

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ**  
**DEPARTAMENTO ACADÊMICO DE GESTÃO E ECONOMIA**  
**MBA EM FINANÇAS**  
**WELLINGTON MELO DE JESUS**

**INVESTIMENTO FINANCEIRO: ANÁLISE DO PERFIL DO INVESTIDOR PESSOA  
FÍSICA**

**CURITIBA**  
**2017**

**WELLINGTON MELO DE JESUS**

**INVESTIMENTO FINANCEIRO: ANÁLISE DO PERFIL DO INVESTIDOR PESSOA  
FÍSICA**

Monografia de Especialização apresentada ao Departamento Acadêmico de Gestão e Economia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná como requisito parcial para obtenção do título de “Especialista em MBA de Finanças”.

Orientador: Prof.<sup>a</sup> Dra Ana Paula Mussi Cherobim

**CURITIBA**

**2017**

## **TERMO DE APROVAÇÃO**

### **INVESTIMENTO FINANCEIRO: ANÁLISE DO PERFIL DO INVESTIDOR PESSOA FÍSICA**

**POR**

**WELLINGTON MELO DE JESUS**

Esta monografia foi apresentada no dia 21 de agosto de 2017, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em MBA em Gestão Financeira – Departamento Acadêmico de Gestão e Economia – Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O candidato apresentou o trabalho para a Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após a deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho **aprovado**.

---

Prof.a Dr.a Ana Paula Mussi Cherobim  
Orientador / Presidente da Banca

---

Prof. Dr. Ricardo Lobato Torres  
Membro da Banca

---

Prof. Dr. Antonio Barbosa Lemes Júnior  
Membro da Banca / Coordenador de Curso

**\* O documento original assinado encontra-se disponível na Coordenação do Curso.**

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha esposa, meu filho, amigos e demais familiares que compreenderam minha ausência e me estimularam a buscar o conhecimento e crescimento intelectual.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, por ter me dado saúde, força e sabedoria para superar as dificuldades.

Aos professores, por nos proporcionar o conhecimento e apoio na elaboração do trabalho, em especial professora Ana Paula Mussi Cherobim.

Ao meu filho Eduardo, por ser meu maior motivador e que apesar de sua idade soube compreender minha ausência.

A todos que direta ou indiretamente fizeram parte de minha formação.

## EPÍGRAFE

“Para ter um negócio de sucesso, alguém, algum dia, teve que tomar uma atitude de coragem.”

Peter Drucker

## RESUMO

JESUS, Wellington Melo. **Investimento financeiro: análise do perfil do investidor pessoa física**. 2017. 31f. MBA em Finanças. UTFPR – Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba, 2017.

Este projeto teve como finalidade um estudo sobre o perfil do investidor pessoa física de clientes de uma agência bancária, localizada na cidade de Curitiba – PR. O objetivo do estudo é identificar qual o perfil de investimento dos clientes. Para alcançar o objetivo, inicialmente foi feito um estudo teórico sobre os principais perfis de investidores, definição investimento financeiro e quais as principais alternativas que a agência bancária oferece na segmentação de varejo. Após isso foi feito um estudo de caso, sua análise foi construída a partir do questionário perfil do investidor, respondido pelo cliente antes de seu primeiro investimento na conta corrente, buscando informações sobre perfil, renda, idade, qual sua aversão ao risco e momento de vida. Como resultado, percebeu-se que o perfil de investimento que prevaleceu entre os pesquisados foi o de conservador, pela razão de possuírem precaução financeira.

**Palavras-chave:** Perfil. Investimento financeiro. Análise. Pessoa física.

## ABSTRACT

JESUS, Wellington Melo. **Financial investment: analysis of the profile of the individual investor.** 2017. 31f. MBA in Finance. UTFPR - Federal Technological University of Paraná. Curitiba, 2017.

This project has as purpose a study on the profile of the individual investor of clients of a bank branch, located in the city of Curitiba - PR. The objective of the study is to identify the investment profile of the clients. In order to reach the objective, a theoretical study was first carried out on the main investor profiles, definition of financial investment and what the main alternatives that the banking branch offers in the segmentation of retail. After this, a case study was carried out. Its analysis was based on the investor profile questionnaire, answered by the client before his first investment in the current account, seeking information on profile, income, age, risk aversion and timing. life. As a result, it was noticed that the investment profile that prevailed among the respondents was that of conservative, for the reason of having financial precaution.

**Keywords:** Profile. Financial investment. Analysis. Physical person.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Qualificação dos investidores.....	14
Figura 2 – Definindo o perfil do cliente .....	14
Figura 3 – Perfil do Investidor .....	24
Figura 4 – Momento de Vida .....	25
Figura 5 - Quais investimentos tem conhecimento.....	26
Figura 6 - Aversão ao risco .....	27

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Relação entre idade e risco.....	16
Quadro 2 – Respostas API.....	21

## SUMÁRIO

1	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	10
1.1	TEMA .....	10
1.2	PROBLEMAS DE PESQUISA.....	10
1.3	OBJETIVOS .....	11
1.3.1	Objetivo geral .....	11
1.3.2	Objetivo específico .....	11
1.4	METODOLOGIA DA PESQUISA .....	11
2	<b>REFERENCIAL TEORICO</b> .....	12
2.1	INVESTIMENTO FINANCEIRO .....	12
2.2	PERFIL DO INVESTIDOR .....	13
2.3	OPÇÕES DE INVESTIMENTO DA CARTEIRA .....	16
2.3.1	Caderneta de Poupança .....	17
2.3.2	Fundos de investimento .....	17
2.3.3	Certificado de Depósito Bancário (CDB).....	18
2.3.4	Previdência Privada .....	19
3	<b>RESULTADOS</b> .....	20
3.1	PESQUISA DE CAMPO.....	20
4.	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	28
5	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	30

## 1. INTRODUÇÃO

Com o surgimento de novas tecnologias e a rapidez de informações, o mercado financeiro também acompanhou essa evolução, e por isso é importante que as pessoas estejam preparadas não apenas para o acompanhamento, mas para participar e enfrentar essas mudanças. A educação financeira é uma importante ferramenta nesse processo, uma vez que, por meio dela, é possível gerenciar as finanças pessoais, proporcionando conhecimento adequado para a tomada de decisão de investimento financeiro.

