

# **O PERFIL DO ASSESSOR DE INVESTIMENTOS DA INVESTSMART DE GOIÂNIA**

Linha de pesquisa: Comportamento do assessor de investimento

**Lucas Camargo Rassi**<sup>1</sup>

**Ovídio Alberto R Laraich**<sup>2</sup>

## **RESUMO**

Este estudo aborda como tema central o perfil do assessor de investimentos. A pesquisa foi realizada na empresa InvestSmart. O objetivo geral da pesquisa foi analisar o perfil dos assessores de investimento da filial da InvestSmart de Goiânia. E os específicos: estudar como eles captam clientes; a maneira como eles se comunicam com os clientes; o poder de persuasão; o modo como os assessores montam a carteira de investimento; e como interligam o produto com a necessidade e realidade do cliente. Para tanto, 10 assessores do escritório da InvestSmart de Goiânia participaram da pesquisa aplicada por meio de métodos quantitativos e qualitativos, desenvolvida mediante a aplicação de um questionário composto por 10 questões objetivas de múltipla escolha. O estudo se baseia em uma ampla abordagem bibliográfica, consultando diversos autores de destaque, principalmente, nas áreas de administração e finanças. Portanto, os dados coletados foram analisados e apresentados por meio de comentários e gráficos. Os resultados mostraram o perfil dos profissionais que atuam como assessores de investimento.

**Palavras-chave:** Perfil, Assessor, Investimentos.

## **ABSTRACT**

This study approaches a fundamental question for the success of the investment adviser: the profile of the investment adviser. The objective of the research was: 1) to study how they capture clients, 2) the way they communicate with clients, 3) the power of persuasion, 4) the way advisors assemble the investment portfolio and 5) how they interconnect the product with the needs and reality of the client. To this end, 10 financial advisors from the InvestSmart office in Goiânia participated in the applied research using quantitative and qualitative methods, developed through the application of a questionnaire consisting of 10 multiple-choice objective questions. The study is based on a broad bibliographical approach, consulting several prominent authors, mainly in the areas of administration and finance. Therefore, the collected data were analyzed and presented through comments and graphs. The results showed the profile of professionals who act as investment advisors.

<sup>1</sup> Acadêmico do Curso de Administração da Pontifícia Universidade Católica de Goiás – lucas.c.rassi@gmail.com - 20191002300515

<sup>2</sup> Mestre em Engenharia de Produção com ênfase em Planejamento Estratégico (UFSC) Professor Efetivo do Curso de Administração PUC Goiás – [laraich@yahoo.com.br](mailto:laraich@yahoo.com.br)

## 1. INTRODUÇÃO

É de conhecimento geral que o mercado financeiro é um ambiente que reúne um conjunto de instituições. Nesse sentido, destacamos 4 áreas da estrutura do mercado financeiro: mercado de capitais, mercado monetário, mercado de crédito e mercado de câmbio.

Desse modo, a função do mercado financeiro é aproximar o investidor dos tomadores de recursos, isto é, compradores dos vendedores. Analogicamente, o mercado financeiro é similar a um shopping, já que existem as lojas, que seriam os títulos de valores imobiliários para investir, como ações, renda fixa, renda variável, fundos de investimento etc. e dentro das lojas têm os produtos, que seriam os ativos, podendo ser pré-fixado, pós fixado ou híbrido.

Há que se ressaltar que o mercado financeiro alinha interesses, visto que existem investidores que aplicam parte do seu patrimônio, pois está sobrando dinheiro e, por outro lado, também existem investidores que necessitam de capital para a realização de projetos. É importante dizer também que todas as operações são feitas de forma segura e os intermediários são os responsáveis pela realização dessas operações.

Ademais, o mercado financeiro tem um ambiente seguro, controlado e regulado por leis e, portanto, o único entrave para os investidores é o conhecimento, já que todas as aplicações financeiras são protegidas pelas entidades reguladoras e pela plataforma da bolsa de valores. Em economias de livre mercado, ele garante que as operações sejam feitas sem grandes intervenções, como o Estado, por exemplo. Portanto, a função desse mercado é ser um ambiente seguro para negociações de ativos com valor financeiro.

Dessa maneira, quem planeja investir necessita de muito conhecimento para lucrar no mercado financeiro. Contudo, é de suma importância salientar a assessoria de investimentos, que é uma equipe especializada em investimentos com o intuito de auxiliar os investimentos do cliente, seja pessoa física ou pessoa jurídica, para montar uma carteira de investimentos compatível ao perfil do investidor, seu planejamento financeiro e seus objetivos.

É importante mencionar que os assessores de investimento são profissionais certificados e capacitados a passar informações sobre o mercado, economia, entender a realidade de cada cliente e, principalmente, intensificar o relacionamento com o objetivo de ajudar na formulação de uma carteira de investimento que esteja de acordo com a realidade, objetivos e metas do cliente.

Além disso, um dos principais propósitos do profissional de finanças é a relação com o cliente que deve ser de forma fácil e transparente, para que o cliente alcance as melhores rentabilidades para realizar seus sonhos e consiga a melhor alocação de portfólio.

Nos últimos anos, as mudanças econômicas no Brasil estão desencorajando inúmeros investidores, haja vista que o mercado no país sofre de muitas oscilações, o que torna as decisões de investimento mais complicadas. Diante dessa perspectiva, o papel do assessor de investimento é relacionar o perfil do cliente com o melhor investimento para sua realidade, ou seja, um profissional especializado para apresentar os melhores ativos para investir de acordo com o cenário de vida do cliente.

Os assessores de investimento são profissionais certificados e qualificados que podem estudar mercados e economias, entender a realidade de seus clientes e estreitar

relacionamentos para ajudá-los a desenvolver investimentos de portfólio que atendam às necessidades de seus clientes.

Nesse sentido, o estudo tem o objetivo geral de analisar o perfil dos assessores de investimento da filial da InvestSmart de Goiânia; e como objetivos específicos: estudar como eles captam clientes, a maneira como eles se comunicam com os clientes, o poder de persuasão, o modo como os assessores montam a carteira de investimento e como interligam o produto com a necessidade e realidade do cliente. Portanto, é notável que avaliar cada assessor irá trazer resultados interessantes sobre como cada um capta cliente, como cada monta uma carteira de investimento e, principalmente, como o assessor interliga o produto com o cliente.

A pesquisa se justifica porque permite conhecer o perfil de cada assessor e traz resultados interessantes sobre como cada um capta clientes, como monta uma carteira de investimentos e, principalmente, como o assessor interliga o produto com o cliente. É um ramo da administração financeira e seu estudo pode acrescentar conhecimento para academia pelo fato de conhecer de forma mais aprofundada a maneira como estes profissionais atuam no mercado.

