Leimberg Information Services, Inc.

Planeamento Sucessório de Steve Leimberg
Arquivo da Newsletter por E-mail –

Mensagem n.º 2507 – Data: 20 de janeiro de

2017

Assunto: Charlie Douglas: Um melhor paradigma para o património familiar e o planeamento sucessório, a busca da felicidade e a importância do capital espiritual

«Janeiro é uma altura excelente e tradicional para tomar resoluções novas e significativas. Este ano, vamos comprometer-nos a tornar o património familiar e o planeamento sucessório menos confusos, mais pessoais e a ajudar os clientes a transmitir os seus valores. Como consultores, vamos trabalhar em equipa como verdadeiros conselheiros e adotar algumas novas melhores práticas.

Quer haja ou não uma proposta do Congresso para alterar o chamado «imposto sobre a morte» este ano, devemos, ainda assim, ter em conta o atual apelo dos clientes por mudanças. De facto, existe um paradigma melhor para o património familiar e o planeamento sucessório. Devemos aos nossos clientes dar o nosso melhor para lhes disponibilizar esse paradigma; para agir verdadeiramente como conselheiros, para além de credos ou códigos.»

Encerramos a semana com o comentário de **Charlie Douglas,** que sugere um paradigma melhor para o património familiar e o planeamento sucessório, o qual inclui a busca da felicidade e a importância do capital espiritual.

Charlie Douglas, JD, CFP®, AEP®, exerce a sua atividade nas áreas de negócios, fiscalidade, planeamento sucessório e financeiro há mais de 30 anos. É titular de um J.D. pela Case Western Reserve School of Law e possui as certificações Certified Financial Planner™ e Accredited Estate Planner. Charlie é Diretor de Planeamento Patrimonial na Cedar Rowe Partners, onde se especializa em soluções e serviços de planeamento abrangentes para empresários, indivíduos com elevado património líquido e as suas famílias. Antes de ingressar na Cedar Rowe Partners, Charlie ocupou cargos de direção no Private Bank do Wells Fargo, bem como em vários escritórios de advogados e empresas de planeamento financeiro. Membro do conselho de administração da National Association of Estate Planners & Councils («NAEPC»), Charlie foi editor do «NAEPC *Journal of Estate & Tax*

e atual presidente do Comité de Trabalho em Equipa Multidisciplinar da NAEPC. É também membro do Comité Legislativo da Secção de Direito Fiduciário da Geórgia e membro do conselho de administração do Conselho de Planeamento Sucessório de Atlanta. Charlie é orador frequente em várias organizações profissionais, bem como colaborador e comentador de publicações nacionais como *o «The Wall Street Journal», o «The New York Times», a CNBC, a «Investment News», a «Kiplinger»* e *a «Forbes».*

Eis o seu comentário:

RESUMO EXECUTIVO:

Este boletim informativo foi inspirado por três acontecimentos recentes. A interação entre os três levou-me a acreditar que, neste Ano Novo, devemos considerar com franqueza a mudança do nosso paradigma relativamente ao património familiar e ao planeamento sucessório; mudar fundamentalmente a forma como o definimos e estabelecer algumas novas melhores práticas a esse respeito.

O primeiro acontecimento ocorreu durante uma conversa casual com Jay Hughes, autor de *«Family Wealth: Keeping it in the Family»,* numa noite da recente Conferência sobre Estratégias Avançadas de Planeamento Sucessório da Associação Nacional de Planeadores e Conselhos Sucessórios (NAEPC). Jay iria falar no dia seguinte sobre as dimensões do património familiar, tal como inicialmente expôs no seu livro e, posteriormente, juntamente com Charles W. Collier, consultor sénior de filantropia em Harvard, no livro deste último, *«Wealth in Families*».

O segundo acontecimento ocorreu ao participar num dos programas do Chartered Advisor in Philanthropy (**CAP®**), oferecido pelo The American College, onde a importância das ciências humanas voltou a ficar-me bem impressa.

O terceiro acontecimento ocorreu ao reler um artigo maravilhoso de **Ron Aucutt**, intitulado *«Creed or Code: The Calling of Counselor in Advising Families*», publicado pelo American College of Trust and Estate Counsel (ACTEC) Law Journal na sua edição da Primavera de 2011. Se estes três acontecimentos não se tivessem cruzado nos últimos dias, não tenho a certeza de que teria reunido coragem para partilhar os meus sentimentos abaixo, apesar de, há quase vinte anos, ter vindo a falar abertamente sobre alguns deles, como o capital espiritual.

Consigo identificar-me com as credenciais de Ron Aucutt para escrever sobre o tema do «conselheiro familiar», que ele admitiu sem rodeios serem «falsas». Ron confessa: «Eu

não faço as coisas de que vos vou falar. De um modo geral, nunca as fiz ou, quando tentei fazê-las, não as fiz muito
bem.» Suponho que todas as nossas credenciais sejam, de certa forma, falsas no que diz respeito ao tema «conselheiro familiar», e que muitas vezes não praticamos nas nossas próprias famílias aquilo que pregamos aos nossos clientes para que façam nas suas.

No entanto, há uma mensagem que merece consideração se nos limitarmos a observar os sentimentos do mercado e aquilo que os clientes procuram.
O que pensam os americanos sobre o planeamento sucessório? «Confusão» é o que melhor descreve o que os americanos sentem em relação ao planeamento sucessório, com base no Inquérito de Consciencialização sobre Planeamento Sucessório de 2016 da WealthCounsel. Três quartos dos inquiridos (74%), de facto, responderam afirmativamente quando questionados se o planeamento sucessório é um tema confuso. Embora o Tesouro e o panorama político imprevisível tenham contribuído pouco para trazer clareza ao planeamento nos últimos anos, podemos e devemos fazer melhor.

Qualquer caminho para a clareza deve começar por simplificar e redefinir o planeamento sucessório, analisando cuidadosamente os próprios ativos e valores, e procurando reforçar a «*busca da felicidade*» da família*,* destacando a importância do capital espiritual. Saibam que esta mensagem não é da «nova era»; não se trata de uma descoberta recente da ciência nascente da felicidade ou da psicologia positiva. Pelo contrário, grande parte dela reside na reconexão com a sabedoria persistente do passado — uma sabedoria que os nossos pais fundadores, São Tomás de Aquino e Aristóteles, conheciam bem. A minha esperança é que isto nos possa inspirar, de alguma forma, a oferecer um aconselhamento melhor e mais esclarecido às famílias que temos o privilégio de servir.