Este projeto tem como finalidade um estudo sobre qual o perfil do investidor no mercado financeiro (agência bancária), será feita uma análise em uma carteira de clientes pessoa física de um banco privado localizado na cidade de Curitiba-PR, estes clientes tem um perfil de alta renda (acima de R\$ 4.000,00), com o objetivo de analisar o comportamento e perfil dos investidores.

### 1.1 TEMA

Para que o investidor possa tomar uma decisão é necessário que se tenha informações relevantes para a escolha de seus investimentos. O planejamento financeiro contempla entre outros temas, os investimentos pessoais, que constitui em estabelecer e seguir uma estratégia para a acumulação de bens e valores que irão formar o seu patrimônio, não é um planejamento simples de se atingir e pode se voltar para o curto, médio e longo prazo.

Fazer economias ou apenas guardar dinheiro no banco (poupança), sem nenhum planejamento já deixou de ser a alternativa mais adequada frente a tantas outras encontradas no mercado financeiro, por isso, o tema abordado no estudo foi analisar o perfil do investidor no mercado financeiro para pessoa física.

### 1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante de tantas informações e a velocidade com que os meios de comunicação divulgam, as pessoas começam a perceber o quanto é importante ter um correto entendimento do mercado financeiro e começam a analisar com entendimento as possíveis escolhas de investimento para o seu perfil e de acordo

com sua necessidade. Sendo assim o problema a ser estudado é investigar qual o perfil do cliente pessoa física.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo Geral:

Realizar um estudo sobre qual o perfil do investidor pessoa física.

#### 1.3.2 Objetivos Específicos:

- a) Análise do perfil do investidor com uma renda mensal acima de R\$ 4mil (renda média da carteira de clientes);
- b) Comparativo das informações retiradas do questionário do perfil do investidor.

### 1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA

O estudo foi realizado em uma carteira de clientes de um grande banco privado do Brasil, em uma agência localizada no centro da cidade de Curitiba-PR, o público alvo dessa segmentação de contas são aquelas pessoas com rendimentos mensais acima de R\$ 4 mil, a chamada classe B, que contém em média 613 clientes na carteira, por isso será feita uma abordagem quali-quantitativa, relacionando as variáveis necessárias para a pesquisa com o objetivo do estudo.

A pesquisa foi feita através da análise do perfil do cliente (API), que já foi preenchida pelo cliente antes de começar a aplicar recursos em sua conta. Selecionando uma amostra aleatória mínima para uma correta análise da carteira de clientes. Através do API é possível buscar informações de idade, renda, patrimônio, parte da renda que é destinada, qual o conhecimento sobre investimentos e também qual sua aversão ao risco. O período dos dados foi em Março de 2017, retirado através de um questionário que foi elaborado e aplicado pelo próprio banco, foi selecionado alguns clientes para análise do perfil.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 INVESTIMENTO FINANCEIRO

Em finanças, o termo investimento pode ser considerado como uma forma de transformar dinheiro em títulos, ações, imóveis, maquinários, entre outros, com a finalidade de se obter rendimentos/lucro.

Cherobim, Lemes e Rigo (2005) afirmam que investimento é toda aplicação de capital em algum ativo, tangível ou não, para obter determinado retorno no futuro. Um investimento pode ser a criação de uma nova empresa ou pode ser um projeto em empresa já existente.

Para Halfeld, 2008, p.21 “Poupar é importante para qualquer indivíduo e para qualquer nação que deseja se livrar da pobreza. Saber investir os recursos poupados é essencial, tanto para o indivíduo quanto para a economia do país”.

Frankenber (1999, p. 31) comenta que: “O planejamento financeiro pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa ou sua família. Essa estratégia pode estar voltada para curto, médio e longo prazo”.

É preciso considerar que investimento e poupança constituem o cerne de todo o sistema financeiro.

Lima, et al. (2007, p 1) afirma que:

A poupança é definida como a parte da renda não consumida. O indivíduo racional concorda em trocar um poder de consumo presente e certo por um poder de consumo futuro e incerto, se houver expectativa de que será maior que o primeiro.

Ainda para Lima, et al., (2007, p. 1) “Por outro lado, a utilização dos recursos poupados, próprios ou de terceiros, para ampliar a capacidade produtiva representa um ato de investimento”.

Para Cerbasi (2010, p. 69):

“O bom planejamento significa gastar bem e com qualidade o que ganhamos, poupando com disciplina o mínimo necessário para que nosso bom padrão de vida se sustente no futuro. Estamos tratando de equilíbrio e sustentabilidade, não de obsessão pela poupança”.

Nota-se que é possível dividir os agentes econômicos em poupadores (que possuem recursos em excesso) e tomadores (aqueles que necessitam de recursos). (Lima, et al. 2007, p. 1).

A decisão de investir é de natureza complexa, porque muitos fatores, inclusive de ordem pessoal, entram em cena. É necessário que envolva um modelo teórico mínimo para explicar e prever essas decisões, a ideia que surge é a de que a decisão de investir depende do retorno esperado e quanto tempo isso poderá ser obtido. (Souza, Alceu. 2004, p. 19)

O mercado financeiro possibilita que os agentes econômicos, pessoas e empresas entrem em contato uns com os outros, com a perspectiva de investimento e poupança, trazendo condições adequadas para manter uma direção dos recursos.

## 2.2 PERFIL DO INVESTIDOR

De acordo com Frankenberg (1999, p. 34) o ser humano é dependente de fatores fisiológicos e psicológicos, estas características da personalidade e fatores externos podem alterar ou influenciar na tomada de decisão. Exemplo: Herança genética, educação recebida dos pais ou responsáveis, influência do meio em que vivemos, experiências da vida adulta e do trabalho, entre outras.

