

ESPECIAL

Mercado Financeiro #2

Entenda o trabalho nas diferentes empresas do mercado financeiro e conheça mais de perto o dia a dia de profissionais do setor

 na **prática**

O mercado financeiro é um mercado de trabalho concorrido e que atrai estudantes e egressos de diversos cursos. Por mais que seja comum encontrar na área engenheiros e administradores, não são raros os casos de médicos, historiadores ou até mesmo químicos que fizeram carreira no mundo dos investimentos.

No Especial Mercado Financeiro #1, explicamos o que é mercado financeiro, qual o perfil de quem se dá bem na área e como entrar na disputa por uma oportunidade de trabalho. Para quem se interessou pelo setor, existem diversos tipos de empresas com as mais diversas possibilidades de atuação. Uma vez dentro desse mundo, há muitas carreiras diferentes para se trilhar.

Nesse segundo especial sobre mercado financeiro, mostramos como é o dia a dia nos principais tipos de empresa que você vai encontrar, de bancos de investimento a fundos de *venture capital*, passando por seguradoras, bancos de varejo, fundos *private equity*, *hedge funds*, gestão patrimonial e *real state*.



Banco de varejo: diversas possibilidades de carreira na mesma empresa

O engenheiro Rodolpho Farinacio fala sobre o programa de trainee do Itaú e como é o seu trabalho em um dos maiores bancos de varejo do Brasil, além de dar dicas para quem está começando a carreira

Como para muitos que se interessam pela carreira em mercado financeiro, o programa de *trainee* foi a porta de entrada de Rodolpho Farinacio nesse setor. Engenheiro químico graduado pela Universidade Estadual de Maringá, ele entrou no banco de varejo Itaú como *trainee* em 2010, dois anos após ter se formado. Hoje, aos 29 anos, é Coordenador da Gestão de Perdas e Riscos Operacionais, área responsável por combater fraudes.



Banco de varejo: diversas possibilidades de carreira na mesma empresa

Mas o que faz um engenheiro químico trabalhando com isso? A graduação estimulou a facilidade que ele já tinha para o raciocínio lógico e análise de variáveis. “Num banco é importante conseguir interpretar dados e transformar isso em melhores resultados”, ele explica. Por isso, o esforço de como fazer mais com menos por meio de melhorias de processo sempre o interessou.

Também foi o gosto pelo raciocínio matemático que o levou à engenharia. Durante a faculdade, Rodolpho só fez estágios de férias, todos na indústria e sempre com o interesse voltado para a melhoria de processos. Quando se formou, no final de 2008, o mercado vivia uma época de crise. “Então resolvi vender o carro e ir pro Canadá, fiquei lá por sete meses estudando inglês e foi uma experiência incrível”, ele conta. Na volta, viu que os programas de trainee estavam fazendo grande sucesso, se inscreveu e passou no do Itaú.

Para Rodolpho, o primeiro desafio ao entrar no mercado de trabalho foi perceber que, diferente da vida acadêmica em que a maior parte do seu resultado dependia só de si, numa empresa o seu trabalho está ligado ao de outros profissionais

e áreas. “Por isso a parceria tem que ser sustentável e logo entendi que era necessário me dar bem com as pessoas”, ele conta.

Como trainee, Rodolpho passou por um primeiro mês de cursos na FGV (Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo), cujo objetivo era apresentar aos ingressantes uma visão geral do funcionamento do banco. Segundo ele, isso foi de grande ajuda nos trabalhos futuros, pois ofereceu o conhecimento necessário para relacionar as macro-atividades do banco ao seu próprio trabalho diário. Para Rodolpho, ser trainee “significa que a empresa tem uma alta expectativa em relação a você”. Portanto, ao fim do programa é preciso se destacar dentre seus pares.

PÓS-GRADUAÇÃO E GESTÃO DE PESSOAS Depois do programa, o engenheiro percebeu a necessidade de buscar uma pós-graduação em administração para obter conhecimentos que não fizeram parte do seu curso na faculdade. No Insper, São Paulo, encontrou a formação que buscava: aprendeu a fazer um business plan, lidar com alguns conceitos mais específicos e ter uma boa visão sobre economia. Parte da pós foi custeada



Banco de varejo: diversas possibilidades de carreira na mesma empresa

pelo Itaú, após um processo interno para aprovação do pedido. Promovido a coordenador no ano passado, Rodolpho agora também tem a função de orientar as pessoas para atingir resultados pelo bem comum da área. “Recebo orientações e demandas e tenho que pensar para quem vou passar cada tarefa, buscando o melhor resultado para nós”, conta.

Há ainda uma característica conciliadora necessária enquanto coordenador: ouvir os funcionários e gerir as pessoas da equipe. Uma vez por ano acontece uma avaliação oficial, mas durante esse período os gestores também orientam suas equipes sobre como melhorar.

A evolução de cada funcionário depende das avaliações oficiais de entrega e comportamento, tudo previsto dentro da política meritocrática de crescimento do banco.

