



# ANBIMA

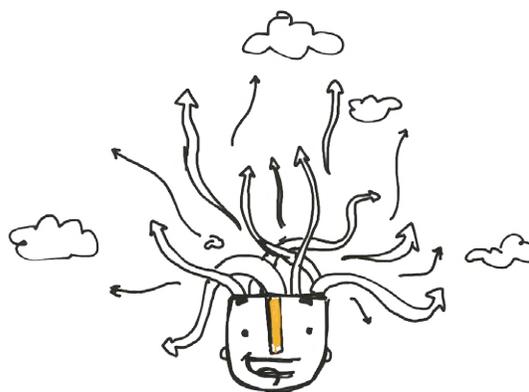
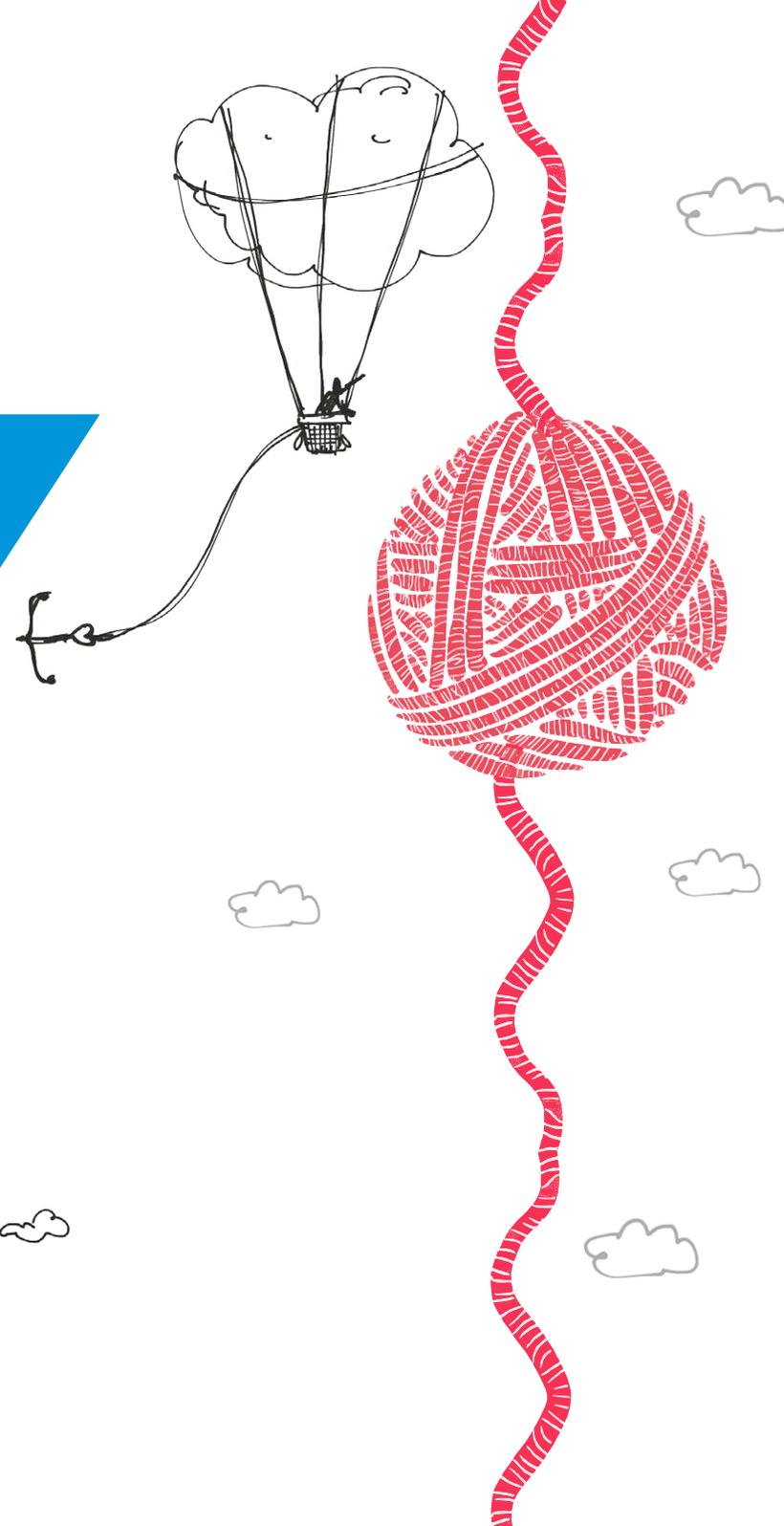
Debate

