

LORENA DAMICO COSTA DE CARVALHO

PERFIL BÁSICO DE INVESTIMENTOS & INVESTIDORES DA TERCEIRA IDADE

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, da Universidade Federal do Paraná como requisito parcial para conclusão do curso.

Professor Orientador: Adilson Antonio Volpi

**CURITIBA
OUTUBRO 2008**

TERMO DE APROVAÇÃO

LORENA DAMICO COSTA DE CARVALHO

PERFIL BÁSICO DE INVESTIMENTOS & INVESTIDORES DA TERCEIRA IDADE

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:


Orientador:



Prof. Adilson Antonio Volpi
Departamento de Economia, UFPR



Prof. Igor Zanoni Constant Carneiro Lobo
Departamento de Economia, UFPR



Prof. Mariano de Mattos Macedo
Departamento de Economia, UFPR

Curitiba, 03 de novembro de 2008.

RESUMO

Este trabalho tem o objetivo de traçar o perfil básico das pessoas da terceira idade como investidoras traduzindo assim seu comportamento, identificando as questões demográficas, como classe social, a renda familiar e as questões culturais que influenciam as decisões de investimentos. Os investidores da terceira idade no Brasil caracterizam-se pelo perfil conservador. Mesmo que as despesas mensais familiares se apresentem altas, existe a probabilidade de reserva. Ou pelo menos a necessidade de criá-la. A principal amostragem e que pede continuação do estudo de caso, é em relação ao investimento em Previdência Privada. A minoria dos idosos tem este tipo de investimento e não se beneficia de seu potencial resultado. Seja ele a remuneração incrementada através de um adicional mensal (redução do Imposto de Renda duas vezes ao ano), ou de seu patrimônio protegido de inventário em caso de um falecimento. A cada dia mais, os jovens idosos tomam conhecimento de outras opções de investimentos.

Palavras chaves: Investimentos, Investidor da Terceira Idade, Aposentadoria, Perfil do Consumidor,

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADRO 1	– POPULAÇÃO DO BRASIL POR FAIXA ETÁRIA.....	16
FIGURA 1	– DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO BRASILEIRA COM MAIS DE 60 ANOS POR REGIÃO	17
TABELA 1	– PESSOAS RESPONSÁVEIS PELOS DOMICÍLIOS ACIMA DOS 60 ANOS, POR SEXO E CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL - BRASIL	17
QUADRO 2	– POPULAÇÃO DE CURITIBA POR FAIXA ETÁRIA	18
TABELA 2	– PESSOAS RESPONSÁVEIS PELOS DOMICÍLIOS ACIMA DOS 60 ANOS, POR SEXO E CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL	18
TABELA 3	– DISTRIBUIÇÃO POR SEXO E IDADE	33
TABELA 4	– DISTRIBUIÇÃO POR NÍVEL EDUCACIONAL E SEXO	34
TABELA 5	– TIPO DE ASSESSORIA FINANCEIRA PROCURADA	34
TABELA 6	– DISTRIBUIÇÃO POR SALÁRIO / APOSENTADORIA MENSAL	35
TABELA 7	– DISTRIBUIÇÃO POR RENDIMENTO COMPLEMENTAR	35
TABELA 8	– DISTRIBUIÇÃO POR FONTE DE RENDA COMPLEMENTAR	36
TABELA 9	– DISTRIBUIÇÃO POR RENDIMENTO FAMILIAR	37
TABELA 10	– DISTRIBUIÇÃO POR DESPESAS FAMILIARES	37
TABELA 11	– DISTRIBUIÇÃO POR PATRIMÔNIO MOBILIÁRIO, IMOBILIÁRIO E FINANCEIRO	38
TABELA 12	– QUANTIDADE DE BENS	39
TABELA 13	– DISTRIBUIÇÃO DA ASSESSORIA FINANCEIRA	40

SUMÁRIO

RESUMO	i
1 INTRODUÇÃO	05
2 NECESSIDADE E PROPENSÃO A POUPAR: EMBASAMENTO TEÓRICO	07
2.1 COMO ADMINISTRAR O DINHEIRO	07
2.2 A APOSENTADORIA, PREVIDÊNCIA PRIVADA DE HOJE E DO FUTURO	10
2.3 DEMOGRAFIA NOS NEGÓCIOS	12
2.4 O INVESTIDOR, SEU COMPORTAMENTO COMO CONSUMIDOR E SUAS EXPECTATIVAS	13
3 A TERCEIRA IDADE	16
3.1 PESQUISA DEMOGRÁFICA: IDOSOS NO BRASIL	16
3.2 PESQUISA DEMOGRÁFICA: IDOSOS EM CURITIBA	18
4 O INVESTIDOR DA TERCEIRA IDADE	19
4.1 PERFIL DO INVESTIDOR DA TERCEIRA IDADE	19
4.2 ASPECTOS RELEVANTES PARA TOMADAS DE DECISÃO DE INVESTIMENTO DA TERCEIRA IDADE	20
4.2.1 Credibilidade das Instituições	21
4.2.2 Assessoria Financeira	22
4.2.3 Busca de Informação: Mídia e Literatura	23
5 INVESTIMENTOS	24
5.1 OBJETIVOS E DEMANDAS DO INVESTIMENTO	25
5.2 ALTERNATIVAS DE INVESTIMENTO DISPONÍVEIS NO MERCADO	26
5.2.1 Investimentos Financeiros	27
5.2.1.1 Poupança	27
5.2.1.2 Ativos de renda fixa	27
5.2.1.3 Fundos cambiais	28
5.2.1.4 Fundos genéricos	29
5.2.1.5 Ações	29
5.2.1.6 Previdência privada	30
5.2.1.7 Outros investimentos financeiros	31
5.2.2 Investimentos Não Financeiros	31
6 PESQUISA APLICADA: INVESTIDORES DA TERCEIRA IDADE NO BAIRRO BATEL EM CURITIBA	32
6.1 O PERFIL DO BAIRRO BATEL	32
6.2 O PERFIL DA AMOSTRA PESQUISADA	32
6.2.1 Indicadores de Idade e Sexo	33
6.2.2 Escolaridade da Amostra	33
6.2.3 Rendimento Mensal / Aposentadoria dos Pesquisados	34
6.2.4 Rendimento Complementar dos Pesquisados	35
6.2.5 Fluxo Financeiro Familiar dos Pesquisados	36
6.2.6 Patrimônio	37
6.2.7 Assessoria Financeira	40
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
REFERÊNCIAS	43
ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO	45

1 INTRODUÇÃO

O mercado financeiro observa oscilações e mudanças, políticas econômicas de contenção e de expansão. Moedas fortes e sensíveis, projetos de sucesso e fracasso. Famílias ganhando e perdendo seu patrimônio financeiro de um ano para o outro, gerando imensa insegurança e falta de tranquilidade para efetuar transações financeiras.

Os investidores da terceira idade como qualquer outro investidor têm o objetivo de valorização do capital, mas preferem aliá-los a segurança, com proteção e liquidez, mas nem sempre encontram respostas. Algumas dúvidas surgem neste momento, como onde e quando investir, qual o melhor caminho a seguir e a quem pedir ajuda.

Considerando-se que as dúvidas geradas pelo tema Investimentos são permanentes e presentes em todos os cenários econômicos, entender o perfil do investidor, analisar sua necessidade e expectativa em relação ao retorno resume-se em um problema interessante para estudo. Há serviços de consultoria que auxiliam nas tomadas de decisão, mas para cada etapa da vida, o indivíduo que se dispõe a investir tem um objetivo diferente. Abranger um público específico, a terceira idade, direciona a dúvida para a característica do perfil deste investidor e conseqüentemente das características das alternativas de investimentos por eles demandados.

Com relação às hipóteses de trabalho, deseja-se analisar o perfil dos investidores, através do tratamento e da busca do comportamento do consumidor (o investidor nada mais é do que um consumidor de produtos de investimento), relacionar o perfil e seu comportamento com as oportunidades de negócio.

Devido a necessidade de reserva como planejamento para o futuro, questões como: Como fazer esta programação? Que alternativas existem? Pedir ajuda a quem? Novamente vem a dúvida e a busca de respostas pelo caminho mais próximo, mais conhecido e de fácil acesso, os bancos, os parentes e os meios de comunicação. Este trabalho procurará contribuir para um melhor direcionamento destas questões, com o objetivo geral de traçar o perfil básico das pessoas da terceira idade traduzindo assim seu comportamento, identificando as questões demográficas, como classe social, a renda familiar e as influências culturais que

afetam as decisões de investimentos. Bem como identificar suas demandas por investimento e as alternativas disponíveis no mercado.

Com essa finalidade, os objetivos específicos traduzem-se no capítulo 2 através de referências bibliográficas que buscam identificar o comportamento do consumidor; dão embasamento teórico às necessidades e a propensão a poupar. O capítulo 3 busca reconhecer quem são, quantas são, as pessoas da terceira idade no Brasil e dentro de Curitiba. No capítulo 4 analisa-se o investidor da terceira idade e quais os aspectos relevantes para tomada de decisão de seus investimentos. O capítulo 5 explana sobre os tipos de investimentos, quais são as alternativas disponíveis no mercado. Quais são as demandas e objetivos do investimento. E finalmente no capítulo 6 tem-se a amostra de uma pesquisa aplicada em indivíduos da terceira idade para refletir e confirmar a revisão literária e pesquisa de dados contidas nesta monografia.

2 NECESSIDADE E PROPENSÃO A POUPAR: EMBASAMENTO TEÓRICO

Neste capítulo serão apresentadas as teorias de análise do consumidor, embasadas no marketing e na economia. Tendo a análise do comportamento, busca-se traçar perfis de investidor baseando-se em ensinamentos econômicos modernos. Análises geográficas e estudos demográficos, do país, de estados, das cidades, e de alguns bairros de acordo com idade, renda e patrimônio em busca de dados do CENSO e outras pesquisas que podem aplicar as perspectivas da demografia dos negócios. Princípios de Investimentos como base teórica para conceituar e classificar os objetos de estudo.

Assim na sessão 2.1 procura-se fazer uma explanação sobre a Necessidade, e a Propensão a Poupar. Como administrar melhor o seu dinheiro, de acordo com Mauro Halfeld e Grasel. Quais são as motivações de investimento, de acordo com os ciclos de vida do indivíduo.

A sessão 2.2 menciona a aposentadoria, o trabalho desenvolvido para o Banco HSBC “**O Futuro da Aposentadoria**” vincula as informações da terceira idade e suas preocupações de poupança, reserva para emergências e herança.

Em seguida a sessão 2.3 faz citação sobre a demografia os negócios, organizado por José Ribeiro S. Guimarães.

A 2.4 sobre como o investidor pode seguir os passos de um guia prático de como ganhar dinheiro com a bolsa de valores, um tipo de investimento bastante crescente, escrito por Benjamin Graham e comentado por Jason Zweig. Como se comporta o investidor como consumidor, e quais são as suas expectativas. A análise marketeira de Michael Solomon, ajuda a traçar os perfis de consumidor como investidor.

2.1 COMO ADMINISTRAR O DINHEIRO

Segundo Grasel (1996) quando se trata do modelo simplificado dos determinantes do investimento em capital fixo privado, Keynes traz uma lógica inversa da que foi pensada pela escola neoclássica. Segundo o autor, a teoria parte do pressuposto de que em se tratando de uma economia capitalista existem dois estágios econômicos diferentes que mantem dependência entre si: a produção e a

realização dos bens e serviços. Pode-se explicar da seguinte forma, toda renda é originada da venda de bens e serviços enfatizando a necessidade da produção, mesmo que haja transferência de renda no sistema financeiro.

O autor ainda destaca embasado em Keynes, que em qualquer economia capitalista uma parte desta renda é gasta para atender as necessidades dos indivíduos e outra é poupada de forma a ficar guardada ou a ser investida para produção de novas riquezas.

