

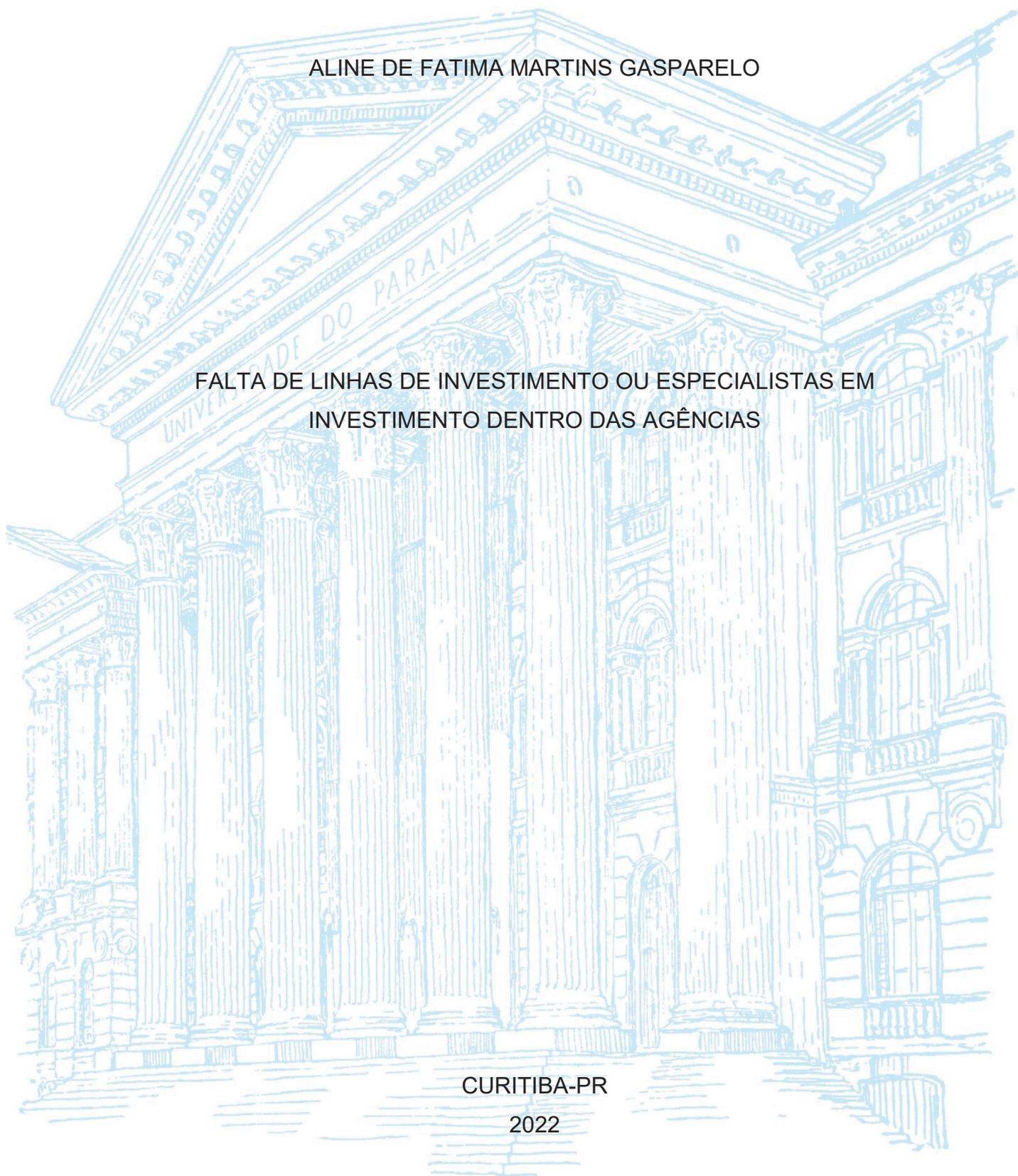
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ALINE DE FATIMA MARTINS GASPARELO

FALTA DE LINHAS DE INVESTIMENTO OU ESPECIALISTAS EM
INVESTIMENTO DENTRO DAS AGÊNCIAS

CURITIBA-PR

2022



ALINE DE FÁTIMA MARTINS GASPARELO

FALTA DE LINHAS DE INVESTIMENTOS OU ESPECIALISTAS EM
INVESTIMENTO DENTRO DAS AGÊNCIAS

Artigo apresentado como requisito parcial à
obtenção do título de Especialista, Curso de
Especialização em Banking para Cooperativas de
Crédito, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Me. Weber Henrique
Radael

CURITIBA -PR

2022

RESUMO

Este trabalho apresenta como tema central a falta de linhas de investimento ou especialistas em investimento dentro das agências. Busca contribuir para identificar se o portfólio de investimentos oferecido pela cooperativa é suficiente para atender as demandas dos associados sem colocar em risco a sua imagem bem como comprometer seus recursos.

Tem como objetivo geral analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimento de renda variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba. Quanto a metodologia foi utilizada pesquisa exploratória de natureza qualitativa e a coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas.

Como resultado foi observado que o portfólio já existente na Cooperativa é extenso e suficiente para as demandas, o que falta são melhorias nos processos e sistemas bem como treinamentos para os colaboradores para que se tenham mais pessoas com maior conhecimento sobre o assunto, contudo esses levantamentos já estão sendo trabalhados e implantados buscando atender melhor as demandas.

Palavras-chave: Investimento; Cooperativa; associados; viabilidade; treinamento.

ABSTRACT

This work presents as a central theme the lack of investment lines or investment specialists within the agencies. It seeks to contribute to identifying whether the investment portfolio offered by the cooperative is sufficient to meet the demands of members without jeopardizing its image or compromising its resources.

Its general objective is to analyze the feasibility of increasing the portfolio of variable income investment products at Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais and Greater Curitiba. As for the methodology, exploratory research of a qualitative nature was used and data collection was carried out through interviews.

As a result, it was observed that the already existing portfolio in the Cooperative is extensive and sufficient for the demands, what is missing are improvements in processes and systems as well as training for employees so that they have more people with greater knowledge on the subject, however these surveys are already being worked on and implemented seeking to better meet the demands.