Outro exemplo sobre a influência do meio em que vivemos são os estímulos durante a fase de formação da personalidade, a sociedade que nos cerca, a mídia (TV, rádio, jornais e internet), a escola e universidade também exercem uma forte influência sobre o comportamento financeiro e podem moldar as atitudes em relação ao dinheiro. É importante ressaltar para que nenhum desses meios de informação deve ser adotado como única fonte ou base para determinar a forma de pensar ou aplicar as reservas e fazer investimentos. (Frankenberg, 1999, p. 35).

A instrução nº554/14, da CVM divide os investidores em três grupos: investidores profissionais, investidores qualificados e os demais investidores, a quem podemos notar como investidores de varejo. (ANBIMA, 2017). A figura abaixo resume as categorias conforme estabelecido:

Figura 1 – Qualificação dos investidores

Categoria	Investidor
<b>Investidores Profissionais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo BCB</li> <li>▶ Companhias seguradoras e sociedades de capitalização</li> <li>▶ Entidades abertas e fechadas de previdência complementar</li> <li>▶ Fundos de investimento</li> <li>▶ Clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM</li> <li>▶ Agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios</li> <li>▶ Investidores não residentes</li> <li>▶ Pessoas naturais ou jurídicas que detenham investimentos financeiros em valor superior a R\$ 10 milhões*</li> </ul>
<b>Investidores Qualificados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Investidores profissionais</b></li> <li>▶ Pessoas naturais que tenham sido aprovadas em exames de qualificação técnica ou possuam certificações aprovadas pela CVM como requisitos para o registro de agentes autônomos de investimento, administradores de carteira, analistas e consultores de valores mobiliários, em relação a seus recursos próprios</li> <li>▶ Clubes de investimento, desde que tenham a carteira gerida por um ou mais cotistas, que sejam investidores qualificados</li> <li>▶ Pessoas naturais ou jurídicas que detenham investimentos financeiros em valor superior a R\$ 1 milhão**</li> </ul>

Fonte: Adaptado da ANBIMA (2017).

Ainda para (ANBIMA, 2017) a regra estabelece que os clientes devam ser avaliados e classificados em categorias de perfil de risco previamente estabelecidas. Nesta avaliação (API), três elementos devem ser observados: os objetivos de investimento do cliente, sua situação financeira e se o mesmo possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados ao produto ou serviço. Para auferir qual a situação do cliente em relação a cada um desses três elementos, deve-se avaliar um conjunto mínimo de características, tal como descrito na figura abaixo:



Figura 2 – Definindo o perfil do cliente

Objetivos de investimento	Situação Financeira	Conhecimento
Período em que o cliente deseja manter o investimento	Valor das receitas regulares declaradas pelo cliente	Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade
Preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos	Valor e ativos que compõem o patrimônio do cliente	A natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período em que tais operações foram realizadas
Finalidades do investimento	Necessidade futura de recursos declarada pelo cliente	Formação acadêmica e experiência profissional

Fonte: Adaptado da ANBIMA (2017).

Estas informações, bem como as demais que os agentes julguem necessárias, compõem o conjunto de parâmetros que definirão o enquadramento do cliente nos perfis definidos. Segundo a norma, as informações acerca do perfil do cliente devem ser atualizadas em períodos que não sejam superiores à dois anos. (ANBIMA, 2017).

Análise de Perfil do Investidor do cliente tornou-se obrigatória através da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) em novembro de 2013 quando divulgou a instrução número 539 que trata sobre Análise de Perfil do Investidor do cliente. Objetivo da CVM é a verificação se o produto oferecido está de acordo com os objetivos e a situação financeira do cliente. A análise do perfil do investidor é realizada através de um formulário de mesmo nome (API) e já era obrigatória para os adeptos ao Código de Melhores Práticas para Fundos de Investimento da ANBIMA. (CVM, 2017)

Após o preenchimento do API o investidor é avaliado como um perfil de investidor, podendo ser classificado como conservador, moderado ou agressivo/arrojado. Após isto as instituições financeiras indicam produtos compatíveis com seus objetivos, de acordo com a tolerância ao risco e as expectativas de investimento. (Portal do Investidor, 2017).

- Conservador - privilegia a segurança e faz todo o possível para diminuir o risco de perdas, para isso aceitando até uma rentabilidade menor.
- Moderado - procura um equilíbrio entre segurança e rentabilidade e está disposto a correr certo risco para que o seu dinheiro renda um pouco mais do que as aplicações mais seguras.

- Arrojado - privilegia a rentabilidade e é capaz de correr grandes riscos para que seu investimento renda o máximo possível.

Especialistas explicam que, com o preenchimento desta análise, tanto o cliente quanto a instituição que está oferecendo os produtos ficam mais protegidos. Os primeiros porque, teoricamente, não escolherão produtos que tenham um nível de risco acima do que foi definido como o seu perfil. As instituições, por outro lado, evitam ser acionadas por investidores que eventualmente tenham perdas. (APIMEC, 2010).

Para Frankenberg (1999, p. 43):

Saber quem você é, vale a pena identificar o tipo de pessoa que você é, pois isso o ajudará a melhor avaliar os negócios financeiros futuros com os quais irá se deparar. Conhecendo seus pontos fracos, você tomará precauções, evitando maiores danos.

Ainda para Frankenberg (1999, p. 61) existe ainda o princípio de que quanto mais jovem é a pessoa, mais ela pode “brincar” com seu dinheiro. A lógica por trás do argumento é se o jovem perder seu patrimônio num investimento terá tempo de recuperar no futuro. Já uma pessoa com mais idade, terá que ter maior cautela com negócios em que envolvam risco. A decisão sobre investir ou não deve levar em conta outros fatores além da idade.

O quadro a seguir resumiu a relação entre idade e risco:

Quadro 1 – Relação entre idade e risco

<b>Risco</b>	<b>Faixa etária</b>
Maior	até 35/40 anos
Médio	até 40/45 anos
Menor	até 55/60 anos
Pouco ou nenhum	Após 60/65 anos

Fonte: Adaptado, Frankenberg (1999).

