

SISTEMA ÚNICO DE SUITABILITY E PLATAFORMA DE INVESTIMENTO COM ASSINATURA MENSAL VENCEM NOSSO HACKATHON

Mais de 60 competidores se reuniram por 32 horas seguidas para encontrar soluções para a indústria de fundos

Em pleno final de semana, mais de 60 pessoas juntaram-se com o desafio de resolver duas dificuldades da indústria de fundos de investimento em apenas 32 horas. A primeira edição do Hackathon ANBIMA, realizada nos dias 31 de agosto e 1º de setembro, trouxe profissionais de diversas áreas e perfis, como engenharia/desenvolvimento, design/UX, negócios, marketing e fundos. Eles vieram de cidades de São Paulo, do Rio de Janeiro, de Minas Gerais e de Goiás. Alguns participaram desse tipo de competição pela primeira vez, outros já são veteranos – um dos competidores estava no seu 29º hackathon.

O objetivo da iniciativa foi aproximar a ANBIMA da comunidade de inovação e oxigenar os negócios. "O mercado começou a trabalhar com inovação nos últimos anos, utilizando robô advisors, algoritmos e plataformas de investimento, o que nos levou a pensar

nesse tema. Primeiro porque os associados começaram a avançar nesse quesito, incorporando as tecnologias em seus produtos e serviços, e segundo porque, como Associação, também precisamos repensar nossas atividades e processos", disse José Carlos Doherty, nosso superintendente-geral e um dos jurados da competição. Segundo Patrícia Herculano, superintendente de Representação e também jurada, "diagnósticos não nos faltam, o que precisamos é de soluções".

Os desafios foram complexos: um era focado na aproximação e melhora da percepção dos investidores sobre fundos, chamado de "protagonismo do investidor"; outro, sobre a eficiência dos processos realizados no dia a dia pelos prestadores de serviços dos fundos, como administradores, gestores, custodiantes etc., foi intitulado "innovar para gerar eficiência". >>



Todos os grupos contaram com a mentoria de profissionais do mercado para auxiliar no desenvolvimento do projeto

VENCEDORES

Plataforma Realize Invista em seu sonho

A criação de uma plataforma de investimentos com assinatura mensal de, no mínimo, R\$ 40,00 foi o projeto vencedor do desafio "Protagonismo do investidor". Francisco José Nardi Filho, Valéria da Silva Pereira, Allan Souza da Silva, Julia Teixeira e Vitor Uyemura Costa (da esq. para a dir.) da equipe Realize, desenharam um sistema em que o investidor faz uma avaliação de perfil, indica qual é o seu sonho (uma viagem, a casa própria etc.) e começa uma jornada para conquistá-lo com status de onde está e de quanto precisa para alcançar o objetivo. A facilidade está na assinatura mensal e também nos meios de pagamento, que vão desde cartões de débito e crédito até gift card (cartão pré-pago).



SUS

Sistema Único de Suitability

Como seria o mercado se houvesse um único processo de suitability? O cliente responderia ao questionário de análise do perfil do investidor uma vez só e essas informações seriam compartilhadas com todas as instituições com que tivesse relacionamento.

Essa foi a solução proposta pelo grupo vencedor do desafio "Inovar para gerar eficiência", formado por Tiago Rodrigo dos Santos, João Batista Mororó Netto, Cássia Assis, Phelipi Sgarbi Cury e Rubens Pereira do Nascimento (da esq. para a dir.). Uma base única online e dinâmica que agilizaria o processo de investimento e evitaria informações duplicadas, desatualizadas ou divergentes. O SUS poderia ser implementado nos sistemas das instituições financeiras via API (Aplicação de Interface de Programas).



O time completo dos jurados, da esquerda para direita:

Ana Leoni (ANBIMA);
Pedro Rudge (ANBIMA e Leblon Equities);
Carlos Salomonde (ANBIMA e Itaú Unibanco);
Marcelo Billi (ANBIMA);
José Carlos Doherty (ANBIMA);
Lina Yajima (ANBIMA);
Patricia Herculano (ANBIMA);
Ingrid Barth (ABFintechs); e
Alcindo Canto (ANBIMA e Votorantim).