a relação do brasileiro com dinheiro

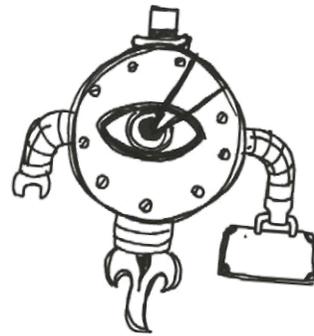


## Sumário

Apresentação.....	3
Você sabe com quem você está falando?.....	5
É possível mudar de comportamento?.....	6
Linguagem e abordagem.....	7
Desmistificação dos investimentos.....	8
Dinheiro como tabu.....	9
Educação financeira.....	10
Saiba mais.....	11



## Apresentação

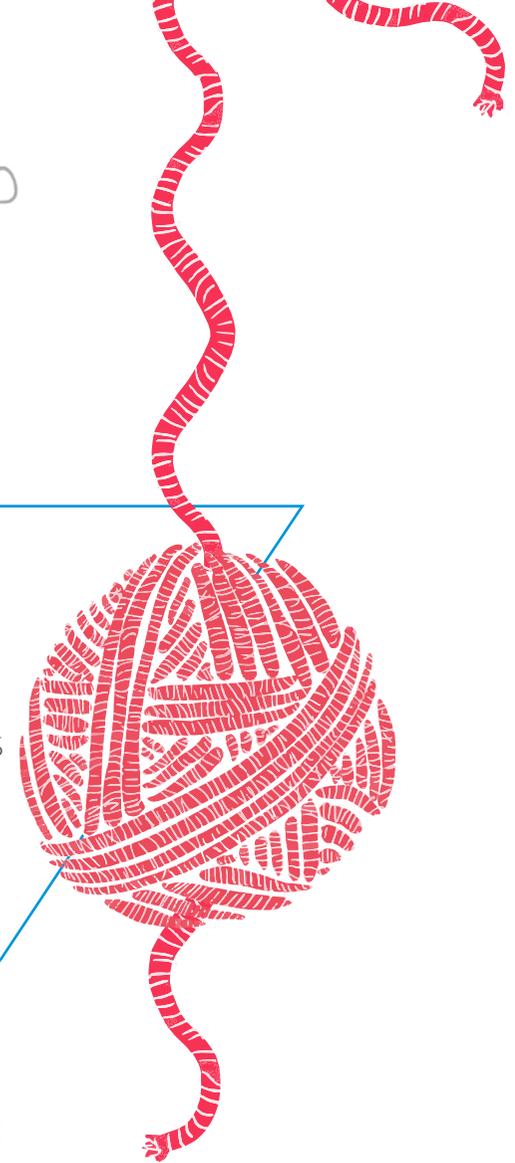


Estimular o brasileiro a poupar é um desafio de longa data para a indústria de investimentos. Mas será que a forma como o mercado se comunica com as pessoas ajuda a alcançar esse objetivo?

Para debater o tema, reunimos especialistas das áreas de Negócios e de Comunicação de instituições financeiras, no dia 10 de agosto de 2017, em mais uma edição do ANBIMA Debate, série de eventos exclusivos para associados criada para discutir assuntos de interesse do mercado.

O encontro, realizado em São Paulo e transmitido pela internet, contou com 152 participantes. O público conheceu a pesquisa que realizamos para identificar os comportamentos mais comuns das pessoas na relação com dinheiro. Todos puderam interagir com os debatedores enviando perguntas e comentários.

Este relatório consolida os principais pontos da mesa-redonda.



