
Olen, Helaine (2012), Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry

Vânia Costa



Electronic version

URL: <http://rccs.revues.org/5415>

ISSN: 2182-7435

Publisher

Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra

Printed version

Date of publication: 1 septembre 2013

Number of pages: 163-166

ISSN: 0254-1106

Electronic reference

Vânia Costa, « Olen, Helaine (2012), *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* », *Revista Crítica de Ciências Sociais* [Online], 101 | 2013, colocado online no dia 17 Fevereiro 2014, criado a 02 Outubro 2016. URL : <http://rccs.revues.org/5415>

The text is a facsimile of the print edition.



opções é equivalente a uma condição para o exercício de liberdade de escolha, não damos conta de que nem sempre saímos mais contentes com a decisão tomada, como seria de esperar, como podemos inclusive sentir mais felicidade escolhendo num contexto em que a quantidade de opções é menor.

Por fim, referimo-nos a dois exemplos impressionantes pela mescla de implicações que escolhas aparentemente privadas (consideradas individualmente ou em família) podem ter com consequências muito relevantes do ponto de vista ético, social e político. É o caso da descrição que Iyengar faz de escolhas como são as de “desligar” a máquina de um paciente (uma criança) em suporte de vida artificial ou do suicídio na terceira idade. As dimensões ética e técnica (de descrição dos processos e seus efeitos nos decisores) associadas a elementos de percepção e avaliação sob quadros culturais distintos, transmitem o sentido poderoso que a escolha assume nas nossas vidas seja para glosar o caráter individual ou coletivo da escolha, seja para salientar a sua dificuldade intrínseca. No primeiro caso, trata-se da comparação intercultural (EUA/França) sobre a responsabilidade em escolhas reais que consistem em manter ligado ou fazer desligar o suporte artificial de vida de uma criança que terá sempre, mesmo que mantida viva, profundas lesões cerebrais numa condição de total dependência. A delegação da escolha nos médicos, como sucede num caso em França, ao contrário

do que acontece num caso equivalente nos EUA em que a decisão e responsabilidade são exigidas aos pais, revela-se para estes últimos como um momento insuperável e originador de sentimentos de culpa inultrapassáveis. Embora esta experiência seja também difícil e marcante para os pais franceses, estes mostram-se mais capazes de lidar com a perda e motivados para enfrentar a vida.

O segundo caso, relativo a suicídio/ eutanásia voluntário/a, é o da escritora Jane Aiken Hodge, que decidiu e planeou suicidar-se aos 91 anos de idade, solitariamente e em segredo (armazenou durante anos os comprimidos necessários para o efeito), não obstante não ter, para a idade, qualquer problema de saúde “fatal” ou não controlado. Fê-lo, contudo, sem incorrer em qualquer delegação de responsabilidades inerentes a quem eventualmente estivesse ligado à assistência do seu suicídio. A força desta evidência (casuística neste último caso ou quase-experimental no primeiro) é essencialmente problematizadora, lembrando que, na prática, tais decisões e escolhas são feitas efetivamente e, tal como os animais ou homens em situações extremas, a percepção de que controlamos a situação e, por isso, decidimos voluntariamente, assume intensidades e formas diversas, fazendo justiça à necessidade de aceitar que “escolher é uma arte” no sentido que a autora em várias instâncias do livro sugere.

Miguel Oliveira

Olen, Helaine (2012), *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry*. New York: Portfolio Penguin, 292 pp.

Nas últimas décadas, temos vindo a assistir a transformações socioeconómicas profundas que têm conduzido a uma crescente participação das famílias nos mercados

financeiros. Com maior expressão nas economias capitalistas mais desenvolvidas, como os Estados Unidos da América e o Reino Unido, observa-se um crescente

papel do setor financeiro na mediação da provisão pública, em resultado da gradual retirada do Estado das suas funções sociais, forçando as famílias a recorrer a este setor para aceder a bens e serviços outrora providenciados pelo Estado como, por exemplo, nas áreas da educação, saúde e pensões. Esta tendência tem sido também sustentada pela degradação socioeconómica decorrente da estagnação salarial, da deterioração das condições laborais e da desigualdade na distribuição de rendimentos. Porém, as famílias também ficaram mais expostas às flutuações do ciclo económico, como ficou bem patente com a crise financeira internacional de 2007-08, que delapidou as poupanças entretanto investidas em fundos de pensões e causou a desvalorização generalizada das habitações compradas a crédito.