### 2.3 OPÇÕES DE INVESTIMENTO DA CARTEIRA

No mundo inteiro os produtos e serviços financeiros são praticamente iguais, mudam os nomes e mais alguns detalhes, mas a essência é quase sempre a

mesma. Vamos encontrar ações, fundos de investimento, certificados de depósito, cadernetas de poupança e outros produtos e serviços em todos os mercados financeiros. (Frankenberg, 1999, p.134).

### 2.3.1 Caderneta de poupança

A caderneta de poupança é essencialmente uma alternativa de aplicação financeira bastante conservadora, oferecendo segurança (o governo garante, através do Fundo Garantidor de Crédito (FGC), os depósitos até certo limite) e baixa remuneração, comparativamente a outros tipos de ativos no mercado (ASSAF NETO, 2008, p.74).

A aplicação em poupança é o tipo de investimento mais tradicional e seguro. É indicado para o investidor conservador e que não está disposto a correr risco. Quase todos os bancos comerciais oferecem essa modalidade de investimento. (Portal do Investidor, 2017).

A remuneração dos depósitos em poupança é calculada sobre o menor saldo de cada período de rendimento. Para pessoa física esse período é o mês corrido, a partir da data de aniversário da conta de depósito de poupança. A remuneração é creditada ao final de cada período de rendimento, ou seja, mensalmente na data de aniversário da conta. A remuneração de poupança é composta por duas parcelas: a remuneração básica, que é dada pela taxa referencial (TR); e a remuneração adicional, 0,5% ao mês enquanto a meta da taxa Selic ao ano for superior a 8,5% - ou 70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, vigente na data de início do período de rendimento, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for igual ou inferior a 8,5%. (Banco Central do Brasil, 2017).

### 2.3.2 Fundos de investimento

Um fundo de investimento é um condomínio que reúne recursos de um conjunto de investidores (cotistas) com o objetivo de obter ganhos financeiros a partir da aquisição de uma carteira formada por vários tipos de investimentos (conhecidos como ativos). (Portal Anbima, 2017).

Um fundo é organizado sob a forma de condomínio e seu patrimônio é dividido em cotas, cujo valor é calculado diariamente por meio da divisão do patrimônio líquido pelo número de cotas do fundo. O patrimônio líquido é calculado pela soma do valor de todos os títulos e do valor em caixa, menos as obrigações do fundo, inclusive aquelas relativas à sua administração. As cotas são frações do valor do patrimônio do fundo. (Portal do Investidor, 2017).

Os fundos de investimento podem ser classificados da seguinte forma (Portal do Investidor, 2017):

- Fundo de Curto Prazo;
- Fundo Referenciado;
- Fundo de Renda Fixa;
- Fundo de Ações;
- Fundo Cambial;
- Fundo de Dívida Externa; e
- Fundo Multimercado.

De forma mais genérica, os fundos básicos são divididos em dois grupos: renda fixa e renda variável.

### 2.3.3 Certificado de Depósito Bancário

Para Assaf Neto (2008, p. 53), o certificado de depósito bancário (CDB) “é uma obrigação de pagamento futuro de um capital aplicado em depósitos a prazo fixo em instituições financeiras”.

As aplicações em CDB podem ser feitas por qualquer pessoa que seja correntista de um banco. O valor mínimo depende da modalidade disponível no banco. Geralmente, os bancos oferecem taxas maiores de acordo com o valor investido. No CDB há incidência de Imposto de Renda, de acordo com o tempo investido e pago no resgate da aplicação. Se o valor ficar aplicado por menos de 30 dias, será cobrado o Imposto sobre Operação Financeira (IOF). (Portal Brasil, 2012).

De acordo ainda com (Portal Brasil, 2012) as taxas de rentabilidade podem ser pré-fixadas, pós-fixadas e flutuantes:

- Títulos pré-fixados – O investidor já sabe na hora da aplicação quanto vai receber em juros.
- Título pós-fixados – A remuneração é definida depois do vencimento do título.
- Taxas flutuantes – Estão ligadas a um percentual de variação de um índice, normalmente o Certificado de Depósito Interbancário (CDI), mas também pode ser TR, TJLP ou inflação. (Portal Brasil, 2012).

#### 2.3.4 Previdência privada

A Previdência privada é um tipo de investimento em longo prazo oferecido por bancos que em sua origem visa o complemento de renda à aposentadoria, sendo uma renda extra para manter o nível de vida quando deixar de receber o salário formal. Apesar disso, os resgates podem ser feitos antes do prazo final acordado. (Portal Brasil, 2014).

Para (Assaf Neto, 2012. P. 348) “Previdência privada é uma alternativa de aposentaria complementar a previdência social. É classificada como um seguro de renda, oferecendo diversos planos de benefícios de aposentadoria, morte e invalidez, todos lastreados no pecúlio formado por seus participantes”.

De acordo com (Itaú Unibanco, 2017) existem dois tipos de previdência privada: PGBL (Plano de Gerador de Benefício Líquido) e VGBL (Vida Gerador de Benefício Líquido).

O plano PGBL é recomendado para quem faz a declaração completa de Imposto de Renda e contribui para a previdência social, pois é possível deduzir até 12% da renda anual tributável. Na hora do resgate, o IR incide sobre todo o valor resgatado (valor investido + remuneração). (Itaú Unibanco, 2017).

O plano VGBL é uma modalidade que não há benefício da dedução no IR referente ao que se aplica, a vantagem é que na hora do resgate o imposto incide somente sobre a rentabilidade acumulada. (Itaú Unibanco, 2017).

Existem duas opções de tributação de Imposto de Renda:

Tributação progressiva compensável em que as alíquotas de IR na fonte seguem a tabela progressiva do IR para o recebimento da renda. Em caso de resgates antecipados, incidirá a alíquota única de 15%. (Itaú Unibanco, 2017).

