

2023  
COMO  
VOCÊ  
INVESTE  
O SEU  
din  
dim?





Introdução .....	03
Um pouco de metodologia .....	04
Como as pessoas investem o seu dindim? .....	05
O despertar para juntar um dinheiro .....	06
O primeiro contato com os produtos financeiros .....	09
A carteira de investimentos além da poupança .....	12
Jovens viram facilitadores e abrem caminhos para novos produtos .....	17
A substituição da previdência privada por outros produtos .....	18
Jogos de apostas esportivos e games financeiros .....	19
O Brasil fora do mundo dos investimentos .....	20
O abraço da ANBIMA no Brasil .....	22
Expediente .....	24

# ÍNDICE

# INTRODUÇÃO

## Como a população brasileira está investindo o seu dinheiro?

E o que exatamente considera investimento: um patrimônio, como imóveis e até mesmo gado, ou aplicações, entre elas a popular poupança?

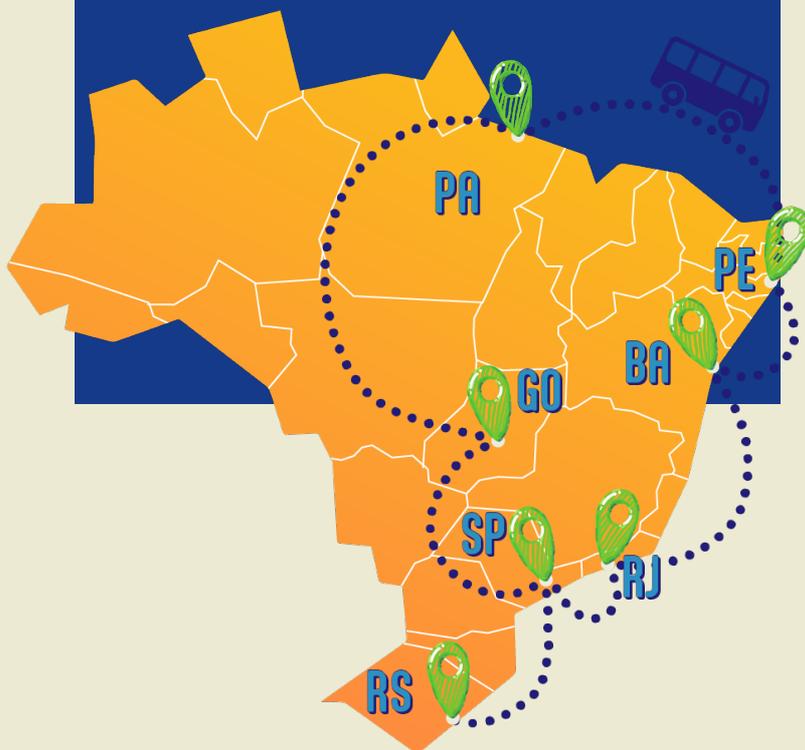
Para responder a essas e outras questões que nos instigavam aqui na ANBIMA, decidimos sair a campo e fazer um estudo abrangente e dinâmico em todas as regiões deste nosso país plural, gigante e diverso.

Assim surgiu a pesquisa "Como você investe o seu dindim?", em que buscamos conhecer a fundo a jornada, os motivos e os produtos nos quais a população está confiando as suas economias. Realizado em parceria com a consultoria estratégica Na Rua, esse estudo qualitativo foi estruturado para aprofundar as investigações sobre os comportamentos de quem investe no Brasil, sob uma ótica inclusiva e cheia de curiosidades. Uma verdadeira imersão nos hábitos financeiros das pessoas em sua rotina.

Para deixar os entrevistados à vontade, nada melhor do que promover as conversas em um lugar que faz parte do cotidiano da maior parte da população: um ônibus. Adaptamos o veículo e passamos a chama-lo informalmente de "busão da ANBIMA". Nesse espaço intimista e descontraído, as pessoas eram convidadas para um bate-papo sobre a relação com o dinheiro no seu dia a dia, as economias para fazer o famoso pé-de-meia e sua relação com os produtos financeiros disponíveis no mercado.

Com estrutura flexível e dinâmica, o "busão" tornou concreta nossa proposta de rodar o país e ir ao encontro das pessoas. Muito além de perguntas e respostas, mergulhamos em vivências e histórias diversas, nos lares e nas rotinas, levando um verdadeiro abraço aos brasileiros de diferentes realidades.

**Viaje conosco nos registros e conclusões dessa jornada tão rica em conhecimentos e curiosidades sobre o investidor brasileiro.**



# UM POUCO DE METODOLOGIA



Entre outubro de 2022 e janeiro de 2023, a bordo do "busão da ANBIMA", rodamos as mais diversas estradas que cortam o país, passando por mais de 40 cidades, incluindo tanto capitais quanto municípios menores, percorrendo cerca de dez mil quilômetros de paisagens e contextos distintos de norte a sul e de leste a oeste do Brasil.

**A pesquisa espontânea foi a metodologia usada para ouvir um total de 700 pessoas que poupam e investem, escolhidas aleatoriamente.**

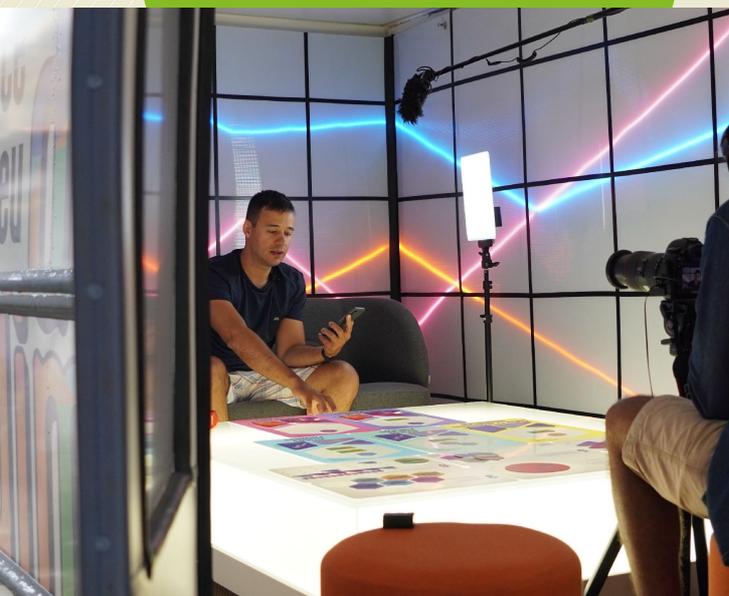
As respostas livres e abertas nas abordagens de rua produziram um material rico, com visões variadas. Deste total, em um segundo momento, selecionamos 35 voluntários e voluntárias que investem em produtos financeiros e que apresentaram padrões de comportamento significativos para os objetivos da nossa pesquisa.

Dentro do "busão", quem se declarava investidor ou investidora participou de conversas descontraídas e de exercícios com estímulos visuais que serviram de fio condutor para a abordagem do tema de forma lúdica.

