

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
ESCOLA DE COMUNICAÇÕES E ARTES
CULTURAL MATERIAL E CONSUMO

LARA DE ABREU MANOEL

**HERDEIROS E FILANTROPIA: O NOVO PROPÓSITO PARA OS JOVENS
MILIONÁRIOS BRASILEIROS**

SÃO PAULO

2022

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Departamento de Relações Públicas, Propaganda e Turismo

“Cultura Material e Consumo: perspectivas semiopsicanalíticas”

LARA DE ABREU MANOEL

**HERDEIROS E FILANTROPIA: O NOVO PROPÓSITO PARA OS JOVENS
MILIONÁRIOS BRASILEIROS**

Monografia apresentada ao Departamento de Relações Públicas Propaganda e Turismo da Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo, em cumprimento parcial às exigências do Curso de Pós-Graduação-Especialização, para obtenção do título de especialista em “Cultura Material e Consumo: perspectivas semiopsicanalíticas”, sob orientação da prof. Clotilde Perez.

São Paulo

2022

HERDEIROS E FILANTROPIA: O NOVO PROPÓSITO PARA OS JOVENS
MILIONÁRIOS BRASILEIROS

LARA DE ABREU MANOEL

Aprovada em: __/__/2022

BANCA EXAMINADORA

Aos meus pais e minha irmã, Rose, Manolo e Julia que sempre apoiaram minhas decisões e investiram na minha educação. As amigas/mentoras queridas, Regina Haddad Delalano, Maria Carolina Rezende Simonsen e Poliana Simas e ao meu companheiro de jornada João Eduardo Salgueiro Assis.

AGRADECIMENTOS

Gratidão a minha professora e orientadora Clotilde Perez, pelo apoio na condução desta monografia. A minha mãe e pai que sempre estimularam e investiram na minha educação, principalmente a minha mãe que desde pequena me mostrou a beleza da educação e da busca por uma sociedade mais justa e igualitária.

RESUMO

Na presente monografia, trago reflexões acerca da Filantropia brasileira e internacional que vem sendo praticada e incentivada pelas novas gerações. Observando principalmente o ponto de vista do viés da elite nacional diante do interesse ao tema e disponibilidade de doação de parte de seu patrimônio para causas ambientais e sociais. O foco principal foi compreender a tendência e a motivação de jovens herdeiros a escolherem a filantropia como parte de seu plano estratégico de investimento a partir do estudo de caso da ONG Generation Pledge.

Palavras-chave: filantropia, herdeiros, sucessão, motivação, indiferença, narcisismo.

SUMMARY

In this monograph, I bring reflections about Brazilian and international Philanthropy that has been practiced and encouraged by new generations. Mainly observing the point of view of the bias of the national elite in the face of interest in the subject and availability of donating part of its heritage to environmental and social causes. The main focus was to understand the tendency and motivation of young heirs to choose philanthropy as part of their strategic investment plan based on the case study of the NGO Generation Pledge.

Keywords: philanthropy, heirs, succession, motivation, indifference, narcissism.

RESUMEN

En esta monografía, traigo reflexiones sobre la filantropía brasileña e internacional que ha sido practicada y fomentada por las nuevas generaciones. Observándose principalmente el punto de vista de la parcialidad de la élite nacional frente al interés por el tema y disponibilidad de donar parte de su patrimonio a causas ambientales y sociales. El enfoque principal fue comprender la tendencia y la motivación de los jóvenes herederos para elegir la filantropía como parte de su plan de inversión estratégica con base en el estudio de caso de la ONG Generation Pledge.

Palabras clave: filantropía, herederos, sucesión, motivación, indiferencia, narcisismo.

SUMÁRIO

Introdução	11
1. Origem da Filantropia	13
2. Tipos de Filantropia e Regulamentação	19
3. Os desafios dos Private Banks na manutenção da riqueza para herdeiros da nova geração	23
4. Estudo de caso Generation Pledge	28
5. Considerações finais	39
6. Referências bibliográficas	41

Introdução

De acordo com a organização sem fins lucrativos Oxfam Brasil durante a pandemia, a riqueza total dos bilionários saiu de US\$ 8,6 trilhões em março de 2020 para US\$ 13,8 trilhões (cerca de R\$ 76 trilhões) em novembro de 2021, um aumento de 60% e maior do que nos 14 anos anteriores combinados.

As 10 pessoas mais ricas do mundo, de acordo com a Forbes Magazine, viram sua riqueza dobrar durante este período, relacionado principalmente a alta do mercado de ações. Como consequência, o planeta vem enfrentando o aumento da pobreza. O Banco Mundial estima que 97 milhões de pessoas em todo o mundo entraram na pobreza extrema em 2020 e agora vivem com menos de US\$ 2 por dia. A quantidade de pessoas mais pobres do mundo também aumentou pela primeira vez em mais de 20 anos.

Já no Brasil, de acordo com a mesma fonte, 55 bilionários possuem a riqueza total de US\$ 176 bilhões, sendo que desde o início da pandemia, o país ganhou 10 novos bilionários. O aumento da riqueza dos bilionários durante a pandemia foi de 30% (US\$ 39,6 bilhões), enquanto 90% da população teve uma redução de riqueza em torno de 0,2% entre 2019 e 2021. Os 20 maiores bilionários do país têm mais riqueza (US\$ 121 bilhões) do que 128 milhões de brasileiros (60% da população). O que expressa um dos maiores dramas do nosso país.

Diante deste cenário, agravado pela pandemia, a Filantropia vem se tornando um tema decorrente e extremamente valorizado principalmente para os mais jovens pertencentes a Geração Z (nascidos a partir de 1995) e também por aqueles com maior poder aquisitivo, em uma espécie de busca por compensação social dado o excesso de recurso que possuem, frente a uma realidade de desigualdade social exacerbada.

Tomados por esta tendência, os Private Bankers vêm investindo em assessoria para clientes junto do trabalho da área de Wealth Planning (Planejamento Tributário e Sucessório) para estruturar planos de filantrópicos que no Brasil também trazem vantagens tributárias para o doador, seja por meio da pessoa física ou jurídica.

A partir desta problemática, o presente trabalho de conclusão de curso visa compreender o propósito por trás da Filantropia, principalmente para os herdeiros de famílias abastadas que pertencem as novas gerações. De acordo com um dos principais relatórios da consultoria Ernest Young, eles são um público extremamente engajado que vem demonstrando a necessidade de gerar impacto e buscar seu propósito com práticas filantropia.

Por meio de reflexões teóricas sobre Consumo e Psicanálise, entrevista com especialista financeiro em Filantropia e estudo de caso que inclui entrevista em profundidade com uma das maiores herdeiras do país, Marina Feffer, busco atender aos objetivos previamente apresentados. Marina Feffer fundou a organização sem fins lucrativos Generation Pledge, que visa criar uma comunidade de pledgers, jovens herdeiros empenhados em doar parte de sua herança utilizando da estratégia da filantropia estratégica, será possível compreender o que está movendo estes indivíduos a prática filantrópica.

Como síntese da presente pesquisa, desejo responder os seguintes questionamentos utilizando da psicanálise como base para debate: qual a real motivação destes herdeiros com a filantropia? Estes projetos impactam de que forma a sociedade a longo prazo? Seria estes projetos capazes de mudar o rumo do país ou apenas um ato narcísico da elite? Seria está apenas mais uma forma de expressão do poder elitista ou de fato um ato de amor?

Para tanto, estruturei a pesquisa em quatro capítulos, primeiramente contextualizando o leitor sobre dados da origem da filantropia, seguido por uma visão mais jurídica quanto aos tipos de filantropia e a legislação brasileira que a regula. Em seguida, será apresentado o Estudo de Caso sobre a ONG Generation Pledge, seguida pelas considerações finais e referências bibliográficas.