Tributação regressiva definitiva em que as alíquotas do IR na fonte diminuem ao longo do tempo. Assim, quanto mais tempo o dinheiro ficar investido, menos imposto vai pagar. (Itaú Unibanco, 2017).

### **3. RESULTADOS**

#### **3.1 PESQUISA DE CAMPO**

A análise foi feita através de informações retiradas do questionário de perfil do investidor (API), esse questionário é respondido pelo cliente periodicamente uma vez a cada vinte e quatro meses para manter atualizado seu perfil de investidor, renda, patrimônio, etc. A carteira contém em média 613 clientes, foram selecionados aleatoriamente sessenta (60) respostas (cerca de 10% do total) no mês de Março de 2017. Como mostra a tabela abaixo:

Tabela 1 – Respostas API

	IDADE	RENDA	PATRIMÔNIO	MOMENTO DE VIDA	PERFIL INVESTIDOR	QUAIS INVESTIMENTOS CONHECE	AVERSÃO AO RISCO
1	67	R\$ 4.800,00	R\$ 1.300.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
2	38	R\$ 3.600,00	R\$ 50.000,00	1	CONSERVADOR	2	3
3	44	R\$ 6.800,00	R\$ 230.000,00	2	MODERADO	3	2
4	52	R\$ 5.250,00	R\$ 440.000,00	2	CONSERVADOR	2	3
5	61	R\$ 3.800,00	R\$ 80.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
6	79	R\$ 5.340,00	R\$ 250.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
7	56	R\$ 3.850,00	R\$ 175.000,00	2	MODERADO	3	2
8	59	R\$ 4.300,00	R\$ 80.000,00	1	CONSERVADOR	1	3
9	72	R\$ 4.500,00	R\$ 340.000,00	3	MODERADO	2	2
10	77	R\$ 2.900,00	R\$ 150.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
11	73	R\$ 7.600,00	R\$ 600.000,00	3	CONSERVADOR	2	3
12	84	R\$ 5.800,00	R\$ 800.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
13	28	R\$ 4.000,00	R\$ 150.000,00	1	ARROJADO	4	1
14	49	R\$ 3.750,00	R\$ 180.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
15	56	R\$ 5.300,00	R\$ 250.000,00	1	CONSERVADOR	1	2
16	66	R\$ 3.900,00	R\$ 300.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
17	81	R\$ 6.000,00	R\$ 450.000,00	3	CONSERVADOR	2	3
18	58	R\$ 4.500,00	R\$ 200.000,00	2	MODERADO	3	2
19	34	R\$ 3.600,00	R\$ 250.000,00	2	MODERADO	4	2
20	41	R\$ 4.000,00	R\$ 180.000,00	2	MODERADO	3	1
21	71	R\$ 3.450,00	R\$ 350.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
22	68	R\$ 3.000,00	R\$ 150.000,00	1	CONSERVADOR	1	2
23	55	R\$ 8.000,00	R\$ 500.000,00	3	MODERADO	4	2
24	67	R\$ 4.700,00	R\$ 340.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
25	49	R\$ 4.200,00	R\$ 300.000,00	2	CONSERVADOR	2	3
26	50	R\$ 5.000,00	R\$ 190.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
27	31	R\$ 3.900,00	R\$ 400.000,00	1	ARROJADO	4	1
28	61	R\$ 9.600,00	R\$ 700.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
29	65	R\$ 6.000,00	R\$ 350.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
30	38	R\$ 4.400,00	R\$ 100.000,00	1	MODERADO	3	2
31	27	R\$ 5.800,00	R\$ 80.000,00	1	MODERADO	3	2
32	58	R\$ 4.100,00	R\$ 300.000,00	1	CONSERVADOR	2	3
33	55	R\$ 6.000,00	R\$ 200.000,00	2	CONSERVADOR	2	3
34	79	R\$ 4.000,00	R\$ 320.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
35	71	R\$ 3.000,00	R\$ 150.000,00	1	CONSERVADOR	1	3
36	43	R\$ 13.000,00	R\$ 400.000,00	2	MODERADO	4	2
37	68	R\$ 7.300,00	R\$ 800.000,00	3	MODERADO	2	2
38	51	R\$ 4.800,00	R\$ 320.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
39	33	R\$ 3.900,00	R\$ 150.000,00	1	MODERADO	4	2
40	91	R\$ 6.000,00	R\$ 500.000,00	3	CONSERVADOR	2	3
41	75	R\$ 4.000,00	R\$ 150.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
42	64	R\$ 6.800,00	R\$ 750.000,00	3	MODERADO	2	2
43	72	R\$ 5.500,00	R\$ 400.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
44	51	R\$ 8.000,00	R\$ 600.000,00	2	ARROJADO	4	1
45	49	R\$ 3.400,00	R\$ 200.000,00	2	MODERADO	2	3
46	68	R\$ 5.000,00	R\$ 400.000,00	3	CONSERVADOR	3	3
47	76	R\$ 4.300,00	R\$ 250.000,00	1	CONSERVADOR	1	3
48	66	R\$ 12.000,00	R\$ 1.500.000,00	3	MODERADO	4	2
49	51	R\$ 6.000,00	R\$ 380.000,00	2	MODERADO	3	3
50	45	R\$ 4.500,00	R\$ 250.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
51	36	R\$ 4.000,00	R\$ 200.000,00	1	MODERADO	3	2
52	41	R\$ 6.800,00	R\$ 390.000,00	2	MODERADO	3	2
53	77	R\$ 4.800,00	R\$ 200.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
54	84	R\$ 5.000,00	R\$ 380.000,00	3	CONSERVADOR	1	3
55	59	R\$ 3.850,00	R\$ 130.000,00	1	CONSERVADOR	1	3
56	43	R\$ 8.000,00	R\$ 400.000,00	2	MODERADO	4	2
57	74	R\$ 5.500,00	R\$ 350.000,00	2	CONSERVADOR	2	3
58	44	R\$ 4.000,00	R\$ 170.000,00	2	CONSERVADOR	1	3
59	36	R\$ 4.500,00	R\$ 230.000,00	1	MODERADO	3	2
60	71	R\$ 6.000,00	R\$ 400.000,00	3	CONSERVADOR	2	3

Fonte: Questionário API, adaptado, 2017.

