INFORMATIVO ANBIMA

Ano VIII / Nº 93 / Junho 2017

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais

QUEM É VOCÊ QUANDO O ASSUNTO É DINHEIRO?

Pesquisa identificou os cinco comportamentos mais comuns das pessoas ao lidarem com suas vidas e mostra que isso se reflete na forma como se relacionam com o dinheiro

Crédito: Danilo Quadros

"Pessoas não gerem dinheiro; elas gerenciam suas vidas", fala Ana Leoni, nossa superintendente de Educação e Informações Técnicas

Para entender a forma como as pessoas conduzem a vida financeira é necessário compreender como elas lidam com suas vidas de maneira geral. Só assim é possível conhecer crenças e comportamentos que influenciam os hábitos financeiros. Foi com essa motivação que fizemos uma pesquisa com a consultoria Na Rua. Foram ouvidas mais de 400 pessoas nas cidades de São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS) e Recife (PE) durante dois meses.

"Não dá para falar de dinheiro sem falar de vida. As pessoas não gerem dinheiro; elas gerenciam suas vidas, e o dinheiro é parte delas. Quando perguntadas sobre dinheiro, as pessoas destacam o uso que fazem dele: compram bens, pagam cursos, parcelam viagens", diz Ana Leoni, nossa superintendente de Educação e Informações Técnicas.

Essa pesquisa é parte de um trabalho maior que estamos desenvolvendo para entender por que poupamos tão pouco. "O Brasil tem renda per capita maior do que Equador, Peru e Venezuela e temos uma poupança bem inferior a desses países", conta Aquiles Mosca, presidente do Comitê de Educação de Investidores.

Um dos principais exercícios do levantamento foi pedir aos entrevistados para fazer uma montanha com os momentos de vida que consideravam marcantes relacionados ao dinheiro como, por exemplo, o início do recebimento de mesada, a compra da casa própria, entre outros. "Os desenhos mostraram não só padrões de comportamento financeiro, mas, e principalmente, formas de conduzir o caminho pessoal de cada um, com aclives e declives, o que torna esse trabalho ainda mais enriquecedor", conta Ana.

A partir da análise dessas montanhas e da repetição dos comportamentos encontrados, foram identificados os cinco perfis mais comuns. Eles aparecem em todas as classes sociais e idades, de 18 a 70 anos: despreocupado, camaleão, construtor, sonhador e planejador.

Para o detalhamento de cada perfil, a pesquisa teve uma segunda etapa. A rotina de 24 entrevistados foi acompanhada e foi feito o exercício "Linha da vida": um novelo era entregue à pessoa, que o desenrolava e pendurava na parede de sua casa. Memórias, objetos, documentos ou qualquer coisa que representasse um momento importante era fotografado e colocado em ordem cronológica junto com textos escritos pelas pessoas. Foi possível entender mais profundamente o comportamento e decisões de cada um diante de momentos importantes em suas vidas e o exercício levou as pessoas a refletirem sobre essas situações. »

Pesquisa em números

400 entrevistas em quatro capitais:
São Paulo, Rio, Porto Alegre e Recife

Dois meses de trabalho

18 a 70 anos

Classes sociais:
A: 25% • B: 25% • C: 50%

CONHEÇA OS CINCO COMPORTAMENTOS REVELADOS PELA PESQUISA

O despreocupado é, como o nome diz, mais tranquilo – são aquelas pessoas que estão abertas para o que der e vier. O camaleão é o famoso "se vira nos trinta" em qualquer que seja o cenário. O construtor tem como lema "devagar e sempre", dá cada passo com cautela e sempre pensando no próximo. O sonhador é movido por uma ideia ou plano que trará o reconhecimento de todos quando concretizado. E o planejador é aquela pessoa que traça diversas metas e vai atrás de uma de cada vez pensando no longo prazo.

Não há predominância de nenhum perfil em nenhuma classe social, o que significa que os comportamentos não guardam relação direta com a situação financeira. "Eles estão presentes em todas as classes sociais. Um planejador não necessariamente é uma pessoa da classe A, mas sim aquele que tem claras quais são suas metas de vida e tem noção de como fazer para alcançá-las", explica Ana.

A metodologia foi o diferencial desse trabalho. A maior parte das pesquisas sobre o tema é uma fotografia da situação atual do entrevistado. Essa vai na contramão: mostra o trajeto que levou as pessoas até a situação atual e aonde levaria se permanecessem na mesma linha.

Agora que sabemos quem somos, o próximo passo é descobrir em quantos somos. O DataFolha já começou a trabalhar na quantificação de cada um desses perfis. Esse mapeamento nos permitirá o cruzamento de inúmeros dados, como classe social, gênero, idade e região.

