

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA POLITÉCNICA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

DANIELLA SANTOS LEÃO

**ESTUDO COMPARATIVO DO PROCESSO DE COMPOSIÇÃO DOS
PERFIS E DE PRODUTOS FINANCEIROS EM GESTORAS DE
INVESTIMENTOS NA CIDADE DE GOIÂNIA/GO**

**GOIÂNIA
2021**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE ENGENHARIA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

DANIELLA SANTOS LEÃO

**ESTUDO COMPARATIVO DO PROCESSO DE COMPOSIÇÃO DOS
PERFIS E DE PRODUTOS FINANCEIROS EM GESTORAS DE
INVESTIMENTOS NA CIDADE DE GOIÂNIA/GO**

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: ENGENHARIA ECONÔMICA

SUBÁREA: GESTÃO DE INVESTIMENTOS

Trabalho apresentado à Coordenação do Curso de Graduação em Engenharia de Produção, da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, como requisito parcial para aprovação na disciplina Projeto Final de Curso II.

Orientador: Prof. Me. Rodrigo Martinez Castro

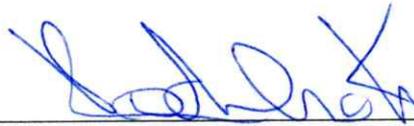
**GOIÂNIA
2021**

DANIELLA SANTOS LEÃO

**ESTUDO COMPARATIVO DO PROCESSO DE COMPOSIÇÃO DOS
PERFIS E DE PRODUTOS FINANCEIROS
EM GESTORAS DE INVESTIMENTOS NA CIDADE DE GOIÂNIA/GO**

Este trabalho foi julgado adequado e aprovado para a obtenção do título de graduação em Engenharia de Produção da Pontifícia Universidade Católica de Goiás

Goiânia, 03 de dezembro de 2021

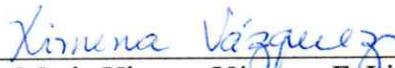


Prof^a MSc. Rodrigo Martinez Castro
Coordenador do Curso de Engenharia de Produção

BANCA EXAMINADORA:



Prof. MSc. Rodrigo Martinez Castro
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Orientador



Prof^a Ma. Maria Ximena Vázquez F. Lima
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Banca



Prof. Me. Felipe de Sousa Nobre
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Banca

RESUMO

LEÃO, Daniella Santos. Estudo comparativo do processo de composição dos perfis para oferta de produtos financeiros em gestoras de investimentos da cidade de Goiânia/GO, 2021. Projeto Final de Curso (Graduação em Engenharia de Produção). Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia.

O planejamento financeiro é importante para uma pessoa que deseja ter uma vida financeira organizada, para isso é necessário definir o seu perfil de investidor e os produtos financeiros que trarão os resultados esperados. O objetivo geral do trabalho foi analisar o processo de distribuição dos produtos financeiros, analisando as possíveis contribuições a serem feitas na gestão dos investimentos. Os objetivos específicos são: analisar a aplicação de um formulário e os perfis dos clientes gerados, a carteira de investimentos recomendada, identificar um plano de melhorias e padronizar o método utilizado. A metodologia do trabalho conta com a utilização de um formulário base da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que foi analisado e aprimorado através da comparação com formulários de outras empresas. Logo, um novo formulário foi criado e enviado para três gestoras de investimentos, que o aplicaram em três tipos de clientes, um com um perfil conservador, outro com um perfil moderado e outro com um perfil agressivo. Essa aplicação forneceu insumos para a construção de uma carteira recomendada para cada perfil. As carteiras criadas foram comparadas e receberam o feedback das empresas analisadas nesse trabalho. Essa análise esclareceu quais as causas dos problemas na hora de se investir e trouxe a melhoria das carteiras criadas inicialmente, concluindo que as carteiras realizadas no trabalho não foram eficientes, pois em todos os três perfis de investidor, os produtos financeiros não eram diversificados, tinham poucas opções de produtos e os níveis de riscos estavam desenquadrados aos perfis. A análise comparativa das carteiras identificou as alterações a serem realizadas, aumentando a compatibilidade dos perfis de cada investidor com os produtos financeiros disponíveis, as chances de retornos financeiros esperados e minimizando os riscos de prejuízos existentes.

Palavras-chave: riscos, CVM, carteiras, distribuição, formulário, investimento

Sumário

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO.....	6
CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO.....	8
2.1 Processo de resolução de problemas	8
2.2 Produtos Financeiros	9
2.2.1 Classificação dos produtos	10
2.2.2 Classificação dos clientes	15
2.2.3 Distribuição dos produtos.....	16
2.5. Trabalhos Correlatos	19
CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA DE PESQUISA	22
3.1 ANÁLISE DAS GESTORAS DE INVESTIMENTOS	22
3.2 DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DA METODOLOGIA	22
CAPÍTULO 4 - RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	42
4.1-Evolução dos formulários	42
4.2- Construção de carteiras recomendadas	45
4.3- Análise e comparação das Empresas.....	51
4.3.1- Carteiras recomendadas pela Empresa BLUE TRADE	52
4.3.2- Carteiras recomendadas pela Empresa INVEST SMART	54
4.3.3- Análise comparativa das carteiras	56
4.3.4- Análise do processo – perfis e carteiras alocadas	59
CAPÍTULO 5 – CONCLUSÕES	61
REFERÊNCIAS	62
APÊNDICE	68

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

Escolher a melhor opção de investimento é um trabalho árduo e que, em determinadas situações, pode apresentar resultados indesejáveis como por exemplo um erro na Análise do Perfil do Investidor (API). A fim de realizar uma distribuição dos produtos financeiros, são necessários métodos para classificar os clientes de acordo com seu perfil e aptidão a risco. Um desses métodos é a aplicação de um formulário indicado pela Comissão de Valores Monetários (CVM). O uso desse formulário proporciona à gestora ou a qualquer organização, gerir os recursos financeiros de terceiros, que conheçam melhor seus clientes, minimizem os riscos de lavagem de dinheiro, aumentem as chances de acertos na hora de distribuir os produtos financeiros adequados para cada perfil de cada cliente e proporciona a coleta de dados para o estudo de aplicação de ferramentas de qualidade e gestão de ativos, garantindo um resultado mais eficiente. (ANBIMA, 2020)

De acordo com a CVM, os investidores são diferentes em termos de objetivos e perfil risco. Enquanto uns investem para a aposentadoria, outros estão programando uma viagem, construindo a reserva para emergências, ou planejando a compra da casa própria. Alguns investidores tem uma aptidão a riscos maior, se sujeitando a aplicações financeiras mais arriscadas, já outros não gostam de passar por riscos quando se trata de investir. Essa diversidade é relevante e precisa ser considerada no processo de tomada de decisão de investimentos, porque o mesmo produto não necessariamente será o mais indicado a qualquer investidor em qualquer situação.

No Brasil, segundo pesquisa realizada, em 2019, pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), que entrevistou 3,4 mil brasileiros, 58% dos brasileiros declaram que não possuem nenhum investimento. De acordo com a pesquisa, os principais motivos para esse resultado estão relacionados a falta de condições financeiras e falta de conhecimento na área de investimentos, uma vez que a educação brasileira não apresenta disciplinas no currículo escolar do ensino fundamental e médio sobre educação financeira. Esses fatores reforçam o hábito de priorizar o consumo ao invés de poupar ou investir. Existe ainda, o medo gerado pela instabilidade política, provocada pela mudança de planos econômicos no decorrer dos anos, oscilações nas taxas de juros e índices de inflação,

insegurança devido à crise econômica a qual o Brasil está inserido desde 2013 e que ainda tem reflexos nos resultados do Produto Interno Bruto (PIB), que é a soma de todos os bens e serviços finais produzidos por um país, estado ou cidade, dentro de um ano, estabelecendo o crescimento econômico de um país (CARDOSO, 2019).

Dito isso, é muito importante que a pessoa que deseja investir realize a análise do perfil do investidor (API), pois qualquer recomendação de investimento sem a adequada análise do perfil do investidor é considerada uma irregularidade, sendo que uma escolha errada pode expor o investidor a riscos e perdas acima do que ele estaria disposto ou teria a capacidade para assumir e frustrar o alcance de um objetivo de vida. Portanto é importante que o investimento seja o mais adequado ao objetivo e ao perfil de risco de cada investidor (XP Investimentos, 2021).

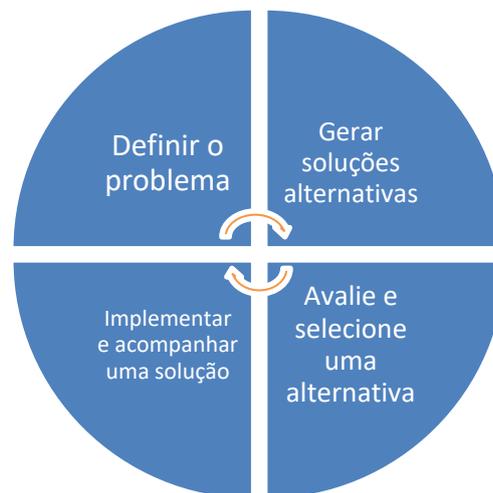
O trabalho apresenta a seguinte questão: Será possível adequar os formulários de análise do perfil do investidor e construir uma carteira de investimentos, atingindo os objetivos finais do investidor? O objetivo geral do trabalho é analisar o processo de distribuição dos produtos financeiros, verificando as possíveis contribuições a serem feitas na gestão dos investimentos. Os objetivos específicos são: analisar a aplicação do formulário e os respectivos perfis dos clientes gerados, a carteira de investimentos recomendada, identificar um plano de melhorias e padronizar o método utilizado.

CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Processo de resolução de problemas

A resolução de problemas é o ato de definir um problema; determinar suas causas; identificar, priorizar e selecionar alternativas para uma solução; e implementar uma solução. Para que o processo de resolução de problemas se conclua é necessário o cumprimento de algumas etapas. Tais etapas são mostradas a seguir:

Figura 1- Etapas do Processo de resolução de problemas



Fonte: ETQ (2021)

A primeira etapa tem o objetivo de definir o problema em questão através dos dados coletados, diferenciando o fato de opiniões, especificando as suas causas e o padrão desse problema, consultando cada parte envolvida para coletar informações e verificando o processo em que ele se encontra. A segunda etapa tem a finalidade de gerar soluções alternativas, incluindo todos os envolvidos, especificando as soluções com os objetivos da organização, especificando opções de curto e longo prazo, realizando “brainstorm” sobre as ideias e procurando meios para resolver o problema. A terceira etapa avalia e seleciona uma alternativa em relação a um padrão alvo, em relação às metas estabelecidas, avaliando os resultados

comprovados e possíveis e indicando a opção selecionada. Já a última etapa implementa e acompanha a solução, essa etapa planeja e implementa um teste piloto da alternativa escolhida, obtendo feedback das partes afetadas, buscando consenso das partes afetadas, estabelecendo medidas e monitoramentos contínuos e avaliando os resultados de longo prazo com base na solução final (ASQ, 2021). Todas as etapas foram descritas no Quadro 1:

Quadro 1- Aplicação do Processo de resolução de problemas

ETAPAS	DESCRIÇÃO
ETAPA 1: IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA	Diferencia fato de opinião
	Especifique as causas subjacentes
	Consulte cada facção envolvida para obter informações
	Indique o problema especificamente
	Identifique qual padrão ou expectativa é violada
	Determine em qual processo está o problema
	Evite tentar resolver o problema sem dados
ETAPA 2: GERAR SOLUÇÕES ALTERNATIVAS	Adie a avaliação de alternativas inicialmente
	Incluir todos os indivíduos envolvidos na geração de alternativas
	Especifique alternativas consistentes com os objetivos organizacionais
	Especifique alternativas de curto e longo prazo
	Brainstorm sobre as ideias dos outros
	Procure alternativas que possam resolver o problema
ETAPA 3: AVALIAR E SELECIONAR UMA ALTERNATIVA	Avalie as alternativas em relação a um padrão alvo
	Avalie todas as alternativas sem preconceito
	Avalie as alternativas em relação às metas estabelecidas
	Avalie os resultados comprovados e possíveis
	Indique a alternativa selecionada explicitamente
ETAPA 4: IMPLEMENTAR E ACOMPANHAR A SOLUÇÃO	Planejar e implementar um teste piloto da alternativa escolhida
	Obtenha feedback de todas as partes afetadas
	Buscar aceitação ou consenso por todos os afetados
	Estabelecer medidas e monitoramentos contínuos
	Avalie os resultados de longo prazo com base na solução final

Fonte: ETQ (2021)

2.2 Produtos Financeiros

Com o crescimento de fraudes, devido ao aumento de transações comerciais e investimentos nas últimas décadas, surgiu a preocupação de acompanhar, fiscalizar e supervisionar essas transferências a fim de evitar problemas, e, nesse sentido foram criadas e implantadas normas e regulamentos estabelecendo políticas e procedimentos de “*compliance*”, que é a ação de cumprir uma regra ou regulamento pela instituição, com o objetivo coletivo e internacional (nesses casos) de combater a lavagem de dinheiro, o financiamento ao terrorismo

e outras práticas criminosas vêm sendo associadas a atividades diárias envolvendo valores e pagamentos via web. Uma das bases que avançou, nos últimos tempos, na área de “*compliance*” é o chamado “Know Your Client” (KYC) ou “conheça seu cliente” (SYAH, 2020).

