

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ALINE POLIANA MACHADO

ESCASSEZ EM LINHAS DE INVESTIMENTOS E ESPECIALISTAS NA  
COOPERATIVA SICREDI CAMPOS GERAIS

PONTA GROSSA-PR

2022

ALINE POLIANA MACHADO

ESCASSEZ EM LINHAS DE INVESTIMENTOS E ESPECIALISTAS NA  
COOPERATIVA SICREDI CAMPOS GERAIS

Trabalho de conclusão de curso apresentado como parte dos pré-requisitos à obtenção do título de Especialista, na conclusão do curso de especialização em banking para cooperativas de crédito, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, pela Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Me. Weber Henrique Radael

PONTA GROSSA-PR

2022

## RESUMO

A Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, é uma renomada cooperativa da região e muito conhecida por agregar no crescimento da comunidade como um todo. Este trabalho tem por objetivo analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimentos de renda variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais. Hoje, devido a tecnologia, as informações chegam de maneira fácil e rápida a todas as pessoas. O interesse em investir vem crescendo nos últimos tempos. E com isso, conseqüentemente, existe a necessidade da cooperativa em aumentar suas linhas de investimentos. E, puxando outro problema, muitas vezes por falta de profissionais, perde-se a credibilidade com associados e, conseqüentemente a oportunidade de trazer mais investimentos para a Cooperativa. As informações aqui contidas, foram obtidas principalmente por meio de entrevistas com especialistas da área. Encontrou-se como solução a criação de programa trainee para especialistas em investimentos, tendo como foco um colaborador por agência para dar suporte aos demais. Acrescento que tal solução, incentiva a atitude cooperativista e visa a qualidade e transparência no atendimento ao associado.

**Palavras-chave:** Cooperativismo, Associados, Investimentos, Cooperativa de crédito

## ABSTRACT

The Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, is a renowned cooperative in the region and well known for adding to the growth of the community as a whole. This paper aims to analyze the feasibility of increasing the portfolio of variable income investment products in the Sicredi Campos Gerais Credit Cooperative. Today, due to technology, information reaches all people easily and quickly. Interest in investing has been growing in recent times. And with this, consequently, there is the need for the cooperative to increase its lines of investments. And, pulling another problem, often for lack of professionals, loses credibility with associates and, consequently, the opportunity to bring more investments to the Cooperative. The information contained herein was obtained mainly through interviews with specialists in the field. The solution was to create a trainee program for investment specialists, focusing on one employee per agency to support the others. I add that such a solution

encourages the cooperative attitude and aims at quality and transparency in the service to the associate.

**Keywords:** Cooperativism, Members, Investments, Credit Union

## SUMÁRIO

1. Introdução	06
2. Referencial Teórico	09
3. Diagnóstico e Descrição da Situação-Problema	12
4. Proposta técnica para solução da Situação-Problema	15
5. Conclusão	20
6. Referências Bibliográficas	22

## 1. INTRODUÇÃO

Este trabalho busca a melhoria e explanação das linhas de investimentos para colaboradores dentro a Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba. Focado especificamente na falta de linhas de investimentos e especialistas dentro das agências. Este tema está sendo abordado devido à falta de conhecimento sobre linhas de investimentos e negociação correta, o que muitas vezes acarreta na decisão de um associado ao escolher sua principal instituição. Este ponto é de extrema importância para a organização, visto que o conhecimento sobre investimentos, sem dúvida, possui peso na tomada de decisão de um investidor, onde e como ele irá aplicar seu dinheiro, seja ele: conservador, moderado ou agressivo. Também a falta desses profissionais pode diminuir a confiança na instituição como um todo. Ainda mais no mundo cooperativo, onde o dinheiro precisa ser usado ou aplicado de forma consciente e responsável, visto que todos são donos do negócio.

Nos dias atuais, o mercado financeiro possui diversas opções de linhas de investimentos, e os investidores estão ficando cada vez mais exigentes e informados. Porém, associados da Cooperativa que não são um perfil conservador, sofrem com a falta de investimentos diversificados e atraentes. Essa carência leva investidores a aceitarem baixo retorno ou, pior ainda, recorrerem a uma corretora de investimentos. E conseqüentemente, abala o crescimento da cooperativa na região.

A cooperativa compartilha do seu resultado com os associados (bancos e corretoras não fazem), a distribuição dos resultados é feita pela quantidade de produtos e valores que cada associado possui na cooperativa. Para que o associado concentre seus investimentos na cooperativa, muitos colaboradores utilizam desta vantagem, porém, não tem sido suficiente para manter os principais investidores na cooperativa, visto que ainda buscam por melhores rentabilidades.