A pergunta a ser respondida pela pesquisa é: Qual é o perfil dos assessores de investimentos da InvestSmart de Goiânia?

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1. Produtos de Investimento**

O mercado financeiro é um ambiente de negociação de produtos financeiros e, nesse sentido, esse mercado oferece aos investidores uma vasta opção de investimentos para que eles consigam receber recompensas financeiras (lucro). Habitualmente, as emissões de ativos são realizadas pelas corretoras de valores ou bancos e pode ser realizada por empresas, como é o caso da debênture, uma emissão de crédito privado em que a organização visa adquirir patrimônio para realizar projetos e planejamentos.

Existem duas principais subcategorias essenciais para o entendimento do mundo dos investimentos que são: renda fixa e renda variável. A renda fixa é um investimento em que o investidor já sabe, no momento da aplicação, quanto receberá ao fim de um período e, por outro lado, existe a renda variável que são investimentos contrários ao de renda fixa, já que os investidores não sabem quanto irão receber ao fim do período, havendo a possibilidade de ter prejuízos (Bona, 2021).

Ademais, outra forma de aplicação financeira são os fundos de investimentos. Com isso, um fundo de investimento é um aglomerado de produtos do mercado financeiro selecionado por uma equipe de especialista, comumente conhecido como gestora. Nesse sentido, o fundo reúne recursos de diversos investidores que são usados para comprar títulos em uma proporção de cada investimento. Analogamente, os fundos são organizados como condomínios e seu patrimônio é dividido em cotas, cujo valor é calculado diariamente pela divisão do patrimônio líquido pelo número de cotas do fundo. O patrimônio líquido é calculado como a soma do valor em dinheiro de todos os títulos, deduzidas as obrigações do fundo, inclusive as relacionadas à gestão.

Desse modo, todas as categorias de investimento possuem riscos, isto é, situações ou condições que podem provocar grande impacto no futuro, normalmente, são de âmbitos negativo, causando prejuízos ou danos ao empreendimento ou projeto. Diante dessa perspectiva, existem duas categorias de risco: o risco sistemático e o risco não-sistemático. O risco de mercado sistemático é o risco que afeta o mercado todo, ou seja, é um perigo ao mercado que pode ser provocado por crises econômicas, políticas, guerras, desastres naturais ou epidemias. Ao contrário do risco de mercado sistemático, o risco não-sistemático ou risco específico é tipo de risco inerente ao ativo, isto significa que o tipo de risco está relacionado a aspectos específicos da empresa ou empresas que atuam no mesmo segmento.

Além disso, é importante dizer que o risco sistemático não há como ser evitado, diferentemente do risco específico, que é possível diversificar a carteira para diluir o risco do ativo. Com isso, é importante salientar sobre a Teoria Moderna de Portfólios que é um princípio da diversificação da carteira, ou seja, essa teoria possibilita agregar no conhecimento dos investidores a diminuir riscos e potencializar ganhos a longo prazo (Markowitz, 1991). Ainda nessa perspectiva, essa teoria presenteou o investidor a ter um olhar mais crítico para avaliar a carteira e, principalmente, inibir o risco não-sistemático.

## **2.2. Corretoras**

Segundo o Banco Central do Brasil em 2016, o mercado financeiro se encontrava em contínua transformação. A partir da década de 90 o setor financeiro brasileiro apresentou um grande crescimento, e está assumindo uma posição cada vez mais importante para a economia e para a sociedade. Diante dessa perspectiva, o mercado financeiro é dinâmico, devido ao surgimento de novos produtos, novas formas de investimento, atuação dos administradores das instituições e da legislação vigente. Portanto, informações financeiras confiáveis são necessárias para adaptar as decisões a todas as situações possíveis. Os sistemas de informação são ferramentas ágeis e consistentes que permitem tomar decisões sobre onde e como investir com segurança e rentabilidade.

Isto posto, a corretora de valores é uma empresa que faz parte do Sistema Nacional Financeiro que intermedia as negociações de compra e venda de títulos mobiliários. Dessa forma, pode-se dizer que a função principal das corretoras é a aproximação dos vendedores dos compradores.

Ainda nessa linha de raciocínio, as corretoras são responsáveis por receber suas ordens de compra ou venda e repassá-las ao mercado. Estas corretoras dispõem de profissionais voltados à análise de mercado, de setores específicos e de companhias que poderão auxiliar sobre o momento certo de comprar ou vender determinadas ações para obter melhores resultados. Muitas corretoras disponibilizam um sistema on-line para esclarecimentos de dúvidas e orientação para investimentos (Lemos, 2011).

Contudo, a intermediação entre os negociantes não é apenas a única função dessas organizações, há de salientar também que as instituições são responsáveis por uma série de obrigações no mercado financeiro, como: promoção da oferta pública de ações, execução de ordens de compra e venda de ativos, criação e administração de fundos e clubes de investimentos, assessoria de investimentos e oferecer conhecimento.

Os mercados financeiros oferecem uma gama de instrumentos financeiros com variados níveis de risco e retorno, o que possibilita a adequação das alternativas aos

diferentes perfis de risco dos investidores, assim o investidor tem uma grande variedade de linhas de investimentos, que vão de baixo a alto risco de acordo com o perfil de cada investidor. (ASSAF NETO, 2005)

Por conseguinte, é essencial o uso de corretoras para intermediar as negociações do mercado financeiro, haja vista que essas instituições têm as menores taxas de pagamento obrigatório – em comparação as taxas impostas pelos bancos – os melhores profissionais para obter informações mais precisas e qualificadas e, por último, mais opções de investimentos, já que as corretoras têm a opção de investir em diferentes tipos de bancos.

### **2.3. Ancord**

A Ancord é um acrônimo para a Associação Nacional de Corretores e Distribuidores de Valores Mobiliários, Câmbio e Commodities. Ela é responsável por unir e representar empresas nos mercados de capitais e financeiro e, também é a única entidade credenciada pela Comissão de Valores Mobiliário (CVM) a prestar serviço para credenciar novos assessores, sendo que o seu principal objetivo é regular o mercado e fornecer conhecimento aos profissionais e ao público em geral da área. Por isso, a associação oferece cursos, certificações e treinamentos para quem deseja investir ou atuar no mercado de investimentos.

