

Encerramento da sétima edição do Seminário de Private discutiu como as novas gerações se relacionam com o dinheiro e o que esperam do mercado financeiro

Três empreendedores: o dono de uma grande startup que nunca interagiu com bankers; uma mãe que ajuda outras 7 mil a trabalharem e serem independentes; e outro vindo do mercado financeiro que resolveu investir todo seu dinheiro em uma empresa de alimentação saudável. Esses foram os participantes da mesa-redonda mediada por Guga Stocco, da Gr1d, no encerramento do 7º Seminário de Private, nesta quarta-feira, 11, em São Paulo.

O último bate-papo do evento discutiu como os millennials se relacionam com o dinheiro e, principalmente, o que esperam de atendimento do mercado na hora de investir. “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 Stocco.

“Sou péssimo em guardar dinheiro, sou bom em gastar. Casei com uma contadora e é ela quem faz meus investimentos”. Quem ouviu essa frase não imagina que ela vem do dono da maior plataforma de gerenciamento do Instagram, o Gerenciagram. Jonathan Santos é categórico: “não quero investir em bancos, quero investir em startups”. Para ele, os bankers têm que ser pragmáticos. “Quero alguém que me entregue um plano, mostrando o quanto de dinheiro preciso aplicar e qual retorno terei no futuro”, explicou.

Já Tatiana Maluhy, empresária da B2Mami, startup que auxilia e capacita mães para serem independentes economicamente, chama atenção para as especificidades de cada público. “O papel de alguém que oferece investimentos para uma mãe que quer montar o seu negócio é psicologicamente importante. Entender a segurança, o momento de vida e os investimentos de

acordo com o plano que ela tem de voo”, contou. Ela mesma passa por isso: “preciso de pessoas didáticas que entendam minha necessidade de diversificar os investimentos com projetos que eu acredito, como é o caso da B2Mami”.

Para a nova geração, investir no que acredita é muito importante. Foi o caso de Victor Santos, dono da Liv Up, empresa de alimentação saudável. Engenheiro de formação, ele sempre quis trabalhar no mercado financeiro e sonhava em trilhar carreira no exterior. “Quando estive por dois anos na Itália, olhei para o Brasil e pensei: ‘quero construir minha carreira lá, com impacto real no meu país’”, contou. O plano deu certo. “Hoje, a Liv Up tem parceria ativa com mais de 25 famílias de pequenos produtores e compra mais de 30 toneladas de ingredientes orgânicos. Nossos clientes comem melhor e os fornecedores crescem com a gente”.

A relação dele com o dinheiro é intensa. “Todo o capital que acumulei foi para a Liv Up e, desde então, vivo na emoção. O que eu ganho de salário uso para viver”, diz. Mas ele sabe que nem todo mundo é assim. “Acho muito importante entender a tolerância a risco. Muitos amigos me procuram interessados em abrir startups, há uma nova dinâmica sendo construída no Brasil. Quem entender isso e conseguir traduzir para os investidores e potenciais clientes tem oportunidade de construir um relacionamento muito bom”, avaliou.

A dica que Victor dá para os bankers é a mesma que usa em seu negócio: mapear a jornada do cliente para identificar quais os pontos de contato com ele e, então, captá-lo. Jonathas compartilha da opinião e acrescenta. “O mundo está mudando. Para sobreviver, você precisa ficar atento ao que seu cliente quer, ouvir a demanda e responder rápido a esse feedback”, explicou.

Fonte: Anbima, em 11.09.2019