

Produtos financeiros complexos? Não, obrigado

Oriente o seu dinheiro. Estes produtos são altamente complexos para o investidor comum e a rentabilidade esperada é sempre inferior à das aplicações sem risco



DIOGO
LOPES
PEREIRA



Nos últimos anos, os bancos habituaram-se a vender um tipo de produto diferente, vulgarmente chamado produtos estruturados. São produtos que parecem ser extremamente interessantes pois prometem aquilo que os investidores mais desejam, segurança e retorno, em simultâneo. Mas como os estudantes de Gestão e Economia sabem, o retorno está intimamente relacionado com o risco, pelo que normalmente as promessas feitas nestes produtos não passam disso mesmo... promessas.

Ao longo do tempo, o Banco de Portugal e a CMVM foram-lhe chamando nomes diferentes tal como ICAE – Instrumentos de Captação de Aforro Estruturado e, mais recentemente, Produtos Financeiros Complexos. Esta preocupação em produzir legislação de enquadramento para estes produtos revela a vontade dos reguladores de protegerem os investidores e teve como objectivo principal obrigar as instituições financeiras a fornecer informação sobre os mesmos aos potenciais clientes. E, aparentemente, este esforço legislativo ainda não parou.

Antes de mais, importa definir o que são Produtos Financeiros Complexos. Segundo a CMVM, são “instrumentos financeiros que, embora assumindo a forma jurídica de um instrumento já existente, têm características que não são directamente identificáveis com as desse instrumento, em virtude de terem associados outros instrumentos de cuja evolução depende, total ou parcialmente, a sua rentabilidade.”

Na prática, estes produtos tomam a forma de, por exemplo, depósitos a prazo ou obrigações de caixa, mas o seu “juro” e/ou reembolso não segue os parâmetros normais desses produtos, mas estão dependentes de eventos, que po-



Rentabilidades são mais baixas do que o anunciado, diz a CMVM

dem ser os mais variados possíveis, desde a evolução das acções até a aposta de quem será o próximo presidente do EUA.

Vulgarmente, estes produtos são de capital garantido, pois essa é a característica que normalmente os clientes mais valorizam. E são facilmente identificáveis pelo seu rendimento estar normalmente dependente de uma fórmula matemática, que mais parece chinês, para a grande maioria dos investidores.

Os bancos encontraram aqui um excelente produto para acção comercial, pois estes permitem facilmente criar objectivos para os seus balcões, medir o cumprimento dos mesmos e ter sempre um produto para vender.

Além disso, estes produtos permitem apostar sempre nos activos que estão na moda, permitindo aos comerciais terem uma conversa extremamente interessante com os clientes e até passarem por grandes especialistas financeiros.

Infelizmente, a maioria dos bancários que estão aos balcões não têm, normalmente, a preparação necessária para o fazer e, por vezes, a complexidade dos produtos é tal que nem mesmo um doutorado em Física Quântica a conseguiria entender.

Destá complexidade e falta de formação resultam frequentemente más vendas, que normalmente são devidas ao facto de o gestor de conta se focar nos cenários optimistas, perdendo pouco tempo ou nenhum com o cenário pessimista

e o cliente ficar com a sensação de que foi enganado quando o cenário não é aquele que estava à espera.

Na prática, o retorno esperado destes produtos é sempre inferior ao retorno esperado de um produto sem risco. Isso deve-se ao facto de, normalmente, estes produtos serem montados com base no rendimento das obrigações sem risco com a mesma maturidade ao qual é deduzida a margem do banco de investimento e do banco distribuidor.

Se imaginarmos que as obrigações do Estado português a 5 anos pagam cerca de 3,5%, que o banco estruturador deverá cobrar 0,25% por ano e o distribuidor cerca de 1,5% a 2%, é fácil perceber que o retorno anual esperado para o cliente deverá andar à volta de 1% ou 2%. Ou seja, em média, os clientes estariam melhor se comprassem obrigações do Tesouro, pois, para além do capital garantido, também receberiam uma remuneração garantida. Como é lógico, existem cenários que permitirão auferir rendibilidades elevadas, mas as suas probabilidades de ocorrência são normalmente bastante reduzidas.

A CMVM divulgou recentemente um estudo, por sinal muito bom, sobre produtos financeiros complexos no qual se concluiu que os produtos financeiros complexos apresentam rentabilidades esperadas mais baixas do que as rentabilidades comunicadas nas campanhas publicitárias que, em geral, são as rentabilidades máximas, cuja probabilidade de ocorrência é reduzida.

DN DECO

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

Crédito da casa: negociar o 'spread'

A maioria dos bancos reduz o *spread* do empréstimo se contratar um cartão de crédito ou domiciliar o ordenado, por exemplo. Em alguns dos casos, apesar dos custos, esta operação pode ser vantajosa. Para conceder *spreads* mais baixos no crédito à habitação os bancos recorrem a uma política comercial chamada venda cruzada ou *cross-selling*. Se o cliente contratar outros produtos e serviços, como um cartão de crédito, a instituição reduz o *spread*. Esta negociação tanto pode ocorrer nos contratos novos, como nos empréstimos em curso.



Estratégias variam

O leque de produtos é grande e varia de banco para banco. Alguns não trazem custos acrescidos para o consumidor, como aderir ao *homebanking* ou domiciliar pagamentos. O mesmo já não acontece se subscrever um seguro ou cartão de crédito, por exemplo. Alguns bancos avaliam individualmente cada adesão e atribuem a redução consoante o produto ou serviço contratado. Porém, na maioria das instituições, esta negociação só é possível se subscrever um conjunto de produtos em simultâneo, por norma, designado pacote de contratação. Além da hipoteca, qualquer banco exige como garantia secundária no crédito à habitação o seguro de vida. A maioria aceita baixar o *spread* do crédito se o subscrever no seu balcão. Muitos pedem ainda o multiriscos habitação.

Compare as TAER

Apesar de a venda cruzada ser comum, não havia, até há poucos meses, forma de comparar propostas que a incluíssem. Nas simulações convencionais de crédito à habitação deve usar a TAE (taxa anual efectiva) para escolher a mais vantajosa. Mas se contratar outros produtos para reduzir o *spread*, terá de comparar a taxa anual efectiva revista (TAER). Além das comissões do empréstimo, considera o novo *spread* e os custos dos produtos ou serviços que subscrever. Consulte vários bancos e analise propostas com condições idênticas. Se aceitar a venda cruzada, defina os produtos que está disposto a contratar. As propostas devem incluir produtos idênticos, para serem comparáveis. Identifique a mais barata através da TAER. Lembre-se de que as reduções no *spread* podem variar com o valor do empréstimo e da avaliação da casa, e também com os produtos ou serviços que contratar.

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

DECO Dinheiro
PROTESTE & direitos