1. Origem da Filantropia

De acordo com o sentido etimológico da palavra, Filantropia significa amor a humanidade e caridade (Ferreira, 2004), advinda das palavras gregas *philos* "amor" e *antropos* "homem". A antropóloga francesa Giovanna Procacci (2017) afirma que a filantropia une o interesse individual e coletivo, criando a ideia de uma sociedade com sensibilidade moral.

Para compreensão do desejo de criar propósito através da Filantropia, é necessário compreender de onde ela nasce e como é percebida no cenário global e no cenário brasileiro. Os Estados Unidos por exemplo, é considerado um modelo a ser seguido quando se discute sobre filantropia.

A Filantropia faz parte da estrutura econômica do país, em 2021 por exemplo, de acordo com o relatório Giving USA que analisa o setor anualmente, os investimentos filantrópicos atingiram um montante de 484.85 bilhões de dólares e vem crescendo em média 5% a cada ano que passa, mesmo diante da crise advinda com o COVID-19 conforme Laura MacDonald, presidente da Giving USA Foundation e diretora e fundadora do Benefactor Group em entrevista para a Revista Época (2020).

A pandemia global, a crise econômica que se seguiu e os esforços para promover a justiça racial, criaram uma necessidade intensa e generalizada e aumentaram significativamente a demanda por organizações sem fins lucrativos. Notavelmente, doações generosas aliadas à reviravolta do mercado de ações nos últimos meses do ano impulsionaram as contribuições. Como resultado, 2020 é o ano mais alto de doações de caridade já registrado. Fonte: 4 lições sobre a filantropia (pelo olhar de quem já está lá na frente). Revista Época, 2020.

Isto acontece graças ao fato de que no contexto norte-americano, a filantropia é vista como um investimento pois a maioria dos filantropos acreditam que o resultado deste aporte trará retorno social e consequentemente maior retorno econômico inclusive para seus próprios negócios.

De acordo com o autor Robert Bremner (1988), em sua publicação da segunda edição do artigo *American Philanthropy* pela Universidade de Chicago, a Filantropia possui altíssima relevância para a cultura estadunidense. Bremner pontua que a cultura filantrópica se inicia desde a educação primária, alunos recebem créditos escolares para ingressarem nas universidades quando atuam em atividades como voluntários e são incentivados a criarem/colaborarem em fundos filantrópicos ao se graduarem nas Universidades com a finalidade de auxiliar na manutenção do campus e nas necessidades dos futuros estudantes (BREMNER, 1988).

Este papel cultural é proveniente graças aos dogmas do cristianismo, segundo o sociólogo, desde o século XVII, a religião cristã possuía grande influência incentivando as práticas de caridade e assistência social, sendo que a religião pregava que a desigualdade social era na realidade, um desejo divino, portando, não era visto como pecado possuir riqueza. Como uma forma de aliviar a dor e o sofrimento dos mais necessitados, os detentores de riqueza deveriam partilhá-la com os demais que necessitavam.

Com esta finalidade, muitos cristãos buscavam doar parte do seu patrimônio, auxiliando assim, os mais necessitados. Com o tempo, foi surgindo uma preocupação quanto a consequência do ato da doação: de acordo com muitos intelectuais cristãos norte-americanos, este ato traria comodidade para os mais pobres, não os motivando na produção sua própria riqueza.

Cotton Mather (1710), famoso intelectual puritano, foi uma das principais figuras que defendia este ponto de vista e acreditava que doar com inteligência era mais prudente que doar com o intuito de ser caridoso, sendo que a caridade por si só, causa ócio. Tal princípio foi enraizado para a

criação dos modelos filantrópicos nos Estados Unidos e se mantém até os dias de hoje, estimulando a criação de um estado de bem-estar social que estimula todos os cidadãos a terem condições para produzirem riqueza através do trabalho.

No século XIX, a Filantropia sofre diversas alterações teóricas advindas da prática de grandes pessoas influentes e milionárias como John D. Rockefeller, Andrew Carnegie, Margaret Olivia Sage, Julius Rosenwald, Frederick Goff e Eleanor Ford. Ou seja, a prática da Filantropia foi sendo moldada conforme o desejo da elite. Foram sendo criadas as regras e estruturas que até hoje modelam a criação de Institutos filantrópicos, por exemplo.

A Filantropia pode ser uma tendência que vem crescendo atualmente no Brasil, porém foi estruturada e regulada por indivíduos milionários no passado e continua sendo desenvolvida pela elite financeira e intelectual no presente. Um exemplo é a criação do movimento The Giving Pledge em 2010. Fundado por Melinda e Bill Gates (fundadores da Microsoft) e Warren Buffet (fundador da Berkshire Hathaway), que visa criar uma comunidade de filantropos milionários que se comprometem a doar a maior parte de sua riqueza para causas de caridade, seja durante a vida ou em seu testamento após a morte. De acordo com o website oficial da comunidade:

Juntar-se ao Giving Pledge é mais do que um evento único. Significa tornar-se parte de uma comunidade energizada de alguns dos filantropos mais engajados do mundo para discutir desafios, sucessos e fracassos e compartilhar ideias para ficar mais esperto sobre doações. Os signatários estão unidos por um compromisso compartilhado de aprender e dar. A equipe do Giving Pledge oferece oportunidades – especificamente para signatários, famílias e funcionários – de se reunir ao longo do ano para aprender com especialistas e uns com os outros como aproveitar melhor sua filantropia para enfrentar alguns dos maiores desafios do mundo. Fonte: The Giving Pledge, website oficial, 2010.

No Brasil, a Filantropia também esteve associada a religião, porém neste caso ao catolicismo, principal instituição religiosa do país. As primeiras instituições filantrópicas foram as Irmandades da Misericórdia e as Santas Casas, sendo que o financiamento destas instituições se dava por intermédio de repasse de recursos, subsídios, subvenções, imunidades e isenções (BEGHIN, 2005).

De acordo com o Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social (IDIS), em seu artigo Filantropia: Contexto Atual - Questões, Atores e Instrumentos, as instituições de misericórdia eram iniciativas de cidadãos, portanto da sociedade civil, que buscavam reduzir a pobreza dos miseráveis além de auxiliar com conforto espiritual. Ou seja, foram moldadas a partir de um caráter assistencialista, diferente daquele defendido pelos teóricos dos Estados Unidos.

Como consequência, na língua portuguesa, a palavra filantropia passou a ser confundida com a caridade, fator que vai na contramão ao propósito da Filantropia nos países de língua inglesa que conforme tratado anteriormente, visam transformar a qualidade de vida dos beneficiados e impulsioná-los a produzir sua própria riqueza.

Outro fator relevante que colabora com a concepção de filantropia como caridade é que este termo também é reforçado pelos católicos tanto na Bíblia, quanto nas falas e publicações do próprio Vaticano.

Portanto, quando você der esmola, não anuncie isso com trombetas, como fazem os hipócritas nas sinagogas e nas ruas, a fim de serem honrados pelos outros. Eu garanto que eles já receberam sua plena recompensa. Mas, quando você der esmola, que a sua mão esquerda não saiba o que está fazendo a direita, de forma que você preste a sua ajuda em segredo. E seu Pai, que vê o que é feito em segredo, o recompensará. Fonte: Bíblia Sagrada, Mateus 6:2-4, 1990

Ajudar o próximo é um dos termos mais utilizados na Bíblia Católica, sendo que em diversos provérbios, a doação e caridade é sinônimo de amor e de salvação. Ou seja, em oposição também a visão luterana, a

caridade é vista como uma virtude que garantirá a ida para o céu junto a Deus.

Outro fator relevante para compreender a Filantropia brasileira é que para o catolicismo, diferentemente do cristianismo de Lutero, o lucro é sinônimo de pecado e tal associação faz com que exista uma aversão a doação direta e explícita de fortunas pessoais.

