

Indústria de fundos precisa de simplicidade para se aproximar do investidor

Foco na comunicação pode contribuir para maior afinidade das pessoas com o produto

Para crescer de forma sustentável, a indústria de fundos brasileira precisa pensar mais nos investidores e reformular a sua atuação, frequentemente voltada para o próprio mercado. Isso significa que é necessário simplificar o processo de investimento e torná-lo mais compreensível. Mais do que depender de mudanças na regulação, esse novo paradigma depende de uma mudança por parte dos profissionais da área. Essas foram algumas das conclusões do ANBIMA Debate, evento realizado em São Paulo no último dia 22.

A questão da simplicidade e da facilitação do processo de investimento foi levantada pela pesquisa Jornada de Investimento em Fundos, realizada pelo instituto Na Rua sob nossa encomenda e apresentada durante o encontro. Ela revelou que os fundos de investimento ainda são muito desconhecidos da população e carregam a imagem de serem produtos para um público seletivo, de alta renda.

“A pesquisa mostrou que temos vários desafios pela frente, como o de explicar os fundos de forma mais simples, de resgatar a essência de coletividade do investimento e de facilitar o encontro com o produto ideal para cada um”, afirmou Ana Leoni, nossa superintendente de Educação e Informações Técnicas. Os achados da pesquisa serão levados em conta para que seja construída uma agenda positiva para o ano que vem.

Um exemplo de como a indústria deixou a experiência do investidor em segundo plano e se preocupou mais com a proteção do cliente está na quantidade de documentos de difícil compreensão que é preciso assinar: “a exigência que o investidor assine vários termos de risco e contratos serve mais para que as instituições tenham uma falsa sensação de segurança do que para protegê-las de fato”, afirmou Claudio Sanches, diretor do Itaú Unibanco.

Como simplificar?

Durante o debate, algumas sugestões e hipóteses foram levantadas para lidar com a complexidade da indústria. Para Sanches, resultados como o da pesquisa podem servir de aprendizado e parecem deixar a lição de que menos é mais: “a indústria precisa analisar que concessões está disposta a fazer e travar essa discussão com a CVM”.

Uma iniciativa que pode facilitar essa interação com o investidor é contar com profissionais de outras áreas, com experiência no relacionamento com o cliente, de forma que a jornada dele seja mais agradável, diz o executivo. Uma das possibilidades, inclusive testada pela pesquisa, é a elaboração de lâminas mais simples, que expliquem os produtos e suas características (carteira de investimentos, rentabilidade, risco etc.) de forma mais direta.

Alenir Romanello, superintendente da Caixa Econômica Federal, considera que algumas mudanças seriam importantes, como a equiparação do tratamento tributário dado aos fundos em relação a produtos isentos de imposto de renda. Mas outras soluções não dependem de mudanças nas normas e estão ao alcance da indústria. “Há muita oportunidade para melhorar a distribuição, traduzindo o produto para o investidor. Precisamos ter mais empatia com os sonhos e objetivos de vida dos investidores”, afirma.

Sanches também acredita que o foco deve estar na discussão sobre o cliente, e não sobre os processos internos. “É necessário olhar a prateleira de investimentos e como eles são apresentados, com que linguagem e de que forma. Não está na regulamentação que precisamos falar tanto economês”, disse o executivo.

Dificuldade de popularização

Por conta dessa postura autocentrada da indústria de fundos, Aquiles Mosca, presidente do nosso Grupo Consultivo de Educação, considera que ela não conseguiu se popularizar, ao contrário de outros mercados que também eram elitizados, como o de aviação e de tevê a cabo. “Estamos entrando numa guerra de preços, mas sem aumento proporcional da quantidade investida”, disse.

Em 2018, os fundos receberam apenas 1% dos investimentos das pessoas físicas no Brasil – 70% foram para a caderneta de poupança e 25% para outras formas de investimento, como imóveis e bens de consumo. Dos 5% restantes, os fundos representaram apenas 1%, de acordo com a pesquisa [Raio X do investidor](#), também encomendada pela ANBIMA.

“Às vezes, o concorrente está fora. Precisamos entender que o bolso do cliente é um só. Enquanto não tivermos uma visão integrada de como as pessoas administram o dinheiro, vai ser difícil fazer algo que tenha relação fácil com o investidor”, disse Sanches. O aprendizado de olhar para o cliente e sua experiência deve passar a ser mais importante daqui para a frente por conta da queda dos juros, que traz a necessidade de explicar o novo cenário econômico e produtos. E, no longo prazo, Sanches acredita que essa capacidade será determinante para definir os sobreviventes desse mercado.

[Assista ao debate completo](#)

Saiba mais sobre a pesquisa

A Jornada do Investidor em Fundos é uma pesquisa feita com 150 pessoas em São Paulo e no Recife, para retratar como foi a experiência dos investidores ao aplicar em fundos. Ela foi realizada em cinco etapas: procura por pessoas que já investiam em fundos; vivência etnográfica (mergulho aprofundado na experiência de investimento de 15 pessoas); discussão entre especialistas para refletir sobre os dados e levantamento de possíveis caminhos para melhorar a experiência; um workshop na ANBIMA para discutir soluções; e, finalmente, a validação das sugestões e soluções encontradas com as 15 pessoas ouvidas anteriormente.

