

Além da frieza dos números

CARREIRAS

Corretoras de valores buscam profissionais com habilidades de comunicação e conectados com as novidades tecnológicas

Por Vivian Soares

A evolução do mercado, o aquecimento da economia brasileira no pós-crise e a consolidação do setor financeiro provocaram mudanças no perfil dos funcionários contratados pelas corretoras de valores independentes. Vivendo um período de transformações desde a abertura de capital da BM&FBovespa, em 2007, que foi o grande marco de capitalização para o segmento, as instituições estão se movimentando rápido para atender à demanda de novos investidores. As empresas passaram a apostar em profissionais com conhecimento de novas tecnologias, perfil comercial para atrair clientes de varejo e habilidade para lidar com iniciantes em bolsa.

De acordo com Vivian Dib, diretora da consultoria Asap, a grande mudança desse mercado foi a transição da busca por um perfil operacional para um mais consultivo. "O profissional deixa de ser um mero executor de ordens para se tornar consultor. Ele precisa ter capacidade técnica aprofundada e saber aconselhar o cliente."

O diretor de risco e compliance da Prosper Corretora, José Carlos de Souza Santos, confirma a tendência. Segundo ele, o papel de quem atua na "linha de frente" é dar assistência contínua aos investidores. "Os →





B-40 ▲ AGHT:7,90 ▼ YTR:2 ▲ AMBV:1,90 ▲ YTR:3,90 ▼ THG:4,90 ▼ AMBVDDS:5,99 ▲ TRY:5,34 ▲ HGT:3,67 ▼ DERD:8,92 ▼ GTR:7,97 ▲ GTW:4,97 ▼ ATRV:2,54 ▲ ASCC:5,63 ▲ APOY:3,47 ▲ RED:4,74 ▲ TRYU:2,97 ▲ KU





William Castro Alves, da XP: com o investidor de varejo é preciso uma linguagem mais simples, que vá direto ao ponto

clientes têm necessidades diferentes. Para cada um deles existem instrumentos, plataformas de negociação e mecanismos de entrada no mercado mais adequados. Uma corretora precisa atender e dar suporte a isso”, diz.

O ingresso de novos investidores no mercado de ações, resultado de campanhas de popularização e do próprio desempenho positivo da bolsa nos últimos anos – salvo em períodos de crise, evidentemente –, contribuiu para que essa diversidade de clientes se firmasse. Para Manuel Lois, diretor da corretora Spinelli, a diversificação dos públicos estimulou as instituições a valorizarem a habilidade comercial entre seus agentes. “No passado, o profissional desejava conseguir enxergar diferentes cenários e tinha competência técnica multidisciplinar. Hoje, além dessa formação, é preciso saber lidar com pessoas de todos os tipos. Não adianta ter um gênio que sabe tudo de investimentos, mas que não consegue disseminar as informações.”

A demanda por novos perfis, segundo Lois, coincidiu com a disputa mais intensa entre as corretoras. A própria Spinelli quase dobrou a quantidade de funcionários nos últimos três anos. Hoje, 120 colaboradores atuam na empresa. “A competição por bons profissionais ficou mais acirrada. Existe uma carência de mão de obra qualificada na área e a tendência é piorar”, afirma Lois.

De acordo com Bernardo Cavour, diretor de recrutamento em mercado financeiro da Michael Page, a necessidade de identificar e preparar esses novos investidores fez com que as empresas criassem departamentos de educação financeira. “É um movimento recente, mas que tem aumentado bastante. As corretoras estão montando verdadeiras estruturas de educação em paralelo com a atividade de corretagem”, diz.

É o caso da XP Investimentos. De acordo com Gabriel Leal, sócio da corretora, a área de educação oferece hoje 400 turmas de cursos para investidores todos os meses, o dobro do ano passado. “A perspectiva é

de que esse número cresça ainda mais.” Segundo ele, essa é a prova de que é preciso investir em contratações para atender a um mercado demandante por informações sobre investimentos. “O curso mais procurado é sobre noções básicas de bolsas de valores, voltado para quem não tem contato com o mercado.”

