

DINHEIRO



CRIANÇAS

O primeiro mealheiro

Esticar dinheiro. Esta é a especialidade de Fernando Castro, presidente da Associação Portuguesa das Famílias Numerosas (APFN). Não porque tenha tirado um curso superior em gestão de empresas, mas antes porque a vida levou-o a tirar um doutoramento em técnicas de gestão do orçamento familiar. O engenheiro é pai de treze filhos, nove dos quais vivem ainda com ele. A família é gerida por um único ordenado: o do patriarca. "Eu trabalho no lado das receitas, a minha mulher fica com o sector das despesas", diz numa gargalhada. Com um orçamento tão apertado, não há dinheiro para fazer contas-poupança para os filhos, nem o direito à mesada. Só em gastos fixos são necessários mais de 1500 euros mensais. O mês de Setembro é, sem dúvida, o mais difícil para esta família. Só em livros e material escolar para os filhos, a família Castro gastou no último mês três mil euros. Para suportar esta despesa, a família teve de recorrer ao 'plafond' do cartão de crédito.

A época do regresso às aulas é altura do ano em que se tornam mais visíveis as dificuldades económicas dos pais portugueses para educarem os filhos. Os bancos já se aperceberam destas preocupações e além de criarem linhas de crédito específicas para pagar os estudos, conceberam também produtos de poupança especialmente dirigidos para os mais pequenos. Em muitos bancos é possível criar uma conta bancária para as crianças logo à nascença. E a verdade é que quanto mais cedo se começar melhores são as hipóteses de juntar um belo pé-de-meia. Na sua nota semanal, o ActivoBank7 dava recentemente alguns conselhos sobre a melhor forma de constituir um plano de investimento tendo em vista a educação das crianças: "Independentemente do nível de rendimentos e de consumo do agregado familiar, o importante é a

Os pais preocupam-se cada vez mais com o futuro dos filhos e apostam na constituição de planos de poupança para garantir os estudos mas também para habituar os rebentos a gerirem o dinheiro. Os bancos estão atentos a estas preocupações, e piscam o olho a este segmento de mercado criando uma série de produtos para os mais pequenos.



POR MARIA BRITO

predisposição e a disciplina para a poupança. Qualquer que seja o valor da poupança mensal, o que importa é criar "o hábito de poupar", refere o banco.

Segundo o ActivoBank7, uma família que tem um filho de sete anos e pode poupar 100 euros mensais (para garantir uma especialização após a licenciatura) poderá aplicar a maior parte dos activos dos seu portefólio em produtos de maior risco dado o horizonte temporal. Assim, se a valorização anual dos activos for de cinco por cento, ao final de 15 anos, o valor do investimento rondará os 26 730 euros- sendo que 18 mil euros correspondem às entregas periódicas e 8730 euros dizem respeito à valorização dos activos. Para conseguir atingir este pé-de-meia, o banco sugere dois fundos de investimento que poderão funcionar como um plano de poupança para este efeito: o Parvest Absolute Return Plus (Euro) L e o AF Dinâmico. Ambos pertencem à classe de risco 2. O primeiro apresentou nos últimos 12 meses uma valorização de 6,65 por cento. Já o AF Dinâmico, apresentou uma

rendibilidade de 8,87 por cento no mesmo período. Apesar destas sugestões, a maior parte das famílias continua a preferir constituir um mealheiro para os filhos usando os tradicionais produtos de poupança dos bancos. A maioria das instituições disponibiliza contas à ordem, depósitos a prazo e seguros de capitalização concebidos

para os mais pequeninos. O sucesso destas aplicações é evidente.

O Banif, por exemplo, reforçou em 2002 a sua aposta no público mais jovem e os resultados são positivos: "A adesão tem sido muito boa. Acreditamos que esta adesão tem por base as características do produto Bani-Futuro e o facto de se tratar de um nicho de mercado em crescimento, na medida em que os pais se preocupam cada vez mais cedo em realizar poupanças para os seus filhos, talvez como forma de no futuro vir a suportar a sua formação", afirmou fonte da instituição ao Semanário Económico.