Nas palavras de Grasel (1996) entende-se melhor este raciocínio

Se toda a renda gerada é gasta ou em investimento ou em consumo, verifica-se o equilíbrio macroeconômico entre oferta e procura global por mercadorias e serviços, com um crescimento econômico estável. A poupança seria sempre igual ao investimento como acreditavam os neoclássicos. No entanto, as decisões de investimento e de poupança são tomadas independentemente uma da outra e por motivos diferentes. A poupança está em função da renda e esta do investimento. Todos são livres para poupar o montante que desejarem, mas a renda influencia diretamente este montante, de modo que a poupança será tanto maior quanto maior for a renda e vice-versa. O investimento, por sua vez, é a variável dinâmica, pois este determina o montante de renda e, conseqüentemente, o volume de poupança.

A partir disso pode-se entender que o investimento ao gerar determinada renda leva as pessoas a poupar (ofertar dinheiro) recebendo pelo seu investimento uma taxa igual ao investimento (procura por dinheiro). Esse processo leva a um ciclo que sai do desejo de poupar a uma taxa de investimento constante e leva a uma diminuição da demanda por bens de consumo, que leva logicamente a uma redução da taxa de lucro, que como conseqüência provoca uma diminuição no investimento, na renda e no desejo de poupar, desta forma restabelece-se o equilíbrio entre poupança e investimento, fechando este ciclo.

De acordo com Possas (apud Dathein, s/d)

O investimento é função da Eficiência Marginal do Capital (EMgK) e da taxa de juros. A EMgK, por sua vez, é função da expectativa de rendimentos derivada dos investimentos produtivos e do preço dos bens de capital, incorporando, portanto, os aspectos incerteza e expectativas, cruciais para Keynes. (...) a poupança não é determinante ou pré-requisito para os investimentos, sendo uma variável residual determinada pelas decisões de consumir e investir. A poupança é uma função da renda e a renda é uma função dos investimentos. Desta forma, são os fluxos de investimentos, financiados via crédito ou via estoques de poder de compra acumulados pelas empresas (aplicações financeiras), que aparecem como determinantes ou criadores dos fluxos de poupança.

Assim em entende-se que para o autor acima citado, baseando-se na teoria de Keynes as decisões sobre os investimentos devem ser tomadas considerando-se as expectativas em relação ao futuro.

Rossetti em sua obra de Introdução à Economia, aborda conceitos de investimentos e poupança que iniciam os entendimentos sobre mercado financeiro. A poupança é traduzida como a renda que você não destina ao consumo. É o contrário do consumo porque a poupança é o que sobra do consumo. Assim como Rossetti diz na teoria, Mauro Halfeld orienta as pessoas na prática, diariamente, sobre como se programar melhor para iniciar o processo de poupança. Orienta o futuro investidor a analisar qual o horizonte de investimento. Ou seja, o objetivo tem um prazo a ser cumprido, é necessário determinar antes de começar, qual é esse prazo.

O gerenciamento da vida financeira contribui criando melhores condições e direcionamento de poupar.

Muitos só sentem que o custo de oportunidade quando, na fase madura, depois de terem trabalhado mais de trinta anos, percebem que acumularam um patrimônio muito pequeno. Acontece que perderam a oportunidade de colocar o dinheiro para trabalhar para eles, ou seja, perderam a oportunidade de usufruir dos rendimentos de juros, aluguéis, ou de dividendos que bons investimentos proporcionam. (HALFELD, 2001, p. 12)

Ainda segundo Halfeld (2001, p. 16)

A grande maioria dos brasileiros ganha muito pouco. Vivemos em um país com uma das piores distribuições de renda do mundo. Entretanto, tenho tido a oportunidade de fazer palestras para comunidades carentes. Percebo que muitos são exemplos de pessoas humildes que conseguiram acumular patrimônios invejáveis. Qual o segredo? Empregar bem o tempo livre.

Para Halfeld (2001) o esforço extra é sempre recompensador, trabalhar em serviços extras e horários estendidos.

Educação é a melhor herança que pode ser deixada pelos pais. É a grande ferramenta para diminuição das desigualdades sociais. Há diversas pesquisas revelando forte relação entre a educação e níveis de renda. O automóvel é um dos vilões do consumo. Necessitar é diferente de desejar e as pessoas confundem muito estes dois verbos atrapalhando sua programação financeira. Estabelecer metas é um meio para não cair nas tentações do consumismo.

A compra de imóveis inspira muitos cuidados, sejam eles para investimento, ou para moradia, é um mercado que pede análise e estudo prévio. A casa própria pode impor disciplina as pessoas fazendo sacrifício suportável e compensador, trazendo tangibilidade ao investimento.

Para Guimarães (2006, p. 41)

No que diz respeito ao poder aquisitivo do mercado, é observável que a própria desigualdade na distribuição de renda também faz com que existam setores com uma renda considerável que não está comprometida diretamente com a compra de primeiras necessidades.

Outra questão importante é sobre administrar riscos, de mercado, de negócio, de crédito ou de liquidez. Seja qual for o risco observado ele fica menor quando há diversificação. “Balancear as recompensas oferecidas pelas diversas aplicações com a possibilidade de perder em cada uma”. (HALFELD, 2001, p. 86). Para investidores individuais, a tolerância ao risco determinará a composição apropriada de ativos num portfólio otimizado em termos de risco e retorno relativo às necessidades de cada indivíduo (DROMS, 1987). A falta de habilidade em se determinar efetivamente a tolerância ao risco de cada investidor pode levar a uma homogeneização dos fundos de investimento escolhidos (JOCOBS; LEVY, 1996).

Os juros e os cálculos financeiros são fatores a serem considerados sobre os investimentos. “Por isso, você não tem dúvidas de que receber R\$ 100,00 hoje é melhor do que receber R\$ 100,00 em um ano. Em outras palavras, o dinheiro tem valor no tempo”. (HALFELD, 2001, p. 114).

Montar um relatório de despesas e receitas, resultado no período aliado no controle dos gastos é uma forma de programação e controle. Fácil é mensurar grandes despesas, difícil é controlar os pequenos gastos.

2.2 A APOSENTADORIA, PREVIDÊNCIA PRIVADA DE HOJE E DO FUTURO

Existe muita fragilidade e dependência entre a população de pessoas mais velhas no mundo. A razão e a preocupação com o fato de que vivem hoje mais tempo do que antigamente, mostra a grande parcela de pessoas acima de 60 anos que permanece em seu trabalho e ainda promovem assistência a sua família. Nas economias em transição, há pessoas profissionalmente ativas aos 70 anos, mesmo

na informalidade, e menos nos setores fabris. As pessoas mais velhas dão muita assistência e apoio a seus amigos e famílias e fazem transferências financeiras substanciais para os mais jovens da família e também melhoraram as condições domésticas. Há um estudo do banco HSBC “O Futuro da Aposentadoria” que mostra que os indivíduos mais velhos dão mais do que recebem em termos de sustento às suas famílias. Na verdade, a contribuição das pessoas mais velhas é fundamental para a assistência e o sustento das famílias contemporâneas.

As implicações destas descobertas são significativas. Essa massa trabalhadora ainda gera um ativo extraordinário para a sociedade. Dentro das famílias e das comunidades, as pessoas mais velhas estão dando mais do que recebendo. Talvez, porém, as implicações sejam maiores para os indivíduos em si. Há potencial para poder manter o padrão de vida, de forma madura, saudável, ativa, e participativa, mas que exige dessas pessoas um planejamento.

A previdência privada é uma forma de planejar o futuro, é formada de benefícios definidos, contribuições definidas, garantias de sucessão de capital. Por mais que conte com taxas (de entrada, carregamento, de saída, de administração) a longo prazo trazem tranqüilidade ao investidor, que também confia na solidez da instituição. PGBLs, VGBLs, escolher o tipo de previdência depende da forma com que cada indivíduo, ou família efetiva sua vida fiscal, ou seja, como declara seu imposto de renda.

A programação deve existir, pois não há expectativa por parte dos pré-aposentados, de que seu padrão de vida diminua. E a parcela já aposentada também não sente que seu padrão de vida esteja pior do que antes. Isto é verdadeiro para cada região e não para cada país. As sociedades com economias desenvolvidas um terço acredita que seu padrão irá diminuir, e nas economias em transição apenas um quinto. Já na Ásia e Oriente Médio quase a metade tem essa expectativa. Existem exceções, mas, geralmente, nas economias desenvolvidas, a experiência das pessoas aposentadas é melhor do que os pré-aposentados têm como expectativa para si mesmos, enquanto que nas economias em transição, a experiência é de algum modo pior do que a expectativa. Contudo, mesmo nessas economias em transição, a proporção de pós-aposentados passando pela experiência de um padrão de vida pior é modesta.

2.3 DEMOGRAFIA NOS NEGÓCIOS

De acordo com Guimarães (2006, p. 09-10)

As informações sócio-demográficas podem introduzir novas perspectivas e trazer um pensamento mais estratégico para os esforços do planejamento, seja em nível público ou privado. No setor público, o planejamento dos esforços de desenvolvimento de um país requer uma visualização de maior fôlego e envergadura que tome em consideração as tendências de crescimento, de distribuição e de composição demográfica, da evolução dos recursos naturais em relação à evolução demográfica, e assim por diante. Os instrumentos demográficos poderiam também ter um papel mais direto na avaliação dos efeitos das políticas públicas sobre a situação social da população e, dessa forma, realimentar a formulação de políticas de combate a pobreza. (...) Há uma interface maior com o setor privado não somente pode tornar a participação dos estudos populacionais no processo de desenvolvimento mais relevante, mas também pode dar-lhe maior sustentabilidade. A demografia pode oferecer exemplos concretos desta simbiose desejável, ajudando a fazer a ponte entre os estudos populacionais e o mundo dos negócios.

Assim sendo aliar a essa revisão literária, dados atualizados sobre a situação demográfica do perfil estudado é de fundamental importância.

Ainda para Guimarães (2006, p. 31)

Há uma diferença conceitual entre segmentação e focalização. Ambos termos surgem com a contestação de que os mercados são heterogêneos, consistindo de diferentes segmentos, com necessidades e comportamentos de consumo distintos. Ambos também se referem a necessidades e comportamentos de consumo distintos e à necessidade de considerar essa heterogeneidade nas estratégias de marketing. Entretanto, na linguagem de mercado, o termo *segmentação* comporta mais um sentido mais estratégico, com implicações mais amplas do que a *focalização*.

O índice de penetração (consumo em determinado estrato como porcentagem do consumo médio) é utilizado para numerar como está a utilização de tal produto em uma determinada região. As caracterizações geodemográficas de tipos de gastos (por exemplo, alimentação fora de casa, serviços bancários) o lugar de trabalho pode ser um critério relevante.

A demografia condiciona uma série de processos com relevância para o comportamento do consumidor, e conseqüentemente, para a pesquisa de mercados. Os métodos de projeção demográfica têm um valor inestimável na definição do potencial de mercado de pequenas áreas demográficas, mesmo quando para torná-

los operativos, às vezes é preciso introduzir adaptações significativas com relação a metodologia “padrão” tipicamente usadas na demografia “acadêmica”.

Segundo afirma Guimarães (2006, p. 112)

O geomarketing começou a ser utilizado no Brasil, em tomadas de decisões no varejo, franquias e serviços de utilidade pública recentemente privatizados, setor automobilístico, setor educacional, setor de bancos, etc. Para expansão, otimização de rede, pesquisas de mercado, análise de risco e mercado imobiliário.

2.4 O INVESTIDOR, SEU COMPORTAMENTO COMO CONSUMIDOR E SUAS EXPECTATIVAS

Neste item o investidor está qualificado como um consumidor de investimentos. Serão feitas análises comparativas de seu comportamento como pessoa física e suas expectativas. Os reflexos da assessoria recebida implicam diretamente na satisfação desse consumidor, que terá suas demandas atendidas ou não.