PORQUE ESTÁ ONDE ESTÁ FAZENDO O QUE FAZ A meritocracia praticada na empresa agrada a Rodolpho: ganha-se mais ao entregar mais. Além disso, há muitas áreas no Itaú, o que permite aos funcionários uma mobilidade dentro do próprio banco. “Combater fraudes com cheques é legal hoje, mas se

deixar de ser interessante mais para frente é possível ir para uma área de produtos ou planejamento comercial”. Outra vantagem é que o que Rodolpho aprende no Brasil pode ser aplicado em outros lugares do mundo.

A rotina de trabalho proporciona uma vida equilibrada. “Há épocas em que passo 12 horas lá, mas em outras consigo sair durante a tarde e viajar”. Tudo depende, é claro, de planejamento pessoal. Num futuro breve, o engenheiro planeja fazer um MBA fora do país, e o Itaú custeia inteiramente esse tipo de investimento em aprendizado. Como acontece em outras empresas, o patrocínio está atrelado a permanência do profissional no banco por mais alguns anos – caso contrário, é necessário reembolsar o banco pelo valor do curso.

Estas possibilidades, somadas ao respeito mútuo, fazem com que ele queira permanecer na empresa. “Há pressão por resultados no mercado financeiro, mas isso também pode ser muito bacana”, conclui.



Banco de investimentos: 0 dia a dia de um profissional de ‘research’

O economista Marcelo Motta conta como é a rotina de um analista de pesquisa no J.P. Morgan e o ambiente de trabalho na sua área dentro da multinacional

Marcelo Motta, economista graduado pela Universidade de São Paulo, adora o fato de trabalhar no mercado financeiro e não precisar usar terno. Pare ele, isso é um termômetro do clima descontraído da área de research do banco de investimento J.P. Morgan, o que não quer dizer que sua rotina de trabalho seja tranquila.



Banco de investimentos: 0 dia a dia de um profissional de *'research'*

O dia começa cedo: “Às 7h30 já estou com o computador ligado, acompanhando as notícias para ver se aconteceu algo que possa afetar as ações com que trabalho”, explica. Desde as declarações do prefeito de São Paulo até mudanças econômicas em outras partes do mundo podem influenciar no mercado de ações. Por isso, é fundamental ler os jornais e se informar também por outras vias, para não deixar passar nada que seja do interesse dos investidores – nem fazer feio se ele comentar sobre algum acontecimento do dia.

De acordo com Marcelo, esses assuntos relevantes para os clientes do J.P. Morgan são compartilhados pelos funcionários em uma reunião matinal interna, conhecida como *morning call*, que acontece todos os dias às 8h. Nela, se reúnem profissionais de várias partes do mundo, por isso, a língua oficial é a inglesa.

Cada funcionário que possui uma mensagem importante para compartilhar tem até 90 segundos para isso. “Precisamos ser concisos e expor apenas o que é fundamental”, destaca. Durante a tarde, às vezes há outra reunião entre os profissionais, em que o foco é nas análises e estimativas para as empresas com que cada um trabalha.

A ROTINA DE TRABALHO Marcelo conta que, no J.P. Morgan, o trabalho relativo a um cliente é dividido entre profissionais de *research*, *sales* e *trading*. “Os *researchers* analisam o contexto do mercado e decidem quais ações são as melhores para se comprar no momento. Os *sales* comunicam essa mensagem aos clientes, e os *traders* efetivam as transações”, explica. Ele trabalha na célula de *research*, junto com outro analista, e responde a um chefe estrategista.

“Lidamos com mais de 20 empresas no setor de *real estate*. Se a partir das nossas análises concluímos que o PIB do país vai cair e que devemos vender ações, por exemplo, um dos meus trabalhos é escrever um relatório explicando esse contexto econômico e o porquê de nossas conclusões”, diz. Por isso, para trabalhar com *research*, o profissional precisa saber entender uma base de dados, interpretar as informações e transformá-las em texto, a fim de demonstrar uma tendência embasada do mercado aos clientes.

O PERFIL DO PROFISSIONAL Segundo Marcelo, uma qualidade essencial a todo analista de *research* é ter o senso crítico aguçado. “A formação teórica nos ensina a pensar e nos dá uma base para buscarmos um conhecimento técnico



Banco de investimentos: 0 dia a dia de um profissional de *'research'*

complementar. Ter curiosidade para aprender algo novo todo dia e estudar de tudo um pouco é fundamental para o profissional”, diz.

Como o inglês não é a língua nativa da maioria das pessoas que trabalha no banco – e é fundamental para o trabalho – também é importante ser fluente na língua. “Os relatórios são escritos em inglês. Antes de serem apresentados, eles são enviados para uma revisão que checa a gramática e revisa sua consistência. Mas isso não quer dizer que você não precise ter fluência no idioma”, completa.

Devido à quantidade de horas dedicadas ao trabalho, Marcelo afirma que é difícil fazer uma especialização paralelamente ao trabalho na empresa. Mas destaca que grande parte do conhecimento é adquirido na prática, no dia a dia do trabalho. “A formação acadêmica não é restritiva para o analista. Na verdade, quanto mais heterogêneo o grupo, mais perspectivas e ideias diferentes podem surgir.”