Desse modo, todo indivíduo que desejar se tornar assessor de investimento deve, obrigatoriamente, realizar uma avaliação para se tornar apto a atuar em um escritório de distribuição de valores mobiliários. Segundo o site da Ancord, a prova é feita pela Fundação Getúlio Vargas e consiste em um questionário de 80 questões objetivas de múltipla escolha, com 4 alternativas cada e, além disso, o prazo para finalizá-la é de duas horas e 30 minutos. Os temas explorados são de conhecimento específico, destacando-se os temas do código de conduta do agente autônomo de investimento, economia, sistema financeiro nacional, instituições e intermediários financeiros, administração de risco, fundos de investimento, clubes de investimento e matemática financeira. Por fim, o indivíduo tem que obter ao menos 70% de acertos na prova para ser aprovado.

### **2.4. Assessoria de Investimentos**

A assessoria de investimentos é uma equipe de especialistas dedicados a ajudar os clientes (sejam empresas ou pessoas físicas) a construir um portfólio que corresponda ao seu perfil de investidor, objetivos e planejamento financeiro vitalício, especialmente para investimentos de longo prazo. Além de ajudar a desenvolver estratégias de investimento personalizadas, os profissionais de assessoria de investimentos focam na construção de relacionamentos com foco na transparência e facilidade para que os clientes recebam a melhor alocação de portfólio e rentabilidade ideal para alcançar seus sonhos. (REIS, 2020)

Desse modo, o assessor de investimento é um profissional certificado e qualificado que auxilia os investidores a montarem uma carteira de investimento. É importante ressaltar que os assessores de investimentos não são analistas de investimentos ou consultores de investimento, a estes profissionais é vedada a recomendação de produtos aos clientes que estão fora do perfil deles. Diante disso, o assessor de investimento é um profissional importante para equilibrar as finanças empresariais e pessoais e, também, ajudar pessoas e instituições a tomarem as melhores decisões na hora de utilizar o dinheiro e o analista é aquele que elabora relatórios para publicar, divulgar ou distribuir informações do mercado a terceiros.

Outro ponto a salientar é que os assessores de investimentos são pagos com base em comissões sobre os produtos vendidos dentro da corretora. Por consequência, quanto maior o investimento do cliente, maior a remuneração do assessor de investimentos, o que é considerado um conflito de interesse para alguns no mercado. Como a remuneração depende do volume financeiro do cliente, pequenos clientes ou novos entrantes com pouco capital não receberão assessores de investimentos das corretoras porque inicialmente não fornecerão receita financeira para a empresa.

A reputação do assessor de investimento está diretamente ligada ao ganho absoluto de riqueza e, com isso, os indivíduos com os melhores profissionais financeiros tem mais probabilidade de desistir de aplicações com potenciais negativos.

Isso revela, portanto, que o assessor deve ter conhecimento do mercado financeiro para identificar os melhores produtos do mercado para o cliente, ou seja, além do conhecimento sobre investimentos, o profissional deve ter a capacidade de interligar a necessidade e realidade do investidor com o produto oferecido.

## **2.5. O poder da comunicação**

A comunicação é um processo que envolve a troca de informações entre dois ou mais interlocutores por meio de signos e regras semiótica mutuamente entendíveis, ou seja, trata-se de um processo social primário, que permite criar e interpretar mensagens que provocam uma resposta. (Rudiguer, 2011)

Diante dessa perspectiva, a gestão da comunicação em reuniões implica a condução de processos de informação e relacionamento com objetivos intencionais, isto é, sua função inclui gerar resultados predeterminados, em grande medida intangível, como o aumento do conhecimento, a construção de relacionamentos produtivos, garantia da credibilidade e confiança, agregando valor, ao final, aos produtos tangíveis. (Scarpari, 2017)

Ainda nesse segmento, a irrelevância dos aspectos semânticos da comunicação para a engenharia tem uma razão muito simples: um canal de comunicação deve ser neutro, permitindo o trânsito de qualquer mensagem, independente de seu significado (Shannon, 1963). Isso revela, portanto, que a comunicação é a ferramenta mais importante para o assessor de investimento, já que o agente autônomo deve possuir técnicas de persuasão e convencimento para conquistar e, principalmente, passar confiança ao prospecto cliente.

Nessa sequência, a teoria da persuasão é um modelo da teoria da comunicação, que é a influência na relação social por meio de expressões, palavras, olhares e gestos. Com isso, essa teoria apresenta os estudos dos fatores que provocam o sucesso do processo comunicativo por base de mensagens e do público, sendo essencial a integração da adaptabilidade de cada assessor de acordo com a idade e região do prospecto cliente.

## **2.6. Psicologia financeira**

É fato que a psicologia estuda a mente do ser humano, o comportamento e as formas de interação. Nessa lógica de raciocínio, a psicologia financeira é o estudo do ser humano em relação ao dinheiro, o que instiga um estudo mais específico sobre a mente, o comportamento e as interações de cada indivíduo. (Ariely, 2019)

Dessa forma, a psicologia financeira busca encontrar padrões de comportamento, identificar o que estimula nas decisões financeiras e avaliar as percepções das pessoas sobre o dinheiro.

Além de questões técnicas de cada assessor de investimento, a psicologia financeira é essencial para fundamentar o diagnóstico dos investidores feitos pelos profissionais. No entanto, esse conceito é mais usual na vida dos assessores do que propriamente dos clientes investidores, já que cada profissional tem o seu modo de conduzir reuniões, a sua maneira de montar carteira e, principalmente, interligar os produtos com a realidade e necessidade de cada cliente.

Seguindo nessa linha de raciocínio, a economia comportamental busca entender as decisões dos indivíduos por meio das emoções e justificá-las pelo racional. Com isso, de acordo com Maclean (1970, apud SAGAN, 1977. p.22) “o cérebro dos humanos pode ser dividido em três unidades: reptiliano, mamíferos inferiores e racional”. Essa teoria explica que o cérebro do ser humano é composto pelo instinto, pela razão e pela emoção. Isso revela, então, que todo profissional comercial necessita de conhecimentos da psicologia para se comunicar, ter uma boa leitura comportamental do cliente e, essencialmente, entender a realidade do indivíduo para auxiliá-lo.

Portanto, pode-se dizer o papel de um consultor de investimentos é saber analisar seus clientes de forma técnica e detalhada, às vezes se colocando no lugar deles para ajudá-los a fazer escolhas e tomar decisões. Para isso, além do relacionamento, eles devem usar uma ferramenta chamada fit ou questionário de avaliação do perfil do investidor para descobrir e, principalmente, acompanhar cada momento da vida do cliente. De certo modo, é imprescindível o entendimento das necessidades específicas de cada pessoa, levando em consideração momentos da vida, renda, orçamento diário, patrimônio, valores a serem investidos e metas de curto, médio e longo prazo. Entre as outras variáveis identificadas estão a liquidez necessária, os termos em que o assessor pretende manter o investimento e o nível de tolerância ao risco.