Hora

PREMIAÇÃO

Cada integrante das equipes vencedoras ganhou um fone da marca Bose com cancelamento de ruído, uma caixa de som JBL Charge 4, um Kindle Paperwhite à prova d'água e acesso gratuito a todos os cursos online da ANBIMA.



Confira abaixo um resumo de todas as soluções apresentadas. O detalhamento das propostas será enviado para nossos associados. Se você quiser saber mais sobre algum dos projetos, entre em contato com a gente pelo e-mail faleconosco@anbima.com.br

DESAFIO: INOVAR PARA GERAR EFICIÊNCIA

FundData

Centralização de dados dos fundos para agilizar as trocas de informações entre administradores e profissionais de controladoria por meio de inteligência artificial e machine learning. A solução reduz esforço do back office e o tempo nas trocas de informação, além de verificar inconsistências e possíveis valores fraudulentos.

MacroView

Plataforma que monitora fluxos e rotinas dos administradores de fundos. O objetivo é criar um fluxo mais efetivo para atender às exigências da regulação no prazo e mitigar as falhas de comunicação com o administrador. O sistema envolve diversas áreas das instituições e gera avisos sobre o envio das documentações (inclusive de uma área para a outra).

FundHub

Otimização da integração entre distribuidores e administradores para padronizar as transações de forma rápida e segura, como transferências, aplicações e resgates. A plataforma converte o documento que o distribuidor envia no padrão em que o administrador deseja receber.

Relevantics

Automatização da busca e análise de fatos relevantes com a aplicação de filtros. Cada fato trará um farol que demonstra se há impacto regulatório ou financeiro e em qual percentual da carteira do fundo.

Predict Invest

Solução focada na melhora do gerenciamento de liquidez em fundos abertos, utilizando informações já coletadas pelos distribuidores. A plataforma avalia as informações pessoais dos cotistas e disponibiliza insights comportamentais, o que permite uma melhor avaliação do gestor quanto a possíveis resgates no fundo.

Plataforma Octo

O sistema tem como objetivo a integração de processos entre os distribuidores e demais prestadores de serviço buscando a padronização, prevenção de fraudes por blockchain e maior eficiência.

DESAFIO: PROTAGONISMO DO INVESTIDOR

Growth Tree

Implementação de um sistema de ratings com notas para cada fundo de investimento, auxiliando os investidores no processo de tomada de decisão.

Labora

Aplicativo que educa e incentiva os investimentos de forma coletiva, em fundos e outros ativos. Por ele, o investidor pode criar metas de acordo com seus objetivos e tem a possibilidade de incluir outras pessoas para compartilhar a meta. O app traz as ações necessárias para conquistar o objetivo e conta, ainda, com um game sobre educação financeira.

B. Green

Plataforma com sugestões exclusivas de fundos que seguem práticas sustentáveis para composição de suas carteiras (conhecidas como ASG – critérios ambientais, sociais e de governança corporativa). O objetivo é que os públicos que ainda não se interessam pelo produto identifiquem-se com os fundos por seus propósitos e entrem para o mundo dos investimentos.

Novo Universo

Jogo sobre investimentos, com base no material do site Como Investir, com conteúdo lúdico e rápido focado nos jovens. O jogo tem quatro planetas: Planeja, Entenda, Escolha e Acompanhe, cada um com ilhas de temas do mercado – por exemplo, fundos. Após assistir aos conteúdos disponíveis, o jogador terá um rápido teste para garantir o entendimento dos pontos.

I9ação

Plataforma na qual o usuário indica seu objetivo, preenche o perfil de investidor e obtém as melhores opções de investimento para chegar à sua meta no prazo e da melhor forma possível. O investidor pode fazer aportes em qualquer instituição diretamente do app, não apenas por TED, mas também por cartão de crédito e digital wallets.