COMENTÁRIO:

Não sei ao certo como é que me dediquei ao planeamento patrimonial e sucessório. Sinceramente, a disciplina de Testamentos e Fideicomissos foi uma das em que tive piores notas na faculdade de Direito. Talvez haja muita sabedoria no que Bob Kirkland, membro da ACTEC, sugeriu quando afirmou: «Muitos de nós optámos por esta área de atuação com o desejo de ajudar os clientes e as suas famílias, não só nos aspetos financeiros do planeamento patrimonial familiar, mas também nos aspetos práticos, éticos e psicológicos do relacionamento com as suas famílias.»

Ron Aucutt salienta, com razão, que «os planeadores sucessórios são muito mais do que técnicos especializados em fundos fiduciários ou em fiscalidade». Ron afirma: «Somos, em muitos casos, os conselheiros da família, chamados a promover o acolhimento, a alimentação, o fortalecimento e

realização das famílias». **Jay Hughes** fala de forma semelhante em termos do conselheiro familiar «que promove a jornada de felicidade de cada membro da família rumo ao florescimento de toda a família».

Ron lembra a todos os membros da ACETC — na verdade, a todos nós no setor — que o nosso dever principal não é a proteção de ativos nem os impostos. O dever principal de todos nós, numa equipa de planeamento multidisciplinar, é colaborar eficazmente, sermos conselheiros da família, colocarmos os seus interesses em primeiro lugar e «incentivarmos o diálogo mais completo e livre dentro da família, em prol da sobrevivência e da força da família».

O que é o planeamento sucessório no património familiar?

Tendo em mente o nosso dever principal, a transição para um paradigma melhor começa com uma mudança na forma como há muito definimos o planeamento sucessório no setor do planeamento patrimonial. Sinceramente, a maioria das definições de *«planeamento* sucessório» são enigmáticas, longas, enfadonhas, centradas nos ativos e nos impostos, desatualizadas e, se as tivéssemos as tivéssemos encontrado e realmente lido antes de entrarmos na profissão, talvez tivéssemos escolhido uma área de trabalho diferente.

A título de exemplo, a Wikipédia define *o planeamento sucessório* como «o processo de antecipar e organizar, durante a vida de uma pessoa, a gestão e a disposição do seu património, tanto em vida como após a morte, minimizando simultaneamente os impostos sobre doações, sucessões, transferências entre gerações e o imposto sobre o rendimento.»

Um recurso de estudo online (Course Hero) para a Certificação **CFP®** equipara, de forma semelhante, «o planeamento sucessório ao processo de antecipar e organizar a disposição de um património, em que o planeamento sucessório se refere geralmente à organização ordenada dos ativos de um indivíduo para satisfazer da forma mais eficaz as suas necessidades económicas enquanto vivo, bem como as necessidades pessoais e económicas daqueles a quem ele possa desejar beneficiar após a morte».

Não é de admirar que três quartos dos americanos estejam confusos quanto às suas ideias sobre o planeamento sucessório. Temos enfrentado enormes dificuldades há muitos anos, de boa-fé, tentando encontrar as palavras certas para explicar às pessoas o que fazemos quando nos perguntam sobre isso em festas. Com toda a razão, tínhamos bons motivos para escolher o canto menos movimentado da sala de festas.

No contexto do património familiar, proponho a seguinte definição simplificada de **Planeamento Patrimonial e Sucessório: *«Proteger, preservar e***

***valorizar a família através da acumulação, conservação e distribuição dos seus ativos e valores*.»** Aqui, não há dúvida de que estamos a colocar em primeiro lugar o nosso dever principal para com o cliente. Para que haja uma aceitação significativa, no entanto, esta definição necessita do apoio coletivo de consultores, professores de Direito e organizações profissionais como a ACTEC, o American College e a NAEPC. Agora, vamos analisar mais de perto os ativos e valores de cada um.

***Os ativos de uma pessoa*,** como nos diz o senso comum**,** consistem tanto em ativos económicos como não económicos. «A riqueza familiar vai além da dimensão financeira», opinou Charles W. Collier. Collier prossegue citando os quatro capitais hoje bem conhecidos, que foram apresentados pela primeira vez por Jay Hughes no seu livro **Family Wealth: Keeping it in the Family**.

Os quatro capitais citados por Collier são os seguintes:

1. **Capital Humano** — refere-se aos membros individuais da família: os seus conhecimentos, talentos, espiritualidade, valores, paixões, sonhos e aspirações. Mais importante ainda, o termo refere-se também à forma como definem quem são chamados a ser e o que são chamados a fazer.
2. **Capital intelectual** — envolve a forma como os indivíduos aprendem ao longo da vida e como as famílias comunicam, resolvem conflitos, tomam decisões em conjunto e se orientam mutuamente.
3. **Capital social** — refere-se às ligações de um indivíduo com as suas comunidades. Normalmente, manifesta-se através do cuidado e do envolvimento cívico.
4. **Capital financeiro** — reflete a definição mais tradicional de riqueza, como os bens da família, os seus ativos financeiros, fundos fiduciários, parcerias e outros acordos de investimento e planeamento sucessório.

A tese de Hughes resume-se, essencialmente, a que o capital financeiro, por si só, não pode promover a preservação da riqueza a longo prazo. Famílias em todo o mundo são frequentemente vítimas do provérbio «da riqueza à pobreza em três gerações». A primeira geração ganha o dinheiro, a segunda geração preserva-o, a terceira geração gasta-o e a quarta geração tem de o recriar. Para Hughes, a preservação da riqueza a longo prazo só pode ser alcançada quando uma família investe parte do seu capital financeiro no crescimento do seu capital humano e intelectual. O capital financeiro torna-se, assim, uma ferramenta poderosa dentro de uma família para fazer crescer os seus capitais humano e intelectual.

Quando conheci Jay Hughes há algumas semanas, perguntei-lhe: «Não acha que falta um tipo de capital? Não deveria ter sido incluído um 5.º capital, **o capital espiritual**?

ter sido incluído?» Jay sorriu e disse que tentou incorporar o capital espiritual na fase final da primeira edição do seu livro, mas teve de se contentar em incluir algumas reflexões sobre o capital espiritual na introdução do livro, uma vez que o prazo de publicação se aproximava. No entanto, há muitos anos que Jay tem vindo a referir-se consistentemente a cinco capitais, sendo o capital espiritual o quinto.