Outro exemplo de sucesso é o do Banco Espírito Santo. Há poucos meses, a instituição lançou um pacote de serviços, o Plano BES Júnior, dirigido a clientes dos 4 aos 8 anos, constituído por um depósito a prazo, uma linha de financiamento, um seguro de capitalização e o seguro Renda Júnior. Apesar de não divulgar os números da evolução do número de clientes, fonte do BES afirma: "A adesão a este produto tem sido muito positiva. A razão é no nosso entendimento simples: a poupança é uma preocupação bastante presente nas gerações mais velhas, que vêm neste produto a forma de criarem hábitos de poupança nos seus descendentes" O sucesso do plano BES Júnior está intimamente ligado às viagens à DisneyLand Paris oferecidas pelo BES na subscrição deste plano. Cada novo cliente do Plano BES Júnior tem direito a uma viagem para duas pessoas (uma criança e um adulto) e esta oferta funciona como um estímulo à contratação do produto. Basta dizer que até agora foram oferecidas oito mil viagens. Além deste presente, o BES está também a oferecer mealheiros desenhados pela estilista espanhola Agatha Ruiz de La Prada. »

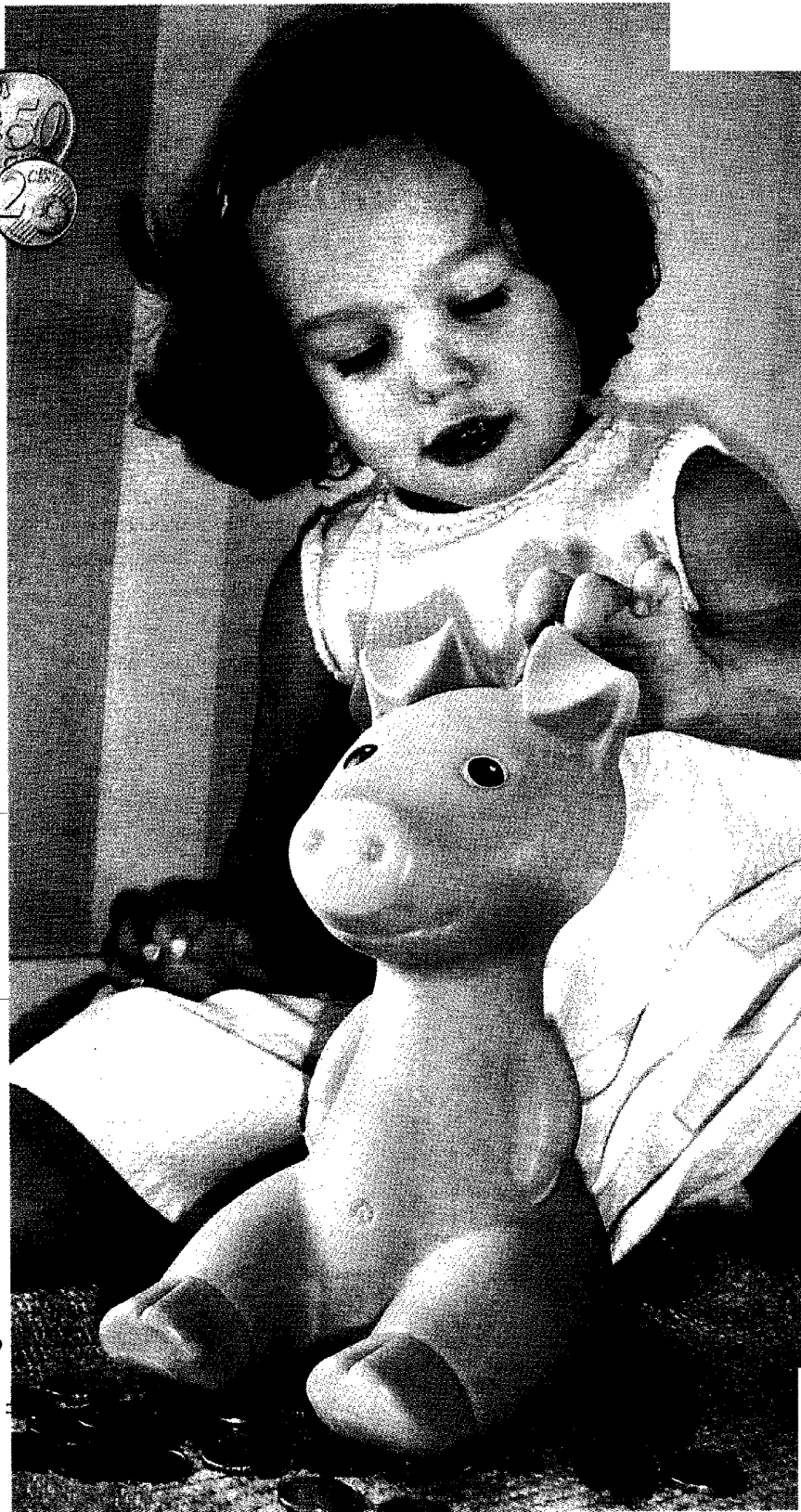
Os brindes e presentes são uma das formas encontradas pelos bancos para captar atenção dos pais e crianças para os seus produtos. O Banco Português de Negócios (BPN), por exemplo, oferece uma bola autografada pelo Figo na contratação da Conta Poupança Futuro. Já o Montepio Geral dá bicicletas, cromos, livros e cd's. O caso do banco presidido por José da Silva Lopes é, aliás, um exemplo de uma campanha que apela atenção das crianças bem sucedida. O Montepio apostou nas figuras de um dos desenhos animados mais queridos da criançada- o Noddy, a cidade dos brinquedos- para ser o rosto dos produtos MG Mini, especialmente direccionados para as crianças até aos seis anos. O produto foi lançado no dia mundial da criança (1 de Junho) e nas primeiras três semanas foram abertas três mil contas. Neste momento, são abertas diariamente 300 novas contas MG Mini, tendo o número total atingido as 15 contas desde o lançamento da iniciativa. Pedro Alves, director de marketing e novos canais do Montepio Geral, explica: "O sucesso está relacionado com a originalidade da acção, nomeadamente recorrendo ao licensing das personagens do Noddy- Cidade dos Brinquedos, proporcionando uma divertida forma que os pais passaram a ter para educar as crianças na poupança, dado que cada personagem representa um diferente plano de poupança". Os presentes associados ao MG Mini funcionam como um estímulo extra à poupança. "Existe uma ligação directa entre poupar e receber os respectivos brinquedos, pois quanto mais a criança poupa, mais brinquedos poderá receber", afirma o responsável.