Private Equity: ‘Transformar as empresas é inspirador’

Camilla Matias, bolsista da Fundação Estudar, conta como a experiência com ações sociais a levou ao mercado financeiro

Hoje entusiasmada com seu estágio na área de *private equity*, a estudante Camilla Matias, bolsista da Fundação Estudar, chegou ao mercado financeiro por um caminho inusitado: através de ações voluntárias e do trabalho no terceiro setor.

Cursando o último período de Engenharia Mecânica no Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), em São José dos Campos, ela tem os pés firmes nos fundos de investimento, mas sua trajetória até aí envolve uma experiência empreendedora precoce e uma dedicação intensa a atividades de impacto social.



Private Equity: **‘Transformar as empresas é inspirador’**

Camilla tinha 9 anos de idade quando, para ajudar os seus pais, começou a encapar livros durante as férias escolares. Foi sua primeira experiência empreendedora, e manteve esse negócio de férias por dez anos, junto com sua irmã. “Éramos até famosas na cidade”, ela conta.

“Essa parte de ser responsável financeiramente veio de muito cedo”, explica. Ao que tudo indica, a habilidade de atingir bons resultados financeiros também: nos dois meses em que não tinham aulas, ela e a irmã faturavam em média dez mil reais com o negócio de encapamento.

Camilla frequentou o ensino fundamental e médio em uma escola particular de Fortaleza com bolsa de estudos, devido ao desempenho em olimpíadas acadêmicas de computação, matemática e física, tanto nacionais como internacionais. Quando se formou, a boa performance nas olimpíadas acabou a motivando a seguir carreira na área de exatas.

Foi assim que Camilla ingressou no curso de engenharia do ITA, um dos vestibulares mais concorridos do país, e mudou-se para o estado de São Paulo. “Minha ideia era ficar muito

rica e ajudar as pessoas”, ela brinca ao responder o que se passava em sua cabeça na época. Em Fortaleza, já era bastante envolvida com atividades sociais. Foi, inclusive, uma das idealizadoras de um projeto social que existe na capital até hoje, chamado Alegria.

Já no primeiro ano da faculdade, associou-se ao [CASD Vestibulares](#), uma ONG com mais de 100 voluntários e um orçamento anual que na época passava perto de 200 mil reais, e que Camilla conseguiu dobrar através dos novos projetos que coordenou.

“Cuidar de um negócio desse tamanho e desse alcance quando você ainda está na faculdade é uma experiência muito produtiva”, conta Camilla, que acabou ocupando a diretoria e depois a presidência da organização. “Lá me deram muita responsabilidade, e era ainda mais forte porque era uma responsabilidade com outras pessoas”, ela comenta, fazendo uma comparação a experiência proporcionada por empresas juniores – para ela, algo totalmente diferente.



Private Equity: **‘Transformar as empresas é inspirador’**

No CASD, um cursinho preparatório para alunos de baixa renda, além do cargo máximo de gestão, ela trabalhou como professora e com recursos humanos, “lidando o tempo todo com gente”.

Como a educação tinha tido um papel transformador na sua vida, ela queria proporcionar essa mesma experiência para outras pessoas. “Minha vida era muito educação e ações sociais, mas eu não sabia direito com o que eu queria trabalhar”, conta.

Foi no CASD que ela teve um de seus primeiros contatos com mercado financeiro, numa época em que a área ainda não figurava entre suas primeiras opções de carreira.

O cursinho popular participou junto com outras ONGs de um edital do Instituto Carlyle Brasil, braço de responsabilidade social do Carlyle Group, uma das maiores firmas de *private equity* do mundo. O CASD acabou sendo escolhido para receber um aporte financeiro do instituto, nos moldes de um investimento de *private equity*, porém com cunho filantrópico (o Carlyle não toma participação nas ONGs que apoia, como

acontece quando investe em empresas, e tampouco aplica as mesmas pretensões de retorno financeiro).

Os trâmites da operação chamaram a atenção de Camilla para essa área do mercado financeiro. À frente da organização, ela pode acompanhar de perto todo o processo de investimento e implementação de melhorias no cursinho. “De repente para mim aquilo se encaixou. A questão é que o mercado financeiro é muito dinâmico, algo que eu sentia falta no ambiente de burocracias que é essa interface entre o setor público e as ONGs que eu vinha fazendo. Você toma decisões rápidas e que realmente impactam na economia”, explica Camilla. Para ela, a vontade de impactar as pessoas – algo que sempre a motivou – continua presente na sua carreira em finanças.

“Transformar as empresas é inspirador, olhar como elas eram e ver no que elas se transformam depois da nossa saída”, conta sobre sua atuação em *private equity*, área do mercado financeiro que investe em empresas com o objetivo de alavancar seu desenvolvimento e posteriormente vendê-las com lucro.



