

# Estratégia de Captação – Fazer antes o simples bem feito – Síntese de 45 artigos

## **Estratégia de Captação – Fazer antes o simples bem feito – Síntese de 45 artigos**

Acredito que o mercado de captação está mudando, mas não na enorme velocidade que alguns querem acreditar, aqui incluindo alguns formadores de opinião de nosso modelo de negócio. Por terem acesso a mais informação, tendem a direcionar seu comportamento e crenças para investimentos com tendências mais arrojadas, e isso, sem que percebam sua influência em seu quadro comercial e em seus contatos. Mas, pelo fato da quase totalidade de nossas Singulares só terem Depósito a Prazo como uma eficaz solução para alavancar seu *funding*, o qual gera dinheiro para emprestar em sua carteira comercial, elas devem se atentar para o fato de que, além de ser a única, essa solução é de suma relevância para a perenidade da instituição.

**Fundos:** Lembrando sempre que, como já tratado em vários de nossos artigos, fundos não geram *funding* (dinheiro para emprestar), além de serem captados para outras instituições. Inclusive, muitos desses fundos irão comprar papéis em DI de bancos concorrentes. O que é inglório, já que, diretamente, as reservas de nossos associados aplicadas nesses fundos irão fomentar o crédito massificado de nossos concorrentes. Cabe aqui ainda lembrar que renomadas corretoras de investimentos que hoje estão em voga, indiretamente emprestam a seus clientes o rótulo de “atualizadíssimos” quanto as melhores oportunidades de aplicações, mas muitos desses investidores esquecem que essas corretoras não tem qualquer compromisso caso os papéis que agenciam venham a dar prejuízo, inclusive com perda de 100% do investido. Contudo, dando lucro, ela participa desse ganho. Reflitamos.

**Poupança:** Já a Poupança tem inúmeros vieses que não a fazem ser um produto coerente para algumas Singulares, como tratado em recente artigo. Essas Singulares precisam focar e alavancar sua carteira de recursos próprios se quiserem construir pilares fortes para sua perenidade. E isso requer um repensar em suas estratégias de médio e longo prazo.

**Nosso Depósito a Prazo:** Por fim, não devemos nos esquecer de que a quase totalidade de nossos sócios investidores são e serão por um bom tempo conservadores, e bem atendidos pelo nosso Depósito a Prazo, o qual é usualmente bem bonificado pelo rateio das Sobras, gerando um ganho final anual acima do DI. Bem como conta com o FGC (FGCoop), garantia essa não existente nos Fundos. Diante disso, para que esses investimentos moderados rendam mais que nosso Depósito a Prazo é preciso que o mercado esteja muito favorável àquela parcela entre 1% e 20% dos papeis de risco de mercado. São esses papeis de risco que, se obtiverem valorização significativa no mercado, irão proporcionar a esse investimento moderado ganhos acima do DI, já que a parcela restante desse investimento é composta de DI, que é o mesmo balizador que adotamos em nosso Depósito a Prazo.

Mas poucos orientam claramente seus clientes investidores sobre a hipótese também provável de que essa parcela de risco entre 1% a 20% possa gerar uma perda do principal investido (de 1% a 20%), sem que nada desse prejuízo seja repassado a entidade comercial externa que gerenciava a aplicação.

Assim, além do estresse causado nesses investidores quanto à possibilidade de perda real do valor investido, é usual vermos uma apenas razoável eficácia nos rendimentos desses 5% a 20% em papeis de risco, e, portanto, esses ganhos extras não são suficientes para gerar um rendimento superior ao que usualmente pagamos a esses investidores em nosso Depósito a Prazo, somado ao rateio dado a eles nas Sobras, e ainda garantido pelo FGC (FGCoop). A tudo isso devemos somar o fato de que nossos profissionais não são especialistas em Fundos

moderados, e a realidade é que a maioria de nossos investidores são eminentemente conservadores, como bem explicitado em um dos artigos listados abaixo. Nele argumentamos que esses nossos investidores conservadores são eficazes em fazer ótimos resultados em sua atividade fabril/profissional, onde podem e decidem por correr algum tipo de risco. Vimos também que o seu excedente financeiro fica aguardando em uma aplicação conservadora a espera de futuras destinações já previamente pensadas, a qual eles acreditam que continue segura (conservadora) e que obtenha um rendimento acima da inflação. Esse rendimento, apesar de discreto, está coerente com o propósito da aplicação vendido para eles pela sua Singular.

**Motivo desse material:** Mas o objetivo desse envio é compartilhar um interessante fato. Um dos inúmeros clientes de nossa empresa, que é uma das maiores Singulares do Brasil, pediu a um grupo de funcionários que lesse cada um dos mais de 200 artigos postados em nosso site, e selecionasse aqueles que teriam conteúdo para subsidiar ações para uma gestão ainda mais saudável de captação e conseqüentemente, rendesse uma geração eficaz de *funding* e resultados consistentes.

Na tabela abaixo estão listados os 45 artigos por eles selecionados, sendo que cada um desses profissionais apresentou a seus diretores, em dois slides, a síntese estratégica que encontrou em cada um dos artigos a eles imputado. O resultado foi muito interessante, prático e totalmente aplicável. Além de minha satisfação com essa ação, ponderei a possibilidade de compartilhar com meus leitores cada um dos 45 artigos selecionados (já com seu link), ordenados por data de postagem. Isso permite, caso queira, que pondere eventuais melhorias em suas ações sobre esses temas, e, quem sabe, possa aprimorar ainda mais suas estratégias. Finalizando, deixo claro que, além de disponibilizar mais duas centenas de artigos em nosso site, temos muitas outras ponderações sobre esse tema, e essas são compartilhadas em

nossos eventos nacionais, consultorias, treinamentos e palestras. E quando possível, as transformamos em artigos para sua melhor sociabilização. Lembrando sempre que: “Concordar é secundário, Refletir é urgente”. Vamos construindo!