Keywords: Investment; Cooperative; associates; viability; training.

SUMÁRIO

1. Introdução	04
2. Referencial Teórico	07
3. Diagnóstico e Descrição da Situação-Problema	10
4. Proposta técnica para solução da Situação-Problema	13
5. Conclusão	18
6. Referências Bibliográficas	20

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação/Problemática:

Este é um trabalho acadêmico que busca melhorias na área de Investimentos da Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, apresenta o problema sobre falta de linhas de investimentos e informação e tem por objetivo analisar a viabilidade de busca por novas linhas e aumento do portfólio. A pesquisa está voltada para os principais tipos de linhas de investimento através de uma breve exploração bibliográfica sobre investimentos, de forma clara e objetiva facilitando o entendimento sobre o assunto proposto;

O mercado financeiro está 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. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016).

Acreditamos que a diversificação da carteira de investimento do associado e das estratégias competitivas da cooperativa serão atingidos se colocarmos em prática treinamentos e incentivos para que se tenha pelo menos 1 colaborador em cada agência com certificação CEA para que se tenha domínio parcial ou aprofundado por cada colaborador sobre as linhas de investimento, exemplificação/esclarecimentos das linhas ofertadas pelo SICREDI, a Cooperativa, os associados empresários de pequeno e grande porte, os investidores, terão os seguintes benefícios, maior rentabilidade ao associado, com opções de investimentos de maior risco e aumento da carteira de investimento na cooperativa;

Para Bodie, Kene, Marcus (2014, p. 1) tanto o mercado quanto os títulos evoluíram para atender as necessidades complexas e variáveis de diferentes participantes do mercado financeiro. Os Mercados inovam e disputam os negócios dos investidores com tanto vigor quanto os concorrentes de outros setores.

Com isso entende-se a necessidade de ampliação do portfólio para acompanhar este crescimento e poder concorrer diretamente com outros bancos ou fintechs.

1.2 Objetivo Geral do trabalho

Analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimento de renda variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba;

Objetivos específicos do trabalho:

- a) *Identificar os principais tipos de investimento no mercado financeiro e de capitais.*
- b) *Motivar novas associações – novos cooperados – com o foco no perfil investidor moderado, arrojado e agressivo.*
- c) *Promover treinamentos para a qualificação e a certificação CPA 20 e CEA ao maior número de colaboradores.*

1.3 JUSTIFICATIVA

Em muitos momentos do nosso dia a dia quando os associados buscam produtos de investimentos “a nossa cooperativa tem pouca diversificação/orientação na linha de produtos de investimentos”, pois acreditamos que nossa cooperativa possui investimentos ultrapassados, devido ao fato de que os associados eram habituados com a poupança e não ser possível obter ganho em grande escala. Como trata-se de cidades de interior não há pensamento em diversificação. Outro fator que contribui para esse fator de perfil conservador e de que a essência do cooperativismo não demanda lucro elevado.

As cooperativas de crédito são instituições financeiras constituídas por meio de sociedade cooperativa, com a finalidade de prestar serviços financeiros aos seus associados, que são também proprietários (Bressan, Souza, & Bressan, 2017).

Com isso consegue – se entender um pouco o perfil conservador das cooperativas de crédito, visto que seus associados também são donos;

Com a alta dos juros no último ano e com avanço tecnológico que proporcionou divulgação em maior escala, muitos associados viram oportunidade de maior ganho com suas economias e acabaram alocando seus investimentos para o mercado financeiro e com isso surgiu novos produtos para investir.

Uma taxa Selic mais elevada torna mais atrativo investimento em aquisição de títulos públicos, visto que esses títulos passam a ser melhor remunerados pelo governo, que o faz com a intenção de reduzir o dinheiro em circulação, restringindo

os recursos disponíveis para consumo e investimentos e, como consequência provocará um desaquecimento na economia, colocando-a no caminho da deflação (CASAGRANDE; PRADO, 2017). Ao contrário de quando a taxa Selic esta em baixa, este tipo de investimento não tem atratividade;

Desta forma é necessário um grau de conhecimento técnico e teórico na hora de escolher os investimentos, de modo a conseguir maximizar seus rendimentos e redução de seus riscos. Este trabalho busca contribuir para identificar se o portfólio de investimentos oferecido pela cooperativa é suficiente para atender as demandas dos associados sem colocar em risco a imagem da cooperativa bem como comprometer seus recursos, ou se é necessário investir em aumento da carteira para assim atender a uma gama maior de investidores sem perder para o mercado financeiro.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta sessão será apresentado um embasamento teórico do que são investimentos, os principais tipos encontrados no mercado financeiro, bem como os principais riscos para quem quer aderir esses produtos.

2.1 O QUE É INVESTIMENTO

Quando se busca opções para guardar dinheiro, primeiramente é preciso entender o que significa investir e assim estar ciente que desta forma atingira os objetivos propostos.

Bodie, Kene, Marcus (2014, p. 2) definem que investimento é o comprometimento de dinheiro ou de outros recursos no presente com a expectativa de colher benefícios futuros;

Essa definição pode ser utilizada não só para o dinheiro, mas para tudo que vamos fazer, como por exemplo: tempo, inteligência e tudo mais que pode ser investido em algo ou alguém;

Já para Santos (2010 apud Calderelli (2003), investimento significa aplicação de capital extra em bens ou valores, para fins de rendimento. Pode -se dizer que dessa maneira é possível multiplicar o valor investido, ou seja, investe-se pequeno valor e ele acaba ficando maior ao longo do tempo sem que coloque mais valor;

Na definição de Holanda (1977, p.259), investimento é “qualquer aplicação de recursos de capital, com vistas a obter um fluxo de benefícios ao longo de um determinado período futuro.”