O “*Know Your Client*” atua principalmente em setores bancários e financeiros, sendo um conjunto de regras a fim da organização ter conhecimento do seu cliente possibilitando melhor interação entre as partes. Todo esse procedimento tem o objetivo de alcançar, de forma personalizada a melhor estratégia de investimentos, analisando principalmente o perfil do cliente, sua aptidão para retorno e risco e seus objetivos futuros (KYCBRASIL, 2021).

De acordo com a ANBIMA (2017), os procedimentos de Análise do Perfil do Investidor (API) deverão conter no mínimo a coleta de informações, classificação do perfil, classificação dos produtos de investimentos, comunicação com o investidor, divulgação do seu perfil, procedimento operacional, atualização do perfil do investidor e controles internos do API.

As principais diretrizes para adequação do perfil do investidor, através do formulário, são a identificação dos dados pessoais, como nome, idade, CPF, nacionalidade, estado, cidade, sua ocupação, se já possui alguma aplicação financeira em alguma corretora, se possui residência fiscal em outro país que não seja o Brasil, se é pessoa politicamente exposta, qual horizonte de tempo que deseja investir, sua aptidão à riscos, principais objetivos para se investir, valor da renda anual, valor do patrimônio mantido em investimentos financeiros e o grau de conhecimento na área de investimentos (CVM, 2019).

2.2.1 Classificação dos produtos

De acordo com o BTG pactual (2021), o produto financeiro é qualquer tipo de produto comercializado com o objetivo de captar e aplicar recursos. Isso pode ser feito por meio da concessão de crédito, pela aquisição ou venda de um recurso, por exemplo. Os produtos financeiros não estão relacionados apenas com a comercialização de opções de investimentos. Os produtos financeiros podem ser divididos em ativos e passivos. Os ativos podem ser recursos direcionados ou livres, para financiar vendas, capital de giro, contingência, operações de “*trade finance*”, operações de longo prazo e repasses. Os produtos financeiros passivos são aqueles

que controlam a liquidez da economia, com potencial de se tornarem dinheiro em curto ou curtíssimo prazo.

- Produtos de renda fixa

De acordo com a Anbima (2021), os fundos de renda fixa se caracterizam principalmente pelas estratégias que implicam risco de juros e de índice de preços. São aplicações sem a volatilidade de fundos de ações e multimercados. O Tesouro Nacional a fim de bancar a dívida pública monetária federal interna do governo, emitem títulos públicos. Quem compra esses ativos adquire fatias da dívida brasileira, a segurança desse investimento é considerada a mais alta possível.

Nesse tipo de investimento a rentabilidade pode ser prefixada e pós-fixada, a prefixada possui seus juros anuais definidos, atrelada à variação de juros básicos da economia (taxa selic) ou atrelado ao índice de preços ao consumidor (IPCA). O retorno do investimento ocorre quando o título vence ou na sua negociação antecipada. Seguem os principais produtos de renda fixa:

- Certificado de Depósito Bancário e Recibo de Depósito Bancário

São o Certificado de Depósito Bancário (CDB) e o Recibo de Depósito Bancário (RDB). São emitidos por bancos ou corretoras e se caracterizam por títulos de baixo risco. O imposto de renda desses produtos varia de acordo com o tempo de investimento, podendo variar entre 22,5% a 15%, sendo indicadas para investimento de médio e longo prazo. O certificado de depósito bancário pode ser negociado antes de seu vencimento e quem pode emití-lo são os bancos comerciais, múltiplos, de investimento, de desenvolvimento e a Caixa Econômica Federal. Já o recibo de depósito bancário precisa ser carregado até o fim e quem pode emití-lo são todos que podem emitir o CDB e também as sociedades de crédito, financiamento e associados (ANBIMA, 2021).

- Debêntures

Debêntures oferecem direito de crédito de dívidas de empresas, esse investimento

permite emprestar dinheiro para empresas. Logo, o risco é maior, mas seu rendimento se dá com juros prefixados ou pós fixados e seu risco é recompensado com juros mais elevados. A sua aplicação e a escritura de emissão devem ser analisadas com cautela, pois contém o tipo de rendimento, as taxas, garantias e o vencimento, podendo definir até onde serão aplicados os recursos advindos das debêntures. As debêntures podem ser convertidas em ações entre outros e não possuem proteção do Fundo Garantidor de Crédito (BTG, 2021).

- Letra de Crédito Imobiliário e Letra de Crédito do Agronegócio

São a Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e a Letra de Crédito do Agronegócio (LCA). Tem como principal característica a isenção total de imposto de renda. Seu rendimento pode ser prefixado ou pós-fixado. O título específico define o prazo, a liquidez, o valor mínimo e sua rentabilidade. Seu risco é baixo, pois contam com a garantia do Fundo Garantidor de Crédito, com proteção até o limite de R\$ 250 mil por CPF por instituição financeira em caso de quebra do banco ou corretora que emite o título (BTG, 2021).

- Produtos de renda variável

De acordo com a ANBIMA (2021), os investimentos de renda variável se caracterizam por ter retorno incerto e imprevisível no momento do investimento. As condições mercadológicas afetam o valor das negociações e com isso os rendimentos das aplicações. Apesar do risco ser alto, esse tipo de investimento geralmente garante mais rentabilidade que os produtos de renda fixa.

- Fundos imobiliários

A principal característica dos fundos de investimento imobiliário é que eles devem aplicar pelo menos 75% de seu patrimônio em imóveis e títulos relacionados ao mercado imobiliário. Papéis de LCI e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIS) geralmente englobam as carteiras dos fundos. O pagamento de um rendimento mensal isento de Imposto de Renda (IR) também é característica desses fundos. Esses valores são depositados diretamente na conta da corretora em que cada cotista do fundo opera. Os fundos imobiliários são separados

de acordo com a quantidade de ativos que possuem em suas carteiras, podendo ser monoativos, quando possuem apenas um ativo na carteira, multiativos, quando possuem carteira diversificada e híbridos, quando têm fundos que atuam tanto na aquisição de imóveis quanto na compra de títulos ou cotas do mercado imobiliário (ALMEIDA, 2019).

- Certificado de Operações Estruturadas

O Certificado de Operações Estruturadas (COE) é um investimento que mistura renda fixa e variável. Ele cobra imposto de renda apenas no resgate de 22,15% a 15% e não possuem come-cotas. O investidor pode aplicar em certificado de operações estruturadas de duas formas, uma sem a garantia de devolução do valor inicial aplicado e a outra com o capital nominal protegido com essa garantia. Esses títulos possuem grande probabilidade de rendimentos superiores à renda fixa. Além disso não cobram taxas de performance e administração (REIS, 2018).

- Ações

As ações representam pequenos pedaços de uma empresa, o investidor compra uma parcela do capital social e se torna socio daquela organização, se comprometendo com ganhos e perdas. Como se trata de uma renda variável, o risco de perdas é alto, pois o rendimento é incerto. Devem ter, pelo menos, 67% do portfólio nesses investimentos. Nesse investimento é possível receber uma taxa de performance, dependendo da lei de regulamento de cada ação (BTG, 2019).

- Fundo de índices

Exchange Traded Funds (ETFs) ou conhecido como “fundos de índices” são fundos que replicam a composição de índices financeiros – como o Ibovespa ou o IBrX. Assim como as ações, são negociadas no pregão da bolsa. Ele permite que o investidor escolha várias ações de uma só vez, sem precisar comprar diversos papéis. O objetivo desse investimento é replicar as referências do mercado. As taxas de administração dos fundos de índices são bem menores comparadas aos fundos de ações (JAQUETTI, 2019).

- Câmbio

Esse investimento é uma opção para a diversificação da carteira, aplicando-se em moedas e com o objetivo de proteger o investidor de oscilações da economia brasileira. Esses fundos mantêm no mínimo 80% de seus rendimentos atrelados ao câmbio. A flutuação de preços de moedas estrangeiras é considerada o principal risco desse investimento e também a variação da taxa de juros em dólares no Brasil. Um exemplo de investimento em câmbio é a compra de contratos futuros de dólar negociados no pregão da B3, representando acordos de compra e venda da moeda, com uma data e preço estabelecidos (REVISTA INVI, 2020).

- Mercado de Opções

Uma opção representa o direito de comprar ou vender uma ação (ou um outro ativo) em uma data futura específica e por um preço preestabelecido. É um contrato classificado como derivativo, isso porque o preço da opção deriva do preço do ativo a que ela se refere. Esse investimento pode servir como uma proteção no mercado futuro para os investimentos realizados no mercado à vista, permitindo que o investidor ganhe arbitrando os preços das opções, que também sobem e descem ao longo do tempo (XPI, 2021).

- Mercado de Futuros

O mercado futuro é um investimento que são acordos de compra ou venda de ativos variados, a um preço fechado, em uma data futura. Seus contratos são padronizados, todos os investidores negociam seus ativos com a mesma condição e possuem ajustes diários, ou seja, a bolsa apura lucros e prejuízos do dia, de cada posição nos derivativos, assim o investidor que teve perdas precisa realizar um depósito para compensar. Um exemplo de futuros comercializados na bolsa brasileira são milho, café e soja (CARVALHO, 2019).

- Criptomoedas

As criptomoedas, como exemplo as *bitcoins*, são moedas virtuais que são códigos que podem ser convertidos em valores. São criadas por uma rede descentralizada de pessoas, em

seus servidores que registram suas transações realizadas. Os bancos centrais não realizam seu controle e são protegidas por criptografia (BTG, 2021).

- Previdência Privada

A previdência privada é uma opção do indivíduo que estabelece uma reserva a ser utilizada tanto para realizar um objetivo futuro do investidor quanto para complementar a renda recebida pelo INSS. Exemplos disso são os planos: Plano gerador de benefício livre (PGBL) e Vida gerador de benefício livre (VGBL), o primeiro é mais vantajoso para aqueles que fazem a declaração do imposto de renda pelo formulário completo. Já o segundo é aconselhável para aqueles que não possuem renda tributável, já que não é dedutível do imposto de renda (CONSTANZI, 2018).

2.2.2 Classificação dos clientes

Os tipos de perfil de clientes são classificados em 3 grupos: conservadores, moderados e agressivos. Para realizar essa divisão é necessário um teste com questionamentos sobre o cliente. O interesse das gestoras de investimentos é entender o que o cliente prioriza na hora de investir, sua aptidão aos riscos, horizonte de investimento e o mercado atual (NUNES, 2019).

O perfil conservador indica que o cliente prioriza segurança como ponto decisivo para suas aplicações. Ele busca retorno a longo prazo e produtos que possuem patrimônio preservado e conservado, por conta de sua baixa tolerância aos riscos. O perfil conservador destina 100% dos recursos para a renda fixa, tais como investimentos atrelados aos certificados bancários e ao tesouro direto que são indexados à inflação (IPCA). O cliente classificado nesse perfil tem como benefício a chance reduzida ou mínima de sofrer perda em seus investimentos, mas o problema desse tipo de investimento está no baixo rendimento econômico.

Já o perfil moderado, apresenta um cliente com uma tolerância de riscos mediana. Ele arrisca um pouco mais, buscando alta liquidez a curto prazo, obtendo rendimentos significativos (LEVANTEIDEIAS, 2019).

O investidor agressivo geralmente está associado a clientes que possuem um certo

domínio do mercado financeiro. O perfil agressivo procura investir no mínimo 67% da sua carteira em ações, pois possuem grande aptidão para riscos e procura rendimentos expressivos. Esse perfil se encontra em um extremo diferente do perfil conservador, pois o primeiro suporta quaisquer riscos e o segundo não tem nenhuma tolerância ao risco. Através dessa análise é possível construir uma carteira de investimentos para cada perfil de cliente e realizar a distribuição dos produtos financeiros da gestora. Com o objetivo de atingir os objetivos dos clientes, garantindo rentabilidade esperada e a comercialização dos produtos da empresa (FARIA, 2017).

2.2.3 Distribuição dos produtos

De acordo com Cazale (2019), existe o melhor investimento para cada perfil de cliente e não o melhor investimento do mercado. A análise classificatória deve ser realizada de forma personalizada, tendo conhecimento da aptidão de risco de cada cliente, se ele está suscetível a ter perdas ou se prefere investir de uma maneira mais segura, em conta partida ganhando menos dinheiro. É necessário visualizar também os objetivos do cliente, e o tempo que ele prefere obter o rendimento, se é curto, médio ou longo prazo, além disso é importante verificar o nível de interesse na área do mercado financeiro, idade e por fim seu volume de recursos disponíveis. Tudo isso implica na construção de uma carteira específica com o plano de investimentos ideal para cada cliente, buscando satisfação do mesmo e aumento da comercialização da gestora de investimentos, quanto a seus produtos.