Segundo Ana, todas as informações nos ajudarão a melhorar a comunicação com os investidores. "Não temos a pretensão de fazer ninguém mudar o seu perfil. Precisamos ajudar cada um dentro de seu próprio contexto de vida. O desafio da indústria de investimentos está em ajustar a sua abordagem e comunicação", provoca.

Veja as características de cada perfil:

Despreocupado

Tem prazer na fluidez dos acontecimentos da vida e nas possibilidades que ela pode trazer. Sua personalidade é muito ligada aos estímulos externos e às pessoas que o cercam. Isso leva o despreocupado a não se planejar nem se comprometer muito seriamente com nada, pois exigiria foco e horizonte mais estreito – para conseguir algo, seria necessário abrir mão de outras coisas. Por outro lado, essas pessoas são muito competentes 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, o despreocupado não se desespera: sempre dá um jeito de superar um desfalque financeiro, por exemplo, conseguindo algum dinheiro emprestado, ou doado, ou fazendo um bico. A relação do despreocupado com o dinheiro é fugaz – assim como entra, sai rapidamente.

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. Contam frequentemente com amigos e parentes quando precisam de ajuda. Também são bons em convencer outras pessoas a ajudá-los e em desenvolver pequenas gambiarras financeiras que lhes permitem seguir em frente. Têm conta poupança para não pagar taxa mensal, possuem mais de um cartão de crédito com datas de vencimento diferentes, pedem emprestado a uma pessoa para pagar a outra. 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.

Planejador

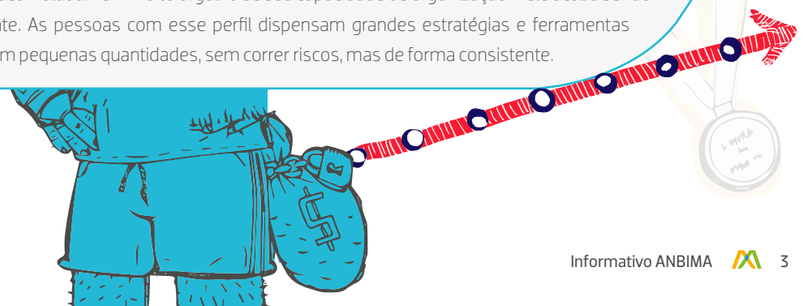
É uma pessoa pragmática, que vive plenamente na realidade e sabe lidar bem com ela – o que o faz muito competente no que se propõe a realizar. O planejador não se assusta nem se incomoda com limitações, muito pelo contrário. Movido por desafios, consegue realizar o que deseja, contornando ou ultrapassando aquilo que encontra pelo caminho. Ele é muito seguro de sua capacidade de organização e realização, pois confia na sua alta racionalidade. Para esse segmento, metas são fundamentais. O planejador costuma estipular para si mesmo objetivos a serem cumpridos em um tempo determinado; frequentemente isso o estimula a seguir em frente e crescer.

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. Tem mente inquieta, está sempre pensando em uma nova maneira de investir em algo, empreender, e é muito ligado nas oportunidades. Para esse perfil, o significado e o prazer proporcionados pelas coisas que faz – investimentos em negócios ou em si mesmo, como cursos, aquisições – são muito importantes. Seus sonhos são sempre construídos em cima de valores e fortes crenças pessoais, por isso o sonhador é resiliente – mesmo quando seus planos não saem como esperado, ele permanece orgulhoso, otimista e crente no futuro. O excesso de confiança no sonhador alimenta a ideia de que o universo conspira a seu favor, fazendo-o se comportar impulsivamente. 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.

Construtor

O mais disciplinado dos perfis, 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, com parcimônia. Conquistar algo sem esforço não está nos seus planos, pois nesse caso ele seria privado de grande parte do prazer da conquista. Portanto, para o construtor, o esforço é parte intrínseca do valor do dinheiro, algo que imprime ainda mais importância à soma acumulada. Tem muito orgulho de sua capacidade de organização – ele acaba sendo aquele a quem todos recorrem financeiramente. As pessoas com esse perfil dispensam grandes estratégias e ferramentas financeiras, pois cuidam do dinheiro dia após dia, em pequenas quantidades, sem correr riscos, mas de forma consistente.



REGRAS MUDAM OLHAR DO PRODUTO PARA A ATIVIDADE DO MERCADO

Mudança começa pela revisão de alguns de nossos códigos

Foco nas atividades dos agentes e na conduta dos profissionais. Esta é a premissa que vem orientando nossos trabalhos no campo da autorregulação, em substituição ao olhar mais voltado para os produtos de investimento, como fizemos historicamente. "Estamos em meio ao que considero um dos movimentos mais transformadores da indústria de investimentos", diz Robert van Dijk, nosso presidente.