Isso pode ser a curto ou a longo prazo, quem investe está disposto a aguardar um certo tempo para obter um ganho a mais;

“Investir sempre implica na desistência de parte dos momentos prazerosos do presente, na esperança de melhoria no futuro.” Bernstein e Damodaran (2000, p.16);

Desta forma podemos dizer que investimento é investir algo no momento presente para que futuramente tenha benefícios e ganhos com isso, por exemplo, se investir tempo em estudos é para que futuramente tenha um emprego bom e receba mais por isso; se investir um dinheiro hoje é para que depois de certo tempo esse valor esteja maior.

2.2 QUAIS SÃO OS TIPOS DE LINHA DE INVESTIMENTOS

Quando a ideia é investir dinheiro, precisa-se primeiro ver em que investir e ver qual seu perfil de investidor, saber quais riscos está disposto a correr, se quer mais rentabilidade ou menos, todas essas informações precisam ser verificadas para adequar o melhor tipo de investimento.

2.2.1 INVESTIMENTOS DE RENDA FIXA

Como descrito por Abreu (2016), a renda fixa é uma obrigação que oferece rendimentos (taxa de juros) determinadas no momento da compra do título, podendo essa remuneração ser pré-fixada (valor já conhecido no momento da aplicação) ou pós-fixada (valor só será conhecido no resgate);

A taxa de juros desses investimentos tem uma referência, ou seja, um benchmark, um parâmetro de comparação de rentabilidade. Para Abreu (2022) os principais Benchmark em renda fixa são: DI; SELIC; IPCA; IGP-M; IMA Geral;

Cherobim et al. (2011) afirma que os principais investimentos de renda fixa são: caderneta de poupança, fundos de investimento DI, renda fixa e cotas de fundos, aplicações em papéis do Tesouro Direto (Dívida pública do Governo), CDBs (Certificados de Depósitos Bancários), debêntures e notas promissórias.

Desta forma, pode se dizer que quem investe em renda fixa já sabe quanto vai obter de rendimento no final do período aplicado;

2.2.2 INVESTIMENTO DE RENDA VARIÁVEL

Para Abreu (2016) os ativos de renda variável são os produtos de investimento cujos rendimentos não são conhecidos, ou não podem ser previamente determinados, uma vez que dependem de eventos futuros, tais como fatores conjunturais.

Trata-se de um tipo de investimento com mais volatilidade, ou seja, é algo mais ariscado que pode dar mais rentabilidade ou menos, pois não tem como saber o resultado final no momento que é feito o investimento ao contraria da renda fixa.

Segundo Abreu (2022) os principais Benchmark em renda variável são: IBOVESPA; IBrX; ISE;

Pode-se destacar os tipos de investimentos mais comentados e utilizados no mercado financeiro nessa modalidade.

De acordo com Cherobim et al. (2011), ações, fundo de ações, fundos multimercados e fundos cambiais são os principais produtos de investimento em renda variável para pessoa física.

2.3 RISCOS

Todo tipo de aplicação esta sujeito a algum tipo de risco. Conforme Metzner CPA 10 v2 risco é a possibilidade de obter perda parcial ou total do capital investido por fatores adversos aos inicialmente previstos.

Ainda segundo Metzner CPA 10 v2 os principais tipos de risco encontrado no mercado financeiro seria: Risco de crédito o qual ocorre quando o devedor ou emissor de um título não honra seus compromissos (inadimplência), risco de liquidez que é a dificuldade de converter um investimento em dinheiro e risco de Mercado: que seria oscilação de preços;

3. DIAGNÓSTICO E DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

3.1 Descrição geral da cooperativa

No dia 28 de dezembro de 1902, é criada a primeira cooperativa de crédito da América Latina, formada por um grupo de agricultores lá em Nova Petrópolis, conhecida hoje como Sicredi Pioneira.

Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, com sede na cidade de Ponta Grossa, iniciou suas atividades na região dos Campos Gerais em 1989 com 58 sócios fundadores como uma cooperativa de crédito para os associados da Coopagrícola (Cooperativa Agrícola Mista Ponta Grossa). O Sicredi foi fundado por agricultores com o objetivo de solucionar um problema comum: concessão de crédito para agricultores. E no ano de 2009 foi autorizada pelo Banco Central a atuar com livre admissão de associados, ou seja, qualquer pessoa poderia abrir uma conta no Sicredi.

De lá pra cá, cresceu de forma significativa e hoje, está presente em 16 municípios, com 21 agências nos Campos Gerais, 16 agências na Grande Curitiba, 2 agências no Vale do Ribeira e 1 agência na Baixada Santista em São Paulo. Nesse ano passou a se chamar Cooperativa de Crédito Poupança e Investimentos Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba PR/SP.

*“Estamos prestes a completar 40 agências em nossa área de atuação, com mais de 110 mil associados e mais de 800 colaboradores em sede e agências.”
(Depoimento do atual presidente Popke Ferdinand Van der Vinne, Sicredi Campos Gerais)*

Hoje o Sicredi é referência na nossa região, sempre buscando aplicar os princípios de bom atendimento, retorno, transparência e honestidade no sentido amplo da palavra.

3.2 Diagnóstico da situação-problema

Nosso trabalho identificou dois grandes problemas da Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba. Sendo o primeiro, a falta de linha de investimentos. Para identificar se realmente é uma necessidade da Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, tivemos uma conversa com Fagner Augusto Schmeider, no dia 27/09/2022. O mesmo já trabalhou na cooperativa por 3 anos, atuando como gerente pessoa jurídica. Hoje, trabalha em um banco de investimentos, a BTG PACTUAL.

Com certeza tem a necessidade de mais opções! Um norte pra você: Hoje a cooperativa por si só atua em 3 frentes no mercado de investimentos somente: 1) Renda fixa: que são os Sicredinvest, e demais os demais nessa linha. 2) Fundos multimercado: conglomerados de ativos que visa abranger maior diversificação. É um investimento de longo prazo, maior probabilidade de oscilações. 3) Fundo de ações: fundos de gestão de uma ou mais ações. A cooperativa e/ou o banco Sicredi foca nos princípios ativos do mercado da B3, mas, acaba não abrangendo os demais produtos em carteira. As possibilidades que existem no mercado atualmente vão muito além destas três vertentes de produtos uma vez que existem produtos de investimentos no mercado que remuneram bem para o banco de investimento (um dos bancos que existe dentro da estrutura e faz a gestão desses produtos), como também para os associados no caso de vocês. (Fagner Augusto Schmeider)

Baseado nessas informações, é possível identificar a necessidade de aumentar o portfólio de investimentos da cooperativa. Principalmente, porque hoje as corretoras e outros bancos são bem agressivos em relação a investimentos. A cooperativa, pensando nas necessidades da comunidade como um todo, precisa apresentar esse leque de opções, para que o associado tenha essa demanda saciada e não se sinta atraído por outras instituições.