Criamos peças com nomes de produtos financeiros que serviam para preencher várias etapas do processo de poupar e investir. Em conjunto, essas lâminas apresentaram uma síntese da vida financeira de cada pessoa entrevistada e a relação que ela possui com o universo dos investimentos. Com esses recursos visuais, as pessoas eram instigadas a pensar, refletir e verbalizar informações utilizando seu próprio repertório. Nesse espaço seguro, a prosa sobre o dinheiro fluía livremente, partindo de um contexto mais amplo (o da vida) aos investimentos, de um jeito muito natural e espontâneo. E, para nos aproximarmos ainda mais do mundo dessas pessoas, o dinheiro virou "dindim".

Mergulhamos "de cabeça" na jornada das pessoas e algumas delas foram convidadas a participar de uma fase de "vivência". Nela, abriram as portas de suas casas e de seus negócios, mostrando suas rotinas e situações cotidianas relacionadas à organização financeira, permitindo que elaborássemos um painel fidedigno à realidade.

Desde o início dos trabalhos, a ideia era deixar as pessoas confortáveis para falar desse assunto íntimo e sensível, com uma linguagem simples e acolhedora. Além de promover um ambiente descontraído e itinerante, o "busão" chamava a atenção por onde passava, divulgando o projeto e estimulando a participação.



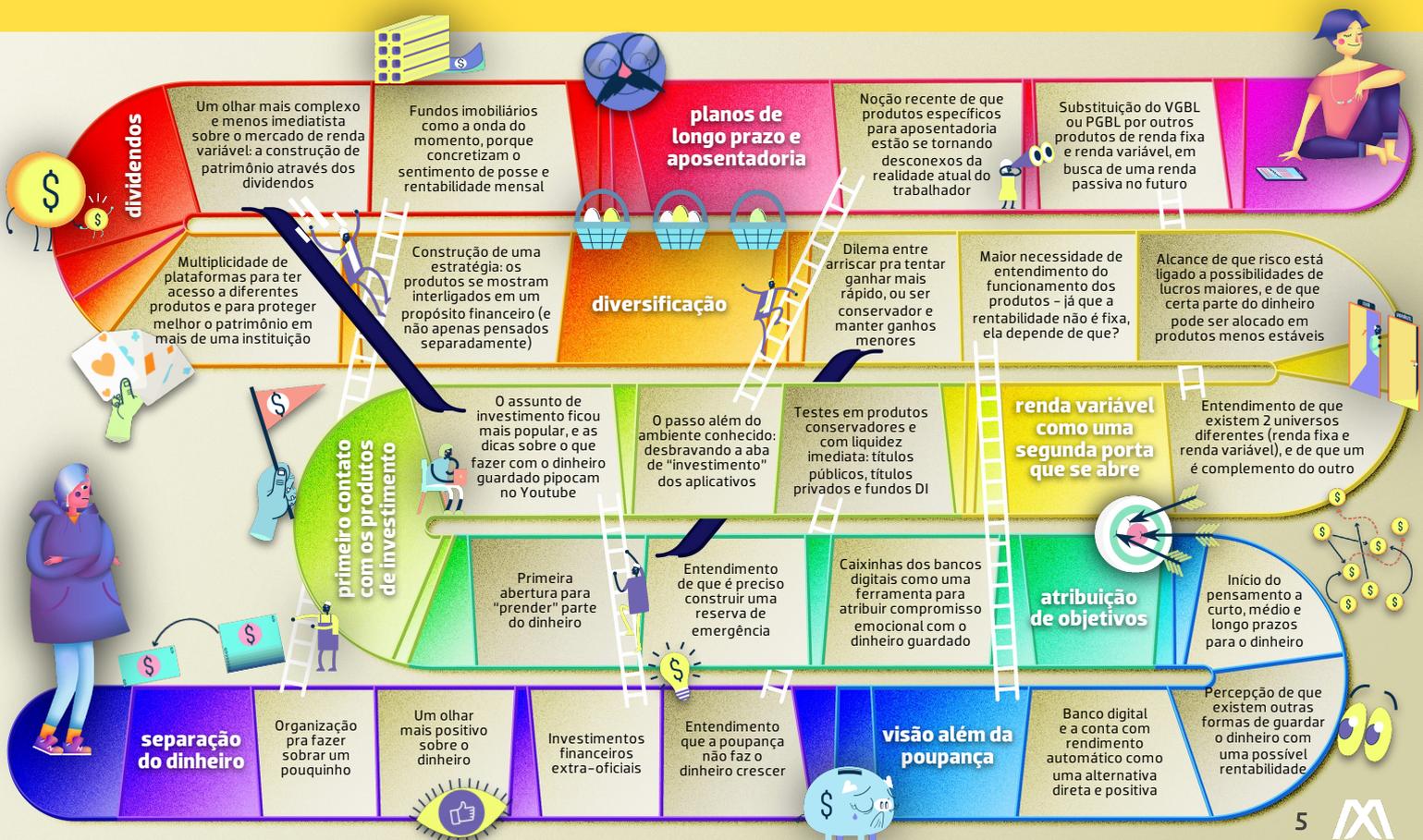
# COMO AS PESSOAS INVESTEM O SEU DINDIM?

Sabemos que, para quem investe em produtos financeiros, o nível de conhecimento sobre as diferentes opções disponíveis no mercado varia de pessoa para pessoa. No entanto, em nosso contato com cerca de 700 entrevistados e entrevistadas e na observação de aspectos cotidianos da relação destes com o dinheiro, percebemos uma conduta recorrente, uma repetição no modo como caminham ao longo de uma trilha.

Estas pessoas percorrem uma sequência de etapas, algumas simples e outras complexas, tal qual um jogo de tabuleiro. A partida começa com a separação, a organização do dinheiro e o entendimento de que existem outras opções além da caderneta de poupança. Depois, passa pelo início do pensamento em curto, médio e longo prazo e por um ponto fundamental: a definição de objetivos.

Na próxima rodada, há o contato com produtos de investimento, a complementaridade das rendas fixa e variável e as possibilidades de se obter lucros maiores. Surge, então, a casa do dilema entre arriscar e ganhar mais ou manter os recursos em aplicações conservadoras. Na sequência, percorrem o caminho em direção à diversificação, ao planejamento em longo prazo (incluindo a aposentadoria) e aos fundos imobiliários. Na chegada, o tão almejado prêmio – o recebimento de dividendos (veja abaixo uma simulação deste "Caminho do Jogo").

Enquanto alguns "jogadores" seguem linearmente todas as fases, outros pulam de uma etapa a outra, voltam algumas casas, recomeçam, criando a jornada da sua vida financeira.





# O DESPERTAR PARA JUNTAR UM DINHEIRO

Um comportamento frequente entre as pessoas que investem é a percepção, em algum momento da vida, da necessidade de guardarem dinheiro para um objetivo específico, como a compra de um imóvel ou a realização de um sonho, ou para estarem cobertas em casos de emergência. Elas começam, por exemplo, a separar um valor para as contas e compras habituais e outro para uma reserva (mesmo que momentaneamente).



**Nessa jornada,  
vimos que estabelecer  
objetivos para o dinheiro  
confere um peso emocional.**

É criado um vínculo afetivo em relação aos valores guardados, gerando um compromisso maior com essas quantias. Parece uma decisão simples, mas é aí que acontece a virada de chave para investir!

