



Preservação da fortuna de novos ricos está em alta nos EUA

Uma área que está prosperando na advocacia americana, na esteira da especialização em planejamento financeiro, é a da preservação da riqueza — não de ricos, mas de novos ricos. São aqueles que saem da pobreza, algumas vezes porque uma sorte inesperada lhes destina uma fortuna, mas que voltam a ela, por não saber administrar o dinheiro que “caiu do céu”.

Casos típicos são os de afortunados que ganham milhões na loteria. Ou recebem uma herança milionária. Mas também há aqueles que acertam em cheio na abertura de uma empresa (especialmente as tais *start-ups* tecnológicas), que é adquirida por milhões de dólares por uma grande corporação.

Casos comuns, ainda, são de esportistas que saem de uma área pobre da cidade para o estrelato internacional, quando o sucesso lhes sorri. Nos EUA, isso acontece frequentemente com jogadores de basquete, beisebol e futebol americano. Em outros países, como o Brasil, é mais frequente entre jogadores de futebol.

Em qualquer país, é comum se ver novos ricos de regresso à pobreza. É preciso salvá-los deles mesmos, diz a advogada americana Laura Kelli, que vem atuando há algum tempo nessa área, com sucesso.

Ela tem clientes que ganharam na loteria ou receberam uma grande herança. No caso da loteria, há um estudo da Faculdade de Direito de Vanderbilt, segundo o qual uma grande parte dos ganhadores que viviam com dificuldades financeiras retornarão à mesma situação um dia, porque não sabem administrar o dinheiro. “Normalmente, nem sabem quão ricos eles são”, ela diz.

Saber administrar o dinheiro não é para todos. Se por qualquer fenômeno (escolha um), todo o dinheiro do mundo fosse dividido igualmente entre os habitantes da Terra, em pouco tempo todo o dinheiro estaria de volta às mãos da pequena parcela rica da população. E os demais voltariam ao nível de sobrevivência em que se encontravam anteriormente.

Assim, a pergunta é: quem pode salvar os novos ricos deles mesmos — ou da dilapidação de suas inesperadas fortunas? Alguns advogados americanos estão dizendo que os advogados podem exercer um papel fundamental nessa área — ao mesmo tempo em que atuam em uma área em que dinheiro não falta, segundo o Jornal da ABA (*American Bar Association*).

Da riqueza à pobreza

Advogados que se especializaram em aconselhar novos ricos concordam que é um desafio ajudar um novo rico a preservar sua riqueza. O leão da Receita e quem mais possa cobrar tributos vão exigir a sua parte. Familiares e amigos irão fazer fila para pedir doações, empréstimos ou investimentos em um negócio da China, “que não tem como dar errado”, mas que será um fracasso. Ou os novos ricos quebram o próprio banco com decisões temerárias.

O advogado Marc Lamber, que se especializa em indenizações por danos físicos, muitas delas em cifras milionárias, disse ao Jornal da ABA que é preciso mais de uma reunião para apresentar ao cliente, que acaba de ganhar uma fortuna, um “desfile de horrores”, contido nas histórias de novos ricos que ouviu



durante anos de prática. “Nem sempre funciona”, ele diz. “Mas me consolo com o clichê de que você pode levar um cavalo até a água, mas não pode forçá-lo a beber”.

O objetivo desses advogados é oferecer uma orientação sólida ao cliente, cuja vida nunca mais será a mesma. “Muito dinheiro, inesperadamente, transforma a vida da pessoa, para o bem ou para o mal”, diz o advogado Eido Walny. “O objetivo do planejamento é maximizar as possibilidades de que coisas boas aconteçam e minimizar as possibilidades contrárias. Mas isso é mais fácil dizer do que fazer”.

O advogado Jason Kurland fez um nome como o “advogado da loteria”, tantos foram os clientes que o procuraram, por recomendações, em busca de ajuda para não voltarem à pobreza pelo resto de suas vidas. Ele já representou um cliente que ganhou US\$ 336 milhões na loteria e outro que ganhou US\$ 254 milhões. E diversos clientes que ganharam de US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões.

Impostos e outros gastos

Há uma frase famosa, atribuída a Benjamin Franklin, que teria escrito em uma carta, em 1789, que se referia à permanência necessária da nova Constituição do país: “Nesse mundo, nada pode ser tomado como certo, exceto pela morte e por impostos”. Assim, os advogados dizem a seus clientes que sonegar impostos não é uma boa ideia. Mas, ninguém tem de pagar mais do que o estritamente necessário.

Dessa forma, a discussão sobre impostos não é difícil. Mais difícil é colocar dentro de uma perspectiva financeira o amor que o cliente sente por familiares e amigos, que resulta em vontade de ajudá-los a viver uma vida melhor. O advogado precisa ajudá-los a fazer isso, sem que depredem sua fortuna em um ou dois anos.