Sobre a falta de especialistas nas agências, tivemos uma conversa com o Lucas Grzygorczyk, realizada no dia 26/11/2022, o mesmo atua hoje como Assessor da área de Investimentos. Importante destacar que hoje, a equipe de investimentos da Cooperativa é formada por um assessor, um analista, um assistente e um estagiário. Sendo somente 4 pessoas para atender a demanda e dar suporte para toda a Cooperativa.

A nova geração está ligada ao imediatismo, e o Sicredi está buscando atender a todos, para isso precisa melhorar a tecnologia, sendo até uma trava para a cooperativa. Aumentar o portfólio, ter um time de especialistas, e gerentes de carteiras mais preparados é primordial, pois o processo de avanço na tecnologia é algo lento, diferente dos bancos digitais, onde o objetivo é invista sozinho, com o conhecimento que você tem, já para o Sicredi, o conhecimento é algo importante pois se preocupa com a qualidade da informação prestada ao associado. (Lucas Grzygorczyk)

É notório que existe a necessidade de aperfeiçoamento do conhecimento dos colaboradores ou ter um ponto focal (colaborador) por agência. Como já comentado anteriormente, vem aumentando cada vez mais a quantidade de pessoas

interessadas em investimentos e, conseqüentemente, é necessário que tenha esse profissional habilitado dentro das agências. O objetivo deste profissional é apresentar ao associado as opções de investimentos que mais se adaptam ao seu perfil. Claro que, a escolha final sempre será do associado; contudo, este profissional apresenta um norte e aumenta a confiança do associado na cooperativa. O que acontece, é que nem sempre os gestores de carteira, tem a facilidade de expor esse assunto ao associado, muitas vezes por falta de conhecimento – mesmo tendo uma certificação (CPA 10 ou CPA 20). E também, como as informações hoje são muito aceleradas, o gerente da carteira ou colaborador que está atendendo, se depara com um associado que tem mais conhecimento do que ele no quesito investimentos. Essas são as causas do porquê, muitas vezes, o associado permanece com a corrente na cooperativa, mas faz seus investimentos com uma corretora, por exemplo.

4. PROPOSTA TÉCNICA PARA A SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

4.1 – Desenvolvimento da proposta:

O aumento de linhas de investimentos em renda variável e a especialistas em investimento nas agências, envolve mudanças organizacionais, como a análise da viabilidade financeira e tecnológica do projeto, estratégias de marketing e de comunicação para promover a adesão dos cooperados nas novas linhas de investimento e da plataforma de home broker. É necessário capacitar colaboradores, antes da implantação para a utilização correta da plataforma e garantir suporte técnico aos usuários. Importante estabelecer medidas de segurança e privacidade das informações dos cooperados, e atender às normas regulatórias do mercado de valores mobiliários. Será necessário monitoramento constante da plataforma, buscando identificar falhas e melhorias e garantir a satisfação dos associados.

Serão necessárias mudanças de estrutura, visto que inclui a formação, ou aumento da equipe de investimento com profissionais qualificados. Tais profissionais, são concentrados na Sede com o objetivo de prestar suporte a todas as agências da Cooperativa. Além de desenvolvimento de website contendo informações referente as operações na bolsa de valores, atendimento ao cliente e plataforma de negociação. E especificamente, neste primeiro momento, o método utilizado, é a implantação do home broker de forma gradual, com uma plataforma básica, testando e coletando feedback dos usuários, promovendo testes antes e durante o processo de implantação, visto que o ambiente deve ser seguro, com uma boa tecnologia para atender em tempo real a necessidade dos investidores. Esta ferramenta pode aumentar a receita da cooperativa, mas se não estiver bem consolidada pode trazer uma má experiência aos associados.

4.2 - Plano de implantação:

4.2.1 Treinamentos para capacitar os colaboradores. Capacitação de colaboradores que atuam em agências, o que se dará da seguinte forma:

4.2.1.1 Caberá à área de recursos humanos, efetuar o levantamento de colaboradores que possuem aptidão para instruir, no tocante ao tema investimentos.

4.2.1.2 O colaborador assim identificado e com aceitação, será submetido a treinamento durante o período de doze meses com ênfase no seguinte tema “LINHAS DE INVESTIMENTO EM RENDA VARIÁVEL” assim ofertado pela Cooperativa. O colaborador capacitado terá a missão de multiplicar o conhecimento.

4.2.1.3 O monitoramento do programa de capacitação ocorrerá: 1º se a equipe de análise de investimento está sendo acionada somente para dúvidas pontuais. 2º efetuar o levantamento de associados que realizaram aplicação orientada pelo colaborador capacitado ou até mesmo com os demais colaboradores da agência, se tiveram auxílio na contratação do produto de investimento. 3º realizar fóruns online para sanar dúvidas após a capacitação.

4.2.2 Foi identificado que a Cooperativa não possui número suficiente de especialistas na área. O plano idealizado para isso se dará da seguinte maneira:

4.2.2.1 Em relação a falta de especialistas na área foi idealizado como plano de ação citado no item 4.2.1. O que foi realçado nesse item refere-se a elaboração de uma lâmina (folder) de investimento ofertado pela Cooperativa, nela contendo todos os produtos na qual os colaboradores poderão carregar no dia a dia.

4.2.3 Aquisição software de Home Broker para o associado investir e acompanhar seus rendimentos. A implantação poderá ser da seguinte forma:

4.2.3.1 O Home Broker deverá ser disponibilizado pela central da Cooperativa, podendo de empresa terceira. Objetivo é proporcionar aos associados a opção, efetuar suas próprias escolhas junto a bolsa de valores.