O passo seguinte é manter essa "sobra" bem guardada, evitando a tentação de gastar. Nessa fase, a conta-poupança aparece como primeira opção e serve mais como um "cofrinho" externo do que um investimento. Ou seja, é uma ferramenta para o início da organização financeira pessoal.

A poupança também faz parte do repertório emocional da maioria, já que era comum, no passado, as famílias abrirem uma caderneta e darem de presente aos filhos e filhas. E embora nos anos 1990 sua segurança tenha sofrido um baque com o confisco, ainda perdura a crença de que lá o dinheiro está protegido – pode não render tanto quanto outros produtos financeiros, mas não perde valor.

Notamos, também, uma certa confusão entre o hábito de poupar e a aplicação na conta-poupança. Quando as pessoas falam que o dinheiro está na poupança, isso não quer dizer, necessariamente, que está no produto caderneta de poupança. Ele pode ficar em uma conta digital, que também foi muito citada pelos(as) entrevistados(as) em razão de suas facilidades.

Pelo que apuramos em nossa pesquisa, o hábito de poupar exige construir uma nova relação com o dinheiro: o mais importante não está na quantia economizada, mas sim na constância. Grande parte das pessoas desconhece seu poder de economia, porque não acredita que guardar um pouquinho hoje pode se tornar uma quantia significativa amanhã.

**Entender a importância  
desses valores mínimos  
é o pulo do gato! Portanto,  
a definição de objetivos e  
a conscientização de que  
pequenos valores podem  
fazer diferença são os  
fatores que despertam  
a população para os  
investimentos.**

“

**Chega uma hora que você percebe que 20 reais é dinheiro. Sobrou 20 reais? É tudo o que você pode guardar? Então guarde 20 todos os meses e no fim do ano você vai ter, pelo menos, 240. A dica é tentar ir vendo como aumentar esses 20, ir vendo se o dinheiro escorre sem necessidade e ir crescendo esse bolo.”**

Ivete, 61, professora aposentada  
Belém (PA)



## UMA ESTRELA GUIA

Nossos entrevistados e entrevistadas apontaram, no entanto, uma dificuldade logo na largada: quem está começando a se interessar pelo tema investimentos, muitas vezes não sabe por onde começar. E sente a necessidade de ter um "guia" confiável, isento e sem interesses comerciais.

## Mas onde buscar essa orientação?

Muitos acreditam que essa deveria ser uma ação do governo ou de órgãos com presença sólida no setor. Mais conhecida pelos participantes do mercado financeiro do que por investidores pessoa física, a ANBIMA também foi identificada como uma entidade capaz de assumir esse papel.

Na falta de um farol para apontar qual é a melhor opção para alocar seus recursos, os futuros investidores buscam esse conhecimento na internet, junto, por exemplo, a influenciadores digitais. Entre as redes sociais, o YouTube é o canal preferido, com vídeos mais extensos e aprofundados em linguagem simples e descomplicada.

Ao relatar experiências pessoais e mostrar o passo a passo de como investir, os influenciadores de finanças, conhecidos como "finfluencers", exercem um importante papel ao apresentar diversas opções, da renda fixa à variável. Tal como uma estrela-guia, iluminam o caminho que antes era escuro, principalmente para muitas pessoas de baixa renda, que se sentiam pouco acolhidas no ambiente financeiro.



Coletadas nas mais diversas fontes, as informações, muitas vezes, chegam às pessoas de forma desordenada e sem contexto.

**Surge, então, a necessidade de aprofundar as pesquisas em livros e cursos, para conseguir amarrar todo esse emaranhado de opiniões e informações soltas.**

Megainvestidores de sucesso, como o brasileiro Luiz Barsi e o norte-americano Warren Buffet, foram citados como inspirações, e suas histórias definem paradigmas. E é nesse momento que ocorre uma outra ruptura. Afinal, quanto mais as pessoas se aprofundam no tema, mais o olhar para os investimentos deixa de ser uma questão econômica, meramente organizacional do dinheiro, para se tornar um tema maior, de mudança de atitude, que invade outros campos da vida e passa a fazer parte da rotina como um todo.



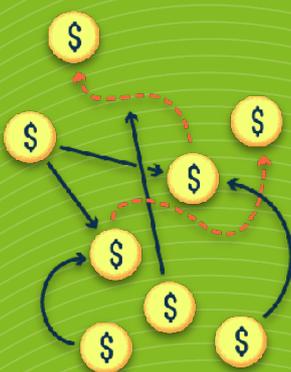
**Seguindo alguns canais e assistindo aos vídeos sobre investimentos, eu aprendi a fazer sozinho e a identificar as melhores escolhas para mim. Isso me aproximou desse universo”**

Thiago, 24, estagiário  
Belém (PA).



## Aula de educação financeira

Embora a educação financeira seja um tema transversal da BNCC, a Base Nacional Comum Curricular, nossos entrevistados e entrevistadas reforçaram que essas ações são ainda tímidas frente à demanda das pessoas por informações sobre todas as possibilidades do mercado financeiro.



**Quando eu olho pra trás, eu penso em tudo que eu poderia ter feito e não fiz por falta de orientação mesmo. A sensação é de ter perdido tempo, de ter começado a me organizar financeiramente muito tarde e fora da janela de oportunidades**

Nádia, 33, confeitira  
São Paulo (SP)



# O PRIMEIRO CONTATO

## COM OS PRODUTOS FINANCEIROS

Após entender a importância de guardar um dinheirinho e de separá-lo das despesas do mês, vem a pergunta: será que a caderneta de poupança é a melhor opção? E aí fica clara a necessidade de se fazer mais uma escolha, entre deixar os recursos apenas guardados ou colocar o dindim para crescer.

Considerada a "nova poupança", a conta com rendimento automático foi citada pelos(as) entrevistados(as) como um caminho mais fácil para quem deseja migrar de forma suave para outro investimento. Assim, o dinheiro parado na conta vai crescendo dia a dia, mesmo que sejam apenas alguns centavos, e a visualização é em tempo real.



“

**Todo mês eu guardo um pouquinho na poupança. A minha poupança é em um banco digital, desses novos que você só acessa pela internet.”**

Nilton, 53, mecânico  
Goiânia (GO).





**Eu já tinha assistido a muitos vídeos, mas quando fui aplicar mesmo, na hora H, fui sendo guiada pelo aplicativo. Eu entrava em um produto e ele me apresentava outro que poderia ser mais vantajoso, mostrando a comparação. No fim, eu fui na sugestão dele."**

Drielly, 35, gari  
Rio de Janeiro (RJ)



O dinheiro que está no rendimento automático nos bancos digitais é dividido em "caixas" ou "metas" direcionadas a diferentes objetivos, como reserva de emergência, compra de imóvel ou carro, viagens etc. Além de criar um vínculo emocional com os valores guardados, as "caixas" ou "metas" se apresentam como ferramentas para a organização pessoal e geram maior comprometimento dos correntistas com essas quantias.

