



ENTREVISTA

Miguel Baltazar

**SÉBASTIEN DE BROUWER**

DIRECTOR EXECUTIVO DA EUROPEAN BANKING FEDERATION

“Pessoas mais informadas serão guardiãs da aplicação da regulação à banca”

Já muito foi feito na promoção da literacia financeira. E a crise ajudou as pessoas a reconhecerem a necessidade desta. Quanto maior for o conhecimento maior será a garantia de um sistema mais sólido.

PAULO MOUTINHO

paulomoutinho@negocios.pt

A literacia financeira está a aumentar, mas Sébastien de Brouwer defende que ainda há trabalho a fazer para que haja mais cidadãos mais informados sobre os produtos financeiros que “consomem”. O director executivo da European Banking Federation nota que a crise fez aumentar a consciência das pessoas para a necessidade de saberem mais sobre o mundo financeiro. E sublinha que clientes bancários mais informados são a chave para a boa aplicação da regulação por parte das instituições financeiras.

Como vê a literacia financeira? Já há progressos ou ainda há

muito a fazer?

Penso que há sempre margem para melhorias. Já foram feitas várias coisas, por muitos intervenientes como as organizações não governamentais, governos, bancos e associações de bancos. O que digo é que o nível de educação financeira é muito diferente de país para país. Do que sei, penso que Portugal tem um programa já bastante bem desenvolvido a funcionar. O que ainda é preciso, aquilo que ainda falta em alguns países – mais uma vez, Portugal está um patamar à frente de outros – é a definição de estratégias nacionais. É preciso coordenar todas as actuações porque, de outra forma, há duplicações de actuação. Isso reduz a



eficiência. São necessárias estratégias nacionais para coordenar a actuação. São precisos programas globais de educação financeira. E precisamos da educação financeira nas escolas.

Já estamos a aplicar cá...

É um dos projectos em Portugal. Acreditamos que é bom dar educação financeira aos mais jovens. Isso ajudará a implementar iniciativas específicas mais tarde. Por isso, os programas devem ser globais, mas também devem ser focados. Isto porque acreditamos que há públicos, como os mais vulneráveis, que têm maiores necessidades.

São grupos com menores capacidades que exigem maior esforço...

A educação financeira também é ajuda. É incluído. Mas o foco não vai apenas para os grupos mais vulneráveis, vai também para grupos de pessoas com interesses específicos, como é o caso dos reformados. Penso que estas pessoas também precisam de programas específicos para compreenderem melhor a importância da reforma e da poupança para a reforma.

Como se chega às pessoas?

A única forma de chegar a essas pessoas é através de parcerias, ainda mais para grupos específicos. Aí consegue-se o acesso, o conhecimento e a competência. E têm a rede. É o caso dos bancos que têm grandes redes e chegam a várias pessoas. E chegam em momentos em que essas pessoas precisam da educação financeira. Quando precisam do crédito, por exemplo. O que ainda está a faltar é um modelo de avaliação. Temos de fazer mais, embora não seja fácil. A OCDE está a tentar desenvolver metodologias, isto porque há tantos grupos que actuam no sentido de aumentar a educação financeira que é preciso garantir que estes são eficientes, que estão actualizados, que estão correctos. Este é um ponto-chave.

Qual é o risco para as economias da falta de literacia finan-

ceira?

A educação financeira é um objectivo de longo prazo, pelo que não quero conotá-lo com um contexto específico, tal como a crise. A crise mostrou a importância da educação financeira de forma ainda mais expressiva, porque estamos num mundo complexo, num mundo financeiro complexo. Vemos a educação financeira como uma ajuda para

obter conhecimento, bem como para ter comportamentos financeiros correctos: como fazer um orçamento? Como entender a importância de não gastar mais do que se ganha?

E as pessoas já perceberam a necessidade de ter comportamentos financeiros correctos?

Os inquéritos mostram que ainda há muitas pessoas que não têm consciência dos bons comportamentos financeiros. Mas a crise obrigou-as, até um certo ponto, a reconhecerem a necessidade de os terem. Mas há situações, como por exemplo, acidentes ou desemprego, que as pessoas não levam em conta. Penso que a reforma é um muito bom exemplo da falta de conhecimento das pessoas. Tendem a deixar essa questão para o futuro.

Muitas pessoas dependem dos seus gestores de conta para gerirem o dinheiro que têm. É bom que assim seja?