Neste trabalho, apresentamos ações e estratégias para o desenvolvimento de novas linhas de investimento e aumentar a qualidade do atendimento que o associado vai receber por meio de colaboradores qualificados, mantendo e atraindo investidores.

## **1.2 Objetivo Geral do trabalho:**

Analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimentos de renda variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais.

Objetivos específicos do trabalho:

- a) Identificar os principais tipos de investimentos 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 Justificativas do objetivo:**

Este é um tema importante visto que hoje os associados buscam muito mais por este produto, também houve um crescimento de interesse por parte deles em aumentar o conhecimento e encontrar a melhor opção de investimento, independente de qual seja seu perfil. Desta forma é importante que a organização alinhe tais pontos para que consigam atingir sua missão:

Como sistema cooperativo, valorizar o relacionamento, oferecer soluções financeiras para agregar renda e contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos associados e da sociedade.  
(Página oficial da Cooperativa Sicredi Campos Gerais)

Sobre o SFN (Sistema Financeiro Nacional), que possui como órgão máximo o CMN (Conselho Monetário Nacional), Assaf Neto, Alexandre, traz a seguinte explicação: Por meio do SFN, viabiliza-se a relação entre agentes carentes de recursos para investimento e agentes capazes de gerar poupança e, conseqüentemente, em condições de financiar o crescimento da economia. Por agentes carentes de recursos entende-se aqueles que assumem uma posição de tomadores no mercado, isto é, que despendem em consumo e investimento valores mais altos que suas rendas. Os agentes superavitários, por seu lado, são aqueles capazes de gastar em consumo e investimento menos do que a renda auferida, formando um excedente de poupança.

A cooperativa hoje possui algumas modalidades de investimentos, que são as mais tradicionais e conversadoras como certificados de depósitos bancários (CDB), certificados de depósitos interbancário (CDI), letras de crédito do agronegócio (LCA), fundos de renda fixa e cadernetas de poupança.

Na atualidade, pessoas estão buscando conhecimento e outras formas de investimentos. O Home Broker seria uma solução, segundo Assaf Neto, Alexandre 2014: o home broker, o qual permite o envio, de ofertas de compra e venda de ações pela Internet às Sociedades Corretoras as quais se mantêm interligadas com as bolsas de valores. O sistema de home broker permite, ainda, o acesso às cotações das ações e às demais informações de interesse dos investidores.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Cooperativas são formadas por um grupo de pessoas com uma necessidade ou problema em comum (Romário Ferreira, 2020). Cooperativas de crédito oferecem os mesmos serviços que um banco comercial, também são supervisionadas e estão debaixo dos regulamentos do Banco Central. Uma das principais diferenças das cooperativas é que obrigatoriamente para se tornar um associado precisa de um aporte de capital inicial e mensal. As cooperativas não visam lucros e por isso as sobras são divididas entre os associados, diferente de um banco que o lucro vai somente para os acionistas, além disso, podem proporcionar taxas mais acessíveis. E assim como nos bancos, que possuem o FGC (Fundo Garantidor do Crédito), os depósitos em cooperativas de crédito tem proteção do FGCoop (Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito). O investimento da cooperativa fica na comunidade, o que colabora para uma sociedade mais prospera e incentiva o crescimento local. (Banco Central, O que é cooperativa de crédito?)

A Taxa Selic é a principal taxa de juros usada hoje, seja para crédito ou investimentos. Ao notar o crescimento da taxa Selic nos últimos anos, fica evidente que mais pessoas estão buscando a melhor forma de investimento. Isso se explica em parte devido ao início da pandemia, como medidas urgente, em reunião o COPOM decidiu trazer uma taxa de 2% justamente para melhorar o consumo, com a expectativa que a pandemia não causasse tantos estragos e incentivar a contratação de créditos visto que empresas estavam fechando e conseqüentemente, pessoas perdendo o emprego. Sem dúvida, este período despertou em muitos, o interesse e a importância de investir, e não somente na poupança que sempre foi o meio mais comum e seguro de investimento, migrando para investimentos de riscos. *Proceeding Series of the Brazilian Society of Computational and Applied Mathematics*, v. 8, n. 1, 2021, página 1.

Para Vanhan (1997) a administração do risco sempre esteve presente na história da humanidade. O ser humano busca administrar seus riscos diários e isso contribui para a evolução do ser humano.