Com isso, a adequação é uma ferramenta inteligente que deve ser utilizada não apenas na conquista de um cliente, mas continuamente à medida que sua vida muda, para avaliar com clareza os aspectos comportamentais do investidor. Com base nas informações coletadas, o consultor é capaz de formular uma estratégia de investimento mais adequada, observando suas carteiras, os ativos que pertencem a cada grupo e monitorando regularmente seu desempenho, os investidores podem ter uma visão mais clara de quando e como estão obtendo os resultados desejados.

## **2.7.Cursos Superiores e Pós-graduação**

É fato que é essencial ter um certificado e, principalmente, o conhecimento de uma graduação e de uma pós-graduação. Contudo, hoje em dia, o diploma não é o suficiente para alimentar o currículo, é necessário do certificado de uma ou mais pós-graduações para enriquecer a lista de cursos feitos, ou seja, certificados para valorizar o currículo.

Desse modo, os cursos superiores abrem os programas de graduação, mestrado, doutorado, cursos de especialização que incluem os cursos designados como MBA - Master Business Administration, aperfeiçoamento, entre outros.

Nesse sentido, para se tornar assessor de investimento é obrigatório ter o ensino médio completo apenas. Portanto, pode-se concluir que todos assessores possuem o

certificado de conclusão do ensino médio, porém a entidade credenciadora dos assessores de investimento não exige o certificado de conclusão de ensino superior, o que mostra que não é exigido tanto dos indivíduos que querem se tornar assessores.

Por conseguinte, o certificado da pós-graduação não é obrigatório no currículo, porém é imprescindível no conhecimento do assessor de investimento. Além disso, a faculdade e a pós-graduação dão qualificação e permite preencher pré-requisitos de formação, enquanto a experiência torna o perfil mais interessante. Na prática, é a melhor maneira de se destacar do restante dos assessores de investimento, o que gera a eles uma credibilidade maior junto aos clientes.

### **3. METODOLOGIA**

A metodologia é o estudo dos métodos que possibilita o acadêmico a escolher o melhor caminho, tornando o trabalho/estudo mais prático e mais científico, além de resgatar nos alunos o pensar. Com isso, o conhecimento para ser feito precisa de uma ordem e a metodologia que dá essa ordem, fazendo com que o indivíduo consiga chegar ao fim de uma forma mais organizada. Isso revela, portanto, que o método científico é um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos utilizados para atingir o conhecimento. (GIL, 1999)

Nesse sentido, foi elaborada uma pesquisa mediante a elaboração de um questionário de dez perguntas, contendo questões objetivas e padronizadas com alternativas de respostas de múltipla escolha no escritório da InvestSmart e aplicado a dez assessores de investimentos da InvestSmart de Goiânia, que compõem a amostra da pesquisa, dentro um universo de quarenta e cinco assessores, com o intuito de coletar dados e investigar o perfil destes profissionais, incluindo a formação acadêmica, o comportamento diante ao cliente, o tempo de profissão, a lógica por trás da criação de uma carteira de investimento e modo de captação de clientes, entre outros temas correlatos. Dessa maneira, o grau de confiança é de 90%, o que resultou em uma margem de erro de 23%. O tratamento dos dados desta pesquisa, após coletados, foram classificados e agrupados por assuntos afins, tabulados pelas suas frequências de resposta e elaborados gráficos e comentários para facilitar o entendimento dos resultados para o leitor.

Desse modo, o primeiro método utilizado para este estudo foi a pesquisa bibliográfica, mediante a consulta a fontes como livros, artigos e outros. A pesquisa bibliográfica implica em um conjunto ordenado de procedimentos de busca por soluções, atento ao objeto de estudo, e que, por isso, não pode ser aleatório. (Lima e Miotto, 2007). Isso revela, portanto, que a pesquisa bibliográfica é essencial, pois é um tipo de pesquisa que compreende a identificação, localização, compilação e fichamento das informações e ideias mais importantes. Então, pode-se dizer que a pesquisa bibliográfica foi aplicada como uma fundamentação para sustentar teoricamente o estudo do perfil dos assessores de investimento da InvestSmart.

Além disso, o método qualitativo envolve uma abordagem interpretativa do mundo, o que significa que seus pesquisadores estudam as coisas em seus cenários naturais, tentando entender os fenômenos em termos dos significados que as pessoas a eles conferem. (Denzin e Lincoln, 2006). Com isso, esse método foi fundamental para pesquisa, pois é o método que busca resultados por meio de análises e percepções, ou seja, não se busca números para compor um resultado efetivo, mas sim, a compreensão de uma trajetória de cada entrevistado.

Outro método utilizado para esta pesquisa foi o método quantitativo, a pesquisa quantitativa consiste na busca de resultados exatos evidenciados por meio de variáveis preestabelecidas, em que se verifica e se explica a influência sobre as variáveis, mediante



análise de frequência de incidências e correlações estatísticas (MICHEL, 2005). Dessa maneira, esse método é importante, pois por meio dele é possível quantificar as respostas do questionário.

O método dedutivo garante que os teoremas devem ser verdadeiros se forem verdadeiros os axiomas e postulados. Embora o conteúdo dos teoremas já esteja fixado nos axiomas e postulados, ele está longe de ser óbvio. (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007) Dessa maneira, a aplicação do método dedutivo foi primordial para este estudo, pois esse método parte de premissas que são importantes para chegar a conclusões.

Por conseguinte, trata-se de uma pesquisa do tipo estudo de caso, uma vez que os resultados da pesquisa não podem ser generalizados a todos os assessores de investimentos existentes no mercado, mas somente aos que trabalham na empresa deste estudo.

#### 4. Resultado e Discussão

##### 4.1) Qual é o nível de escolaridade dos assessores da InvestSmart?

O primeiro ponto da pesquisa foi identificar qual é o nível de escolaridade dos assessores da InvestSmart, já que, de acordo com o site oficial da Ancord, é obrigatório o certificado de conclusão do ensino médio para atuar na profissão de assessor de investimento. Desse modo, a pesquisa apontou que 70% dos entrevistados têm ensino superior completo, 20% ainda estão cursando o ensino superior e apenas 10% tem o ensino médio completo. Ver figura 1.