Private Equity: **‘Transformar as empresas é inspirador’**

Camilla realizou um estágio de um ano no Pátria Investimentos, entre os maiores fundos de *private equity* do Brasil, e que também possui outros produtos financeiros. Hoje ela migrou para um outro fundo, com uma equipe menor e foco na América Latina, mas continua no mesmo segmento. “É mais do que retorno sobre um investimento. Eu sinto realmente que estou agregando valor. Quando você faz um trabalho correto, você cria na empresa investida um ambiente para as pessoas crescerem, gera emprego, movimenta a economia. Para mim, isso é um grande impacto”, ela esclarece, adiantando que também pretende continuar se dedicando a ações sociais.



***Venture Capital:* como funciona o mercado na prática**

O administrador Renato Farias se dedica à gestão de fundos de investimento em participações em empresas inovadoras de tecnologia, de pequeno e médio porte

“**V**enture capital é recente no Brasil e vem evoluindo bastante nos últimos anos”, diz Renato Farias, 24 anos, sobre o mercado em que trabalha. Também chamado de capital empreendedor ou capital de risco, *venture capital* é um tipo de investimento que consiste na compra de participação acionária em empresas inovadoras de pequeno e médio porte, de capital fechado, em um estágio inicial de desenvolvimento e com alto potencial de crescimento.



Venture Capital: como funciona o mercado na prática

A compra dura um período pré-determinado, em que se espera que a empresa cresça, e então o investidor pode vender sua parte acionária com ganhos. Em resumo, isso é o que faz a DGF Investimentos, empresa em que Renato trabalha em São Paulo. Ele se dedica à gestão de fundos de investimento em suas participações em empresas de tecnologia.

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL Quando estava na faculdade de Administração da Fundação Getúlio Vargas, Renato pensava em duas opções de carreira: empreender ou ir pro mercado financeiro. Optando, primeiro, pelo empreendedorismo, ele criou com quatro amigos o Catarse, plataforma de *crowdfunding*.

“Quando chegou o período de estagiar, acabei abandonando o projeto e fui trabalhar num fundo de investimento”, conta. “Talvez tenha feito uma besteira, não é?”, ri, fazendo referência ao sucesso atual do Catarse. “Os outros sócios tinham como propósito principal fomentar a cultura, e eu estava mais preocupado com o retorno financeiro.”

Depois de ter uma experiência de estágio no mercado financeiro, a paixão pelo empreendedorismo voltou a bater, e Renato abriu uma empresa de flores. Tampouco deu muito certo. “Aprendi na prática que para empreender é preciso amar o que faz – e eu definitivamente não gosto de flores!”

Mesmo assim, ele destaca que aprendeu muito com essa experiência, e o conhecimento adquirido nesse período é bastante útil quando se investe em negócios. “Hoje, trabalho com empreendedores que estão precisando de capital para alavancar sua empresa”, conta. A DGF Investimentos tem cinco investimentos atualmente.

COMO FUNCIONA O NEGÓCIO A DGF não investe em projetos pré-operacionais, como fazem as aceleradoras ou investidores-anjo, mas em empresas que já existem e funcionam. Renato conta que o principal critério ao escolher uma empresa para investir é o empreendedor. “Se ele for bom, mesmo que a empresa seja pequena, sabemos que vai levar o negócio adiante”, diz. “Divido meu tempo entre analisar novas empresas e ajudar as empresas investidas.”



***Venture Capital:* como funciona o mercado na prática**

Há algumas maneiras de a DGF chegar até um negócio para investir. “Pode ser que a própria empresa, futura investida, mapeie fundos de venture capital e chegue até nós. Outro caso que pode ocorrer é uma incubadora, aceleradora ou investidor-anjo nos conhecer e apresentar a uma empresa em que já investiu antes. Também temos uma rede de contatos de investidores que pode nos sugerir uma empresa para investir. E nós podemos ainda mapear empresas interessantes pesquisando por setor, por exemplo”, explica.

Depois de um primeiro contato e interesse, ainda é feita uma minuciosa pesquisa que envolve a busca de competidores para entender o mercado. A própria empresa conta sobre seus concorrentes e, assim, a DGF se previne de fazer uma aplicação “furada”.

“Aceleradores são importantíssimos para o venture capital, porque investem no momento inicial e dão todo um suporte para que depois possamos investir”, afirma Renato. Os aportes podem variar de 2 a 10 milhões de reais, e o fundo pode funcionar por até dez anos. A expectativa é de que a DGF entre numa empresa e ajude na administração por cinco anos,

tempo esperado de crescimento. “Não costumamos comprar a maior parte da empresa, para que o empreendedor continue motivado a cuidar dela”, acrescenta.

PERFIL DE QUEM TRABALHA NA ÁREA Para Renato, o mais importante para quem quer trabalhar com venture capital é ter gana pelo negócio. “Os profissionais normalmente são pessoas graduadas em administração, engenharia e economia. Mas a área é democrática, e costuma estar de portas abertas”, diz. “Ainda são poucos os fundos de venture capital no Brasil. A boa notícia é que recebemos currículos mesmo sem estar com vagas abertas. Se aparece alguém com um bom perfil para a empresa, por que não contratar?”