A moda das contas bancárias para os mais pequenos já contagiou também Tiago e João Figueiredo. Eles ainda são um palmo de gente: o primeiro tem dez anos e o segundo ainda não completou dois anos. Apesar de serem pequeninos, cada um já tem uma conta poupança. A mãe, Luzia Figueiredo, explica que todos os meses, desde há dois anos, deposita 50 euros mais o valor do abo-

Os psicólogos deixam dois conselhos aos pais para ensinar as crianças a poupar: saber dizer não e dar o exemplo.

no na conta dos filhos. Este hábito tem uma razão de ser. "Chegámos à conclusão de que poderíamos abdicar de 100 mensais no nosso orçamento mensal, e como não sabemos se no futuro poderemos continuar a dispensar esse dinheiro, decidimos constituir já uma poupança para ajudá-los nos estudos futuramente".

Esta preocupação da família Figueiredo é sentida juntos dos bancos. Para a Caixa Geral de Depósitos, que disponibiliza serviços para os mais jovens desde 1989, a grande adesão dos portugueses a estes produtos tem uma explicação: "Cremos que este comportamento se prende com a necessidade que os pais ou outros responsáveis manifestem em assegurar gastos futuros dos menores". A mesma fonte da CGD refere ainda que a maioria das pessoas preferem aplicações mais seguras.



Os 10 mandamentos da educação financeira

1 Regras de ouro para ensinar as crianças a poupar

1 Notas e moedas

No ensino básico, as crianças têm formação na escola para conhecerem o dinheiro. Em casa este conhecimento deve ser estimulado. Comece pelas moedas mostrando as diferenças entre tamanho, peso, valor e desenho. Ensine-as ainda que o dinheiro não pode ser rasgado ou molhado. A partir do momento em que as crianças sabem fazer operações de subtrair e somar, atribua-lhe pequenas tarefas como ir buscar o pão, para que possam calcular o troco a receber.

2 Gastos indispensáveis e os supérfluos

Nas idas aos supermercados transmita aos seus filhos as noções de aquilo que é caro ou barato e a separar os produtos indispensáveis (como o pão para o lanche) dos supérfluos (como um carinho de brincar). Desta forma, elas aperceber-se-ão de que os pais não podem comprar tudo e que o dinheiro tem de ser bem gerido.

3 Exemplo

O dinheiro não cai do céu e, como tal, demonstre aos seus filhos que é necessário muito esforço para ganhá-lo. Se as crianças se aperceberem de os pais são gastadores, dificilmente vão aprender a poupar. O psicólogo Vasco Soares explica ainda: "Se os pais são gastadores e consumistas mas depois dizem ao filho para ter cuidado na gestão da semanada, a mensagem sai furada. Porque aquilo que as crianças vão seguir é o comportamento dos pais".

