

ANÁLISE DO PERFIL DE INVESTIMENTO DOS CLIENTES DE TERCEIRA IDADE DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO LOCALIZADA NO INTERIOR DO RIO GRANDE DO SUL E MINAS GERAIS

Jean Miguel Sand¹
Janine Fleith de Medeiros²

RESUMO

Este estudo teve por objetivo conhecer e analisar o perfil de investidor dos clientes acima de 60 anos de uma cooperativa de crédito localizada no interior do Rio Grande do Sul e de Minas Gerais. Para tanto, foi realizado uma pesquisa quantitativa em dados secundários de uma amostra de 200 investidores. Os resultados possibilitaram identificar que a maioria dos investidores possui perfil conservador, que demonstra uma maior aderência a produtos de baixo risco e alta liquidez, como por exemplo, a Poupança. Isso acontece devido ao pouco conhecimento sobre investimentos e ao período de vida desses clientes. É importante destacar também o fato de ser necessário ter um fundo de emergência disponível para utilização para algum imprevisto que pode acontecer. Desta forma, sugere-se que a cooperativa crie estratégias para aumentar o número de investidores desses produtos com maiores valores de captação e, também, municiar-se com boas ferramentas de distribuição de produtos e comunicação com o público-alvo, através de palestras, patrocínio em eventos e consultorias financeiras contando com a transparência quanto às taxas, riscos e retornos potenciais, atendendo a demanda do cliente e o fidelizando junto à cooperativa.

Palavras-chave: Cooperativa de crédito; Investimentos; Perfil de investidor; Poupança; Finanças.

ABSTRACT

This study aimed to understand and analyze the investor profile of clients over 60 years of age at a credit union located in the interior of Rio Grande do Sul and Minas Gerais. To achieve this, a quantitative research was conducted with a sample of 200 investors. The results obtained meet the project's expectations since the majority of investors have a conservative profile, which indicates a greater preference for low-risk and highly liquid products, such as Savings Accounts. This is due to their knowledge about investments and their stage in life. It is also important to highlight the need for having an emergency fund available for unexpected events. Therefore, it is suggested that the credit union develops strategies to increase the number of investors in products with higher capitalization values. Additionally, they should equip themselves with effective product distribution and communication tools to reach their target audience. This can be achieved through seminars, event sponsorships, and financial advisory services, emphasizing transparency regarding fees, risks, and potential returns, thus meeting customer demands and fostering their loyalty to the credit union.

Keywords: Credit cooperative; Investments; Investor profile; Savings; Finance.

¹ Acadêmico do Curso de Administração da Universidade de Passo Fundo. 182847@upf.br.

² Pós-doutorado e Doutorado em Engenharia de Produção pela Escola de Engenharia da UFRGS. Professora na Universidade de Passo Fundo (UPF). E-mail: janine@upf.br.

1 INTRODUÇÃO

Saber gerir finanças pessoais é muito importante para ter uma saúde financeira saudável. Segurança a longo prazo, controle de gastos, economia, investimentos e pagamento de dívidas com tranquilidade são algumas das vantagens decorrentes. Boa gestão financeira evita dívidas desnecessárias, ajuda a construir uma reserva para segurança e/ou lazer e permite a realização de projetos, prevenindo desequilíbrios financeiros e preocupações.

Neste contexto, cresce no Brasil, o percentual de pessoas que investem seu dinheiro em produtos financeiros que passou de 31%, em 2021, para 36% em 2022, isso equivale a cerca de 60 milhões de brasileiros (Raio [...], 2022). Para 2023, a previsão continua sendo de aumento, com uma nova alta de 5 pontos percentuais, que corresponde a 9 milhões de pessoas (Raio [...], 2022). Aplicações financeiras são usadas para ter uma forma de rentabilidade e acessibilidade imediata, sendo úteis em algum caso de emergência ou até uma oportunidade de negócio. Com isso, hoje as instituições financeiras ampliaram seu portfólio de produtos na linha, possibilitando opções de investimento de acordo com o perfil de cada cliente.

Assim, a gestão do dinheiro nada mais é do que definir estratégias para a tomada de decisões a partir da utilização de ferramentas de controle, usando a inteligência para facilitar o sucesso dos objetivos pessoais e levando em consideração o perfil e as características de cada pessoa (Planejamento [...], 2019). Assim sendo, quanto mais as organizações do setor financeiro conhecerem o perfil de seus clientes, mais efetivas serão suas proposições aos mesmos. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população idosa tem aumentado nos últimos anos. Essa transformação anima a economia e desperta o interesse para o surgimento de negócios voltados a atender as demandas desse segmento. Nesse sentido, os idosos vêm sendo vistos como consumidores possíveis em distintos contextos de negócios (Paradella, 2018).

Embora esse público esteja crescendo, há uma notável carência de pesquisas que concentram nesse grupo demográfico, mas existe uma grande quantidade de estudos que concentram no público jovem. Essa diferença pode ser atribuída em razão dos jovens serem o futuro da sociedade, por serem mais adaptáveis a novas ideias tornando um grupo mais atraente para estudos de comportamento e mercado. De fato, o avanço na condição financeira dos idosos chamou a atenção dos bancos e demais organizações do setor financeiro. E, neste cenário, torna-se relevante explicar qual é o perfil de investidor do referido grupo etário, visando, assim, qualificar a oferta de produtos relacionados as possibilidades de investimentos para o segmento. A área mercadológica há tempos destaca a relevância do conhecimento do cliente para sua satisfação e consequente repetição de vendas (Kotler; Keller, 2012). Segundo Kotler e Keller, “o ponto de partida de qualquer discussão sobre o valor do cliente é o entendimento de suas necessidades e desejos”, indicando que as empresas devem focar em entender melhor seu cliente, e com isso satisfazer suas necessidades, desejos, expectativas, e entender como eles tomam suas decisões de compra (Kotler; Keller, 2012).

Essa pesquisa é benéfica e valiosa para a cooperativa de crédito por vários motivos fornecendo uma base sólida para a inovação e o crescimento da oferta de investimentos como:

- a) Conhecer o cliente: compreender o perfil de investidor de seus, onde a instituição pode ajustar sua linha de produtos e serviços para atender às necessidades desse público-alvo.
- b) Satisfação ao cliente: ocorre quando os produtos estão alinhados com as expectativas e metas do cliente, isso faz com que essas pessoas permanecem na instituição financeira.
- c) Estratégias de gestão: fazer análises estatísticas da pesquisa para a tomada de decisão é valioso para a gestão financeira.

- d) Estratégias de Marketing: direcionar as estratégias a partir da compreensão do estudo para se tornar uma oferta mais eficaz.
- e) Competitividade: compreender melhor o cliente é um diferencial competitivo ocasionando em um crescimento da instituição no mercado de investimentos atraindo novos clientes.

Diante do exposto, a questão norteadora do presente artigo centrou em responder “**qual é o perfil de investimento dos clientes acima de 60 anos de uma cooperativa de crédito que atua no RS e em MG?**”. Para tanto, o objetivo geral da pesquisa foi **conhecer o perfil de investimento dos clientes de terceira idade de uma cooperativa de crédito que atua nos mercados gaúcho e mineiro**. Como objetivos específicos, tem-se: (i) realização de pesquisa bibliográfica para descrição dos perfis já mapeados para investidores pessoa física; (ii) análise dos investimentos realizados pelos clientes com mais de 60 anos da instituição referência; (iii) comparação entre os perfis tendo em vista diferenças demográficas (gênero) e geográficas (Rio Grande do Sul versus Minas Gerais); e (iv) proposição de melhorias nos produtos e serviços disponibilizados ao público a partir da melhor compreensão sobre o perfil dos mesmos.