A severidade das consequências individuais e coletivas da crise criaram o contexto adequado para o florescimento da literatura de autoajuda financeira, que também já vai percorrendo o seu caminho em Portugal. É neste ambiente de extraordinário crescimento do setor financeiro e de crescente fragilidade financeira das famílias que o livro *Pound Foolish: Exposing the Dark Side of the Personal Finance Industry* da jornalista Helaine Olen adquire particular interesse.

Após uma breve introdução, o primeiro capítulo, intitulado “What Hath Sylvia Wrought?” remete o leitor para o período da grande depressão nos EUA e apresenta-nos Sylvia Feldman, a precursora das finanças pessoais. O segundo capítulo, “The Tao of Suze”, e o terceiro, “The Latte is a Lie”, relatam a emergência de um novo mercado editorial e os mitos propagados por dois influentes gurus financeiros, Suze Orman e David Back, respetivamente. Os restantes 6 capítulos focam-se sobretudo nos produtos e na cultura da indústria financeira. O capítulo 4 trata o complexo

plano de pensões privado, os chamados 401(k), e a cultura de comissões do setor financeiro é exposta no capítulo 5. Já o capítulo 6 desconstrói o mito da existência do investimento perfeito, enquanto o capítulo 7 explora a literatura de autoajuda dirigida às mulheres. O capítulo 8 debruça-se sobre os mitos que circundam o investimento no mercado imobiliário e, por fim, o capítulo 9 critica a opção política da educação financeira como solução para as más decisões financeiras dos consumidores. Na conclusão a autora apresenta algumas propostas para a resolução das questões abordadas ao longo do livro. No final do livro, encontram-se algumas notas que permite uma leitura fluente e ritmada dos capítulos.

Helaine Olen, autora da coluna “Money Makeover” no diário *Los Angeles Times*, e focando-se na realidade norte-americana, analisa criticamente a indústria da autoajuda financeira, estabelecendo uma ligação estreita entre, por um lado, o desmantelamento dos sistemas de provisão públicos que crescentemente transferem para o indivíduo a responsabilidade pela sua segurança financeira futura e, por outro lado, o movimento das finanças pessoais – acarinhado pela literatura da autoajuda – que reforça e legitima este processo de individualização da proteção social. Um exemplo paradigmático destas transformações diz respeito aos planos de poupança-reforma 401(k), que visam a transferência de parte do salário do trabalhador para fundos de investimento, o que se traduz num aumento do risco individual, já que o valor da reforma passa a depender do funcionamento volátil dos mercados financeiros. Por outro lado, estes planos implicam novas decisões financeiras, uma vez que compete ao indivíduo decidir quanto e em que aplicações financeiras investir, tornando imperioso um aumento da capacitação financeira, que a literatura de autoajuda procura colmatar.

Centrando-se na emergência de celebridades na área financeira com presença diária na comunicação social norte-americana, como David Bach, Robert Kiyosaki e Suze Orman, a autora chama a atenção para o ridículo das soluções apresentadas, como a promessa de enriquecimento através de pequenas poupanças diárias, ao mesmo tempo que sublinha os erros grosseiros, a fraude disfarçada, os conflitos de interesse e os efeitos perversos desta literatura. Alguns exemplos bastam para a autora ilustrar a perversidade e a inconsequência destas iniciativas. É o caso do que ficou conhecido como o “latte factor”, conselho proposto por David Back (1999) em *Smart Women Finish Rich*, o qual sugere que a aplicação financeira de pequenas poupanças diárias decorrentes da redução do consumo de frivolidades, como tomar café na famosa cadeia Starbucks, gerará retornos extraordinários. O autor defende que uma poupança diária de 5 dólares permitirá um encaixe de 2 milhões de dólares no momento da reforma. Contudo, este cálculo padece de vários erros, destacando-se o valor irrealista da taxa de retorno de 11% utilizada nos seus cálculos.