Solomon (2002, p. 24)

Conceituando o comportamento do consumidor, abrangendo uma ampla área, é o estudo dos processos envolvidos quando indivíduos selecionam, compram, usam ou dispõem de produtos, serviços, idéias, ou experiências para satisfazer necessidades ou desejos. Os consumidores assumem muitas formas, desde uma criança de 8 anos pedindo figuras POKEMON a mãe, até um executivo em grande corporação decidindo sobre um sistema de computador de vários milhões de dólares. As necessidades e desejos a serem satisfeitos vão da fome e sede até amor, status, ou ainda realização espiritual. O comportamento do consumidor é um processo. Em seus estágios iniciais de desenvolvimento, a área que freqüência era chamada de comportamento do comprador, o que refletia uma ênfase na interação entre consumidores e produtores no momento da compra. A maioria dos profissionais de marketing reconhece agora que o comportamento do consumidor é um processo contínuo, e não só o que acontece no instante em que um consumidor entrega dinheiro ou apresenta seu cartão de crédito, e em troca recebe uma mercadoria ou serviço.

Tentando conceituar quem é o investidor, ou como ele deve se comportar Graham (2003, p. 17, 31, 41) consegue combinando capacidade intelectual extraordinária com profundo bom senso e uma vasta experiência, desenvolver seus princípios centrais, os quais são pelo menos tão válidos hoje quanto o foram durante sua vida. O autor destaca que

O investidor inteligente é um realista que vende para os otimistas e compra dos pessimistas. A margem de segurança é nunca pagar um preço elevado demais, independentemente de quanto um investimento possa ser atraente – que você poderá minimizar os riscos de errar. (...) Ser um investidor inteligente simplesmente significa ser paciente, disciplinado e ávido por aprendizagem; você deve também ser capaz de controlar suas emoções e pensar por si mesmo. Esse tipo de inteligência é um traço mais de personalidade do que de cérebro. (...) Investidor defensivo é alguém interessado em segurança aliado à despreocupação.

Uma das preocupações dos investidores é ficar isento dos riscos de perdas do seu capital, ou da desvalorização do capital investido. “Para obter uma visão melhor sobre o tamanho do risco que você pode correr, pense sobre as circunstâncias fundamentais de sua vida, quando elas irão acontecer, quando elas podem mudar, e como elas podem afetar suas necessidades de dinheiro”: E assim, monta um questionário para iniciar a traçar o perfil deste investidor, e qual é a sua real necessidade.

- Você é solteiro(a) ou casado(a)? Qual a profissão de seu cônjuge ou companheiro(a)?
- Você tem ou pretende ter filhos?
- Quando é que as contas escolares começarão a chegar?
- Você vai herdar dinheiro ou terminará sendo responsável pelo apoio financeiro a pais idosos ou doentes?
- Que fatores podem atrapalhar sua carreira (se você trabalha em um banco ou em uma construtora, um salto nas taxas de juros poderá deixá-lo desempregado. Se você trabalha para um fabricante de produtos químicos a rápida elevação dos preços do petróleo pode trazer más notícias).
- Se você trabalha por conta própria, por quanto tempo negócios como o seu sobreviverão?
- Você precisa dos investimentos para complementar sua renda? (em geral as obrigações o farão; as ações, não).
- Considerando seu salário e suas necessidades de gasto, quanto dinheiro você pode se dar ao luxo de perder com seus investimentos?

“Uma vez estabelecidas as porcentagens-alvo, mude-as se sua vida mudar. Não compre mais ações porque o mercado acionário subiu, não as venda porque ele desceu. O ponto central da aborgadem de Graham é substituir a adivinhação pela disciplina.” (GRAHAM 2003, p. 127 e 128).

De acordo com Solomon (2002, p. 25, 28, 160)

Entender o comportamento do consumidor é um bom negócio. Um conceito básico de marketing sustenta que as empresas existem para satisfazer as necessidades dos consumidores. Tais necessidades só podem ser satisfeitas até onde os profissionais de marketing conseguem compreender as pessoas ou organizações que usarão os produtos e serviços que estão tentando vender e acreditar que o fazem melhor do que seus concorrentes. A resposta do consumidor é o teste decisivo para verificar se a estratégia de marketing será bem sucedida. (...) Muitos perceberam que um fator para o sucesso é construir relacionamentos entre marcas e clientes que possam durar toda a vida. Os profissionais de marketing que acreditam nesta filosofia chamada de marketing de relacionamento, interagem com os clientes de modo regular e lhes dão razões para manter um elo com a empresa ao longo do tempo. Uma outra revolução na construção de um relacionamento chega através do computador, o database marketing envolve acompanhar de perto os hábitos de compra dos consumidores e elaborar produtos e mensagens adaptados com precisão aos desejos e necessidades das pessoas a partir dessas informações. (...) A segmentação de mercado é um importante aspecto do comportamento do consumidor. Os consumidores podem ser categorizados de acordo com várias dimensões, incluindo uso de produtos demografia (os aspectos objetivos de uma população, tais como idade e gênero), e psicografia (características psicológicas e de estilo de vida). Desenvolvimentos em ascensão como a nova ênfase no marketing de relacionamento e a prática de database marketing significam que os profissionais de marketing estão muito mais sintonizados com os desejos e as necessidades de diferentes grupos de consumidores.

O campo do comportamento do consumidor é interdisciplinar; é composto de pesquisadores de várias áreas diferente que compartilham o interesse no modo como as pessoas interagem com o mercado. Essas disciplinas podem ser categorizadas de acordo com o nível de sua análise, micro (o consumidor como indivíduo), ou macro (o consumidor como um membro de grupos ou da sociedade). Para o autor, "(...) O estilo de vida de um consumidor refere-se aos modos como ele escolhe gastar tempo e dinheiro como seus valores e gostos são refletidos nas escolhas de consumo". (SOLOMON 2002, p. 160)

3 A TERCEIRA IDADE

Este capítulo apresentará o cidadão da terceira idade. Irá identificar através de pesquisa demográfica a distribuição na população brasileira e na capital paranaense.

A adoção do limitador de 60 anos para definir pessoas de terceira idade se baseou na Organização Mundial de Saúde – OMS (*apud* IBGE, 2002, p. 9):

A organização mundial da saúde – OMS - define a população idosa como aquela a partir dos 60 anos de idade, mas faz uma distinção quanto ao local de residência dos idosos. Este limite é válido para os países em desenvolvimento, subindo para 65 anos de idade quando se trata de países desenvolvidos.

Como o Brasil é considerado um país em desenvolvimento as pessoas com 60 anos ou mais formam a população da terceira idade.

É interessante notar, entretanto, que se pode dividir os anseios do público da terceira idade, enquanto este ainda exerce atividades profissionais e quando ele não exerce mais. No Brasil, a idade para aposentadoria é de 65 anos para homens e 60 para as mulheres. A tendência mostrada nas discussões ainda correntes sobre reformas na previdência é que essa idade seja elevada no futuro, portanto, ao invés de definir-se o público através de uma idade específica, o fato que pode ser levado em conta é a característica de mudança nos anseios.

3.1 PESQUISA DEMOGRÁFICA: IDOSOS NO BRASIL

Segundo o Censo de 2000 a população brasileira conta com um número de 169.872.856 de pessoas, sendo que 14.538.718 pertencem a terceira idade. Este número corresponde a 8,5% da população brasileira.

Faixa etária	Habitantes
60 a 64 anos	4.611.691
65 a 69 anos	3.579.637
70 a 74 anos	2.774.530
75 ou mais	3.572.860
Total	14.538.718

QUADRO 1 – POPULAÇÃO DO BRASIL POR FAIXA ETÁRIA

Fonte: IBGE – Censo (2000).

Estes números tem apresentado tendência de crescimento, sendo que de 1991 para 2000 este número sobe 35,59%.

A região sudeste é que apresenta maior número de idosos, corresponde a 46% da população. Em seguida vem o Nordeste com 28%, Sul com 16% Centro-Oeste e Norte com 5%. Essa proporção é mostrada na figura 1.

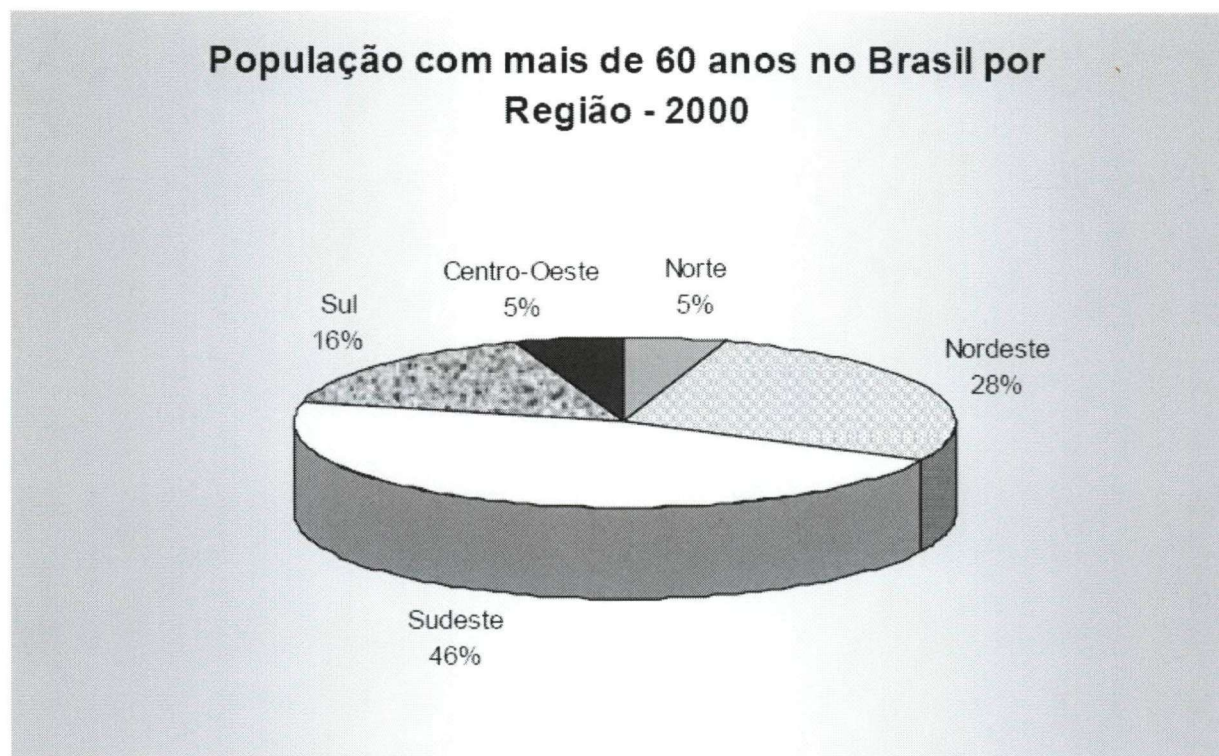


FIGURA 1 - DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO BRASILEIRA COM MAIS DE 60 ANOS POR REGIÃO
Fonte IBGE (2000).

TABELA 1 - PESSOAS RESPONSÁVEIS PELOS DOMICÍLIOS ACIMA DOS 60 ANOS, POR SEXO E CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL - BRASIL

Classes de Rendimento Nominal Mensal da Pessoa Responsável pelo Domicílio	Homens em %	Frequência de Resp.	Mulheres em %	Frequência de Resp.	TOTAL	
					%	
Sem rendimento	2,96	128.843	5,34	108.631	3,73	237474
Até 3 salários mínimos	76,91	3.339.251	83,14	1.690.451	78,9	5029702
De 3 a 20 salários min.	17,72	769.386	10,68	217.153	15,48	986539
Mais de 20 salários min.	2,39	103.886	0,83	16.966	1,89	120852
Total	100	4.341.366	100	2.033.201	100	6374567

Fonte: IBGE – Censo Demográfico 2000.