A mudança começa pela revisão de alguns de nossos códigos de autorregulação. O de Fundos de Investimento, lançado em 2000, passa por uma grande reformulação e será transformado em um código de gestão de recursos. Uma das motivações para a mudança foi a vigência da Instrução 558 da CVM, que possibilitou aos gestores distribuírem seus próprios fundos. O objetivo da revisão é separar as atividades de cada participante da indústria, deixando mais claras as responsabilidades do administrador fiduciário e do gestor de recursos.

Crédito: Mário Bock

"Estamos em meio a um dos movimentos mais transformadores da indústria de investimentos", diz Robert van Dijk, nosso presidente

"Nossa intenção é que as instituições se preocupem não apenas com o cumprimento de exigências relacionadas à constituição e ao funcionamento dos fundos, mas com as práticas e condutas que os profissionais devem observar no dia-a-dia para administrar ou gerir esses fundos", explica Carlos Ambrósio, nosso vice-presidente.

Outra iniciativa em curso é a reestruturação dos códigos de Private Banking e de Varejo, que serão consolidados em um Código de Distribuição. Esse movimento busca o tratamento uniforme das regras para a atividade de distribuição de produtos de investimento, independente do segmento.

Além da consolidação de aspectos comuns e de regras que olham para o investidor, o novo Código de Distribuição permitirá que a autorregulação acompanhe a evolução da atividade de distribuição. "Acreditamos que inovações são benéficas para os investidores e para o mercado. Temos que estar atentos aos movimentos e nos adaptarmos, sem inibir a evolução do mercado", diz Flavio Souza, nosso vice-presidente.

O processo de suitability também integra esta agenda. "A análise do perfil do investidor é a base do movimento que coloca o cliente no centro do processo de distribuição de produtos", conta Patrícia Herculano, superintendente de Representação Institucional. Uma das medidas é o aprimoramento dos critérios mínimos de classificação dos investidores e dos produtos (veja mais sobre esse assunto na página 5).

A previsão é que os novos códigos sejam colocados em audiência pública para coleta de sugestões dos associados até o final do ano.

O que mudará nos códigos?

Fundos de investimento

» Definição mais detalhada das atividades dos participantes da indústria;

» Inclusão de regras voltadas para a atividade de gestão e não para o funcionamento e constituição dos fundos;

» Foco na conduta dos profissionais na gestão e administração dos fundos.

Varejo e Private

» Consolidação dos dois códigos em um único Código de Distribuição;

» Aprimoramento das práticas de suitability com a definição de alguns critérios mínimos a serem observados pelas instituições.

VAREJO: AVANÇOS NA AUTORREGULAÇÃO SÃO PRIORIDADE EM 2017

Presidente do comitê fala sobre as principais alterações nas exigências do código

Aprimoramento das regras de autorregulação é o principal assunto em discussão no Comitê de Varejo neste ano. O presidente do grupo, José Rocha, conta que a motivação está voltada para a observância das práticas e condutas dos profissionais que se relacionam no dia a dia com o cliente. "As novidades também buscam tornar o processo de autorregulação mais uniforme", conta. Confira abaixo a entrevista completa com o executivo.

Uma das prioridades da autorregulação é unificar os códigos de Varejo e de Private. Qual foi a motivação para esse trabalho?

Os dois códigos tratam de universos com características bem distintas quando falamos de estrutura e de operações, mas quando olhamos as preocupações com os investidores há muita similaridade. Essa foi umas das motivações para a consolidação dos dois documentos. Além disso, há uma transformação no mercado com a criação e/ou adaptação de regras com foco nas necessidades do investidor, e não mais nos produtos de investimento. As novidades também buscam tornar o processo de autorregulação mais uniforme.

Crédito: Divulgação

José Rocha, presidente do Comitê de Varejo, fala sobre as principais mudanças no código e a participação na audiência da CVM sobre os consultores

Com os avanços tecnológicos há previsão de inclusão de regras para cobrir esses assuntos?

Com certeza. Esse tema já é pauta recorrente no nosso comitê. O avanço das tecnologias trouxe novas maneiras de interação com o investidor. Um grande exemplo são as redes sociais. Hoje é possível fazer operações em um único clique e sem a interação com um profissional, algo que não imaginávamos há dez anos. Além disso, temos empresas de tecnologia que oferecem serviços financeiros, as chamadas fintechs. A autorregulação é reflexo do mercado, e por isso estamos atentos a essas mudanças para garantir a segurança do cliente em qualquer ambiente. Uma das nossas iniciativas será a inclusão de regras específicas que as instituições devem seguir para comercializar produtos nesses canais, que são diferentes das exigências que temos para distribuição via agência bancária, por exemplo.

Estão previstas mudanças no processo de suitability?