Assim, com a permissão de Jay, gostaria de propor a seguinte definição para publicação relativamente ao quinto capital:

5. **Capital Espiritual** — refere-se a um ato em que um indivíduo discerne e mobiliza os seus dons e pontos fortes únicos, sonhos e desejos, com um interesse próprio espiritual (*iluminado*).

Embora venha a abordar mais detalhadamente a noção de capital espiritual, a sua ligação à virtude e à busca da felicidade mais adiante, permitam-me dizer isto por agora. O capital espiritual não é uma questão de religiosidade, de negar a importância do interesse próprio ou de diminuir a importância dos valores. Pelo contrário, o capital espiritual consiste em agir com interesse próprio esclarecido/espiritual, em abraçar a virtude e em procurar equilibrar os nossos próprios interesses com os do bem comum. O capital espiritual não só merece a sua própria categoria como é, provavelmente, o capital fundamental.

Os valores de cada um e**,** mais importante ainda, a nossa compreensão e registo dos mesmos, são fundamentais no contexto do capital financeiro e para o que os herdeiros afirmam realmente querer. *«Os valores familiares, e não o dinheiro, são o melhor legado»,* segundo um artigo oportuno da US News. Estas conclusões foram obtidas no «Estudo sobre Legados Americanos da Allianz Life de 2012», patrocinado pela Allianz Life Insurance Co. of North America. O estudo inquiriu a geração baby boomer, com idades entre os 47 e os 66 anos, e um grupo a que chamou «idosos», todos com 72 anos ou mais.

A segunda pesquisa coincidiu estreitamente com um estudo inicial sobre legados que a empresa divulgou em 2005, no qual 77 por cento dos baby boomers inquiridos afirmaram que a herança mais importante que poderiam receber ou transmitir seriam valores e lições de vida. Na verdade, os valores eram 10 vezes mais importantes para os baby boomers do que o dinheiro. O segundo estudo da Allianz reafirmou que as pessoas que pensam nos seus patrimónios e heranças continuam a acreditar que transmitir valores pessoais e familiares é o legado mais importante que podem deixar aos seus herdeiros. Não é de admirar que as histórias de família fossem consideradas muito importantes para manter viva a história e as memórias familiares.

Um Estudo sobre a Reforma da Merrill Lynch de 2013, realizado em parceria com a Age Wave («Perspetivas dos Americanos sobre as Novas Realidades da Reforma e o Bónus da Longevidade»), chegou a conclusões semelhantes. Quando questionados sobre o que é mais importante transmitir às gerações futuras, as principais prioridades são os valores e as lições de vida — mais do dobro da importância do dinheiro e dos ativos financeiros!

Como consultores, no cumprimento do nosso dever primordial, devemos, em primeiro lugar, questionar e procurar compreender os valores, a missão e os objetivos da família. Para tal, talvez seja conveniente rever o nosso questionário tradicional de planeamento e procurar fazer perguntas mais progressistas, como: Que valores são importantes para si? Por que razão acredita que estes seriam importantes para a sua família? Pode partilhar uma história da sua experiência pessoal relacionada com este valor? Que valores partilhados a sua família já possui? Que valores partilhados gostaria que eles possuíssem? Quanto acha que é suficiente para si e para o seu cônjuge, para os seus filhos e para a caridade? Quais são os dons, sonhos e paixões únicos dos seus filhos? Como é que os seus ativos financeiros podem ser aproveitados e investidos neles de forma prudente?

Começamos a construir confiança e a compreender melhor os nossos clientes quando começamos a fazer perguntas sinceras, atenciosas e abertas. É importante referir que há um valor real para o cliente quando ouvimos ativamente as suas respostas e confirmamos a nossa compreensão com ele. Ouvir para compreender, em vez de falar para ser compreendido, não só é extremamente importante, como também pode ter um impacto significativo.

Carl Rogers, um psicólogo americano e um dos fundadores da abordagem humanista da psicologia, afirmou o seguinte: «Ouvir é a força mais poderosa que conhecemos para alterar a estrutura básica de um indivíduo e melhorar as suas relações e comunicações com os outros. Se eu conseguir ouvir o que ele tem para me dizer, se eu conseguir compreender como isso lhe parece, se eu conseguir perceber o significado pessoal que isso tem para ele, se eu conseguir sentir o tom emocional que isso tem para ele, então estarei a libertar uma força potente dentro dele.»

Assim, é fazendo melhores perguntas e ouvindo atentamente as respostas que chegamos a compreender os valores, objetivos e
prioridades da família. Quando o conseguimos fazer com sucesso, os valores de cada um podem servir de pedra angular para um plano patrimonial a ser elaborado em torno deles e a ser incorporado no seu plano sucessório. No entanto, tudo começa com os próprios documentos e com a admissão honesta de que estes documentos essenciais estão entre os mais legalistas, enfadonhos e repletos de fórmulas padrão que a humanidade conhece.

Repletos de jargão jurídico e, muitas vezes, desprovidos de qualquer toque pessoal, podem representar uma troca distante e definitiva com a família. Será que tem de ser assim?

Não é ilegal que os clientes incluam mais elementos pessoais nos seus documentos de planeamento sucessório (em particular nos trusts, que são, na sua maioria, privados) e não deveria ser considerada uma boa prática dedicar alguns minutos a explorar com os clientes a opção de o fazer? Como é possível que os documentos de planeamento sucessório de uma pessoa tenham tantas páginas que abordam em profundidade assuntos como a sucessão do administrador fiduciário, o imposto de salto geracional, as cláusulas de proteção contra gastos excessivos e as cláusulas de não contestação, mas não dediquem sequer uma parte de uma página
dedicada a esclarecer as intenções sinceras do outorgante para com a sua família? Talvez uma «carta de amor» com as suas intenções fosse mais adequada como parte de um pacote padrão de planeamento sucessório?

Considere o seguinte «Preâmbulo» para um fideicomisso revogável como uma sugestão contextual de algo que poderia facilmente ser inserido no início do documento. Este exemplo pode ser adequado para um progenitor divorciado com dois filhos adolescentes.