Outra fonte de escoamento de fortunas são investimentos financeiros nas mãos de assessores que se preocupam mais com os próprios ganhos do que com a boa aplicação do cliente. Frequentemente, assessores financeiros ganham uma comissão sobre as vendas, por exemplo, de ações ou outros valores mobiliários.

Muitas vezes, tais vendas ocorrem em momentos inapropriados, com prejuízo para o cliente, mas com ganho para o assessor. Alguns escritórios ajudam os clientes a fazer aplicações financeiras ou trabalham com assessores financeiros e contadores (para fazer a declaração de imposto de renda), nos quais podem confiar, disse ao Jornal da ABA a advogada Sharon Klein.

Silêncio é ouro

Os advogados recomendam, fortemente, que ganhadores de loteria, de heranças e altas indenizações, que mantenham segredo sobre a grande sorte — ou até mesmo que desapareçam por algum tempo. Mas, nem todos conseguem manter segredo. Eles querem compartilhar sua inesperada fortuna com o mundo.

“Assim eles podem dizer a quem aparece com uma proposta: “Eu não posso tomar essa decisão sozinho. Você tem de falar com meu conselheiro financeiro”, diz o advogado Steve Cohen.



Por isso, sugerem aos novos ricos que coloquem sua fortuna sob administração dos advogados. Dessa forma, eles não podem tomar decisões sobre investimentos sozinhos. Quem quiser propor um investimento ao ganhador tem de discutir o assunto com o advogado, que pode analisar a proposta sem influências emocionais.

Recomendam também que o receptor de uma fortuna demore algum tempo para colocar o dinheiro em sua conta bancária, para terem tempo de planejar a administração do dinheiro e sua nova vida. Algumas vezes, é uma boa ideia mudar para um lugar onde o padrão de vida é mais alto, de forma a não “dar o que falar” em sua atual vizinhança. Nos EUA, ganhadores da loteria são vítimas de “sabichões” em bares, que provocam uma briga para apanhar e processá-los”, diz o advogado.

Valores *versus* estilo de vida

A advogada Sharon Klein disse ao jornal que uma grande preocupação de alguns pais é a de não “estragar” seus filhos, ostentando sua repentina riqueza. Eles melhoram seu estilo de vida progressivamente, dão uma mesada para os filhos na mesma medida de outras famílias.

Mas abrem um fundo (*trust*) para pagar a formação universitária. E, separadamente, outro fundo que vai liberar a cada filho uma “distribuição” aos 25 anos, outra aos 30 e outra aos 35. “Essas famílias querem que seus filhos desenvolvam uma vida em que os bons valores sejam mais importantes que o estilo de vida — em oposição a se tornarem jovens mimados e mal-educados, que não sabem como usar bem o dinheiro.

Consertando estragos

Algumas vezes, clientes são aconselhados, primeiramente, por assessores financeiros ou banqueiros inescrupulosos — ou mesmo por advogados que pensam que podem fazer de tudo na profissão, mas, na verdade, não sabem o que estão fazendo, quando se trata de gestão de riquezas. “Muitos desses advogados são os que me recomendam, no final das contas”, disse Kurkland.

Porém, muitas vezes, a recomendação vem depois que o estrago está feito. E o estrago acontece porque o cliente escolhe um advogado “baratinho” ou “amigo do amigo”, em vez de procurar um advogado especializado.

O advogado Eido Walny costuma repetir a frase “o barato sai caro” e tem um exemplo para explicar. Um cliente, antes de se casar, quis proteger seus ativos contra credores futuros e, especialmente, em caso de seu casamento, por infelicidade, terminar em divórcio.

O advogado que ele contratou, por um preço muito módico, pegou documentos de um *trust* revogável e simplesmente os revogou, para criar um *trust* irrevogável. O advogado causou inúmeros problemas de tributação, restringiu a capacidade do cliente de gerir seu dinheiro e a mudança não garantiu nenhuma proteção contra um futuro divórcio.

Kurkland e Walny explicaram que podem cobrar pela assessoria jurídica por hora de trabalho ou um honorário fixo pelo serviço encomendado. No entanto, muitos clientes preferem ajustar um pagamento mensal, para que possam ter acesso a ele a qualquer momento. O que os clientes mais querem é que os



advogados os ajudem a detectar golpes nas propostas que recebem ou em alguma transação que lhes parece interessante, eles dizem.

Contos de sucessos

Apesar do “desfile de horrores” que constitui a história de muitos novos ricos, felizmente, hoje em dia, há muitos contos de sucesso de ganhadores da loteria, herdeiros, criadores de empresas que são adquiridas por grandes corporações, recipientes de indenizações milionárias e atletas.

Os advogados dizem que muitos clientes, depois de bem orientados por advogados especializados e outros profissionais competentes, acabam se tornando “especialistas” em gestão de fortunas. “Houve um caso, em que um cliente me ajudou a explicar para um executivo de um banco nosso projeto financeiro. Me senti muito orgulhoso desse cliente”, disse Walny.

Date Created

09/01/2017