A religião protestante não considera as proibições contidas na Bíblia, em especial a usura (lucro), condenada pelo catolicismo. O protestantismo segue a teoria da predestinação, segundo a qual, Deus concede a salvação a um restrito número de eleitos, e o homem deve buscar o lucro através do trabalho.

Para o catolicismo, desde a Idade Média, até o presente, o lucro é visto como motor para a desigualdade social conforme pode ser observado na publicação do Vaticano realizada em 2018 do Doutrina Social da Igreja (DSI):

O fenômeno inaceitável sob o ponto de vista ético não é o simples ganhar, mas o aproveitar-se de uma assimetria para a própria vantagem, criando notáveis ganhos a dano de outros; é lucrar desfrutando da própria posição dominante com injusta desvantagem do outro ou enriquecer-se gerando dano ou perturbando o bem-estar coletivo. Fonte: Considerações para um discernimento ético sobre alguns aspectos do atual sistema econômico-financeiro, Vaticano, 2018

Como consequência, a maior parte das doações no Brasil, de acordo com o IDIS (2020), ocorre através de empresas, sendo que este investimento social corporativo, possui um caráter mais tradicional e uma agenda específica (escolhido pelo fundador da empresa, presidente, diretor, conselho administrativo ou acionistas) que leva à exclusão de financiamento para questões “polêmicas”, como direitos humanos, prevenção contra algumas doenças e equidade racial ou de gênero.

Secundo pesquisas realizadas pelo GIFE (Grupo de Institutos, Fundações e Empresas), principal organização sem fins lucrativos que organiza pautas para o mercado filantrópico brasileiro, no ano de 2020 e

2021, 85% de todas as doações realizadas no país foram provenientes de empresas.

Esta tendência também pode ser explicada por questões fiscais brasileiras que muitas vezes dificultam por conta de tributos a doação realizada por pessoas físicas. Em oposição, a lei brasileira garante isenções fiscais vantajosas para a pessoa jurídica, estimulando, desta forma, a criação de uma estrutura filantrópica por parte das corporações.

Tais questões jurídicas serão evidenciadas com maior detalhe no próximo capítulo, tratando dos tipos de Filantropia e da Regulamentação que desempenha o papel de estruturar e tributar as instituições filantrópicas no Brasil.

2. Tipos de Filantropia e Regulamentação

Conforme tratado anteriormente, a Filantropia anda associada a questões legais tributárias e sucessórias do país, não é à toa que a maioria dos indivíduos que coordenam as áreas de Wealth Planning e Filantropia das principais instituições financeiras brasileiras são formados em Direito.

Dado tal contexto, as autoras Priscila Pasqualin e Marcia Setti (2019), advogadas especializadas em Filantropia brasileira, publicaram um livro que tem como papel auxiliar os indivíduos e assessores a conhecerem a fundo as opções que o país fornece para atuar filantropicamente.

De acordo com as autoras, existem quatro formas de atuação filantrópica: a destinação de recursos - transferência de recursos financeiros ou materiais através de doação, comodato, empréstimo ou usufruto; a capacitação - tonificar a causa com pesquisa por exemplo; a mobilização - sistematização de dados para divulgação; e o atendimento direto – atender voluntariamente a causa;

Os principais players atuantes na filantropia são, pessoa física, pessoa jurídica, sendo possível atuar com os modelos de filantropia familiar, ONG, criação de instituição própria ou apoiar uma instituição previamente existente.

Ainda de acordo com o livro O Legal da Filantropia (2019), ao comparar as estruturas filantrópicas existentes nos Estados Unidos e no Brasil, existem novas formas de fazer filantropia com estruturas inovadoras e robustas como por exemplo, os investimentos de Impacto Social, investir diretamente em um fundo de impacto que visa causas ao invés do lucro ou por exemplo, investir em uma Venture Philanthropy, fundo que acelera novas empresas de impacto social. Novos produtos também estão sendo comercializados por instituições

financeiras que colaboram diretamente com a filantropia, sendo eles os Social Impact Bonds e os Donor Advised Funds.

Estas novas formas de atuação filantrópica segundo o artigo publicado pela Universidade de Stanford, Catalytic Philanthropy de Mark R. Kramer, são advindas de uma nova tendência filantrópica chamada Filantropia Catalisadora que considera doações mais estratégicas e com maior potencial de escala por iniciativas públicas ou privadas, sendo assim considerada a evolução da filantropia clássica.

No cenário jurídico brasileiro, tais estruturas complexas mencionadas anteriormente diferentemente dos Estados Unidos ou Inglaterra, por exemplo, possuem uma complexidade muito maior de serem instituídas graças ao fato de que não existe uma legislação específica que regule o mercado filantrópico nacional. Como consequência, o filantropo que busca criar estruturas mais complexas no país, pode correr maiores riscos e estar menos protegido de eventuais prejuízos.

Contudo, este contexto jurídico prejudicial no Brasil, não impediu a criação da lei 13.900 em 2019 que permite que um filantropo crie um Endowment ou Fundo Patrimonial Filantrópico. Este tipo de fundo garante maior proteção ao patrimônio doado, sendo o rendimento deste, responsável pela manutenção do fundo e dos custos necessários para a causa.

Também conhecidos como fundos patrimoniais ou fundos filantrópicos, os “endowments” são uma estrutura de sustentabilidade financeira de longo prazo. Os fundos patrimoniais são formados por recursos advindos de doações de pessoas físicas ou jurídicas, que são investidos no mercado financeiro por um gestor profissional para que os rendimentos sejam direcionados para projetos relacionados a causas filantrópicas. A ideia central é assegurar a perenidade no financiamento dos projetos que motivaram as doações. Se uma pessoa quer, por exemplo, investir em educação, esse dinheiro ficará rendendo permanentemente para essa causa. O dinheiro doado estará sempre sendo reinvestido para garantir que haja capital suficiente

para a continuidade da iniciativa. Fonte: Criação de primeiro endowment e lei específica abrem caminho para fundos filantrópicos no Brasil, Revista Forbes, 2019

Muitos milionários filantropos demonstraram interesse pelos Endowments com a finalidade de proteger o valor que estão doando, com isso, as áreas de Wealth Planning de grandes instituições financeiras atuam com assessoria jurídica para a estruturação da governança de tais empreitadas.

Além da constituição dos Endowments, muitos optam pela criação de sua própria instituição filantrópica, podendo ser uma Associação, Fundação ou Instituto. Tais instituições necessitam de assessoria especializada e muitas vezes levam anos para serem estruturadas pois, possuem as mesmas complexidades de uma empresa (pessoa jurídica) para a constituição brasileira.

Como o termo instituição é genérico, sendo designado para referir-se tanto a uma associação quanto a uma fundação. O mesmo ocorre com o termo organização não-governamental (ONG), que abrange qualquer tipo de entidade sem fins econômicos. Sendo que, associações e fundações são sempre pessoas jurídicas, regularizadas pelo Código Civil Brasileiro, que assim determina em seu art. 44:

São pessoas jurídicas de direito privado: as associações, as sociedades, as fundações, as organizações religiosas, os partidos políticos. Portanto, por se tratar de pessoas jurídicas, as mesmas possuem direitos e obrigações, sendo responsáveis pelos seus atos. Assim, podemos distinguir como entidades privadas, com personalidade jurídica, sem fins econômicos, apenas as associações, fundações e organizações religiosas. Por sua vez, fundação é um patrimônio dotado de personalidade jurídica e formado com o objetivo de alcançar determinado fim social. Os procedimentos necessários para a constituição de uma fundação estão devidamente discriminados no Código Civil Brasileiro, sendo está submetida ao controle do Ministério Público. Já as associações são constituídas pela união de pessoas que se

organizem para fins não econômicos. Fonte: Conheça as pessoas jurídicas de direito privado, Jusbrasil, 2017

Tais novas estruturas filantrópicas criam oportunidades assim como desafios para a indústria de Wealth Managers que necessita de maior especialização no tema para auxiliar seus clientes nas melhores escolhas para seu plano estratégico filantrópico. Como consequência, muitas instituições financeiras começaram a criar seus departamentos de advisory filantrópico e uma robusta assessoria com tal finalidade como parte da sua proposta de valor, especialmente para herdeiros.