Abrir espaço para a intenção do redator e os valores contextuais

As palavras que se seguem a esta breve introdução podem ter mais significado jurídico, mas o seu significado empalidece quando comparado com o meu amor e esperança por cada um de vós. O objetivo do meu plano sucessório não é apenas poupar em impostos sobre a transferência de património e custos de administração, mas, mais importante ainda, proteger e capacitar cada um de vós. Decidi manter a maior parte do meu património num fundo fiduciário e que cada um de vós seja co-fiduciário do seu próprio subfundo, juntamente com uma entidade fiduciária empresarial, por enquanto. Saibam que confio em cada um de vós, mas também acredito que manter os ativos num fundo fiduciário pode proporcionar salvaguardas que as distribuições diretas não conseguem oferecer.

Saibam que acredito que são ambos jovens adultos responsáveis, de quem me orgulho. No entanto, decidi associar-vos a um administrador fiduciário corporativo até completarem 30 anos (poderão atuar como únicos administradores fiduciários a partir daí) para ajudar a fornecer orientação profissional e servir como um mecanismo prudente de controlo e equilíbrio no que diz respeito à tomada de decisões financeiras. A maturidade só pode advir das experiências de vida e as emoções podem obscurecer o nosso melhor discernimento. Cada um de nós pode tomar decisões de investimento imprudentes quando deixado por conta própria. Dito isto

dito isto, ninguém consegue evitar cometer erros com dinheiro de vez em quando. Sei que também cometi os meus.

Acima de tudo, o meu desejo é que cada um de vocês utilize os bens que vos foram deixados com sabedoria, de acordo com as disposições do fideicomisso, para potenciar os vossos dons e paixões únicos, para vos ajudar a sustentar os vossos próprios filhos um dia (especialmente na área da educação) e para que sejam distribuídos a instituições de caridade. Embora cada um de vós tenha de encontrar o seu próprio caminho para a felicidade (e estou confiante de que todos o farão), por favor, procurem cultivar, acima de tudo, as virtudes da gratidão, da generosidade e da vossa fé, pois não é possível viver uma vida feliz ou rica sem elas, independentemente do dinheiro. Por favor, invistam na boa saúde e procurem formas de investir em experiências de vida uns com os outros, com os vossos amigos e com a comunidade, em vez de bens materiais. Viajem, reservem tempo para rir e para se divertirem. Invistam algum tempo e dinheiro na compaixão e em servir os outros. Há muitos caminhos por onde escolher e acredito que há muita alegria em fazê-lo. Espero que continuem a tradição familiar de doar anualmente uma quantia às Missionárias da Caridade de Madre Teresa para ajudar a cuidar dos mais pobres entre os pobres, tanto aqui como no estrangeiro. Por favor, sintam-se à vontade para fazer outras doações a instituições de caridade que vos toquem, conforme acharem adequado.

Os valores contextuais são significativos e provavelmente podem ser facilmente incorporados no processo de planeamento formal por líderes do setor, como a WealthCounsel e a Interactive Legal. Mas e quanto à capacidade de realmente transmitir valores, para além dos contextuais? Pergunto: podem e devem os valores individuais de uma pessoa ser realmente impostos a outros? Não deveriam os valores (pelo menos nos adultos) ser escolhidos livremente por um indivíduo, em vez de serem impostos por outra pessoa? E que dizer da sabedoria da famosa frase de Thomas Paine, retirada de **Common Sense** (1776), quando afirmou: «Quando planeamos para a posteridade, devemos lembrar-nos de que a virtude (*e, por extensão, os valores*) não é hereditária.»

Expor, mas não impor «valores» aos herdeiros

O planeamento baseado em valores pode ser uma área delicada de abordar adequadamente. Afinal, se os valores não foram incutidos nos filhos durante a vida, quais são as hipóteses de concretizar esta tarefa após a morte? Um plano melhor e mais produtivo pode muito bem consistir simplesmente em expor os nossos valores aos nossos filhos, em vez de lhos impor.

Seja como for, os «indicadores de maturidade» têm vindo a ganhar popularidade na distribuição de fundos fiduciários. Concluir um curso universitário acreditado de quatro anos, casar e criar filhos, comprar o primeiro carro ou a primeira casa, elaborar um plano de negócios bem estruturado que necessite de financiamento, alcançar sucesso profissional, viver sem comportamentos destrutivos ou de dependência e fazer com que o fundo fiduciário iguale ou multiplique os esforços financeiros do beneficiário — tudo isto pode constituir formas perfeitamente adequadas de incentivar e efetuar distribuições do fundo fiduciário de acordo com os valores do descendente.

Incluir incentivos financeiros no fideicomisso para encorajar os herdeiros a tornarem-se membros equilibrados e produtivos da sociedade é um objetivo louvável. No entanto,
podem surgir problemas ao tentar motivar o comportamento dos herdeiros através de indicadores de maturidade. Uma questão prende-se com a forma como um administrador fiduciário, seja uma empresa ou um indivíduo, pode monitorizar estes indicadores de forma rotineira e eficaz. A menos que um indicador seja fácil e objetivamente mensurável, pode tornar-se sujeito a uma fiscalização esporádica e à subjetividade.

Mais preocupante ainda é o facto de que motivar o comportamento externo através dos valores do falecido e do dinheiro possa retardar a capacidade de um herdeiro de entrar em contacto com as suas próprias paixões, motivações internas e busca da felicidade. Deve ter-se cuidado para evitar a elaboração de um fideicomisso que dependa excessivamente dos valores do falecido e de objetivos comportamentais externos para os herdeiros.

Talvez uma forma mais eficaz seja envolver os herdeiros (quando tiverem idade suficiente) para conhecer as suas perspetivas sobre os seus dons, objetivos e paixões, e depois conceber atividades comportamentais adequadas e correspondentes, incentivadas pelo fideicomisso, para os capacitar. Muitas vezes, uma abordagem multifacetada que inclua alguns indicadores de maturidade é uma forma mais eficaz e abrangente de efetuar distribuições do fideicomisso de acordo com os valores. E, afinal, de quem devemos usar os valores?

