

[B]³

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

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

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

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

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/