

## Saúde do bolso também pode ser tratada no consultório

Por **Luciana Seabra e Alessandra Bellotto**



(/sites/default/files/gn/12/06/foto26inv-101-planejadorr-d2.jpg)Gisele

Colombo, diretora do IBCPF: "Não existe formato condenável, o condenável é que não exista transparência"

Quem tem gripe vai ao médico, quem tem dor de dente vai ao dentista. E quem tem dificuldades financeiras? Vai ao banco? Procura um consultor de investimentos? Nenhuma das alternativas. O profissional que trata da saúde do bolso é o planejador financeiro pessoal. O serviço, pago pelo cliente, tem crescido no Brasil. O número de atestados emitidos pelo Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF) avançou 47% no ano passado, mas eles ainda são poucos, apenas 824. Para se ter ideia, os Estados Unidos fecharam 2011 com 64 mil planejadores financeiros certificados.

Seu papel, segundo o planejador Fabiano Calil, é auxiliar o cliente a organizar suas finanças. Ele ajuda a fazer a lista do mercado, a guardar dinheiro, a negociar dívidas, a não ser irracional nem ganancioso, explica Calil. O planejador pode até conversar com o corretor, com o gerente do banco, com o gestor de recursos, mas o cliente é quem faz a compra, completa.

Para Calil, a contratação de assessoria externa pode acabar saindo barata para o cliente, se ele conseguir cortar pela metade a taxa de administração de um fundo de investimento, trocar uma dívida cara por uma mais barata - e assim por diante. "O cliente paga uma vez para um benefício que ele vai ter pelos próximos anos", defende.

A maior parte dos planejadores cobra por projeto (sucessório, por exemplo) ou por consulta, tal como psicólogos, médicos, "personal trainers". A tendência, segundo Calil, caminha para a cobrança por consultas, que variam de R\$ 150 a R\$ 2,3 mil, dependendo da experiência do profissional e das especialidades. Para garantir isenção, Calil defende que ele cobre apenas do cliente. "Esse é o caminho que vem sendo adotado lá fora", diz.

Funcionária do mercado financeiro, Graziela Scarpari, de 43 anos, procurou um planejador pela primeira vez há 13 anos. Prestes a ter o primeiro filho, sentiu falta de uma orientação financeira. Achou os conselhos tão úteis que voltou a se sentar com ele enquanto programava o segundo filho e mais uma vez quando se separou do marido. Os dois conversaram sobre toda a vida financeira dela, mas o maior aprendizado, segundo Graziela, foi sobre previdência. "Ele me alertou para necessidade de me programar para o futuro", diz.

"O americano médio usa o serviço pelo menos duas a três vezes na vida, para consultorias pontuais", diz o planejador financeiro Tobias Maag. Ele afirma que a assessoria ajuda o indivíduo a repensar sua vida financeira, seja nos casos de alguém que esteja endividado, tenha recebido uma herança ou simplesmente queira organizar as contas. O papel dele, continua Maag, começa administrando as expectativas do indivíduo, colocando-as de forma realista, para depois definir objetivos e traçar um plano.

O difícil é quebrar a ideia do brasileiro de que o banco faz o mesmo serviço sem cobrar por isso. "O banco não cobra visivelmente", diz Maag. A remuneração do banco está nas tarifas de contas, nas taxas de administração dos fundos e nas margens de lucro nas operações de captação e empréstimo.

O planejador financeiro pessoal é cada vez mais procurado por profissionais liberais e altos executivos, segundo a planejadora Maria Angela Nunes, muitos preocupados com as reservas para a aposentadoria. Diante da dificuldade crescente de multiplicar o patrimônio com investimentos conservadores, Maria Angela diz que busca adaptar a solução ao perfil do cliente. "Ele não necessariamente vai ter que fazer todo o movimento assumindo riscos no mercado. Ele pode escolher reduzir as despesas atuais", afirma a planejadora.

É de pessoas entre 40 e 50 anos, bem-sucedidas profissionalmente e que já têm a casa própria que vem a maior parte da demanda por planejamento, diz Leticia Camargo. "São pessoas que preferem a isenção do planejador, sabendo que o gerente do banco normalmente tem que cumprir metas", diz. Ela segue a cartilha do IBCPF para formalizar o contrato, colher os dados, analisar as informações e, por fim, preparar um relatório com sugestões de classes de ativos.

Para indicar produtos específicos ao cliente, o planejador precisa ter o registro de consultor na Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Para isso precisa comprovar experiência na área. Outra opção é tirar o registro de agente autônomo, que permite distribuir ativos. Nesse caso, o planejador pode optar por um tipo diferente de remuneração, recebendo uma comissão do administrador do título em vez de ser pago pelo cliente. Outra opção é um regime misto, em que o planejador repassa o benefício ao cliente, por meio da redução do preço da consulta.

O número de planejadores que faz também a gestão dos recursos dos clientes tende a diminuir, na opinião de Fabiano Calil. "Não há por que concorrer com o profissional que está o tempo todo acompanhando o mercado, na tela do computador", afirma.

O planejador pode, inclusive, trabalhar em uma instituição financeira. Sejam quais forem os serviços oferecidos e a forma de remuneração, o instituto defende a ética acima de tudo, diz Gisele Colombo, diretora do IBCPF. "Não existe formato condenável, o que é condenável é que não exista transparência", diz. Para ela, o cliente tem o direito de saber se seu planejador recebe algo além do que é pago por ele, como comissões. "Ainda não é tão claro para todos os clientes esse potencial conflito de interesse", diz.