Finalmente, justifica-se também a validade do estudo visto que a importância de saber o perfil de investidor dos clientes é destacada pelo órgão regulador do mercado de capitais, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Segundo a CVM, a avaliação do perfil do investidor é essencial para a recomendação de produtos financeiros, uma vez que diferentes investidores possuem diferentes necessidades e objetivos, além de distintas tolerâncias ao risco (Entenda [...], 2022). Dessa forma, a adequação do produto financeiro às características do investidor é fundamental para garantir que ele esteja investindo de forma adequada e em conformidade com sua capacidade financeira e objetivos de vida. Além disso, a CVM estabelece que as instituições financeiras devem conhecer o perfil de investidor de seus clientes e manter registros precisos e atualizados dessas informações (Entenda [...], 2022).

Esse assunto é regulamentado pela Resolução CVM 30, de 11 de maio de 2021, que dispõe sobre o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente. No mercado financeiro, o de adequação do investimento ao perfil de risco de cada investidor é chamado pelo termo em inglês *suitability*, nele deve-se cumprir algumas etapas, como a identificação do perfil do cliente, adequação dos produtos e serviços a esse perfil, a atualização das informações dos investidores, a identificação de possíveis diferenças entre o perfil de investidor e os produtos e serviços contratados (Entenda [...], 2022).

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nas seções a seguir serão explorados diversos aspectos importantes do domínio dos investimentos financeiros. Através de uma abordagem teórica, será enfatizado a importância do investimento como uma estratégia para acumular riqueza e ter uma vida financeira segura. Além disso, serão destacados alguns produtos de investimento e será discutido os riscos associados e as potenciais rentabilidades, esclarecendo como os tributos podem afetar os retornos dos investimentos. Destacando também, o papel do Fundo Garantidor de Créditos (FGC) como uma medida de proteção para os investidores e os diferentes perfis de investidores, enfatizando como a compreensão do próprio perfil pode orientar a escolha de investimentos mais adequados às necessidades e objetivos individuais.

2.1 FINANÇAS PESSOAIS

Muito dinheiro passa nas mãos das pessoas durante suas vidas, mas a decisão de poupar ou de escolher quanto e como gastar o dinheiro é delas. Investir parte do salário em uma

aplicação financeira é uma excelente estratégia para não depender tanto da renda proveniente do trabalho. Escolher bem o tipo de investimento é muito importante para o investidor, pois não existe investimento sem risco, ainda mais quando a rentabilidade é alta (Dessen, 2014).

Deste modo, Dessen (2014) descreve que um grande patrimônio líquido se dá pelo fruto dessas boas decisões. Porém, se equivocadas, podem destruir esse patrimônio. Por isso, no mundo dos investimentos é preciso conhecer todas as alternativas, como funcionam, analisar os custos e riscos, e escolher a opção adequada a seus objetivos, perfil de risco e horizonte de tempo.

2.1.1 Caderneta de poupança

De acordo com Becker (2022), apesar dos rendimentos menores na comparação com outros investimentos, a poupança é o principal produto para investir no Brasil. Em setembro de 2022, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná representaram 31,38% do volume total de aplicações, segundo as estatísticas de varejo da Associação Nacional das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA).

De acordo com o Bacen e a legislação atual (*), a remuneração dos depósitos de poupança é composta de duas parcelas:

- a) A remuneração básica, dada pela Taxa Referencial – TR;
- b) A remuneração adicional, correspondente a:
 - I) 0,5% ao mês, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for superior a 8,5%; ou
 - II) 70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, vigente na data de início do período de rendimento, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for igual ou inferior a 8,5% (Remuneração [...], [2023]).

A remuneração dos depósitos de poupança sempre é calculada sobre o menor saldo de cada período de rendimento. O período de rendimento é o mês corrido, a partir da data de aniversário da conta de depósito de poupança, para os depósitos de pessoas físicas e de entidades sem fins lucrativos. A data de aniversário da conta de depósito de poupança é o dia do mês do depósito. É considerado a data de aniversário das contas abertas nos dias 29, 30 e 31 como o dia 1º do mês seguinte (Remuneração [...], [2023]).

2.1.2 Letras de Crédito do Agronegócio (LCA)

Os recursos obtidos através da emissão da LCA são direcionados para apoiar as atividades do setor agrícola. Isso inclui a aquisição de insumos, o financiamento da produção e a venda de produtos agrícolas. Portanto, a LCA tem um papel crucial no suporte financeiro e no progresso do agronegócio no Brasil.

A LCA é uma boa opção para investidores iniciantes ou quem tem um perfil conservador, que não querem assumir muitos riscos. Para escolher uma opção boa, deve-se olhar a rentabilidade, solidez da instituição emissora, e se o prazo de investimento está de acordo com os objetivos do investidor (O que [...], 2022).

Os principais desafios de investir em LCA são:

- a) Baixa liquidez, onde o dinheiro fica disponível para resgate somente no dia programado de acordo com a carência;
- b) Sem garantia para negociações, diferentes de títulos públicos;
- c) Investimento mínimo, que pode ser alto e talvez pouco acessível para alguns investidores.

Porém, existem boas vantagens de se investir em LCAs, que são:

- a) Isenção de Imposto de Renda e IOF para Pessoa Física;

- b) Baixo risco para o investidor;
- c) Rentabilidade maior que a poupança;
- d) Garantia do Fundo Garantidor de Crédito;
- e) Baixa incidência de taxas, assim como as LCIs (O que [...], 2022).

A rentabilidade depende da instituição emissora, do valor aplicado e o prazo do título escolhido. A remuneração de uma LCA pode ser ofertada de 3 maneiras diferentes: prefixado, pós-fixado e híbrido (prefixado e pós-fixado, juntos) (O que [...], 2022).

2.1.3 Imposto de Renda (IR)

Existem alguns investimentos que possuem tributação do imposto de renda, onde são classificados em quatro categorias:

- a) Fundos de ações: é o fundo que oferece menor tributação para o investidor, a alíquota é fixa em 15% – independentemente do período da aplicação – e é cobrada somente no momento de resgate dos valores, sobre o montante bruto obtido.
- b) Fundos de curto prazo: são aqueles cujos prazos têm duração média de no máximo 1 ano, e é considerado de acordo com as seguintes informações: Se o tempo de duração for de até 180 dias, a alíquota é de 22,5%. Agora, se a duração for maior do que 180 dias, a alíquota é de 20%.
- c) Fundos de longo prazo: são os fundos que têm duração média igual ou superior a um ano, e a alíquota é considerada conforme as seguintes informações: Até 180 dias = alíquota de 22,5%; De 181 a 360 dias = alíquota de 20%; De 361 a 720 dias = alíquota de 17,5%; Acima de 720 dias = alíquota de 15%.
- d) Fundos Imobiliários: são classificados como renda variável e por isso, são calculados e recolhidos pelo próprio investidor (Como [...], 2023).