Como apresentado no quadro anterior, as respostas foram retiradas através do questionário perfil do investidor, respondida pelo cliente e que é recomendada ser atualizada a cada dois anos. Nas colunas momento de vida, quais investimentos possuem conhecimento e aversão ao risco foi preenchido qual foi a alternativa (1, 2, 3 e/ou 4) em que o cliente escolheu. Para um melhor entendimento pode ser observado um modelo de questionário a seguir:

**1. Como você definiria o seu momento de vida?**

- 1) Estou construindo meu patrimônio, tenho compromissos financeiros, mas posso guardar parte da minha renda.
- 2) Já construí um patrimônio, estou realizando meus sonhos e objetivos, mas ainda mantenho despesas fixas elevadas.
- 3) Já tenho um patrimônio consolidado que considero suficiente para preservar meu estilo de vida e agora é a hora de usufruir o que tenho guardado.

**2. Como você se comporta em relação aos seus investimentos?**

- 1) Posso aceitar perdas em busca da possibilidade de ganhos elevados no longo prazo.
- 2) Posso aceitar pequenas perdas em busca da possibilidade de ganhos maiores no longo prazo.
- 3) Quero evitar perder qualquer parcela do valor investido, mesmo que tenha ganhos menores.

**3. Suponha que você tenha guardado o equivalente a 10 meses da sua renda mensal. Em um dia de crise, suas aplicações desvalorizaram o equivalente a 1 mês de renda. O que você faria?**

- 1) Avaliaria se a queda criou oportunidades no mercado.
- 2) Observaria por mais algum tempo e, se as perdas continuassem, resgataria meus investimentos.
- 3) Buscaria mais informações para decidir se mantenho os investimentos.



**4. Com quais investimentos você tem familiaridade? Leve em consideração, além da sua experiência com os produtos de investimento, sua formação acadêmica e experiência profissional.**

- 1) Poupança, CDB ou fundos DI.
- 2) Além das anteriores, outros produtos de Renda Fixa (como investimentos atrelados à inflação e títulos pré-fixados) ou fundos multimercados.
- 3) Além dos anteriores, ações, fundos de ações ou fundos imobiliários.
- 4) Além todos os anteriores, também conheço derivativos.

**5. Para manter sempre atualizado seus dados, informe sua renda e seu patrimônio.**

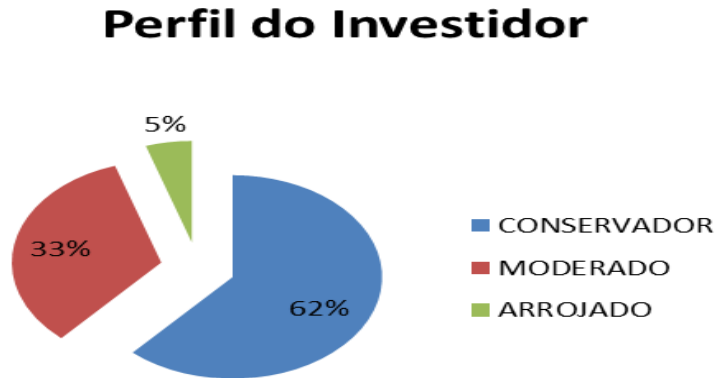
**Renda** \_\_\_\_\_

**Patrimônio** \_\_\_\_\_

**Fonte: Itaú Unibanco, 2017.**

Os dados obtidos através do questionário do perfil do investidor serão ilustrados nas Figuras 3, 4, 5 e 6.

Figura 3 – Perfil do Investidor



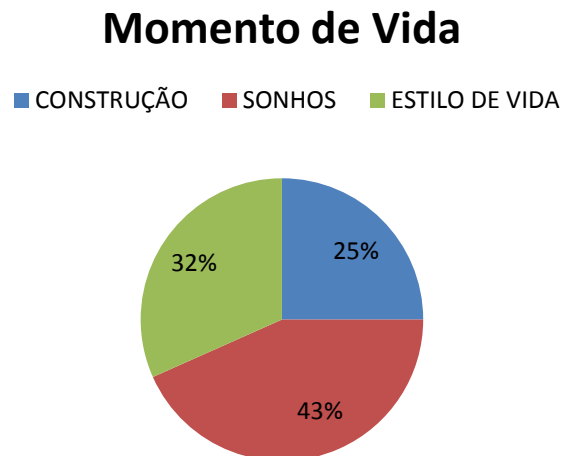
Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Como demonstra a Figura 3 a maioria dos clientes possui um perfil Conservador (62%), seguido do perfil Moderado (33%) e apenas 5% possui perfil Arrojado.

Para a maioria do povo brasileiro, o investimento ainda está distante, dados de uma pesquisa realizada pela ANBIMA mostra que os investidores do país somam 49% da população, sendo que os 51% restantes, além de não terem nenhum investimento financeiro, a maioria está endividado e pagando altos juros. Nesta mesma pesquisa, tratando dos que investe, 89% tem seu dinheiro aplicado em poupança.

O momento de vida do cliente é apresentado na Figura 4.