Pelos dados visualizados na tabela 1 pode-se perceber que poucos brasileiros nesta faixa etária ganham mais de 20 salários mínimos, sendo que a maioria se encontra na faixa de até 3 salários de renda mensal.

3.2 PESQUISA DEMOGRÁFICA: IDOSOS EM CURITIBA

Segundo os dados obtidos através do Censo 2000 a população de Curitiba conta com 1.587.315 habitantes sendo destes 133.619 idosos, o que corresponde a 8,42% da população, que se distribuem da seguinte maneira:

Faixa etária	Habitantes
60 a 64 anos	43.143
65 a 69 anos	33.877
70 a 74 anos	25.592
75 ou mais	31.007
Total	133.619

QUADRO 2 – POPULAÇÃO DE CURITIBA POR FAIXA ETÁRIA

Fonte: IBGE – Censo Demográfico 2000.

Da mesma forma como no Brasil, Curitiba também apresentou um crescimento de sua população idosa. Comparando o ano de 1991 onde o número era de 93.955 com o ano de 2000, a população aumento em 42,21%.

TABELA 2 - PESSOAS RESPONSÁVEIS PELOS DOMICÍLIOS ACIMA DOS 60 ANOS, POR SEXO E CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL

Classes de Rendimento						
Nominal Mensal da Pessoa Responsável pelo Domicílio	Homens em %	Frequência de Resp.	Mulheres em %	Frequência De Resp.	%	Total
Sem rendimento	1,16	8	1,55	8	1,35	16
Até 3 salários mínimos	2,17	15	7,36	38	4,77	53
De 3 a 15 salários min.	24,20	167	41,67	215	32,93	382
De 15 a 30 salários min.	25,94	179	25,78	133	25,86	312
Mais de 30 salários min.	46,52	321	23,64	122	35,08%	443
Total	100,00	690	100,00	516	100,00	1206

Fonte: IBGE – Censo Demográfico 2000.

No Censo 2000 foram entrevistadas 1206 pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes por situação, sexo, grupos de idade e classes de rendimento nominal mensal. Em comparação com os dados da tabela 2, percebe-se que a população idosa em Curitiba tem uma distribuição de renda mais homogênea e percentualmente maior que média brasileira.

4 O INVESTIDOR DA TERCEIRA IDADE

Este capítulo identifica quem é o investidor da terceira idade e quais os aspectos relevantes para tomadas de decisão de seus investimentos.

Como o assunto relacionado ao investidor da terceira idade trata-se de um tema muito específico, existe dificuldade em buscar essas informações, ou estudo científico numerando quantas das pessoas da terceira idade possuem reservas financeiras e quais são as características destes investimentos. Por conta disso, no capítulo 6 é apresentada uma pesquisa com objetivo de identificar o comportamento em relação as escolhas de investimentos desses idosos.

4.1 PERFIL DO INVESTIDOR DA TERCEIRA IDADE

Entender o perfil do investidor da terceira idade, analisar sua necessidade e expectativa em relação ao retorno resume-se em um problema. Há serviços de consultoria que auxiliam nas tomadas de decisão, mas para cada etapa da vida, o indivíduo que se dispõe a investir tem um objetivo diferente. Abranger um público específico, a terceira idade, direciona a dúvida para a característica do perfil deste investidor e conseqüentemente das características das alternativas de investimentos por eles demandados.

Ao analisar o perfil dos investidores, tratando e buscando o comportamento do consumidor (o investidor nada mais é do que um consumidor de produtos de investimento), relaciona-se o perfil e seu comportamento com as oportunidades de negócio. Os bancos e instituições financeiras norteiam o mercado investidor tendo em vista a necessidade de manutenção de liquidez de uma parcela significativa do seu patrimônio, pois em sua maioria, já possuem o cliente como utilizador de seus serviços diários.

Quando há necessidade de esclarecimento muitas vezes o cliente procura o serviço das instituições bancárias onde possuem a conta corrente. Assim sendo, os bancos entram como auxiliares na tomada de decisão de investir atendendo as demandas específicas de manutenção, valorização e grau de liquidez de seus ativos.

De acordo com Silva (2008, p. 39)

Conhecendo o consumidor, analisa-se a formação da demanda através da remuneração do trabalho executado, o indivíduo busca saciar suas necessidades através de impulsos egoístas. Troca caracterizada por uma relação econômica, seja de produtos para consumo direto (mercadorias), ou de serviços.

4.2 ASPECTOS RELEVANTES PARA TOMADAS DE DECISÃO DE INVESTIMENTO DA TERCEIRA IDADE

Além dos recursos regulares para atendimento do orçamento recorrente para o bem estar e da manutenção de excedente financeiro de recursos mensal para atendimento de contingências / emergências, há necessidade de reserva com um futuro planejamento. A dúvida sobre como fazer essa programação, e quais alternativas existem é permanente. O auxílio é encontrado conforme o acesso as informações, os bancos, os parentes e os meios de comunicação.

As necessidades dos investidores têm muita relação com os objetivos do investidor. Muitas vezes não há necessidade atual, fazendo com que o investimento seja um projeto, ou seja, atinja um objetivo: construção, casamento, montar um negócio, comprar imóveis, viagens, carros, etc.

Segundo a ABECIP, os brasileiros não têm o hábito de poupar para deixar herança para sua família. A proporção de pessoas que poupa para dar um futuro melhor para a sua família é insignificante (0,39%). Nesse caso, as eventuais heranças deixadas para seus descendentes podem ser consideradas acidentais. A partir dos 50 anos as precauções de segurança com a saúde geram investimentos de 51% destas pessoas.

O crédito utilizado para aquisição de um bem gera um investimento. Os idosos têm menor acesso ao crédito apesar de também utilizá-lo. Assim sendo, após fazer a quitação do crédito tomado (financiamento de bens de consumo), pode-se manter uma contribuição mensal a algum tipo de investimento. A tendência de novos investimentos é menor nos idosos, mas também ocorre.

Aqueles que ainda estão ocupados (trabalhando) podem virar pequenos empresários tendo a necessidade de investimento direcionada a seu próprio negócio. Pois segundo o IBGE o crédito a novos negócios na terceira idade não é tão necessário. Essa faixa etária normalmente tem mais recursos do que os jovens.

“Para tomada de decisão é importante analisar critérios econômicos (rentabilidade dos investimentos), critérios financeiros (disponibilidade de recursos) e

critérios imponderáveis (fatores não conversíveis em dinheiro) (MOTTA; CALÔBA, 2002 p. 105)". O investidor pessoa física diferente da empresa não passa exatamente por esses passos, mas na teoria, estas etapas funcionam para ambos. A formulação do problema, a análise do problema, as buscas de alternativas e as avaliações das alternativas para especificar uma solução perfeita.

4.2.1 Credibilidade das Instituições

Uma administração capaz, vigorosa e possuidora de boas ligações comerciais e financeiras é de grande vantagem à firma. A busca de segurança futura, transparência e perenidade traduz-se através da governança corporativa inspirando confiança e cooperação, obtém eficiência interna, aumentam as vendas e também asseguram compras vantajosas e bons termos de crédito para a firma. Investidores geralmente acreditam que uma empresa capaz de vender poderá de alguma forma, controlar seus custos e operar com lucro. Há análise do nível de competição da indústria em que a empresa opera. Também dos mercados para investimentos em indústrias que enfrentarão dificuldades de vendas ou lucros em um futuro próximo (curto prazo). As instituições podem ter estoque excessivo, peculiaridades de demanda sazonal, problemas com mão de obra, ou de outras fontes, mas, em qualquer caso, poderão causar declínios dos títulos afetados. (HESS, 1927, p. 341).

Além da credibilidade das instituições há a credibilidade financeira mundial, que hoje está sendo fortemente afetada mediante a crise financeira mundial. Os recentes acontecimentos na economia americana, crise do Sub-prime, causando quebras bancárias, afetam além das taxas de juros, e crescimento mundial o crédito entre instituições.

Segundo Conde (2008), economista do banco Itaú, o mundo hoje possui basicamente três problemas fundamentais, os títulos podres dos bancos estrangeiros, dos bancos americanos, japoneses, australianos e europeus; a liquidez, dinheiro emprestado entre bancos, acabando. Ninguém empresta para ninguém, pois teme q o outro quebre. Não havendo empréstimos entre bancos e entre países, acabam emprestando muito pouco para as empresas, e para os indivíduos. Isso reflete no resultado das empresas e desempenho presente da economia. Isso é negativo. O plano aprovado pelo congresso americano visa

restaurar a credibilidade de dentro do sistema financeiro mundial. Hoje, por exemplo, os bancos brasileiros, e de outros países, não conseguem tomar dinheiro no exterior, ou conseguem com muita dificuldade, e o volume é aquém do necessário, ou seja, é um problema de credibilidade mundial, entre os bancos. A aprovação do plano tende a melhorar essa credibilidade, mas talvez não seja suficiente. Leva algum tempo para ser implementado, e leva algum tempo, a troca dos títulos podres não se dá do dia para noite, pode levar próximo de seis semanas. Supondo que isso seja feito de maneira rápida, de maneira eficiente, e que volte a credibilidade do sistema, vai demorar um pouco pra melhorar. A crise na economia americana, européia, japonesa, e próximo da asiática, australiana e dos outros países, principalmente a americana e européia, fazem a economia desacelerar.

Os números do desemprego é um indicador antecedente, mostra ao mercado o que pode estar acontecendo na economia, no PIB, que a economia pode estar entrando, pelo menos temporariamente, em recessão. (CONDE, 2008).

Todo este cenário econômico turbulento traz insegurança para o investidor, e sendo o investidor da terceira idade, mais receoso do que os demais investidores precisam sempre de muita assessoria financeira para acalmar o medo do mercado e da perda de capital.

4.2.2 Assessoria Financeira

Uma das questões importantes para a assessoria financeira é a questão tributária. Algumas pessoas, por considerarem os impostos, como um mal incurável, os relegam a um segundo plano. Verifica-se, entretanto, que estes afetam os lucros de uma maneira inversamente proporcional. Pode haver declínio na qualidade da assessoria quando o assessor não explica acontecimentos financeiros do mercado, como, por exemplo; o dividendo de uma ação pode declinar porque a companhia que a emitiu não possui uma gerência eficiente. Por outro lado pode declinar temporariamente, em um período de recessão, devido ao efeito de forças cíclicas fora do controle da empresa.

De acordo com Hess (1927, p. 337)

Pode ocorrer a má seleção do título pelo assessor; o primeiro risco frequentemente encontrado pelo investidor é a escolha imprópria do meio de investir. Alguns investidores podem assumir grandes riscos com a

esperança de obter uma renda que os compensem. A principal objeção é que a informação fornecida pode ser errada, fazendo com que o investidor, na esperança de fabulosos lucros ultrapasse o seu limite de aceitação racional de riscos.

Nos investimentos em títulos, o investidor se defronta com um problema de mudança de taxa de juros, por efeito de política governamental ou política da empresa.

A proteção contra o risco da inflação se converte em uma consideração muito importante para aqueles investidores que, pela magnitude de seus recursos estão dispostos a aceitar o risco que tal proteção inevitavelmente envolverá.

4.2.3 Busca de Informação: Mídia e Literatura

A capacidade de reunir as informações relevantes, mas também a de discernir entre diferentes escolhas financeiras, discutir questões monetárias e financeiras, planejar o futuro e responder de forma competente a acontecimentos que afetem as decisões financeiras diárias, incluindo os que dizem respeito à evolução geral da economia.

Com efeito, quer o nível de escolaridade, quer o nível de conhecimento do mercado, quer mesmo as fontes de informação habitualmente usadas pelos pequenos investidores para obter informação sobre mercados e produtos financeiros, tem impacto sobre a constituição das carteiras desses investidores, pelo menos ao nível do número de ativos diferentes que as compõe.