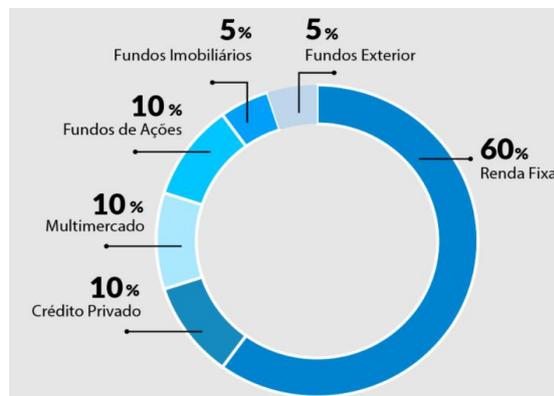
A fim de atender essa classificação de clientes para a distribuição de produtos financeiros, o gestor precisa entender como funciona a relação risco versus retorno e ficar atento aos custos dos produtos financeiros e sua liquidez no mercado. Logo, com esse conhecimento é possível analisar os critérios de investimento para auxiliar na tomada de decisão (ANBIMA, 2017).

- Perfil conservador

Considerando que esse perfil objetiva preservar seu patrimônio e se submeter a

pequenos níveis de riscos, com expectativa de baixa rentabilidade, analisando os valores disponíveis que serão investidos pelo cliente e sua idade (tempo disponível para investir), sendo que o investimento é de longo prazo. Os produtos financeiros recomendados para esse perfil são produtos de renda fixa ou referenciados, tais como títulos de tesouro público, LCI e LCA, CDB, CDI, Debêntures, fundos prefixados ligados a taxa Selic e à inflação e previdências. Esses produtos apresentam riscos de mercado e liquidez (COSTA, 2020). Um exemplo disso é a figura 2:

Figura 2: Tipos de produtos indicados para o perfil Conservador

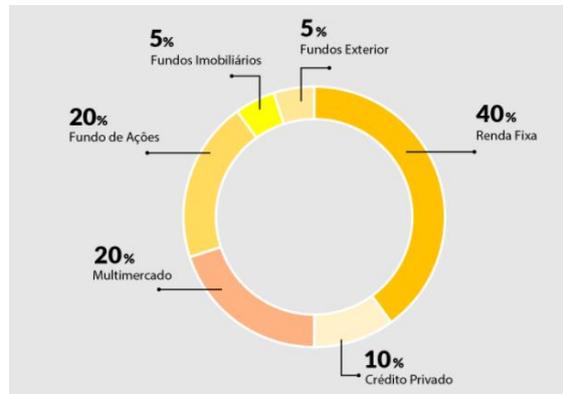


Fonte: PLANNER (2021)

- Perfil moderado

Este é o perfil de quem está disposto a correr pouco risco para obter uma rentabilidade maior. Esse investidor está propenso a aplicar uma parcela significativa do dinheiro em investimentos que oscilam muito, destinando o restante para aplicações mais seguras. Considerando a idade, os valores disponíveis para aplicações, que é um perfil para rentabilidade de média ou longo prazo, sua aptidão a riscos e suas expectativas de ganho, os produtos financeiros recomendados para a criação da carteira nesse cliente são alguns fundos de renda fixa, títulos de tesouro público, LCI e LCA, CDB, CDI e Debêntures, e também alguns fundos de renda variável, tais como fundos de investimentos imobiliários, ações, COE, EFTs, mercado futuro, de opções e câmbio, como exemplificado, a seguir: (SILVEIRA, 2020).

Figura 3: Tipos de produtos indicados para o Perfil Moderado

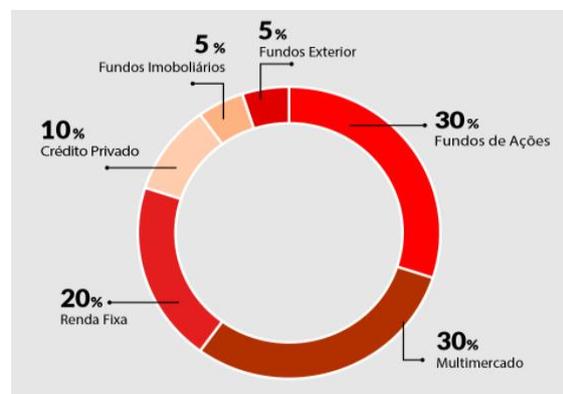


Fonte: PLANNER (2021)

- Perfil agressivo

Este é o perfil de quem está disposto a correr risco para conseguir a máxima rentabilidade possível para o dinheiro. Esse investidor investe em parcelas mínimas de ativos com aplicações mais seguras e grande parte de seu dinheiro é direcionado para ativos que oscilam muito. Esses produtos apresentam riscos de mercado, liquidez e de crédito. Os produtos financeiros recomendados para esse perfil de cliente são ações, fundos de investimentos imobiliários, COE, ETFs, mercado futuro, de opções, cambio e criptomoedas. (PINTO, 2020) A seguir, na Figura 4, exemplo do perfil agressivo no mercado.

Figura 4: Tipos de produtos indicados para o Perfil Agressivo



Fonte: PLANNER (2021)

2.5. Trabalhos Correlatos

2.5.1-Otimizações de investimentos em mercado de capitais sob o olhar das redes

Esse trabalho compreende a dinâmica dos índices de ações ao longo do tempo e as possibilidades de ganhos financeiros através da Análise de Redes. (SANTOS, 2019).

Através dessa otimização, o objetivo da autora é mensurar índices de redes oriundos de séries temporais de retornos de ações e avaliar a eficiência, em termos de risco e retorno, através da criação de método combinado de otimização de carteiras de investimentos e índices de redes. O procurou compreender a dinâmica dos índices de ações ao longo do tempo através da mensuração dos índices de rede e buscou, através da avaliação dos retornos e riscos, identificar um padrão oriundos da criação de um método combinado. Após análise de duas bases de dados verificou-se que, a seleção de índices de ações que possuem menores índices de redes mostra-se como a decisão mais conservadora, com retornos mais constantes, logo, menores riscos.

2.5.2-Análise comparativa dos principais investimentos no mercado financeiro brasileiro para pessoas físicas

A partir de um estudo, foram selecionadas diversas aplicações financeiras através de vários investimentos, permitindo a comparação dos mesmos, de forma mensal, a fim de exemplificar os investimentos tratados e analisar as principais características e diferenças em cada um dos ativos (FREITAS, 2020).

A partir do estudo de Freitas (2020) foi comparado o desempenho da aplicação financeira de pessoas físicas, por meio da seleção de diversos investimentos de renda fixa e de renda variável, o autor pode fazer uma comparação das várias aplicações financeiras em diversos ativos para negociação no mercado brasileiro, considerando as taxas de rendimento mensais. Por meio dos resultados, pode-se concluir que a aplicação em um Fundo de Renda Variável, ofereceu maior rendimento financeiro, comparado às outras aplicações e a aplicação

com pior rendimento foi a Poupança.

2.5.3- Relação entre os perfis de investidores, produtos financeiros e riscos no mercado financeiro brasileiro

É necessário que o investidor tenha conhecimento da sua tolerância a riscos para melhorar o processo de tomada de decisões, evitando e minimizando os riscos de uma distribuição de produtos financeiros inadequados e perda de capital (BESSA, 2020).

Este artigo tem o objetivo de descrever a relação entre os principais perfis de investidores, os produtos financeiros disponíveis no mercado brasileiro e seus respectivos riscos. Ele fez a elaboração de um quadro com as descrições dos perfis de investidores e sua aptidão aos riscos. Logo foi possível relacionar os mesmos com os produtos financeiros disponíveis no mercado brasileiro. Concluiu-se que os perfis de clientes e os produtos financeiros analisados possuem características comuns, dentre elas: percepção a risco, prazos e retornos esperados.

2.5.4- A ferramenta “*Asset liability management*” (ALM) como instrumento de controle na gestão dos riscos de mercado e liquidez: uma análise aplicada a uma instituição financeira brasileira

De acordo com Sales (2016), as aplicações financeiras, considerando as suas intermediações financeiras, expõem seus clientes a um grande risco quando as transações acontecem através de um financiamento de ativos de longo prazo para ativos de curto prazo.

A intenção do autor, por meio desse trabalho é realizar uma análise de indicadores relativos à uma ferramenta “*Asset Liability Management*”, a importância da gestão de ativos e passivos, a fim de mitigar os riscos, principalmente os de crédito e de liquidez, em uma instituição financeira brasileira. Conclui-se que através da aplicação da ferramenta ALM, a instituição analisada apresentou uma estratégia de gestão de ativos e passivos conservadora, considerando que sua alavancagem é inferior à permitida nos normativos de supervisão

bancária. Não incorrendo em exposições excessivas a maiores riscos, no período estudado, o banco analisado também gerenciou seus descasamentos em conformidade com os regulamentos de supervisão bancária.

CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 ANÁLISE DAS GESTORAS DE INVESTIMENTOS

Foi feita uma análise em duas gestoras de investimentos, de porte, localizadas ou com escritório de representação em Goiânia-GO, a saber: Invest Smart, e Blue Trade. Todas as empresas fazem a gestão de clientes terceiros, ou seja, elas classificam o perfil dos seus clientes, indicam os melhores investimentos para cada classe, e acompanham o rendimento deles. Essas empresas têm o objetivo de gerir ou criar uma carteira de investimentos adequados para cada cliente, a fim de atender os seus principais objetivos, considerando ainda as variáveis: “objetivos do cliente” e “aptidão aos riscos”. As Empresas fazem a construção de uma carteira recomendada através de uma assessoria de investimentos, buscando um portfólio de produtos e oportunidades de investimentos.

3.2 DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DA METODOLOGIA

As etapas utilizadas na metodologia contam com a seguinte sequência de ações: 1º Comparação de um formulário base com o das outras empresas, 2º Aplicação de um formulário melhorado, utilizando dados de 3 clientes fictícios, 3º Construção de carteiras recomendadas, 4º Análise e comparação das empresas em relação às carteiras recomendadas

Na primeira fase da metodologia foi utilizado um formulário padrão, baseado nas diretrizes da CVM que contém perguntas que analisam variáveis como: a aptidão a risco, os objetivos, o tempo a ser investido e o conhecimento do cliente sobre os produtos financeiros, a fim de se obter o “perfil do investidor”. O formulário base foi enviado e apresentado para as duas Empresas citadas nesse trabalho, a fim de solicitar ou sugerir melhorias que pudessem ser analisadas e contribuíssem para a sua evolução. Com isso, o formulário base foi melhorado e pode ser enviado, numa segunda rodada de entrevistas, às Empresas que receberam e preencheram com dados de 3 clientes fictícios, utilizando três perfis diferentes de investidor, sendo um cliente com perfil agressivo, outro com perfil moderado e um com perfil conservador.

A próxima fase da metodologia analisou as respostas de perfis, obtidas pelo formulário

melhorado, e gerou os perfis de investimentos, atribuindo produtos financeiros aos mesmos, a fim de construir carteiras de investimentos recomendadas para suas respectivas necessidades. As construções das carteiras foram realizadas através de uma matriz de informações, que realizou a comparação das principais características dos produtos financeiros do mercado de investimentos, com o objetivo de selecionar um *mix* de produtos para cada perfil de investidor.

De acordo com as revisões bibliográficas citadas nesse trabalho, a matriz indica a especificidade de cada produto financeiro, considerando se os produtos são de curto, médio ou longo prazo, se o risco do produto é baixo, médio ou alto, se o conhecimento para se investir nesse produto precisa ser baixo, médio ou alto. As respostas do investidor indicarão qual produto financeiro melhor se enquadra ao perfil obtido pelo *score* de respostas (Quadro 3 e Quadro 4), associando este às propostas da matriz de produtos (Quadro 6). Portanto, através da matriz foi possível verificar quais produtos financeiros preenchem as características que o perfil de investidor (suas respostas) demandar. No final da análise, o investidor terá um *mix* de produtos ideais para o seu perfil.

Cada carteira dividiu sua totalidade dos produtos selecionados em proporções iguais, logo, as novas carteiras de investimentos, com as propostas base de alocação de produtos e recursos, foram enviadas às Empresas, que analisaram os perfis e os produtos associados e recomendados, verificando se eles se enquadram aos objetivos dos clientes. Além disso, as Empresas compararam as carteiras propostas à suas próprias sugestões de alocação de recursos, pautadas em seus critérios e sistemas internos de gestão, e emitiram um parecer final sobre as recomendações realizadas pelo trabalho, indicando as possíveis contribuições a serem feitas na gestão dos investimentos, e propondo melhorias que possam buscar a satisfação do cliente. Portanto com as propostas de melhorias sugeridas pelas empresas, o trabalho pode analisar e criar um padrão na escolha dos produtos financeiros, propondo melhorias para o processo.

CAPÍTULO 4 - RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1-Evolução dos formulários

Com o objetivo de aplicar um formulário condizente com as diretrizes da CVM, como mostrado em exemplo, no Apêndice A, seguindo o mesmo formato utilizado pelo mercado de gestoras de investimentos, utilizou-se um formulário padrão, como mostrado no Quadro 2. Esse formulário garante a coleta dos principais dados do cliente, tanto como informações básicas como nome completo, dados familiares e endereço, quanto dados que tem a finalidade de descobrir o perfil de investidor do cliente, baseados nos dados solicitados pela CVM (CVM, 2019).