Próximos passos

A jornada da ANBIMA no mundo da inovação continua. No dia 23 de outubro, será realizado o Pitch Day para mercado de capitais. Desta vez, as startups, fintechs, regtechs, lawtechs, entre outras, se reunirão para apresentar ideias com o objetivo de resolver desafios nas áreas de estruturação de ofertas, negociação e distribuição. As inscrições estão abertas até 30 de setembro. Saiba mais: pitchday.anbima.com.br

"ESTE É O MOMENTO IDEAL PARA DISCUTIRMOS A CONDIÇÃO PARA UM CRESCIMENTO AINDA MAIOR DA INDÚSTRIA DE INVESTIMENTOS"

Carlos Ambrósio, nosso presidente, abriu o 7º Seminário de Private e falou sobre as transformações causadas pela tecnologia na atividade de distribuição



As discussões sobre o modelo de distribuição e as mudanças no private banking foram acompanhadas por cerca de 400 pessoas

Cerca de 400 pessoas, entre bankers, reguladores e outros players do mercado, acompanharam a sétima edição do Seminário de Private, que aconteceu no dia 11 de setembro, em São Paulo. Na abertura, nosso presidente, Carlos Ambrósio, destacou as mudanças que a distribuição de produtos de investimento vem passando. "A adoção do modelo de plataforma aberta e a chegada das novas tecnologias têm facilitado e democratizado o acesso aos investimentos em todos os segmentos de investidores. Este é o momento ideal para discutirmos as condições para um crescimento ainda maior e mais saudável da indústria", afirmou.

Mas não apenas as tecnologias têm impactado o segmento. Segundo Luiz Severiano, coordenador da nossa Comissão de Private, o cenário macroeconômico brasileiro tem papel nesta transformação. "Estamos vivendo hoje um novo ciclo econômico. As taxas de juros nos patamares mais baixos da história têm desafiado os investidores e seus bankers a buscarem outras alternativas de investimento", disse na abertura do evento.

Carlos também mencionou a participação na consulta da CVM para a revisão da atividade dos agentes autônomos, reforçando a necessidade de discutirmos a atividade como um todo, o papel de cada agente e suas responsabilidades. E concluiu: "O desafio é garantir que isso [a modernização] seja feito sem engessar ou inibir as inovações. É preciso reinventar e evoluir junto com o dinamismo do mercado".

Confira nas próximas páginas um resumo das discussões do seminário.

CENÁRIO MACRO E A INDÚSTRIA DE PRIVATE



Da esquerda para direita: **Luiz Severiano**, do Itaú Private Bank e da Comissão de Private; **Cassiana Fernandez**, do JP Morgan; **Gustavo Arruda**, do BNP Paribas; e **Carlos Kawall**, do Safra e do nosso Grupo Consultivo Macroeconômico

Segundo Carlos Kawall, do Safra e do nosso Grupo Consultivo Macroeconômico, o movimento de taxas de juros mais baixas não é passageiro. No entanto, ele pondera que os clientes do private não compartilham da mesma visão: "há relutância deles em aceitar que o movimento de queda de juros veio para ficar", afirmou. O motivo são as lembranças do passado: os investidores se recordam de quando a Selic começou a cair no final de 2011 e logo voltou a subir em 2013.

Os ganhos com investimentos não são os mesmos com os juros baixos. "É fácil ser conservador quando se tem 14% do CDI", brincou Gustavo Arruda, do BNP Paribas. Para ele, o desafio agora é também dos bankers e não se limita a apenas explicar o momento ao cliente, mas também a encontrar saídas, sempre de acordo com o processo de suitability, para que ele possa receber o rendimento que estava acostumado e garantir a diversificação do portfólio.

O PAPEL DO BANKER NO FUTURO



Da esquerda para direita: **Augusto Miranda**, do Bradesco; **Juliana Bonfá**, do Citibank; **Francisco Lassalvia**, do Banco do Brasil; e **André Xavier**, do BCG

É preciso repensar a forma de trabalho dos bankers no novo cenário macroeconômico, intensificando o conhecimento sobre os investidores para entregar um trabalho com maior valor agregado. "O cliente hoje é multicultural. Para poder compreender a mente dele, é preciso entender suas experiências e vivências", explicou Juliana Bonfá, do Citibank.