Com o dinheiro organizado, hierarquizado de acordo com as necessidades, fica mais fácil enxergar quais quantias podem ficar guardadas por um tempo maior e, portanto, não precisam ter disponibilidade imediata. Esse é o gatilho que leva a outros investimentos!

Abre-se, então, uma janela para aplicações além da poupança e da conta com rendimento automático, que não precisam ser arriscadas e nem prender o dinheiro. Pelo contrário: as pessoas começam a perceber que existem outras oportunidades em que os valores podem ser resgatados imediatamente, caso necessário.

Com novas propostas no tabuleiro, a jornada avança para outros níveis. Mas, para evitar preocupações e sobressaltos, investidores iniciantes consideram fundamental receber informações sobre três requisitos: estabilidade, liquidez imediata e taxas – ainda que algumas pessoas não entendam tão bem o que significam, mas que parecem ser aspectos importantes.

Aqui se destacam os aplicativos das instituições financeiras, que apresentam interfaces mais amigáveis e linguagem descomplicada. São eles que guiam esse primeiro passeio pelos produtos e fazem até sugestões personalizadas, de acordo com o perfil de cada investidor(a).

Os nomes dos produtos acabam não importando às pessoas. O que interessa é o que o serviço oferece: se é fácil, se aplicar ou investir é intuitivo... Aí sim elas avançam para outros produtos além da poupança e a aventura se torna cada vez mais interessante, revelando uma série de opções, como CDBs, LCIs, LCAs e Tesouro Direto, em um caminho dos títulos bancários em direção aos públicos.

## Investimentos financeiros extraoficiais

Você já ouviu falar em "caixinha"? Trata-se de um arranjo financeiro muito comum na região norte do país, que funciona à margem do mercado de capitais. É uma organização intuitiva, cujo funcionamento guarda uma certa semelhança com alguns produtos financeiros oficiais, mas que tem uma dinâmica própria, com formato e linguagem populares.

Funciona assim: colegas de trabalho, amigos ou vizinhos se juntam em um grupo fechado e escolhem um dos membros como organizador(a) da "caixinha".

Todos os meses, os participantes entregam um valor determinado nas mãos dessa pessoa organizadora que, além de recolher as contribuições, fica responsável por promover ações para o dinheiro crescer: rifas, festas, viagens e outras formas de arrecadação

Todos os integrantes são obrigados a pegar um valor emprestado da "caixinha", pagando uma porcentagem de juros. E, no fim do ano, ela é aberta e o dinheiro é dividido entre todos e todas, como se fosse um 14º salário.

Logicamente, quem organiza recebe uma porcentagem pela administração.

Com muita criatividade, as pessoas nem imaginam que já estão na mecânica de um produto financeiro. A "caixinha", por exemplo, segue a dinâmica de um fundo de investimento.



**A caixinha é uma coisa cultural. Aqui em Belém toda empresa costuma ter uma caixinha em cada departamento, toda rua tem algum morador que organiza a caixinha do bairro."**

Elder, 47, funcionário público  
Belém (PA).

## Entenda como funciona a 'caixinha'



Colegas de trabalho, amigos ou vizinhos se reúnem em um grupo fechado

Uma pessoa é indicada como "organizadora"

Todos os meses, as pessoas entregam um valor pré-estipulado nas mãos dessa organizadora

Além de recolher as contribuições, a organizadora precisa fazer ações para o dinheiro crescer: rifas, festas, viagens e outras formas de arrecadar dinheiro

Todos os integrantes são obrigados a pegar dinheiro emprestado da caixinha, pagando uma porcentagem de juros

Ao fim do ano, essa caixinha é aberta e o dinheiro é dividido como um 14º salário. A organizadora recebe uma porcentagem pela administração

# A CARTEIRA DE INVESTIMENTO ALÉM DA POUPANÇA

Depois da renda fixa, o caminho segue em direção à renda variável. Enquanto na primeira modalidade as regras parecem mais simples e a sensação de segurança é maior, a segunda requer um outro tipo de raciocínio, em que se abre mão da estabilidade na intenção de obter rendimentos superiores.

Entender esse mecanismo é um pouco complicado, mas quando isso acontece, as pessoas passam a ver com outros olhos não só a renda variável, mas também a renda fixa – na qual elas já investiam, mesmo sem entender totalmente seu funcionamento.

Se os movimentos em direção à renda variável são mais complexos, aqui também os influencers desempenham um papel importante, já que esse estágio é mais difícil do que o anterior. Novamente, eles servem como farol para iluminar um terreno escuro, apresentando o novo universo e conduzindo os iniciantes nesse primeiro contato.

E o YouTube mais uma vez se destaca em relação às outras redes. Abrangentes e extensos, seus vídeos podem ser pausados e a explicação repetida quantas vezes for necessário. E isso parece fazer toda a diferença, já que boa parte dos(as) entrevistados(as) afirmou que as recomendações de youtubers têm um peso enorme na tomada de decisão sobre investimentos mais arrojados, especialmente em ações.

Mesmo com a mentoria dos influencers, as pessoas percebem que a renda variável não é um caminho fácil, mas que exige conhecimentos e dedicação, já que a rentabilidade depende do funcionamento de uma engrenagem que precisa ser decifrada. Que esse tipo de investimento está conectado ao que se passa no país e no mundo, na economia e na política. E que, por isso, é importante acompanhar as notícias e os temas atuais para tomar boas decisões de compra e venda. Ou seja, é preciso ficar ligado para ganhar – e não perder – dindim.



“

**O que eu sei é que você pode ser dono de um pedacinho de um shopping e receber um pouquinho desse aluguel todos os meses. Já imaginou, você ser dono de um negócio grande desses?”**

Aline, 30, transista  
Recife (PE).

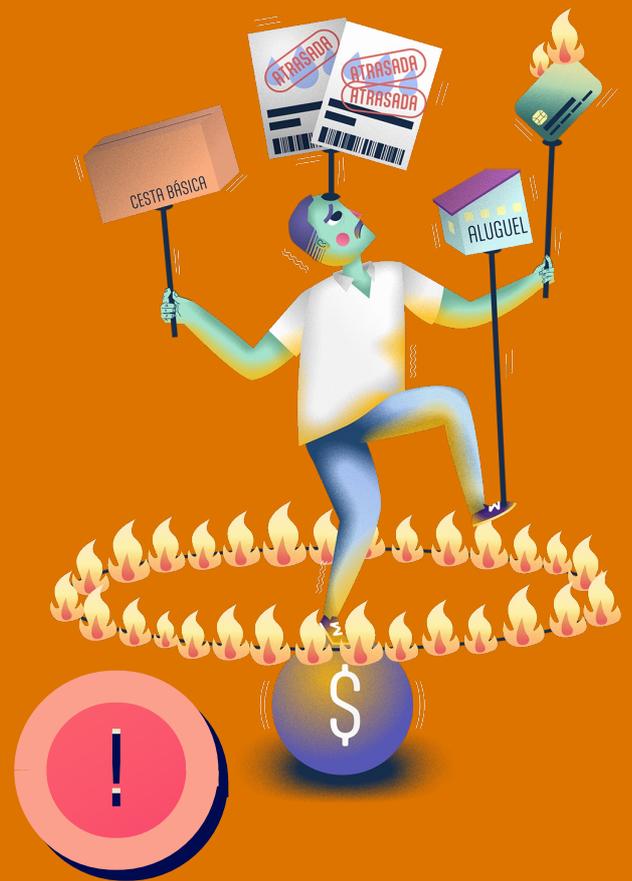
Muitos dos que começam a navegar no oceano da renda variável acabam deixando a cautela de lado na ânsia de ganhar dinheiro rapidamente. E é nesse momento que fazem manobras mais agressivas, se desequilibram e levam um tombo!