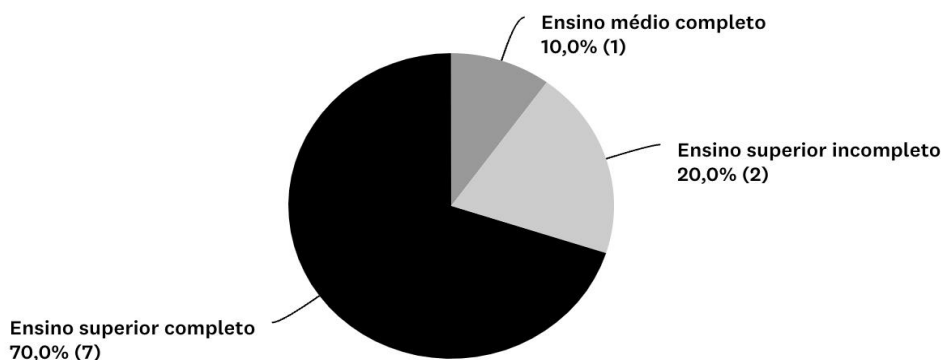


Fig. 1 Nível de escolaridade  
Fonte: Lucas Camargo Rassi

##### 4.2) Qual é a formação profissional dos assessores da InvestSmart?

Outro ponto importante é a formação profissional dos assessores entrevistados da InvestSmart. E os resultados obtidos foram, 40% tem sua formação na engenharia, 30% tem sua formação na administração, 10% tem sua formação na contabilidade, 10% tem sua

formação em direito e, por fim, os outros 10% é o equivalente ao assessor que possui apenas o certificado do ensino médio completo. Ver figura 2.

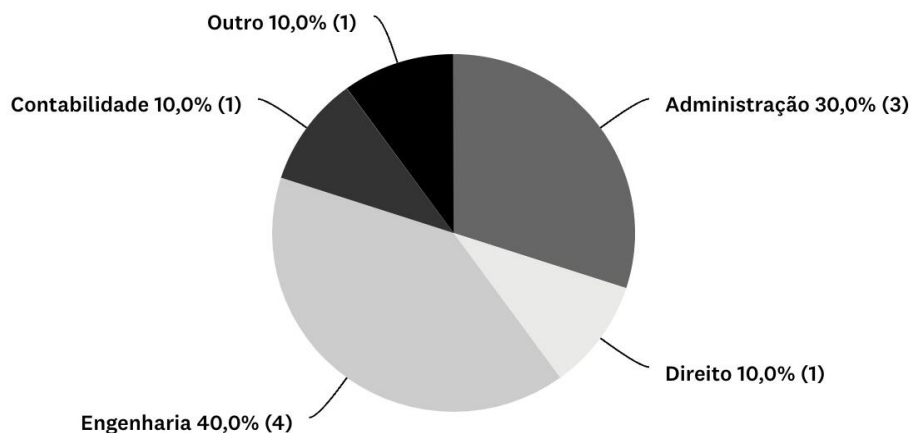


Fig. 2 Formação profissional  
Fonte: Lucas Camargo Rassi

4.3) Além do certificado da Ancord, os assessores da InvestSmart possuem algum certificado da ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais)?

Foi questionado se os assessores possuem alguma outra certificação, além do certificado da Ancord para se tornar assessor de investimento. E o resultado obtido foi que 90% dos entrevistados não possuem outra certificação e apenas 10% dos entrevistados possui alguma outra certificação (CPA-20). Ver figura 3.

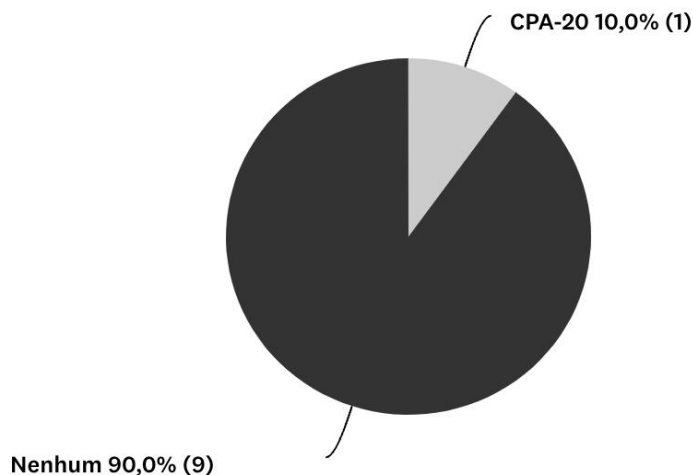


Fig. 3 Certificado ANBIMA  
Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

4.4) Quanto tempo os assessores da InvestSmart tem de atuação no mercado financeiro?

Também foi perguntado sobre quanto tempo os assessores da InvestSmart tem de atuação no mercado financeiro. E o resultado obtido foi que 70% dos assessores possuem menos de 1 ano de atuação no mercado financeiro, 20% possui mais de 1 ano e até 3 anos

de atuação no mercado financeiro e apenas 10% possui mais de 3 anos até 5 anos de atuação nesta área. Ver figura 4.

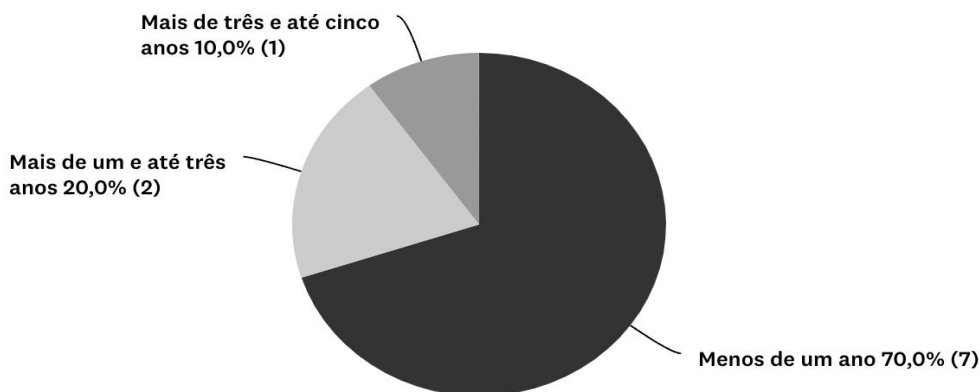


Fig. 4 Atuação no mercado financeiro  
Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

#### 4.5) Quanto tempo de atuação o assessor da InvestSmart tem na empresa?

Outro ponto importante que foi perguntado sobre quanto tempo os assessores da InvestSmart tem de atuação na InvestSmart. E o resultado obtido foi de 70% dos assessores possuem menos de 1 ano de atuação como assessores de investimento da InvestSmart e 30% possui mais de 1 ano e até 3 anos de atuação como assessor da InvestSmart. Ver figura 5.