A tecnologia pode ajudar, otimizando a análise de dados dos investidores e permitindo que eles tenham mais tempo livre para se dedicar proativamente no relacionamento com os investidores, que continua sendo um diferencial. "É preciso construir um relacionamento de longo prazo, entendendo não só como ele é hoje, mas como ele será no futuro", disse Francisco Lassalvia, do Banco do Brasil.

A divisão dos clientes pela faixa de patrimônio investido tem ficado para trás. "A segmentação deve estar relacionada, cada vez mais, ao perfil, aos objetivos, interesses e competências dos investidores", opina Juliana. Olhar para as gerações seguintes também é importante.

CERTIFICAÇÃO CFP E A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO CONTINUADA



Da esquerda para direita: **Juliana Laham**, do Bradesco; **Eduardo Hazarabedian**, do Itaú Unibanco; **Ismael Santos**, do Banco do Brasil; **Marcos Vaitkevicius**, do Safra; e **Silvia Pannuti**, do Santander



Jan Karsten, nosso diretor e presidente da Planejar

Os bankers não precisam só da CFP (Certified Financial Planner) para se destacarem no mercado. Eles devem estar atentos e atualizados a tudo o que acontece. "A educação continuada está nas soft skills, ou seja, como os bankers podem ajudar na governança familiar, no comportamental, sendo sempre um contraponto do cliente ao questionar decisões familiares com olhar crítico. Essa é sua diferenciação aos demais players do mercado", afirmou Jan Karsten, nosso diretor e presidente da Planejar.

A elevação da barra do conhecimento dos bankers foi uma das discussões. "Se queremos uma atualização só para manter a certificação e bater a meta, não estamos ajudando nós mesmos, nem a instituição, nem a classe. Como nos interessamos mais? Incluindo outros temas e diferenciando o banker atual do banker do futuro, que está um nível acima na prestação de serviço e nas soluções entregues", afirmou Eduardo Hazarabedian, do Itaú Unibanco.

NOVAS OPORTUNIDADES DE RELACIONAMENTO



Da esquerda para direita: **Guga Stocco**, do GR1D; **Jonathas Freitas**, do Gerenciagram; **Tati Maluhy**, do B2Mamy; e **Victor Santos**, da Liv Up

Três empreendedores: o dono de uma startup que nunca interagiu com bankers; uma mãe que ajuda outras 7 mil a serem economicamente independentes; e outro vindo do mercado financeiro que investiu todo seu dinheiro em uma empresa de alimentação saudável. Esses jovens, com perfis diferentes dos atuais clientes do private, contaram como se relacionam com o dinheiro e o que esperam de atendimento do mercado. "A geração anterior trabalhou a vida toda para comprar um apartamento em busca de segurança, mas os millennials têm uma relação muito diferente com o risco. Eles confiam em sonhos, investem, criam e constroem. O mercado precisa entender as oportunidades financeiras dessa geração", disse Guga Stocco, da Gr1d, que moderou a discussão.

De acordo com Victor Santos, da Liv Up, os bankers devem mapear a jornada do cliente para identificar os pontos de contato com ele e, então, captá-lo. Para Jonathas Freitas, do Gerenciagram, o mundo está mudando: "para sobreviver, você precisa ficar atento ao que seu cliente quer, ouvir a demanda e responder rápido a esse feedback".

CONVÊNIO COM A CVM COMPLETA UM ANO COM 169 HABILITAÇÕES DE ADMINISTRADORES DE CARTEIRAS

Análise prévia dos pedidos feita pela ANBIMA otimiza processos e gera economia de tempo e recursos para o mercado

// O convênio tem se mostrado totalmente exitoso para todas as partes envolvidas: CVM, ANBIMA e mercado //

RAFAEL BARROS CUSTODIO

gerente da Superintendência de Relação com Investidores Institucionais da CVM



Nosso convênio com a CVM para aproveitamento da autorregulação da indústria de fundos completou um ano. Foram 169 habilitações de administradores de carteiras aprovadas, sendo 138 pessoas físicas e 29 empresas, com base nas exigências da Instrução CVM 558, que trata da atividade de administração. Desde setembro de 2018, os pedidos são feitos pelo SSM (sistema de troca de informações com a supervisão) e passam pela nossa análise antes de serem avaliados pela autarquia.