Os investimentos tributáveis e a percentagem da alíquota de cada um são conforme a tabela abaixo:

Quadro 1 – Tabela de investimentos tributáveis

INVESTIMENTO	ALÍQUOTA DE IR
Ações (ganho de capital acima de R\$ 20 mil ou day trades)	5% sobre o lucro
Fundos de Investimento	De 22,5% a 15% (regressiva)
Fundos de Ações	15% sobre o lucro
Tesouro Direto	De 22,5% a 15% (regressiva)
CDBs	De 22,5% a 15% (regressiva)
Previdência privada (PGBL)	Progressiva ou regressiva. Incide sobre valor total.
Previdência privada (VGBL)	Progressiva ou regressiva. Incide sobre rendimentos

Fonte: Como [...], 2023.

Já os investimentos isentos de IR são:

- a) LCI (Letra de Crédito Imobiliário) e LCA (Letra de Crédito do Agronegócio);
- b) Poupança;

- c) CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários);
- d) Ações (ganho de capital em papéis até R\$ 20.000,00 (Como [...], 2023).

2.2 PERFIL DE INVESTIDOR

A identificação do perfil é realizada através de um questionário onde é analisado as preferências e expectativas em investimentos mostrando para a pessoa qual tipo de investimento combina mais com ela. Mesmo não sendo obrigatório, é muito importante para o investidor pois é um recurso criado para oferecer mais segurança, uma vez que esta é a única forma de verificar se as escolhas são aderentes ou não a esse perfil. Assim, é possível alertar sobre os riscos potenciais das escolhas e apresentar alternativas de investimentos que tenham mais a ver com a identificação de perfil do investidor (Api [...], [2023]).

O perfil de investidor se modifica ao longo do tempo, com isso, a análise do perfil de investidor (API) tem validade de 2 anos. Por isso, é pedido que a pessoa responda o questionário novamente, mas ela pode ser feita também a qualquer momento antes desses 24 meses. Desse modo, o perfil sempre estará atualizado e de acordo com os objetivos do investidor (Api [...], [2023]).

Assim, conforme os objetivos, capacidade de investimento, conhecimento e propensão ao risco da variação de valores, pode ser considerado três perfis de investidor: conservador, moderado e arrojado (Perfil [...], 2023).

Segue abaixo tabela de cada perfil de investidor e suas características:

Quadro 2 – Perfil dos investidores

Perfil conservador	Prefere não correr riscos quando se trata do dinheiro que decidiu aplicar. Pode ter planos definidos para uso dos recursos, como comprar sua casa própria, ou pode ser escolhido apenas pelo investimento ter uma remuneração mais confortável, sem grandes riscos ou regras complexas para ser entendido e acompanhado (Perfil [...], 2023).
Perfil moderado	É aquele que aplica parte de seus recursos e investimentos com menor liquidez, entendido que os retornos financeiros podem vir a médio e longo prazo, e por isso, apresentam um grau de risco médio em suas variações. Geralmente, também é aplicado outro montante em investimentos conservadores, com isso será garantido a liquidez para um resgate rápido e uma boa diversificação, pois é a variação dos indicadores que definem quanto a aplicação deve render (Perfil [...], 2023).
Perfil arrojado	Também chamado de agressivo por outros autores é aquele que aceita com tranquilidade os riscos de variação em seus rendimentos ou até alterações em seu

	<p>capital investido inicialmente. Isso acontece, porque ele acredita que a longo prazo todas as movimentações trarão resultados positivos, ou pelo menos, de reequilíbrio. Assim, este perfil acredita que as variações fazem parte daquele tipo de investimento. Por isso, ele segue uma estratégia para trazer segurança a sua situação financeira, como também diversificar suas aplicações equilibrando com as moderadas e as conservadoras. O investidor arrojado, pode aguardar o melhor momento para resgatar o dinheiro aplicado, pois não precisará dele imediatamente (Perfil [...], 2023).</p>
--	--

Fonte: o autor, 2023.

2.2.1 Rentabilidade, risco e liquidez

A decisão de saber onde investir parte pela análise do perfil investidor, de objetivos e das características de investimentos. Com isso, vale a pena ser atencioso na rentabilidade, segurança e liquidez. Elas formam o chamado tripé dos investimentos, que é importante para questões de aporte e balanceamento. Muitas pessoas se baseiam na rentabilidade do investimento, e deixam para trás a liquidez e o risco da operação causando frustrações ou até prejuízos. O investidor deve levar em conta que é muito difícil encontrar uma opção onde encontra-se as três características (Segurança [...], 2023).

“A rentabilidade corresponde ao retorno que pode ser obtido a partir de um investimento. Quanto maior for a rentabilidade, maior será o ganho de capital e, normalmente, estão associados a riscos maiores e/ou liquidez menores” (Segurança [...], 2023).

É importante salientar que há três tipos de rentabilidade: o retorno bruto, que soma todos os ganhos obtidos com tal investimento, a rentabilidade líquida que é deduzido os tributos, e a real, que é descontado os valores da inflação, indicando o quanto rendeu de fato. A liquidez é algo muito importante, pois afeta negativamente o retorno, onde há situações que não permite o resgate antecipado, porém esses investimentos possuem uma maior rentabilidade (Segurança [...], 2023).

A liquidez representa a velocidade com a qual é possível converter um investimento em dinheiro de preferência, na ausência de taxas caso seja preciso sacar antes do prazo. Quando um investimento é muito líquido, você pode obter o dinheiro alocado quando desejar, o que acaba sendo ligado à segurança. Ou seja, quanto maior a liquidez, menores os riscos (Segurança [...], 2023).

Portanto, a segurança está atrelada ao risco do investimento ao determinado período, por tanto não há investimento isento de riscos, apenas algumas operações são mais seguras que outras. A renda fixa é conhecida pela sua segurança, onde é possível saber o comportamento do seu resultado, por isso há maior previsibilidade de investimento. Já na renda variável isso não acontece, então acaba apresentando mais riscos, porque os ganhos são incertos. Porém, os investimentos de renda fixa possuem risco de crédito, onde há possibilidade do emissor não honrar com o pagamento, já em investimentos de renda variável o risco de crédito não existe (Segurança [...], 2023).

2.2.2 Os principais riscos de aplicações financeiras

Existem 5 tipos de riscos envolvendo aplicações financeiras que se deve considerar para investir o dinheiro para obter segurança e tranquilidade que são os riscos de crédito, mercado, liquidez, reinvestimento e operacional. Os riscos são definidos como as chances de não obter o retorno esperado quando é feito um investimento (Conheça [...], 2020).

O risco de crédito é quando o investidor não recebe o retorno do valor da aplicação porque o emissor do título (banco ou empresa de investimentos) não tem dinheiro para fazer o pagamento. Nesse caso, alguns investimentos de baixo risco como por exemplo CDBs e LCIs/LCAs contam com cobertura do Fundo Garantidor de Crédito (Conheça [...], 2020).

Já no risco de mercado, é levado em consideração as variações de preços dos investimentos (ativos). As ações de uma empresa, por exemplo, têm uma capacidade de sofrer com essas variações (volatilidade) bem alta, com isso, o risco é maior. Mas uma aplicação de renda fixa, como um CDB, não fica sujeita às variações do mercado, por isso, o risco de mercado é bem menor. Como o mercado financeiro é cheio de altos e baixos, e muitas coisas podem impactar o valor dos investimentos e seus índices de rentabilidade esse risco existe e deve ser levado em consideração (Conheça [...], 2020).

