

**[B]<sup>3</sup>**

## **Guia para preparação de conteúdos - RLP**

---





## Objetivo

No contexto da evolução do programa de RLP, preparamos esse guia com conteúdo mínimo a ser oferecido pelos participantes aos investidores que se interessarem pelo cadastro no RLP. A expectativa é que após receberem os treinamentos os investidores estejam melhor preparados para decidir sobre seus investimentos.

## Direcionamento geral

Entendemos que não há apenas uma forma de ensinar ou aprender. Por isso os participantes podem construir jornadas de conhecimento que levem em conta o repertório das pessoas atingidas pelas peças educacionais.

Adicionamos um “box” com boas práticas, referências, que não são mandatórias. Lembre-se que o grande objetivo é obter o engajamento do público para os conceitos e melhorar a relação do investidor com os instrumentos disponíveis.

# Tópicos de abrangência



Os participantes deverão oferecer uma jornada educacional com cursos gratuitos aos investidores com o seguinte conteúdo, sem limitação:

- Introdução ao day trade e minicontratos
- Tipos de ordem
- Gerenciamento de riscos
- Vieses comportamentais

## **Boas práticas:**

- Para quem o conteúdo é indicado
- Linguagem acessível, evitando termos técnicos
- Conjuguar diferentes formatos para atingir diferentes investidores:
  - Vídeos animados
  - Esquemas gráficos que abreviam o entendimento
  - Tutoriais com telas do home broker (condições específicas da corretora)

# Introdução ao day trade e minicontratos

## - **A importância de conhecer daytrade e minicontratos**

Porque é relevante: ainda que não seja um conteúdo obrigatório, um investidor impactado por uma perda terá a oportunidade de recuperar conceitos básicos que talvez não tenham sido absorvidos. É comum o investidor iniciar suas negociações na expectativa de “aprender na prática”, o que pode tornar sua curva de aprendizagem mais longa.

## - **Riscos dos minicontratos, alavancagem e estatísticas do day trade**

Porque é relevante: apresentar os riscos envolvidos e as possibilidades de perdas (que podem ser maiores do que as incorridas no último negócio que foi o gatilho para o programa educacional proposto).

## - **Zeragem compulsória: o que é, quando ocorre e custos envolvidos**

Porque é relevante: muitos clientes não estão cientes desse instrumento e efetuam seus negócios sem conhecer a zeragem compulsória. Também podem não estar cientes dos custos. Vale a pena reafirmar esses pontos para sermos transparentes com o investidor.

# Tipos de ordens

- **A importância do uso da oferta limitada e diferenças em relação às ordens a mercado**

Porque é relevante: uma orientação simples que pode ajudar muitos investidores iniciantes. O tipo de ordem e suas diferenças podem não estar claras para esse investidor que obteve perdas com uma negociação recente.

- **Funcionamento de como enviar ordem limitada**

Porque é relevante: complementar aos conceitos apresentados acima, tem como objetivo mostrar na prática como funciona. Se o conteúdo utilizar as telas do homebroker da corretora, fica ainda mais didático. Tutoriais são bem-vindos.

- **Custos e riscos envolvidos das ordens a mercado**

Porque é relevante: também como complemento aos conceitos de tipos de ordens, aqui nos aprofundaremos nos custos e riscos da ordem a mercado, especialmente sobre o custo do spread

- **Vantagens da ordem limitada e desvantagens da ordem a mercado**

Porque é relevante: explicar os momentos mais adequados para o uso de cada tipo de ordem, Exemplos de situações em que um tipo de ordem prejudica o resultado são bem-vindos.



# Gerenciamento de riscos

- **A Ordem Stop: como usar, benefícios**

Porque é relevante: demonstrar a importância dessa ferramenta de controle de risco. O investidor pode ter contato com essa possibilidade pela primeira vez e se for bem orientado, reduzir drasticamente seus prejuízos com o uso adequado da ordem stop.

- **Disparo e limite de uma ordem stop**

Porque é relevante: para trazer um senso prático do uso. Explicar como fazer com o objetivo de aumentar o uso.

- **Importância da metodologia stop loss**

Porque é relevante: Conceituar a metodologia, mostrar que é uma prática dos grandes investidores e que está acessível para qualquer investidor.