4.2.3.2 As atribuições se darão através da equipe de investimento e colaboradores capacitados, que poderão proporcionar suporte aos associados que desejarem operar no Home Broker. Vale salientar que as escolhas das ações, compra e venda, são de inteira responsabilidade do associado que assim optar pela utilização.

4.2.3.3 O monitoramento ocorrerá através de acompanhamento de utilização do software. Aplicar questionário e/ou conversas individuais com os associados.

4.2.4 Falta de linhas de investimento. Buscar novas opções de investimentos em renda variável, isso ocorreria da seguinte forma:

4.2.4.1 Efetuar levantamento (pesquisa) de associados que migraram seus investimentos da Cooperativa para corretora/fintech, o objetivo é traçar o perfil e o que levaram a retirar seus investimentos, seja esses motivos rentabilidade, segurança, retorno, entre outros, na qual possibilite ofertar um produto melhor ou que se equipare.

4.2.4.2 O monitoramento será possível através da mensuração de retenção dos associados e com a mensuração do retorno de associados que efetuaram suas retiradas e que optam a retornar seus investimentos com a Cooperativa.

4.3 - Recursos:

Análise elaborada conforme demonstrativo financeiro de 2022 da Cooperativa, e estimativas conforme análise de mercado de renda variável:

VIABILIDADE ECONÔMICA DO PROJETO INTEGRADOR		Elaborado em: 01/02/2023
DESCRIÇÃO DO PROBLEMA	FALTA DE LINHAS DE INVESTIMENTOS E ESPECIALISTAS EM INVESTIMENTOS DENTRO DAS AGÊNCIAS	
SOLUÇÃO PROPOSTA	INVESTIMENTO EM NOVAS LINHAS DE INVESTIMENTO COM FOCO NA RENDA VARIÁVEL, E CAPACITAÇÃO / CERTIFICAÇÃO CEA DOS COLABORADORES PARA ATUAR NESSA ÁREA	
PRAZO DE ANÁLISE	360 DIAS	

Montante a ser investido	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Treinamentos para capacitar os colaboradores	R\$ 17.000	R\$ 51.000	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Aquisição Software de HomeBroker	R\$ 1.354.000	R\$ 1.600.000	Estimativa de R\$246mil a mais em software

Receitas / Benefícios	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Novos associados	19.222	26.910	Crescimento de 40%, comparado a 2021 que houve 18,9%
Maior número de recursos aplicados	R\$ 6.000.000.000	R\$ 9.600.000.000	Crescimento de 60%, comparado a 2021 que houve 46%
Aumento na utilização de outros produtos (fluxo financeiro, conta, cartão, app, sistema de cobrança)	R\$ 145.801	R\$ 204.121	Crescimento de 40%, comparado a 2021 que houve 31%
Resultado da Cooperativa	R\$ 127.000.000	R\$ 203.200.000	Crescimento de 60% comparado a 2021 que houve 47,8%

Custos	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Pessoas certificadas CEA nas agência	-	-R\$ 20.800	Considerando valor de R\$520,00 da prova da CEA em 2023 para profissionais de empresas associadas à ANBIMA, para um colaborador por agência (40).
Hora trabalhada do profissional que vai ministrar os treinamentos	-R\$ 55.212	-R\$ 165.636	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Estadia hotel / alimentação durante os treinamentos	-R\$ 109.326	-R\$ 327.978	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Serviços de transportes - Reembolsos de quilometragem	-R\$ 2.620	-R\$ 7.860	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Água / Energia / Gás	-R\$ 1.923	-R\$ 5.769	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Material de expediente	-R\$ 1.848	-R\$ 5.544	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Contratação de analistas de investimento na Sede	-	-R\$ 240.000	Considerando que um analista receba R\$120.000/ano, a contratação ao menos 2 profissionais, um na região de Campos Gerais e outro em Curitiba

Figura 1: Viabilidade/Investimento/Receitas/ Custos

Fonte: Elaborado por Lilian Tracz (Fev.2023)

De acordo com a figura 1. Viabilidade/Investimento/Receitas/ Custos

A coluna Valor 2022 traz os valores investidos nesse ano em aquisição de Software para implantação do home broker, resultados alcançados em número de sócios, recursos de investimentos administrados nos produtos atuais da cooperativa, Custos com treinamentos diversos.

Na coluna valor, traz o investimento que será necessário para implementação das idéias contidas nesse trabalho, bem como resultados esperados.

Na Coluna observação mostra os indicadores de crescimento esperado com a implementação do proposto.

4.4 – Viabilidade Econômico-Financeira:

A decisão de investir na proposta deste trabalho não é apenas pautado na análise comparativa de recursos entrantes e de saídas referentes ao custo, mas também na vivência dos colaboradores da Cooperativa que recebem o retorno de associados.

Dentro do prazo de 360 dias, investindo R\$1.651 milhões, custo de R\$773.587, tem-se um resultado estimado de R\$9.6 bilhões em captação, R\$204 mil de utilização de outros produtos e serviços e um resultado positivo para a Cooperativa de R\$203.2 milhões. Analisando os números do demonstrativo contábil do ano de 2022 nota-se que Cooperativa vem ganhando espaço e se tornando cada vez mais rentável, o resultado em 2022 foi de R\$127 mil, aumento de 47% em relação a 2021, conta com incremento de 19.222 novos associados, e com R\$6 bilhões de recursos administrados sendo 46% maior que 2021. Tomando por base os números de fechamento de junho 2022 de uma fintech, houve crescimento nas aplicações em títulos e valores mobiliários de 18%, estima-se para a Cooperativa quando implementar novas linhas de investimento, crescimento de aproximadamente 60%, gerando resultado de R\$203 milhões reais, captação em torno de R\$9.6 bilhões. Com o ingresso de novos associados, com perfil arrojado/agressivo, espera-se crescimento de 40% na utilização de produtos e serviços.

4.5 - Resultados esperados:

Há 6 colaboradores com a certificação CEA na Cooperativa. Como meta espera-se a formação de pelo menos um colaborador com a referida certificação lotado em cada uma das 40 agências. Este número poderá ser maior no caso da abertura de novas agências as quais já estão no plano de ampliação apresentadas na última assembleia.