Figura 4 – Momento de Vida



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

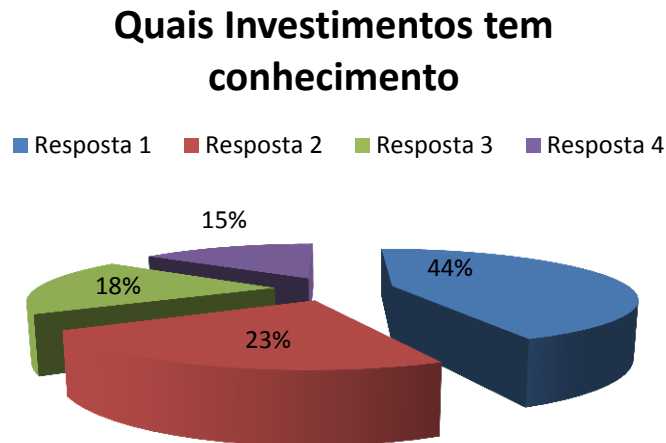
Como demonstra a Figura 4, a maioria dos clientes (43%) já construiu seu patrimônio e está realizando seus sonhos e objetivos, porém ainda possuem despesas fixas elevadas. Já 32% dos clientes possuem um patrimônio consolidado e consideram suficiente para preservar seu estilo de vida e agora estão usufruindo seus investimentos guardados. E para 25% dos clientes ainda estão construindo seu patrimônio, tem compromissos financeiros, mas que podem guardar parte de sua renda mensal.

O momento de vida do investidor é importante para a decisão de qual investimento irá escolher, nem sempre é fácil controlar os gastos e guardar dinheiro, por isso o planejamento financeiro pode auxiliar na tomada de decisão. Para (Nunes, 2017) defende que não se pode pensar só no momento presente, é necessário listar objetivos de longo prazo, comprar uma casa, pagar a escola dos filhos, viajar, aposentar-se, etc. Para fazer tudo isso, precisa de dinheiro, por isso a importância de se planejar.

Ainda para (Nunes, 2017) é importante listar alguns passos para colocar a vida financeira em ordem: estabelecer metas, mapear gastos e receitas, repensar gastos e despesas, criar reserva de emergência, pensar na aposentadoria e proteger-se dos riscos. É o que defende Angela Nunes, planejadora financeira da PLANEJAR (Associação Brasileira de Planejadores Financeiros).

A Figura 5 apresentam quais investimentos os clientes possuem conhecimento, levando em consideração sua experiência com produtos de investimentos, formação acadêmica e experiência profissional.

Figura 5 – Quais investimentos tem conhecimento



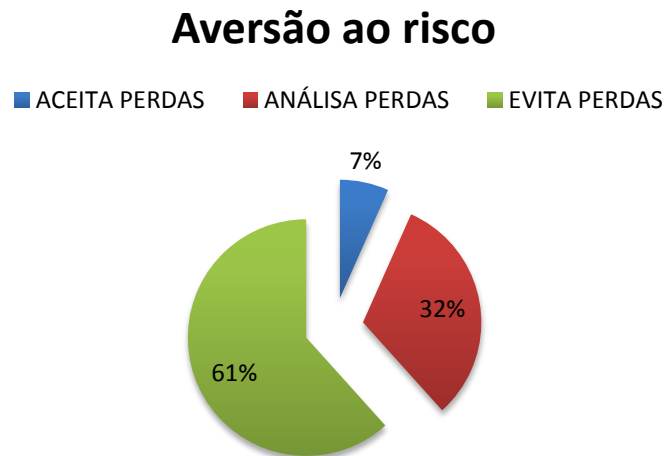
Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Como demonstrado na Figura 5, a maioria dos clientes possuem conhecimento em poupança, CDB ou Fundos DI (44% resposta 1), entre aqueles que além dos anteriores também possuem conhecimento em outros produtos de renda fixa ou multimercados somam 23% (resposta 2). Já com conhecimento também em fundos de ações e imobiliários identificou-se 18% (resposta 3) e com conhecimento além de todos os anteriores também em derivativos foram 15% (resposta 4).

Como já citado o conhecimento dos produtos trás vantagens para o investidor, possibilitando que o mesmo escolha o investimento mais adequado, ou seja, com características de risco, rentabilidade e liquidez de acordo com seu momento de vida, podendo assim obter melhores resultados com suas aplicações financeiras.

Na Figura 6 são apresentadas informações sobre qual a aversão ao risco do cliente, ao serem questionados sobre seu comportamento em relação aos seus investimentos e sua aversão ao risco. Essas informações foram retiradas da questão 2 do questionário perfil do investidor.

Figura 6 – Aversão ao risco



Fonte: Pesquisa de campo, 2017.

Como demonstra a Figura 6 a maioria dos clientes (61%) quer evitar perdas de qualquer parcela de valor investido, mesmo que tenha ganhos menores, já para 32% dos clientes podem aceitar pequenas perdas em busca de possibilidade de ganhos maiores em longo prazo e apenas para 7% dos clientes podem aceitar perdas em busca de ganhos elevados.

O perfil é pessoal, mas pode mudar com o tempo. Um jovem sem filhos naturalmente tem mais disposição ao risco que uma outra pessoa mais próxima da aposentadoria. Em outras circunstâncias, o investimento financeiro precisa ser reduzido porque se torna necessário, por exemplo, arcar com uma despesa médica, contratar um seguro de vida, desemprego, etc. Neste caso o investidor tende a ficar mais conservador para não correr o risco de não dispor desta reserva em um momento de urgência.

Outra informação que se pode analisar através da pesquisa é que a idade média dos clientes da carteira é de 58 anos e a renda se concentra na média de R\$ 5.261,50.

Diversos estudos e pesquisas apontam que o investidor brasileiro é conservador e tem a poupança como preferência em investimento. Segundo (ANBIMA, 2016) em 2015 a base de investidores em aplicações financeiras aumentou 2,8% alcançando 71,6 milhões de clientes movimentando um saldo de R\$ 2,043 trilhões. A modalidade poupança manteve a preferência com uma participação no segmento varejo de 64,7%.

Pelo exposto acima, se pode analisar que o perfil do investidor Conservador é a maioria dos clientes, esse fato também pode estar atrelado ao fato de que a idade média da carteira seja de clientes com idade de 58 anos, ou seja, são pessoas que estão menos dispostos a correr riscos em seus investimentos, pois evitam perdas de valores e que na maioria das vezes já construíram seu patrimônio e estão realizando seus sonhos e objetivos.