Quadro 2- Aplicação do 1º formulário para um cliente fictício

Aplicação do formulário inicial		
1	Nome completo:	Sabrina Santos da Silva
2	CPF:	7023117180
3	E-MAIL:	Sabrinass@gmail.com
4	Data de Nascimento:	20/08/1997
5	Nome do Pai :	Sergio da Silva
6	Nome da Mãe:	Keyla Costa da Silva
7	Nacionalidade :	Brasileira
8	País de Naturalidade:	Brasil
9	UF Naturalidade:	GO
10	Sexo:	Feminino
11	Tipo de Documento:	Carteira de identidade
12	Órgão Emissor :	SSP
13	Número do Documento:	6150632
14	UF Órgão Emissor:	GO
15	Data de Expedição:	40972
16	Estado civil:	Solteira
17	Nome do Cônjuge:	Não possui
18	Tipo de Endereço:	Edifício maison autentique
19	País de endereço:	Brasil
20	Seu CEP:	74150260
21	Seu logradouro:	Rua mario bittar
22	Seu número:	134
23	Seu bairro:	Setor marista

24	Sua cidade:	Goiânia
25	Seu estado:	Goiás
26	Qual é o seu telefone celular?	(62)981794773
27	Qual é a sua ocupação?	Administradora
28	Qual é a entidade para qual trabalha?	Loja de roupas
29	Renda Mensal:	4 mil
30	Bens Móveis:	1 carro
31	Bens Imóveis:	1 casa
32	Aplicações financeiras:	Fundos de investimentos imobiliários
33	Quantidade de recurso aplicado:	2 mil
34	Outros investimentos:	nenhum
35	Origem de recursos que serão investidos:	Parte da renda mensal da loja
36	É vinculado à alguma gestora?	Não
37	Possui residencial fiscal em outro país que não no Brasil?	Não
38	Identificação se é Pessoal Politicamente Exposta:	Não
39	Tem algum conhecimento na área de investimentos?	Pouco conhecimento
40	Qual principal insatisfação na última aplicação financeira ?	Pouca evolução do rendimento esperado ao longo do tempo
41	Com qual perfil de investidor você mais se identifica?	Alavancado
42	Qual é o propósito do negócio ?	Compra de um imóvel
43	Procura rentabilidade a curto, médio ou longo prazo?	curto prazo
44	Qual é o nível da sua aptidão a riscos?	Alto
45	Por quanto tempo pretende deixar o recurso alocado?	5 anos
46	Tem alguma preferência por algum investimento?	Fundos de investimentos imobiliários
47	Quanto deseja alocar?	10 mil
48	Quanto deseja resgatar após o prazo de investimento?	20 mil

Fonte: Adaptado de CVM, (2021)

Através de pesquisas de mercado e da comparação entre formulários das Empresas entrevistadas e de outras empresas analisadas, foi necessário a composição, ao formulário inicial, de um teste objetivo com respostas baseadas em questões de múltipla escolha. Ao responder o teste, o cliente acumula pontos de acordo com as suas respostas. Por meio do teste, o cliente poderá acumular pontos que irão determinar o seu perfil de investidor. O perfil é determinado através da sua pontuação que depende dos itens que cada cliente escolher como resposta. Conforme o Quadro 3, as questões estão divididas entre sessões “a”, “b”, “c” e “d” e contém 8 questões.

Quadro 3- Quadro de pontos no questionário atualizado

Questão	a	b	c	d
A1	1	2	3	4
A2	1	2	3	4
A3	1	2	3	4
B1	1	2	3	4
B2	1	2	3	4
B3	1	2	3	4
C1	1	2	3	4
C2	1	2	3	4
C3	1	2	3	4

Conforme Quadro 4 a seguir, o cliente que selecionar mais itens com a letra “a” tem pontos entre 8 a 13 e é um cliente com perfil conservador, já o cliente que escolher mais itens como “b” ou “c” será enquadrado no perfil moderado por ter pontos entre 14 a 25 e por fim o cliente que optar mais por mais opções com a letra “d”, terá entre 26 à 32 pontos, logo será classificado com um perfil agressivo.

Quadro 4- Gabarito de pontos no questionário atualizado

	Perfil	De	Até
()	Conservador	8	13
()	Moderado	14	25
()	Agressivo	26	32

Com a adoção de um sistema de pontuação foi criado um novo formulário conforme Quadro 5 abaixo. Para criação do novo formulário, foram substituídas as últimas 20 questões do formulário inicial, mudando questões objetivas por questões de múltipla escolha, que levam o cliente à um resultado através do sistema de pontuação. O formulário completo está presente no Apêndice B.

Quadro 5- Formulário atualizado com as adições de *feedback* (recorte do Apêndice B)

FORMUÁRIO ATUALIZADO					
A1	Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	a) Até 1 ano - Curto Prazo	b) Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo	c) Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo	d) Acima de 5 anos - Longo Prazo
A2	Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?	a) Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas	b) Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão	c) Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento	d) Compraria mais ações
A3	Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?	a) Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano	b) Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano	c) Combinação entre preservação do capital e sua valorização	d) Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)
B1	Qual é o valor de sua renda anual?	a) Até R\$ 250 mil	b) Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil	c) Acima de R\$500 mil e até R\$ 1 milhão	d) Acima de R\$1 milhão
B2	Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	a) Até 10%	b) Entre 11% e 25%	c) Entre 26% e 40%	d) Acima de 40%
B3	Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	a) Deve decrescer	b) Deve manter-se constante	c) Deve crescer em linha com a inflação	d) Deve crescer acima da inflação
C1	Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?	a) Não conheço nenhum produto financeiro	b) Somente Poupança	c) Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item b	d) Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c
C2	Qual é o seu grau de escolaridade?	a) Fundamental incompleto	b) Fundamental completo	c) Ensino médio	d) Superior/ Pós Graduação
C3	Com qual perfil de investidor você se identifica mais?	a) Não sei	a) conservador	c) moderado	d) agressivo

4.2- Construção de carteiras recomendadas

Utilizando as informações consideradas relevantes obtidas para a análise dos 3 clientes de cada perfil, de cada uma das empresas. Essa etapa é caracterizada pela comparação das respostas de cada perfil de investidor, com a matriz de informações sobre os principais produtos financeiros. A matriz é mostrada no Quadro 6 abaixo:

Quadro 6- Matriz de informações sobre os produtos financeiros

Produtos financeiros	Variáveis								
	Tempo			Risco			Conhecimento		
	Curto	Médio	Longo	Baixo	Médio	Alto	Baixo	Médio	Alto
CDB/ RBD	X	X	X	X			X	X	X
DEBENTURES	X	X	X	X		X		X	X
LCI E LCA	X	X	X	X				X	X
TESOURO DIRETO	X	X	X	X			X	X	X
FUNDOS IMOBILIARIOS		X	X		X	X		X	X
COE		X	X	X	X		X	X	
ETFS	X	X	X		X	X	X	X	
MERCADO DE OPÇÕES		X	X			X			X
MERCADO FUTURO		X	X			X			X
CÂMBIO		X	X		X	X			X
CRIPOMOEDAS	X	X				X			X
AÇÕES	X	X	X		X	X			X

A partir do novo formulário, as respostas passam a enquadrar os perfis, de acordo com sua pontuação nos três diferentes níveis. No quadro 7, segue um exemplo de um dos perfis analisados, que enquadrou com o perfil de investimentos do tipo conservador.

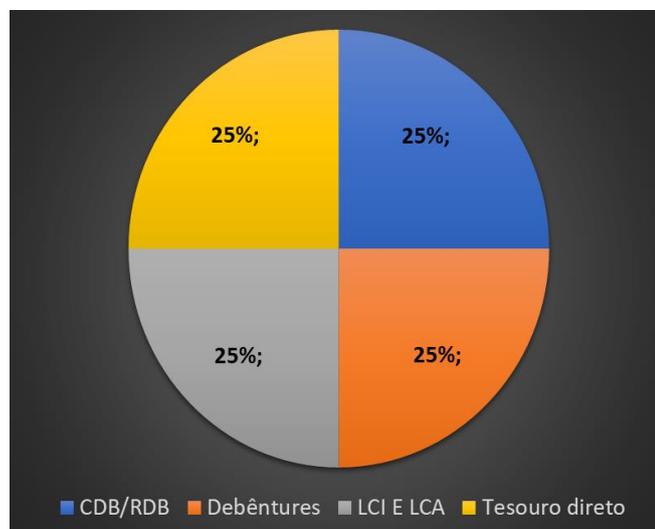
Nota-se, pelas respostas coletadas no formulário, que o perfil indicado de cliente possui características particulares (justamente aquelas que o associam ao seu perfil), como o desejo de um curto horizonte de tempo para investir, a aptidão baixa ao risco, possui uma renda anual inferior a 250 mil, tem baixo conhecimento da área do mercado financeiro e se identifica com o perfil conservador. Todos esses dados se enquadram ao perfil de investidor conservador.

Quadro 7- Exemplo de formulário com perfil conservador

Formulário do Cliente	
Cliente pessoa física ou pessoa jurídica?	Pessoa física
Nome completo?	Sabrina Santos leão
Idade?	25 anos
Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	a) Até 1 ano - Curto Prazo
Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?	a) Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas
Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?	a) Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano
Qual é o valor de sua renda anual?	a) Até R\$ 250 mil
Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	a) Até 10%
Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	a) Deve decrescer
Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?	a) Não conheço nenhum produto financeiro
Qual é o seu grau de escolaridade?	a) Fundamental incompleto
Com qual perfil de investidor você se identifica mais?	a) conservador

Utilizando-se dessas características, da pontuação do perfil, e da matriz de informações (Quadro 6), tem-se que os produtos financeiros recomendados para esse cliente são produtos de renda fixa tais como CDB, debêntures, tesouro direto e fundos imobiliários, pois tais produtos apresentam um horizonte de tempo de curto prazo, um risco baixo e requer um baixo conhecimento na área. A matriz utilizada tem também como fim, minimizar os riscos sistêmicos da carteira que foi criada, utilizando para isso da diversificação de produtos. Dessa forma, a Figura 2 apresenta a carteira simples, criada através do sistema citado, para o cliente com perfil conservador (menos apto a riscos).

Figura 2- Carteira recomendada para perfil conservador



Já a segunda carteira de investimentos foi recomendada com base nas respostas de um cliente com perfil moderado, conforme Quadro 8 mostrado abaixo:

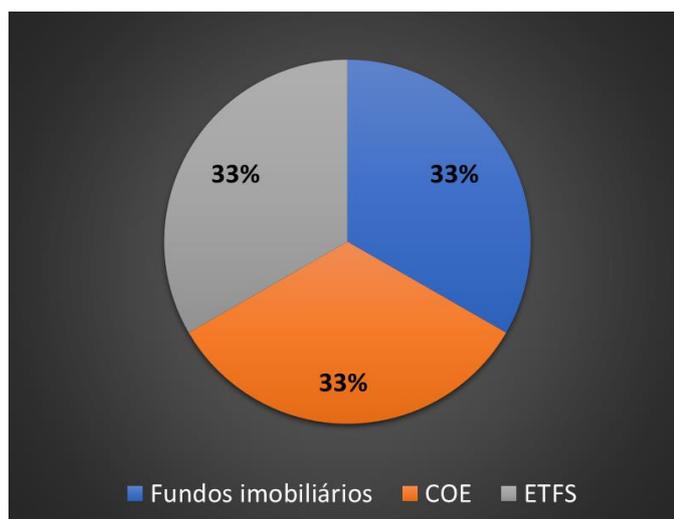
Quadro 8- Exemplo de formulário com perfil moderado

Formulário do Cliente	
Cliente pessoa física ou pessoa jurídica?	Pessoa física
Nome completo?	João ferreira
Idade?	43 anos
Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	b) Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo
Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?	b) Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão
Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?	b) Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano
Qual é o valor de sua renda anual?	b) Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil
Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	b) Entre 11% e 25%
Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	b) Deve manter-se constante
Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?	b) Somente Poupança
Qual é o seu grau de escolaridade?	b) Fundamental completo
Com qual perfil de investidor você se identifica mais?	b) moderado

Portanto para esse perfil de cliente foi recomendado produtos financeiros, divididos em proporções iguais, com aplicações em fundos imobiliários, COE e ETFs, porque são produtos

que apresentam de médio a longo horizonte de tempo para se investir, risco médio e requer um médio conhecimento sobre a área do investimento.