Segundo site da Anbima sobre o ano de 2020:

Dentre os brasileiros que investiram em 2020, 53% deles colocaram o dinheiro em produtos financeiros, ou 11 pontos percentuais a mais do que o levantamento anterior. Pela primeira vez, os produtos financeiros ultrapassaram a soma de todos os outros destinos dados para as economias, alcançando uma população estimada em 20 milhões de brasileiros. (Ambima, Pandemia muda hábitos de poupança do brasileiro e estimula investimento em produtos financeiros, 27/07/2021)

As cooperativas, são conhecidas justamente por todos serem “donos”, o que é uma característica, visto que trás a atenção e o cuidado de todos os associados em relação ao crescimento da cooperativa. Em contrapartida nos deparamos com o excesso de cuidado, ou medo. Hoje muitos bancos e corretoras de investimentos, possuem o Home Broker. Segundo Wesley Santana colaboração para o CNN Brasil Business em São Paulo, 14/12/2021, descreve o Home Broker da seguinte maneira: “é uma plataforma digital que simplifica a compra e venda de ações de empresas listadas na bolsa de valores e de ativos financeiros. Ele é um sistema que executa as ordens de negócios, permitindo que o investidor opere seus papéis de forma autônoma. ” Baseado nesta explicação, é possível entender a razão de muitas cooperativas de crédito ainda não terem aderido ao Home Broker. Visto que o dinheiro que está na cooperativa é de todos, entende-se que é necessário reduzir os riscos de perda.

Hoje, muitos procuram por um especialista em investimento, para que oriente da melhor forma. Lembrando que é necessário preencher o suitability ou API (Análise de Perfil do Investidor) para que indique qual o perfil do investidor, e só pode ser preenchido pelo próprio investidor. São perguntas sobre renda, patrimônio e rentabilidade (Giudicce, Thiago e Estender, Antonio, ano 2017 pg 3). Os perfis são: conservador (aquele que quer preservar o dinheiro), moderado (quer preservar, mas também quer arriscar) e o Arrojado (aquele que não tem medo dos riscos). O objetivo é alinhar e investir onde se alcance o que o cliente deseja.

Normalmente, aplicado por um especialista em investimentos, esse profissional conhece todas as opções de mercado e te orienta qual o melhor caminho baseado

nos objetivos do cliente. Também fornece assessoria de investimento e é exigido que tal profissional possua as certificações aplicadas pela Anbima. Até hoje, profissionais da área utilizam um dos métodos de Sharpe, 1964, neste artigo, o mesmo apresentou a Teoria de Precificação de Ativos (Capital Asset Pricing Model – CAPM) para descrever a relação entre o risco e retorno esperado de um investimento, avaliando seu desempenho.

### **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 para 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 NESTA 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: Viabilidade/Investimentos/Receitas/Custos

Fonte: Elaborado por Lilian Tracz (Fev, 2023)

Conforme demonstrativo financeiro do ano de 2022, a coluna Valor 2022 traz os valores investidos nesse ano em aquisição de software para implantação do home

broker, resultados alcançados em números de sócios, recursos de investimentos administrados nos produtos atuais da Cooperativa, custos com treinamentos diversos. Na coluna Valor, traz o valor de investimento que será necessário para a implantação das ideias contidas nesse trabalho, bem como resultados esperados, e na coluna Observação 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 investimentos 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.

## 5. CONCLUSÃO

Em conclusão, a implementação do Home Broker é uma solução para o problema apresentado pela Cooperativa Sicredi Campos Gerais, que hoje ainda é uma Cooperativa de Crédito, pode-se dizer que bem conversadora. Também a qualificações e certificações tiradas pelos colaboradores, agregam em conhecimento e confiança para os associados. Tendo como resultado o aumento associações de pessoas que hoje possuem suas aplicações em corretoras e outras instituições financeiras. Neste trabalho, destacamos os benefícios e os desafios de tais mudanças.

O home broker dará mais liberdade para o associado tomar suas decisões, além do acesso rápido e direto, sem interferências. Sabemos que acarreta junto, a necessidade de educação financeira dos associados investidores, para garantir o uso responsável do Home Broker, mesmo que por meio desta ferramenta, a Cooperativa se isenta da responsabilidade de possíveis percas.

Esta implementação deverá ter um acompanhamento constate de melhorias para que seja cada vez mais simples e atrativo o acesso para o associado. Além de acompanhamento para diagnostico de falhas, visto que pode resultar em prejuízos financeiros.

E como consequência, não adianta inovação em um sistema de home broker, sendo que colaboradores ainda não possuem os conhecimentos básicos para sanar dúvidas. Até porque, mesmo com a implementação de um sistema home broker, não podemos esquecer que os associados da Cooperativa Sicredi Campos Gerais, em sua grande maioria ainda são perfil conservadores. E, sem dúvida, muitas ainda continuarão buscando as agências para melhor orientação. Em conclusão, as certificações CPA 20 (Certificação Profissional ANBIMA - Série 20) e CEA (Certificação de Especialista em Investimentos ANBIMA) são fundamentais no mercado financeiro, gerando competência e conhecimento para profissionais. Destacamos no trabalho, qual o caminho para que os colaboradores alcancem essas certificações. Tais certificações fornecem o conhecimento para atender as necessidades dos associados.