**Moderação:**

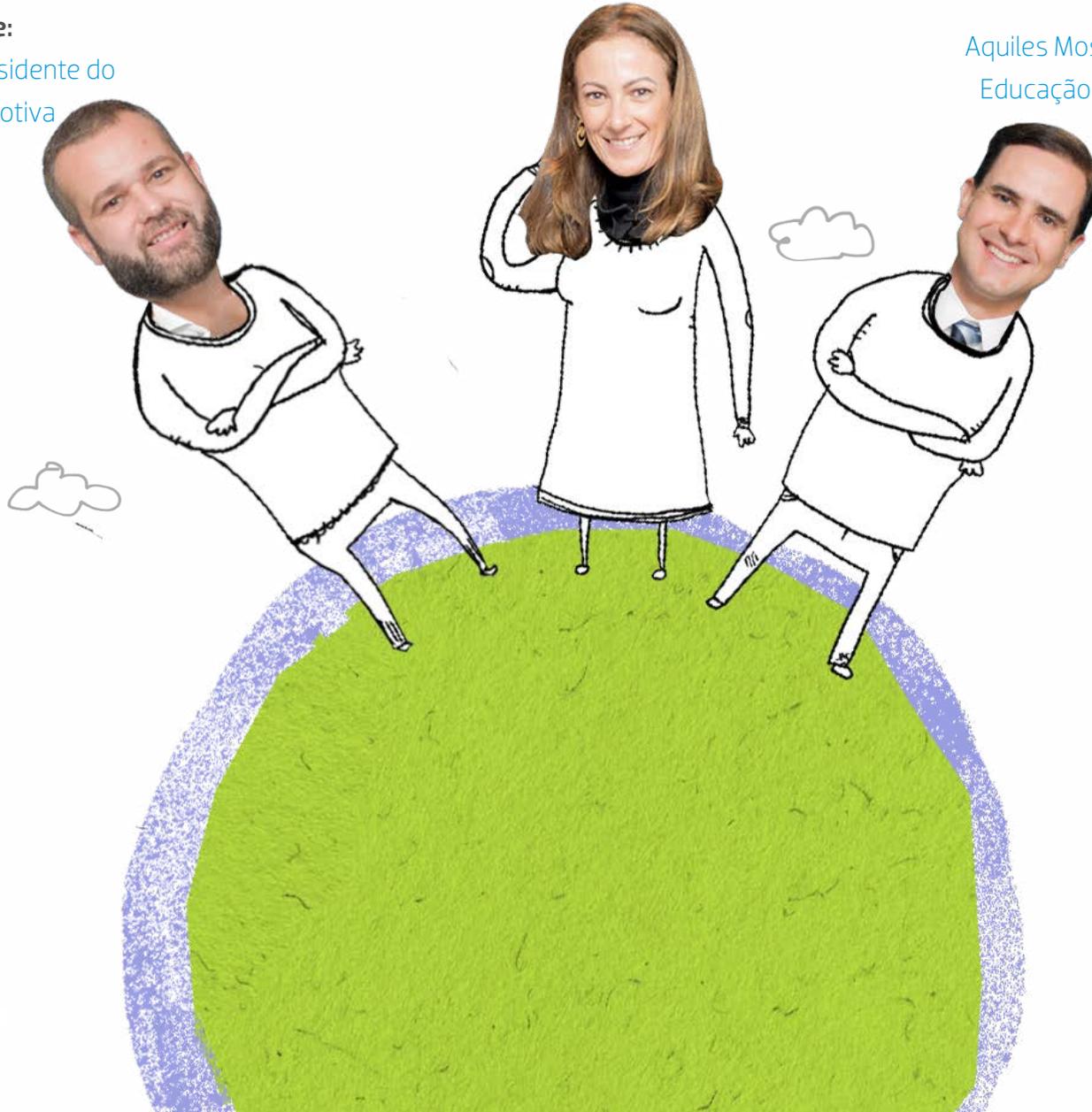
Ana Leoni, superintendente de Educação  
e Informações Técnicas da ANBIMA

**Participante:**

Renato Meirelles, presidente do  
Instituto Locomotiva

**Participante:**

Aquiles Mosca, presidente do Comitê de  
Educação de Investidores da ANBIMA



## Você sabe com quem você está falando?

Na hora de apresentar ou recomendar um produto, a indústria de investimentos se comunica apenas com um tipo de pessoa: a que chamamos de planejadora, isto é, aquela pessoa pragmática, determinada e que traça suas metas e objetivos de longo prazo. Em outras palavras: o mercado fala com quem já sabe da importância de poupar, mas, contraditoriamente, espera atrair cada vez mais pessoas para o universo dos investimentos.