Um grande número de investidores(as) relatou uma sensação de euforia que os(as) levou a ter experiências negativas. Depois do susto, vem a clareza de que a atividade precisa ser sustentável e que as aplicações em renda variável e fixa não se excluem, mas se complementam.



**Chega em um ponto que pra você investir bem, você não tem só que ficar ligado nos assuntos financeiros. Tem que saber o que está acontecendo ao redor. Tudo interfere, a guerra na Ucrânia afeta a ação que você compra aqui no Brasil. Então tem que saber ler o gráfico, mas também ler o jornal."**

Alexandre, 56, microempreendedor Recife (PE).



## Alerta Vermelho

São diversos os relatos de pessoas que sofrem algum revés até compreenderem a importância da diversificação nos investimentos e de um conhecimento mais apurado sobre os produtos de alto risco, por exemplo.

Nossos(as) entrevistados(as) também contam ter notado um otimismo quase exagerado por parte de alguns influenciadores. Isso acaba gerando grandes expectativas e a vontade de parar de perder tempo com investimentos mais conservadores fala mais alto. Na ilusão de obter ganhos imediatos, muitos entram de cabeça no mundo das ações, das moedas digitais e dos fundos de investimento, sem a exata noção de que os ganhos vêm com estratégias de longo prazo – e dos riscos envolvidos.

Nas abordagens livres, ouvimos histórias de pessoas que começaram a se interessar por investimentos e foram diretamente do zero à bolsa de valores ou às criptomoedas. Que acreditaram em vídeos impactantes do YouTube e partiram para aplicações muito agressivas – sem, ao menos, compreender o mercado ou o conceito por trás dos vários tipos de produtos disponíveis. Como o mecânico Daniel e o estoquista Fábio, que vêm se endividando com empréstimos recorrentes.



Ele usa a conta poupança em uma banco tradicional para digitalizar o dinheiro, depois faz a transferência para um banco digital



Ali ele concentra o dinheiro em rendimento automático e vai criando relacionamento para pegar empréstimos



Com parte do salário somada ao empréstimo, ele transfere o dinheiro para outro banco digital, que dá acesso ao Home Broker. Lá ele negocia ações fazendo swing trade



Daniel trabalha em uma mecânica e ganha pouco mais de um salário mínimo, em dinheiro vivo



Além de correr risco alavancando, ele também não possui qualquer investimento de renda fixa. Reinveste o que ganha em mais ações e um pouco em fundos imobiliários



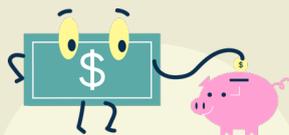
No grupo da igreja, conheceu uma pessoa que prometeu seus serviços como trader – coisa que o Fábio não tinha nem tempo e nem experiência para fazer



Começou a ver no YouTube vídeos que prometiam ganhos muito expressivos em pouco tempo, e que tinham a ver com aplicações na bolsa de valores



Sem dinheiro para começar a parceria, Fábio foi ao banco e pegou dinheiro emprestado para investir. A promessa era de pagar o banco em um mês



Fábio trabalha como estoquista e nunca tinha feito qualquer investimento além de aplicar na poupança



O pagamento é por comissão. E a taxa de sucesso (prometida pelo amigo) soa superior às perdas, e isso traz uma certa confiança ao Fábio, que vem repetindo os empréstimos

## O outro lado da moeda

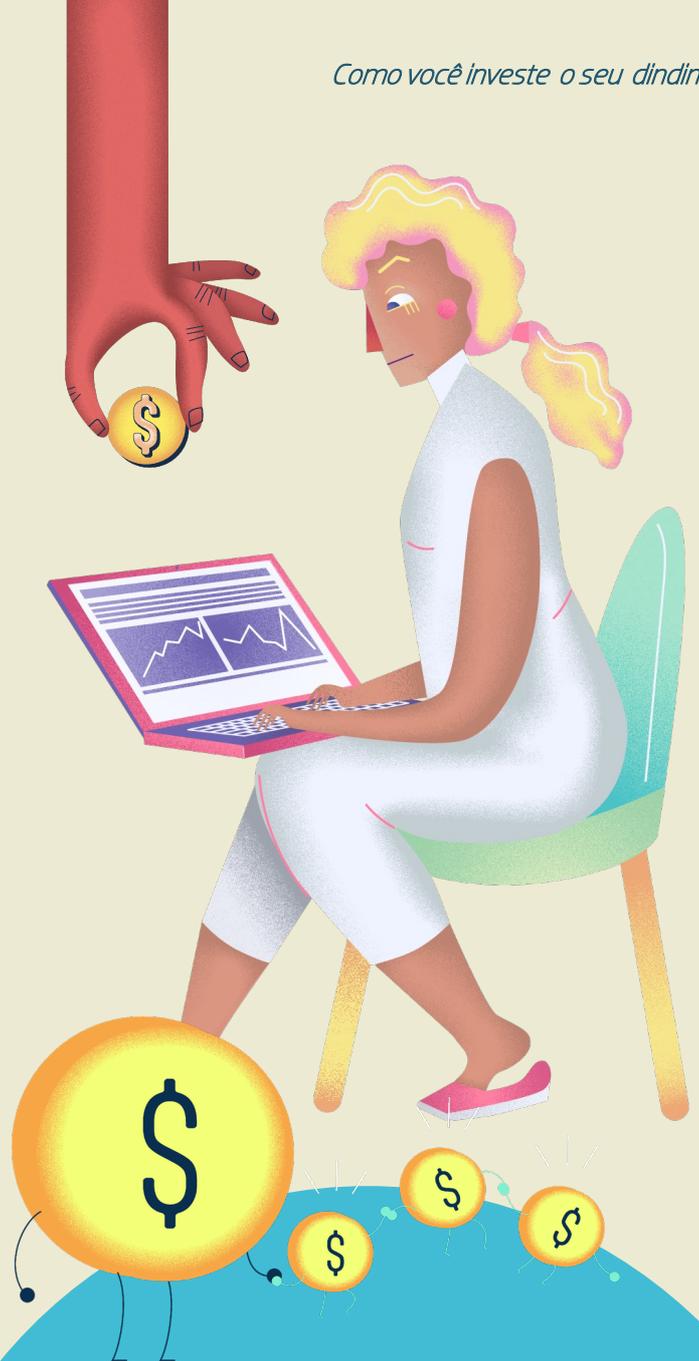
Uma descoberta importante destacada pelos entrevistados e entrevistadas é a possibilidade de viver com os recursos dos dividendos obtidos nas aplicações em renda variável.

