

05/03/2015 - 05:00

Investidora 'café com leite'?

Por **Beatriz Cutait**

Discussões sobre finanças e investimentos entraram na pauta dos encontros de Adriana Brandão com amigas. Experiência levou a redução de dívidas e a reuniões com a participação de homens para abordar oportunidades de aplicação

Como encontrar roupas boas e baratas, dicas para não estourar o cartão de crédito, para planejar o casamento, para pensar no futuro dos filhos. Se você é mulher, já deve ter reparado na quantidade de mensagens específicas dirigidas a você quando o assunto em questão é o planejamento financeiro. Os homens, por sua vez, não costumam contar com abordagens segmentadas quando tratam de seus investimentos. Mas será que é preciso ter tratamentos distintos quando se discute o tema com os públicos feminino e masculino? Afinal, essa diferenciação ainda faz sentido, em pleno século XXI?

Ainda que diversas instituições financeiras segmentem cursos, palestras e treinamentos, há críticas espalhadas no que tange ao tratamento muitas vezes estereotipado e até sexista dado às mulheres investidoras. Há dúvidas sobre se essas iniciativas direcionadas surtem efeitos a longo prazo.

A julgar pelos números disponíveis, que são poucos, ainda é baixa a participação feminina no mundo dos investimentos. Na bolsa, a representação das mulheres no total de pessoas físicas se mantém na faixa entre 21% e 25% desde 2005. No Tesouro Direto, programa de venda de títulos públicos a pessoas físicas, as mulheres respondem hoje por apenas 21% do total de investidores cadastrados.

É verdade que a piora do quadro econômico e a perda de atratividade dos investimentos de maior risco estão por trás desse quadro, mas há outras barreiras a serem vencidas para aproximar as mulheres do mercado financeiro.

"A maneira como se atrai a mulher tem que ser diferente. Se ela acha que serão faladas coisas muito difíceis isso acaba afastando um pouco. O fato de não ter o perfil de arriscar, fazer o investimento a qualquer custo, faz com que ela seja um pouco mais retraída, então a abordagem tem que ser um pouco diferenciada", avalia Sandra Blanco, consultora de investimentos da distribuidora de fundos Órama.

Cássia D'Aquino, especialista em educação financeira, ressalta, contudo, que falar com a mulher de uma maneira distinta por uma razão conjuntural pode ser justificável, mas dar às investidoras características específicas de gênero, muitas vezes desiguais, pode condenar a abordagem. Por ganharem ainda hoje menos que os homens, diz Cássia, é natural que as mulheres sejam mais cuidadosas com o uso que fazem do dinheiro. Elas têm mais a perder, destaca a especialista. "Mas as mulheres não são assim. Elas estão assim", frisa.

A tal abordagem diferenciada não significa atribuir à mulher um papel inferior ao do homem nessa seara. "Atributos tido como femininos e tudo que se refere a isso é um engano. A situação vai melhorar no momento em que estivermos em pé de igualdade com os homens do ponto de vista financeiro. A abordagem para mulheres não significa que as coisas tenham de ser cor-de-rosa, mas que elas possam ser tratadas com mais inteligência", pontua Cássia.

Ao falar especificamente do mercado de renda variável, a especialista observa que o interesse feminino não é nada recente, muito pelo contrário, já que, mesmo quando não era permitido, as mulheres já investiam em bolsa na Inglaterra no século XVIII "alugando" os homens, ou seja, pagando a eles uma quantia para que realizassem as aplicações por elas. "No decorrer da história, houve vários momentos em que as mulheres tiveram condições muito próximas às dos homens no manejo do dinheiro", assinala.

Em sua dissertação de mestrado, Sandra, da Órama, discutiu como a interação social aumentava a participação das mulheres na bolsa, ou seja, quando estão envolvidas em um grupo, elas ficam mais propensas a tornar-se investidoras. Ela mesma chegou a criar um clube de investimentos no passado dirigido ao público feminino, em que as participantes se reuniam para também discutir economia e finanças pessoais. Com mudanças na regulação desses produtos, contudo, e com o próprio desânimo com a bolsa, o clube, que chegou a ter mais de 150 cotistas, está próximo do fim.

O círculo social foi um aliado para Adriana Brandão, 37, formada em tecnologia da informação. Há cerca de quatro anos, o tema financeiro entrou na pauta de encontros realizados pelo menos uma vez ao mês com amigas. O interesse partiu da própria Adriana, que se viu insatisfeita com as recomendações de seu gerente na época. "Entendi que ele não estava vendo o todo, mas o que era bom naquele momento para o banco. Não me senti confortável", conta.