3. Os desafios dos Private Banks na manutenção da riqueza para herdeiros da nova geração

Durante cinco anos atuei diretamente no universo de clientes Private Bank de um dos maiores Bancos brasileiros. O Private Bank ou Wealth Manager é um segmento composto por indivíduos com um patrimônio elevado (High Net Worth e Ultra-high Net Worth Individual). Dado que possuem grande poder financeiro, a equipe que faz a gestão deste patrimônio, é altamente especializada, sendo que o equivalente ao gerente da conta é intitulado como Banker, sendo ele/ela o principal ponto de contato com o cliente.

O segmento Private Bank deste Banco brasileiro possuía o seguinte perfil de gestores de investimentos: setenta por cento dos Bankers que gerenciavam as fortunas pertenciam ao sexo masculino e tinham a faixa etária próxima dos 60 anos de idade.

O mesmo padrão podia ser observado com relação a base milionária de clientes: 65% das fortunas tinham como primeiro titular, um senhor branco da região sudeste do Brasil, empresário/acionista ou herdeiro de fortunas na faixa de 70 anos, quase sempre casado ou viúvo.

Era de conhecimento de todos na empresa que quanto maior a identificação do cliente com seu Banker, maior o desejo de manter ou aumentar a quantidade de recurso investido. O fenômeno observado pode ser também chamado de empatia.

O autor David Zimerman em sua obra Vocabulário contemporâneo de psicanálise, busca referências ao significado da empatia na psicanálise conforme excerto abaixo:

Empatia designa a capacidade de o analista sentir em si.
Parece ser essa a tradução mais apropriada de Einfühlung,

termo empregado por Freud no capítulo VII de Psicologia das massas e análise do ego (1921) para referir o poder de sentir-se dentro do outro por meio de adequadas identificações projetivas e introjetivas. A palavra empatia deriva do grego e forma-se de em (ou en), dentro de + pathos, sofrimento, dor. O prefixo sym (ou sin), por sua vez indica “estar ao lado de”. (ZIMERMAN, 2001, pp. 119-120). Fonte: Vocabulário contemporâneo de psicanálise, David Zimerman, 2018

Em outras palavras, apesar de o contexto de Freud tratar da empatia entre psicanalista e paciente também chamado de transferência, muito da associação empática se dá de fato pela identificação com o outro, fator que se observava na dinâmica cliente e gerente na instituição financeira em questão.

Contudo, principalmente com o advento da Pandemia e a morte de muitos clientes idosos, o segmento se deparou com a perda de recurso após a sucessão patrimonial – transferência do patrimônio para herdeiros legais.

Após o falecimento do cliente, os herdeiros por direito, conforme descrito na constituição brasileira, possuem direito a sua fração da herança. Em contextos como este, o gestor de patrimônio, precisa ter muito cuidado e já previamente ter construído vínculo com os herdeiros para manter o recurso na instituição após o evento sucessório.

Contudo, não havia metas estruturadas de aproximação com estes herdeiros, fazendo com que fosse ainda mais complexo, construir uma relação em um momento delicado como o de o falecimento de um ente familiar.

Outro agravante é que a grande maioria dos herdeiros pertencem a uma nova geração com apetite completamente diferente dos seus patriarcas e matriarcas que anteriormente eram assistidos pela instituição em questão.

Apesar de extremamente preparados para atender os clientes idosos, o segmento não possuía estratégia de retenção das futuras gerações. No caso, a pandemia acelerou o processo de transferência de riqueza, que em condições normais, aconteceria nos próximos 10 a 15 anos e se deu necessária a compreensão a fundo do padrão comportamental das novas gerações de clientes para uma revisão estratégica de posicionamento como Wealth Manager.

Esta mesma dor também é a realidade para outros players e como consequência, consultorias internacionais vêm produzindo conteúdo de pesquisa sobre o comportamento de jovens clientes milionários ao redor do mundo com a finalidade de expor os desafios de posicionamento e estratégia que devem ser considerados para os principais Wealth Managers do mercado internacional.

A Consultoria Global Ernest Young em seu relatório anual *World Wealth Report* 2021, demonstra os diferentes comportamentos de mais de 2500 clientes de 21 diferentes nacionalidades que possuem acima de 1 milhão de dólares investidos com diferentes faixas etárias.

Foram analisados os principais insights dos clientes High Net Worth (1 milhão a 5 milhões de dólares) e Ultra-high Net Worth (acima de 30 milhões de dólares) dividido entre as gerações, Baby Boomer (nascidos entre 1945 e 1964), Geração X (nascidos entre 1965 e 1984) e Millenials (nascidos entre 1985 e 1999).

Claramente, as comparações demonstram padrões comportamentais diferentes entre as diferentes gerações de clientes milionários. No geral, a pesquisa deixa claro a sensação de insegurança financeira advinda do período pandêmico, criando uma sensação de aversão ao risco, antes não observada nas novas gerações.

De acordo com a pesquisa, a América Latina se apresenta como o país com maior aversão a riscos, 25% da amostra possui apetite para baixo ou zero risco com relação a seus investimentos, comparado com uma média de 8% das outras regiões globais tais como América do Norte, Ásia-Pacífico, Oriente Médio e Europa.

Outro dado que se apresenta como extremamente sensível para os Wealth Managers e Private Banks é a porcentagem de clientes que desejam mudar de Instituição Financeira nos próximos três anos.

No geral, 28% dos clientes demonstram este desejo, o qual normalmente se mostra associado a alguma mudança de vida, como por exemplo o evento sucessório de seus familiares ou eventos sociais representativos como casamento, nascimento de filhos, promoção no trabalho, entre outros.

A transferência patrimonial para os herdeiros é considerada um dos fatores-chave na escolha de mudar de um provedor de Wealth Management, fator de dor e alto risco de perda financeira observado na prática com relação ao player analisado anteriormente.

O estudo da consultoria britânica demonstra que outro fator motivador da escolha de um novo player para administrar seu recurso financeiro é a conexão com o propósito do cliente como por exemplo, disponibilidade de investimentos de impacto e diversidade de Bankers responsáveis pelo seu atendimento.

Este relatório foi amplamente utilizado para a criação de uma pesquisa antropológica realizada pelo time de Experiência do Cliente do Private Bank em que atuava, sendo que, resultados semelhantes foram observados.

Foram entrevistados no início de 2021, 40 herdeiros com faixa etária média de 35 anos, alguns que já haviam recebido sua herança, outros que ainda não passaram pela sucessão patrimonial, mas eram clientes da instituição. Metade da amostra era composta por mulheres e a outra metade por homens de diferentes regiões do Brasil incluindo Nordeste, Sul, Sudeste e Norte.

As principais descobertas foram: a grande maioria das mulheres eram engajadas em atividades filantrópicas, preferencialmente sociais, já os homens eram menos engajados. A maioria das mulheres também afirmavam que se sentiam mais confortáveis quando atendidas por mulheres.

Muitos herdeiros entrevistados desconheciam sobre iniciativas ESG e de Impacto, sendo que, aqueles que conheciam sobre o tema, sentiam falta de compreender o real impacto dos seus investimentos sociais ou ambientais. Muito também entendiam e defendiam a importância da filantropia, mas poucos conseguiam diferenciá-la da caridade.

Um padrão similar pode ser observado na pesquisa da Ernest Young (2021), 92% dos clientes Millenials possuem metas de sustentabilidade e acreditam que seu Wealth Manager possui dificuldades em compreender suas metas e ajudá-los a concretizar seu propósito. Em complemento, 82% dos clientes da América Latina entrevistados afirmavam que buscavam criar um legado como meta financeira e propósito de vida, sendo a filantropia, uma forma de atingir tal desejo.