O risco de liquidez é quando o investidor quer resgatar seus investimentos, mas não consegue encontrar muitas pessoas interessadas em comprar seus ativos. Nesse caso, pode surgir uma proposta abaixo do valor que ele gostaria de receber, porém, para não ficar sem nada, ele aceita mas perde seu dinheiro. Isso acontece muito em imóveis, quando uma pessoa precisa vender um imóvel com urgência, a falta de compradores interessados no momento pode forçá-la a se contentar com preço de venda menor. Uma maneira de evitar isso seria, analisar melhor o mercado imobiliário e comprar ativos em locais que estão se valorizando nesse caso, ou também, no mercado de ações, a melhor forma de evitar seria comprando ações de grandes companhias pois mesmo estando em baixa, podem ter alta liquidez (Conheça [...], 2020).

No risco de reinvestimento acontece quando é feito o resgate de um investimento e, no momento de aplicar novamente esse dinheiro, não encontra nas mesmas condições favoráveis quanto as presentes na primeira vez que foi investido. Isso acontece muito por força do cenário econômico, que muda com certa constância. Nesse tipo de risco não há meios de evitar, pois está relacionado com fatores que não dependem do investidor, como a economia do país e a inflação (Conheça [...], 2020).

Por fim, no risco operacional temos os erros na execução da compra dos investimentos e também podem ser classificadas nas falhas ocorridas no decorrer do investimento e provenientes de problemas de uma companhia, e até mesmo fala humana. O melhor jeito de evitar o risco operacional é escolher por empresas que possuam uma estrutura pensada em diversos riscos e tenham sistemas automatizados seguros e rígidos para minimizar o risco humano (Conheça [...], 2020).

2.3 FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO (FGC)

Conforme estudado, o Fundo Garantidor de Crédito “é uma associação civil sem fins lucrativos que tem como objetivo prestar garantia de créditos aos clientes das instituições participantes do fundo” (O que [...], [2023]). Ele serve como um mecanismo de segurança do mercado onde protege os investidores aumentando a segurança no sistema financeiro. Existe para minimizar o risco de crédito, resguardando os investidores da eventual falência das instituições. Além disso, ele também serve como uma ferramenta para proteger o mercado de riscos sistêmicos, que poderiam ser causados caso a falência de instituições gerasse uma corrida

bancária, por exemplo. Com isso, o investidor estando mais seguro, o sistema também estará (O que [...], [2023]).

Por tanto, não estão protegidos pelo FGC apenas os investimentos, mas também alguns tipos de depósitos. Segue abaixo a lista de operações seguradas no site do FGC:

- a) Poupança;
- b) CDB (Certificado de Depósito Bancário);
- c) LCI (Letras de Crédito Imobiliário);
- d) LCA (Letras de Crédito do Agronegócio);
- e) LC (Letras de Câmbio);
- f) RDB (Recibo de Depósito Bancário);
- g) LI (Letras Imobiliárias);
- h) LH (Letras Hipotecárias) (O que [...], [2023]).

O FGC conta com um limite de cobertura:

O limite por CPF ou CNPJ é de 250 mil reais por instituição participante, mas com um teto de R\$ 1 milhão por investidor e com validade de 4 anos. Isso quer dizer que, para que seu dinheiro esteja totalmente coberto pelo FGC, você não deve manter mais que 250 mil reais numa mesma instituição, investido pelo mesmo CPF ou CNPJ. Após quatro anos, o teto é restabelecido (O que [...], [2023]).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa tem objetivos descritivos. De acordo com Gil (1999), tais estudos buscam descrever as características, propriedades ou fenômenos de um determinado grupo, população ou fenômeno social. Assim sendo, o estudo retrata de forma sistemática e objetiva o perfil de investimento dos idosos, isso inclui informações sobre o montante de capital investido, a alocação de ativos, as estratégias de investimento adotadas, o nível de aversão ao risco e outras variáveis relevantes.

Quanto à abordagem, a presente pesquisa é de natureza quantitativa. A abordagem quantitativa tem como característica fundamental a ênfase na mensuração e quantificação dos fenômenos sociais. Para isso, são utilizados instrumentos de coleta de dados numéricos, como questionários, escalas de avaliação e testes padronizados. O objetivo é obter dados objetivos e mensuráveis, permitindo uma análise estatística posterior. Essa abordagem fornece subsídios valiosos para a tomada de decisões informadas no âmbito do investimento dos idosos.

O estudo de caso é uma abordagem de pesquisa que se concentra na investigação minuciosa de um caso específico, buscando compreender em profundidade os fenômenos sociais relacionados a ele. Essa abordagem envolve uma análise descritiva e interpretativa, utilizando diversos métodos de coleta de dados para obter uma compreensão holística do caso em seu contexto real (Gil, 1999). Nessa pesquisa, isso contribui para entender se o perfil do investidor está adequado com os produtos de investimento do cliente.

Como as variáveis desse assunto são os tipos de perfis dos investidores, tipo de perfil se dá de acordo com os objetivos, capacidade de investimento, conhecimento e propensão ao risco da variação de valores, onde pode ser considerado três perfis de investidor: conservador, moderado e arrojado (Perfil [...], 2023).

Todos os bancos têm um conjunto de perguntas usado para conhecer o perfil de investidor dos seus clientes chamado de *suitability* e faz parte do processo de “conhecer o cliente” (*know your client*). O resultado deste questionário mostra quanto cada pessoa está disposta a correr riscos de acordo com as expectativas de retorno de cada investimento.

Segundo Marconi e Lakatos (2008), a população é o conjunto total de elementos, indivíduos, objetos ou eventos que compartilham uma característica comum e são do interesse

da pesquisa. A definição precisa da população orienta a seleção da amostra representativa e contribui para a validade externa dos resultados obtidos na pesquisa. A população escolhida são os clientes de terceira idade em uma totalidade de 200 indivíduos onde a unidade de análise é uma cooperativa de crédito que possui agências de atendimento nos estados de Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

De acordo com Gil (1999), a amostra é um subconjunto representativo selecionado a partir de uma população maior, onde a escolha cuidadosa da amostra e o uso de técnicas de amostragem apropriadas são essenciais para garantir a validade dos resultados e possibilitar generalizações para a população de interesse, a seleção se faz necessária quando não é viável ou possível estudar todos os elementos da população de interesse. Nesta presente pesquisa a amostra é feita com uma população de 1000 indivíduos com erro amostral de 6% e um nível de confiança de 90% ocasionando uma pesquisa de 108 indivíduos necessários.

Os tipos de dados coletados são secundários, de acordo com Gil (1999), referem-se a informações previamente coletadas por outras pessoas ou instituições, para propósitos diferentes do estudo em questão, esses dados já estão disponíveis e são utilizados posteriormente pelo pesquisador como fonte de informação. Neste caso é através de dados coletados pela instituição financeira escolhida para fim deste trabalho acadêmico, através da análise documental e a coleta definida pessoalmente no banco. Segundo Gil (1999), análise documental é uma técnica de pesquisa que consiste na investigação e interpretação de documentos como fonte de informação. Essa abordagem envolve o exame cuidadoso de registros escritos, impressos ou audiovisuais para compreender e analisar fenômenos sociais.

Na amostra é feita a análise estatística dos diferentes tipos de perfis e os tipos de produtos utilizados pelos investidores de terceira idade de acordo com os dados coletados, comparando gênero feminino e masculino, e também a área de atuação entre Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Com isso, é possível entender qual é o produto e o perfil de predominância desse tipo de população e através desses resultados desenvolver estratégias de investimento adequadas às necessidades e características dos aposentados.