Como coloca Mayer (1927, p. 37)

Será que a teoria dos mercados eficientes dá a entender que ninguém pode sistematicamente ganhar muito dinheiro especulando nos mercados ativos? Claro que não. Devido a uma maior capacidade, ou por trabalharem mais puderem prever melhor, ou interpretar de maneira mais sensata do que outros as notícias que irão influir no mercado obterão lucro. Mas este lucro não é um presente; é um rendimento do seu trabalho. Claro que se poderia sempre ter um lucro elevado de maneira mais fácil tendo sorte.

5 INVESTIMENTOS

Este capítulo apresenta os objetivos e as demandas por investimentos. Quais os tipos de investimento e as alternativas existentes no mercado. Desta forma pode-se destacar como as características necessárias a um tipo de investimento voltado à terceira idade: preservação e recuperação do capital, necessidade primária; rendimento do valor investido, gerando renda; valorização do inicial aplicado.

Segundo destaca Motta, Calôba (2002, p. 34)

Considera-se investimento a situação na qual ocorre inversão de capital de alguma forma, podendo ser um projeto novo, na compra de uma empresa existente, buscando criação de valor, ou seja, recuperação do valor investido (principal) mais uma rentabilidade (taxa de juros) em um determinado prazo.

Quando se analisa um tipo de investimento, suas características podem se aproximar aos objetivos do investidor, gerando a escolha. De maneira geral, pode-se dizer que o investidor da terceira idade desejará segurança na aplicação de suas reservas e economias, boa renda e valorização e ainda um certo grau de liquidez.

É possível incluir no conceito de renda o incremento de capital que pode ser derivado do aumento de preço no mercado de títulos, dependendo dos objetivos que se deseja alcançar.

Hess (1927, p. 335, 337) explica melhor este conceito ao destacar que

A propriedade de um investimento é de manter sempre crescente o capital nele aplicado, chama-se valorização. Este fato torna-se muito importante em investimentos efetuados no âmbito de uma economia inflacionária, em que a desvalorização da moeda dilui o capital investido. Devemos, portanto, ter isso presente ao fazer a escolha do meio a investir, no qual se buscará um anteparo contra a inflação. (...) Investimentos em bens imóveis e em ações ordinárias oferecem vantagens como barreiras contra a inflação. Os primeiros, entretanto, apresentam duas desvantagens que são: necessidade de um conhecimento altamente especializado em valores de terrenos, desenvolvimento da comunidade, além de requererem um tempo considerável de gerência e impossibilidade de se fazer uma diversificação realmente adequada.

Halfeld (2001, p. 130) coloca que

Um fundo de renda fixa prefixado contém um conjunto de títulos prefixados que, do dia para a noite, passam a valer menos se houver um aumento na

taxa de juros nos novos títulos emitidos pelo Tesouro. Se você é cotista de um fundo como esse, você perde. Mas quando o Banco Central reduz as taxas de juros, o movimento oposto acontece. Assim, se houver uma tendência de queda nas taxas de juros, os fundos de renda fixa prefixados são muito mais atraentes.

5.1 OBJETIVOS E DEMANDAS DO INVESTIMENTO

Tão importante como escolher aonde investir, é determinar o objetivo do investimento. O prazo de utilização do recurso investido e qual a finalidade dele. Normalmente os investidores da terceira idade utilizam seu recurso para reservas emergenciais, sem muito destino correto no curto prazo, por isso, o investimento principal é a poupança, pela liquidez imediata, necessária em casos de doença.

Contudo existem as demandas de investimento nesta faixa etária como descreve Halfeld (2006, p. 179)

A demanda por serviços financeiros específicos e diretamente vinculados ao envelhecimento populacional também crescerá. As possibilidades de negócios nesta área se darão, principalmente, na oferta dos serviços como: seguro de longevidade, oferta de planos específicos de financiamento de seguro saúde, planejamento de aposentadoria, sistema de hipotecas reversivas, serviços de pagamento de contas e educação.

Segundo destacam os especialistas no setor, outro segmento que deve ser pensado para a terceira idade é o CRM - *Customer Relationship Management*, já que este é um movimento natural, como resposta à evolução trazida pela internet que pode atingir o público alvo de forma mais acertada. Sobre o tema destaca Guimarães (2006, p. 100):

CRM – literalmente *Customer Relationship Management* – acreditava-se que as idéias e investimentos por detrás do CRM seriam a mais inteligente resposta para sobreviver e crescer em mercados cada vez mais competitivos e *comoditizados*, e com margens de lucro cada vez menores. O Objetivo principal do CRM é criar e gerenciar um relacionamento lucrativo com cada um dos milhares clientes atendidos por uma organização. A premissa básica é que com processos e tecnologia modernos seria possível desenvolver um relacionamento personalizado com cada cliente, possibilitando otimizar financeiramente todos os investimentos que a empresa faz para conquistar e manter seus clientes.

Através do CRM muitas instituições propõem modelos de investimento para cada nicho de mercado. Assim, Graham (2003, p. 49, 79, 114) destaca

Resultados que o investidor agressivo pode esperar: é essencial que o investidor empreendedor comece com uma concepção clara de quais estratégias de ação oferecem oportunidades razoáveis de sucesso e quais não. (...) Por causa das incertezas do futuro, o investidor não pode colocar todos os seus ovos na mesma cesta, seja na cesta de títulos, apesar dos retornos altos e inéditos oferecidos por eles no passado recente, seja em um cesta de ações, apesar da perspectiva de uma inflação continuada. (...) Ademais um investidor verdadeiramente conservador ficará satisfeito com os aumentos registrados em metade de sua carteira em um mercado ascendente, enquanto ele pode ficar bastante tranquilo ao refletir sobre como está em uma posição melhor do que muitos dos seus amigos mais ousados em caso de uma queda severa.

Solomon (2002, p. 27-28) corrobora com esta idéia destacando que

Consumidores de diferentes grupos obviamente tem necessidades e desejos muito diferentes. A família e o estado civil de uma pessoa é uma outra importante Variável demográfica, pois tem um grande efeito sobre as prioridades de gastos dos consumidores. Jovens solteiros e recém casados são os que mais gostam de se exercitar, ir a bares, shows e cinemas, bem como consumir bebidas alcoólicas. Famílias com crianças pequenas são grandes compradoras de alimentos saudáveis e sucos de frutas, enquanto as famílias com apenas um dos pais e as com crianças mais velhas consomem mais alimentos pouco nutritivos.

O ciclo de vida do indivíduo faz com que suas necessidades de investimento mudem a todo momento e ciclo de vida. Poupar durante a juventude para desfrutar, consumir durante a velhice é um controle que muitos efetuam.

5.2 ALTERNATIVAS DE INVESTIMENTO DISPONÍVEIS NO MERCADO

Através do planejamento familiar pode-se obter resultados surpreendentes focando a saúde financeira dos investidores, esclarecendo dúvidas, e mostrando novas alternativas de investimentos.

Ao analisar as alternativas de investimentos disponíveis no mercado financeiro atualmente encontraram-se muitas opções além das utilizadas anteriormente. Após estabilidade da economia por mais de dez anos, onde o indivíduo que quer reservar parte de seu capital para uso tardio, já consegue se planejar de forma mais assertiva do que há mais tempo, quando a poupança e as operações de *over night* ofereciam rentabilidades atrativamente seguras.

As alternativas de investimento serão apresentadas conforme a atratividade do público em questão. De acordo com relação a sua classificação de risco,

iniciando por ativos de renda fixa, entrando em imóveis e finalizando as oportunidades em mercado de ações.

5.2.1 Investimentos Financeiros

As taxas de administração dos investimentos financeiros variam de acordo com a instituição financeira emitente. Nos fundos, a legislação vigente diz que o imposto deve ser cobrado sobre a rentabilidade e ocorrer a cada seis meses (nos meses de maio e novembro) e/ou no resgate do fundo. A forma regressiva para cálculo do IR serve tanto para os fundos, como para os produtos financeiros. Até seis meses o IR é de 22,5%, de seis meses a um ano o IR reduz para 20%; até um ano e meio 17,5%; e após dois anos entram na menor alíquota, de 15% sobre o rendimento. A poupança não tem tributação de imposto de renda.

5.2.1.1 Poupança

A forma mais popular de investimento, com remuneração mensal a partir da taxa referencial (TR), que supre a inflação e oferece um pequeno retorno além dela. A remuneração é mensal, ou seja, só apresentada após 30 dias do recurso depositado sem movimentação.

5.2.1.2 Ativos de renda fixa

Os ativos de renda fixa podem ser de papéis públicos, ou privados, pré ou pós-fixados. Os títulos privados são emitidos por empresas privadas, com o intuito de financiar as mesmas, ou seja, quando se compra um título privado está emprestando os recursos a elas. Da mesma forma funcionam os títulos públicos, empresta-se o recurso investido ao governo. A remuneração é baseada na taxa de juros vigente no país, a Selic, que afeta diretamente o CDI (índice correspondente as taxas de empréstimo entre bancos).

Fundos de Renda Fixa: fundo de investimento que opera com vários investidores, dentro de um banco, formando um patrimônio líquido com a soma de todos os valores depositados. Na forma de condomínio, os investidores compram cotas do fundo, esperando que elas valorizem. O gestor do fundo aplica os recursos dos investidores em ativos (títulos públicos) de forma a aumentar o retorno e

minimizar o risco da carteira do fundo. Eles são referenciados de acordo com um índice, por exemplo, o CDI, o dólar, o Ibovespa. Estão dentro da categoria dos conservadores, mantém parte de sua carteira Pré-Fixada, ou seja, de acordo com a gestão do fundo, ele pode acompanhar ou superar o índice CDI.

Os Fundos Referenciados DI estão atrelados à variação do CDI, tem perfil conservador e rentabilidade diária. Pós-fixados acompanham diretamente a variação do índice.

Além dos fundos de investimento, o investidor pode contar com títulos exclusivamente emitidos por Instituições Financeiras privadas, que são os CDBs. Certificados de Depósitos Bancários, que tem objetivo de financiar a IF, sendo uma das principais fontes de receita dos bancos. Eles podem ser Pré ou pós-fixados, como os fundos. A tributação destes, ocorrem apenas no momento de vencimento dos títulos, ou no momento do resgate. Esta é uma modalidade bastante atraente para este momento da economia. Os bancos pagam um percentual do CDI (para os pós-fixados) e os títulos chegam a ter 10 anos de validade, ou seja, não há necessidade de reaplicação e pagamento de IR enquanto aplicados. Esta modalidade trabalha com juros compostos, sobre o valor que não tem de tributação, trazendo resultado benéfico no longo prazo.

Existem outras formas de investimento, menos utilizadas pelos investidores da terceira idade, por este motivo não serão detalhadas neste capítulo, mas também estão disponíveis para aquele investidor que quer diversificação e possui mais informações e tolerância ao risco do que a maioria. São eles, as Debêntures (títulos com garantia das empresas, conta com os riscos de seus balanços); os títulos do Tesouro Direto (LTN, LTF, NTN, títulos que compõe os fundos DI, para serem adquiridos separadamente necessitam de valores superiores ao dos fundos, e possuir cadastro na corretora de valores).

5.2.1.3 Fundos cambiais

Existem para pessoas que precisam proteger seu patrimônio das variações cambiais, ou seja, indexados a moeda que tem como referência. A remuneração ocorre de acordo com a valorização ou desvalorização do câmbio. O termo de proteção utilizado no mercado é o *hedge*.