Pode-se inferir, portanto, que dentre os diversos desafios que as novas gerações de herdeiros apresentam para os Private Banks, existe o desejo latente de auxiliar na criação de um propósito, que pode ser atingido com o investimento em filantropia, fator que vem sendo um crescente no mercado brasileiro para as novas gerações, mas que é uma prática antiga e muito conhecida principalmente no mercado estadunidense.

O último artigo divulgado pelo IDIS traz à tona as Perspectivas da Filantropia para o Brasil no ano de 2022, fruto principalmente do cenário pandêmico. Dentre as principais tendências observadas estão: maior complexidade na escolha de causas, maior visão estratégica de longo prazo e o advento da geração Z.

De acordo com pesquisa realizada pelo Instituto, a pandemia foi responsável pelo aumento considerável nas doações principalmente para o ramo da saúde. Além disso, foi observado um aumento também da filantropia estratégica com a criação de diversos Endowments e de instituições que auxiliam na avaliação do impacto para alocação de recursos.

A pesquisa de 2020 Doação Brasil realizada pelo IDIS demonstra que as novas gerações serão responsáveis por mudanças significativas na filantropia mundial, inclusive citam nomes de jovens Millenials que atualmente são pioneiros na filantropia estratégica brasileira, herdeiros como Rodrigo Pipponzi (Droga Raia) e Marina Feffer (Suzano).

Metade da amostra entrevistada entre 18 e 29 anos acreditam que ONGs são responsáveis pela solução dos problemas sociais e ambientais do país, comparando a toda a amostra entrevistada com faixas etárias maiores, apenas 34% compartilham da mesma opinião. Também foi percebido que os jovens possuem maior confiança no Terceiro Setor sendo que 75% também acredita no ato da doação.

Em geral a Geração Z (nascida a partir de 1996) também se destaca por compor atualmente 27% da população mundial, sendo que 30% deles alegam já terem realizado alguma doação, 26% já atuaram como voluntários, 60% desejam que seu trabalho faça diferença no mundo, 76% possuem grande preocupação com o planeta e 1 em cada 10 jovens desejam criar sua própria instituição de caridade.

Acreditando no potencial das novas gerações de herdeiros para com a filantropia, Marina Feffer e seu socio Sid Efromovich, ambos herdeiros de grandes fortunas, decidiram criar juntos o Generation Pledge, comunidade que tem como objetivo auxiliar herdeiros como eles na compreensão da filantropia e do impacto social e ambiental com a doação de parte do seu patrimônio para a filantropia.

4. Estudo de Caso Generation Pledge

4.1. Introdução

Este Estudo de Caso foi desenvolvido com o objetivo de compreender a tendência da doação filantrópica no Brasil advinda dos herdeiros da nova geração. Quais os objetivos e as razões por trás deste fenômeno já observado há anos na sociedade Estadunidense, mas que vem ganhando força no Brasil, principalmente com os jovens Millenials (nascidos entre 1985 e 1995) e Geração Z (nascidos de 1996 em diante).

Em junho de 2022 a herdeira de uma das maiores empresas brasileiras e filantropa, fundadora do Generation Pledge, Marina Feffer, me concedeu uma entrevista com o objetivo de trazer seu ponto de vista sobre esta hipótese investigada.

Dados empíricos e de observação própria da entrevistada serão utilizados no Estudo de Caso. Primeiramente, será feito um breve relato da trajetória da Marina Feffer e do Generation Pledge e seus objetivos e em seguida, serão analisadas as suas respostas.

Como complemento, também foi entrevistada em julho de 2022 a advogada especialista em Filantropia do Banco Bradesco Private Bank, Poliana Simas para dar a sua opinião quanto a tendência observada a partir de sua experiência prática nas demandas filantrópicas que recebe das famílias Ultra-high (acima de 50 milhões de reais investidos) que atende há mais de 10 anos.

4.2. Marina Feffer e a Generation Pledge

Marina Feffer é uma jovem por volta de 30 anos, herdeira de uma das maiores fortunas brasileiras (2 bilhões de dólares), advinda da indústria de papel e celulose, contudo esta não é uma característica que a define, pois é também uma das maiores conhecedoras de filantropia e influenciadoras do tema no país.

Além de ter se especializado no tema por ter atuado em diversas instituições, é claro o talento da filantropia em compreender a necessidade das pessoas e se conectar com seus propósitos.

Atualmente, vem auxiliando herdeiros por meio do Generation Pledge na compreensão da filantropia estratégica como uma forma de criar propósito a favor de boas causas, utilizando da doação de parte do patrimônio de herdeiros para causas filantrópicas estruturadas.

Criada em 2018, a ONG Generation Pledge não possui fins lucrativos e se apresenta como uma comunidade de herdeiros ultra-high que devem receber no mínimo 10 milhões de dólares após o evento sucessório. Os herdeiros também chamados de pledgers se comprometem na doação de no mínimo 10% do patrimônio que receberão nos próximos cinco anos e no seu engajamento seja ele econômico, social ou político.

Em linhas gerais, a instituição busca capacitar o pledger e por esta razão, de acordo com a Marina, o time responsável pela seleção de herdeiros é extremamente cauteloso com a escolha dos membros que farão parte da comunidade. Marina e seu time fazem um trabalho pré e pós-evento sucessório

de capacitação, educação e engajamento do herdeiro para que possa compreender de forma estratégica e escalável o impacto da sua doação.

Os principais serviços oferecidos pela comunidade são:

Impact concierge: serviço de consultoria sobre filantropia, visa responder as dúvidas dos herdeiros sobre impacto. Visa introduzir o pledger na sua jornada de impacto com organizações e especialistas sobre o tema.

Curated connections: encontros com propósito entre pledgers, com atores da comunidade, viabilizando compartilhar experiências semelhantes e interesses entre herdeiros.

Learning opportunities: criação de workshops com regularidade e criação de cursos que auxiliem o pledger a encontrar ações para seu propósito de impacto.

Deployment taskforce: no momento no qual o pledger está pronto para fazer a doação, o Generation Pledge apoia e atua diretamente na ideiação, pesquisa e implementação.

Em entrevista concedida para esta monografia, Marina cita que sempre teve uma natureza de se importar com os outros e ao longo do tempo foi desenvolvendo o entendimento que a Filantropia é uma ferramenta para as famílias que possuem maior recurso e usá-la como oportunidade de transformação é em sua opinião uma raridade.

O Generation Pledge conta atualmente com 85 pledgers de 25 diferentes países que somam um total de 1,5 bilhões de dólares em doação. De acordo com Marina, a escolha do pledger sempre ocorre de forma mútua, tanto a pessoa vai ao encontro da comunidade, mas também é analisado se o herdeiro(a) de fato se enquadra no perfil procurado pela instituição.

Durante o processo de seleção do pledger, são realizadas diversas reuniões com a finalidade de compreender a motivação do herdeiro e o real propósito que o motiva a alguma causa. Além disso, de acordo com a entrevistada, a origem da riqueza da família também é um requisito na escolha do pledger, famílias que construíram sua riqueza com atividades ilegais ou imorais não podem fazer parte da comunidade.

Após a seleção, a escolha do pledger e do valor que está disposto a doar, são feitas diversas reuniões de capacitação do herdeiro com a finalidade de compreender a filantropia de forma estratégica e escalável. Também é compreendido junto ao filantropo qual é a causa que o motiva, contudo, de acordo com a Marina, o investimento deve ser sempre pulverizado para frentes distintas, tanto para causas sociais quanto ambientais.

A fundadora cita um exemplo de um pledger que ainda neste ano receberá sua herança e a destinará para um Endowment em nome da universidade que estudou nos EUA apoiando causas que no final das contas será revertido para auxiliar jovens de baixa renda a ingressarem na universidade.