Figura 3- Carteira recomendada para perfil moderado



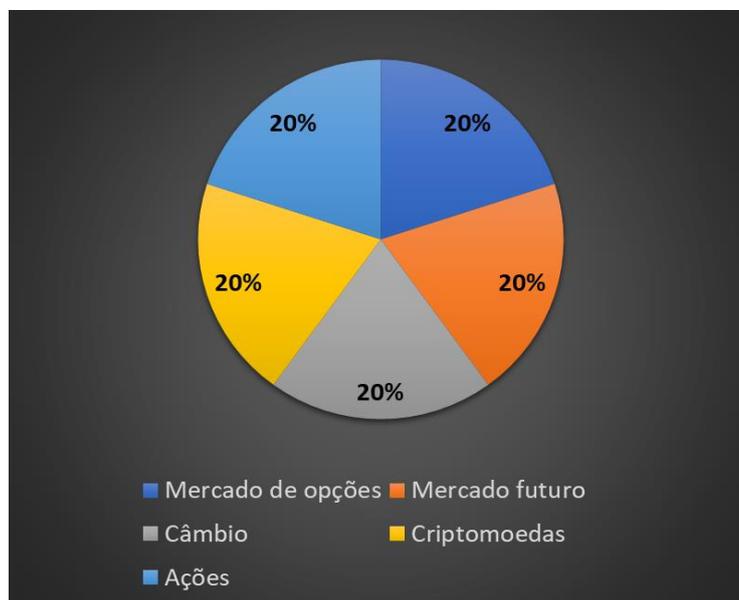
A terceira carteira foi recomendada para um perfil de um cliente de perfil agressivo, ou seja, nesse caso os riscos de perdas e a possibilidade de retornos aumentam de forma equivalente. Como mostrado no Quadro 9 a seguir:

Quadro 9- Exemplo de formulário com perfil agressivo

Formulário do Cliente	
Cliente pessoa física ou pessoa jurídica?	Pessoa jurídica
Nome completo?	Manuela leão carvalho
Idade?	33 anos
Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	d) Acima de 5 anos - Longo Prazo
Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?	d) Compraria mais ações
Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?	d) Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)
Qual é o valor de sua renda anual?	d) Acima de R\$1 milhão
Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	d) Acima de 40%
Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	d) Deve crescer acima da inflação
Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?	d) Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c
Qual é o seu grau de escolaridade?	d) Superior/ Pós Graduação
Com qual perfil de investidor você se identifica mais?	d) agressivo

Para construção dessa carteira de investimentos levou-se em conta que o cliente deseja aplicar seu dinheiro para resgatá-lo em um longo prazo de tempo, apresenta um alto nível de aptidão aos riscos, grande conhecimento na área de investimentos, renda anual superior a um milhão de reais e se identifica com o perfil de investidor agressivo. Logo, de acordo com os dados, ele é um cliente agressivo e a porcentagem proporcional de produtos recomendados para esse perfil de cliente foram de rendas variáveis, tais como ações, criptomoedas, mercado de opções, mercado futuro e câmbio. Todos esses produtos se adequam com o perfil do cliente por apresentarem de médio a longo horizonte de tempo, alto risco para se investir e requer do investidor um alto nível de conhecimento da área.

Figura 4- Carteira recomendada para perfil agressivo



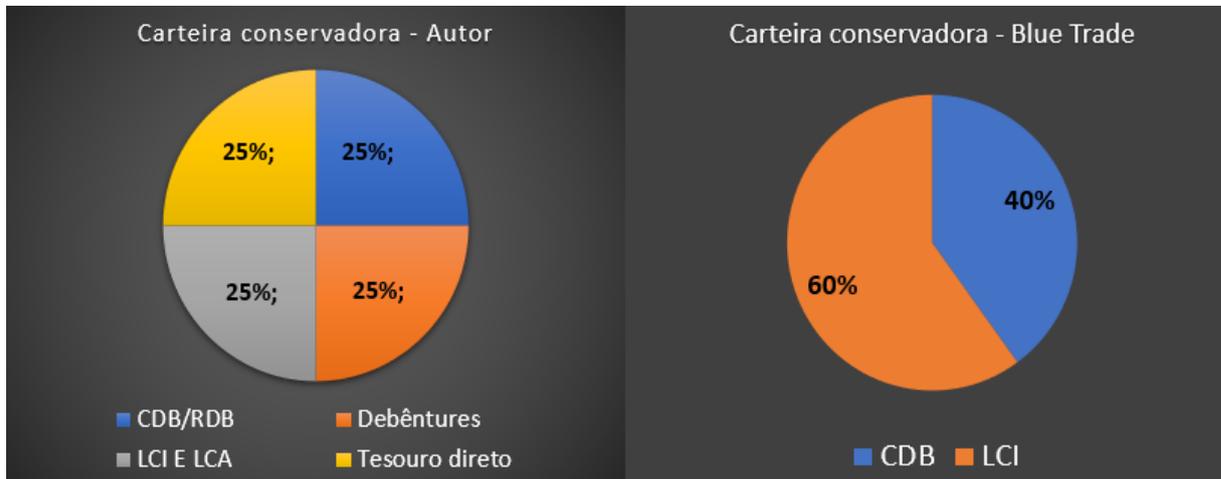
4.3- Análise e comparação das Empresas

Durante essa etapa, as carteiras de investimentos recomendadas, baseadas nas respostas dos clientes coletadas no novo formulário, foram enviadas às empresas que analisaram os perfis e os produtos associados e recomendados, a fim de verificar se as mesmas se enquadram aos objetivos dos clientes. Com isso, viu-se a necessidade de uma reorientação, mudando a proporção dos produtos financeiros, buscando maior segurança nas aplicações (respostas das análises das Empresas).

As empresas Invest Smart e Blue Trade receberam as carteiras propostas pelo trabalho e fizeram análises e considerações de melhoria baseados nos processos internos de cada uma delas para a atribuição de produtos aos seus clientes. Essas análises em cada empresa geraram três novas carteiras.

4.3.1- Carteiras recomendadas pela Empresa BLUE TRADE

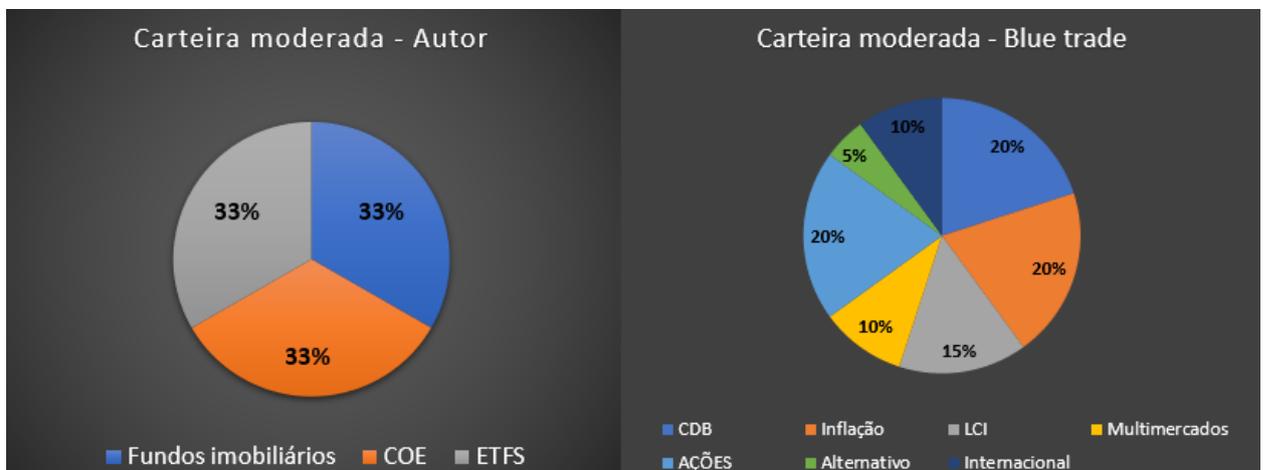
Figura 5- Comparação das carteiras para perfil conservador



As recomendações da Empresa Blue Trade para a carteira de investimento do perfil conservador foram 60% em produtos financeiros pré-fixados (que apresentam taxa de juros fixa), como as LCI, e, 40% aplicados em produtos financeiros pós-fixados (nesse caso o CDB).

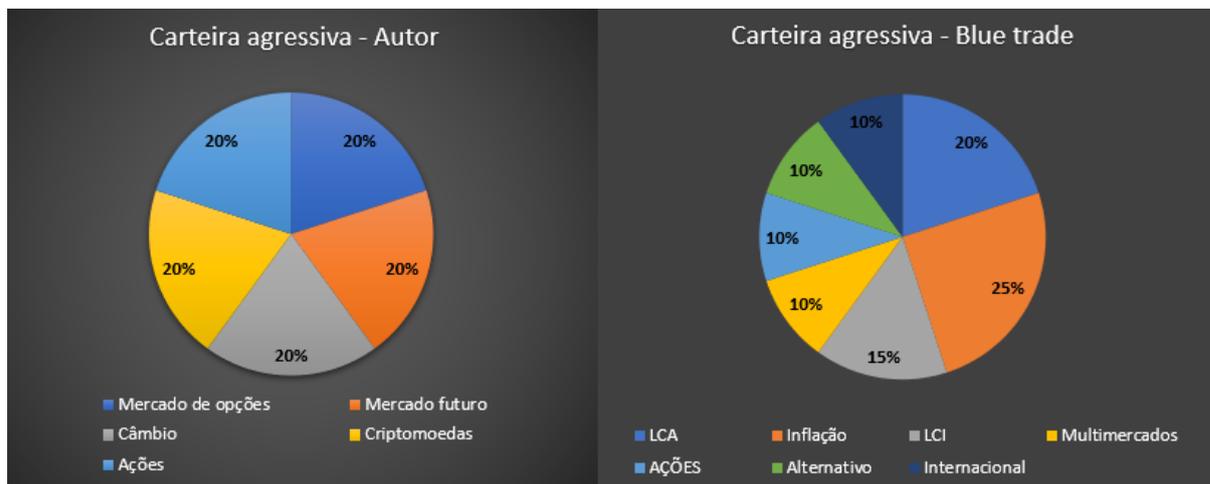
Conforme figura 5, considerando uma aplicação financeira de 250 mil e em um baixo horizonte de tempo (características do perfil em questão), é necessário que se tenha apenas aplicações de renda fixa, que apresente um baixo risco de crédito. Portanto, a carteira pode conter investimentos tanto em debêntures, quanto LCI, LCA, CDB ou tesouro direto (segundo a Blue Trade).

Figura 6- Comparação das carteiras para perfil moderado



Já a carteira recomendada para o perfil moderado, figura 6, apresenta 20% das aplicações em CDB, 20% em inflação, 15% em LCI, 10% em fundo de multimercados, 20% em ações, 5% no mercado alternativo e 10% em ações internacionais, no mercado internacional. A Empresa recomenda que, para esse perfil, são necessários tanto aplicações em renda fixa quanto aplicações em renda variável, sendo necessário diversificar as opções de investimentos, a fim de minimizar os riscos sistêmicos da carteira. A porcentagem maior em renda variável e os investimentos priorizando o crédito privado oferecem a possibilidade de um rendimento maior mesmo com o aumento de riscos. Foi recomendado a aplicação em mercados alternativos para o aumento da diversificação da carteira e no mercado internacional como uma proteção contra grandes oscilações no preço das moedas internacionais, ou seja, se o valor do real cair, a carteira não tem grande prejuízo, pois apresenta aplicações em dólar. A comparação entre as carteiras indicou que, no caso da carteira enviada, são necessárias aplicações em produtos de renda fixa também, levando em conta a aptidão a risco do cliente. As aplicações foram feitas, considerando um investimento de 500 mil em um horizonte de tempo de médio prazo.

Figura 7- Comparação das carteiras para perfil agressivo

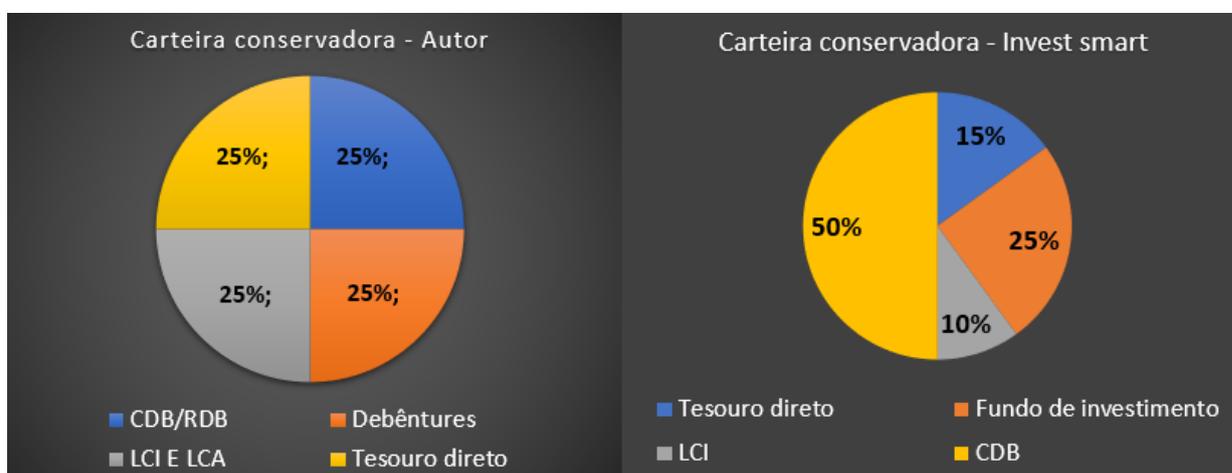


Para a carteira recomendada do perfil agressivo, figura 7, foi aplicado um milhão de reais em um horizonte de tempo de longo prazo, sendo que 20% da aplicação foi alocada em LCA, 25% em inflação, 15% em LCI, 10% em multimercados, 10% em ações, 10% no mercado alternativo e 10% no mercado internacional. Todas as aplicações em renda fixa, como LCA,

inflação e LCI serviram para que o cliente pudesse ter investimentos com baixo risco de crédito e alta liquidez para quando ele quisesse resgatar e reaplicar esse investimento. Já as aplicações em multimercado e mercado alternativo serviram para diversificar a carteira, pois esse tipo de investimento é focado em vários setores do mercado. Os investimentos no mercado internacional serviram como uma proteção cambial caso haja grandes oscilações no mercado internacional e apesar de se ter apenas 10% em renda variável para o perfil agressivo, a renda variável escolhida é um conjunto de ações que apresentam grande volatilidade na bolsa de valores, aumentando as chances de ganho e as chances de perdas. Em relação à comparação das carteiras recomendadas, a Empresa aconselhou mais investimentos diversificados em outros setores para diversificação e minimizar riscos sistêmicos e de crédito, pois carteiras que apresentam aplicações com grandes percentuais apenas em rendas variáveis, são submetidas a grandes chances de perda de seus ativos.