Hedge funds: **investimentos de** **risco para um público** **selecionado**

O administrador Renato Farias se dedica à gestão de fundos de investimento em participações em empresas inovadoras de tecnologia, de pequeno e médio porte

S seja pelas altas remunerações, seja pela consolidação e amadurecimento da atividade no Brasil, o mercado financeiro chama a atenção de jovens profissionais. Ao contrário do que pode parecer aos desavisados, esse mercado é vasto e traz um leque de opções de atuação, e não está restrito àquelas imagens de corretores da bolsa, falando alto e gesticulando – imagens estas, aliás, que nem existem mais no Brasil com o fim desse tipo de pregão em 2009, conhecido como viva voz.



Hedge funds: investimentos de risco para um público selecionado

Além dos bancos de varejo, uma das opções para quem almeja ingressar nesse mercado é atuar em gestoras de recursos. Dentro desse subsetor existem diversas atividades específicas, e uma delas é o *hedge fund*. Assim como o *private equity*, o *hedge fund* é um tipo de fundo conhecido como investimento alternativo, bem mais complexo que o tradicional (*long-only*).

INVESTIMENTOS ALTERNATIVOS Entre os investimentos alternativos, o *hedge fund* e o *private equity* não são ativos em si – ou seja, não possuem um fluxo de caixa associado diretamente a eles –, mas sim veículos de investimento – no sentido de que podem ser uma estrutura para a compra de ativos. Eles podem, por exemplo, fazer investimentos em empresas. Por exigirem um valor significativo de investimento mínimo, são considerados de alto risco.

Em comparação com os investimentos tradicionais, os alternativos têm menos liquidez, menos informação disponível, menos transferência, mais custos de monitoramento e dados de risco, e retorno mais limitado. Também têm considerações fiscais e legais únicas e

podem ser muito alavancados, o que também aumenta os riscos. “Eles atraem investidores devido ao potencial de sua diversificação e retornos maiores quando são incluídos num portfólio de investimentos tradicionais”, diz a especialista Susan Hawkins, que dá aulas para qualificações profissionais internacionais em finanças, contabilidade e *valuation* na SH Professional Training, empresa da qual é fundadora.

Segundo ela, *hedge* e *private equity funds* costumam usar uma estrutura de sócios – com um *general partner* (o fundo), que gerencia o negócio e tem passivos ilimitados (*unlimited liability*), e os *limited partners* (investidores), com fração parcial da sociedade. O *general partner* recebe um percentual fixo (*management fee*) baseado nos ativos sob gestão (*hedge funds*) ou capital investido (*private equity*), além de uma taxa de performance em função do lucro obtido.

“A diferença entre o *hedge fund* e o *private equity* é que o primeiro é classificado conforme a sua estratégia. Por exemplo, a classificação do CFA Institute inclui quatro categorias de estratégias: *event-driven*, *relative value*, *macro* e *equity hedge*. Já as estratégias de *private equity* incluem



Hedge funds: investimentos de risco para um público selecionado

leveraged buyouts, venture capital, development capital, e distressed investing”, explica Susan.

PERFIL PROFISSIONAL Em geral, os profissionais de *hedge funds* são recrutados em cursos de Ciência Econômicas Aplicadas e Engenharias. Isso porque o perfil profissional exige – obviamente – intimidade com números e conceitos de finanças e contabilidade.

Outras características imprescindíveis são habilidades comerciais e de comunicação e proatividade. “É importante também saber avaliar um investimento potencial, já que esse é o coração da atividade. Por isso, princípios do chamado *business valuation* são fundamentais e deve-se saber ou aprender modelagem financeira”, ressalta Susan.

Além disso, é muito bem visto que o profissional tenha ou esteja em busca de qualificação profissional, como, por exemplo, a certificação internacional Chartered Financial Analyst Qualification (CFA). Vale lembrar também que, como se trata de um mercado globalizado e cada vez mais internacional, o domínio da língua inglesa é indispensável.

ATIVIDADES DO DIA A DIA De modo geral, um *hedge fund* se especializa em uma determinada estratégia. “Um analista, a partir daí, trabalha para, em uma primeira etapa, identificar investimentos potenciais e analisar riscos e retornos. Em um segundo momento, escolhe quais investimentos valem mais a pena e monitora os resultados, de forma a garantir os retornos projetados”, explica Susan.

Isso envolve uma série de atividades cotidianas, tais como: revisar estratégias ou oportunidades de investimento; realizar modelos para entender retornos potenciais do investimento; realizar *due diligence*, ou seja, um conjunto de atos investigativos (análise de dados ou entrevistas com especialistas) que devem ser realizados antes de um investimento para determinar valores intangíveis; preparar memorandos internos para que o comitê de investidores aprove o investimento, entre outras atividades.

CORRETORA DE VALORES VERSUS GESTORA DE INVESTIMENTOS

É importante que o jovem profissional que deseja ingressar nesse mercado de *hedge funds* tenha em mente que a atividade nesse setor se diferencia em alguns aspectos daquela desempenhada numa corretora de valores, por exemplo.