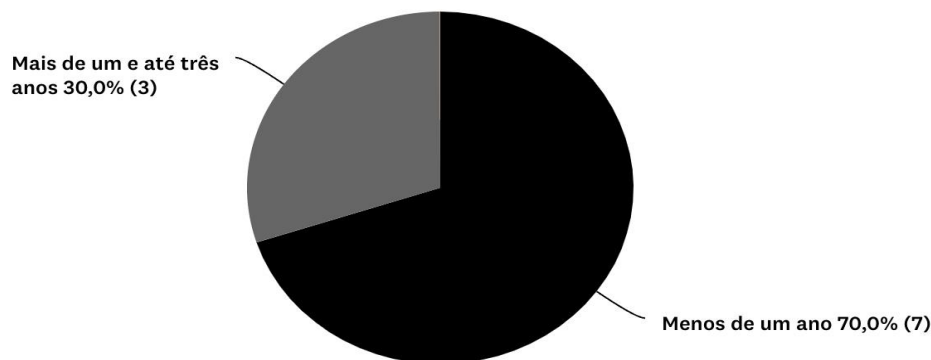


Fig. 5 Atuação na empresa  
Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

#### 4.6) Com qual frequência os assessores da InvestSmart captaram clientes nos últimos 6 meses?

Outro ponto abordado foi a frequência que os assessores da InvestSmart conseguiram captar clientes nos últimos 6 meses. Dessa maneira, o resultado foi que 70% dos assessores conseguiram captar até 20 clientes nos últimos 6 meses e apenas 30% conseguiram captar mais de 20 clientes e até 40 clientes nos últimos 6 meses. Ver figura 6.

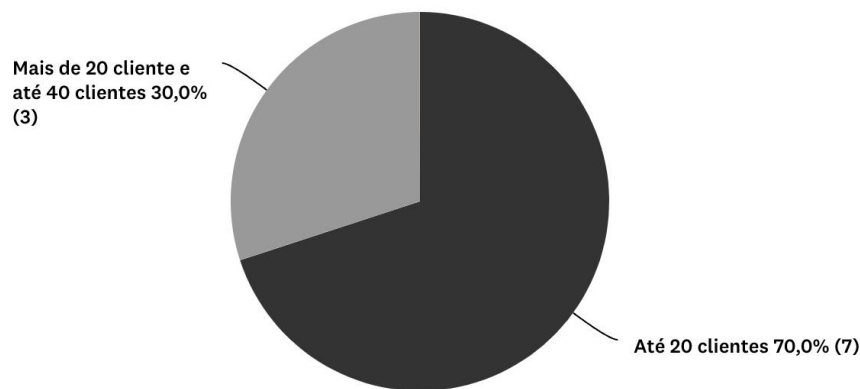


Fig. 6 Frequência  
 Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

#### 4.7) Qual é o grau de *stress* da atividade?

Outro ponto importante é o grau de *stress* da atividade, visto que a profissão de assessor de investimento é uma profissão em que o profissional do mercado financeiro analisa e monitora os investimentos de seus clientes. Com isso, o resultado obtido foi que 40% considera baixo *stress* no exercício da atividade de assessor, 30% considera *stress* normal na profissão e 30% considera que é uma profissão que causa alto *stress*. Ver figura 7.

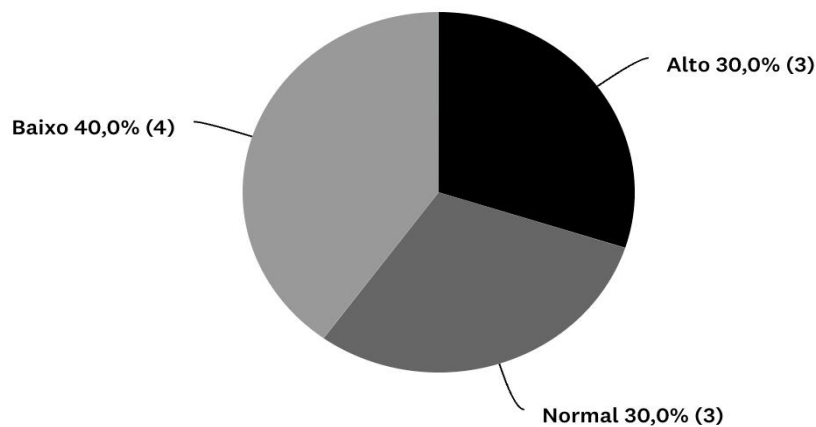


Fig. 7 Grau de *stress*  
 Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

#### 4.8) Qual é a área do mercado financeiro que os assessores têm mais conhecimento?

Quando questionado sobre qual área do mercado financeiro que os assessores têm mais conhecimento, foi obtido dos participantes um conhecimento maior em renda fixa, equivalente a 40% dos entrevistados, 30% dos participantes tem mais conhecimento em renda variável, 20% mais conhecimento em derivativos e apenas 10% tem mais conhecimento em fundos de investimentos. Ver figura 8.

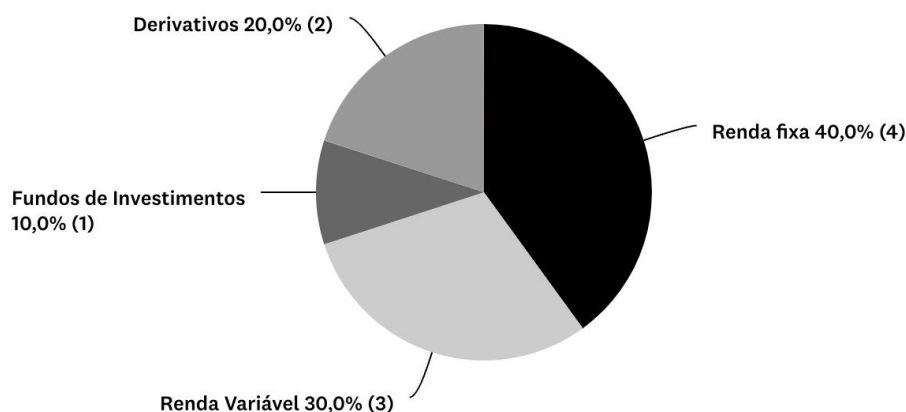


Fig. 8 Área de conhecimento  
 Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

4.9) Qual o grau de dificuldade que o assessor de investimento da InvestSmart se encontra para persuadir investidores?