5.2.1.4 Fundos genéricos

Existem fundos genéricos, que possuem liberdade de decidir como investir, ou seja, podem incluir na carteira do fundo até 49% de ações. Pré-fixado totalmente é um exemplo de não referenciado. Estes fundos podem ser utilizados como diversificação e objetivando remuneração superior aos conservadores (sem risco); mas como oferecem variações, ou seja, oscilações na rentabilidade, podendo dar resultado negativo, não faz parte das preferências da terceira idade. Ainda na categoria mais agressiva, e para investidores que pretendem diversificar o risco do seu investimento há os Fundos Derivativos, que buscam superar a variação do CDI, atuando em mercados diferentes, independentemente da alta ou baixa das bolsas de valores. Os fundo multicarteras, também conhecidos como multimercados, compõe além de ações, derivativos.

5.2.1.5 Ações

O mercado acionário é temido por muitas pessoas acima dos 60 anos, por terem tido em seu histórico da economia, crises que muitos não superaram, e preferem nem se aproximar da emoção de ter seu patrimônio reduzido, ou zerado. Mesmo assim, há um pequeno grupo, que entende tanto de mercado financeiro, que fazem da corretora de valores, e das agências bancárias parte de sua vida. Vão conversar com os assessores financeiros, gerentes de banco e corretores, dando-lhe aulas sobre as empresas e papéis negociados. As ações são títulos negociáveis de renda variável que representam a menor parcela do capital de uma empresa. São frações de uma empresa, que ao comprá-los o investidor está possuindo pedaços da instituição. A participação nestas empresas é recebida através de dividendos, participação nos lucros das empresas, paga aos sócios (acionistas). As ações podem ser de dois tipos, preferenciais ou nominativas. As primeiras dão direito à voto, e as segundas têm preferência no recebimento dos dividendos.

O investidor da terceira idade não é um investidor especulativo, sendo assim, uma das razões de fazer o investimento neste segmento é a preferência pelo recebimento de dividendos. Novamente a vontade de ter um rendimento extra mensal, aliado ao risco dele não ocorrer, e neste mercado, a probabilidade destas variações, ocorre com muito mais freqüência do que no mercado imobiliário. Há o

risco de mercado, que afeta a economia global, não depende da escolha de um papel ou outro, mas da economia mundial. O risco do papel, ou seja, do desempenho da empresa, dos seus resultados e da administração dela. Há especulação em cima das notícias, fatores que influenciam o preço das ações além do desempenho da empresa. A bolsa de valores de São Paulo, (Bovespa) negocia estes papéis e é medida por um índice, chamado ibovespa, que reflete as negociações feitas durante o dia. Tanto os papéis como a bovespa, podem sofrer variações de 0,1; 2; 4; até 10% num só dia, para cima, ou para baixo. No Brasil, apenas um percentual das pessoas são atraídas para este mercado, já nos Estados Unidos, 80 % da população investe em ações.

5.2.1.6 Previdência privada

A Previdência Privada é um dos investimentos mais atrativos ao público da terceira idade, quando se trata de parte do capital que será destinada à herança, ou melhor, a parte que será sucedida aos herdeiros, beneficiários legais ou escolhidos previamente. Muito recomendado pelos gerentes de bancos, este tipo de investimento é indicado para grandes investidores, e que além de diversificar sua carteira de investimentos possuem parte dos seus investimentos com bastante liquidez e em algum imprevisto, ou situação emergencial, podem dispor de valores além deste investido na previdência. Existem duas formas de se fazer a previdência atualmente, o PGBL, e o VGBL. A diferença básica entre as duas formas é a forma de tributação. Se o investidor é aposentado, ou não tem rendimento mensal altamente tributável, não terá benefícios no PGBL. Esse é recomendado para trabalhadores, que pretendem diminuir seu valor de imposto de renda a pagar. Existe uma vantagem fiscal, para aplicação de até 12% da renda bruta anual, pois esta aplicação entra como “despesa”, ou seja, é utilizada para desconto do imposto de renda a pagar, ou retido na fonte. O imposto será pago no resgate, sobre o valor total depositado, mas no longo prazo, esta postergação é bastante vantajosa, principalmente, se for pós-óbito, quando o investimento é retirado pelos dependentes. Já o VGBL não possui a vantagem fiscal de diminuir o imposto de renda a pagar no ano, mas também posterga o seu pagamento para a hora do resgate. Enquanto o investimento permanece aplicado, não há incidência de imposto, apenas no resgate, e sobre o rendimento. Gera juros compostos, fazendo

com que o rendimento seja superior ao fundo de investimento que tem tributação semestral. Outra vantagem fiscal é a isenção de inventário para levantamento deste capital, no caso de morte do investidor. O valor é direcionado diretamente aos beneficiários, mediante a apresentação do atestado de óbito e documentos dos recebedores.

5.2.1.7 Outros investimentos financeiros

O dólar e o ouro são outras opções de investimento utilizados na diversificação, mas com risco superior, portanto não correspondem ao foco deste trabalho.

5.2.2 Investimentos Não Financeiros

Dentro das alternativas existentes para investimento na terceira idade pode-se destacar também os investimentos não financeiros, cujo mais utilizado por esta faixa etária são os investimentos imobiliários.

Os investimentos imobiliários são umas das opções mais atrativas para este público. O momento de investir, ou seja, a aquisição de bens imóveis, como casa, terrenos, etc; traz aliado ao objetivo de valorização do capital investido, a segurança de ter uma renda extra mensal. Comprar um apartamento ou uma sala de escritório pode trazer ganhos de 0,8 a 1,2% a.m. A desvantagem deste tipo de investimento é a falta de liquidez. Se houver necessidade de descapitalizar, vendê-lo com urgência, poderá encontrar dificuldades, ou ofertas abaixo do preço justo. O risco deste investimento está atrelado também ao fato de não conseguir manter o imóvel alugado, ou seja, o rendimento mensal extra, poderá se tornar uma despesa extra. Assim como condomínio, taxa de condomínio, impostos e taxas. Na transação de compra e venda, a taxação é também elevada, a escritura, o registro no cartório de imóveis e os impostos de transmissão devem ser considerados no momento dos investimentos e “resgates” (vendas).

6 PESQUISA APLICADA: INVESTIDORES DA TERCEIRA IDADE NO BAIRRO BATEI EM CURITIBA

Conforme a dificuldade comentada no capítulo 4 deste trabalho em se obter informações e dados oficiais sobre o investidor da terceira idade foi realizada uma pesquisa como pequena amostra para obtenção de dados reais que possam ajudar a identificar características sobre esses investidores. A pesquisa foi aplicada diretamente junto a 18 clientes bancários da terceira idade, moradores do bairro do Batei em Curitiba-PR.

6.1 O PERFIL DO BAIRRO BATEI

Segundo informações da prefeitura da cidade, o bairro Batei desde o século XVIII é uma região muito importante para Curitiba. Hoje o bairro Batei é símbolo da mistura de tradição e modernidade. Os moradores antigos do bairro convivem, agora, com os novos habitantes e com o intenso fluxo de veículos e pessoas que trabalham na região. Por este motivo, a escolha do bairro para esta pesquisa, realizada por clientes e não clientes da região.

Segundo dados do IPPUC (2005) o bairro do Batei corresponde a 0,41% da área total da cidade de Curitiba, 1,76 km² (176 ha), sendo um dos menores da cidade, entre seus 75 bairros.

Em Curitiba são 1.587.315 habitantes, e no bairro Batei são 11.778. O universo estudado compreende 1986 pessoas, sendo 756 homens e 1230 mulheres (16,86% pessoas com 60 anos ou mais, residentes do Batel).

6.2 O PERFIL DA AMOSTRA PESQUISADA

Neste capítulo serão analisados os dados da pesquisa que foi realizada pela autora desta monografia via questionário (anexo 1) contendo 15 perguntas que procuram obter informações de interesse focado para o perfil do investidor e do direcionamento de seus investimentos.

Não foi feito um teste de amostragem, análise estatística para definição da amostra e parâmetros neste trabalho. Sendo assim a amostra seletiva não possui aspectos estatísticos.

6.2.1 Indicadores de Idade e Sexo

As variáveis idade e sexo foram utilizadas para estratificação da população de investidores, apresenta uma distribuição para a população, conforme a tabela 3. O grupo dos entrevistados corresponde a 64% de homens e 36% de mulheres.

TABELA 3 - DISTRIBUIÇÃO POR SEXO E IDADE DOS IDOSOS PESQUISADOS

Sexo:		
Masculino	64%	11
Feminino	36%	7
Total	100%	18
Idade:		
60 a 65 anos	31,57895	6
65 a 70 anos	21,05263	4
70 a 75 anos	10,52632	2
75 a 80 anos	15,78947	3
80 anos ou mais	21,05263	4
Total	100%	18

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

6.2.2 Escolaridade da Amostra

Os idosos da amostra residentes na região possuem alto nível de escolaridade. O morador do bairro Batei possui um nível educacional superior à média Curitibana. Neste caso podemos considerar que entre os homens não foi detectado nenhum percentual de pessoas que não tiveram estudo. Apenas 18,18% não completaram o Ensino superior, 54,54% fizeram faculdade, 27,27% foram além, com cursos de pós-graduação, mestrado, e/ou doutorado e se orgulham muito deste estudo, quando questionados, fizeram questão de informar quais os cursos e há quanto tempo atuam/atuaram em sua profissão. As mulheres estudaram menos, mas nesta região pode-se considerar também um alto nível de escolaridade. Também não detectado percentual de estudo inferior ao segundo grau, este representado por 57,14% das entrevistadas, 14,28% se graduaram, e 28,57% estudaram mais, pós-graduação, mestrado e/ou doutorado.

TABELA 4 - DISTRIBUIÇÃO POR NÍVEL EDUCACIONAL E SEXO DOS IDOSOS PESQUISADOS

NÍVEIS	Homens		Mulheres		Total	
	Em %	Freqüência de Resposta	Em %	Freqüência de Resposta	%	%
Sem Educação Formal	0	0	0	0	0	0
Primeiro Grau	0	0	0	0	0	0
Segundo Grau	0	0	57,14%	4	22,22%	4 22,22%
Superior Incompleto	18,18%	2	0	0	5,55%	2 11,11%
Superior Completo	54,54%	6	14,28%	1	11,11%	7 38,88%
Pós, Mestrado, Doutorado	27,27%	3	28,57%	2	11,11%	5 27,77%
Total	100,00%	11	100,00%	7	100,00%	18 100%

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

Conforme a coleta de informações com clientes e não clientes de uma agência bancária no bairro, 22% dos pesquisados lêem jornais e revistas habitualmente e gostam de manter-se informados. Apesar da resistência à tecnologia e da distância dos canais on-line de notícias, não há impedimento para cultura e informação.

TABELA 5 – TIPO DE ASSESSORIA FINANCEIRA PROCURADA

TIPO DE ASSESSORIA FINANCEIRA	Homens		Mulheres		Total	
	Em %	Freqüência de Resposta	Em %	Freqüência de Resposta	Total	%
Banco	81,82%	9	85,71%	6	15	83,33%
Família / Amigos	9,09%	1	28,57%	2	3	16,67%
Consultor Particular	0,00%	0	0,00%	0	0	0,00%
Dicas de Jornais / Revistas / Telejornais	18,18%	2	29%	2	4	22%
Outros	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
Nenhum	18,18%	2	0%	0	2	11%

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

6.2.3 Rendimento Mensal / Aposentadoria dos Pesquisados

Aqui é feita a correlação com a amostra pesquisada dos valores dos rendimentos mensais e/ou aposentadorias; se eles ainda possuem dependentes, se investem ou consomem, como estão distribuídas as fontes de receita e despesas da família.

A média de remuneração mensal verificada no questionário aplicado é de R\$6.000,00 proveniente de salário e, ou aposentadoria. Este morador possui

remuneração mensal acima da média Curitibana. Sendo a renda masculina superior à feminina. A renda média masculina ficou em média R\$8.454,54 e a feminina de R\$ 2.142,85. Ambos na sua maioria possuem rendimento complementar, sendo 72,77% homens e 85,82% mulheres. Isto significa que eles como provedores, as tranquilizam na sua ausência deixando mais alguma ajuda financeira em forma de aposentadoria.