Uma solução testada – e aprovada pelos investidores – foi a criação de lâminas de fundos simplificadas, com ícones que facilitaram o entendimento de cada produto. Além disso, o instituto testou a reação das pessoas a outras denominações para “fundo de investimento”.

Isso porque se descobriu, por meio da pesquisa, que o nome “fundo de investimento” é associado a coisas negativas. Outros resultados foram que os fundos e sua dinâmica são de difícil compreensão, e que eles têm uma imagem distorcida. Além disso, o levantamento mostrou que as pessoas costumam ter uma visão muito ampla do que é investimento: para elas, o conceito pode envolver desde gastos com os filhos até pequenos negócios feitos informalmente.

O objetivo da pesquisa não foi apresentar soluções conclusivas, mas mostrar que há caminhos para simplificar e se aproximar do investidor.

Webinar apresenta alterações nas regras para controles internos de corretoras e distribuidoras

No dia 13 de setembro, representantes da CVM explicarão a Instrução 612, que aprimora os procedimentos de empresas que atuam como intermediárias no mercado

A CVM fará um webinar para apresentar a [Instrução 612](#). A norma foi lançada este mês e altera a ICVM 505, aprimorando os controles internos de empresas como corretoras e distribuidoras. O evento, que acontecerá no dia 13 de setembro, aqui na ANBIMA, é gratuito e será transmitido online às 10h.

+ [Inscreva-se para o webinar gratuitamente](#)

O objetivo é mostrar os impactos da nova norma nos controles internos adotados pelas instituições

que atuam como intermediárias no mercado. Serão abordadas as definições da norma, os relatórios e planos de ações que devem ser elaborados (sobre as deficiências identificadas no último ano e as recomendações para resolvê-las no próximo), atuação dos diretores da empresa, entre outros. Também serão tratadas questões de segurança cibernética, como ações para tomar quando há queda no sistema, como lidar com um incidente, de que forma comunicar o regulador nesse caso e como se recuperar do episódio

A apresentação será feita por representantes da CVM. Nossos associados também poderão acompanhar à transmissão pelo workplace.

ICVM 612 atende a pleitos do mercado

A regra, que entrará em vigor no dia 1º de setembro de 2020, atendeu grande parte dos nossos pedidos à autarquia durante a audiência pública. Uma das sugestões acatadas foi a especificação de que o programa de treinamento contínuo de funcionários, colaboradores e agentes autônomos contratados fosse limitado àqueles que tenham acesso a informações e dados sensíveis. Também foram estabelecidas definições para serviços relevantes prestados por terceiros e para processos críticos cuja interrupção possa impactar negativamente os negócios do intermediário.

Serviço: Webinar sobre alteração das regras para intermediários

Data: 13 de setembro, sexta-feira

Horário: das 15h às 16h30

Local: transmissão online

Inscrições: [gratuitas pelo nosso site](#)

Últimos ingressos: Seminário de Private reúne grandes nomes do mercado para discutir tendências do segmento

Garanta já sua vaga! Associados ANBIMA e profissionais CFP têm desconto nas inscrições. Tecnologia e inovação no relacionamento com os clientes estarão em pauta no dia 11 de setembro

Você tem poucos dias para garantir o seu lugar no [Seminário ANBIMA de Private](#)! Com desconto para nossos associados e para profissionais CFP (Certified Financial Planner), o evento reunirá experts do mercado, no dia 11 de setembro, para discutir o impacto da tecnologia no segmento, mostrar como os profissionais podem se beneficiar das mudanças e inovar nas formas de relacionamento com os clientes.

+ [Últimos ingressos: inscreva-se já para o Seminário ANBIMA de Private](#)

O papel do private frente ao cenário macroeconômico atual estará em pauta na abertura do evento. Gustavo Arruda, do BNP Paribas, Carlos Kawall, do Banco Safra, Cassiana Fernandes, do J.P. Morgan, e Luiz Severiano, do Itaú Unibanco, discutirão aspectos importantes da regulação, o contexto histórico e atual da indústria.

Ainda durante a manhã, André Xavier, do BCG (Boston Consulting Group), e Francisco Lassalvia, do Banco do Brasil, levam as discussões para o futuro: quais as perspectivas e tendências para o segmento no Brasil, além das oportunidades de investimento e os desafios dos profissionais.

A atualização dos profissionais em um mercado tão dinâmico é um dos bate-papos da tarde. Logo depois, Tati Maluhy, empresária, e Victor Santos, da Liv Up, compartilharão suas experiências no empreendedorismo, seus desafios e como lidam atualmente com seus investimentos. A conversa terá a moderação de Guga Stocco, da Gr1d.

Além de desconto, os profissionais CFP ganham quatro pontos no programa de educação continuada da Planejar (associação que certifica os planejadores financeiros pessoais).

Serviço: 7º Seminário ANBIMA de Private

Data: 11 de setembro, quarta-feira

Horário: das 9h às 18h

Local: Hotel Unique

Endereço: Av. Brigadeiro Luís Antônio, 4700 - Jardim Paulista, São Paulo - SP

Inscrições: [pelo site do evento](#), com desconto para associados e profissionais CFP