4 RESULTADOS

Na seção a seguir será apresentado o resultado da pesquisa, destacando as tendências de investimento no Brasil, organização foco, análise dos dados secundários da cooperativa e as sugestões de como e qual produto oferecer para o público-alvo se baseando no método de pesquisa abordado durante o desenvolvimento deste projeto, através destes, pode-se chegar ao seguinte resultado.

4.1 SETOR DE INVESTIMENTOS NO BRASIL

De acordo com dados da Anbima, a mediana das projeções nas taxas de juros neste ano de 2023 aponta para uma redução da taxa Selic em 0,25 ponto percentual em agosto, seguida de sucessivas reduções de 0,50 pontos percentuais até dezembro, com a taxa terminal de 2023 encerrando em 12%. Esse ritmo de corte prossegue até julho de 2024, quando a taxa estaciona em 9,50% e permanece nesse patamar até o final do ano (Grupo [...], 2023).

Diante desse cenário, segundo o site da Rico, o investidor que perde o interesse em renda fixa (que é atrelado a essa taxa de juros) e pode ir ao mercado em busca de outras opções, com isso, as rendas variáveis como ações podem apresentar maior rentabilidade e liquidez, porém com um risco maior. Por isso, o caminho é diversificar a carteira de investimentos, e aplicar os recursos em fundos multimercado, essas aplicações aliam diversos produtos de renda fixa e variável (Onde [...], 2022).

4.1.1 Organização foco do estudo

As cooperativas de crédito são estabelecidas com o objetivo de oferecer soluções financeiras de acordo com as necessidades dos associados. Elas desempenham um importante papel para o incentivo para o desenvolvimento econômico e social, uma vez que utilizam seus ativos para financiar os próprios associados, mantendo os recursos nas comunidades onde eles foram gerados. Na América Latina, o cooperativismo de crédito teve início em 1902 no município de Nova Petrópolis-RS pelas mãos do padre suíço Theodor Amstad (A gente [...], [2023]).

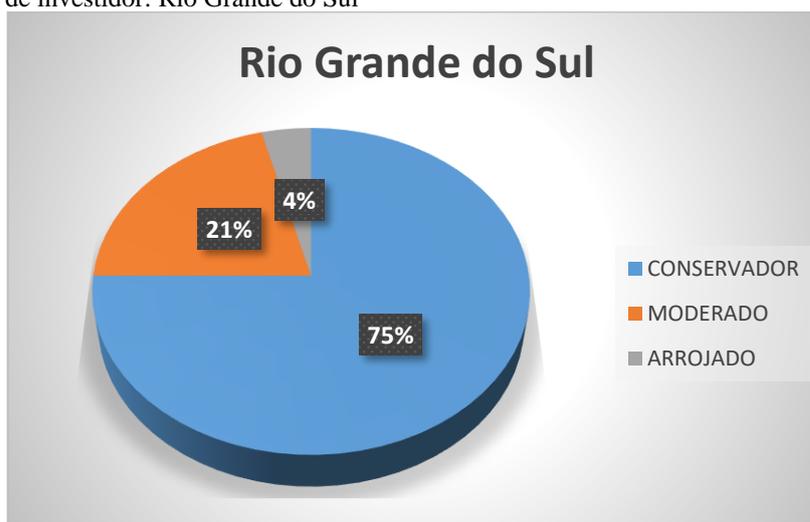
De acordo com o Bacen, a principal diferença de uma cooperativa de crédito para um banco tradicional é o controle societário, que os bancos são sociedades de capital em que o voto é proporcional à participação societária, já as cooperativas são sociedades de pessoas, nas quais cada cooperado tem direito a somente um voto nas assembleias independente do valor da sua conta capital. A distribuição dos lucros e prejuízos, também chamados de sobras e perdas, nas cooperativas o rateio é proporcional ao montante das operações do associado na instituição, sendo a distribuição de sobras e perdas em proporção ao capital, e nos bancos esse rateio se dá proporcionalmente à participação no capital de cada acionista (Bacen, 2020).

4.2 PESQUISA EM DADOS SECUNDÁRIOS

A pesquisa foi feita através de todas as pessoas que possuem uma análise de perfil investidor não vencida, que é composta por uma amostra de 200 pessoas separadas por gênero e em dois estados: Rio Grande do Sul e Minas Gerais.

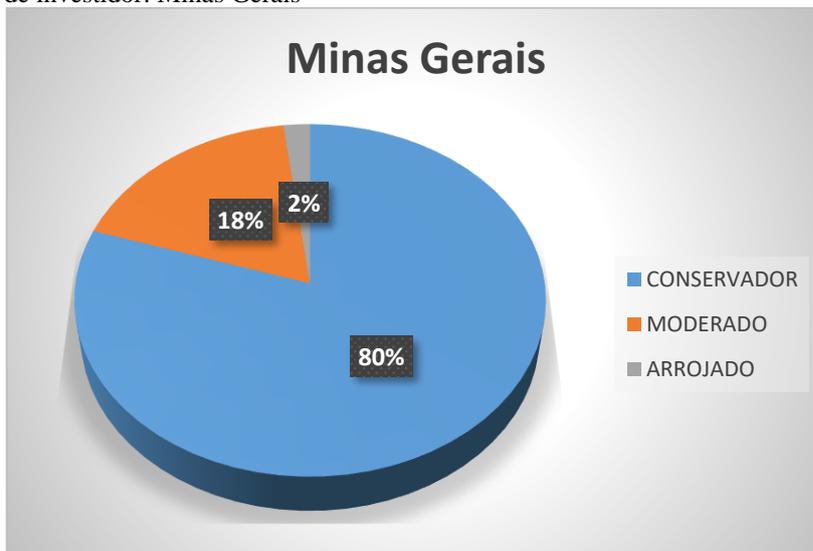
Sobre o tipo de perfil investidor, os investidores de Minas Gerais mostram-se mais conservadores que os de Rio Grande do Sul com 80% a 75%, respectivamente. Com isso, as agências do sul possuem investidores com perfis mais moderados e arrojados como mostram os gráficos a seguir:

Gráfico 1 – Perfil de investidor: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

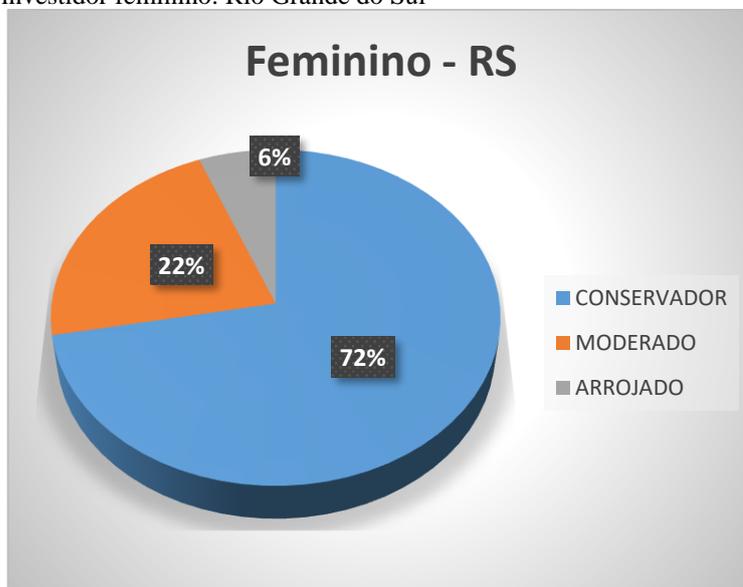
Gráfico 2 – Perfil de investidor: Minas Gerais



Fonte: o autor, 2023.