Ela foi, então, buscar conhecimento, leitura sobre o tema, palestras de corretoras, assim como passou a entender mais de finanças e matemática no MBA de gestão empresarial. Hoje, Adriana aplica em títulos públicos, fundos de ações e certificados de depósitos bancários (CDBs). Com os encontros, Adriana compartilha sua própria experiência e, apesar de poucas amigas terem virado investidoras, afirma que muitas deixaram de ser devedoras. A ideia deu tão certo que atualmente ela também promove reuniões com a presença de homens para debater oportunidades de aplicação.

A agente autônoma Ana Paula Mola nota a necessidade de um maior aprofundamento nas informações quando as demandantes são as mulheres. "Acho que existe uma preocupação maior em gerenciar riscos. Em geral, as mulheres são mais conservadoras, têm mais receio na hora de investir", diz, com base em sua experiência.

O fato de ser mulher, conta Ana Paula, lhe ajuda na conquista do público feminino, ainda que elas sejam minoria entre seus clientes. "Tenho um pouco mais de afinidade com as mulheres, consigo me colocar na mesma posição, numa vida parecida."

Sandra, da Órama, também tem essa percepção, porém reforça que é preciso ter cuidado na hora de tratar esse público. "Não tem que infantilizar o conteúdo, que deve ser o mesmo do oferecido aos homens, sem 'carinha' de mulher."

A planejadora financeira Leticia Camargo concorda e menciona como um das diferenças o fato de o homem se sentir mais autoconfiante para tomar decisões de investimento, enquanto a mulher tende a delegar mais as funções. Diferentemente do que imaginava quando começou na profissão, Leticia afirma não ser procurada por mulheres "desamparadas", mas, sim, pelas independentes, com algum conhecimento sobre o universo financeiro. Sua própria base de clientes é equilibrada, ainda que, dentre os casais, as decisões sigam nas mãos dos maridos de forma geral.

Na XP Investimentos, as mulheres respondem por 32% da base e, dessa fatia, 46% das investidoras alocam os recursos em produtos de renda fixa. Eduardo Glitz, diretor de varejo da corretora, destaca a importância da educação financeira para ampliar a participação feminina. "É preciso gerar um ambiente para elas de informação e de uma maneira que se sintam seguras para dizer quanto ganham, quanto podem investir. A chave é relacionamento e informação, mais educação."

Karen Cunha, consultora de investimentos da Geração Futuro, considera importante quebrar a "barreira sisuda de corretoras", tornar o ambiente mais descontraído. Na instituição, em que 40% dos clientes são mulheres, a abordagem direcionada a esse público surgiu em 2007, com um fundo de ações específico que investia, por exemplo, em empresas tidas como "politicamente corretas", descartando ações vinculadas a bebidas, cigarros e armamento.

Inspirada no fundo, a Geração passou a ter cartilhas, livros e palestras para mulheres, em que, segundo Karen, a ideia é ter um diálogo mais simplificado e coloquial com o público. A presença de consultoras também é constante nesses eventos. "É importante construir um ambiente feminino", diz Karen, que lembra que, em alguns eventos, há inclusive a presença de empresas de beleza.

A bolsa oferece desde 2006, via Instituto Educacional, conteúdo de educação financeira para o público feminino dentro do módulo "Mulheres em Ação", que faz parte do "Programa Educar".

Desde então, foram realizados 302 cursos frequentados por 15.179 mulheres, com ensinamentos para lidar com o orçamento doméstico e investimentos. Em relação às diferenças de abordagem entre o módulo destinado a mulheres e outros que incluem homens, o Instituto Educacional BM&FBovespa informa que busca utilizar exemplos que "sensibilizam mais o universo feminino, desde como se planejar para a educação dos filhos a como se comportar diante de liquidações aparentemente irresistíveis".

Além disso, o instituto afirma ressaltar nos cursos as características presentes na mulher que a beneficiam na gestão de um orçamento doméstico e na formação de poupança, como o protagonismo na administração das finanças pessoais e o fato de serem mais criteriosas na hora de fazer escolhas.

Ainda que reconheça que a mulher sente-se mais confortável em discutir finanças com seus pares, Cássia vê como mais produtivo os módulos da bolsa de educação financeira voltados para crianças e jovens, nos quais não há separação por gênero. "Se a própria bolsa começar a falar para meninos e meninas da mesma forma, convocando a inteligência das meninas, ela tem chance de construir uma geração com menos segredos e muito mais segura de sua feminilidade", diz.

Ainda hoje a própria mulher se encarrega de sustentar certos estereótipos. Ao mesmo tempo em que é visto como responsável pelo orçamento doméstico, deixando ao homem toda parte de investimento, o público feminino é em grande parte considerado como mais sensato para lidar com o dinheiro, com maior visão de longo prazo. "Isso que nos deixa numa situação curiosa. As mulheres são mais sensatas com o dinheiro, mas desde que isso fique no domo. Essa é uma forma diluída, disfarçada de dominação", sustenta Cássia.