Esse é um dos grandes motivadores, inclusive, para esse tipo de investimento. Percebemos ainda que os(as) investidores(as) já começam a se conscientizar de que a melhor forma de lidar com a oscilação dos ativos é tê-los em uma estratégia de longo prazo.

Essa descoberta muda todo o conceito popular que se tem sobre a renda variável, porque saem de lado a impulsividade, a urgência e a instantaneidade, abrindo espaço para a constância a partir do pinga-pinga de proventos e da repartição dos lucros.

Em nosso estudo, também pudemos notar o quanto essa lógica parece estar mexendo com investidores mais "experientes", mostrando-se mais adequada para uma construção de capital sustentável.

Mesmo quem anteriormente se envolvia pela ideia de conseguir um salto repentino pelo day trade, hoje prefere lidar com os investimentos com foco nos dividendos. Comportamento que observamos nas histórias do advogado Carlos Eduardo e do motoboy Luan.

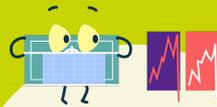
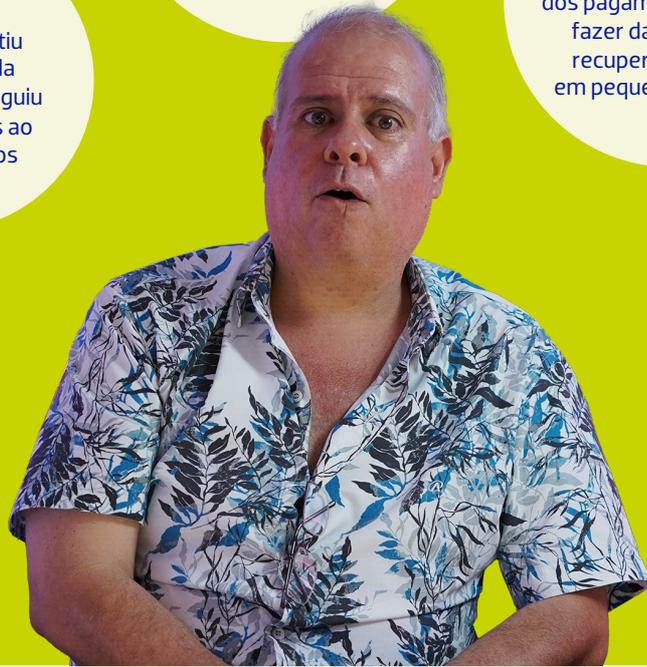


## Diversificação

No levantamento, também constatamos que os(as) brasileiros(as), além de procurarem variar seus investimentos, estão surfando em diferentes instituições financeiras, aproveitando de uma disputa entre os bancos tradicionais e as fintechs (sejam elas bancos digitais ou corretoras).

Mantêm conta em mais de um banco e distribuem seus investimentos entre instituições tradicionais (por considerá-las mais consolidadas) e digitais, alocam produtos mais complexos em corretoras e comparam as oportunidades entre todas elas. É a prova de que a diversificação começa a ganhar espaço!





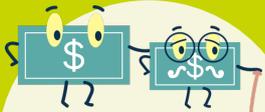
Durante a pandemia, impressionado com a queda do preço de muitas ações que ele julgava promissoras, resolveu pegar dinheiro emprestado para investir na baixa



Ele só não contava que a retomada seria mais demorada do que o prazo dos pagamentos, e tentou fazer day trade para recuperar as perdas em pequenas variações



Sempre investiu tudo em renda variável e conseguiu manter ganhos ao longo dos anos



Carlos Eduardo administra o próprio dinheiro e uma herança familiar



Depois de perder muito dinheiro, se sente recomeçando com uma nova estratégia - em que não existe mais espaço para alavancagem



Em uma semana, fez mais dinheiro na bolsa do que se estivesse trabalhando com sua moto. Ficou eufórico e decidiu focar seu tempo diante do computador



Depois de um tempo, não apenas perdeu o que tinha ganhado, como também as economias de muitos anos de trabalho



Decidiu estudar mais e percebeu que precisava de uma estratégia mais viável e balanceada. Mudou o seu foco para os fundos imobiliários, tendo a renda fixa como uma reserva



Luan aprendeu a fazer day trade para complementar o salário de entregador de aplicativo



Está focado em construir patrimônio a partir dos dividendos. Entendeu que esse crescimento não vem de repente, mas acontece continuamente



# JOVENS VIRAM FACILITADORES E ABREM CAMINHOS PARA NOVOS PRODUTOS FINANCEIROS

Os integrantes da geração Z, nascidos entre os anos 1995 e 2010, são considerados "nativos digitais", pois têm acesso à tecnologia desde cedo. Consequentemente, percebe-se que a maior parte desses jovens tem mais facilidade em lidar com produtos financeiros, inclusive com aqueles mais recentes, como as criptomoedas, já que costumam possuir um perfil mais arrojado do que as pessoas das outras gerações.

Convidado pelo nosso time ou chegando espontaneamente até o "busão", esse público nos trouxe perspectivas interessantes sobre sua relação mais desembaraçada e fluente com o universo dos investimentos. A familiaridade com jogos e videogames ajuda os jovens a entender melhor conceitos como o de moedas digitais, uma vez que as aventuras cibernéticas exploram a abstração de um dinheiro que se converte em pontos, skins, objetos e tesouros que só existem virtualmente. Essas pessoas também mantêm uma conexão com valores contemporâneos inerentes às criptomoedas, como liberdade, universalidade, independência de governos e de instituições bancárias.

Heavy users das redes sociais, os jovens da geração Z também estão mais expostos a publicidades e outras ativações das instituições financeiras.

A nossa jornada pelo Brasil ainda mostrou que pessoas mais jovens têm desempenhado o papel de encorajar as gerações anteriores a repensarem sua relação com o dinheiro e a se abrirem a novas

Além de estimular os familiares, muitas delas também estão adentrando nesse universo, e aplicam o conhecimento, obtido principalmente nas redes sociais, para fazer seus próprios investimentos. E estão dispostas a correr mais riscos para ganhar dinheiro rapidamente.



## De filho para pai

Porto-alegrense de 17 anos, Matheus buscou na internet informações sobre o mercado financeiro. Com a "ajuda" dos youtubers, percebeu que precisava ter uma mentalidade mais positiva em relação ao dinheiro e sentiu necessidade de passar esses valores também para a família. Como um verdadeiro agente transformador, Matheus vem ajudando o pai a pensar em aplicações além da tradicional poupança.



**Tudo o que recebo em dividendos eu reaplico. Faço isso para ir crescendo essa renda extra, vou reaplicando de novo e de novo. É assim que eu espero construir um patrimônio bom, pensando em trabalhar menos no futuro"**

Matheus, 17, estudante  
Porto Alegre (RS)

# A SUBSTITUIÇÃO DA PREVIDÊNCIA PRIVADA POR OUTROS PRODUTOS

A possibilidade de ter uma renda passiva, principalmente quando não estiverem mais economicamente ativas, atrai a cada dia mais pessoas. Com a população vivendo mais, a aposentadoria com recursos públicos é uma realidade que parece mais distante com o passar do tempo.