Até certo ponto, e sendo eu um representante do sector, diria que é importante. Confiar no sector financeiro é importante. É a chave para a estabilidade financeira, mas não devemos parar por aí. A educação financeira deve contribuir para que as pessoas confiem ainda mais nas instituições financeiras porque terão um melhor conhecimento quanto aos produtos vendidos e os riscos envolvidos. A educação financeira e a regulação são duas faces da

mesma moeda. Dar educação financeira às pessoas, permitindo-lhes fazerem as escolhas correctas, irá também ajudar à implementação da regulação. As pessoas serão, depois, os guardiões da boa aplicação da regulação, nomeadamente por parte dos bancos.

Mas houve, em Portugal, vários casos em que o dinheiro foi investido por aconselhamento dos gestores de conta. E, nalguns desses, as pessoas acabaram por perder o dinheiro porque, afinal, havia risco...

É preciso ter uma regulação muito robusta. Isso é muito importante. E é preciso ter uma supervisão interventiva, que garanta que a regulação é bem implementada e respeitada pelos gestores de conta. E depois é preciso educação financeira, para que as pessoas possam assegurar-se de que o que os gestores de conta lhes apresentam cumpre com a regulação e vai no interesse dos consumidores. Há muita regulamentação que tem sido introduzida no sentido de evitar esses conflitos de interesses, que o gestor actua no interesse do consumidor, procurando evitar comportamentos como os que mencionou. Agora, infelizmente, nem tudo é previsível. E é por isso que os três aspectos devem ser constantemente reforçados para que não volte a acontecer.

Não poderia separar-se a remuneração dos objectivos dos gestores de conta?

Isso [a associação da remuneração à venda de produtos] deve ser evitado. Mas, novamente, muito tem sido feito no sentido de evitar que isso aconteça de forma a garantir que os produtos que são vendidos aos consumidores são adequados às suas necessidades. A directiva dos mercados de instrumentos financeiros está a expandir-se de produtos de investimentos para os produtos comercializados no retalho para garantir, de facto, que o desenho desses produtos e a distribuição destes são feitas no sentido em que sejam ajustadas aos consumidores. A regulação, bem como a educação financeira, é uma forma de tentar garantir isso. ■

Produtos complexos podem ser benéficos para os consumidores

Sébastien de Brouwer reconhece que o contexto de taxas de juro baixas é desafiante para os consumidores, isto porque as suas poupanças rendem menos. Com mais literacia financeira, poderiam investir noutros produtos que geram melhores retornos que os depósitos. São produtos mais complexos mas, se compreendidos os riscos, podem ser uma boa opção.

Muitas famílias têm as poupanças em depósitos a prazo que rendem muito pouco. Faz sentido?

Isso é um bom exemplo em que, acredito, a educação financeira pode ajudar. Há aversão ao risco, que é normal, especialmente depois da crise, que as leva a colocar o seu dinheiro em produtos muito seguros, como os depósitos a prazo. É o produto que conhecem... Não conhecem outros em que podem, por ventura, ganhar um pouco mais e são, também, relativamente seguros. E a educação financeira pode ajudá-los a ver isso.

Muitos produtos que os bancos estão a vender em alternativa são complexos. É preciso uma educação financeira 2.0?

Há produtos complexos mas, na nossa opinião, quando se olha para

o mercado, também existem produtos mais simples. E as pessoas têm de perceber isso. Primeiro têm de perceber que há diferentes riscos associados a diferentes produtos, mas há produtos complexos mais seguros e outros menos. E há produtos complexos com a mesma lógica. Penso que é o papel dos bancos e da educação financeira, é de mostrar às pessoas que há outros produtos além dos depósitos a prazo simples, e que as pessoas têm de perceber os riscos. Num mundo de produtos complexos, esta é uma discussão que está a acontecer.

Há fichas de informação normalizada, mas as pessoas não as lêem...

Há muito trabalho a decorrer para analisar se essas fichas são apropriadas, se não são demasiado longas e complexas. E há muito trabalho ainda a fazer pelos bancos para tentarem explicar de forma ainda mais simples alguns dos produtos. Mas, mais uma vez, vivemos num mundo complexo em que os produtos complexos existem e continuarão a existir. Até no interesse dos próprios consumidores já que podem ser benéficos para os investidores. ■

PERFIL

Na defesa de clientes com mais literacia

Sébastien de Brouwer é director executivo na European Banking Federation. É o responsável pelo departamento de retalho, internacional, económico e regulatório na associação europeia de instituições financeiras, na qual ingressou em 2006 depois da passagem pela associação belga do sector financeiro onde já era responsável pela protecção dos consumidores. Licenciado em Direito pela Catholic University de Louvain-la-Neuve, com uma pós-graduação em Direito Internacional pela University of Leiden e outra em Estudos Económicos na London School of Economics, Sébastien de Brouwer, nascido na Bélgica, passou, nos primeiros anos após a formação académica, por uma grande instituição financeira e por uma companhia seguradora.