TABELA 6 - DISTRIBUIÇÃO POR SALÁRIO / APOSENTADORIA MENSAL DOS IDOSOS PESQUISADOS

SALÁRIO / APOSENTADORIA	Homens Em %	Frequência de Resp.	Mulheres Em %	Frequência de Resp.	Total	%
Sem renda		0	14,29%	1	1	5,55%
Até R\$ 1.000,00	9,09%	1	42,86%	3	4	22,22%
De R\$ 1.000,00 a R\$ 5.000,00	45,45%	5	28,57%	2	7	38,88%
De R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00	9,09%	1	14,29%	1	2	11,11%
De R\$ 10.000,00 a R\$20.000,00	18,18%	2	0,00%	0	2	11,11%
Acima de R\$ 20.000,00	18,18%	2	0,00%	0	2	11,11%
Total	100%	11	100%	7	18	100%

Valor médio do salário mensal masculino: R\$ 8.454,54
 Valor médio do salário mensal feminino: R\$ 2.142,85
Média: R\$ 6.000,00

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

6.2.4 Rendimento Complementar dos Pesquisados

Na pesquisa o rendimento complementar mostra-se médio para os homens de R\$ 5.454,54 e para as mulheres de R\$ 5.000,00 ou seja, menor do que a aposentadoria.

TABELA 7 - DISTRIBUIÇÃO POR RENDIMENTO COMPLEMENTAR DOS IDOSOS PESQUISADOS

RENDIMENTO COMPLEMENTAR	Homens Em %	Frequência de Resp.	Mulheres Em %	Frequência de Resp.	Total	%
Não possuem	27,27%	3	14,29%	1	4	22,22%
Até R\$ 1.000,00	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
De R\$ 1.000,00 a R\$ 5.000,00	36,36%	4	71,43%	5	9	50,00%
De R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
De R\$ 10.000,00 a R\$20.000,00	0,00%	0	0,00%	0	0	0,00%
Acima de R\$ 20.000,00	18,18%	2	14,29%	1	3	16,67%
Total	100%	11	100%	7	18	100%

Valor médio da renda complementar masculina: R\$ 5.454,54
 Valor médio da renda complementar feminina: 5.000,00
Média: R\$ 5.277,77

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

O rendimento complementar classificado em primeiro lugar é o de aplicações financeiras em bancos, certificado de depósitos bancários (CDB), previdência privada, fundos de investimento, poupança, ações e outros, correspondem na média a 55,56% entre homens e mulheres. Representa 57,14 % do complemento feminino e 54,54% do masculino. Em seguida vêm os aluguéis, com 57,14 % para as mulheres e 36,36 % para os homens. Reconhecidamente rentável este tipo de investimento é utilizado como rendimento há muito tempo, e ainda persiste nos dias de hoje. Por mais que não seja 100% constante, e seguro, a maioria gosta de ter este investimento e não pretende se desfazer de todo ele. As mulheres não diversificam muito. Ou seja, dividem seu rendimento complementar praticamente nestas duas categorias: aplicações e aluguéis. Os homens já possuem além destas fontes, retornos de participação em empresas, recebimento de dividendos, referente à aplicação em ações, lucros de negócios ainda vigentes, fazendas, atividades rurais entre outras.

TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO POR FONTE DE RENDA COMPLEMENTAR DOS IDOSOS PESQUISADOS

FONTE DE RENDA COMPLEMENTAR	Homens Em %	Frequência de Resp.	Mulheres Em %	Frequência de Resp.	Total	%
Aluguéis	36,36%	4	57,14%	4	8	44,44%
Aplicações Financeiras	54,55%	6	57,14%	4	10	55,56%
Lucros / Dividendos	18,18%	2	0,00%	0	2	11,11%
Outros	18,18%	2	0,00%	0	2	11,11%

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

6.2.5 Fluxo Financeiro Familiar dos Pesquisados

Os entrevistados foram questionados sobre o fluxo financeiro familiar, assim como sobre sua situação patrimonial. Separadamente, primeiro o quanto recebem, depois quanto gastam e depois como está dividido seu patrimônio. Na média, o fluxo financeiro, entre despesas e receita familiar é positivo. Entre despesas da casa e a renda familiar na maior parte dos exemplos o perfil é poupador.

Os entrevistados responderam perguntas sobre o rendimento mensal da família (somando-se as rendas dos principais responsáveis econômicos em casa) e apresentaram o valor médio de receita de R\$ 10.722,21. Os homens responderam que ela é média de R\$ 11.545,45 e as mulheres responderam R\$ 9.428,57.

TABELA 9 - DISTRIBUIÇÃO POR RENDIMENTO FAMILIAR DOS IDOSOS PESQUISADOS

RENDA FAMILIAR	Homens Em %	Frequência de Resp.	Mulheres Em %	Frequência de Resp.	Total	%
Até R\$ 1.000,00	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
De R\$ 1.000,00 a R\$ 5.000,00	27,27%	3	28,57%	2	5	27,78%
De R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00	9,09%	1	28,57%	2	3	16,67%
De R\$ 10.000,00 a R\$20.000,00	18,18%	2	42,86%	3	5	27,78%
Acima de R\$ 20.000,00	36,36%	4	0,00%	0	4	22,22%
Total	100%	11	100%	7	18	100%

Valor Médio da Renda Familiar informado por homens : R\$ 11.545,45

Valor Médio da Renda Familiar informado por mulheres R\$ 9.428,57

Valor Médio da Renda Familiar: R\$ 10.722,21

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

Respondendo a pergunta que deve originar resposta, e confirmação para as sobras, os excedentes, os investimentos, aplicações financeiras, ou seja, de quanto são as despesas mensais familiares. O valor médio dos gastos mensais das famílias é de R\$ 7.277,77; sendo que os homens responderam R\$ 7.681,81 e as mulheres R\$ 6.642,85.

Ou seja, quando a pergunta é feita para as mulheres, recebe-se a informação de que gastam menos, são melhores potenciais investidoras do que os homens. Algumas famílias são mais poupadoras do que outras. Algumas gastam exatamente o que recebem, e outras conseguem reservar quantia significativa de acúmulo de capital.

TABELA 10 - DISTRIBUIÇÃO POR DESPESAS FAMILIARES DOS IDOSOS PESQUISADOS

DESPESAS FAMILIARES	Homens Em %	Frequência de Resp.	Mulheres Em %	Frequência De Resp.	Total	%
Até R\$ 1.000,00	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
De R\$ 1.000,00 a R\$ 5.000,00	27,27%	3	42,86%	3	6	33,33%
De R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00	36,36%	4	42,86%	3	7	38,89%
De R\$ 10.000,00 a R\$20.000,00	27,27%	3	14,29%	1	4	22,22%
Acima de R\$ 20.000,00	0,00%	0	0,00%	0	0	0,00%
Total	100%	11	100%	7	18	100%

Valor Médio das Despesas Familiares respondidas por homens: R\$ 7.681,81

Valor Médio das Despesas Familiares respondidas por mulheres: R\$ 6.642,85

Valor Médio das Despesas Familiares: R\$ 7.277,77

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

6.2.6 Patrimônio

Nesta região, há muitas famílias tradicionais, onde o patrimônio é formado há anos. E não se desfaz facilmente com o crescimento dos filhos e transferência dos bens; pelo contrário, vejo muitas famílias só tomarem conhecimento de parte do patrimônio, após o falecimento dos antepassados. Mesmo na terceira idade, e com a família formada, muitos ainda possuem dependentes. Os homens entrevistados, responderam que têm dependentes em 36% dos casos, e as mulheres 14,28%. Ou seja, parte da renda dos pais, é destinada a manutenção de filhos. Na falta deste provedor uma parte do patrimônio e rendimentos terá de ser desfeita, pois a maioria não possui seguro de vida correspondente, compatível com a necessidade dos dependentes.

TABELA 11 - DISTRIBUIÇÃO POR PATRIMÔNIO MOBILIÁRIO, IMOBILIÁRIO E FINANCEIRO DOS IDOSOS PESQUISADOS

PATRIMÔNIO	Homens Em %	Freqüência de Resp.	Mulheres Em %	Freqüência de Resp.	Total	%
Nenhum						
Imóvel Próprio	100%	11	71,43%	5	16	88,89%
Imóvel para Locação	45,45%	5	57,14%	4	9	50,00%
Imóvel Comercial	45,45%	5	14%	1	6	33%
Imóvel de Veraneio	45,45%	5	28,57%	2	7	38,89%
Terreno	27,27%	3	29%	2	5	28%
Sítio ou Fazenda	18,18%	2	0%	0	2	11%
Automóvel	100,00%	11	85,71%	6	17	94,44%
Aplicações Financeiras	45,45%	5	85,71%	6	11	61,11%
Previdência Privada	9,09%	1	14%	1	2	11,54%
Ações	18,18%	2	14%	1	3	17%

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

Mencionada a questão patrimonial, um investimento bastante presente é o terreno, (mais de um em muitos casos) que em proporções e valores diversos já foi considerado a melhor opção e pela pequena liquidez e pequeno risco de mercado ainda é grande parte da carteira destes investidores. O cálculo neste item foi obtido através de regra de três. Sendo 100% igual a 18, cada participante que possui o bem citado na pergunta entra no percentual.

A Tabela 11 mostra que 57,14 % das mulheres têm uma parte do seu patrimônio investido em imóveis para locação. Os automóveis fazem parte do

patrimônio, mas quase não são considerados por valor comercial, 100,00% dos homens entrevistados possuem automóveis, e 85,71% das mulheres também, mas a maioria não sabe avaliar o valor de venda e não o considera como parte dos investimentos. Estas famílias possuem mais de dois carros na garagem; desconsiderando o valor de cada bem, pois dois ou mais veículos de passeio e às vezes mais algum que faz parte da acumulação de bens.

TABELA 12 - QUANTIDADE DE BENS DOS IDOSOS PESQUISADOS

QUANTIDADE DE BENS																			Total	Média
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R		
Imóvel Residencial Próprio	1	0	1	1	0	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	19	1,05
Imóvel Residencial Locação	8	0	4	1	0	0	0	0	8	1	5	1	2	0	0	0	2	0	24	1,3
Imóvel Comercial	0	0	0	2	0	0	8	0	0	0	0	0	1	0	0	4	3	1	19	1,1
Imóvel de Veraneio	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	7	0,4
Terreno	1	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	10	1	25	1,4
Sítio ou Fazenda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0,1
Automóvel	3	1	0	3	2	1	3	1	3	3	2	1	2	1	2	3	2	3	36	2

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

Legenda: De A à G – mulheres. De H à R – homens

Falando em moradia, juntamente com patrimônio, 71,42% das mulheres possuem imóvel próprio, contra 100,00% dos homens. Já 57,14% das mulheres possuem em média mais de 5 imóveis residenciais para locação, contra 45% dos homens com média de 2,2 imóveis residenciais para locar. Aumenta este número quando se trata de imóveis comerciais, que os homens possuem em média 3,4 imóveis contra 5,25 das mulheres; 57,14 % as mulheres e 45,45% os homens contam com renda de aluguel de imóvel comercial. Veraneio ou campo, também faz parte do patrimônio estimado para os idosos deste bairro com 45,45% da população respondendo sim a esta questão.

Todo este recurso financeiro também poderá ser investido em papéis, títulos, e produtos financeiros, na maior parte dos casos, com auxílio do assessor financeiro (banco e gerente). O indivíduo procura uma forma de aplicar o dinheiro. Para guardá-lo sem que haja perda de valor (desvalorização). Ou para incrementá-lo através de algum risco, buscando um retorno através de juros e rentabilidade.