As instituições também podem solicitar adesão aos códigos de autorregulação, aproveitando os documentos enviados. "O convênio tem se mostrado totalmente exitoso para todas as partes envolvidas: CVM, ANBIMA e mercado. Conseguimos convergir os interesses, racionalizar os recursos e otimizar os processos", avalia Rafael Barros Custodio, gerente da Superintendência de Relação com Investidores Institucionais da CVM.

Segundo Guilherme Benaderet, nosso superintendente de Supervisão de Mercados, foi mantida uma interação frequente com a CVM nesse período. "Esse contato com o regulador resultou em um grande aprendizado para as duas entidades e otimização de

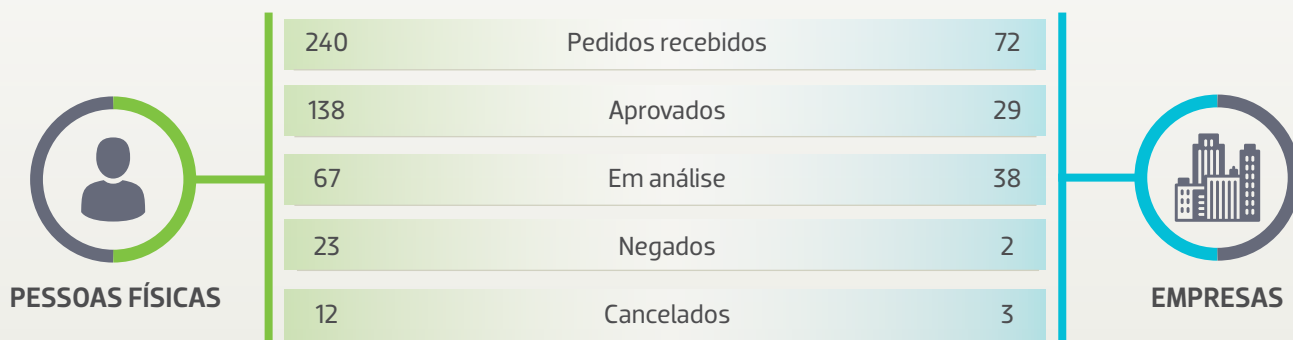
processos". O manual de habilitação do convênio, utilizado pelas entidades durante o processo, foi revisto e atualizado, incluindo um maior detalhamento dos critérios de avaliação.

Como parte da análise prévia dos pedidos de pessoas jurídicas, também visitamos as instituições. "É uma ação que traz ainda mais segurança ao processo de habilitação, pois conhecemos pessoalmente os diretores da empresa, o espaço físico e podemos esclarecer dúvidas, tanto da supervisão, sobre o funcionamento da companhia, como deles, sobre o processo de habilitação", explica Benaderet.

E o feedback do mercado tem sido positivo. "Quando conversamos com alguns players que estão passando pelo credenciamento, não recebemos nenhum tipo de reclamação, nem críticas, ainda que fossem construtivas. Essa falta de ruído é um bom sinal", comenta Custodio.

Dos 240 pedidos de pessoas físicas recebidos, 138 foram aprovados. Em relação aos 72 pedidos de empresas, 29 habilitações foram aprovadas – a maioria (24) está no eixo Rio-São Paulo. Do total de habilitadas, 12 também aderiram aos códigos de autorregulação.

MAIS DE 310 PEDIDOS DE HABILITAÇÃO FORAM RECEBIDOS EM UM ANO DE CONVÊNIO





GUILHERME BENADERET

superintendente de Supervisão de Mercados da ANBIMA

// O convênio diminui os custos para o mercado e otimiza o processo de análise, já que muitos documentos para o credenciamento e para a adesão à autorregulação são similares //

"O convênio diminui os custos para o mercado e otimiza o processo de análise, já que muitos documentos para o credenciamento e para a adesão à autorregulação são similares. Assim, o trabalho de envio para quem pede também a adesão aos nossos códigos é apenas um e o tempo de espera pode cair pela metade", diz Benaderet. Antes, as instituições precisavam aguardar o veredito da CVM para darem entrada na autorregulação e encaminhar documentos para as duas entidades. "A possibilidade de os dois pedidos caminharem juntos foi um grande ganho para o mercado", afirma Custodio.