4 Responsabilidade

A atribuição de uma semanada ou mesada são formas de responsabilizar os mais pequenos pela gestão do seu dinheiro. Mas atenção: a mesada não deverá ser muito alta, pois pode promover o gasto fácil. Vasco Soares aconselha os pais "a darem apenas o dinheiro necessário porque a criança, como não está treinada, pensa que é para gastar tudo".

5 Dizer não

As tentações de consumo são muitas e as crianças estão bem atentas a elas. Mas cabe aos pais resistir a essas tentações. Caso contrário, as crianças vão habituar-se a terem tudo o que querem e, no futuro, sentem dificuldades em com sentimentos de frustração ou fracasso. Se os seus rebentos fizerem birras porque querem um brinquedo, não ceda a esta chantagem emocional e demonstre que o comportamento delas não é eficaz.

6 Dizer sim

Tão importante como saber dizer não, é também saber dizer sim. "Não se pode privar as crianças de tudo, pois quando crescerem ou quando se virem com dinheiro vão desejar ter tudo aquilo que nunca tiveram e podem tornar-se esbanjadoras", garante o psicólogo.

7 Dinheiro e afecto

A falta de tempo para estar com os filhos leva alguns pais a compensarem esta falha com dinheiro, prendas caras, brinquedos de último modelo ou roupas de marca. Assim, a criança pensa que tudo cai do céu. O especialista Vasco Soares diz que a substituição do afecto por bens materiais é um erro comum nos pais modernos e deve ser evitado.

8 Tarefas Domésticas

Não dê dinheiro à criança em troca da execução de algumas tarefas domésticas. Caso contrário, ela passará a cobrar-lhe alguns euros para fazer a cama ou limpar a gaiola do canário. Estas tarefas são exemplos de obrigações comuns a todas as crianças e, como tal, não devem ser recompensadas.

9 Objectivos

Uma das formas de estimular a poupança nas crianças é a através do estabelecimento de objectivos como a compra de um brinquedo ou de um jogo de computador. "Ensinar uma criança a juntar dinheiro sem motivo é querer transformá-la em savina. Fixem juntos um objectivo e, caso ela gaste todo o dinheiro, não se aflija: é melhor ir à falência quando se é criança do que na idade adulta", explica Cássia D'Aquino, consultora brasileira em educação financeira.

10 Contas bancárias

A partir de uma certa idade, quando já existe um forte sentido de responsabilidade, ter uma conta bancária é positivo porque funciona como um estímulo à poupança e familiariza o adolescente com os mecanismos financeiros. Seja como for, os pais devem estar sempre atentos aos extractos bancários dos filhos, para controlarem os seus gastos.

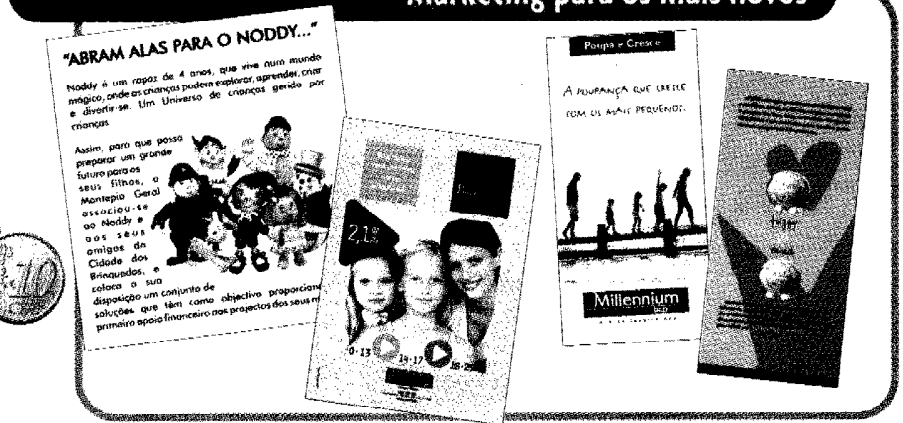
Marketing para os mais novos

As contas concebidas para os mais pequenos têm algumas vantagens em relação às aplicações dirigidas aos mais velhos. Primeiro de tudo, os limites mínimos para abertura de conta são mais baixos. No Montepio Geral, por exemplo, são necessários apenas 25 euros para abrir uma conta à ordem MG Mini. Por outro lado, e como se tratam normalmente de poupanças a longo prazo, as taxas de juro costumam ser mais atractivas em relação a um depósito tradicional. Além disso, alguns bancos, como o Millennium BCP ou a CGD, prevêem ainda prémios de permanência. A juntar a estas vantagens está também o facto da maioria das contas prever a isenção das despesas de manutenção de conta e de outras comissões.