Também foi questionado sobre o grau de dificuldade que o assessor de investimento da InvestSmart se encontra para persuadir os clientes a investirem no mercado financeiro. Dessa maneira, o resultado obtido foi que 70% dos entrevistados consideram um grau de dificuldade normal para persuadir investidores e 30% dos entrevistados consideram um grau de dificuldade alto para persuadir investidores a investirem no mercado financeiro. Ver figura 9.

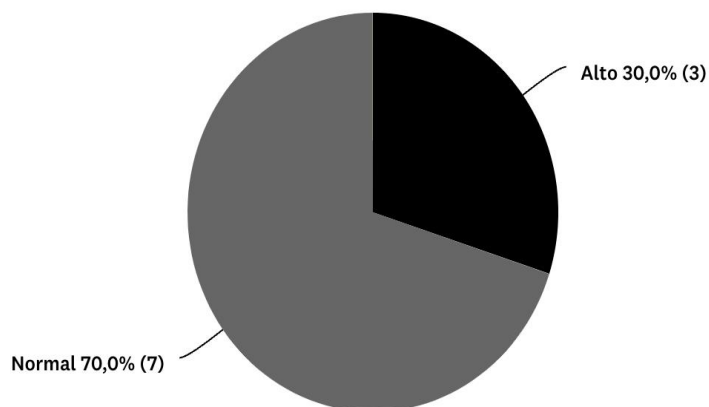


Fig. 9 Grau de dificuldade  
 Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

4.10) Qual o grau de dificuldade de estabelecer uma relação de confiança com o investidor?

Outro ponto muito importante abordado foi o grau de dificuldade de estabelecer uma relação de confiança entre o assessor de investimento com o investidor. Tal dado é importante, pois o assessor de investimento necessita da confiança do cliente para analisar e monitorar o patrimônio do investidor no mercado financeiro. E o resultado obtido mostrou que 50% dos entrevistados consideram um grau de dificuldade normal para estabelecer uma

relação de confiança com o investidor, 40% dos participantes consideram um grau de dificuldade alto para estabelecer uma boa relação de confiança com o cliente e apenas 10% considera um grau de dificuldade baixo para estabelecer uma relação de confiança com o cliente. Ver figura 10.

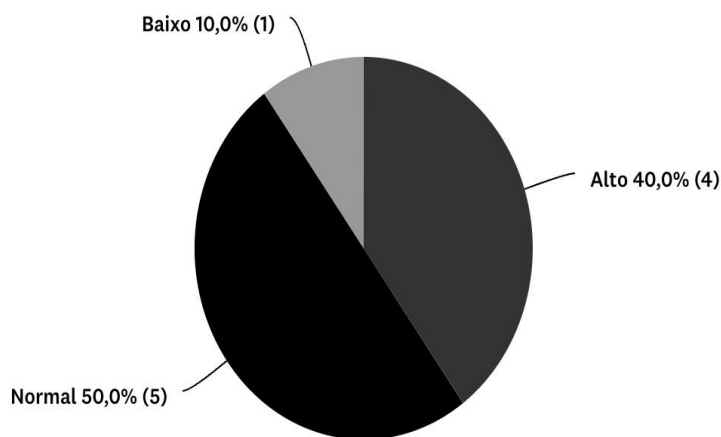


Fig. 10 Relação de confiança  
Fonte: Lucas Camargo Rassi (2023)

## 5. CONCLUSÃO

Este trabalho apresenta uma pesquisa sobre o perfil dos assessores de investimento do escritório da InvestSmart de Goiânia, tema de suma importância para compreender melhor o assessor do escritório, a geração de valor que se dá ao cliente, o grau de dificuldade da profissão e o conhecimento no mercado financeiro. Dessa forma, esta pesquisa facilita a compreender melhor o desempenho dos assessores da empresa no atendimento aos seus clientes, os pontos fortes e fracos e, principalmente, ajudar os assessores a adotar as melhores estratégias para melhorar o atendimento e satisfação dos clientes e a fidelização deles para superar os desafios pela concorrência com assessores de outros escritórios, que se encontra cada dia mais acirrada.

A pesquisa mostra muitos aspectos importantes, relacionados com o perfil do assessor de investimento, possibilitando a análise desses dados e culminando com informações de suma importância para a compreensão do perfil dos assessores de investimento da InvestSmart de Goiânia.

Com o intuito de conhecer melhor sobre o nível de escolaridade dos assessores, foi questionado sobre o nível de escolaridade deles, já que, de acordo com a entidade credenciadora, a Ancord, é obrigatório ter a conclusão do ensino médio para exercer a profissão de assessor de investimento. Com isso, o resultado foi ótimo uma vez que 70% dos entrevistados possuem ensino superior completo, 20% ainda está cursando o ensino superior e apenas 10% possui apenas o ensino médio completo.

Outro aspecto muito importante foi sobre a formação profissional dos assessores, visto que adquirir um diploma de ensino superior é essencial, pois o assessor exerce a profissão com uma bagagem para construir uma carreira sólida, já que possui conhecimentos específicos e atualizados da área que escolheu. Dessa maneira, os resultados obtidos foram, 40% tem sua formação na engenharia, 30% tem sua formação na administração, 10% tem

sua formação na contabilidade, 10% tem sua formação em direito e os outros 10% são dos assessores que não possuem ensino superior. Ademais, foi questionado se os participantes da entrevista possuem algum outro certificado além da Ancord, que serve para obterem mais conhecimento e credibilidade para o assessor. Com isso, o resultado foi de apenas 10% dos entrevistados possuem o certificado de CPA-20, que é uma certificação destinada aos profissionais que atuam na distribuição de produtos de investimento para clientes dos segmentos de varejo de alta renda, private, corporal e investidores institucionais em agências bancárias ou em plataformas de atendimento, o restante dos entrevistados não possuem certificado da ANBIMA.

É importante ressaltar que quanto mais tempo na profissão, o profissional tem mais entendimento de exercê-la. Desse modo, foi questionado aos entrevistados quanto tempo os assessores da InvestSmart têm de atuação no mercado financeiro e o resultado obtido foi que 70% dos assessores possuem menos de 1 ano de atuação no mercado financeiro, 20% possui mais de 1 ano e até 3 anos de atuação no mercado financeiro e apenas 10% possui mais de 3 anos até 5 anos de atuação nesta área, isso mostra que a maioria dos entrevistados não possuem muito tempo de profissão e ainda estão adquirindo experiência na profissão. Além disso, foi questionado quanto tempo o assessor de investimento tem de atuação no escritório da InvestSmart, e o resultado obtido foi de 70% dos assessores possuem menos de 1 ano de atuação como assessores de investimento da InvestSmart e 30% possui mais de 1 ano e até 3 anos de atuação como assessor da InvestSmart.