Há alguns anos, houve um casal memorável que, como era de esperar, tinha visões diferentes sobre a forma de transmitir a sua riqueza. Notavelmente, ambos possuíam um mestrado de uma universidade da Ivy League em contabilidade e finanças, respetivamente. Pela parte da esposa, ela queria partilhar com os filhos o seu sucesso financeiro enquanto ela e o marido ainda estivessem vivos e queria que os filhos soubessem que os seus ativos estariam à disposição deles em caso de necessidade. Ela não queria que os filhos tivessem de esperar até serem demasiado velhos para receber a herança, nem que um filho fosse favorecido em detrimento do outro caso decidisse casar e criar filhos,

subir na carreira ou simplesmente ser um artista que usasse os seus dons para seguir a sua paixão, independentemente do nível de rendimento alcançado.

O marido, por seu lado, receava que a disponibilidade excessiva de dinheiro pudesse diminuir o incentivo dos filhos para desenvolverem os seus dons e talentos. Tendo alcançado um sucesso financeiro considerável com uma mentalidade à Horatio Alger, do tipo «sobressair com as próprias forças», o marido não queria que os seus filhos se juntassem ao que ele considerava ser uma sociedade de consumidores que estavam cada vez mais a perder o contacto com a sua capacidade e necessidade de produzir. Ele preferia que a maior parte das distribuições do fundo fiduciário se baseasse em incentivos, de acordo com indicadores de maturidade.

Embora aparentemente em desacordo quanto à elaboração de um plano sucessório, este casal encontrou um terreno comum ao adotar uma abordagem multifacetada. Alguns ativos foram distribuídos de acordo com a idade, outros de acordo com indicadores de maturidade, enquanto a maior parte do património foi mantida num fundo fiduciário para os filhos.

Os valores entre cônjuges podem facilmente entrar em conflito no que diz respeito à utilização adequada e ao momento certo de utilizar o património. Da mesma forma, os valores empresariais e os valores familiares podem, pela sua natureza, entrar frequentemente em conflito.

Valores Empresariais vs. Valores Familiares — Em Busca de um Ponto de Equilíbrio

No mundo dos negócios, valoriza-se frequentemente o desempenho, a contribuição e a maximização do lucro. Por outro lado, no mundo da família, valorizam-se habitualmente a igualdade, o amor incondicional e a harmonia emocional. Conciliar ambas as esferas simultaneamente pode, por vezes, ser complicado, mesmo para as melhores empresas e as famílias mais unidas.

É preocupante recordar o que aconteceu há alguns anos à Estee Lauder, uma empresa familiar, quando William Lauder (na altura com 47 anos) abdicou do cargo de CEO para o qual há muito tinha sido preparado. As fissuras nos alicerces do conglomerado de cosméticos pareceram surgir quando William considerou a aquisição de outra empresa que permitiria à Lauder entrar no mercado mundial de cosméticos de grande consumo.

O principal objetivo da aquisição era reduzir a dependência das vendas em lojas de departamento, proporcionando acesso a canais de distribuição de grande consumo, como a CVS. A estratégia parecia bastante simples, até que outros membros da família

, nomeadamente Leonard (pai de William) e Ronald Lauder (tio de William), começaram a dar a sua opinião.

Leonard interessou-se ativamente pelo negócio, reunia-se com William semanalmente e, entretanto, enviava-lhe inúmeras notas manuscritas. Tendo visto o negócio construído com base no aproveitamento das relações com as lojas de departamento, Leonard receava afastá-las e opunha-se à aquisição.

Ronald, acreditando que a aquisição seria benéfica para as vendas e para o preço das ações, era a favor da aquisição. Ao decidir o que fazer, William viu-se preso entre os dois maiores acionistas da empresa e também em desacordo com a sua família e outras partes interessadas.

William gostava de dizer: «No meu cargo de CEO, tenho uma responsabilidade para com todos os acionistas. Praticamente todos os membros da minha família já ouviram isso, mesmo que não gostem.» E acrescentava: «Não é fácil ter membros do conselho de administração que se lembram de ti desde criança e que te podem ligar para casa a qualquer hora.»

Então, um dia, William surpreendeu o conselho de administração ao informar-lhes que queria deixar o cargo de CEO e que pretendia que o novo CEO fosse recrutado fora da família. William falou em nome de muitos que estão à frente de empresas familiares quando afirmou: «Trata-se de gerir tudo o que o CEO tem de gerir, ao mesmo tempo que se gerem as relações com pessoas com quem se tem laços de parentesco e a quem se dedica afeto ao longo de toda a vida inteira.»

Todas as famílias têm algum tipo de disfunção. Todas as empresas enfrentam os seus desafios. E, segundo Roy Williams e Vic Preisser, é sobretudo a quebra de confiança e de comunicação que explica a incapacidade de preservar a riqueza ao longo das gerações nas famílias multigeracionais. Por isso, procurar pontos em comum e valores partilhados em iniciativas meritórias, como a elaboração de declarações de missão familiar e o envolvimento em ações filantrópicas familiares, pode servir de base sólida para ajudar ambas as partes a prosperarem em conjunto.

As declarações de missão familiar podem proporcionar uma oportunidade significativa de colaboração em torno dos valores fundamentais da família. Da mesma forma, envolver os membros da família em atividades de caridade pode ajudar a fortalecer as relações familiares e a criar um sentido de propósito comum. Desenvolver um plano estratégico de doações

é, muitas vezes, essencial para gerir os valores necessários ao bem-estar da família intergeracional. Estaremos nós, enquanto consultores, a fazer tudo o que podemos nesta importante área? Parece curioso que os clientes muitas vezes façam doações de caridade em vida, mas frequentemente deixem de o fazer após a morte? Será que o tema da morte alterou a sua disposição, ou poderíamos ter-lhes prestado um melhor aconselhamento? O rabino Mordechai Liebling coloca a questão da seguinte forma: «O seu testamento é o seu último ensinamento. O que quer que ele transmita?»

Acabei por seguir o meu próprio conselho e criei, no ano passado, um fundo orientado pelo doador para a minha família. Sinceramente, estava cansado da minha hipocrisia por há muito recomendar esta técnica de planeamento como forma de unir a família para participar em algo maior do que ela própria. Queria que a minha filha de treze anos, Elizabeth, não só estivesse mais consciente dos valores dos pais, mas, mais importante ainda, começasse a formar os seus próprios valores altruístas, pesquisando e escolhendo ela própria algumas instituições de caridade. Sim, as crianças identificam-se com a família e com os valores familiares, mas também têm de aprender a separar-se da família e a formar valores próprios.