Sem dúvida. A preocupação com os investidores é a mesma em todos os segmentos. Nosso objetivo é assegurar maior transparência nas relações entre os profissionais de mercado e os clientes. No entanto, estamos sempre atentos para propor melhorias nesse processo. Neste sentido, estamos buscando a identificação de critérios mínimos que possibilitem melhor uniformização entre as classificações dos perfis dos investidores como conservador, moderado e arrojado, evitando grandes divergências entre uma instituição e outra.

Recentemente, a ANBIMA enviou sugestões para audiência pública da CVM sobre a atividade do consultor. Qual foi a contribuição do comitê?

Formamos um grupo de trabalho exclusivo para debater a audiência. Nas discussões percebemos a necessidade de melhor definição das responsabilidades de cada um dos agentes.

É essencial diferenciar a atividade do profissional que atua na distribuição de produtos do papel do consultor. Enquanto o primeiro pode comercializar produtos, o segundo só pode recomendar. A clareza dessas diferenças é essencial para o bom funcionamento do mercado.

Conheça o comitê:

Presidente: José Rocha

Vice-presidente: Claúdio César Sanches

Mais informações: anbima.com.br » Representar » Comitês » Distribuição de Produtos no Varejo

INSCRIÇÕES PARA PRÊMIO DE MERCADO DE CAPITAIS PODEM SER FEITAS ONLINE

Vencedores de edições anteriores contam o impacto da premiação em suas carreiras

Estudantes de mestrado e de doutorado têm até 31 de outubro para inscrever seus trabalhos no Prêmio de Mercado de Capitais. A inscrição pode ser feita pelo nosso site.

"A premiação visa incentivar a produção acadêmica sobre temas do mercado de capitais, um universo que conta com um volume relativamente pequeno de pesquisas", afirma Luiz Chrysostomo, nosso diretor e presidente da banca avaliadora dos trabalhos.

Os benefícios do prêmio não são apenas para o mercado. Fernando Luz Barbosa, vencedor na categoria doutorado em 2016, conta que a premiação foi o estímulo que faltava para que realizasse um intercâmbio durante seu programa de doutorado. Atualmente, ele estuda na Universidade de Columbia, nos Estados Unidos. "O dinheiro que ganhei me possibilitou fazer o intercâmbio, o que mudou completamente a minha formação. Em Columbia estou tendo a oportunidade de trabalhar com o mais alto nível de produção acadêmica, além de cursar matérias que ainda não são ministradas no Brasil", disse.

Para Mariana Oreng, vencedora na categoria mestrado em 2016, o reconhecimento veio em forma de trabalho. Há dois meses ela atua como coordenadora acadêmica na Saint Paul Escola de Negócios e acredita que a premiação foi importante no processo seletivo para a vaga. Ela destaca, também, o prestígio que ganhou na escola onde cursava mestrado quando o projeto foi contemplado. "Os professores passam a prestar mais atenção na sua pesquisa e colaboram mais. O prêmio é como um atestado de qualidade do seu projeto", conta.

Crédito: Marcos Pinto

Para Luiz Chrysostomo, nosso diretor e presidente da banca avaliadora do prêmio, o incentivo financeiro é essencial para auxiliar os pesquisadores

Na visão de Chrysostomo, o incentivo financeiro é essencial para auxiliar os pesquisadores a concluírem seus projetos. "Em um país como o Brasil, nem sempre esses profissionais têm o espaço e o valor que deveriam. O auxílio financeiro é importante para que finalizem seus projetos e conquistem reconhecimento no mercado", disse.

Ele destaca que a premiação possibilita, ainda, o acesso gratuito a mais de 30 teses contempladas no nosso portal: https://goo.gl/edDSxu.

Quem pode participar

Podem concorrer estudantes das áreas de Economia, Administração e Direito. Os primeiros colocados na categoria doutorado ganham R$ 34 mil; os vencedores de mestrado levam R$ 17 mil. Os participantes inscrevem seus trabalhos na fase de projeto, e os premiados recebem valores em dinheiro com o objetivo de financiar a pesquisa. Os temas dos trabalhos devem ter foco no desenvolvimento do mercado de capitais e na intermediação financeira no Brasil.

As inscrições podem ser feitas no nosso site: https://goo.gl/edDSxu

O Prêmio ANBIMA de Mercado de Capitais é realizado em parceria com o IEPE/CdG (Instituto de Estudos de Política Econômica/Casa das Garças) e tem o objetivo de incentivar a pesquisa acadêmica sobre temas que tenham aplicabilidade e que contribuam para o fortalecimento do mercado de capitais.

ANBIMA

Publicação mensal com as principais notícias institucionais da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais

www.anbima.com.br

Redação: Flávia Nosralla e Paula Diniz
Edição: Marineide Marques
Diagramação: José Carlos Oliveira

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 4200

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

Conselho de Ética: Luiz Masagão Ribeiro (presidente) e Lywal Salles Filho (vice-presidente)

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