6.2.7 Assessoria Financeira

No segmento das aplicações financeiras, a assessoria financeira, divide-se em dicas de jornais e revistas (mercado), familiares e bancos (relacionamento com gerentes de investimento), uma pequena parcela se informa através da internet. A assessoria formal, bancária, representa 83,33%. Sendo 81,82% para os homens e 85,71% para as mulheres. Apenas 28,57% das mulheres e 9,09% dos homens utilizam somente a família como ajuda nesta questão. Número ainda bastante significativo, que expressa a união e tradição familiar existente no bairro.

TABELA 13 - DISTRIBUIÇÃO DA ASSESSORIA FINANCEIRA DOS IDOSOS PESQUISADOS

TIPO DE ASSESSORIA FINANCEIRA	Homens Em %	Freqüência de Resp.	Mulheres Em %	Freqüência de Resp.	Total	%
Banco	81,82%	9	85,71%	6	15	83,33%
Família / Amigos	9,09%	1	28,57%	2	3	16,67%
Consultor Particular	0,00%	0	0,00%	0	0	0,00%
Dicas de Jornais / Revistas / Telejornais	18,18%	2	29%	2	4	22%
Outros	9,09%	1	0,00%	0	1	5,56%
Nenhum	18,18%	2	0%	0	2	11%

Fonte: Pesquisa realizada pela autora da monografia

Ainda que a menor parcela do capital investido esteja em banco podemos considerar a poupança, os fundos de investimentos, as ações de empresas, os certificados de depósitos bancários (CDBs), as letras hipotecárias (LHs), bastante utilizados. Mais ou menos concentradas as aplicações de longo prazo e não inventariável (previdência privada), são a menor parte. Como previdência privada localizou-se apenas 11,54% dos idosos com este tipo de aplicação. A migração para este tipo de investimento existe e é gradual. Mas ainda há muita resistência em querer aprender a proteger seu patrimônio de inventário. Muitos idosos não pensam na morte, e no trabalho que dará dividir o patrimônio após a morte. Os idosos deste estudo de caso são na maior parte conservadores. Não consideram como parte mais importante do seu investimento a rentabilidade, e sim sua segurança.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os investidores da terceira idade no Brasil caracterizam-se pelo perfil conservador. Mesmo que as despesas mensais familiares se apresentem altas, existe a probabilidade de reserva, ou pelo menos a necessidade de criá-la.

Atingir a realidade deste investidor é aprofundar-se em suas necessidades, conhecendo as suas dúvidas as quais sempre existirão, ainda mais frente às constantes mudanças do cenário econômico. Dessa forma, após identificar as necessidades e conhecer as dúvidas do investidor juntamente com a atualização dos investimentos existentes, pode-se indicar produtos financeiros adequados ao perfil dos mesmos.

No cenário atual de instabilidade e crise financeira mundial, existem vários indicadores consideráveis, sendo os mais importantes, a inflação, os juros e a taxa de câmbio. Esses, bastante conhecidos do público em questão, pois já passou muitas vezes por muitas mudanças de cenário econômico. Por este motivo, não se sentem suficientemente confortáveis para entender a diferença do que já aconteceu com seus investimentos até hoje das perspectivas futuras. Por mais que a economia brasileira continue crescendo, com menor velocidade (impacto pela redução de crescimento mundial), e os investimentos tragam diversificações de acordo com o cenário, o conservadorismo impera. Cabe ao assessor mostrar a possibilidade de diversificar e ousar conhecer novas alternativas de investimentos. A segurança atualmente existente no investimento em previdência privada é a maior possível como foi visto no item 5.2, não é abalada pela quebra de instituições, e instabilidades governamentais. Esta é uma oportunidade de ampliar esta fatia de mercado. Pode ocorrer uma migração gradual de parte das poupanças para este segmento.

Ao observar o comportamento das pessoas dentro das mudanças de cenário econômico mantém-se o mesmo raciocínio, os serviços financeiros estão voltados a orientar sobre as possíveis mudanças e realocações nos investimentos, deixando o investidor menos preocupado sobre a necessidade de tomada de decisão. A decisão final é sempre do investidor, mesmo que precise de acompanhamento, orientação e assessoria. Sendo assim, ele só deixa a cautela de lado, de acordo com as orientações recebidas. Faz aquilo que sempre soube fazer, por um período maior, como comprar e vender imóveis, que no pior dos cenários, ainda pode ter obtido

algum resultado positivo.

A estimativa de vida brasileira tem aumentado ao longo dos anos, com isso a faixa da população acima de 60 anos muitas vezes ainda se encontra na ativa no mercado de trabalho, sendo desta forma um campo profícuo para assessoramento financeiro, já que é claro para todos que estando trabalhando estes terão renda, mas também terão despesas crescentes que necessitam de direcionamento para investimentos e rendas futuros.

Uma possível continuação da pesquisa poderia focar o investimento em Previdência Privada. A minoria dos idosos tem este tipo de investimento e não se beneficiam de seu potencial resultado. Seja ele a remuneração incrementada através de um adicional mensal (redução do Imposto de Renda duas vezes ao ano), ou de seu patrimônio protegido de Inventário em caso de um falecimento, a principal indicação para o idoso. Um aumento na amostragem da pesquisa aplicada, e a diversificação de bairros estudados, assim como a segmentação por outros níveis de renda podem trazer um outro horizonte de estudo.

REFERÊNCIAS

ABECIP. **Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança**. Disponível em <<http://www.abecip.org.br>>. Acesso em 05 de outubro de 2008.

BARNEWALL, Marilyn MacGruder. **Alocações de Ativos para o Investidor Pessoa Física**. Tradução da reunião. Rio de Janeiro: ABAMEC, 2000.

BRITTO, Daniel Pitelli. **Empreendimentos para o Público da Terceira Idade: Diretrizes para a Formatação do Produto**. Dissertação de mestrado à PUC, Engenharia. Curitiba: PUCPR, 2005.

CONDE, Flávio. **Papo Economia**. Disponível em: <<http://www.itautrade.com.br>>. Acesso em 27 de outubro de 2008.

DATHEIN, Ricardo. **Macroeconomia keynesiana: uma interpretação nos 70 anos da “Teoria Geral”**. Disponível em: <<http://www.pucrs.br/face/ppge/anpecsul/area1-1-4.pdf>>. Acesso em 05 de outubro de 2008.

DEARTES. **Por que Batei?** DEPARTAMENTO DE ARTES – SETOR DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES DA UFPR. Disponível em: <<http://www.artes.ufpr.br/artes/extensao/batel.htm>> Acesso em: 14 de setembro de 2007

DROMS, W. G. Investment Asset Allocation for PFP Clients. **Journal of Accountancy**, p. 114-118, abril 1987.

GRAHAM, Benjamim. **O Investidor Inteligente. Um guia prático de como ganhar dinheiro na bolsa**. 4 ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2003.

GRASEL, Dirceu. **Determinantes do Investimento no Brasil: 1980/90**. Dissertação de Mestrado. Florianópolis: UFSC, 1996. Disponível em: <<http://www.eps.ufsc.br/disserta96/grasel/index/index.htm#s>>. acesso feito em 17 de outubro de 2008.

GUIMARÃES, José Ribeiro Soares. **Demografia dos Negócios. Campo de estudo, perspectivas e aplicações**. Campinas: ABEP, 2006.

HALDFELD, Mauro. **Investimentos. Como administrar melhor seu dinheiro**. 2 ed. São Paulo: Fundamento Educacional, 2001.

HESS, Geraldo. **Investimentos e Mercado de Capitais**. Belo Horizonte: Fórum, 1927.

HSBC. **O Futuro da Aposentadoria**. Disponível em: <<http://www.hsbc.com.br/o futurodaaposentadoria>>. Acesso em 30 de maio de 2007.

IBGE. **Censo demográfico** do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em 08 de outubro de 2007.

IPPUC. **Curitiba em dados**. Curitiba: Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba, 2008.. Disponível em: <http://ippucnet.ippuc.org.br/Bancodedados/Curitibaemdados/Curitiba_em_dados_Pesquisa.asp>. Acesso em 14 de setembro de 2007.

JACOBS, B. I.; LEVY, K. N. Residual Risk: How much is too Much? **Journal of Portfolio Management**, n. 22, p.10-16, 1996.

MAYER, Thomas; JAMES, S. Duesenberry; ALBER, Z. Robert. **Moedas, Bancos e Economia**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

MOTTA, R.; CALÔBA, G. **Análise de Investimentos**. São Paulo: Atlas, 2002

PREFEITURA Municipal de Curitiba Disponível em: <<http://www.curitiba.pr.gov.br/>>. Acesso em 01 de outubro de 2007.

ROSSETI, José Paschoal. **Introdução à Economia**. 15 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

SILVA, César Roberto Leite da.; LUIZ, Sinclayr. **Economia e Mercados**. Introdução à Economia. São Paulo: Saraiva, 1995.

SILVA, Christian Luiz da Silva. **Microeconomia Aplicada**. Curitiba: Juruá, 2008.

SOLOMON, Michael R. **Comportamento do Consumidor**. Comprando, Possuindo e Sendo. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO

1) Sexo:

Masculino Feminino

2) Qual sua escolaridade?

- (a) nunca estudou
- (b) \$fundamental – até 8 serie
- (c) ensino médio – 2 grau
- (d) ensino superior completo
- (e) ensino superior incompleto
- (f) pós-graduação/mestrado/doutorado

3) Qual a sua idade?

- (a) entre 60 e 65 anos
- (b) entre 65 e 70 anos
- (c) entre 75 e 80 anos
- (d) acima de 80 anos

4) Qual sua profissão? Tempo de atuação? Continua atuando?

5) Qual a sua faixa de remuneração mensal de trabalho e/ou aposentadoria?

- (a) até R\$ 1.000,00
- (b) entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00
- (c) entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- (d) entre R\$ 10.000,00 e R\$ 20.000,00
- (e) acima de R\$ 20.000,00

6) Possui rendimento complementar? (rendimento de capital)

sim não

7) Qual a principal fonte de renda complementar?

- (a) aluguel
- (b) aplicações financeiras
- (c) lucros/dividendos
- (d) outros

8) Qual o valor da renda complementar?

- (a) até R\$ 1.000,009
- (b) entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00
- (c) entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- (d) entre R\$ 10.000,00 e R\$ 20.000,00
- (e) acima de R\$ 20.000,00

9) Qual a renda total da família?(remuneração mensal+ renda complementar+ renda de outros membros que residem juntos)

- (a) até R\$ 1.000,00
- (b) entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00
- (c) entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- (d) entre R\$ 10.000,00 e R\$ 20.000,00
- (e) acima de R\$ 20.000,00

10) Qual o valor estimado das despesas totais mensais de casa/família?

- (a) até R\$ 1.000,00
- (b) entre R\$ 1.000,01 e R\$ 5.000,00
- (c) entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- (d) entre R\$ 10.000,00 e R\$ 20.000,00
- (e) acima de R\$ 20.000,00

11) Possui dependentes?

Sim () Não ()

12) Quantos imóveis possui?

- (a) _____ residencial para uso próprio
- (b) _____ residencial para locação
- (c) _____ comercial
- (d) _____ veraneio
- (e) _____ terreno
- (f) _____ nenhum

13) Quantos veículos possui na residência?

- (a) 1
- (b) 2
- (c) 3 ou mais
- (d) Nenhum

14) Que tipo de assessoria financeira utiliza?

- (a) banco
- (b) família/amigos
- (c) consultor particular
- (d) dicas de jornais/revistas/telejornais
- (e) outros
- (f) nenhum

15) Como estão distribuídas as aplicações de suas reservas financeiras hoje?

- (a) Imóveis – Percentual do total _____%
- (b) Automóveis – Percentual do total _____%

- (c) Bolsa de valores – Percentual do total _____%
- (d) Quotas de empresas – Percentual do total _____%
- (e) Poupança – Percentual do total _____%
- (f) Produtos financeiros (CDB's, Compromissadas LH's, Debêntures...) –
Percentual total _____%.
- (g) Planos de Previdência – Percentual total _____%