Essas demandas vão exigir esforço por parte da cooperativa e comprometimento por parte dos colaboradores. E o resultado será promover a confiança do associado na cooperativa e a qualidade do atendimento aos associados.

Tais certificações precisam ser renovadas a um período de 5 anos. Será necessário o acompanhamento por parte do RH para lembrar os colaboradores para renovarem a certificação e não correr o risco de perderem.

Em resumo, o estudo de investimentos, implementação de home broker e certificação dos colaboradores nos mostrou que essa área é fundamental para o crescimento do patrimônio e o alcance de metas financeiras da Cooperativa Sicredi Campos Gerais.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1) Análise do Perfil do Investidor. PDF. <https://www.bnb.gov.br>
- 2) Anbima 27/07/2021. Pandemia muda hábitos de poupança do brasileiro e estimula investimento em produtos financeiros. [https://www.anbima.com.br/pt\\_br/noticias/pandemia-muda-habitos-de-poupanca-do-brasileiro-e-estimula-investimento-em-produtos-financeiros.htm#:~:text=Pandemia%20muda%20h%C3%A1bitos%20de%20poupan%C3%A7a%20do%20brasileiro%20e%20estimula%20investimento%20em%20produtos%20financeiros,-Resultados%20da%20quarta&text=O%20ano%20de%202020%20foi,do%20Raio%20X%20do%20Investidor.](https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/pandemia-muda-habitos-de-poupanca-do-brasileiro-e-estimula-investimento-em-produtos-financeiros.htm#:~:text=Pandemia%20muda%20h%C3%A1bitos%20de%20poupan%C3%A7a%20do%20brasileiro%20e%20estimula%20investimento%20em%20produtos%20financeiros,-Resultados%20da%20quarta&text=O%20ano%20de%202020%20foi,do%20Raio%20X%20do%20Investidor.)
- 3) Assaf Neto, Alexandre, Mercado Financeiro, 2014 Editora Atlas
- 4) Banco Central do Brasil. O que é uma cooperativa de crédito. <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperativacredito>
- 5) Banco Central do Brasil. Taxa Selic. <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>
- 6) Proceeding Series of the Brazilian Society of Computational and Applied Mathematics, v. 8, n. 1, 2021 – Estratégias de gestão de carteiras de investimentos. João Luis Gonçalves DAMAT/UTFPR, Curitiba, PR; Ronie Perterson Dario DAMAT/UTFPR, Curitiba, PR; Patrik Borges de Miranda UTFPR, Curitiba, PR
- 7) Selan, Beatriz, Mercado Financeiro, Estácio, UniSeb, 2015
- 8) Sharpe, W.F. (1964) Preços de Ativos de Capital: Uma Teoria do Equilíbrio de Mercado sob Condições de Risco. *Jornal de Finanças*, 19, 425-442.

- 9) Sicredi Campos Gerais. Geral [https://www.sicredi.com.br/site/seja-associado/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=JOTA\\_At\\_racao\\_search\\_termosicredi\\_naoassociados-leads&utm\\_content=termosicredi&utm\\_term=searchmais.institucional&gad=1&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K1BHX2sALO0yEN06pKEp0sIW253UPtpxp8iCXcgT9Qj72nIII4sA7UaAp7YEALw\\_wcB](https://www.sicredi.com.br/site/seja-associado/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=JOTA_At_racao_search_termosicredi_naoassociados-leads&utm_content=termosicredi&utm_term=searchmais.institucional&gad=1&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K1BHX2sALO0yEN06pKEp0sIW253UPtpxp8iCXcgT9Qj72nIII4sA7UaAp7YEALw_wcB)
- 10) Thiago Lucas Giudicce, Antonio Carlos Estender Caderno de Administração v.1 Ano 2017; O Processo de Análise de Investimentos Financeiros em Instituições Financeiras
- 11) VAUGHAN, Emmett J. Risk Management. New York: John Willey & Sons, Inc., 1997.
- 12) Wesley Santana, colaboração para o CNN Brasil Business em São Paulo em 14/12/202. Home Broker: O que é e como usá-lo para investir. <https://www.cnnbrasil.com.br/business/home-broker-o-que-e-e-como-usa-lo-para-investir/>

### **Anexos:**

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 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.

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 suprimindo 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 gerentes 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.