Outras recomendações terão até alimentado a bolha imobiliária norte-americana, aliciando o investimento no mercado imobiliário com a promessa de retornos “de 100% até ao infinito”, considerando-se que “investimentos de 5000 dólares cedo se transformam em lucros de 1 milhão de dólares ou mais” (Kiyosaki, 2000, em *Rich Dad, Poor Dad*). Outros autores foram mais longe, recomendando este investimento independentemente das condições socio-económicas dos investidores, e referindo explicitamente que “não é preciso muito dinheiro para fazer um pagamento inicial de uma casa”, nem tão-pouco “ter um bom crédito para comprar uma casa”, devendo-se “comprar uma casa mesmo quando se tem dívidas no cartão de

crédito” (Bach, 2006, em *The Automatic Millionaire Homeowner*). Como é hoje sobejamente conhecido, os empréstimos *subprime*, isto é, o crédito hipotecário de menor qualidade e que é sobretudo dirigido às camadas da população de mais baixos rendimentos, o qual cresceu de 9% para 40% entre 2001 e 2006, culminou no incumprimento em larga escala quando o valor das casas já não conseguia cobrir os empréstimos contraídos em resultado da desvalorização da habitação e da subida das taxas de juro.

No entender de Olen, existe um denominador comum a todas as propostas: todos os conselhos veiculados implicam o recurso à finança como forma de resolução dos problemas financeiros das famílias, quer seja através do recurso ao crédito quer ao investimento financeiro. E em alguns casos há gritantes conflitos de interesse, especialmente quando os conselhos financeiros promovem os interesses de grupos económicos particulares. Suze Orman chega mesmo a participar na campanha publicitária da *General Motors* para promover a compra a crédito de carros novos, tendo antes condenado a contração de dívida para este efeito e defendido, em alternativa, a compra de carros usados. No entanto, Orman, como lembra Helaine Olen, não se absteve de responsabilizar os consumidores pela crise financeira de 2007-08, considerando que esta se deveu à generalização de padrões de consumo excessivo.

Para além da promoção dos interesses da finança, apresentando produtos e serviços financeiros como soluções para os mais variados problemas, esta literatura veicula os valores de uma sociedade individualista que legitima esses mesmos interesses. Segundo Olen, a força motriz deste movimento é a responsabilização dos indivíduos pela sua situação financeira que assenta na ideia de que o sucesso ou

insucesso financeiro depende exclusivamente da ambição e autodisciplina do indivíduo. Não é, por isso, de estranhar que em sociedades de matriz patriarcal, esta literatura encontre nas mulheres a sua população alvo. Com efeito, o sexo feminino é frequentemente retratado como sendo financeiramente inapto e tendo uma relação demasiado emocional com o dinheiro, o que justificará as suas eventuais dificuldades na gestão das finanças pessoais. Às mulheres é, assim, pedido que pensem e atuem no campo financeiro como um homem, que sejam mais racionais e assumam mais riscos no seu perfil de investimento.

Fica, pois, claro que fatores socioeconómicos, como a deterioração das condições de vida da classe média norte-americana e o crescimento das desigualdades, incluindo entre géneros, bem como o crescente peso económico e político da finança, não são sequer abordados por esta literatura.

Mas Olen não se limita a refletir criticamente sobre a literatura da autoajuda financeira e vai mais longe, debruçando-se sobre os programas de educação financeira que visam capacitar o consumidor para uma nova realidade em que a provisão do seu bem-estar passa cada vez mais pelo consumo de produtos e serviços financeiros. Questiona esta aposta promovida pelo regulador dos mercados financeiros e pela própria indústria financeira norte-americana, considerando que estas iniciativas estão condenadas a fracassar porque os problemas com que

os consumidores estão confrontados, em resultado da retração do Estado social e da estagnação salarial, não se resolvem com literacia financeira. Pelo contrário, estes tendem a agravar-se porque, segundo Olen, a educação financeira mascara a necessidade de uma regulação mais apertada dos produtos financeiros e das suas práticas de comercialização.

No último capítulo, com o sugestivo título “We Need to Talk about Our Money”, Olen chega a defender contestações semelhantes ao fenómeno do “Occupy Wall Street” como forma de promover as reformas preconizadas. Em entrevistas posteriores ao lançamento do livro insiste que a resolução dos problemas financeiros das famílias americanas passa pelo aumento do salário mínimo nacional, pela reformulação dos planos públicos de pensões e pela intervenção do governo no setor financeiro, pouco ou nada regulado. Na senda do jornalismo de investigação e, por isso, desprovido de uma ancoragem teórica capaz de expor os mecanismos que conduziram ao peso crescente da finança, e como esta se articula com a literatura de autoajuda financeira, este livro não deixa de expor com clareza os conflitos de interesse desta indústria e a natureza fraudulenta das soluções apresentadas, que legitimam a expansão do setor financeiro e a responsabilização do consumidor pelas consequências de decisões cujos resultados nunca são da sua inteira responsabilidade.

Vânia Costa