As contas bancárias podem ser uma boa forma de habituar as crianças a poupar. Mas na opinião dos psicólogos, os jovens só devem ter autonomia para poderem movimentar a sua conta quando tiverem o seu sentido de responsabilidade estiver bem desenvolvido. Vasco Soares, psicólogo e director da Clínica Insight, aconselha os pais a vigiarem os extractos bancários para saberem como os filhos estão a gerir o dinheiro. Para o psicólogo, as contas bancárias só por si não levam a que o adolescente seja bom gestor do seu dinheiro. O especialista acredita que só faz sentir o apelo à poupança na criança se houver por trás uma base de valores muito forte, como o valor da responsabilidade e o saber gerir conflitos.

Apesar do tema da educação financeira das crianças não ser um dos aspectos que mais importante para os pais, o facto é que uma educação financeira deficiente pode ter consequências nefastas no futuro: "Uma criança que tem tudo sem precisar de fazer qualquer esforço, no futuro vai ter dificuldades em lidar com o fracasso e a frustração. Vai ser um adulto que não está habituado a lutar para conquistar aquilo que quer e pode ter dificuldades em arranjar e manter um emprego para ganhar dinheiro para o dia-a-dia", explica Vasco Soares. Por isso mesmo, o especialista deixa dois conselhos aos pais: saber dizer não e dar o exemplo. "Se os pais são gastadores e consumistas mas depois dizem ao filho para ter cuidado com a mesada, a mensagem sai furada".

Fernando Castro sabe bem do que o psicólogo fala. Com treze filhos, o engenheiro tem de ter pulso firme nos gastos lá de casa, mas confessa que a tarefa não é fácil: "Custa muito educar os filhos na temperança, porque as tentações são muitas e o apelo consumismo também", desabafa. Apesar disso, o presidente da APFN não se lembra que alguma vez um dos filhos tenha feito uma birra porque queriam o brinquedo da moda. "Sempre partilhámos as nossas dificuldades com eles e o clima de contenção de despesas em que vivemos ajudou-os a perceber quais são as diferenças entre as despesas indispensáveis e as despesas por gozo". Como não há dinheiro para mesada, os filhos de Fernando Castro, cedo de habituaram a trabalhar para adquirirem aquilo que tanto desejavam mas que a carteira do pai não podia comprar: ou dando explicações, ou aulas de música, ou fazendo babysitting. "Começaram desde muito cedo aprender qual é a taxa de câmbio entre o suor do trabalho e o dinheiro", refere Fernando Castro. A tática teve os seus resultados: habituados a lutar pelas coisas que queriam, desenvolveram o espírito de iniciativa, aprenderam a fazer orçamentos e a angariar clientes. Hoje, vários filhos da família Castro são empresários. ●



