

13/03/2018 - 05:00

Órama e GuiaBolso vão mapear investidores juntos

Por **Adriana Cotias**

A



Nascif, da Órama: parceria quer transformar devedores em aplicadores

Órama Investimentos fechou um acordo com o GuiaBolso para atrair consumidores que acessam o aplicativo de finanças pessoais para a sua base. Vai ganhar assim exposição para um universo de quase 4 milhões de pessoas que fazem o controle do orçamento com o auxílio da ferramenta. Do lado do GuiaBolso é mais um passo para incrementar a oferta de produtos financeiros, hoje restrita ao crédito.

Na fase inicial, não será possível fazer aplicações diretamente pelo GuiaBolso. Quem for sensibilizado pela abordagem, que começa com educação financeira, será apenas direcionado para o ambiente digital da Órama. Numa segunda etapa, a ideia é encurtar o caminho e adicionar essa funcionalidade para aplicações mais simples e com risco baixo.

"No Brasil, o mercado é ainda muito ineficiente, por isso o consumidor consegue migrar para produtos melhores com o mesmo perfil de risco, mas com taxas de administração menores", afirma o executivo-chefe do GuiaBolso, Thiago Alvarez.

Segundo ele, a temática de investimentos estava na sua cabeça há quatro anos, antes mesmo de iniciar o projeto do GuiaBolso. Por ora, a intenção é estudar o comportamento do consumidor, identificar em que momento ele sai da inércia e toma uma decisão. Para fazer esse laboratório, separou seus usuários em dois grandes grupos: os que não aplicam nada e aqueles que investem e que representam 18% da base, e que em geral estão em opções pouco eficientes do ponto de vista de custos e retorno.

"O mundo de investimentos no país passou por uma transformação mais recentemente. É a primeira vez, de fato, que o brasileiro tem opções de mercado fora das grandes instituições financeiras, com dez a 15 plataformas independentes", afirma Alvarez. "Daí o aplicador se pergunta que produto escolher e a complexidade acaba gerando inércia. A nossa tarefa é simplificar isso."

O formato idealizado é que com apenas um clique o dinheiro seja investido na primeira vez e que depois débitos automáticos sejam casados com o dia em que o salário entra na conta corrente do aplicador. No campo das finanças comportamentais, a prática é considerada uma forma eficiente de disciplinar o hábito de poupança, tão raro entre a população economicamente ativa no Brasil.

"Ao entender o perfil do cliente, dá para ter essa troca e oferecer alternativas melhores", diz o executivo-chefe da Órama, Habib Nascif. "Assim é possível transformar devedores em aplicadores." A plataforma tem hoje uma base ativa de cerca de 40 mil investidores, de um total de 180 mil que acessam seus tutoriais de educação financeira.

Apesar de distribuir 300 fundos de cerca de 60 gestoras independentes, a Órama ainda preserva, da sua origem, fundos espelho de algumas dessas casas e que podem receber aplicações baixas, a partir de R\$ 100. Essa é uma das ofertas que pretende explorar com o novo parceiro.

Quando o consumidor se cadastra no GuiaBolso e insere seus dados bancários, o aplicativo faz uma varredura na vida financeira dele. Passa a ter conhecimento de gastos, saúde financeira e seus hábitos de poupança. Um banco de dados valioso para qualquer distribuição de produtos financeiros. Na sua base, identificou que, no conjunto, quem consegue guardar dinheiro tem cerca de R\$ 40 bilhões no próprio banco, sendo R\$ 5 bilhões na caderneta de poupança, R\$ 8 bilhões em CDB e R\$ 10 bilhões em planos de previdência.

O plano do GuiaBolso é ser uma espécie de "hub" financeiro. Como seus serviços para o consumidor não têm custos, são as parcerias comerciais que remuneram a operação. O modelo de comissionamento com a Órama e os percentuais não foram revelados pelas empresas.

No mundo do marketing digital, quando há o cruzamento de dados, em geral aquele que leva o seu cliente para outro canal recebe por essa indicação. Mas Alvarez sinaliza que não é esse o modelo que faz sentido, porque na jornada que leva até a concretização de uma operação é preciso haver contextualização, como tem sido na experiência com o crédito.

Conforme exemplifica, provocar quem está pendurado no rotativo do cartão de crédito ou no cheque especial com uma oferta de empréstimo pessoal é o que traz resultado, já que uma mera exposição de marca não tem esse alcance.

Na origem, Órama e GuiaBolso tiveram um investidor em comum, Guilherme Horn, ex-Ágora, hoje líder de inovação da Accenture e que ainda tem uma participação pequena no aplicativo de finanças pessoais.

Com prejuízo acumulado de R\$ 9,6 milhões no ano passado até setembro, e com resultados negativos nos exercícios anteriores, a operação da Órama, fundada em 2011, teria chegado ao equilíbrio financeiro no fim de 2017, caso não tivesse investido na aceleração do crescimento, conta Nascif. Assim, a meta foi adiada em um ano.

A plataforma já demandou investimentos de R\$ 55 milhões e tem outros R\$ 25 milhões previstos até 2023. Entre os planos mais imediatos estão conversas com a B3 para incluir na plataforma a compra e venda de ações e de títulos públicos no Tesouro Direto.

Já o GuiaBolso virou a chave para investimentos após a sua última rodada de captação, em outubro de 2017, quando levantou R\$ 125 milhões em operação liderada pelo Vostok Emerging Finance, fundo de investimento global focado em fintechs. Também participaram do aporte a Endeavor Catalyst e investidores já existentes, como a Ribbit Capital e o IFC (International Finance Corporation), braço financeiro do Banco Mundial.