Um planeamento eficaz da sucessão empresarial deve procurar transferir com sucesso a propriedade e a gestão do negócio, mantendo ao mesmo tempo a família unida. Jay Hughes salienta frequentemente as virtudes da humildade e da gratidão ao trabalhar com famílias e empresas familiares, na procura de um terreno comum
, onde cada membro da família procura aumentar a felicidade dos outros.
Nessa linha, o restante deste artigo será dedicado à virtude, à busca da felicidade e à importância do capital espiritual.

Virtudes — o superalimento dos valores

Cada membro da família, cada família, tem um conjunto de valores. Descobrir vários valores partilhados entre os membros da família requer algum esforço. Posteriormente, determinar o conjunto restrito de valores fundamentais de uma família a transmitir de geração em geração requer mais investigação e governação familiar. Por fim, concentrar-se nos valores específicos que conduzirão à felicidade de cada um, permitindo simultaneamente que toda a família prospere, requer uma compreensão fundamental da virtude.

Hoje em dia, valores e virtudes são frequentemente confundidos e, embora os dois estejam ligados, podem muito bem ter naturezas e resultados diferentes. Por um lado, nós, enquanto consultores, podemos, com razão, valorizar o facto de ajudar os nossos clientes

a minimizar, de forma legítima, os impostos sobre o rendimento e as transferências. Por outro lado, podemos ter-nos resignado, socialmente, ao «valor moderno» de ter um Estado muito maior do que aquele pelo qual estamos dispostos a pagar através dos impostos. Da mesma forma, a enorme transferência intergeracional da dívida social que certamente virá não é, de forma alguma, um ato de virtude.

Todas as virtudes são valores, mas nem todos os valores são virtudes. O direito inalienável à liberdade pode parecer uma virtude, mas não o é. A liberdade de cada um pode ser utilizada para atos virtuosos, para atos viciosos ou para uma infinidade de atos e valores intermédios. A virtude e a liberdade têm, no entanto, uma relação exclusiva e interdependente. Enquanto a virtude precisa da liberdade para que sejamos livres para escolher a virtude, a sobrevivência a longo prazo da liberdade depende diretamente da escolha da virtude.

Para ilustrar mais claramente a diferença entre virtudes e valores, considere que escolher os Happy Meals do McDonald's é uma escolha alimentar, mas não são, de forma alguma, considerados uma escolha de «superalimento», como a couve, os espinafres ou os mirtilos. Da mesma forma, as virtudes são o «superalimento» dos valores.

O juiz do Supremo Tribunal Potter Stewart é famoso por ter comentado uma vez, a respeito da pornografia: «Reconheço-a quando a vejo.» Será que o mesmo se pode dizer da virtude? Será que aqueles de nós que se dedicam ao planeamento baseado em valores reconhecerão a virtude quando a virem? Seremos capazes de dar conselhos adequados quando as famílias procurarem escolher e avaliar os seus valores fundamentais à luz da virtude?

PERGUNTA: Considere os dois grupos de valores abaixo. Ambos os grupos contêm valores sensatos, mas qual deles representa melhor a noção de virtudes?

Grupo A: Realização, Beleza, Conforto, Criatividade, Educação, Liberdade, Flexibilidade, Felicidade, Exercício físico, Saúde, Conhecimento, Comunicação aberta, Crescimento pessoal, Privacidade, Propriedade, Autoexpressão.

Grupo B: Prudência, Justiça, Fortaleza, Temperança, Coragem, Caridade, Sinceridade, Humildade, Benevolência, Esperança, Gratidão, Fé, Lealdade e Honra.

RESPOSTA: O Grupo B representa melhor as virtudes. Mas porquê?

Os valores são frequentemente amplos, pessoais e relativos. «Tu tens os teus valores e eu tenho os meus», diz-se hoje em dia. As virtudes, por outro lado, são um

termo mais restrito que representa um conjunto de valores selecionados que ajudam a promover um bem objetivo e são moralmente desejáveis.

São as nossas virtudes, mais do que os nossos valores, que nos permitem tornar-nos melhores membros de uma família, melhores cidadãos na sociedade. São as virtudes em particular, e não os valores em geral, que permitem que a nossa bússola moral aponte com maior precisão para o norte na busca da felicidade. A nossa compreensão das virtudes pode servir como uma base necessária para ajudar os clientes a fazer escolhas sensatas, uma vez que o senso comum nos diz que nem todos os valores são iguais.

A virtude não é apenas a disposição habitual correta, mas, na maioria das vezes, a ação correta de fazer o bem. Pode-se professar o valor da coragem, por exemplo, mas ainda assim não agir com coragem. Essa pessoa pode valorizar corretamente a coragem, mas não é virtuosa no que diz respeito ao comportamento corajoso.

Há mais de 2 300 anos, Aristóteles ensinou que a virtude era um ponto médio sensato entre dois extremos. A virtude da coragem, por exemplo, seria vista como um ponto médio prático entre o covarde que foge do perigo e o indivíduo imprudente que se lança cegamente para o perigo. Uma pessoa corajosa enfrenta com ousadia os perigos apropriados quando é necessário.

«Virtude» era um termo que os nossos pais fundadores usavam frequentemente e compreendiam bem. Os 56 homens que ousaram assinar a Declaração de Independência fizeram-no sabendo que os seus bens seriam muito provavelmente confiscados ou destruídos e que, se fossem capturados, poderiam enfrentar a execução. O simples facto de assinarem o documento significava que estavam a cometer traição. Mas os pais fundadores tinham a disposição e a conduta adequadas para a virtude cívica da coragem. Considerando os direitos inalienáveis como primordiais e o bem comum dos seus compatriotas, viveram com ousadia a última linha da declaração: «E, para apoiar esta declaração, com firme confiança na proteção da Divina Providência, comprometemo-nos mutuamente as nossas vidas, as nossas
fortunas e a nossa honra sagrada.»

O teólogo São Tomás de Aquino aplicou o raciocínio e o sentido de virtude de Aristóteles à fé e estabeleceu que a razão e a revelação deveriam estar interligadas, devendo ambas, em conjunto, conduzir-nos a um curso de conduta semelhante. Mas foi Aristóteles, mais do que qualquer outro, quem defendeu que a felicidade era o propósito da vida humana e que, para a alcançar, era necessário

cultivar a virtude. Esta noção teve um efeito profundo na América e na busca da felicidade por parte dos americanos.