Opções tradicionais de previdência privada complementar, como o PGDL e o VGDL, se mostraram desconectadas da realidade de trabalho atual da população. Com a queda no número dos empregos formais, a carteira assinada dá lugar ao empreendedorismo e, como MEI ou PME, a remuneração costuma ser mais flutuante e incerta.

Com base nesse cenário e também pela dificuldade de entender a dinâmica desses produtos financeiros, muitas pessoas substituíram a previdência por outras aplicações, pensando na diversificação e na construção de patrimônio a longo prazo. Na busca por viver de renda ou ter um ganho extra que amenize as despesas, o investidor médio tenta se organizar para o momento em que parar de trabalhar, aplicando, em sua maioria, em fundos e ações e visando os dividendos – proventos que são divididos entre os acionistas ou cotistas – como forma de se construir patrimônio suficiente para gerar renda passiva na terceira idade.

Esse é mais um tema que os influenciadores levantam a bola, mostrando que é possível ter aplicações que pagam dividendos como uma fonte de renda extra.

Nesse sentido, os fundos imobiliários parecem sintetizar a estratégia de construção de patrimônio por meio de dividendos. O mecanismo desse tipo de produto é bem claro até para investidores mais inexperientes: a distribuição de rendimentos pode ser simbolizada com o conceito do recebimento de "aluguéis".

Os fundos imobiliários são percebidos como forma de acesso coletivo ao setor da construção, especialmente por quem não consegue participar desse mercado individualmente. E a ideia de colocar dinheiro em um imóvel faz todo sentido para os brasileiros e brasileiras, que tradicionalmente enxergam essa opção de investimento como segura, sólida e duradoura.



**Tirei aquele dinheiro que estava no VGDL e coloquei tudo em renda fixa e em fundos de investimento. Não faz sentido um produto com compromisso mensal se eu não sei o quanto eu vou ganhar no mês e também já ouvi dizer que isso cresce mais devagar que outros tipos de aplicação"**

Bruno, 47, fiscal da Lei Seca  
Rio de Janeiro (RJ).



**Se eu tivesse dinheiro eu compraria um imóvel comercial para eu ter uma renda extra com os aluguéis. Como eu não posso, eu invisto nos Fundos Imobiliários, e aí eu posso ter um pedacinho de um prédio"**

Edson, 27,  
operador de caixa,  
Recife (PE)





# JOGOS DE APOSTAS E GAMES FINANCEIROS

Os comerciais sobre sites de apostas estão por toda parte. E, para quem gosta de assistir aos jogos de futebol do seu time, as marcas podem ser vistas em diversas camisas, já que essas empresas patrocinam várias equipes das quatro divisões do futebol brasileiro.

Parte das entrevistas para esse estudo foi realizada durante a Copa do Mundo de Futebol no Qatar. Não é possível atestar que o interesse por esse tipo de aposta ocorreu em função do campeonato mundial, mas ficou perceptível na nossa jornada o crescimento acelerado desses aplicativos e a recorrência do mesmo tipo de interesse com a Copa do Mundo Feminina de Futebol, realizada na Austrália e na Nova Zelândia.

Sem fazer juízo de valor, é importante salientar que percebemos uma linha tênue na interpretação das pessoas, que muitas vezes confundem esse tipo de aposta com investimento.

Parece haver, inclusive, uma percepção construída pelas marcas de que as bets são ferramentas de investimento. Os aplicativos se apropriam de termos do mercado financeiro e apresentam gráficos inspirados em análises econômicas, entre outros recursos, para aproximar a realidade dessa espécie de loteria ao universo da bolsa de valores.

Nas entrevistas, notou-se muitas pessoas que veem as bets como parte da estratégia de diversificação dos investimentos. Isso ocorre porque a experiência ferramental está cada vez mais integrada.

Também pudemos perceber que quem já utilizou o day trade tende a enxergar uma dinâmica similar. Nos dois casos, há especulação e possibilidades calculadas sob pontos de vista objetivos e subjetivos. Daí o nome popular da atividade nessa modalidade de apostas: trading esportivo.



**Eu faço trade esportivo e isso é a mesma coisa de day trade, que eu também faço. Você analisa a probabilidade, você aposta no gol de um time ou no interesse das pessoas em uma determinada empresa. Qual a diferença, me diz?!**

Sérgio, 29, estoquista  
Belém (PA)





Como o objetivo da pesquisa era analisar o comportamento dos investidores brasileiros, dirigimos nosso foco para uma parcela da população que consegue separar um dinheiro – mesmo que uma pequenina parte – para poupar ou investir.

Entretanto, durante o trabalho, encontramos muita gente que não consegue juntar qualquer quantia. Para essas pessoas, tudo o que entra é gasto em despesas próprias da casa ou da família. E, muitas vezes, ainda falta.

É uma multidão que gasta tudo o que ganha em sua sobrevivência, não pode poupar e nem tem planos em médio ou longo prazos. São brasileiros e brasileiras que sequer conseguem fechar o mês no azul, que fazem malabarismo para equilibrar as dívidas e as contas atrasadas.

Mesmo que fora do nosso estudo, precisamos destacar a existência deste contingente de pessoas, o que evidencia a tímida dimensão do nosso público-alvo, dada a realidade econômica brasileira.

# O BRASIL FORA DO MUNDO DOS INVESTIMENTOS



**A gente vive apertado, sem dinheiro para as necessidades. Se não sobra pra pagar as dívidas, não sobra nada pra fazer um pé de meia. Tem mês que você precisa escolher o que vai pagar, porque o salário não dá para todas as contas. Eu deixo de pagar a de água, porque eles demoram mais a cortar. E aí você vai jogando assim"**

Rita, 66, aposentada  
São Bernardo do Campo (SP)





# Mais Brasil para crescer

O estudo também constatou que boa parte dos entrevistados e das entrevistadas tende a investir naquilo que pode ver, que é concreto e palpável. Faz parte da cultura da população brasileira a crença de que o patrimônio só cresce por meio de bens físicos como, por exemplo, imóveis, formação profissional, estruturação de uma atividade comercial, veículos e criação de gado.

Contribui para isso a falta de confiança nas instituições financeiras. Essa sensação, que parece afetar mais a população de baixa renda, gera desconhecimento acerca dos serviços bancários para além do pacote normal da conta corrente e de alguns tipos de empréstimos.

Também ficou igualmente claro o desafio das instituições financeiras em tornar ainda mais acessível o caminho entre a população e os investimentos, iluminando a gama de benefícios que estes podem trazer. Ou seja, o mercado de capitais ainda tem um Brasil enorme para conquistar.



