

# As 10 pegadinhas dos bancos que prejudicam o investidor

“Difícilmente você consegue ficar 100% longe dos principais bancos do país”, explica Paulo Figueiredo, diretor de operações da assessoria de investimentos FN Capital.

**15/09/2016 16:15:28**

Segundo o Banco Central, cerca de 84,5% dos adultos do país tinham algum contato com instituições financeiras em 2014, contra uma parcela de 74,3%, em 2010. A quantidade de pessoas com conta corrente saltou de 56% para 68%. Quando comparado com outros países que compõem os BRICS, o Brasil fica na frente da Rússia (67%, em 2014) e Índia (53%) em número de contas e perde para África do Sul (70%) e China (79%), conforme dados do BC e do Banco Mundial. Atualmente, mesmo que seja para uma simples conta-salário as pessoas precisam estar vinculadas a um banco e, geralmente, com os grandes bancos de varejo. “Difícilmente você consegue ficar 100% longe dos principais bancos do país. Porém, os produtos de investimentos que eles oferecem quase sempre são os piores do mercado, mas o cliente tem a segurança emocional na instituição ou desconhecimento de que é possível investir através de corretoras, assessorias de investimentos e bancos menores, que oferecem produtos muito mais rentáveis”, explica Paulo Figueiredo, diretor de operações da assessoria de investimentos FN Capital.

## 1) Oferecer título de capitalização como investimento

Na verdade, o título de capitalização nada mais é do que uma loteria, onde o cliente recebe o valor no final do prazo. A própria Tele Sena é um título de Capitalização. Este produto jamais poderia ser oferecido como investimento.

## 2) Informar que o único investimento seguro é a poupança

O fundo garantidor de crédito (FGC) garante até R\$ 250.000,00 por CPF e por instituição de diversos tipos de investimentos. CDB, LCI, LCA e a própria poupança são produtos cobertos por esse fundo, ou seja, há alternativas muito mais rentáveis e tão seguras quanto. Inclusive, no passado, a poupança já foi confiscada.

## 3) Gerente não recomenda diversificar

Cada investidor possui um perfil diferente e isso faz que não haja fórmula para investimentos. Cada investidor deve ser único. E, em todos os casos, deve diversificar os investimentos. Ou seja, muitas vezes, as metas de captação ou campanhas para um determinado produto fazem que o gerente

direcione os investimentos de todos para aquele produto, ignorando o perfil do cliente e a diversificação necessária.

#### 4) Ocultar a taxa de administração dos fundos

A maior parte dos clientes não sabe qual a taxa de administração dos fundos onde seus recursos estão aplicados. Essa taxa influencia diretamente na rentabilidade do fundo, pois é um custo que incide direto no valor aplicado. Muitas vezes, o funcionário do banco mostra apenas a rentabilidade e compara esta com a poupança. Não explica o que é inflação, taxa de administração e a incidência de Imposto de Renda sobre os lucros.

#### 5) Previdência Privada como solução para a aposentadoria

A previdência privada é um produto que atende um público muito exclusivo, pois o benefício se aplica para quem faz a declaração de IR completa e, com a previdência, pode deduzir até 12% do rendimento tributável. Porém, é necessário ficar muito atento, pois, assim como no item 4, as taxas nem sempre são explícitas. Na previdência privada, além da taxa de administração, também incide taxa de carregamento. Muito frequentemente, este investimento não compensa quando o investidor faz os cálculos.

#### 6) Não explicar o que é CDI

O CDI é muito usado como parâmetro sobre o rendimento de aplicações de renda fixa. Sem saber quanto vale o CDI, muitos clientes não entendem qual é a real rentabilidade de determinados investimentos. O Certificado de Depósito Interbancário (CDI) é a taxa praticada nos empréstimos feitos entre os bancos. A taxa média diária do CDI é usada como referência para o custo do dinheiro (juros), por isso ela varia conforme a expectativa de crescimento ou redução da taxa Selic.

#### 7) Venda casada

A venda casada ocorre quando a instituição vincula a venda de um produto à compra de outro. Segundo o Código de Defesa do Consumidor, essa prática é proibida, mas isso não tem impedido que alguns bancos condicionem a concessão de um empréstimo ou financiamento à compra de um título de capitalização ou seguro, por exemplo.

Acontece a mesma coisa com os investimentos. O gerente consegue negociar a rentabilidade do CDB ou um cartão de crédito com limite maior se o cliente comprar um título de capitalização ou fechar um seguro.

#### 8) Alegar que os bancos grandes sempre entregam a melhor rentabilidade para o CDB

Nem sempre a aplicação em CDBs diretamente com os bancos que emitem os títulos são a melhor opção. Corretoras, assessorias de investimento e gestoras podem conseguir negociar taxas maiores para seus clientes. É comum um banco de menor porte oferecer taxas de retorno de até 140% do CDI. Até R\$ 250 mil o valor está coberto.

#### 9) Omitir a taxa de performance

Em alguns fundos de investimento, existe a chamada taxa de performance, cobrada quando o fundo alcança um indicador escolhido como parâmetro, o chamado benchmark. A taxa de juros CDI e o Ibovespa são exemplos de benchmark. Assim, todo o rendimento que exceder esse parâmetro sofrerá a taxação. Ocorre que algumas instituições não informam que existe esta taxa ou como ela funciona.

#### 10) Dizer que instituições menores não têm garantia

Produtos com garantia do Fundo Garantidor de Crédito (FGC), como a poupança, o CDB e a LCI, têm a mesma garantia tanto para a instituição financeira grande quanto pequena.

Em caso de quebra da instituição, o FGC reembolsa os prejuízos até um limite de R\$ 250 mil, por CPF, por instituição financeira.