A Busca da Felicidade — A Importância do Capital Espiritual

Estamos a 11 de junho de 1776. O Congresso acaba de nomear uma Comissão de Cinco para redigir a Declaração de Independência. Tanto Thomas Jefferson como John Adams fazem parte da comissão e nenhum dos dois quer assumir a tarefa de redigir o primeiro rascunho da declaração. Adams acaba por convencer Jefferson de que este deve ser o primeiro a redigir o rascunho, argumentando que deve ser um virginiano a escrevê-lo, que Jefferson era mais afável aos olhos do Congresso e que era claramente o melhor escritor dos dois.

Assim, a responsabilidade de elaborar o rascunho inicial recai exclusivamente sobre Jefferson. Com o peso da nova república sobre os ombros, Jefferson isola-se no seu quarto de hotel. Passando o que provavelmente equivale a uma noite em claro, Jefferson inspira-se em documentos como a Declaração de Direitos da Virgínia e no seu próprio rascunho de uma constituição para a Virgínia.

Mais importante ainda, porém, é o facto de Jefferson se basear fortemente em John Locke, o filósofo político britânico do século XVII. Locke, na sua obra *«Dois Tratados sobre o Governo Civil*», é talvez mais famoso por apresentar a noção de que os governos são instituídos para garantir os direitos naturais das pessoas à vida, à liberdade e à propriedade. No entanto, Jefferson toma, de forma profética, a decisão de minimizar intencionalmente a noção convencional de propriedade de Locke e, em vez disso, destaca outra visão mais ampla de Locke, Aristóteles e Epicuro, relativa à «busca da felicidade».

O preâmbulo de Jefferson torna-se a declaração de missão familiar mais famosa de todos os tempos e serve como marca distintiva da governação familiar. A sua passagem ajuda a definir os princípios nos quais se baseiam o nosso governo e a nossa identidade como família americana. A frase «Consideramos estas verdades como evidentes por si mesmas: que todos os homens são criados iguais; que são dotados, pelo seu Criador, de certos direitos inalienáveis; que entre estes estão a vida, a liberdade e a busca da felicidade» passa a representar um padrão moral pelo qual a nova república se esforça.

Assim, podemos agradecer a Jefferson (inspirando-se em Locke, Aristóteles e Epicuro) pelo seu rascunho original da Declaração de Independência, por ter tido a sabedoria de reconhecer que a felicidade, embora inclua a propriedade, é o

abrangente e fundamental dos direitos inalienáveis. Ironicamente, nós, no setor do planeamento patrimonial e sucessório, podemos ganhar a vida sobretudo com a busca e a transmissão dos bens dos nossos clientes, mas a nossa vocação mais elevada, enquanto consultores, é ajudar a enriquecer tanto os indivíduos como as famílias na sua busca da felicidade.

Qualquer estudante de história americana certamente aprecia o facto de que os pais fundadores dos Estados Unidos, independentemente das suas crenças religiosas específicas, concordaram que os nossos direitos inalienáveis nos foram conferidos pelo nosso Criador e que as virtudes eram indispensáveis para a manutenção da república. Para os fundadores, o caminho para a felicidade consistia em utilizar plenamente os dons, as paixões e os recursos de cada um em atividades orientadas por princípios e com um interesse espiritual próprio. As noções de comunidade significativa, bem comum e virtude cívica eram consideradas parte integrante e eram evidentes para uma cidadania esclarecida.

É certo que a Declaração de Independência é uma obra-prima única. Ela entrelaça habilmente perspetivas da teologia, do Iluminismo e da filosofia da Grécia e Roma antigas. De certa forma, então, deve-se atribuir aos próprios fundadores o mérito de terem destacado a importância do Capital Espiritual na busca da felicidade de cada um. Podem não ter-lhe dado o nome de «Capital Espiritual», mas os direitos inalienáveis de que todos somos dotados, os nossos dons e desejos únicos e o florescimento humano que eles idealizaram dependiam, na mesma, do capital espiritual.

Notavelmente, o interesse próprio esclarecido (espiritual) foi um conceito que Alexis de Tocqueville destacou na sua obra **A Democracia na América* (1835)*. Utilizando a expressão «interesse próprio bem compreendido», Tocqueville chega à conclusão de que os americanos equilibram o direito de associação para o interesse privado com a virtude de fazer o que é certo. A seguinte passagem de **A Democracia na América** resume o conceito de interesse próprio esclarecido ou espiritual:

> *Os americanos, pelo contrário, gostam de explicar quase todas as ações das suas vidas pelo princípio do interesse bem compreendido; mostram com satisfação como uma preocupação esclarecida por si próprios os leva constantemente a ajudar-se uns aos outros e os inclina de boa vontade a sacrificar uma parte do seu tempo e dos seus bens em prol do bem-estar do Estado. (Ibid., 647)*

O capital espiritual é, num certo sentido, o capital mais fácil e mais fundamental de compreender. Simplesmente, é o Criador de todos nós que é o Concedente deste

capital. Como tal, o capital espiritual não deve ser confundido indiscriminadamente com o capital humano ou o capital social, porque o capital espiritual não provém da humanidade nem da sociedade. Para os pais fundadores, este capital transcendental, consistindo inicialmente no direito à vida, à liberdade e à busca da felicidade, não podia ser revogado nem restringido por leis humanas. Estes direitos sagrados eram bens não económicos de acordo com a lei natural e não podiam ser retirados, negados ou transferidos. Uma vez que este capital inestimável não podia ser vendido nem doado, não tinha valor de mercado — não valeria nada no Formulário 706 do IRS. E, no entanto, o capital espiritual serviu de pedra angular da nova república, enquanto eles arriscavam as suas vidas, as suas fortunas e a sua honra sagrada.

Imaginemos, por um momento, que a nossa equipa alargada de planeamento multidisciplinar incluísse figuras como Aristóteles, São Tomás de Aquino e Thomas Jefferson. O que diriam eles sobre a felicidade? Para começar, ninguém na equipa alargada teria sido tão desatento ao ponto de afirmar que a felicidade pode ser encontrada principalmente na autogratificação ou na busca de «valores em
geral». Sem exceção, cada um teria proclamado que é apenas através da virtude, e mais especificamente da virtude cívica, que a felicidade na sociedade pode ser alcançada.