De acordo com a Marina: “quando este jovem veio com o propósito de apoiar a educação através da universidade que cursou há cinco anos atrás, não possuía grandes conhecimentos sobre o tema e foi aos poucos junto do time do Generation Pledge, desenvolvendo sua ideia de forma estratégica para que pudesse ser responsável pela gestão do projeto no futuro.

Durante os anos que anteciparam o evento sucessório, o time do Generation Pledge auxiliou o herdeiro na estruturação de seu plano, seguindo diretrizes legais e que respeitassem também seu propósito, sua história e da sua família. Após a implementação, toda gestão filantrópica fica com o pledger mas o Generation Pledge acompanha anualmente e fornece assessoria vitalícia para o herdeiro.

4.3. Razões por trás da Filantropia para herdeiros

Ao ser questionada sobre se jovens ou mulheres ou brasileiros são mais ou menos engajados em Filantropia, Marina respondeu que não vê padrões apesar de perceber que o tema de Filantropia vem crescendo e sendo considerado um diferencial principalmente para os maiores Private Banks do mercado. De acordo com a entrevistada, em conversa com o Valor Econômico em 2019:

Ao longo dos próximos 15 anos, vai acontecer a maior transferência de riqueza entre gerações da história da humanidade. E a gente sabe disso. As pessoas que vão herdar esse patrimônio amanhã, nós também sabemos quem são. Então, a pergunta é: nós, herdeiros, estamos tendo a oportunidade de sermos expostos à informação necessária para nos prepararmos? A resposta é não. Fonte: Integrante de uma das famílias mais ricas do país propõe que milionários doem 10% de herança, Valor Econômico, 2019

De acordo com a filantropia, o Generation Pledge acredita em uma filantropia muito diferente de outros atores brasileiros como por exemplo o caso do Elie Horn, sócio fundador da Cyrela e um dos maiores doadores do país. Apesar de reconhecer seu poder no universo da Filantropia, a bandeira que acredita é de estruturar doações escaláveis e extremamente estratégicas.

Sua visão é de que independente de idade ou gênero, os herdeiros destas famílias ultra-high são selecionados pois normalmente possuem uma visão de mundo diferente de outras pessoas que nasceram com a mesma condição financeira.

Quem vive nesse universo de 'ultra-high-net-worth' [patrimônio pessoal ultraelevado] muitas vezes não tem a oportunidade de exposição a certas experiências que ajudam a modelar um pensamento voltado para o mundo e para o outro. E isso é sério, é profundo, não é arbitrário. Fonte: Integrante de uma das famílias mais ricas do país propõe que milionários doem 10% de herança, Valor Econômico, 2019

A percepção de Marina para tal construção de visão de mundo é a própria criação que a pessoa recebeu dentro de casa, como a forma de ver o mundo foi sendo construída e muda de acordo com a sensibilidade de cada um. Portanto, a entrevistada não vê padrões de perfis pois segundo

ela, o trabalho da instituição é olhar cada herdeiro de acordo com a sua individualidade, ou seja, não consegue observar generalizações.

São conversas de sentido de vida, de se humanizar. Todo mundo precisa fazer o processo de autorreflexão de o que eu consigo fazer a partir do lugar em que estou. Para pessoas que vêm de um universo de tanta oportunidade, de acesso, de influência, de patrimônio, essa é uma questão que tem especificidades não negligenciáveis. A desproporção patrimonial no mundo é muito significativa. Fonte: Integrante de uma das famílias mais ricas do país propõe que milionários doem 10% de herança, Valor Econômico, 2019

Marina também comenta sobre a importância da compreensão da proporcionalidade para a Filantropia, segundo ela, as pessoas precisam ter consciência de quanto de fato “necessitam para viver”, inclusive citou o seguinte exemplo:

Se uma pessoa herda 1 bilhão de reais, 1 milhão de reais em doação é muito pouco comparado ao montante herdado, é como se uma pessoa doasse apenas 1% do que recebe, ou seja, é o equivalente a uma pessoa que recebe R\$ 2.000,00, doar 20 reais. As pessoas precisam ter esta consciência, apesar de 1 milhão ser um montante que pode mudar a vida de muita gente, proporcionalmente ainda é pouco. Se a pessoa doasse 10% do seu patrimônio, ainda teria o suficiente para suas futuras gerações viverem sem precisarem trabalhar. Fonte: Entrevista realizada com Marina Feffer em julho de 2022.

Em entrevista concedida para esta monografia, Marina complementa que percebe que os jovens herdeiros buscam na filantropia um maior protagonismo e que não necessitam de tanto recurso para viver. Afirmou também que a Filantropia funciona no contexto de maiores riscos (capital que aceita a primeira perda) ou quando não há mercado com recursos suficientes

(abaixo da linha da pobreza). Na sua visão, para encontrar estratégias escaláveis, é necessário maior volume financeiro, ou seja, a Filantropia precisa aumentar o montante investido para criar maior escala.

Marina afirma que de acordo com as pesquisas realizadas pela Generarion Pledge, o número de herdeiros que investem em filantropia aumentou, mas acredita que ainda existem muitos desafios como questionar sobre dores, romper com o ambiente conservador das famílias, ou seja, existe um trabalho interno do indivíduo sem necessariamente ter um ambiente familiar propício que estimule a filantropia.

Poliana Simas, advogada especialista em filantropia no Banco Bradesco comentou em entrevista em agosto de 2022 para esta monografia que percebe que o que motiva os herdeiros a prática filantrópica é não se sentir inerte, não são culpados de serem privilegiados e apesar de terem uma realidade muito diferente, utilizam dos seus recursos em prol do outro.

Quando questionada sobre o tipo de filantropia que acredita e estrutura para os clientes milionários que buscam realizar doações, ela cita inclusive o assistencialismo que é por muitas vezes, extremamente criticado. Segundo ela, existem muitas condições diferentes de pobreza e o assistencialismo seria a primeira medida a ser tomada em casos mais graves e de maior vulnerabilidade, segundo relato abaixo.

Qualquer filantropia vai trazer resultados genuínos, contudo quando auxiliamos um cliente na estruturação de um plano filantrópico, pensamos em fechar a ferida social/ambiental com a filantropia estratégica que identifica o problema, mensura, quantifica e atua de forma escalável na raiz que origina aquela questão. Tal atuação pode ser vista no trabalho da ONG Gerando Falcões que utiliza lideranças em comunidades e cria um ambiente propício a mudança e transformação do espaço, capacitando as pessoas daquela comunidade. Fonte: Entrevista realizada com Poliana Simas em agosto de 2022.

Poliana vê que os desafios climáticos e sociais vêm se agravando nos últimos anos e que este fator, foi contribuindo com um aumento de

consciência social e ambiental e engajamento nas novas gerações de herdeiros que atende.

Existe uma mudança comportamental observada nos herdeiros, eles se sentem parte da solução e não desejam fazer parte do problema, são mais engajados em questões, vemos diversos herdeiros investindo em ESG, querendo entender o propósito tanto naquilo que investem quanto em tudo aquilo que consomem. Fonte: Entrevista realizada com Poliana Simas em agosto de 2022.

De acordo com a especialista em filantropia, a sociedade percebe que não é possível esperar o estado criar as políticas públicas, apesar das políticas públicas serem fundamentais para criar escala. A elite brasileira tem em sua visão, o papel de usar sua influência para mostrar que os cidadãos em conjunto, podem se organizar para criar uma sociedade melhor.

Vejo a filantropia do futuro cada vez mais atuante, vejo uma preocupação muito grande das famílias ultra-high e high net worth de questionar qual o legado que vão deixar para a sociedade. Participo ativamente em auxiliar as famílias no apoio a projetos sociais, famílias cada vez mais apoiando iniciativas, desenvolvendo seus projetos filantrópicos. Na pandemia foram inúmeras doações que estruturamos, não apenas nas classes mais abastadas, mas toda população também engajada. No geral percebo que as famílias sabem que possuem um papel privilegiado e precisam utilizar deste lugar para contribuir para uma sociedade melhor. Fonte: Entrevista realizada com Poliana Simas em agosto de 2022.