Esse cliente é o sonho de consumo da indústria, mas é apenas uma pequena parcela da população. As instituições precisam aprender a se comunicar com os demais perfis. Para entender as causas da baixa poupança no Brasil, encomendamos uma pesquisa à consultoria Na Rua para entender a forma como as pessoas lidam com as suas vidas e, conseqüentemente, com

### O planejador

É uma pessoa pragmática, que vive plenamente na realidade e sabe lidar bem com ela – o que o faz muito competente no que se propõe a realizar. O planejador não se assusta nem se incomoda com limitações, muito pelo contrário. Movido por desafios, consegue realizar o que deseja, contornando ou ultrapassando aquilo que encontra pelo caminho. É muito seguro de sua capacidade de organização e realização, pois confia na sua alta racionalidade. Para esse perfil, metas são fundamentais.

Assista o vídeo que preparamos e conheça pessoas com esse perfil e suas trajetórias: [youtu.be/rJ74HGux8Bc](https://youtu.be/rJ74HGux8Bc)



**“A pesquisa gera oportunidade de autoconhecimento e provoca os especialistas a se conectarem com todos os perfis identificados.”**

Ana Leoni



suas finanças. Foram entrevistadas 400 pessoas em quatro capitais do Brasil, e o resultado foi a descoberta de que as pessoas se comportam de formas diferentes, identificando cinco perfis de comportamento: o despreocupado, o camaleão, o construtor, o sonhador e o planejador. Ao longo das páginas deste relatório, você conhecerá as características principais de cada perfil. Em uma segunda etapa do trabalho, partimos para a avaliação quantitativa, buscando entender a participação de cada um dos perfis no conjunto da população. Os resultados serão divulgados em breve.

## É possível mudar de comportamento?

A intenção não é transformar um despreocupado – aquele que não se importa com as faturas vencidas ou com a conta no vermelho – em planejador. Até porque isso nem seria possível: as pessoas podem mudar um pouco por conta de circunstâncias da vida, como a perda de emprego ou a conquista da estabilidade financeira, mas a essência permanece. O despreocupado pode desenvolver fórmulas para ser mais organizado, mas não vai perder o sono por causa de um boleto atrasado.

Para que os especialistas se comuniquem de forma dirigida e efetiva com todos os públicos, é necessário um exercício de empatia, isto é, colocarem-se no lugar do outro para compreender suas preocupações, seus desejos, seus anseios e seu

momento de vida. Há perfis, como o sonhador, por exemplo, que não concebe conversar sobre planejamento ou sobre investimento se a conversa não envolver uma quantia que ele considere elevada. E há pessoas como o construtor, que vê a economia de R\$ 2,00 do cafezinho como um passo para atingir um grande objetivo adiante. Se os profissionais do mercado tiverem esse entendimento e percepção, será mais fácil conscientizar as pessoas para que tenham maior protagonismo em suas vidas financeiras, além, claro, de prepará-las para a independência no futuro – atualmente, 97% dos aposentados no Brasil não alcançaram esse patamar com o benefício.



**"Não temos a ambição de mudar o perfil de ninguém. Se quisermos migrar uma pessoa de um perfil para o outro, com certeza, vamos fracassar."**

Aquiles Mosca



## Linguagem e abordagem

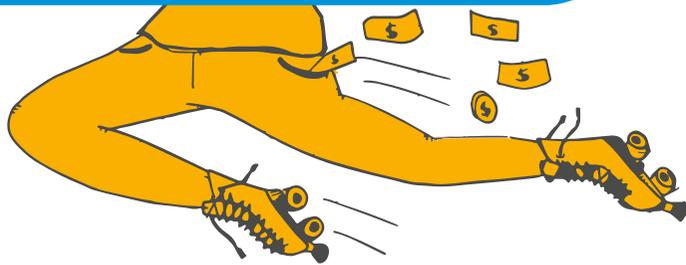
Quando analisamos a abordagem do mercado para a importância de poupar, notamos que, na maioria das vezes, a mensagem vem associada a algo negativo. O dinheiro não aparece como um meio de conquistar sonhos e metas, mas como um fim, algo que demanda sacrifício e se traduz em privação do consumo. Nada disso é sedutor.

Esse tipo de abordagem só afasta as pessoas do mundo dos investimentos. Para piorar, a comunicação fica ainda mais complexa por conta dos inúmeros disclaimers obrigatórios, do vocabulário árido e dos produtos com nomes difíceis de digerir para quem não é expert no mundo das finanças, como LCI, LCA, CDB.