Outro ponto importante de salientar é a frequência de captação de clientes de cada assessor, haja vista que o assessor necessita prospectar clientes para aumentar a captação. Desse modo, o resultado obtido foi de 70% dos assessores conseguiram captar até 20 clientes nos últimos 6 meses e apenas 30% conseguiram captar mais de 20 clientes e até 40 clientes nos últimos 6 meses. Isso revela, portanto, que a profissão de assessor de investimento é uma profissão em que o profissional necessita ir atrás de novos clientes para aumentar a sua clientela e, diante disso, a maioria dos assessores captam em média 3 clientes por mês, o que é excelente para os assessores.

Compreender o grau de *stress* da atividade de assessor de investimento é de extrema relevância para entender o perfil do assessor, já que é uma profissão em que o profissional deve ter conhecimento do mercado financeiro e deve ter uma leitura das metas e objetivos do cliente para oferecer o melhor investimento. Dessa forma, 40% dos entrevistados consideram baixo *stress* no exercício da atividade de assessor, 30% considera *stress* normal na profissão e 30% considera que é uma profissão que causa alto *stress*.

O conhecimento é o fato ou a condição de saber, obtido de uma experiência, vivência, ou de uma associação. Nesse sentido, no âmbito dos investimentos, quanto mais conhecimento, mais entendimento sobre o mercado financeiro o profissional terá para oferecer ao cliente e, por isso, foi questionado sobre qual área do mercado financeiro o assessor tem mais conhecimento e o resultado foi de 40% dos entrevistados tem mais conhecimento em renda fixa, 30% dos participantes tem mais conhecimento em renda variável, 20% mais conhecimento em derivativos e apenas 10% tem mais conhecimento em fundos de investimentos.

Outro ponto questionado foi o grau de dificuldade que o assessor se encontra para persuadir o cliente de investir o seu patrimônio no mercado financeiro, visto que esse ponto ajuda a identificar quantos assessores têm conhecimento e experiência para persuadir o cliente a investir no mercado financeiro. Desse modo, o resultado obtido foi que 70% dos

entrevistados consideram um grau de dificuldade normal para persuadir investidores e 30% dos entrevistados consideram um grau de dificuldade alto para persuadir investidores a investirem no mercado financeiro.

Por fim, foi questionado sobre o grau de dificuldade que o assessor de investimento encontra para estabelecer uma relação de confiança com o cliente, haja vista que é imprescindível a confiança do cliente para realizar as operações financeiras, pois grande parcela dos investidores no Brasil tem receio de perder renda. Diante disso, 50% dos entrevistados consideram um grau de dificuldade normal para estabelecer uma relação de confiança com o investidor, 40% dos participantes consideram um grau de dificuldade alto para estabelecer uma boa relação de confiança com o cliente e apenas 10% considera um grau de dificuldade baixo para estabelecer uma relação de confiança com o cliente.

Ao final da pesquisa, pode-se concluir que os objetivos da pesquisa foram alcançados, uma vez que os dados levantados mostram que o perfil do assessor de investimento do escritório da InvestSmart de Goiânia está bem formado, tendo conseguido altos índices em praticamente todas as questões apresentadas. Com isso, é notório que os assessores estão fazendo um bom serviço, porém devem estar atentos com a dificuldade de persuadir e estabelecer confiança com o cliente, pois o assessor deve captar o máximo de clientes possível para aumentar sua base de clientes para se manterem no mercado.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANCORD: **Inovando para fortalecer o mercado.** Histórico Institucional. Disponível em: <<https://www.ancord.org.br/institucional/sobre-nos/>>. Acesso em: 02 dez. 2022.

ARIELY, D. **A psicologia do dinheiro: Descubra como as emoções influenciam nossas escolhas e aprenda a tomar decisões mais inteligentes.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2019.

ASSAF NETO, A. **Mercado financeiro.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Evolução do Sistema Financeiro Nacional. O sistema financeiro nacional e o plano real.** Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/deorf/r199812/texto.asp?idpai=revsfn199812>>. Acesso em: 09 dez. 2022

BONA, A. **O investimento perfeito.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: Alta Books, 2021.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. **Metodologia científica.** Edição 6. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DENZIN, N.; LINCOLN, Y. **A disciplina e a prática da pesquisa qualitativa.** Porto Alegre: Artmed, 2006.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5ª Edição. São Paulo: Atlas, 1999.

LEMO, A. **Bolsa de valores para iniciantes.** 1ª Edição. Minas Gerais, Alfenas: Cresça Brasil Editora S/A, 2011.



LIMA, T.C.S de; MIOTO, R.C.T. **Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica.** Edição 10. Katál, Florianópolis. SPE, 2007.

MICHEL, M. H. **Metodologia e Pesquisa Científica: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos.** São Paulo: Atlas, 2005.

REIS, T. **101 perguntas e respostas para investidores iniciantes.** 1ª Edição. Paulínia, São Paulo: Editora CLA, 2020.

RUDIGUER, F. **As teorias da comunicação.** 1ª Edição. Porto Alegre: Editora Artmed, 2011.

SAGAN, C. **Os dragões do éden: especulações sobre a evolução da inteligência humana.** 4ª Edição. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves Editora S.A, 1977.

SCARPARI, M. **Gestão da comunicação.** 1ª Edição. Londrina: Editora e Distribuidora Educacional S.A, 2017.

SHANNON, C. **Mathematical Theory of Communication.** 1ª Edição. Chicago, Illinois: University of Illinois Press, 1963.

**RESOLUÇÃO n°038/2020 – CEPE**

**ANEXO IV**

**APÊNDICE ao TCC**

**Termo de autorização de publicação de produção acadêmica**

O(A) estudante Lucas Camargo Rassi do Curso de Administração, matrícula 2019.1.0023.0051-5, telefone: \_\_\_\_\_; e-mail: lucas.c.rassi@gmail.com, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado O PERFIL DO ASSESSOR DE INVESTIMENTOS DA INVESTSMART DE GOIÂNIA, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 15 de junho de 2023.

Assinatura do(s) autor(es): X Lucas Camargo Rassi

Nome completo do autor: Lucas Camargo Rassi

Assinatura do professor-orientador: [Assinatura]

Nome completo do professor-orientador: Ovidio Alberto Rodriguez Laraich