TEMPO É DINHEIRO

A Instrução CVM 558, que foi alterada em abril de 2018 para permitir a parceria entre a ANBIMA e a autarquia, determina o prazo máximo de 135 dias úteis para conclusão do pedido, mas há processos que foram finalizados em 39 dias úteis para pessoas físicas e 60 dias úteis para empresas, incluindo a aprovação da adesão aos códigos.

"Passamos por uma curva de aprendizado nos primeiros meses, mas, dado ao contato quase diário que mantemos com a equipe da ANBIMA, conseguimos convergir os entendimentos. Essa sinergia se refletiu até mesmo nos prazos de análise, que eram maiores no início do convênio e agora estão diminuindo", fala Custodio. Ele explica que, com o tempo, os casos que geravam questionamentos começam a se repetir. Como já houve uma definição sobre diversos assuntos, a análise flui com mais agilidade.

Durante o primeiro ano de parceria, apenas uma aprovação foi feita sem o envio de ofícios à instituição, ou seja, sem solicitação de esclarecimentos. O pedido levou 44 dias úteis para ser concluído na CVM. Paralelamente, foi feito o processo de adesão aos códigos de

Certificação e de Administração de Recursos de Terceiros, validado pela nossa Diretoria em setembro deste ano.

"É importante prestar informações de forma clara e coerente, se atentando ao guia de documentos e à própria ICVM 558. Quando os materiais enviados pelas instituições estão completos, o processo de análise flui mais rápido, o que beneficia o mercado e, principalmente, a própria instituição", explica Alessandro Rigon, nosso gerente de Supervisão de Mercados.

COMO É FEITO O PROCESSO

O pedido de registro e o envio de documentos é feito pelo SSM. A supervisão analisa o material e pode pedir mais informações à instituição. O resultado é um relatório encaminhado à CVM para avaliação.

Nesse mesmo processo, as instituições têm a opção de solicitar adesão aos códigos de autorregulação. Assim, os documentos são aproveitados e, logo após o aval da CVM, damos continuidade com a aprovação para a autorregulação. Quando a adesão não é feita simultaneamente, a instituição precisa aguardar a decisão da autarquia para dar entrada na autorregulação.

SOBRE A PARCERIA

O convênio prevê o aproveitamento, pela autarquia, da autorregulação na indústria de fundos, em três frentes. A primeira é a habilitação dos administradores. As demais etapas envolvem o aproveitamento da supervisão da ANBIMA na precificação de ativos financeiros pelos administradores e na atividade de distribuição de cotas de fundos. Além de contatos frequentes, temos reuniões trimestrais com a CVM para apresentação dos resultados do convênio e alinhamento das atividades.



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

Projeto gráfico: Atelier Carta Comunicação e Projetos Especiais

Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 501, bloco II, conj. 704 – CEP: 22250-042 – Tel: + 21 2104-9300

São Paulo: Av. das Nações Unidas, 8501 – 21º andar – CEP 05425-070 – Tel: + 11 3471 4200

Presidente: Carlos Ambrósio

Vice-Presidentes: Carlos André, Carlos Constantini, José Eduardo Laloni, Luiz Sorge, Miguel Ferreira, Pedro Lorenzini, Renato Ejnisman e Sérgio Cutolo

Diretores: Adriano Koelle, Alcindo Canto, Fernando Rabello, Jan Karsten, Julio Capua, Luiz Chrysostomo, Luiz Fernando Figueiredo, Lywal Salles Filho, Pedro Juliano, Pedro Rudge, Saša Markus e Teodoro Lima

Conselho de Ética: Valdecyr Gomes (presidente) e Luiz Maia (vice-presidente)

Comitê Executivo: José Carlos Doherty, Ana Claudia Leoni, Francisco Vidinha, Guilherme Benaderet, Patrícia Herculano, Eliana Marino, Lina Yajima, Marcelo Billi, Soraya Alves e Thiago Baptista