	Investimento necessário para maximizar a poupança fiscal em 2009		Dedução fiscal máxima	
	Contribuinte não casado	Contribuintes casados	Contribuinte não casado	Contribuintes casados
-35 ANOS	2000 €	4000 €	400 €	800 €
35 a 50 ANOS	1750 €	3500 €	350 €	700 €
+50 ANOS	1500 €	3000 €	300 €	600 €

[www.moneygps.pt](http://www.moneygps.pt) 210991526

A MoneyGPS - Assesores Financeiros Independentes pode ser contactada através do email [geral@moneygps.pt](mailto:geral@moneygps.pt) ou através do telefone 210991526.

## consultório Deco



Em parceria com a Deco, o DN procura esclarecer algumas dúvidas dos leitores sobre investimentos e a aplicação do seu dinheiro

## Anúncios enganosos: olho crítico

Ao folhear um jornal, navegar na Net, atender o telefone ou num passeio, os consumidores são aliciados a comprar produtos ou serviços. O problema está nos meios, por vezes pouco claros, com que a informação é transmitida. Através de diferentes estratégias comerciais, as vendas agressivas levam a comprar ou aderir a produtos e serviços que, em condições normais, provavelmente rejeitaria. Ler o contrato com atenção antes de assinar e não dar dinheiro sem garantias são dois cuidados simples que evitam grandes dissabores.

### Pressão alta na compra

Antes de assinar, leia a documentação com cuidado e dê particular atenção às letras pequenas, que podem conter informação importante. Caso tenha dúvidas, tente esclarecê-las. Se as respostas não o elucidarem, peça uma cópia do contrato e recorra a serviços de apoio ao consumidor, para obter uma opinião. Guarde um duplicado dos documentos que assinar e não saia do local sem o mesmo.

Se supostos técnicos o alertarem para problemas de saúde, desconfie. Mais ainda se lhe propuserem a compra de algum produto sem sentido. Este tipo de vendas é proibido. Contacte a Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE), forneça todos os dados e peça a sua intervenção.



Evite comprar produtos ou aderir a serviços quando se sentir pressionado. Se, mesmo assim, aceitar e se arrepender, pode desistir até 14 dias a partir da recepção do produto ou início da prestação do serviço. Para tal, envie uma carta registada com aviso de recepção para a morada indicada no contrato. Ao fazê-lo, põe termo a um eventual crédito associado. Se tiver provas de que houve coacção, tem um ano para pedir a anulação do contrato, através dos julgados de paz ou do tribunal.

### Fuga às burlas

Desconfie quando exigirem um montante para iniciar uma actividade. Em regra, nada recebe ou dizem-lhe para fazer o mesmo. Muitos destes casos são considerados burlas. Apresente queixa à polícia e alerte a Autoridade para as Condições do Trabalho.

Não acredite em produtos ou serviços capazes de curar todas as maleitas e problemas de amor. Se lhe pedirem dinheiro antes dos conselhos ou propuserem comprar produtos com propriedades curativas, fique alerta e denuncie. Contacte a ASAE. Se já foi burlado, apresente queixa na polícia. Certas empresas simulam concursos para pedir o número do telemóvel aos cibernautas e accionam a subscrição de um serviço, sem informar o consumidor. Para escapar a esta prática, não introduza o número do seu telemóvel. A Anacom, entidade que regula o sector, deve intervir para impedir estas situações. ■

[www.deco.proteste.pt](http://www.deco.proteste.pt) 218 410858

Envie-nos as suas dúvidas para a Associação de Defesa do Consumidor (Deco), através do seguinte site: [www.deco.proteste.pt](http://www.deco.proteste.pt) ou contacte pelo telefone 218410858. Pode ainda contactar o DN através do e-mail [economia@dn.pt](mailto:economia@dn.pt).