As pessoas estão cada vez mais à procura de um modo de investir seu dinheiro, em algum investimento que seja seguro e rentável. Mas todo tipo de investimento possui suas vantagens e desvantagens, por isso, é indispensável que se possua conhecimento, para a escolha do melhor investimento. Escolha essa que deve ser realizada com cautela, levando-se em consideração alguns fatores, como: o perfil do investidor, nível de risco que ele está disposto a correr, o montante de capital disponibilizado para o investimento, o tempo (curto ou longo prazo) dando assim uma maior sustentação e chance de se obter sucesso em seus investimentos.

#### **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este trabalho teve por objetivo, analisar qual o perfil do investidor pessoa física de uma carteira específica de clientes. O presente trabalho também fez um levantamento das principais alternativas de escolha do investidor.

É possível afirmar que os objetivos foram alcançados, para isso, foi necessário buscar informações com diversos autores, sobre o perfil do investidor e finanças comportamentais. Foram também pesquisadas informações através da análise de perfil do investidor (API), com a intenção de analisar o perfil do investidor, suas opções de escolhas e qual sua aversão ao risco.

O perfil de investidor que prevaleceu entre os clientes da carteira foi o Conservador, aquele que possui precaução financeira. Foi identificado também que os investidores estão dispostos a correr menos riscos, aplicando seus recursos em produtos de investimento mais tradicionais e conservadores, ou seja, os investimentos mais escolhidos entre os clientes são CDB, poupança e fundos, aqueles que o cliente tem confiança em investir. Isso pode ser relacionado também

quando os clientes são questionados quanto sua aversão ao risco, em que a maioria prefere não perder nenhum valor investido, demonstrando que preferem obter ganhos menores que correr algum risco em busca de uma maior rentabilidade.

A chave para um bom relacionamento com o cliente é o conhecimento, através da análise do perfil do investidor é possível atingir esse objetivo, analisando suas preferências, seu conhecimento de produtos, renda e patrimônio, momento de vida, entre outros. Porém, é importante uma análise mais subjetiva de cada cliente para entender e atender suas necessidades.

Através do estudo foi possível compreender que a postura do investidor em relação ao risco é pessoal, não tendo uma resposta única para as diversas situações. O presente trabalho analisou uma carteira específica de clientes, sendo assim deixa espaço para um estudo mais amplo sobre o assunto.

## 5. REFERÊNCIAS

ANBIMA. **Classificação dos Investidores** – disponível em < [http://www.anbima.com.br/informe\\_legislacao/2014\\_025.asp#02](http://www.anbima.com.br/informe_legislacao/2014_025.asp#02) > Publicado em 19 dez. 2014 e atualizado em 30 set. 2015. Acesso em 15 ago. 2017.

APIMEC (O Estado de São Paulo). **Perfil do Investidor**. Disponível em < [http://www.apimec.com.br/ApimecSP/show.aspx?id\\_materia=21023&id\\_canal=1057](http://www.apimec.com.br/ApimecSP/show.aspx?id_materia=21023&id_canal=1057) > acesso em: 15 ago. 2017.

Assaf Neto, Alexandre. **Mercado financeiro**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

Banco Central do Brasil. **Remuneração dos depósitos de Poupança**. Disponível em < <http://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp> > acesso em: 08 maio. 2017.

Banco Itaú Unibanco. **Previdência privada**. Disponível em < <https://www.itaunet.com.br/investimentos-previdencia/previdencia/diferenca-entre-pgbl-vgbl/> > Acesso em 09 maio. 2017.

Cerbasi, Gustavo. **Dinheiro: os segredos de quem tem – como conquistar e manter sua independência financeira**. São Paulo: Editora Gente, 2010.

CVM, portal do investidor. **Princípios do Investimento**. Disponível em < [http://www.portaldoinvestidor.gov.br/menu/primeiros\\_passos/principios\\_investimento.html](http://www.portaldoinvestidor.gov.br/menu/primeiros_passos/principios_investimento.html) > acesso em: 15 abril. 2017.

CVM, portal do investidor. **Tipos de investimento**. Disponível em < [http://www.portaldoinvestidor.gov.br/menu/primeiros\\_passos/Investindo/Tipos\\_Investimento/conta\\_poupanca.html](http://www.portaldoinvestidor.gov.br/menu/primeiros_passos/Investindo/Tipos_Investimento/conta_poupanca.html) > acesso em: 08 maio. 2017.

Frankenberg, Louis. **Seu futuro financeiro**. Rio de Janeiro – RJ: Editora Campus, 1999.



Halfeld, Mauro. **Como administrar melhor seu dinheiro**. São Paulo – SP: Editora Fundamento Educacional, 2008.

**INSTRUÇÃO CVM Nº 539**, DE 13 DE NOVEMBRO DE 2013. Disponível em < <http://www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst539.html> > acesso em: 15 abril. 2017.

LEMES Júnior, Antônio B.; RIGO, Cláudio M.; CHEROBIM, Ana Paula M. S. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas trabalhistas**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Lima, Iran Siqueira. Lima, Augusto Sampaio Franco. Pimentel, Renê Coppe. **Curso de mercado financeiro**. São Paulo – SP: Atlas, 2007.

Nunes, Angela. **Como Organizar Sua Vida Financeira**. Disponível em < <http://epocanegocios.globo.com/colunas/Vida-financeira/noticia/2017/06/como-organizar-sua-vida-financeira.html> > Publicado por Época Negócios em 20 jun. 2017. Acesso em 19 ago. 2017.

Portal Brasil. **Certificado de depósito bancário**. Disponível em <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/04/investidor-pode-antecipar-resgate-em-certificado-de-deposito-Bancario-CDB-sem-prejuizo> > Publicado: 10/04/2012. Acesso em: 08 maio. 2017.

Portal Brasil. **Previdência privada**. Disponível em < <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2011/09/saiba-das-vantagens-da-previdencia-privada-como-investimento> > Publicado 31 ago. 2011, última modificação 28 jul. 2014. Acesso em: 09 maio. 2017.

Souza, Alceu. **Decisões financeiras e análise de investimentos: fundamentos, técnicas e aplicações**. 5 ed. – São Paulo: Atlas, 2004.