Esperamos que essa pré-seleção lhe seja útil. Compartilhe com seus pares.

45	<a href="#">Reflexões sobre a captação de Poupança nas Singulares</a>	17/12/2019
44	<a href="#">Depósito à Vista julgado em segunda instância – PF e PJ separados nas Metas</a>	21/11/2019
43	<a href="#">Índice de Liquidez Residual (ILR) – Redutor de crise</a>	28/08/2019
42	<a href="#">Sócios-investidores têm rentabilidade negativa</a>	18/06/2019
41	<a href="#">Quanto deveria custar o dinheiro repassado às agências?</a>	26/04/2019
40	<a href="#">FGCoop – Onde está nosso protagonismo?</a>	05/02/2019
39	<a href="#">ICI-Coop – Índice de Confiança na Instituição Cooperativista de Crédito</a>	07/01/2019
38	<a href="#">Mitigando as concentrações de riquezas no Depósito a Prazo</a>	02/10/2018
37	<a href="#">Sejamos uma creche para nossos bons investidores</a>	10/09/2018
36	<a href="#">O Brasil parou – Reveja sua estratégia</a>	29/05/2018
35	<a href="#">Nossas duas castas no rateio das Sobras</a>	19/03/2018
34	<a href="#">2018 a 2022 – Será um voo de galinha?</a>	08/01/2018
33	<a href="#">Decida: metas pelo Saldo Realizado ou pelo Desafio Incremental Realizado</a>	13/11/2017
32	<a href="#">Nosso pouco caso com o Depósito a Prazo</a>	03/10/2017
31	<a href="#">Selic baixa maquia o resultado no crédito</a>	22/09/2017
30	<a href="#">Acredite! Nossos investidores ganham com a queda da SELIC</a>	04/09/2017
29	<a href="#">O Sr. Depósito a Prazo e sua Predisposição ao Mau Colesterol</a>	12/06/2017

28	<a href="#"><u>Investidores – O equívoco da Rentabilidade Comercial Zero</u></a>	02/06/2017
27	<a href="#"><u>AGO – Ponderações sobre Poupança e Repasse</u></a>	04/04/2017
26	<a href="#"><u>AGO – Ampliação de conceitos potencializa equívocos</u></a>	06/03/2017
25	<a href="#"><u>Metas de terceiros podem minar a nossa já debilitada aderência</u></a>	25/01/2017
24	<a href="#"><u>O Equívoco na Remuneração do Depósito à Vista pela Poupança na AGO</u></a>	03/01/2017
23	<a href="#"><u>Sua Singular sabe quanto é afetada a cada queda de 0,25% da Selic?</u></a>	07/12/2016
22	<a href="#"><u>As imperfeições nos custos para o repasse de funding interagências</u></a>	16/10/2016
21	<a href="#"><u>Seriam nossos bons investidores estranhos à deriva?</u></a>	13/09/2016
20	<a href="#"><u>Prece Irlandesa nos ensina a gerir o custo da captação</u></a>	05/09/2016
19	<a href="#"><u>Eficácia Comercial – Quanto ainda nos falta?</u></a>	29/08/2016
18	<a href="#"><u>Excesso de Liquidez – Uma análise prudencial</u></a>	15/06/2016
17	<a href="#"><u>Educação Financeira – Uma pizza de discórdias conceituais – Versão completa</u></a>	13/01/2016
16	<a href="#"><u>A desejada discricção nos extratos de nossos sócios</u></a>	30/11/2015
15	<a href="#"><u>O custo oculto do funding e do excesso de liquidez</u></a>	02/04/2015
14	<a href="#"><u>Singular – O que o Fates tem a dizer em sua defesa</u></a>	30/09/2014
13	<a href="#"><u>Singular – Reservas no banco dos réus</u></a>	27/09/2014
12	<a href="#"><u>Singular – Elevação da Selic expõe as Sobras</u></a>	14/09/2014
11	<a href="#"><u>Crédito Imobiliário – Intrigantes pressupostos para o Cooperativismo de Crédito</u></a>	23/02/2014
10	<a href="#"><u>Sócios Seniores agitam o tsunami de saques ao Capital Social</u></a>	22/02/2014

9	<a href="#"><u>Bons clientes – Jovens Avulsos ou Entidade Família</u></a>	16/01/2014
8	<a href="#"><u>Captação nas Singulares – Uma Sequóia e não um mero Eucalipto</u></a>	02/12/2013
7	<a href="#"><u>Singulares – Sejamos discretos ao nos comparar aos bancos</u></a>	20/07/2013
6	<a href="#"><u>Singulares e o envelhecimento de seus bons sócios e líderes</u></a>	10/07/2013
5	<a href="#"><u>Singulares de frente com a inelasticidade da Receita com Tarifas</u></a>	01/07/2013
4	<a href="#"><u>Falando de Reservas sem Reservas</u></a>	27/03/2013
3	<a href="#"><u>Parcimônia do BC frente à Selic pode afetar o Cooperativismo de Crédito</u></a>	27/07/2012
2	<a href="#"><u>Onde mora a fraca captação no Cooperativismo de Crédito?</u></a>	24/07/2012
1	<a href="#"><u>O Caminho Selic no Cooperativismo de Crédito</u></a>	25/03/2012