## formação

**Estudo (principalmente universitário ou profissionalizante) e educação como uma alavanca para subir degraus na escala social.**  
o diploma da faculdade;  
o curso de inglês



## negócio próprio

**Estruturação de uma atividade comercial (geralmente familiar).**  
maquinário e capital de giro para produzir produtos;  
carreta para transporte de carga; ponto físico para revenda de produtos



## imóvel

**Propriedade que se valoriza com o tempo ou com benfeitorias, ou propriedade para fins comerciais.**  
lote em áreas de crescimento; casa para aluguel; reforma para agregar a família e dividir as contas; terra (sítio, fazenda) para produção



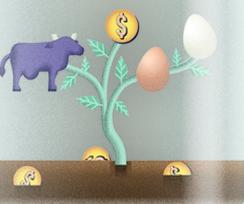
## bens duráveis

**Veículos, eletrônicos e eletrodomésticos,**  
conserto e revenda de veículos; comércio de produtos em grupos e sites de classificados



## animais

**Criação para engorda e abate,**  
rebanho de gado; venda de produtos derivados (leite, queijo, ovos); comércio de pets



# O ABRAÇO DA ANBIMA NO BRASIL

"Como você investe o seu dindim?" apresenta o retrato real dos brasileiros e das brasileiras que aplicam em produtos financeiros, levando em conta toda a pluralidade e diversidade que existe no nosso país. As histórias dessas pessoas com quem nos deparamos de norte a sul foram registradas em um documentário, que marca o abraço da ANBIMA no Brasil.

Conversar sobre dinheiro ainda é tabu para muita gente, por isso a preocupação de estruturar todo um ambiente – no caso, o ônibus – para deixá-las confortáveis em falar de suas vidas financeiras. E, nesse espaço, elas se abriram sobre anseios, objetivos, dúvidas... De tal forma que foi possível reconhecer características comuns nas jornadas delas ao investir.

As pesquisas quantitativas, como o Raio X do Investidor Brasileiro, já mostravam que ainda é muito pequeno o contingente de pessoas que poupa dinheiro. Circulando Brasil afora, descobrimos que muitas daquelas que conseguem se utilizam da criatividade – como a "caixinha", mais popular na região norte do país – e de resiliência – o "consórcio consigo mesmo" – para guardar um pouquinho dos seus recursos. Além disso, ainda há quem não aplica em produtos financeiros e acredita que o seu patrimônio só vai aumentar se o investimento for em algo concreto, tangível ou palpável, como casa, gado e estudo, entre outros. O interesse legítimo das pessoas em saber mais sobre esse universo também ficou claro com o estudo. Muita gente chegava ao "busão" querendo informações de investimentos, o que mostra que há espaço e que as pessoas estão motivadas a ter mais conhecimento no tema.

Esse é um movimento novo. No "busão", muitos relatavam ter começado uma aplicação em produtos financeiros há dois anos, no máximo.

O que fica de alerta para as instituições do mercado financeiro intensificarem as ações de suporte para a melhora da saúde financeira das pessoas.

Também observamos que as redes sociais se tornaram a porta de entrada e/ou o guia para o entendimento sobre finanças pessoais, o que só reforçou o papel importante dos influenciadores e influenciadoras digitais no despertar para o mundo dos investimentos. Em todas as regiões, a população busca informações na internet e conta com os aplicativos de bancos e corretoras que apresentam sugestões de aplicações de acordo com cada perfil.

O vínculo emocional com o dinheiro também ficou muito claro com a pesquisa. As pessoas investem porque querem realizar sonhos, ter segurança, viver tranquilas financeiramente quando não conseguirem mais trabalhar e proporcionar uma boa vida aos filhos e filhas, entre outros.

O que ainda não parece muito evidente é o caminho que devem percorrer. Detectamos, de maneira explícita, não só as dúvidas conceituais e de ferramentas – por exemplo, a diferença entre poupança e conta digital e o tratamento dos games e bets como alternativa de investimento – mas também os entraves mais comuns nesse passo a passo para a definição e compra de novos produtos, como a sopa de letrinhas dos nomes, linguagens rebuscadas e promessas de dinheiro fácil sem uma estratégia sustentável e de médio/longo prazo.

Identificamos ainda que o despertar para o investimento nasce das gerações mais jovens. Essas pessoas estão atuando como facilitadoras do mundo financeiro, justamente por lidarem mais naturalmente com o ambiente digital, levando conhecimento para suas famílias.



Rodar o país e conversar diretamente com os investidores e as investidoras nos fez concluir que é trabalho das instituições dos mercados financeiro e de capitais aproximar os produtos das realidades e necessidades das pessoas. Há um Brasil inteiro ainda para crescer, porém é fundamental aprimorar a comunicação e a experiência dos clientes, levando em conta a pluralidade.

Um dos caminhos é analisar exemplos que já estão dando certo – as contas digitais e o PIX foram bastante citados neste sentido – e replicar as qualidades que os aproximam da população, para que haja mais confiança e segurança na hora de investir. É proporcionar uma jornada mais acessível para todos.

Por fim, podemos afirmar que o objetivo do estudo foi cumprido: conhecemos a realidade diversa do Brasil que nossos levantamentos quantitativos não conseguiam retratar. Comprovamos aquilo que já sabíamos em várias edições do Raio X, mas entendendo agora o ponto de vista dos investidores e das investidoras.

Muito além de perguntas e respostas, tivemos a oportunidade de ouvir histórias, de vivenciar as relações com o dinheiro no dia a dia de brasileiros e brasileiras, de forma inédita, viva e complexa.

E são esses resultados de um aprendizado in loco, tão rico e repleto de insights, que dividimos aqui.

## Documentário

Os registros das entrevistas em vídeo foram transformados em um documentário que reflete a essência dos investidores e das investidoras do Brasil.

A estreia aconteceu no ANBIMA Summit 2023, no mês de agosto, em São Paulo, com exibições contínuas em um cinema montado exclusivamente para o evento.

Instituições associadas, parceiras, acadêmicas, participantes do mercado financeiro e demais interessados, podem solicitar exibições do documentário pelo e-mail [eventos@anbima.com.br](mailto:eventos@anbima.com.br).

# EXPEDIENTE



## **Presidente**

Carlos André

## **Vice-presidentes**

Carlos Takahashi, Denisio Delfino, Eric Altafim, José Eduardo Laloni, Luiz Sorge, Pedro Rudge, Roberto Paris e Sergio Cutolo

## **Diretores**

Adriano Koelle, Andrés Kikuchi, Eduardo Azevedo, Fernanda Camargo, Fernando Rabello, Fernando Vallada, Giuliano De Marchi, Gustavo Pires, Julya Wellisch, Roberto Paolino, Rodrigo Azevedo, Sergio Bini, Teodoro Lima e Zeca Doherty

## **Comitê Executivo**

Zeca Doherty, Francisco Vidinha, Guilherme Benaderet, Lina Yajima, Marcelo Billi, Tatiana Itikawa, Amanda Brum, Eliana Marino, Soraya Alves e Thiago Baptista

## **Superintendência de Sustentabilidade, Inovação e Educação**

Marcelo Billi

## **Gerência de Educação**

Fernanda Mateus

## **Gerência Executiva de Comunicação e Marketing**

Amanda Brum

## **Coordenação editorial**

Marineide Marques

## **Edição**

Giovanna Bambicini

## **Redação | Diagramação**

Máquina CW

## **Pesquisa de campo e levantamento de informações**

Na Rua – Conteúdo Estratégico





2023  
como  
você  
investe  
o seu  
din  
din?