Hedge funds: investimentos de risco para um público selecionado

De forma bastante genérica, pode-se dizer que os corretores devem se preocupar em vender – e por isso são chamados o ‘sell side’ (ou o lado da venda, em tradução livre). Além de fazer prospecção e avaliação das empresas, eles precisam também convencer seus clientes de que vale a pena realizar o investimento.

Já no caso de gestoras de investimentos, onde entres outros são geridos os *hedge funds*, é dever da empresa decidir qual a melhor forma de investir o montante do cliente. Por conta disso, o profissional não tem seu tempo gasto em convencer clientes externos. Ele precisa apenas convencer seus gestores e pares da qualidade de um investimento.



***Wealth Management:* como se tornar um bom gestor patrimonial**



gestor patrimonial é, acima de tudo, uma pessoa de confiança. É ele que analisa, assessora e administra os recursos e investimentos dos clientes, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas. Seu papel é pensar em estratégias e dar conselhos personalizados para a alocação do patrimônio de uma família ou uma empresa – atendendo às suas necessidades do presente e do futuro.



Wealth Management: como se tornar um bom gestor patrimonial

Esse trabalho requer todo um planejamento para dimensionar riscos e criar soluções. Quanto maior o volume dos recursos, maior também é o desafio. O profissional precisa entender as prioridades, os objetivos e até o estilo de vida de cada cliente antes de tomar qualquer decisão tática. O ideal é aproveitar as oportunidades do mercado sem deixar de proteger o patrimônio.

Em um banco, a área de Wealth Management conta com dois tipos de profissionais: aqueles que se relacionam diretamente com o cliente – fazem os telefonemas e visitam as empresas – e outros responsáveis pela parte técnica da gestão patrimonial – analisam as possibilidades de investimentos e administram os recursos envolvidos. Ou seja, são duas carreiras bem distintas.

Para quem se interessa pelo assunto e cogita ocupar esse cargo no futuro, nada melhor do que ouvir a opinião de um profissional com anos de experiência na área. Rogério Bastos, sócio da IRR Finance e diretor do Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF), dá sete dicas de como se tornar um gestor patrimonial de sucesso no Brasil. Confira a seguir:

FACULDADE Se você escolheu Engenharia, Administração ou Economia como curso superior, um passo está dado para se transformar em um analista de gestão patrimonial. Para trabalhar com a parte de relacionamento, não é exigida uma formação específica. De uma forma ou de outra, nunca é demais ampliar seus conhecimentos com cursos de extensão sobre finanças e muita leitura.

AFINIDADES Um passo primordial é decidir qual dos tipos de profissionais você quer ser. Se é uma pessoa dinâmica, deve se identificar com o perfil do atendimento. Se sua personalidade é mais focada e técnica, terá mais afinidade com o perfil do analista. “O quanto antes decidir, melhor poderá direcionar seus estudos. Será difícil pular de um lado para outro mais para frente”, diz Rogério.

ESTÁGIO Se você ainda está na faculdade, procure um estágio na área o quanto antes. Rogério começou a estagiar em um banco logo que entrou no primeiro período de Economia na Universidade de São Paulo (USP). Isso o ajudou a descobrir o que queria exatamente para sua vida profissional. “Estudava à noite e trabalhava de dia. No terceiro ano da faculdade estava contratado”, conta.



Wealth Management: como se tornar um bom gestor patrimonial

INGLÊS Para trabalhar na área de finanças, o inglês é uma ferramenta importante, pois muito da literatura usada na profissão está nesse idioma. “Para estudar também é legal saber a língua. Mesmo que muitos textos sejam traduzidos, costuma ser mais proveitoso ler a fonte original”, pontua Rogério. Para isso, também é preciso se familiarizar com esse vocabulário específico.

APERFEIÇOAMENTO Depois da faculdade, cursos de pós-graduação, mestrado e doutorado são muito bem-vindos. Eles certamente vão ampliar seu leque de possibilidades e melhorar suas perspectivas de salários. Rogério, por exemplo, fez um mestrado em finanças na França. Ele destaca, porém, que, antes de escolher a sua especialização, você deve encontrar seu nicho e definir objetivos.

POSSIBILIDADES Segundo Rogério, a profissão cresceu muito nos últimos anos, e deve crescer ainda mais nos próximos dez. “A queda da taxa de juros teve um impacto nos investimentos, e isso fez com que as pessoas se tornassem mais criteriosas ao decidir o que fazer com o seu dinheiro”, diz. Os salários também podem ser atraentes, a começar pelo estágio: entre 1.000 e 2.000 reais.

DESAFIOS Rogério pondera que a rotina de um gestor patrimonial costuma ser desgastante. “Lidar com o dinheiro das pessoas é uma responsabilidade enorme. Se acontece de você perder um volume expressivo de dinheiro, é o futuro de uma família que está em jogo”, afirma. “Quem escolhe a profissão deve saber que o nível de estresse é alto. É preciso ter equilíbrio”, acrescenta ele.





