

## OBSERVATÓRIO CONTRA A FRAUDE

### Seguros de poupança, feitos à medida das seguradoras

*Há propostas de aplicação de poupança que, à partida, parecem um raio de sol que perpassa as negras nuvens de um dia de chuva.*



**José António Moreira**

Os tempos que se vivem não são, para a generalidade das pessoas, favoráveis a grandes poupanças, muito em especial para quem perdeu rendimentos com a pandemia.

Para aqueles que ainda podem poupar uns euros, procurando salvar um futuro que se desenha cada vez mais incerto, as possibilidades de rentabilizarem essa poupança não se afiguram auspiciosas, muito em especial para quem não deseja correr grandes riscos. Os depósitos bancários, na generalidade, não são remunerados; os produtos de poupança do Estado também apresentam remunerações que, descontado o efeito do imposto sobre o rendimento, ficam abaixo da inflação média observada. Significa isto que o aforrador, subcrevendo estes produtos, está a perder dinheiro com a passagem do tempo. Por isso, para o comum dos cidadãos, poupar, em termos financeiros, tornou-se um ato irracional.

Neste contexto, há propostas de aplicação de poupança que, à partida, parecem um raio de sol que perpassa as negras nuvens de um dia de chuva. O gestor de conta contacta-o. Propõe-lhe a subscrição de um “plano de

poupança-reforma na modalidade de seguro de vida individual”, emitido por uma Seguradora e com um prazo de 8 anos. O primeiro argumento que lhe apresenta para o motivar é o facto de o produto permitir, no ano da subscrição, uma dedução ao IRS, nos termos do Estatuto dos Benefícios Fiscais (um desconto que não ultrapassa, no máximo, 400 euros). Quem é que resiste a um desconto? Ainda por cima no imposto a pagar ...

Porém, sendo um dos resistentes, que considera que a poupança fiscal não deve ser o motivo central para a subscrição de um produto financeiro, antes a remuneração intrínseca esperada, o gestor apresenta-lhe um leque de outros argumentos, como o facto de a remuneração estar indexada a um cabaz de índices de ações das principais praças financeiras (Standard & Poor’s 500, Nadasq, Euro Stoxx 50, etc.), a obrigações de dívida soberana de países com “rating” AAA (das tais que hoje apresentam taxas de remuneração negativas) e à evolução do preço do ouro. Nomes sonantes, que iludem.

No último momento, retrai-se. Quer partilhar a decisão com a “carametade”. Solicita as oito páginas da “informação pré-contratual”, para se inteirar das características do produto. Uma leitura técnica densa, de meias frases e ideias pouco claras, como é

habitual em contratos de seguros. Perseverou, gastou horas na leitura, a determina altura mais pela curiosidade do que propriamente para subcrever o dito “produto estruturado”.

Não percebeu parte do que leu, mas julga ter percebido o essencial: i) a Seguradora não iria investir nos referidos índices o montante aplicado; ii) o índice compósito que deles resultava servia apenas para calcular a remuneração a atribuir ao subscritor se, no final do prazo, o índice tivesse crescido, a pagar pela Seguradora; se tivesse diminuído, esta embolsaria a diferença e o subscritor seria reembolsado por um valor inferior ao inicialmente aplicado; iii) a natureza dos ativos que constituíam o índice levava a intuir que as respetivas remunerações tenderiam, em grande parte, a anular-se mutuamente; iv) havia ainda uns travões, expressos em densas cláusulas, que obviavam a que a remuneração do produto pudesse crescer ou diminuir muito.

O que percebeu bem foi o conteúdo da cláusula 19ª, relativa aos “custos e comissões de gestão anuais”. A Seguradora cobraria comissões anuais de 1,5% sobre o valor do fundo, independentemente de este verificar ganhos ou perdas. Não percebeu, no entanto, o que justificava tão elevado custo ...

O produto em causa existe. É um entre muitos outros que estão à subscrição em instituições financeiras. São aprovados pela respetiva autoridade de supervisão e destinados a clientes com um perfil de risco arrojado. Não podem ser catalogados como fraudes. Mas, de modo particular neste tempo de escassez de alternativas para aplicação de pequenas poupanças, tendem a criar nos aforradores uma ilusão de rentabilidade que não corresponde à realidade. Em geral, pela forma como são desenhados e as comissões de gestão que cobram, correspondem, em termos metafóricos, a o subscritor jogar as suas poupanças num casino em que as máquinas estão calibradas para favorecer a casa