4.4. A Filantropia e a coerção social elitista aos pobres

Este último subcapítulo do Estudo de Caso visa compreender a face crítica a filantropia e ao papel desempenhado pela elite nas atividades

filantrópicas, observando por um viés de controle o motivo pelo qual o desejo filantrópico se constitui na sociedade para a elite econômica e intelectual.

De acordo com a economista Nathalie Beghin, a prática de filantropia esconde uma forma de dominação dos setores mais ricos com relação aos mais pobres. De acordo com a autora em sua tese de doutorado pela Universidade de Brasília (2009), a filantropia junto do clientelismo e da informalidade, sustentam a coesão social.

Pode-se aferir que além da ênfase do poder da elite, a filantropia também tem o papel de auxiliar na construção de um imaginário sobre a mesma, colaborando diretamente na sua autopromoção, conforme afirma a autora Patricia Kunraht em artigo publicado na Revista da Filantropia (2016).

A figura do filantropo – bem como a imagem de famílias e empresárias e empresários que fazem filantropia – parece acionar significados e imaginários distintos, de acordo com o contexto onde ele está inserido, além de jogar constantemente com a obtenção de capitais simbólicos e sociais (seja em termos de reconhecimento entre seus pares, inserção e/ou legitimidade na esfera política, reconhecimento enquanto líder e admiração frente às comunidades para a sustentabilidade de uma posição e de seus negócios, por exemplo). Fonte: A outra face da desigualdade, Patricia Kunrath, 2016

Esta dinâmica pode ser também se relacionar a teoria de Bordieu (1996), como exemplificado no paradigma da economia dos bens simbólicos, conforme excerto abaixo.

Com base no paradigma da economia de bens simbólicos (BOURDIEU, 1996), o dom pode ser abordado como uma estratégia para a conservação ou aumento de seu capital simbólico, como o define Bourdieu (idem, p. 149). Tal ideia pode nos remeter à proposição dos elos ou laços sociais estruturados pelo dom como parte deste tipo de capital, em especial em uma sociedade dita globalizada que valoriza as redes de contatos, os

chamados networks, e que precisa lidar com o paradoxo da primazia do individualismo versus dependência mútua, solidariedade e colaboração. Fonte: O Poder do bem simbólico, Pierre Bourdieu, 1989.

Tal exemplo da criação de redes de relacionamento - network é real e pode ser observado no propósito de duas comunidades apresentadas neste trabalho monográfico, tanto a instituição norte americana, The Giving Pledge, quanto a comunidade de jovens herdeiros filantropos Generation Pledge possuem como cerne a criação de uma comunidade, ou seja, um novo espaço de pertencimento que carrega simbologias positivas para o imaginário acerca de seus membros.

Ainda de acordo com o sociólogo francês Bourdieu, quando se refere ao termo noblesse oblige em sua obra, enfatiza o papel da aristocracia.

Não pode deixar de ser generoso, por fidelidade a seu grupo e por fidelidade a si mesmo, como digno de ser membro do grupo. É isso que significa “noblesse oblige”. A nobreza é a nobreza como corpo, como grupo que, incorporado, toma corpo, disposição, habitus, torna-se sujeito de práticas [consideradas] nobres e obriga o nobre a agir nobremente” (BOURDIEU, 1996, p. 115). Fonte: O Poder do bem simbólico, Pierre Bourdieu, 1989.

Em resumo, pode-se inferir que a conhecida filantropia e caridade praticada pela elite, historicamente é apresentada como fator que faz parte simbolicamente do que se espera deste grupo, existindo talvez, uma certa coerção social para aliviar todo o excedente de capital que possuem e garantir a visão de “estou fazendo a minha parte”, sendo esta, uma espécie de “compensação” para a sociedade.

Tal comportamento também pode ser explicitado conforme teorias psicanalíticas quanto ao narcisismo na construção do “eu”, sendo neste caso o “eu”, o homem ou mulher pertencente a elite intelectual e financeira. O Narcisismo é um modelo utilizado por Freud fazendo alusão ao mito Grego de Narciso e exemplifica a origem da pessoa quando se descobre como sujeito.

Na obra de Lacan, O Estádio do Espelho (1998), o narcisismo é considerado como uma nova identificação que vem com a autopercepção do indivíduo como sujeito a partir da imagem que vê refletida no espelho, evento que acontece nos primeiros anos de vida de um sujeito.

De acordo com o psicanalista Christian Dunker (2009), esta formação Narcísica cria dois produtos, o “eu” ideal: imagem idealizada e o “eu” real, aquela que realmente se observa, com falhas, inseguranças e questões. Normalmente o eu ideal é baseado no desejo de se parecer com as figuras próximas do convívio do indivíduo como a mãe, o pai, o irmão/irmã, entre outros.

Pode-se dizer que na busca sem fim do eu ideal, aquilo que é diferente, naturalmente é rejeitado. Tudo aquilo que não se parece comigo, é colocado em uma zona amorfa, de indiferença, sendo, portanto, anestesiada psiquicamente.

Para lidar com esta separação necessária do outro que não faz parte do meu “eu” ideal, o indivíduo cria o distanciamento não apenas psíquico, como físico. Olhando pela metáfora, da elite, sendo ela o “eu”, em contraposição do diferente que é o pobre, constrói-se zonas elitistas para moradia e espaços de lazer, em suma, são criados muros sociais, para construir zonas de conforto.

De acordo com Christian Dunker, tal cultura da indiferença incita ao moralismo e para compensar este distanciamento, é necessário criar ainda mais muros para obter o mesmo registro de identidade. Gerando, portanto, indivíduos voltados ao seu próprio espelho, individualistas e preocupados com o seu “eu”.

A indiferença é perceptível na elite brasileira como surge na obra de Jessé de Souza (2018, 2022) e como foi muito bem retratado no documentário nacional Um Lugar ao Sol de Gabriel Mascaro que busca compreender a visão a partir de relatos de indivíduos da elite que habitam apartamentos luxuosos em grandes cidades do país.

O documentário evidencia a cobertura como objeto simbólico da elite que tem como cerne, o distanciamento e o sentimento de superioridade, advindo de o “poder olhar de cima”, a exemplo da fala da entrevistada: “sempre morei olhando por cima, vejo as coisas como se estivesse acima

do céu. Conseguimos ver as coisas bonitas do Rio de Janeiro. (...) é lindo, temos fogos diariamente, da Dona Marta para o cemitério, meio trágico, mas muito bonito. (...) o fato de estar em cima, temos a capacidade de escutar e participar de coisas. ”

O distanciamento é tanto, que as balas perdidas para a entrevistada, uma das maiores causas de morte nas comunidades do Rio de Janeiro, são referenciadas como um show de entretenimento (fogos de artifício) para aqueles que habitam as coberturas do Rio de Janeiro.

Outra fala de uma moradora entrevistada também reforça a cultura da indiferença da elite: “outra coisa que eu adoro sobre morar na cobertura, a área de serviço, não que eu tenha nada contra ao pessoal que trabalha comigo, mas a gente já não ouve, temos privacidade para ficarmos sozinhos, (...) você sempre ouve batida de panela e isso me deixa agoniada, aquela conversa...(.) tendo dois andares você é muito menos incomodada.”

Na contramão de tais falas, observamos nesta monografia, o advento de figuras pertencentes a elite brasileira e internacional que estão dispostas a doar 60% de seu patrimônio para a filantropia. Neste caso, podemos nos questionar, o que motiva o indivíduo a romper com a bolha da indiferença? E seria de fato a filantropia uma forma de rompimento?