### O despreocupado

Tem prazer na fluidez dos acontecimentos. Sua personalidade é muito ligada aos estímulos externos e às pessoas que o cercam. Isso leva a não se planejar nem se comprometer muito seriamente com nada. Por outro lado, essa pessoa é muito competente em aproveitar as oportunidades que aparecem à sua frente. Não está atento ao que acontece com seu dinheiro. Porém, se isso o colocar numa situação difícil, não se desespera: sempre dá um jeito de superar um desfalque financeiro, por exemplo, conseguindo algum dinheiro emprestado, doado ou fazendo um bico.

Assista o vídeo que preparamos e conheça pessoas com esse perfil e suas trajetórias: [youtu.be/daKZeaw1bD4](https://youtu.be/daKZeaw1bD4)



**"Ninguém tem complexo de Tio Patinhas, que gosta de mergulhar na caixa forte. As pessoas têm dificuldade de entender que o sacrifício de planejar e poupar dá uma contrapartida para a vida delas."**

Renato Meirelles



## Desmistificação dos investimentos

Não é fácil falar sobre dinheiro. É um tabu até nas nossas relações pessoais. As pessoas não comentam quanto ganham com os amigos ou com aquele namorado(a) recente. Atualmente, falar de dinheiro é mais tabu do que falar de sexo – assunto discutido abertamente por diversos programas de televisão.

O desafio da indústria de investimentos já foi superado por outros segmentos. As campanhas de incentivo ao uso de preservativos são um bom exemplo de como virar esse jogo. Antigamente, a publicidade girava em torno do medo da AIDS e

da morte, transformando prazer em risco. As campanhas tinham baixa adesão. A alternativa foi mudar a abordagem, falando sobre o uso do preservativo como algo natural da vida das pessoas e destacando a satisfação, e não o risco. Com dinheiro não é diferente. A comunicação do mercado financeiro usa a lógica do medo ao reforçar a necessidade de poupar hoje para garantir um futuro estável. De maneira geral, há muito alerta para os riscos dos produtos e para a necessidade de guardar dinheiro hoje para não sofrer as consequências no futuro.

### O construtor

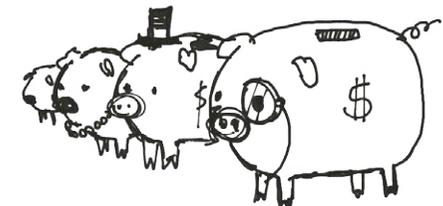
Gosta de ter sempre o controle da situação. Não se arrisca, prefere se sentir seguro em todas as situações. Ele desenvolve uma relação interessante com os limites que encontra pela vida, não se intimidando nunca por eles. Mas isso não significa que ele chega a desafiá-los; simplesmente batalha muito para realizar o que quer e acaba conseguindo, mas sempre pouco a pouco. Conquistar algo sem esforço não está nos seus planos, pois nesse caso ele seria privado de grande parte do prazer da conquista.

Assista o vídeo que preparamos e conheça pessoas com esse perfil e suas trajetórias: [youtu.be/N1r2eGv5jF0](https://youtu.be/N1r2eGv5jF0)



**“É necessário mostrar que ter dinheiro é um meio de realização, é um meio de felicidade, e que gastar não é pecado.”**

Renato Meirelles



## Dinheiro como tabu

Outro ponto que é preciso desmistificar é a relação negativa das pessoas com o dinheiro. Não é culpa apenas da publicidade e dos discursos dos especialistas. O brasileiro não vê com bons olhos as pessoas que têm dinheiro. Por muitos anos, nas novelas, os ricos sempre eram os vilões. Há um estigma na sociedade

com relação ao tema. Diferentemente de falar de riqueza, falar de trabalho e dos ganhos resultantes dele é algo que o brasileiro valoriza. O uso dessa relação pode ser um caminho para a indústria de investimento sensibilizar as pessoas para o tema, sem falar de dinheiro pelo dinheiro.

### O camaleão

Nunca tem dinheiro para necessidades ou desejos extras, mas lida bem com os limites e, em vez de contorná-los, simplesmente adapta-se a eles. Entregar-se às imposições externas sem deixar que elas lhe tragam muita frustração é justamente seu grande feito: viver bem apesar de toda a dificuldade. Conta frequentemente com amigos e parentes quando precisa de ajuda. O dinheiro é algo bastante fugaz na sua vida, mas mesmo assim é criterioso: para ele todo dinheiro é dinheiro, e faz o pouco render muito na sua mão.