4.3.2- Carteiras recomendadas pela Empresa INVEST SMART

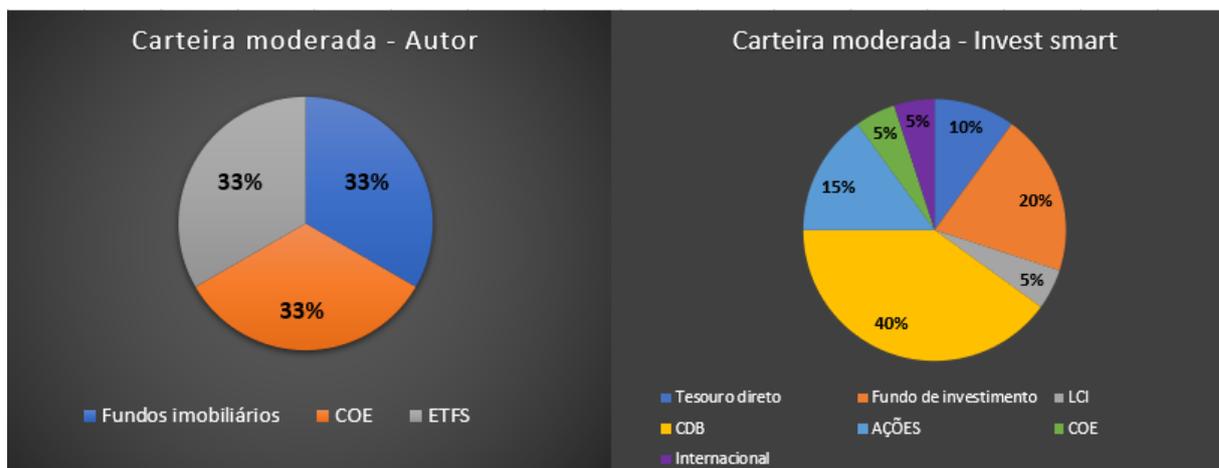
Figura 8- Comparação das carteiras para perfil conservador



A construção da carteira de investimentos do perfil conservador, considerando uma alocação de 250 mil, recomendou investimentos com 15% em tesouro direto, 25% em fundos de investimentos, 10% em LCI e 50% em CDB. Como mostrado na figura 8. As aplicações realizadas se concentraram mais em crédito privado, aumentando o risco de se investir em crédito público, que possui Fundo Garantidor de Crédito, para se investir mais em empresas privadas. A aplicação em fundo de investimentos também serviu para aumentar o risco de

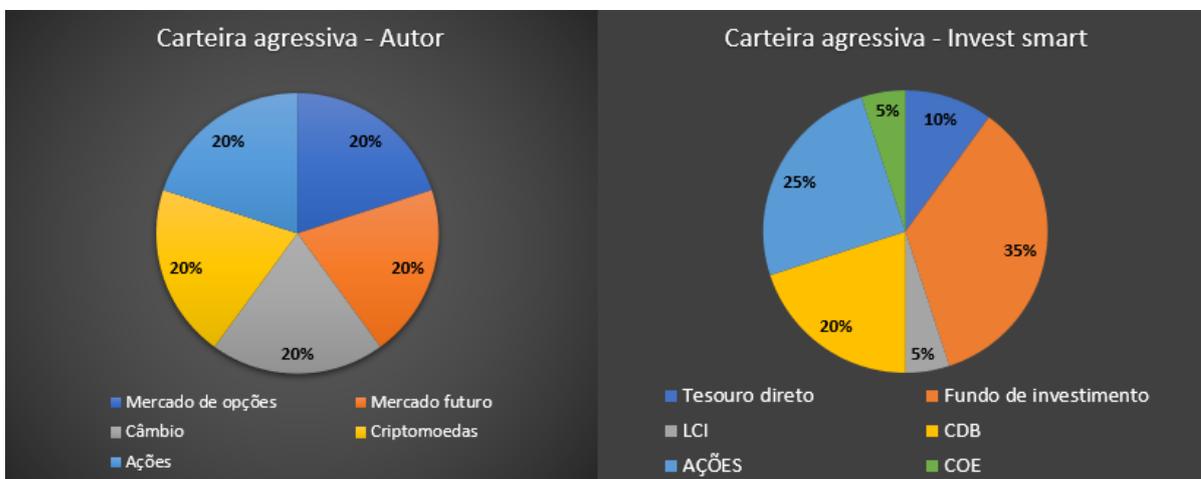
crédito, mas diminuir o risco sistêmico, pois a aplicação diversifica a carteira.

Figura 9- Comparação das carteiras para perfil moderado



A carteira recomendada para o perfil moderado apresenta 10% das aplicações em Tesouro direto, 20% em fundos de investimentos, 5% em LCI, 40% em CDB, 15% em ações, 5% em COE e 5% em ações internacionais, no mercado internacional. As aplicações foram feitas, considerando um investimento de 500 mil em um horizonte de tempo de médio prazo, conforme figura 9. A carteira recomendada traz mais opções que a carteira enviada, diminuindo a concentração em poucos produtos financeiros e aumentando a diversificação dos investimentos, diminuindo os riscos. A permanência nos investimentos de renda fixa, diminuiriam o risco de crédito e se enquadraram melhor a aptidão de riscos do investidor. Já o investimento em ações, nesse caso menos voláteis, maximizou a possibilidade de maiores retornos.

Figura 10- Comparação das carteiras para perfil agressivo



Para criação da carteira de investimentos do perfil agressivo, conforme figura 10, foram recomendadas aplicações em 10% no tesouro direto, 35% em fundos de investimentos, 5% em LCI, 20% em CDB, 25% em ações e 5% em COE, considerando um investimento de um milhão em um longo horizonte de tempo de investimento. Através dessas aplicações o cliente terá maior chance de obter resultados esperados. Em comparação a carteira enviada e a recebida, foram acrescentadas aplicações em renda fixa e fundos de investimentos que se enquadraram melhor a aptidão de risco do cliente que apesar de ser alta, deve permanecer dentro da margem de risco para que grandes perdas financeiras sejam evitadas. A carteira apresentada no trabalho mostra grandes riscos de crédito, pois todas as alocações estão concentradas em produtos de uma mesma classe, de renda variável. Portanto a carteira da empresa, apresenta uma maior diversificação, garantindo proteção das aplicações em vários setores do mercado, pois mesmo que uma aplicação esteja com rendimento negativo, outra pode estar positiva, limitando grandes prejuízos.

4.3.3- Análise comparativa das carteiras

A partir das comparações e análises das carteiras de investimentos apresentadas nesse trabalho, é possível entender a importância de minimizar riscos de crédito, riscos sistêmicos, riscos de liquidez e riscos de mercado. Para que o processo de construção de uma carteira recomendada seja realizado de forma mais segura e que aumente as chances de atingir os objetivos dos clientes, é necessário que as etapas sejam seguidas e desenvolvidas de forma

correta. A primeira etapa requer uma coleta e análise de dados específicos que determinarão o perfil adequado do investidor, sendo um fator determinante para a construção da carteira. Logo, as variáveis determinantes são o horizonte de tempo a ser investido, o nível de risco que o investidor está disposto a correr e o nível de conhecimento na área de mercado financeiro.

A próxima etapa seleciona um *mix* de produtos financeiros que melhor se enquadram no perfil de cada investidor. Com base nos estudos realizados pelo mercado e as comparações feitas entre as carteiras, é possível concluir que para cada tipo de perfil, requer-se uma tomada de decisão adequada. Para o perfil de investimento conservador é recomendado que a porcentagem maior se concentre em produtos de renda fixa, podendo ser produtos pós-fixados, produtos pré-fixados e inflação, como CDB, LCI, LCA, ou títulos públicos, levando em conta que se trata de um cliente que quer liquidez em um curto horizonte de tempo, se submeter a um risco de crédito menor e que apresenta um baixo conhecimento na área de investimentos. Esses produtos financeiros possuem alocações atreladas a crédito público, ou seja, é investido dinheiro para empresas públicas e se os rendimentos dessas aplicações forem negativos, é apresentado para o cliente um Fundo Garantidor de Crédito, que elimina os riscos de crédito (POLIDORIO, 2018).

Maiores rendimentos e riscos maiores são índices proporcionais, pois à medida que o cliente se submete a riscos maiores, a chance de obter maiores rendimentos aumenta e vice e versa. Como no caso do perfil conservador, os riscos são menores, os retornos financeiros também são menores. Logo, para aumentar as chances de rendimentos maiores, a porcentagem em produtos pós-fixados deve ser maior na carteira do que em produtos pré-fixados, por ser uma rentabilidade que não apresenta um juro fixo ao ano combinado no momento do investimento. Apesar dessa carteira investir em produtos de uma só classe, é necessário que haja uma diversificação dentro dos produtos de renda fixa a fim de minimizar os riscos sistêmicos (DE CARVALHO, 2019).

Para a carteira de perfil de investidor moderado, a diversificação de produtos se torna ainda mais necessária, pois trata de um cliente com interesse em liquidez dos recursos em um curto a médio horizonte de tempo, entre 1 a 5 anos, com aptidão a risco maior, maior de risco de crédito, liquidez e mercado, contudo apresenta uma aptidão a riscos menor que um cliente agressivo e possui um médio nível de conhecimento na área. Todas essas características oferecem ao cliente um *mix* de produtos compatíveis com seu perfil. Produtos como todos da

classe de renda fixa, fundos imobiliários, fundos de multimercado, produtos de renda variável, CRI (certificado de recebíveis imobiliários), CRA (certificado de recebíveis do agronegócio) e investimentos no mercado internacional. Para esse perfil, a porcentagem em produtos de renda fixa vai ser maior para investimentos em crédito privado, ou seja, em debêntures, pois aumentam o risco de liquidez e de mercado e aumentam as chances de um rendimento maior. Já os investimentos em fundos imobiliários e de multimercado, garantem uma diversificação maior da carteira, equilibrando as perdas e ganhos dependendo da situação em que o mercado se encontra e para os produtos de renda variável é recomendado que investimento seja voltado para ações consideradas com baixa volatilidade, expondo o cliente a maiores rendimentos, com riscos menores.

Os produtos relacionados ao mercado internacional servem como uma proteção à carteira contra oscilações no mercado de câmbio. Em relação às porcentagens sugeridas da carteira, é ideal que as maiores porcentagens de alocações estejam nos produtos de renda fixa a fim de minimizar os riscos e garantir que mesmo que o cliente tenha grandes prejuízos financeiros nos produtos de renda variável, ele pode permanecer com os produtos de renda fixa, possibilitando aplicações em outros produtos financeiros (BITTENCOURT, 2019).

A carteira para o perfil de investidor agressivo é caracterizada por apresentar um cliente com um longo prazo de horizonte de tempo disponível para se investir, uma aptidão a riscos maiores e um conhecimento maior da área. Como nas outras carteiras, sempre é necessário que se tenha uma diversificação dos produtos financeiros, pois se caso algum tiver rendimento negativo, outros podem ter rendimentos positivos que servirão para equilibrar os ganhos e perdas da carteira. Essa carteira é submetida a produtos tanto de renda variável, quanto produtos de renda fixa, como CDB, LCA, LCI, inflação, títulos públicos, letras de crédito, debêntures, fundos imobiliários, fundos multimercado, ações, COE, ETF, mercado de opções, câmbio, mercado futuro e criptomoedas.

O principal diferencial dessa carteira são as porcentagens maiores alocadas nos produtos de renda variável. Nesse caso o cliente é apresentado para ações mais voláteis no mercado, com riscos de crédito maiores, mas com rendimentos mais alavancados. Já os rendimentos em renda fixa, permaneceram como fundos de caixa com liquidez de curto prazo para que o cliente tenha a possibilidade de resgatar esses ativos no período que desejar, a fim de possíveis reaplicações futuras. A não diversificação desses ativos gera a concentração dos investimentos em apenas

alguns produtos, aumentando os riscos de crédito, liquidez, mercado e risco sistêmico. Os investimentos em mercado de opções, mercado futuro e criptomoedas devem ser considerados como investimentos opcionais e “extras”, pois apresentam maiores riscos de crédito.