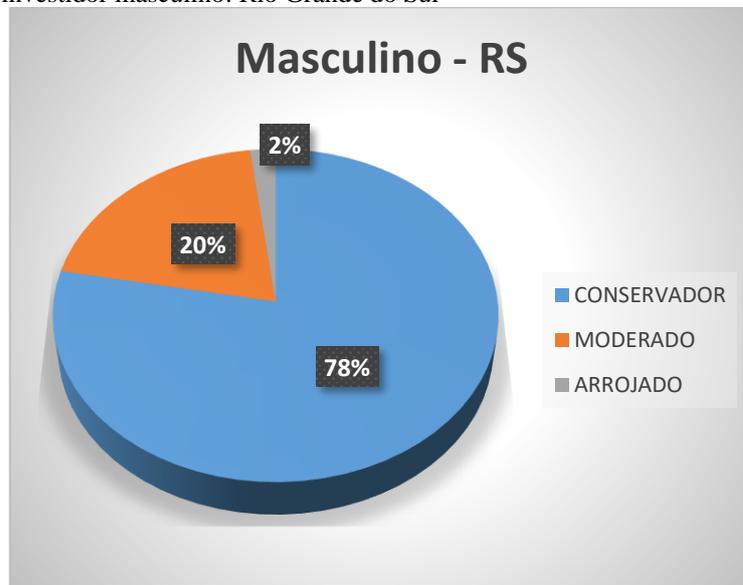
No estado do Rio Grande do Sul é possível perceber que as pessoas do gênero feminino mostram-se pouco mais arrojadas que pessoas do gênero masculino, ou seja, possuem um perfil voltado a assumir mais riscos que os homens. Isso acontece devido ao estudo e a procura de informações sobre investimentos antes de investir por parte das mulheres, conforme os gráficos a seguir.

Gráfico 3 – Perfil de investidor feminino: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

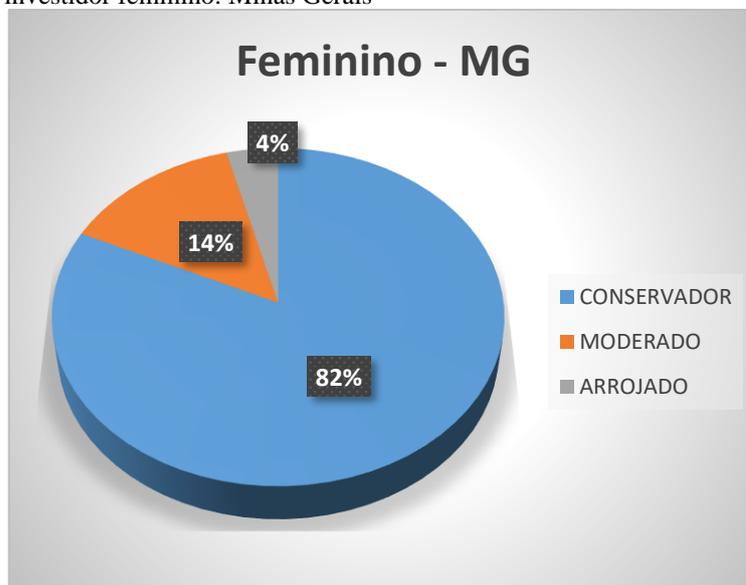
Gráfico 4 – Perfil de investidor masculino: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

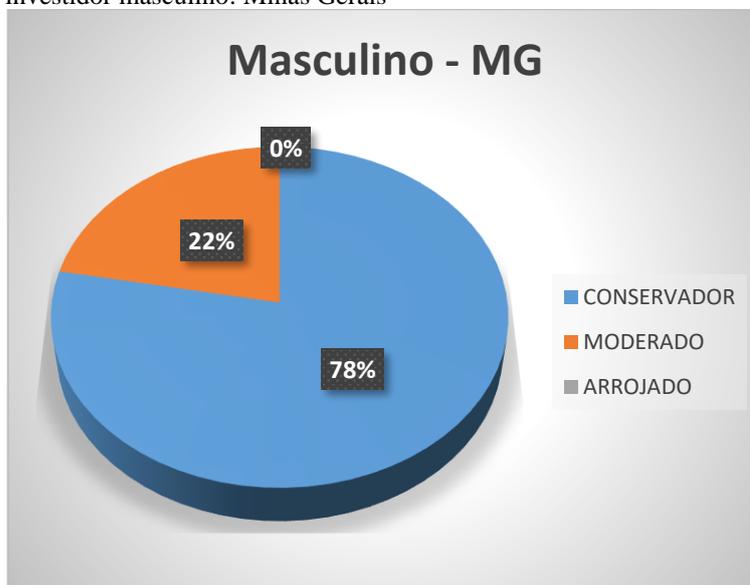
E no estado de Minas Gerais ocorre a mesma situação, onde as pessoas do gênero feminino mostram-se mais arrojadas, ou seja, assumem mais riscos que o gênero masculino, como mostram os gráficos.

Gráfico 5 – Perfil de investidor feminino: Minas Gerais



Fonte: o autor, 2023.

Gráfico 6 – Perfil de investidor masculino: Minas Gerais

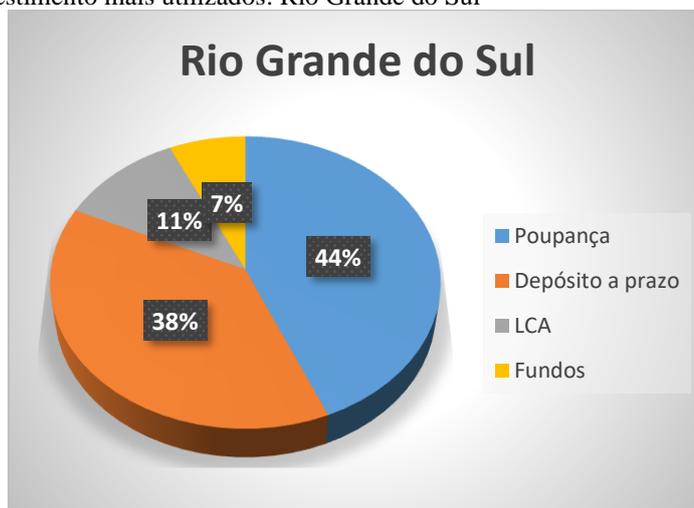


Fonte: o autor, 2023.

Sobre os tipos de produtos, foi feita a coleta com a mesma amostra de tipos de perfis de investimento, onde é apresentado quais são os tipos de produtos de investimento mais utilizados pelos investidores.

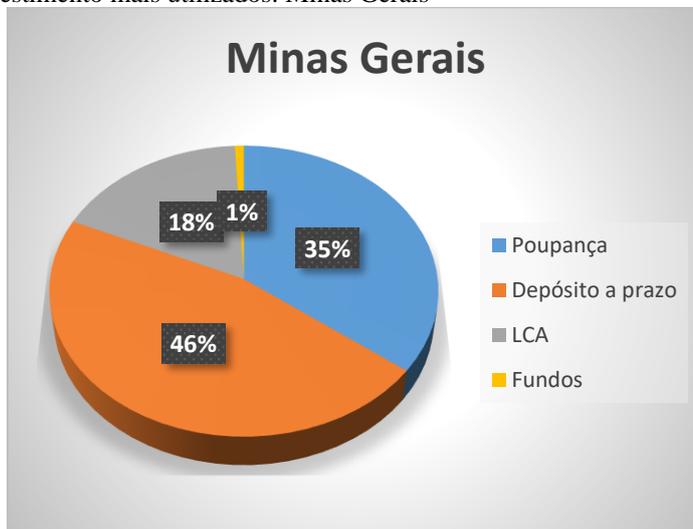
Em Minas Gerais é investido mais em produtos de Depósito a prazo (46%) e Poupança (35%), já no Rio Grande do Sul é investido mais em Poupança (44%) e Depósito a prazo (35%).