Assista o vídeo que preparamos e conheça pessoas com esse perfil e suas trajetórias: [youtu.be/MP74ERT39KI](https://youtu.be/MP74ERT39KI)

**“Em um almoço com várias pessoas, meu filho me perguntou: ‘Papai, quanto de dinheiro a gente tem?’. Foi desconcertante e ele continuou: ‘Me fala, não vou tirar de você’. Hoje não é socialmente aceitável falar sobre dinheiro em público.”**

Aquiles Mosca



## Educação financeira

Aproximar a população da educação financeira é sempre a melhor saída para estimular as pessoas a poupar. Apesar de as políticas públicas ganharem espaço, inclusive nas escolas, ainda é algo muito incipiente. Uma alternativa que tem se mostrado efetiva é sensibilizar as pessoas naqueles grandes eventos da vida, como gravidez, mudança de emprego ou divórcio. A necessidade de mudança move as pessoas.



### O sonhador

É movido por sonhos: uma ideia ou um plano que pensou e acredita que lhe trará o reconhecimento de todos à sua volta quando realizado. Está sempre pensando em uma nova maneira de investir em algo, empreender, e é muito ligado nas oportunidades. O significado e o prazer proporcionados pelas coisas que faz são muito importantes. Seus sonhos são sempre construídos em cima de valores e crenças pessoais, por isso o sonhador é resiliente. Para ele, "qualquer quantia não é dinheiro" e muitas vezes perde oportunidade de construir uma poupança por acreditar que é inútil se preocupar com os pequenos valores que circulam no dia a dia.

Assista o vídeo que preparamos e conheça pessoas com esse perfil e suas trajetórias: [youtu.be/Y3Ukv5T3w2M](https://youtu.be/Y3Ukv5T3w2M)



Nesses momentos é mais fácil fazer com que as pessoas reflitam sobre o assunto e levem isso para a vida. Nesses casos, a abordagem costuma ter mais retenção do que os programas de educação financeira tradicionais.

**"Tenho esperança de que podemos ajudar as pessoas dentro de seus contextos. Precisamos de humildade e disposição."**

Ana Leoni

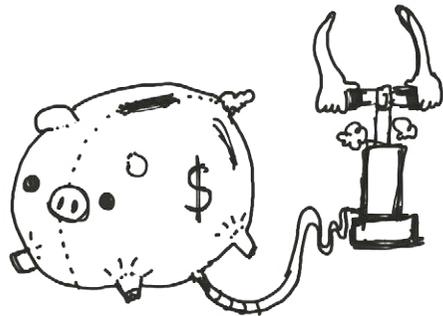


Saiba mais

Assista na íntegra o vídeo de tudo que rolou em nosso evento!



[youtu.be/7dB\\_jKvN8Q](https://youtu.be/7dB_jKvN8Q) 





## **ANBIMA Debate** a relação do brasileiro com o dinheiro

### **Comunicação Institucional**

Marcelo Billi

### **Coordenação de Conteúdo**

Marineide Marques

### **Redação**

Paula Diniz

### **Projeto Gráfico/Diagramação**

José Carlos Oliveira

### **Presidente**

Robert van Dijk

### **Vice-presidentes**

Carlos Ambrósio, Carlos André, Conrado Engel, Flavio Souza, José Olympio Pereira, Pedro Lorenzini, Sérgio Cutolo e Vinicius Albernaz

### **Diretores**

Alenir Romanello, Carlos Salamonde, Celso Scaramuzza, Felipe Campos, Fernando Rabello, José Eduardo Laloni, Julio Capua, Luiz Chrysostomo, Luiz Fernando Figueiredo, Luiz Sorge, Richard Ziliotto, Saša Markus e Vital Menezes

### **Comitê Executivo**

José Carlos Doherty, Ana Claudia Leoni, Guilherme Benaderet, Patrícia Herculano, Marcelo Billi, Soraya Alves e Eliana Marino

### **Rio de Janeiro**

Av. República do Chile, 230 – 13º andar – CEP 20031-170

Tel: (21) 3814-3800

### **São Paulo**

Av. das Nações Unidas, 8501 – 21º andar – CEP 05425-070

Tel: (11) 3471-420