4.5.1 - Diversificação da carteira de investimento do associado

Considera a inclusão e ampliação de novos fundos além dos disponíveis em 2022. A Cooperativa espera com a implantação de novas linhas de investimento em

renda variável crescimento de aproximadamente 60%, gerando um resultado de R\$203 milhões reais, e uma captação em torno de R\$9.6 bilhões para 2023.

4.5.2 - Diversificação das estratégias competitivas da Cooperativa

Conta com a abertura de novas agências, melhor atendimento ao associado, ampliação do percentual na distribuição de participação de resultados; capacitação dos colaboradores de atendimento para garantir o entendimento das reais necessidades do associado e aumento do portfólio de investimento para associados com perfil arrojado.

4.5.3 - Aumento do número de associados por meio de indicações

Com o ingresso de novos associados a marca da Cooperativa se torna, cada vez mais presente na sociedade. Entre as ações de fidelização e de aquisição de novos sócios a proposta da Cooperativa é de incentivar para que os próprios sócios indiquem pessoas do seu convívio, o que nos confere ainda maior credibilidade.

4.6 - Riscos ou problemas esperados e medidas preventivo-corretivas:

Todo crescimento e toda mudança envolvem riscos e problemas inesperados que podem surgir com o decorrer do tempo, por isso é preciso estar preparado. Para o aumento do portfólio algumas das dificuldades que se pode encontrar são:

4.6.1 Taxas de remuneração maiores nas aplicações;

4.6.2 Custos maiores com novas contratações de especialistas na área de investimento e com novas certificações aos colaboradores, juntamente com valores investidos em melhoria do sistema e implementação de Home Broker;

4.6.3 Conhecimento insuficiente por parte dos colaboradores do mercado financeiro como um todo, porém com os investimentos em treinamentos e capacitações seria uma antecipação ao risco, proporcionando assim uma maior assertividade e preparando os envolvidos para saber administrar junto ao associado possíveis perdas significativas de rentabilidade referente as aplicações de alto risco.

4.6.4 Risco de operação – risco arrojado – mercado = volátil > pode envolver perdas financeiras ao cooperado (ganho maior).

5. CONCLUSÃO

Com o objetivo de analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimento de renda variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba bem como promover treinamentos para a qualificação e a certificação CPA 20 e CEA ao maior número de colaboradores.

Sendo assim foi analisado o portfólio já existente na cooperativa e com base neste, foi realizado pesquisas dos principais tipos de investimentos disponíveis no mercado financeiro, também se realizou entrevistas para identificar a necessidade de novos produtos e quantos seria necessário investir para implantação dos mesmos;

Foi verificado desta forma que havia sim uma necessidade de melhorias e atualizações dos produtos de investimento disponibilizado pela Cooperativa Sicredi Campos Gerais e ainda na metade do processo deste trabalho foi verificado que a Cooperativa já estava trabalhando para estas melhorias, com isso foi implantado o sistema de home broker, desta forma podemos concluir que realmente havia necessidade do mesmo.

Já quanto o aumento do portfólio foi identificado que não há necessidade de mais produtos, pois a cooperativa já dispõe de linha completa que atende as necessidades a ao perfil dos associados, segundo nosso assessor Fernando, o mercado vem com diferentes formas de abordagem e oferta de produtos que nem sempre entregam o que prometem e o investidor compra produtos às escuras que não fazem frente ao seu perfil.

Outro dos assuntos analisados neste trabalho foi quanto treinamentos para os colaboradores e a certificações CPA 20 e CEA. Também foi verificado a viabilidade e os custos para atingir o número máximo de colaboradores.

Os treinamentos já estão sendo planejado pela cooperativa para atualização dos conhecimentos de quem já possui e capacitar melhor aqueles que estão em defasagem, para que assim tenha uma melhor padronização de conhecimentos de quem oferta os produtos de investimentos.

Quanto a certificação pode -se concluir que apenas a CPA -20 já é o necessário, ela é ideal e mais acessível ao colaborador que quer ter maior domínio do assunto;

Já o incentivo em valor não é visto como viável devido ao fato que alguns colaboradores podem ter interesse em ter a certificação, porém ocupam cargos que não será utilizado o conhecimento para ofertar o produto, desta forma será um gasto

a mais para a cooperativa que não trará um retorno. Desta forma é mais interessante incentivar principalmente os gestores de carteira e assessores da área de investimento a melhorar suas qualificações para utilizar esse conhecimento em suas atividades.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Edgar. Apostila Certificação em Investimento ANBIMA. ed. de janeiro. 2016. 287p.

ABREU, Edgar. Apostila Certificação em Investimento ANBIMA. ed. de julho. 2022. 152p.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016. Evolução do Sistema Financeiro Nacional. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/deorf/r199812/texto.asp?idpai=revsfn199812>

BERNSTEIN, Peter L.; DAMODARAN, Aswath. Administração de investimentos. Porto Alegre, RS: Bookman, 2000. 423 p.

BODIE, Zvi; Kane Alex; MARCUS, Alan J. Fundamentos de Investimentos. 9. Ed. São Paulo: Amgh, 2014;

Bressan, V. G. F., Souza, D. C. D., & Bressan, A. A. (2017). Income smoothing: um estudo das cooperativas de crédito do setor de saúde. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, 19, 627-643.

CASAGRANDE, M.; PRADO, E. V. Mercado financeiro: um estudo da evolução do nível do investimento na BM&F Bovespa e a taxa Selic de 2011 a 2015. Universitas, v. 21, n. 1, p. 1-26, jul. 2017.

CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo; PALUDO, Alice Weber; KOINSKI, Célia Regina; LIMA, Emanuel Marcos; ESPEJO, Márcia Maria dos Santos Bortolucci; KERSCHER, Patrícia Rueli; JACOMITTI, Thatiane Costa; EBERLE, Veronica. Finanças pessoais: conhecer para enriquecer. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2011

HOLANDA, Nilson. Planejamento e projetos: Uma introdução às técnicas de planejamento e elaboração de projetos. 3. ed. Rio de Janeiro: APEC, 1977.