4.3.4- Análise do processo – perfis e carteiras alocadas

A partir das análises das carteiras, foi possível constatar um padrão de investimentos para cada perfil de investidor, considerando as necessidades de cada um e melhorando o processo de distribuição dos produtos ideais de forma mais assertiva. Considerando que para cada carteira de cada perfil de investimento, existem recomendações específicas de produtos financeiros e porcentagens de alocação, o solver, utilizado no Excel pode ser usada para teste de hipóteses e ser uma ferramenta que irá contribuir com a decisão das porcentagens na hora de se investir. O solver tem o objetivo de usar essas restrições para simular qual o melhor percentual para se investir, otimizando os retornos financeiros do conjunto de ações e minimizando os riscos individuais. As restrições utilizadas pelo solver seriam que a alocação em um determinado produto não passasse de 20%, considerando uma maior diversificação da carteira, ter um percentual de risco em cada investimento menor que 10% e otimizar o retorno esperado (DA COSTA, 2019).

Com base na análise das contribuições a serem feitas, da gestão dos investimentos, as melhorias a serem realizadas são o aumento de opções de produtos aplicados na carteira, o aumento da porcentagem de produtos de renda fixa tanto na carteira do perfil moderado, quanto na carteira com o perfil agressivo, a fim de minimizar os riscos, a diminuição das porcentagens em produtos de renda variável na carteira do perfil agressivo, garantindo um equilíbrio na carteira e aumentar a preferência no investimento de produtos de multimercado como fundos e ações que invistam em vários setores do mercado. Todas essas melhorias servirão para proteger a carteira de investimentos de grandes oscilações no mercado de trabalho, garantindo um equilíbrio e uma diversificação da carteira que irá diminuir riscos de crédito, mercado, liquidez e riscos sistemáticos, contribuindo para a satisfação do cliente.

A ferramenta pode ser usada em todos os perfis de investidor. Ferramentas como o solver, técnicas como de comparações e métodos de melhoria de processos, todos, ajudam a melhorar, facilitar e tornar mais objetivo e seguro o processo de se investir, contrariando o que muitos brasileiros pensam sobre a dificuldade de se investir hoje. Esses recursos têm a

finalidade de aumentar as chances de satisfação do cliente, diminuir riscos e facilitar o processo. Através da melhoria de processos, a tendência é que mais pessoas invistam, melhorando a economia do país, pois os aumentos financeiros de investimentos entre as empresas privadas e públicas irão crescer e quanto mais investimentos, mais a economia do país se desenvolve.

Outras sugestões seriam a utilização dos estudos de Heinz *et al.* (2017), Alexandrino *et al.* (2017) e Silva *et al.* (2011), para extrair a correlação dos ativos, risco teórico da carteira, covariância dos ativos, variância e a rentabilidade de uma carteira de investimentos de acordo com a teoria de Markowitz (1952), no qual visa relacionar o risco teórico e o risco efetivo da carteira.

CAPÍTULO 5 – CONCLUSÕES

Através da metodologia utilizada e descrita, pode-se constatar que o processo de distribuição dos produtos financeiros nas empresas, ocorre a partir da aplicação de um formulário que permite a identificação do perfil do investidor, possibilitando a criação de carteiras de investimento recomendadas. Tais carteiras são criadas com base em estudos do mercado atual e dos principais índices do mercado que afetam os investimentos no país. A distribuição dos produtos financeiros, nas Empresas, acontece com a análise das respostas, coletadas nos formulários, com isso foi possível montar três carteiras, para três perfis de clientes.

A construção da carteira foi realizada através de uma matriz de produtos financeiros, onde os perfis e respostas dos clientes foram analisados e combinados aos produtos financeiros compatíveis, considerando as variáveis horizonte de tempo, riscos e conhecimento da área, ou seja, foi necessário que as respostas do investidor se enquadrassem aos produtos financeiros ideais a fim de selecionar um *mix* de produtos financeiros. Após a construção da carteira, as gestoras de investimentos analisadas no trabalho, receberam as carteiras propostas pelo trabalho e fizeram análises e considerações de melhoria baseados nos processos internos de cada uma delas para a atribuição de produtos aos seus clientes. Essas considerações contribuíram para um parecer final no processo recomendado da construção de uma carteira de investimento, considerando a importância da realização de uma análise do perfil do investidor mais ampla e assertiva, do estudo adequado dos produtos financeiros.

De acordo com o parecer final das gestoras de investimentos, as carteiras realizadas no trabalho não foram eficientes, pois em todos os três perfis de investidor, os produtos financeiros não eram diversificados, tinham poucas opções de produtos e os níveis de riscos estavam desenquadrados aos perfis, aumentando os riscos sistêmicos e a chance de grandes prejuízos financeiros futuros. Como proposta para trabalhos futuros, sugere-se a aplicação de metodologias que possibilitem a melhoria do processo de investimento e aumentar a confiabilidade dos produtos financeiros recomendados, utilizando a automação com a finalidade de realizar buscas efetivas através de programas cujas funções estejam em respostas com dados mais fidedignos, como o solver e a teoria de Markowitz.

REFERÊNCIAS

ABREU, Cordero FF, Ita H, Jaquier M, Página B, Zeng M. Amplitudes de quatro glúons de dois loops da unitariedade numérica. *Cartas de revisão física*. 5 de outubro de 2017; 119 (14): 142001.

ANBIMA, Menos da metade dos brasileiros têm dinheiro aplicado em produtos financeiros. São Paulo, 16 de agosto de 2018. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/menos-da-metade-dos-brasileiros-tem-dinheiro-aplicado-em-produtos-financeiros.htm. Acesso em: 05 de maio de 2021.

ASQ, “O que é solução de problemas?”. Adaptado de *The Executive Guide to Improvement and Change*, ASQ Quality Press. Disponível em: <https://asq.org/quality-resources/problem-solving#Resources>. Acesso em: 10 de outubro de 2021.

B3, “B3 divulga estudo sobre os 2 milhões de investidores que entraram na bolsa entre 2019 e 2020”. São Paulo, 14 de dezembro de 2020. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/noticias/investidores.htm. Acesso em: 20 de maio de 2021.

BTG PACTUAL. “20 Termos do Mercado de Investimentos”. 2021. Disponível em: <https://www.btgpactualdigital.com/como-investir/artigos/investimentos/20-termos-mercado-de-investimentos-que-voce-precisa-conhecer>. Acesso em: 15 de setembro de 2021.

BEZERRA, Jally Dantas, and Breno Anderson Leitão Ursulino. "Processo de requisição de compras utilizando a metodologia PDCA em uma instituição de ensino." *Revista de Engenharia da UNI7 1.1* (2017): 013-047.

BIANCO, Débora, Júlio Cesar dos Santos Junior, Juliana Keiko Sagawa, and Moacir Godinho. "Mapeamento do fluxo de valor: estudo de caso na fabricação de produtos pet food." *Revista Produção Online 19*, no. 4 (2019): 1345-1368.

BITTENCOURT, Jairo Alano de *et al.* Análise da relação entre o perfil do investidor, a realidade do mercado de renda fixa e variável e a teoria da aversão à perda. *Revista razão contábil & finanças*, v. 9, n. 2, 2019.

BITU, Camila Holanda, Emmanuela da Costa Silva, and Ricardo Aquino Coimbra. "Planejamento financeiro e gestão de custos na filial de Fortaleza da empresa de tecnologia Level 3." *Revista de Administração da UNI7 1.2* (2017): 119-150.

BRACONI, Joana; OLIVEIRA, Saulo Barbará de. Business Process Modeling Notation (BPMN). In: VALLE, Rogerio; OLIVEIRA, Saulo Barbará de. *Análise e Modelagem de Processos de Negócio: Foco na Notação BPMN*. São Paulo: Atlas, 2009. p. 77-93.

BTG PACTUAL, 2019. "Fundos de ações" Disponível em : <<https://www.btgpactualdigital.com/blog/coluna-andre-bona/fundos-de-acoes-conheca-este-investimento/amp>>. Acesso em 13 de dezembro de 2021.

BTG PACTUAL, 2021" Debêntures" Disponível em: <<https://www.btgpactualdigital.com/renda-fixa/debenture>>. Acesso em 16 de julho de 2021.

BTG PACTUAL, 2021." Letra de Crédito Imobiliário" Disponível em : <<https://www.btgpactualdigital.com/renda-fixa/lci>>. Acesso em 16 de julho de 2021.

CAMPOS, VICENTE FALCONI. Controle da Qualidade Total (no estilo japonês). Belo Horizonte: DG Editors, 1999. GARVIN, David A. Gerenciando a qualidade: a visão estratégica e competitiva. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. MATTOS, Ronaldo. Dissertação: Análise crítica de uma metodologia de solução de problemas na prestação de serviços. UFSC, 1999.

CASTRO, M., Kraychete, D., Daltro, C., Lopes, J., Menezes, R., & Oliveira, I. (2009). "Comorbid anxiety and depression disorders in patients with chronic pain". Arquivos de neuro-psiquiatria, 67(4), 982-985.

CARDOZO, T. T. M., MODESTO, N. L. P., MAGALHÃES, N. P., Fonseca, R. V. S., & Policarpo, R. V. S. Análise do Perfil de Investidores Brasileiros.

CARVALHO, Hélio Gomes; REIS, Dálcio Roberto; CAVALCANTE, Márcia Beatriz. Gestão da Inovação. Curitiba: Aymar, 2011. Disponível em: <http://riut.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/2057/1/gestaoinovacao.pdf>. Acesso em: 12 maio 2020

CONSTANZI, R. N., Amaral, A. D., Dias, C. R., Ansiliero, G., Afonso, L. E., & Sidone, O. J. G. (2018). Reforma da previdência social.

CRUZ, Nathália Ferreira Silva, and Juliana Luiza Moreira Del Fiaco. "Descrição do uso do fluxograma como ferramenta de administração: um estudo de caso prático." Revista Acadêmica dos Cursos de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Evangélica de Goiás- UniEVANGÉLICA 3.1 (2021): 52-57.

CUNHA, Joyce Dias da Costa, e Victor Hugo Souza de Abreu. "Aplicação do Método PDCA para melhoria do Processo Construtivo de uma Empresa de Grande Porte." Boletim do Gerenciamento 9.9 (2019): 11-18.

CVM, Comissão de Valores Monetários, " Instrução CVM 539." (2021). Disponível em: <<http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst539.html>>. Acesso em: 12 dezembro de 2021.

DA COSTA, Rafael Chagas Soares *et al.* A utilização da ferramenta solver do microsoft excel na elaboração de uma carteira de investimentos diversificada. Brazilian Journal of

Development, v. 5, n. 12, p. 29097-29109, 2019.

DA SILVEIRA, Orlando Ferreira. "O perfil do investidor: um estudo com acadêmicos do curso de administração de Ulbra Cachoeira do Sul/." Revista da Mostra de Iniciação Científica e Extensão 6.1 (2020).

DE CARVALHO, Ana Branca Soeiro; RAINHO, Maria José. A otimização de processos administrativos: o mapeamento do fluxo de valor. In: XXX Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica: cooperação transfronteiriça. Desenvolvimento e coesão territorial. Livro de resumos. Instituto Politécnico de Bragança, 2020. p. 26.

DE CARVALHO SILVA, Tuany Esthefany Barcellos; DO SANTOS, Daiane Rodrigues; DO SANTOS SANFINS, Marco Aurélio. Modelo de markowitz na otimização de carteiras de investimentos usando o software r. Brazilian Journal of Development, v. 5, n. 12, p. 31005-31018, 2019.

DE MAGALHÃES, Vinícius César Santos. "fatores que influenciaram no resultado financeiro dos investimentos realizados pelo FMIEE CRIATEC." (2019). Disponível em:<<http://hdl.handle.net/1843/34134>>. Acesso em 17 de maio de 2021.

DE LIMA, Sabrina Amélia. "Desempenho de fundos de pensão sob a ótica das boas práticas de governança corporativa e da auditoria independente." (2018).

DOURADO, Geronimo Novaes. "As contribuições dos níveis de governança corporativa no desempenho das empresas listadas na b3 no segmento de produtos diversos." Monografia de TCC2,2020. Disponível em:<<https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/handle/123456789/1312>>. Acesso em:17 de maio de 2021.

GIL, José Sileno Bernardes, and Nelson Wellausen Dias. "Análise dos investimentos Fehidro realizados via o Comitê das Bacias Hidrográficas do Rio Paraíba do Sul nas bacias priorizadas do Estado de São Paulo." Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento (2010).