Considerações finais

Este trabalho de conclusão da pós-graduação pela Escola de Comunicações e Artes do curso de Cultura Material e Consumo busca encontrar argumentos para validar a hipótese da maior busca por propósito e reparação social através da filantropia por parte de herdeiros da elite brasileira pertencentes as novas gerações.

A partir de uma visão teórica de sociólogos, semioticistas e psicanalistas e de um ponto de vista empírico, baseado na minha experiência pessoal trabalhando por mais de cinco anos com retenção de herdeiros de um Wealth Manager, somada ao estudo de caso realizado em parceria com a herdeira e filantropa Marina Feffer e a especialista em investimentos filantrópicos do Banco Bradesco, Poliana Simas, foi possível trazer para debate a importância da filantropia, sua origem e os possíveis desdobramentos futuros diante do advento das novas gerações de herdeiros que buscam doar parte do seu patrimônio em prol de causas sociais e ambientais.

Conforme comentado anteriormente pelo psicanalista Christian Dunker, as pessoas da elite que rompem com a sua bolha de indiferença, escolhem uma saída para o “diferente” que enriquece o indivíduo, sendo que a exposição a diferença é considerada uma cura para a patologia do narcisismo. A sensação de rompimento se assemelha a fazer uma viagem e se expor ao novo.

Claramente a indiferença não é restrita a elite apenas, todos os seres humanos possuem seu grau de narcisismo e de temor ao diferente. Contudo, a elite possui recursos para conseguir se afastar fisicamente e uma sociedade que promove também a segregação do ambiente que circula a elite, mas que o pobre não tem condições de acessar.

Na contramão daqueles que nasceram protegidos pelos muros, existe o desejo de ter contato com o diferente e vemos neste movimento, o advento da filantropia para as elites. Seja acreditando em diminuir este distanciamento, promovendo ações que diminuam a desigualdade social e contribuam com o bem-estar social ou se autopromovendo para fazer jús a obrigação da nobreza, conforme explicitado na obra de Bourdieu.

Marina acredita em complemento, na redução da desigualdade, e que a Filantropia tem um papel importante, somado ao questionamento “quanto é necessário para se viver”. Desta forma, quebrando a visão cultural de famílias com tanto acúmulo irrestrito de capital que excede a quantidade necessária para se viver, de fato.

A filantropa acredita na filantropia como um motor de impacto, mas que precisa de quantidade para gerar impacto real, buscando racionalidade

fundamentada em números e que tem maior risco gerando assim maior custo-benefício, sendo insumo para tomada de decisão. Para isso, Marina acredita que o trabalho deve ser feito com “excelência” e com menor preocupação com a autoimagem, “tem que distinguir o que é a agenda de pensar pessoal da agenda de execução e entrega concreta, nem sempre o que faz bem para a pessoa é de fato o bem, ou seja, a filantropia do futuro precisa de profissionalização do campo”.

Quando questionada de tal indagação, a entrevistada, Poliana Simas respondeu com uma afirmação surpreendente e é com ela que encerrarei esta monografia. Apenas quando falamos de fazer o bem, de Filantropia, podemos utilizar do jargão “os fins justificam os meios”. Não importando, portanto, qual é a real motivação por trás da ação filantrópica, mas aproveitando da filantropia como uma tendência que vem para ficar e mudar a realidade do planeta.

Tais aprendizados apresentados foram baseados em pesquisas qualitativas realizadas e pesquisas de dados secundários, sendo utilizados com a finalidade de auxiliar na compreensão do fenômeno da filantropia para as novas gerações de herdeiros da geração z.

A partir desta pesquisa, desdobramentos possíveis para investigações futuras vão no sentido de compreender a tendência observada e a real motivação que leva a elite da nova geração a doar parte de seu patrimônio para a filantropia.

Referências bibliográficas

PEREZ, Clotilde. **Há limites para o consumo?** São Paulo: Estação das letras e Cores, 2020

SOUZA, Jessé. **A classe média no espelho. Sua história, seus sonhos e ilusões, sua realidade.** Rio de Janeiro: Estação Brasil, 2018

SOUZA, Jessé. **Brasil dos humilhados. Uma denúncia da ideologia elitista.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2022

PROCACCI, Giovanna. **A pobreza torna-se uma questão social: filantropia, economia e controle policial**. 2017

4 lições sobre a filantropia (pelo olhar de quem já está lá na frente). Revista Época, 2020. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Razoes-para-doar/noticia/2020/06/4-lico-es-sobre-filantropia-pelo-olhar-de-quem-ja-esta-la-na-frente.html>>. Acesso em: 04, agosto de 2022

BREMNER, Robert H. **American Philanthropy** (The Chicago History of American Civilization) Paperback. University of Chicago Press, 1988

COTTON, Mather, Bonifacius: **An Essay Upon the Good**, Estados Unidos, 1710

Considerações para um discernimento ético sobre alguns aspectos do atual sistema econômico-financeiro. Vaticano, 2018. Disponível em: <https://www.vatican.va/roman_curia/congregations/cfaith/documents/rc_con_cfaith_doc_20180106_oeconomicae-et-pecuniariae_po.html>. Acesso em: 04, agosto de 2022

Filantropia no mundo cresceu moderada e desigualmente. IDIS, 2022. Disponível em: <<https://www.idis.org.br/filantropia-no-mundo-cresceu-moderada-e-desigualmente-mostra-estudo/>>. Acesso em: 02, agosto de 2022.

PASQUALIN, Priscila, SETTI, Marcia. **O Legal da Filantropia**. Rio de Janeiro: Editora Noeses, 2019.

Criação de primeiro endowment e lei específica abrem caminho para fundos filantrópicos no Brasil, Revista Forbes, 2019. Disponível em: <<https://forbes.com.br/colunas/2019/10/criacao-de-primeiro-endowment-e-lei-especifica-abrem-caminho-para-fundos-filantropicos-no-brasil/>>. Acesso em 10, agosto de 2022.

Conheça as pessoas jurídicas de direito privado, Jusbrasil, 2017. Disponível em: <<https://ebradi.jusbrasil.com.br/artigos/465374818/conheca-as-pessoas-juridicas-de-direito-privado>>. Acesso em 10, agosto de 2022.

ZIMERMAN, David. **Vocabulário contemporâneo de psicanálise**. Ágora livro. Recife, 2019.

World Wealth Report, Ernest Young, 2021. Disponível em: <https://www.ey.com/en_gl/wealth-management-research>. Acesso em 12, agosto, 2022.

Perspectivas para a Filantropia do Brasil 2022, IDIS, 2022. Disponível em <<https://www.idis.org.br/publicacoesidis/perspectivas-da-filantropia-no-brasil-2022/>>. Acesso em 05, agosto de 2022.

Integrante de uma das famílias mais ricas do país propõe que milionários doem 10% de herança, Valor Econômico, 2019. Disponível em <<https://valor.globo.com/eu-e/noticia/2019/11/14/integrante-de-uma-das-familias-mais-ricas-do-pais-propoe-que-milionarios-doem-10percent-de-heranca.ghtml>>. Acesso em 05, agosto de 2022.

BEGHIN, Natalia. Parcerias e pobreza no Brasil. Universidade de Brasília, UnB. 2009.

KUMRATH, Patricia. A outra face da desigualdade: a articulação das elites no campo da filantropia e investimento social privado. Revista da Filantropia. Universidade do Rio Grande do Sul. 2016.

BOURDIEU, Pierre. O Poder do bem simbólico. Difel Editora. Lisboa. 1989.

LACAN, J. O estádio do espelho como formador da experiencia do eu tal como nos revela a psicanálise. Rio de Janeiro, 1998.

DUNKER, C. I. L. Octave e Maud Mannoni - O fio vermelho da psicanálise lacaniana. São Paulo: Dueto Editorial, 2009.

Um Lugar ao Sol, Documentário. Direção: Gabriel Mascaro. 2011.