METZNER, Eliane Jaqueline Debesaitis, CFP®, Apostila CPA 10 v2, Curso preparatório para Certificação Profissional.

SANTOS, Wilian do Carmo Maciel dos. Investimento Financeiro. Curitiba: UFPR, 2010;

Anexos:

Entrevistas

Entrevista realizada (informal) no dia 10/08/2022 com profissional da área de Gestão de Pessoas da Cooperativa Sicredi Campos Gerais.

Segundo entrevista realizada com Gabriel Marcondes, é possível a realização de treinamentos conforme identificação da necessidade; geralmente se a área não identifica, os próprios Gerentes de Agência comunicam a área que irá fazer o estudo de viabilidade e planejamento do espaço, profissionais aptos para ministrar os temas, custos.

Visam ministrar os treinamentos de forma presencial na Sede Regional de Ponta Grossa/PR, pois destinam um espaço com cadeiras, mesas e projetor para isso, utilizando colaboradores das áreas que os temas serão abordados, geralmente são os Assessores ou Gerentes que abordam os temas. Procuram utilizar parte do dia, mas também é possível fazer o treinamento o dia todo, ou estruturado por módulos conforme necessidade.

Os custos são calculados entre hora trabalhada, deslocamento de colaboradores, estadia em hotéis, alimentação, materiais como apostilha, gastos com energia elétrica, água. A Cooperativa destina uma verba específica aprovada em Conselho para ser utilizada durante o ano, se o treinamento se enquadrar dentro do orçamento, é possível a realização. Esse planejamento é realizado no início de cada ano, onde são agendadas as datas que os treinamentos serão realizados. O profissional comenta que não consegue precisar uma média de custo, mas como o intuito é sempre priorizar que os próprios colaboradores de cada departamento ministrem o treinamento, geralmente o custo não ultrapassa a verba aprovada pelo Conselho e pela Diretoria da Cooperativa.

Conversa realizada no dia 27/09/2022, através do Instagram com Fagner Augusto Schneider, que já trabalhou na Cooperativa Sicredi Campos Gerais entre o período de 2019 a 2021, como Gerente Pessoa Jurídica, atualmente está atuando em um banco de investimentos com o nome de BTG PACTUAL. Explicado ao mesmo sobre o trabalho de conclusão de curso sobre o aumento do portfólio de produtos de

investimentos na cooperativa e solicitado a opinião da viabilidade do aumento, respondeu da seguinte maneira:

“Com certeza tem a necessidade de mais opções!

Um norte pra você: Hoje a cooperativa por si só atua em 3 frentes no mercado de investimentos somente:

1) Renda fixa: que são os Sicredinvest, e demais nessa linha.

2) Fundos multimercado: conglomerados de ativos que visa abranger maior diversificação. É um investimento de longo prazo, maior probabilidade de oscilações.

3) Fundo de ações: fundos de gestão de uma ou mais ações. A cooperativa e/ou o banco Sicredi foca nos princípios ativos do mercado da B3, mas, acaba não abrangendo os demais produtos em carteira.

As possibilidades que existem no mercado atualmente vão muito além destas três vertentes de produtos uma vez que existem produtos de investimentos no mercado que remuneram bem para o banco de investimento (um dos bancos que existe dentro da estrutura e faz a gestão desses produtos), como também para os associados no caso de vocês.

Geralmente estes produtos são geridos com a base, estrutura e processos de uma corretora de valores mobiliários. (É quase um banco, porém tem o foco em gestão de patrimônio financeiro dos clientes) alocação de recursos com a visão de curto, médio e longo prazo a fim de gerar mais patrimônio - por isso a grande maioria das corretoras usa a abordagem de “não cobramos taxa, corretagem ou anuidades”. Estes produtos seriam:

- Ações: criação e gestão de várias ações dentro de uma conta formando uma carteira.

- Produtos de crédito corporativo: CRI/CRA: grandes empresas tomadoras e que vendem seus produtos (frações dos valores que emprestou) aos clientes para gerar receita.

- Por fim, oferta de produtos com liquidez do mercado secundário: quando um cliente sai do produto (tem a necessidade de sacar o recurso antes do prazo), os valores deste cliente vão ao mercado secundário para uma nova oferta no lugar deste que desejou sair.

Eu acredito que seriam estes os pontos que noto de diferença.”

Entrevista realizada no dia 18/10/2022 com o Gerente de investimentos Fernando Carvalho da Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais

1 - Falta de linhas de investimentos ou especialista em investimento dentro das agências.

Não vejo que temos falta de linhas de investimentos, temos um portfólio completo que atende a necessidade e o perfil dos nossos associados. O mercado oferece produtos muito próximos e parecidos com o nossos, porém no Sicredi não tínhamos algumas linhas específicas como era o caso das ações, ETF's, BDR's e Fundos imobiliários, nos demais temos opções que fazem frente a concorrência e entregamos fundos de investimentos em multimercado, renda fixa, fundo de ações, CDB's, LCA e poupança.

O mercado vem com diferentes formas de abordagem e oferta de produtos que nem sempre entregam o que prometem e o investidor compra produtos às escuras que não fazem frente ao seu perfil.

2 – Diversificação da carteira de investimento e capacitação dos colaboradores

O que? (nesse caso o que poderíamos a fazer)

Temos um planejamento de fazer mais treinamentos específicos com o Gerentes de Carteira alta renda das agências para que os formemos como especialistas de investimentos para que de prontidão possam dar o primeiro atendimento ao associado, quando as necessidades não forem atendidas, temos a nossa área que atua em cima para trazer a solução necessária ao associado a da consultoria financeira.

O CAS já está atuando em novos produtos de investimentos, tanto que neste mês já entregou o home broker onde o associado tem acesso à compra de ações diretas, ETF's, BDR's e Fundos Imobiliários, e tem projetos para entregas de novos produtos ao longo deste ano e nos próximos. A área de investimentos já está trabalhando nisso.

Na parte de incentivo para as certificações os colaboradores quando são promovidos para a nova função e tem a aprovação da diretoria, recebem o reembolso da certificação.