Seguradoras: carreira para quem gosta de lidar com riscos

Entenda como funciona a indústria de seguradoras e o desafio de proteger seus clientes de eventos imprevisíveis transformando isso em uma atividade lucrativa



mercado de seguros constitui, no mundo todo, uma indústria multimilionária, formada pelas empresas e pessoas que desenvolvem políticas de seguros, e trabalham na venda, administração e regulação desses serviços. No Brasil, em 2011, o setor movimentou mais de 61 bilhões de reais segundo [estudo da Deloitte Touche Tohmatsu](#).

Hoje, existem poquíssimos itens de valor que não podem ser segurados, embora os tipo de seguro mais comuns envolvam negócios, veículos, imóveis, aluguéis e problemas de saúde.



Seguradoras: carreira para quem gosta de lidar com riscos

O que está por trás do sucesso dessa indústria é a atividade de gerenciamento de riscos. Isso porque o seguro nada mais é do que um serviço de transferência de riscos, em que a seguradora protege pessoas e empresas contra o risco de ocorrerem eventos imprevisíveis e que representariam grandes perdas financeiras para elas.

Para oferecer essa garantia, a empresa recebe de todos os seus clientes uma taxa, cobrada de tempos em tempos. No jargão da indústria, essa taxa é chamada de 'prêmio', enquanto o cliente é tratado como 'titular da apólice' (documento que formaliza o contrato entre seguradora e segurado). Se o evento especificado na apólice ocorrer, o cliente ganha da seguradora uma compensação.

Para ser bem sucedida, a seguradora deve certificar-se de que conseguiu dinheiro suficiente com os prêmios para compensar os gastos que terá restituindo os danos e perdas dos clientes, mantendo sempre o lucro. Pode parecer um procedimento simples, mas trata-se de um mecanismo de análise e cálculos extremamente sofisticado.

CÁLCULO DE RISCOS A conta final só fecha quando o risco que cada indivíduo ou empresa representa é calculado com bastante precisão. Um exemplo banal: casas de madeira, por exemplo, apresentam maior risco de incêndio do que aquelas feitas de tijolos, da mesma forma que o histórico de multas de um cliente diz muito sobre as chances de ele se envolver em um acidente de automóvel.

Esse processo de analisar se o risco vale a pena ou não é chamado de subscrição, e constitui uma das atividades mais cruciais dentro de uma empresa de seguros. Trata-se de um estudo profundo, que leva em consideração diversos fatores para tentar estabelecer quais são as chances desse cliente necessitar acionar a seguradora para restituir perdas em determinado tipo de seguro.

É a análise feita pela equipe de subscrição que vai determinar se a companhia de seguros vai ou não fechar o contrato, e em qual plano de preços. Quanto menor o risco, menor o prêmio. Se os riscos forem mal calculados, o valor dos prêmios não será suficiente para cobrir os gastos da empresa. Em outras palavras, se os subscritores (também chamados de



Seguradoras: carreira para quem gosta de lidar com riscos

underwriters) assumem que a probabilidade de um evento acontecer é muito baixa, a taxa cobrada de cada cliente também será baixa. Se o evento, ao contrário do que foi previsto, ocorre para muitos clientes, a seguradora sai no prejuízo.

SITUAÇÕES DE CRISE Um cenário que pegou as seguradoras de surpresa ocorreu durante a crise financeira de 2008. A American International Group (AIG), maior empresa seguradora dos Estados Unidos, registrou no ano um prejuízo de mais de 99 bilhões de dólares, e precisou do apoio financeiro do Federal Reserve (FED – espécie de banco central dos Estados Unidos) para não ir a falência.

Para entender o que ocorreu, vale uma explicação inicial: o principal negócio da AIG é vender seguros, mas não apenas as modalidades mais tradicionais, como seguro imobiliário ou de saúde. A companhia também fornece serviços mais complexos para atender a demanda de grandes empresas, especialmente bancos.

Para protegerem suas grandes operações, os bancos costumam contratar seguradoras para socorrê-los no caso de seus negócios darem errado, e pagam um alto valor por isso. Dessa forma, a AIG assegura instituições financeiras no mundo todo contra riscos.

Praticamente nenhuma seguradora foi capaz de prever os riscos por trás dos créditos imobiliários subprime, uma modalidade de empréstimo praticada por diversos bancos que eram clientes da AIG. Quando esse tipo de crédito desencadeou a crise financeira, os bancos perderam muito dinheiro e começaram a acionar os contratos que tinham assinado com a AIG, obrigando a seguradora a pagar restituições enormes. A conta, nesse caso, claramente não fechou, levando a companhia a um estado de falência técnica que só foi superado por meio de ajuda do governo através do FED.

TRABALHADORES NA INDÚSTRIA Não são só os subscritores que lidam com gerenciamento de risco dentro de uma seguradora. Na empresa, os profissionais conhecidos como atuários também tem participação importante nessa atividade.