APLICAÇÕES FINANCEIRAS PARA CRIANÇAS - OFERTA DOS BANCOS

Produto	Categoria	Idade	Valor Mínimo de Subscrição	Taxa de juro
Montepio Geral ¹				
▶ MG Mini	Conta à ordem	0 aos seis anos	25 euros	5000 a 20000 euros - 0,10 %; + 20000 euros - 0,19%
▶ MG Mini Super Poupança	Depósito a prazo	0 aos 6 anos	125 euros	2%
▶ MG Mini Super Seguro	Seguro de Capitalização	Mais de 18 anos	Depende da periodicidade das entregas	2,25 % (taxa mínima garantida)
Santander				
▶ Super Conta Mesada ²	Conta à ordem	0 aos 13 anos	25 euros	
▶ Super Conta Jovem	Conta à ordem	14 aos 20 anos	25 euros	
▶ Conta Poupança Jovem	Depósito a prazo	0 aos 20 anos	Não há mínimo de subscrição. Entregas iguais ou superiores a 25 euros	TAE (Taxa Anual Efectiva) - 0,401%
Banco Espírito Santo				
▶ Conta Poupança Júnior	Depósito a prazo	0 aos 12 anos	Subscrição - 100 euros, entregas iguais ou superiores a 20 euros	Euribor 6 meses + 2 %
▶ Capitalização Júnior	Seguro de capitalização	A subscrição tem de ser feita por uma pessoa com mais de 18 anos	Subscrição - 100 euros, entregas iguais ou superiores a 100 euros	Taxa mínima garantida - 2%; Participação nos resultados e prémio de permanência
▶ Poupança Crescente Júnior	Depósito a prazo	0 aos 12 anos	100 euros	Taxa média anual nominal bruta - Até 2,05%
▶ Plano BES Júnior ³	4 produtos: depósito a prazo, linha de financiamento, seguro de capitalização e Seguro Renda Júnior	4 aos 8 anos	2500 euros	
Millennium BCP				
▶ Conta Jovem	Conta à Ordem	0 aos 25 anos	50 euros	
▶ Poupança Jovem	Depósito a Prazo	Até aos 30 anos	Subscrição - 50 euros, Entregas mínimas de 25 euros	A TANB - 1,125%; prémio de permanência de 0,125%/semestre, até ao máximo de 0,50 %
▶ Poupa e Cresce	Seguro de Capitalização	A partir dos 14 anos	2500 euros	2,4 % é o valor da taxa mínima garantida.
▶ Fundo Millennium Curto Prazo	Fundo de Tesouraria	Não existem limites de idade para a subscrição deste produto	500 euros	No último ano, a taxa efectiva anualizada (TEA) situou-se nos 1,02 %
Caixa Geral de Depósitos				
▶ Conta Caixa Crescer	Conta à Ordem	0 aos 14 anos	100 euros	Taxa nominal bruta - 0,5%
▶ Conta Caixa Jovem	Conta à Ordem	15 aos 25 anos	100 euros	Taxa nominal bruta - 0,5%
▶ Conta Caixa Futuro	Depósito a prazo,	8 aos 25 anos	125 euros, com entregas superiores a 50 euros	Taxa nominal bruta - 1,5%, prémio de permanência de 0,0625%/ano.
▶ Conta Caixa Projecto	Depósito a prazo	0 aos 25 anos	125 euros, com entregas superiores a 50 euros	< 5 mil euros: taxa nominal bruta - 1,3%. > 5 mil euros: taxa nominal bruta - 1,65%
Banco Português de Negócios				
▶ Conta à Ordem Com Futuro	Conta à ordem	0 aos 17 anos	25 euros	Taxa nominal bruta - 0,75%
▶ Conta Mealheiro Com Futuro	Depósito a prazo	0 aos 17 anos	100 euros	Taxa nominal bruta - 1,1%
▶ Poupança com Futuro ⁴	Depósito a prazo	0 aos 17 anos	250 euros	Taxa nominal bruta - 1,625%
Banif				
▶ Banifuturo	Conta à ordem, depósito a prazo e seguro de responsabilidade civil	Dos 0-13 anos dos 14-17 anos e dos 18-25 anos	Abertura conta à ordem - 50 euros Conta Poupança Banifuturo - 125 euros entregas - 12,5 euros/mês	A taxa nominal bruta é de 2,10%

¹ Para este segmento, o Montepio Geral tem ainda o seguro MG Tripla Protecção e outras aplicações financeiras para as crianças dos 7 aos 14 anos, e para os adolescentes a partir dos 15 anos. Por uma questão de espaço, optamos por colocar apenas os produtos do MG que estão neste momento em campanha. A subscrição de qualquer um dos produtos MG Mini dá direito à entrega às figuras do Noddy em crans. No caso do MG Mini Super Poupança os mais pequenos recebem um mealheiro, e podem receber CDs, livros e bicicletas, com os melhores desenhos do Noddy. ² Um dos aspectos interessantes deste produto é a oferta de um cartão recarregável mesada aos dependentes de criança para que estes possam disponibilizar ao menor. ³ Na subscrição do Plano BES Júnior é oferecida uma viagem para duas pessoas à Disneyland Resort Paris. A instituição oferece também mealheiros desenhados pela estilista espanhola Agatha Ruiz De La Prada. ⁴ Quem abrir uma conta Poupança Com Futuro, ou referir a com 250 euros pode levar para casa uma bola autografada pelo Tigo.

ID: 11739452	Semanário Económico	Tiragem: 21248	Página: 3	■
Data: 30-09-2005		D&M	Pais: Portugal Âmbito: Especializado Perid.: Semanal	

4



Crianças

O primeiro mealheiro

Quais as alternativas existentes no mercado para assegurar um pé de meia para os seus filhos.

ID: 11739452	Semanário Económico	Tiragem: 21248	Página: 1
Data: 30-09-2005		D&M	Pais: Portugal
		Âmbito: Especializado	Área: 16,25X1,27 cm2
		Perid.: Semanal	Corte: 7 de 7

DINHEIRO Os melhores produtos de poupança para as crianças