# Vieses comportamentais

- O que são, como nos atingem; deixar claro que ninguém está livre; O que fazer para evitá-los.
- Descrever e explicar os mais comuns. Como por exemplo os abaixo:
  - Autoconfiança excessiva
  - Ancoragem
  - Aversão a perda
  - Falácia do Jogador
  - Disponibilidade
  - Martingale

É desejável mostrar exemplos de situações comuns em que os investidores são tomados pelos vieses. Os vieses comportamentais são conceitualmente difíceis de serem notados pelo sujeito viesado. A ideia é provar que os vieses são parte do nosso processo decisório e que sempre precisaremos estar atentos a eles.

# Quando e quais materiais disparar:

## Conteúdo da iniciação do cliente

Após o primeiro day trade realizado pelo investidor e após a primeira perda diária superior a R\$1000,00



(1) riscos dos minicontratos e alavancagem, inclusive com estatísticas do day trade de minicontratos na B3; (2) guia sobre gerenciamento de risco e importância da metodologia de stop loss; (3) importância do uso da oferta limitada e diferenças em relação às ofertas a mercado; (4) custos da zeragem compulsória; (5) vieses comportamentais.

**Ref. Guia:**

Itens 1 a 4

## P&L

Caso o investidor tenha prejuízo de 10% e de 25% do patrimônio, no momento da perda e somente na primeira vez que a perda for realizada



Incentivar o uso de metodologia de stop loss e realizar envio de alertas e sugestões para evitar perdas futuras.

**Ref. Guia:**

Itens 2 e 3

## Utilização de oferta limitada

Caso o investidor, nos 15 primeiros dias de operação, não envie uma oferta maker ou se o investidor enviar mais do que 85% de ofertas takers (ofertas takers/ofertas makers) nos primeiros 30 dias de operação



(1) vantagens do uso de oferta limitada; (2) custos implícitos das ofertas a mercado; (3) explicação detalhada sobre como enviar uma oferta limitada.

**Ref. Guia:**

Item 2

## Zeragens compulsórias

Na primeira e na quinta zeragem compulsória do cliente



Conteúdo educacional da iniciação do cliente e sugerir a realização dos cursos gratuitos da jornada educacional do cliente.

**Ref. Guia:**

Itens 1 a 4



# Para evoluir nos materiais, confira algumas referências:



1) Aqui um trabalho amplo da CVM sobre Day Trade:

[https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Cadernos/Caderno-CVM-15-day\\_trade.pdf](https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Cadernos/Caderno-CVM-15-day_trade.pdf)

2) Artigo completo sobre Tipos de Ordens, elaborado pela CVM:

[https://www.investidor.gov.br/menu/Menu\\_Investidor/funcionamento\\_mercado/tipos\\_de\\_ordens.html](https://www.investidor.gov.br/menu/Menu_Investidor/funcionamento_mercado/tipos_de_ordens.html)

3) Artigo CVM para entender as vantagens da Ordem Stop:

[https://www.investidor.gov.br/menu/Menu\\_Investidor/Old/Evitando\\_Fraudes/Stop\\_Orders.html](https://www.investidor.gov.br/menu/Menu_Investidor/Old/Evitando_Fraudes/Stop_Orders.html)

4) Para cobrir o tema sobre Vieses Comportamentais, a cartilha da CVM para investidores:

<https://www.investidor.gov.br/publicacao/Serie-CVMComportamental/CVMComportamental-Vol1-ViesesInvestidor.pdf>

# Para evoluir nos materiais, confira algumas referências:



5) Nesse material acadêmico encontramos heurísticas que complementam a cartilha da CVM acima:

[http://www.each.usp.br/rvicente/TADI02\\_Vies\\_de\\_Julgamento.pdf](http://www.each.usp.br/rvicente/TADI02_Vies_de_Julgamento.pdf)

6) Como referência de linguagem e abordagem do tema, segue material para pessoa física elaborado pela B3:

<https://edu.b3.com.br/curso/curso-minicontratos-o-que-sao-e-como-negociar>

7) Para conhecer o perfil do investidor pessoa física:

[https://www.b3.com.br/pt\\_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/consultas/mercado-a-vista/perfil-pessoas-fisicas/perfil-pessoa-fisica/](https://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/consultas/mercado-a-vista/perfil-pessoas-fisicas/perfil-pessoa-fisica/)