Seguradoras: carreira para quem gosta de lidar com riscos

Cabe a eles olhar para as últimas tendências e estatísticas de uma ocorrência específica (seja incêndio, roubo, morte, acidentes de carro, etc) e usar essas informações para a construir tabelas de probabilidade e previsão de riscos. Esses profissionais, que calculam riscos constantemente, estão envolvidos em diversos processos na companhia de seguros, incluindo a própria subscrição, mas também definição de políticas de preço, desenvolvimento de produtos, investimentos e reivindicações de clientes.

Os profissionais da área atuária devem apreciar resolver problemas por meio de análise de dados e modelagem, e costumam ser motivados por trabalhar com computadores e fórmulas.

A verdade é que, em uma indústria construída ao redor da ideia de risco, todos os profissionais devem ter afinidade com essa temática. Desde os executivos em posições gerenciais, como diretores e presidentes, até a outra ponta do organograma, onde se encontram os vendedores (sales agents) – o objetivo, nesse último caso, é vender apólices de seguro, e esses profissionais devem saber avaliar o risco

associado a cada cliente e recomendar um produto que se adapta às necessidades dele, e ao mesmo tempo não faça a seguradora tomar riscos desnecessários.





Real Estate: o que é e qual o perfil profissional

Segundo especialista, candidatos ao setor devem ter interesse genuíno no mercado imobiliário e energia para trabalhar longas horas

Nos últimos 10 anos, o mercado de *real estate* no Brasil cresceu e se consolidou de forma expressiva, atraindo a atenção de jovens profissionais. Com diferentes possibilidades de atuação, o setor imobiliário exige habilidades financeiras, boa capacidade de relacionamento e muita energia para trabalhar longas horas.



Real Estate: o que é e qual o perfil profissional

O *real estate* é considerado um investimento alternativo, ou seja, no jargão do mercado financeiro isso quer dizer que ele tem menos liquidez, menos informação disponível, menos transferência, maiores custos de monitoramento e dados de risco e retorno mais limitados. Eles são heterogêneos e têm considerações fiscais e legais únicas e podem ser muito alavancados, aumentando os riscos. Os investimentos alternativos atraem investidores devido ao potencial de sua diversificação e retornos maiores quando são incluídos num portfólio de investimentos tradicionais.

De acordo com especialistas, os volumes das transações nesse setor vêm crescendo – e as oportunidades também. De forma geral, existem várias maneiras de atuar no setor de *real estate*. A mais conhecida delas é venda ou locação de propriedades para indivíduos (a exemplo de nomes como Lello e Coelho da Fonseca) ou para empresas e indústrias (como CBRE e Jones Lang LaSalle). Mas o setor imobiliário não para por aí. Também existem empresas de serviços, que trabalham para auxiliar na estruturação de negócios e contratos, e bancos de investimento especializados em gerir ativos e projetos imobiliários, como é o caso BTG.

PERFIL DO PROFISSIONAL Em geral, os profissionais do setor de real estate são recrutados em cursos de economia, engenharia e matemática, pois é necessário ter muita familiaridade com os números e ter uma mente financeira, com capacidade de aprender conceitos específicos desse mercado. Habilidades de comunicação também são importantes, principalmente para aqueles que estarão em contato direto com o cliente.

“É importante que o jovem seja genuinamente interessado no setor imobiliário”, diz Susan Hawkins, que dá aulas de qualificações profissionais internacionais em finanças, contabilidade e *valuation* na SH Professional Training, empresa da qual é fundadora. Um bom exercício, sugere, é visitar um empreendimento e levantar algumas questões sobre ele, como quem serão os prováveis inquilinos, como foi pensado o empreendimento, a valorização da região, etc. “É preciso ter bastante interesse porque é uma área que exige muita energia e longas horas de trabalho”, completa Susan.

ROTINA DE TRABALHO No dia a dia, os desafios desse profissional envolvem a análise de oportunidades de



Real Estate: **o que é e qual o perfil profissional**

investimentos, o que engloba a visita a imóveis, escolha da localização, avaliação dos inquilinos, condições de aluguel, e outras atividades relacionadas. Também é preciso estabelecer uma projeção financeira, que irá prever o retorno do investimento, e realizar um estudo dos riscos e variáveis, estimando o impacto nos negócios caso o retorno não seja o esperado.

No Brasil, não existem certificações específicas para quem quer atuar nesse mercado, ao contrário do que acontece no exterior. No entanto, devido ao crescimento de profissionais interessados na área, começam a surgir especializações.

Uma das pioneiras, a Universidade de São Paulo (USP) oferece o MBA Real Estate – Economia Setorial e Mercados, que inclui disciplinas como análise de mercados de real estate, planejamento de produtos imobiliários e rotinas de planejamento. De acordo com instituições, o objetivo é suprir fragilidades na formação inicial do profissional que durante a graduação teve pouco contato com esse mercado.

TEXTO

Cecília Araújo

Nina Neves

Rafael Carvalho

EDIÇÃO

Rafael Carvalho

DESIGN

Danilo de Paulo

FOTOS

Na Prática

Shutterstock