3 - Como? (como poderíamos obter esse resultado e também gostaríamos de sua opinião)

Consultoria financeira com o associado investidor. Oferta de portfólio completo que se enquadrem nas necessidades do investidor, não somente nas necessidades do assessor. Produtos que já fazem frente aos concorrentes.

Entrevista realizada no dia 26/11/2022 com o Assessor de investimento Lucas Grzygorczyk, da Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais.

1 - Como funciona o aumento de portfólio de produtos, ele ocorre somente em uma cooperativa ou no sistema Sicredi inteiro?

O aumento do portfólio é sistêmico, e depende de uma ação do CAS. Agora se for uma demanda muito grande por um determinado produto que uma cooperativa vem tendo, é possível passar ao CAS para análise da solicitação e implantação.

2 - Você considera suficiente o número de profissionais que temos hoje dentro da equipe de investimentos para atender toda a cooperativa?

A tendência é aumentar o número de assessores na equipe, hoje é inviável ter um assessor em cada agência, mas para o futuro, um assessor para atender a cada 5 agências divididas pela região/proximidade.

3 - Hoje o conhecimento dos Gerentes de Negócio/Carteira é suficiente para atender ao público que busca investimentos de maior risco?

O conhecimento dos Gerentes de Negócio está bem variado entre as agências, muitos buscam a informação por conta própria, com atualizações, cursos, experiências de mercado, mas hoje todos os produtos possuem muitos detalhes para os Gerentes de carteira conhecerem, sendo assim, os Assessores da Sede são acionados para auxiliar em um atendimento aos produtos que são pouco procurados, como o imobiliário. A visão é ter mais assessores, mas não com intuito de ser uma corretora de investimento, pois o objetivo é o atendimento e relacionamento com o associado, bem como futuramente ter um colaborador como ponto focal na agência.

4 - O perfil do associado é conservador, como Sicredi vem se preparando para a sucessão desses associados para a nova geração?

A nova geração está ligada ao imediatismo, e o Sicredi está buscando atender a todos, para isso precisa melhorar a tecnologia, sendo até uma trava para a cooperativa. Aumentar o portfólio, ter um time de especialistas, e gerentes de carteiras mais preparados é primordial, pois o processo de avanço na tecnologia é algo lento, diferente dos bancos digitais, onde o objetivo é invista sozinho, com o conhecimento

que você tem, já para o Sicredi, o conhecimento é algo importante pois se preocupa com a qualidade da informação prestada ao associado.

5 - Há previsão para novos treinamentos na área de investimentos?

A expectativa para 2023 é que haja mais treinamentos, em parceria com a área de gestão de pessoas, bem como, que eu como assessor rode mais entre as agências do que fique na própria Sede.

6 - Você acredita que precisa mudar o perfil do associado do Sicredi?

A tendência é aumentar o portfólio para o lado do risco, conseqüentemente irá incrementar associados com perfil moderado a arrojado.

7 - Na sua visão, por que perdemos associados para as corretoras de investimentos?

Devido ao atraso na tecnologia, e na verdade, as corretoras trabalham com um produto, o produto de investimento, focam nisso, porém algumas não apresentam a rentabilidade real, iludindo o cliente. É com o número de associados que investem em renda fixa, acabava suprindo de certa forma essa "perda".

8 - O Sicredi demorou para entrar no ramo de renda variável? E qual é a vantagem para a cooperativa atuar com esse nicho?

Demorou sim para entrar na renda variável, porém a identificação da necessidade foi maior na Pandemia, onde muitos associados não queriam investir em renda fixa, pois não era tão rentável. E em relação a vantagem é que ganhasse na taxa de administração, mesmo que em um percentual pequeno, mas a principal é ter o produto de investimento disponível para a incentivar novas associações e com isso ter a oportunidade de apresentar outros produtos como seguro, cartão de crédito, consórcio, crédito pessoal que são mais rentáveis para o foco da cooperativa. A ideia é atender a todos os públicos.

9 - Há alguma ação que a Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais possa tomar ou está tomando para acelerar a inovação/tecnologia e melhorar os recursos que temos para ofertar a renda variável para o associado?

A tecnologia é cara, e depende do CAS a sua implementação, não só para uma cooperativa específica, mas para todas que compõem o sistema Sicredi, algo que vem sendo estudado para melhorar, é desenvolver extratos mais simplificados ao associado, pois o associado não mexe com o sistema que os colaboradores trabalham todos os dias, então algo que é evidente ao colaborador porque está vendo direto, não é tão simples de identificar ao associado.

10 - Para atender os associados investidores, qual certificação seria a mais adequada? E você considera interessante haver incentivos financeiros mensais para os colaboradores certificados?

A certificação CEA é para gestão de fundos de investimento, temos poucos profissionais CEA, em suma assessores de investimentos e dois ou três gerentes de carteira, porém a certificação CPA-20 é ideal e mais acessível ao colaborador que quer se aperfeiçoar e ter maior domínio do assunto. O incentivo para tirar a certificação é legal, mas você receber um valor mensal apenas por ser certificado não considero viável, exemplo: qual é a vantagem de pagar um valor a mais para um caixa que possui uma certificação CEA e não oferta produtos de investimento? É muito mais interessante ter a possibilidade de promover esse caixa para a área de investimentos e ele usar esse conhecimento para assessorar os gerentes de carteira, bem como, não é interessante incentivar colaboradores a tirar a certificação apenas para ganhar valores a mais mensais e não usarem esse conhecimento em suas atividades.

11 - Você mencionou sobre a possibilidade de intensificar para 2023 os treinamentos sobre investimentos, o que você considera sobre a possibilidade de ter um facilitador, em cada agência?

Acredito que essa questão depende muito da maturidade da agência, pois o colaborador facilitador poderia ser aquele que vai auxiliar os gerente ou assistentes de carteira nos atendimentos, porém é necessário ter cuidado para a equipe não achar que sobre investimentos, nem que seja uma dúvida simples, as pessoas devem falar apenas um esse facilitador, porque o objetivo é que todos os profissionais prestem um atendimento de qualidade.