GOEKINGHTTTPS, Weruska. "Apenas 3% dos brasileiros investiram em ações. Matéria de opinião". Disponível em:<[://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/bolsas-e-indices/noticia/2021/01/15/apenas-3percent-dos-brasileiros-investiram-em-aco-es-em-2020-e-media-aplicada-caiu-31percent.ghtml](https://valorinveste.globo.com/mercados/renda-variavel/bolsas-e-indices/noticia/2021/01/15/apenas-3percent-dos-brasileiros-investiram-em-aco-es-em-2020-e-media-aplicada-caiu-31percent.ghtml)>. Acesso em:17 de maio de 2021.

HORSTMANN, Hiago Murilo *et al.* Especificação e projeto de blocos digitais para um módulo transmissor USB em VHDL. 2020.

FARIA, Flávia Helena, and Virgínia Arlinda da Silva Cardoso. "Perfil de risco e otimismo em decisões de investimento: uma análise das finanças comportamentais." Revista Brasileira de Administração Científica 8.1 (2017): 48-63.

FERREIRA, Bruno e Nelson JG Carriço. "Plano de gestão de ativos de infraestrutura hídrica urbana: estudo de caso." *Open Engineering* 9.1 (2019): 459-467.

FREITAS, João Paulo Rodrigues Neves de. "Análise comparativa dos principais investimentos no mercado financeiro brasileiro para pessoas físicas." (2020).

GUIMARÃES, Janaina Lima. "Avaliação de casos de uso e método *Knight* para documentação de requisitos em projetos ágeis." (2017). Disponível em: <<http://repositorio.aee.edu.br/jspui/handle/aee/48>>. Acesso em: 22 maio de 2021.

JAQUETTI, Dandara de Souza. "Diversificação dos investimentos para os fundos de pensão: investimentos no exterior." (2019).

KEIL, Boris, *et al.* "Calibração baseada em feixe e otimização de desempenho de BPMs de cavidade para SwissFEL, E-XFEL e FLASH2." *Proc. de IBIC2014 (Monterey, CA)* (2014): 665-9.

LEVANTEI IDEIAS, "Análise de perfil do investidor: como fazer da forma correta". 18 de novembro de 2019. Disponível em: <https://levanteideias.com.br/artigos/domingo-de-valor/analise-de-perfil-do-investidor-como-fazer-da-forma-correta/>. Acesso em 10 maio de 2021.

LONGARAY, André Andrade, *et al.* "Proposta de mapeamento de processos usando a BPMN: estudo de caso em uma indústria da construção naval brasileira." *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios* 10 (2017): 247-275.

OLIVEIRA, Otávio J. *Gestão da qualidade: tópicos avançados*. Cengage Learning, 2020.

PEREIRA, Ivan Carlos Mendes. *Processo de fiação Open End na indústria têxtil: otimização da produtividade na decisão de parada através de método de análise e solução de problemas (MASP)*. 2020. Tese de Doutorado.

PINTO, Andre Lucas Nascimento. "Educação financeira e sua influência na formação do perfil de investidor dos discentes da FEAAC/UFC." (2020).

PLANNER. "Perfil de investidores- Anbima", 2021. Disponível em: <<https://www.planner.com.br/wealth-management/>>. Acesso em 16 junho de 2021.

POLLOCK, Steve; MOTT, Daro. Refreshing Louisville Metro's Problem-Solving System. *The Journal for Quality and Participation*, v. 41, n. 2, p. 4-24, 2018.

POLIDORIO, Gilson Rodrigo Silvério. "INVESTIMENTOS EM RENDA FIXA E RENDA VARIÁVEL." *ETIC-ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA-ISSN 21-76-8498* 14.14 (2018).

RIBEIRO, Histepenson da Silva. "Classificação de clientes utilizando mineração de dados." (2020).

RODRIGUEZ Rezende, Lucas. "SISTEMA DE CONTROLE FINANCEIRO." (2020).

SALES, Tamara Geralda Batista. "A ferramenta Asset Liability Management (ALM) como instrumento de controle na gestão dos riscos de mercado e liquidez: uma análise aplicada a uma instituição financeira brasileira." (2016).

SANTOS, Tatiana Gargur dos. "Otimizações de investimentos em mercado de capitais sob o olhar das redes."(2019)

SARTI, Adriano Adriano Bonela, Igor Meireles de Oliveira, e Lucas Marin Bessa Lucas Marin Bessa. "Relação entre os perfis de investidores, produtos financeiros e riscos no mercado financeiro." *Revista Ifes Ciência* 6.4 (2020): 177-190.

SERRA Costa da, José Fabiano, *et al.* "Escolha do investimento mais adequado ao perfil conservador utilizando método de análise hierárquica." *Produto & Produção* 21.1 (2020).

SOUSA, Sabrina Rodrigues de. "Utilização do MASP (método de análise e solução de problemas) em uma empresa de delivery urbano." (2020).

VALOR INVESTE. "Brasileiros ligam finanças pessoais a sentimentos ruins e perpetuam tabu sobre dinheiro", 2019. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/educacao-financeira/noticia/2020/11/10/brasileiros-ligam-financas-pessoais-a-sentimentos-ruins-e-perpetuam-tabu-sobre-dinheiro.ghtml>. Acesso em 16 junho de 2021.

VILELA, M. D. C., Thomaz, E. B. A. F., Gomes, M. A. D. S. M., Bittencourt, S. D. D. A., Gama, S. G. N. D., ... & Lamy, Z. C. (2021). Avaliação da atenção ao parto e nascimento nas maternidades da Rede Cegonha: os caminhos metodológicos. *Ciência & Saúde Coletiva*, 26, 789-800.

VITAL, Saulo Roberto de Oliveira, T. A. Silveira, H. M. Q. Alencar, and BRUNO FERREIRA. "Uso de imagem SRTM (*Shuttle Radar Topography Mission*) para o mapeamento geomorfológico na microbacia do açude Taperoá II, Paraíba, Brasil." III Simpósio Brasileiro de Ciências Geodésicas e Tecnologias da Geo informação. Recife (2010).

XPI ASSET MANEGEMENT. "Mercado de opções", 2021. Disponível em:<<https://www.xpi.com.br/investimentos/acoes/opcoes/>>. Acesso em: 13 de dezembro de 2021.

XP ASSET MANEGEMENT. "visao-xp-o-que-esperar-para-osinvestimentos-em-2021". São Paulo, 11 de julho de 2020. Disponível em:<<https://conteudos.xpi.com.br/brasil-2021/live/visao-xp-o-que-esperar-para-osinvestimentos-em-2021/>>. Acesso em: 11 de maio de 2021.

XP ASSET MANEGEMENT. “Planejamento financeiro: como organizar suas finanças”.2020. Disponível em:<<https://conteudos.xpi.com.br/aprenda-a-investir/relat%C3%B3rios/planejamento-financeiro/>>. Acesso em: 11 de junho de 2021.

XP ASSET MANEGEMENT. “Formulário referência de 2021”.2021. Disponível em:<<https://www.xpi.com.br/assets/documents/formulario-referencia-2021-xp.pdf>>. Acesso em: 15 de junho de 2021.

ZANETTE, Gabriel Sasso. "Mapeamento de processos e desenvolvimento de indicadores na busca por melhorias em uma empresa de serviços de gestão de investimentos". (2020).

APÊNDICE

Apêndice A – Exemplo de formulário utilizado pelo CVM

Início

1. Selecione o tipo de cliente: *

Pessoa Física

Pessoa Jurídica

IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE

Pessoa Física

2. Insira seu nome completo: *

3. Insira seu CPF: *

Apenas números, sem pontuação.

O valor deve ser um número

4. Insira seu endereço de e-mail: *

IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE

Pessoa Jurídica

5. Insira a razão social: *

6. Insira o CNPJ: *

Apenas números, sem pontuação.

O valor deve ser um número

7. Insira endereço de e-mail para contato: *

Dados de preenchimento - PJ

Dados referentes a pessoa responsável pelo preenchimento deste questionário.

8. Insira o nome do responsável pelas informações: *

9. Insira o CPF do responsável: *

Apenas números, sem pontuação.

O valor deve ser um número

10. Insira o cargo do responsável: *

A - OBJETIVO DO CLIENTE

As perguntas a seguir nos auxiliarão a entender os objetivos do cliente e sua tolerância aos riscos, de modo que seja possível identificar de forma mais assertiva o Perfil do Investidor.

12. A1. Qual é o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos? *

- a. Até 1 ano - Curto Prazo
- b. Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo
- c. Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo
- d. Acima de 5 anos - Longo Prazo

13. A2. Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria? *

- a. Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas
- b. Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão
- c. Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento
- d. Compraria mais ações

14. A3. Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio? *

- a. Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano
- b. Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano
- c. Combinação entre preservação do capital e sua valorização
- d. Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)

B - SITUAÇÃO FINANCEIRA

15. B1. Qual é o valor de sua renda anual? *

- a. Até R\$ 250 mil
- b. Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil
- c. Acima de R\$500 mil e até R\$ 1 milhão
- d. Acima de R\$1 milhão

16. B2. Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros? *

- a. Até 10%
- b. Entre 11% e 25%
- c. Entre 26% e 40%
- d. Acima de 40%

17. B3. Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos? *

- a. Deve decrescer
- b. Deve manter-se constante
- c. Deve crescer em linha com a inflação
- d. Deve crescer acima da inflação

C - CONHECIMENTO DO CLIENTE

18. C1. Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)? *

- a. Não conheço nenhum produto financeiro
- b. Somente Poupança
- c. Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item b
- d. Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c

19. C2. Qual é o seu grau de escolaridade?

Apenas para cliente Pessoa Física

- a. Fundamental Incompleto
- b. Fundamental Completo
- c. Ensino Médio
- d. Superior e/ou Pós Graduação

Apêndice B - Formulário novo de um cliente fictício

Formulário atualizado		
1	Nome completo?	Sabrina Santos leão
2	CPF?	12345678910
3	email?	a@b.com.br
4	Data de nascimento?	35662
5	Nome do Pai?	Sergio leão
6	Nome da mãe?	Keyla leão
7	Nacionalidade?	Brasileira
8	País de Naturalidade?	Brasil
9	UF Naturalidade?	Goiás
10	Gênero?	Feminino
11	Órgão Emissor?	SSP
12	Data de expedição?	39845
13	Estado civil?	Solteira
14	Nome do cônjuge?*	Não possui
15	Tipo de endereço?	Edifício Maison Authentique
16	País de endereço?	Brasil
17	CEP?	74150260
18	Seu logradouro?	Rua mario bittar
19	Seu número?	134
20	Seu bairro?	Setor marista
21	Sua cidade?	Goiânia
22	Seu estado?	Goiás
23	Seu telefone celular?	(62)981794773
24	Sua ocupação?	Estudante
25	Possue alguma aplicação financeira?Qual?	Não
26	É vinculado á alguma gestora?	Não

27	Possui residência fiscal em outro país que não seja no Brasil?	Não			
28	Identificação se é Pessoa Politicamente exposta?	Não			
29	Qual o horizonte de tempo para o investimento de seus recursos?	a) Até 1 ano - Curto Prazo	b) Entre 1 e 3 anos - Médio Prazo	c) Entre 3 e 5 anos - Médio-longo Prazo	d) Acima de 5 anos - Longo Prazo
30	Em um dia de crise, supondo que sua posição em ações sofresse desvalorização de 20%, o que você faria?	a) Venderia as minhas ações, mesmo com perdas expressivas	b) Aguardaria alguns dias antes de tomar uma decisão	c) Esperaria até 6 meses para tentar recuperar o meu investimento	d) Compraria mais ações
31	Qual é seu principal objetivo de investimento nesse portfólio?	a) Preservação do capital com disponibilidade do recurso inferior a 1 ano	b) Preservação do capital com disponibilidade do recurso superior a 1 ano	c) Combinação entre preservação do capital e sua valorização	d) Valorização expressiva do capital (potencial de ganhos mais elevados, porém com risco de perdas significativas)
32	Qual é o valor de sua renda anual?	a) Até R\$ 250 mil	b) Acima de R\$ 250 mil até R\$ 500 mil	c) Acima de R\$500 mil e até R\$ 1 milhão	d) Acima de R\$1 milhão
33	Qual é o valor de seu patrimônio mantido em investimentos financeiros?	a) Até 10%	b) Entre 11% e 25%	c) Entre 26% e 40%	d) Acima de 40%
34	Qual é a sua expectativa em relação à sua renda mensal nos próximos anos?	a) Deve decrescer	b) Deve manter-se constante	c) Deve crescer em linha com a inflação	d) Deve crescer acima da inflação
35	Com quais tipos de produtos você tem familiaridade (levando em consideração, eventualmente, o volume, a frequência e o período que foram realizadas as operações abaixo, e sua experiência profissional)?	a) Não conheço nenhum produto financeiro	b) Somente Poupança	c) Fundos DI, CDBs, Fundos de RF e o produto do item b	d) Fundos Multimercados, Títulos Públicos (Tesouro Direto), LCI, LCA, Ações e os produtos dos itens b e c
36	Qual é o seu grau de escolaridade?	a) Fundamental incompleto	b) Fundamental completo	c) Ensino médio	d) Superior/ Pós Graduação
37	Com qual perfil de investidor você se identifica mais?	a) Não sei	a) conservador	b) moderado	c) agressivo