Gráfico 7 –Produtos de investimento mais utilizados: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

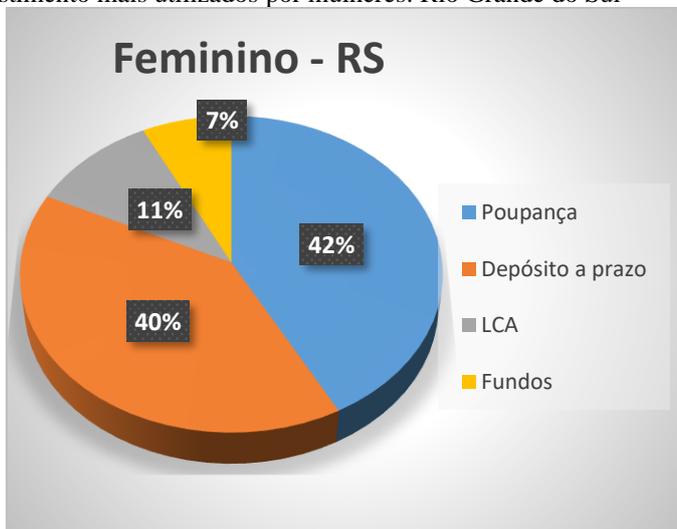
Gráfico 8 – Produtos de investimento mais utilizados: Minas Gerais



Fonte: o autor, 2023.

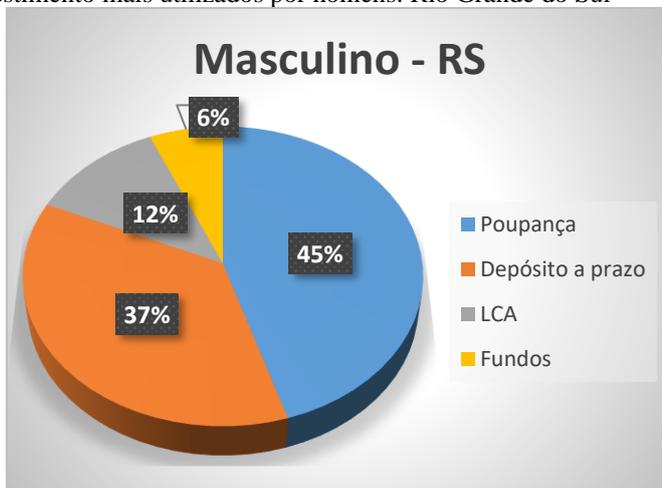
No Rio Grande do Sul, os resultados foram semelhantes em ambos os gêneros onde é mais investido em Poupança (42% no feminino e 45% no masculino) e Depósito a prazo (40% no feminino e 37% no masculino).

Gráfico 9 – Produtos de investimento mais utilizados por mulheres: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

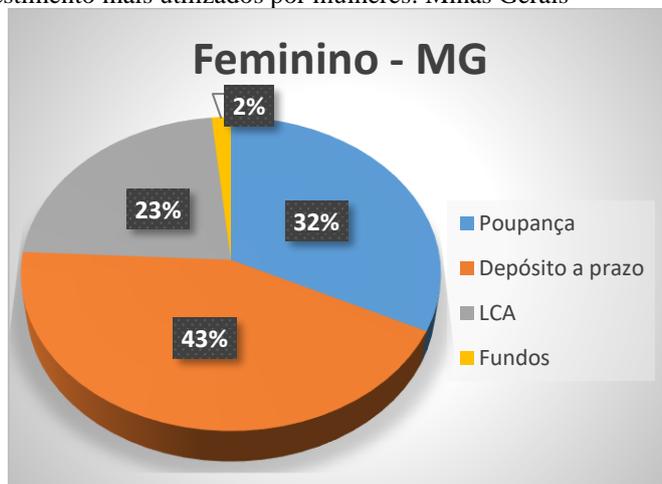
Gráfico 10 – Produtos de investimento mais utilizados por homens: Rio Grande do Sul



Fonte: o autor, 2023.

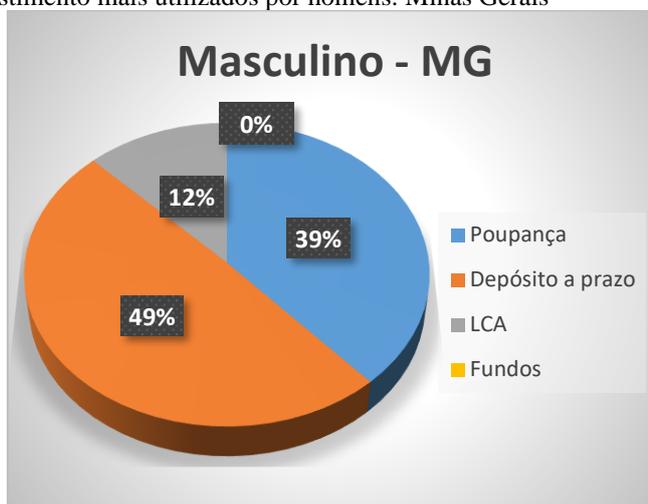
Já em Minas Gerais acontece algo parecido, onde os resultados foram semelhantes em ambos os gêneros, porém a percentagem é mais favorável para Depósito a prazo primeiramente, (43% no feminino e 49% no masculino) e na Poupança ocorre menos aplicações (32% no feminino e 39% no masculino).

Gráfico 11 – Produtos de investimento mais utilizados por mulheres: Minas Gerais



Fonte: o autor, 2023.

Gráfico 12 – Produtos de investimento mais utilizados por homens: Minas Gerais



Fonte: o autor, 2023.

Todos os resultados ocorreram como esperado, tanto no perfil de investidor como nos tipos de produtos investidos, pois as pessoas de idade mais avançada tendem em fazer suas aplicações com menos riscos e alta liquidez. Isso acontece pois não pretendem aplicar seus recursos em um investimento a longo prazo devido a sua baixa longevidade e seu período de vida, mesmo que a expectativa de vida aumenta de ano em ano, ocorrendo em um aumento desse público-alvo. De acordo com o IBGE, uma pessoa nascida no Brasil em 2019 tinha expectativa de viver, em média, até os 76,6 anos que representa um aumento de três meses em relação a 2018 (76,3 anos) (Em 2019 [...], 2020).

4.3 SUGESTÕES A PARTIR DA ANÁLISE DO PERFIL

De acordo com as diferenças observadas por dados secundários, optou-se por trabalhar para sugestões específicas de mercado gaúcho x mineiro, e não por gênero. O produto que deve ser mais oferecido para investidores do Rio Grande do Sul é a Poupança pois esse é o produto mais usado no estado, onde também pode ser oferecido a LCA porque possui algumas semelhanças com a Poupança. Ambas são isentas de Imposto de Renda para pessoas físicas, e podem ser usadas para operações de crédito rural adequando-se ao perfil de investidor e de associado da região sul, que é um público constituído em sua maioria por agricultores.