Quase se consegue ouvir a sua sabedoria colaborativa, exortando-nos a sermos agentes morais na busca da felicidade e a deixar que a luz da virtude seja o nosso guia. Só no seio da virtude coletiva é que o governo não pode interferir na busca da felicidade de ninguém, desde que isso não interfira no direito dos outros de procurarem a felicidade. Para os fundadores, a verdadeira felicidade exigia um pacto social em que procurassem equilibrar a sua autonomia e a sua interdependência — a realização do eu, da família e da comunidade.

Pode ser fácil pensar no capital espiritual como uma relíquia mística e distante. No entanto, o abrangente Relatório Mundial da Felicidade de 2016, publicado pelas Nações Unidas, sugere o contrário. O relatório afirma que a felicidade constitui um indicador melhor do bem-estar humano do que o rendimento, a pobreza, a educação, a saúde e a boa governação, medidos separadamente. Conclui que o florescimento humano está diretamente relacionado com o bem comum e que o princípio da maior felicidade para a própria felicidade de cada um consiste em preocupar-se apaixonadamente com a felicidade dos outros.

Embora necessária, a busca pelo dinheiro não é a forma mais segura de alcançar a felicidade. Como todos já vimos e podemos atestar, o dinheiro pode, por vezes, ser mais um fardo emocional do que um benefício financeiro. O

documentário «Born Rich», criado por Jamie Johnson, da fortuna farmacêutica da Johnson & Johnson, aborda os fardos da riqueza herdada por 10 jovens adultos, incluindo Ivanka Trump (filha do presidente Donald Trump) e Georgina Bloomberg (filha do antigo presidente da câmara de Nova Iorque, Michael Bloomberg). O motivo que levou Johnson a realizar o filme surgiu da sua preocupação com o facto de quem tem dinheiro se recusar a falar sobre isso e, muitas vezes, sentir culpa e sentir-se oprimido.

Hoje em dia, a ciência da felicidade confirma muito do que intuitivamente já sabíamos há muito tempo. De acordo com o recente documentário «Happy» (2011), podemos aumentar a nossa felicidade concentrando-nos em atividades intencionais, tais como:

- **Ser grato** — Por exemplo, o simples ato de escrever cinco coisas pelas quais se sente grato, uma vez por semana, tem resultados mensuráveis na melhoria da felicidade pessoal.
- **Relacionar-se com amigos, família e comunidade** — As pessoas que dedicam o seu tempo e energia a relacionar-se com amigos, família e comunidade são comprovadamente mais felizes.
- **Compaixão/serviço aos outros** — As pessoas que se concentram em ajudar quem precisa e em tentar tornar o mundo um lugar melhor afirmam sentir-se mais felizes.

Estudos recentes sobre consumo e felicidade sugerem que as pessoas são mais felizes quando gastam dinheiro em experiências em vez de bens materiais, quando valorizam o que pretendem comprar antes de o fazerem e quando deixam de tentar estar sempre «um passo à frente dos vizinhos». Como tal, adquirir experiências significativas através de férias ou entretenimento supera normalmente a compra de bens materiais, como televisões e carros.

Cada um de nós deixa o seu legado pela forma como escolhe viver, um dia de cada vez. Talvez o conselho mais prudente a dar aos clientes para os ajudar a tornar a sua vida feliz seja redirecionar esporadicamente a conversa, passando da conquista ou transmissão da prosperidade financeira para a concretização da prosperidade emocional. No fim de contas, é este 5.º capital que é indispensável ao nosso bem-estar individual e social. Pedra angular de todos os outros capitais, o capital espiritual é o que permite que indivíduos, famílias e sociedades prosperem — que procurem nobremente a felicidade e alcancem uma riqueza duradoura.

Conclusão

À medida que janeiro chega ao fim, ainda há tempo para fazer resoluções de Ano Novo novas e significativas. Este ano, decidamos tornar o planeamento patrimonial e sucessório menos confuso, mais pessoal e ajudar os clientes a transmitir os seus valores. Como consultores, vamos trabalhar em equipa como verdadeiros conselheiros e adotar novas melhores práticas, incluindo, talvez, algumas das seguintes:

- Atualizar a definição de planeamento sucessório a nível académico e institucional;
- Enfatizar os ativos económicos e não económicos, bem como os valores e virtudes dos clientes;
- Adicionar uma secção introdutória aos formulários padrão ou uma carta separada para contextualizar os valores;
- Ouça ativamente os clientes, utilizando perguntas de exploração melhores e mais abertas;
- Apresente, mas não imponha aos herdeiros, os valores e virtudes importantes do cliente;
- Procure pontos em comum nas declarações de missão da família e em atos filantrópicos que vão além do interesse pessoal; e
- Esforce-se por melhorar a busca da felicidade de cada um, destacando a importância do capital espiritual.

Quer haja ou não uma proposta do Congresso para alterar o chamado «imposto sobre a morte» este ano, devemos, ainda assim, ter em conta o atual apelo dos clientes à mudança. De facto, existe um paradigma melhor para o património familiar e o planeamento sucessório. Temos o dever para com os nossos clientes de fazer o nosso melhor para lhes disponibilizar esse paradigma; de agir verdadeiramente como conselheiros, para além de credos ou códigos.

ESPERO QUE ISTO O AJUDE A AJUDAR OUTROS A FAZER UMA DIFERENÇA *POSITIVA*!

Charlie Douglas

CITAR COMO:

Boletim Informativo de Planeamento Sucessório **da LISI n.**º 2507
(20 de janeiro de 2017) em http://www.leimbergservices.com
Copyright 2017 Charles Douglas. É proibida a reprodução sob qualquer forma ou o reenvio a qualquer pessoa – sem autorização expressa da Leimberg Information Services, Inc. (**LISI**).

REFERÊNCIAS:

Os valores familiares, e não o dinheiro, são o melhor legado; Perspetivas dos americanos sobre as novas realidades da reforma e a longevidade; Ellen Byron, «Tensões agitam a dinastia Estee Lauder», Wall Street Journal, 27 de fevereiro de 2008; Roy Williams e Vic Preisser, «Preparar os herdeiros: cinco passos para uma transição bem-sucedida do património e dos valores familiares» (2003); Relatório Mundial da Felicidade 2016.