Leal explica que, para oferecer o curso em todas as capitais e 180 cidades do interior do Brasil, é preciso criar um “exército” de educadores. Atualmente, entre 60 e 80 novos agentes autônomos entram na rede de afiliadas da XP a cada mês. Os profissionais, porém, não têm atribuições específicas. “Eles podem distribuir produtos de investimento e também dedicar uma parte do horário para palestras”, ressalta.

O analista de investimentos William Castro Alves é um deles. Há um ano, ele dá palestras mensais para investidores em todo o Brasil, buscando desmistificar o mercado de ações. Responsável por desenvolver o conteúdo do curso “Como analisar e

Necessidade de preparar os novos investidores em bolsa faz com que corretoras invistam em educação financeira

escolher empresas”, Alves aposta na linguagem simples e no dinamismo das aulas para prender a atenção das turmas. “Com o investidor no varejo, não adianta tentar mostrar a curva de preços do minério de ferro, mas sim explicar por que a Vale é um bom investimento”, exemplifica.

Alves também é responsável por disseminar o modelo de cursos para as outras unidades da XP no Brasil. “Muitas vezes um profissional de outro escritório acompanha as aulas para poder ensinar depois”, afirma.

Santos, da Prosper, explica que as unidades de educação financeira dentro das corretoras valorizaram a habilidade dos profissionais em divulgar produtos e serviços. “Eles precisam apresentar ideias, convencer pessoas e saber falar em público”, comenta.

O suporte à área de educação é dado pelo departamento de pesquisa das corretoras. Acompanhando a ponta de relacionamento com o cliente, o especialista em análise de ações também tem sido valorizado. Fábio Saad, gerente da empresa de recrutamento Robert Half, explica que esses profissionais normalmente têm formação acadêmica em economia. “Eles acompanham mercados e setores e criam modelos matemáticos e simuladores para entender o comportamento dos papéis das empresas”, diz. De acordo com Saad, tanto corretoras independentes quanto as ligadas aos bancos precisam desses talentos. “É um cargo estratégico, pois dá suporte e informações às operações que serão realizadas pelo cliente.”

Da mesma forma, os analistas que tenham intimidade com softwares e produtos de investimento estão em alta. Impulsionadas pela evolução tecnológica, que provocou uma mudança essencial no perfil do profissional demandado, esses especialistas, embora raros, tendem a se multiplicar nas principais áreas de apoio ao negócio. “O mercado se automatizou rapidamente. Hoje, o profissional das corretoras convive com robôs que fazem trading, que têm funções so-

fisticadas e dão suporte ao trabalho de quem lida diretamente com os investimentos”, afirma Saad.

Cavour, da Michael Page, destaca que analistas que fazem essa interface entre as áreas técnica e de negócios ainda são raros e, conseqüentemente, valorizados. “É uma mão de obra ainda em formação e, por esse motivo, muito difícil de contratar”, diz.

A dificuldade em recrutar faz com que algumas corretoras apostem em treinamento, comenta Vivian, da Asap. Os jovens com interesse e conhecimento do mercado são os candidatos com melhores perspectivas. “É um profissional que precisa se atualizar constantemente. Além disso, é importante ter níveis de energia e dedicação muito altos.” ■

Delimitando os papéis CVM analisa regulamentação sobre agente autônomo

O crescimento do mercado de capitais fez com que a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) colocasse em audiência pública, em 2010, uma proposta de regulamentação da atividade de agente autônomo de investimento. No fim de novembro, a autarquia ainda analisava as sugestões recebidas do mercado.

Entre os pontos principais está a discussão sobre a necessidade de o profissional estar vinculado a apenas uma corretora. Aborda-se também a incompatibilidade entre a venda de produtos de investimento e a administração de carteiras por parte do mesmo agente.

Vale frisar que os agentes autônomos só podem atuar com a devida certificação, dada pela Associação Nacional das Corretoras de Valores, Câmbio e Mercadorias (Ancor) – mediante exame aplicado pela Fundação Carlos Chagas –, e autorização da CVM.

Para o sócio-fundador e diretor da XP Investimentos, Marcelo Maisonave, a consulta pública sobre o tema foi adequada, pois esclareceu a responsabilidade das corretoras sobre seus agentes.