Já em Minas Gerais, o produto recomendado seria o Depósito a prazo, por ser o produto mais utilizado neste estado, e por ser um público mais urbano. Com isso, para melhorar a venda e a quantidade de investidores desse público deve-se dar uma maior atenção a comunicação com esse público dando palestras, patrocinar eventos, fazer parcerias, oferecer consultorias financeiras auxiliando o cliente na construção de um planejamento financeiro definindo metas de valores a serem aplicados e gerindo de maneira mais eficiente seu patrimônio contando com a transparência quanto às taxas, riscos e retornos potenciais, agindo no interesse do cliente para ter uma maior confiabilidade.

5 CONCLUSÕES

O presente estudo teve por objetivo descrever e analisar o perfil de investimento dos clientes acima de 60 anos e quais produtos de investimento são utilizados. O resultado da pesquisa atendeu as expectativas do projeto, onde o perfil de investidor dos clientes acima de

60 anos é o conservador e o produto mais utilizado é a Poupança, isso acontece, pois esse público prefere produtos de baixo risco e alta liquidez devido ao conhecimento sobre investimentos e ao período de suas vidas. Salienta-se também o fato de ser necessário ter um fundo de emergência disponível para utilização para algum imprevisto que pode acontecer.

Quanto às limitações desta pesquisa salienta-se o fato do estudo não ter sido qualitativo. Por isso, sugere-se pesquisas a campo para compreender melhor as variáveis das necessidades, objetivos, riscos que estão dispostos a correr e as preferências ou expectativas de atendimento desses clientes ao falar de investimento na agência.

Por fim, posso afirmar que essa pesquisa alcançou os objetivos estabelecidos identificando características do público-alvo para a cooperativa criar estratégias comerciais através dessa pesquisa. Isso faz parte do processo de “conhecer o cliente” (*know your client*), e com isso a cooperativa saberá como atender e qual portfólio de investimentos oferecer de acordo com as necessidades desse público o fidelizando junto à cooperativa.

6 REFERÊNCIAS

A GENTE acredita que juntos construímos uma sociedade mais próspera. **Sicredi**, [2023]. Disponível em: <https://www.sicredi.com.br/site/sobre-nos/cooperativismo/>. Acesso em: 19 set. 2023.

API BB: descubra qual é o seu perfil de investidor. **Banco do Brasil**, [2023]. Disponível em: <https://www.bb.com.br/site/investimentos/api/>. Acesso em: 20 set. 2023.

BACEN. Modelo de negócios de cooperativas de crédito. **Estudo Especial**, Brasília, n. 83, p. 1-8, 2020. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE083_Modelo_de_negocios_de_cooperativas_de_credito.pdf. Acesso em: 19 set. 2023.

BECKER, Mariana. Poupança é o produto preferido dos brasileiros para investir; no Sul, 12 milhões de pessoas optaram por esse investimento. **G1**, 2022. Disponível em: <https://g1.globo.com/pr/parana/economia/educacao-financieira-no-parana/noticia/2022/11/03/poupanca-e-o-produto-preferido-dos-brasileiros-para-investir-no-sul-sao-12-milhoes-de-pessoas-optaram-por-esse-investimento.ghtml>. Acesso em: 7 maio 2023.

COMO declarar investimentos no Imposto de Renda? **Riconnect**, 2023. Disponível em: [https://riconnect.rico.com.vc/blog/imposto-renda-investimentos/#:~:text=O%20Imposto%20de%20Renda%20sobre%20essas%20aplicações%20financeiras%20é%20considerado,a%20alíquota%20é%20de%2020%](https://riconnect.rico.com.vc/blog/imposto-renda-investimentos/#:~:text=O%20Imposto%20de%20Renda%20sobre%20essas%20aplicações%20financeiras%20é%20considerado,a%20alíquota%20é%20de%2020%.). Acesso em: 19 maio 2023.

CONHEÇA os principais riscos de aplicações financeiras (e como se proteger deles). **Uol**, 2020. Disponível em: <https://blog.pagseguro.uol.com.br/conheca-os-principais-riscos-de-aplicacoes-financieiras-e-como-se-proteger-deles/>. Acesso em: 12 maio 2023.

DESSEN, Marcia. **Finanças pessoais**: o que fazer com o meu dinheiro. São Paulo: Editora Trevisan, 2014.

EM 2019, expectativa de vida era de 76,6 anos. **IBGE**, 2020. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/29502-em-2019-expectativa-de-vida-era-de-76-6-anos>. Acesso em: 11 set. 2023.

ENTENDA o suitability. **Gov**, 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/antes-de-investir/respeite-o-seu-perfil-de-investidor/entenda-o-suitability>. Acesso em: 20 jul. 2023.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GRUPO Consultivo Macroeconômico prevê início de queda dos juros para agosto e Selic em 12% no final do ano. **Anbima**, 2023. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/informar/relatorios/relatorio-macro/grupo-consultivo-macroeconomico-preve-inicio-de-queda-dos-juros-para-agosto-e-selic-em-12-no-final-do-ano.htm. Acesso em 13 setembro 2023.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.

O QUE é FGC? **Como Investir**, [2023]. Disponível em: <https://comoinvestir.anbima.com.br/escolha/compreensao-do-mercado/o-que-e-fgc/>. Acesso em: 12 maio 2023.

O QUE é CLA? **Riconnect**, 2022. Disponível em: <https://riconnect.rico.com.vc/blog/o-que-e-lda/>. Acesso em: 12 set. 2023.

ONDE investir com a queda da Selic e qual impacto na Renda Fixa. **Riconnect**, 2022. Disponível em: <https://riconnect.rico.com.vc/blog/queda-selic-onde-investir/>. Acesso em: 14 set. 2023.

PARADELLA, Rodrigo. Número de idosos cresce 18% em 5 anos e ultrapassa 30 milhões em 2017. **IBGE**, 2018. Disponível em: [https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20980-numero-de-idosos-cresce-18-em-5-anos-e-ultrapassa-30-milhoes-em-2017#:~:text=Os%20%2C8%20milh%C3%B5es%20de,\(44%25%20do%20grupo\)](https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20980-numero-de-idosos-cresce-18-em-5-anos-e-ultrapassa-30-milhoes-em-2017#:~:text=Os%20%2C8%20milh%C3%B5es%20de,(44%25%20do%20grupo).). Acesso em: 24 mar. 2023.

PERFIL de investidor: o que é e como descobrir o seu? **Como Investir**, 2023. Disponível em: <https://comoinvestir.anbima.com.br/noticia/perfil-de-investidor/>. Acesso em: 5 maio 2023.

PLANEJAMENTO e controle financeiro: o guia completo [2021]. **Riconnect**, 2019. Disponível em: <https://blog.rico.com.vc/planejamento-financeiro-pessoal-poderoso>. Acesso em: 10 mar. 2023.

RAIO X do investidor brasileiro. **Anbima**, 2022. Disponível em:

https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm. Acesso em: 14 set. 2023.

REMUNERAÇÃO dos depósitos de poupança. **Banco Central do Brasil**, [2023]. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/remuneradepositospoupanca>. Acesso em: 14 ago. 2023.

SEGURANÇA, rentabilidade e liquidez: entenda o tripé dos investimentos. **Como Investir**, 2023. Disponível em: <https://comoinvestir.anbima.com.br/noticia/seguranca-rentabilidade-e-liquidez-entenda-o-tripe-dos-investimentos/>. Acesso em: 3 maio 2023.