

Disputa por investidor

A mais nova arma das corretoras para atrair investidores são as promoções que oferecem milhagens. Depois da Spinnelli, a Icap passará a dar pontos para milhagens para novos cadastros. **D2**

Home broker da
Icap, de Paulo Levy,
passa a oferecer
pontos em programa
de milhagem **D2**



HOME BROKER

Pontos para milhas são nova arma para fisgar investidores

Icap entra na disputa com programa de fidelidade para atrair clientes e planeja oferecer fundos de terceiros a partir do segundo trimestre. Por **Luciana Monteiro**, de São Paulo

A guerra entre as corretoras deve se acirrar ainda mais neste ano com novos entrantes no mercado brasileiro e com as instituições que já estão aqui fazendo verdadeiros malabarismos para fisgar os investidores. A mais nova arma para atrair clientes são as promoções que oferecem milhas aos aplicadores.

Depois da Spinelli, a Icap resolveu entrar nessa briga e passará a dar pontos para milhas para novos cadastros e para os atuais investidores. A corretora fechou parceria com a Multiplus — responsável pelo programa de milhagem da companhia aérea TAM — para oferecer aos clientes pontos de acordo com operações realizadas.

A partir de 1º de fevereiro, todos os investidores que abrirem uma conta Flex ou Especial no home broker MyCAP e executarem pelo menos dez ordens até o dia 30 de junho receberão 5 mil pontos, que poderão ser usados na TAM e em mais de 120 parceiros do programa. Os atuais clientes da corretora também serão beneficiados e rece-

berão de 10 (no caso de adesão à conta Flex) a 100 pontos (conta Especial) por ordem executada pelo home broker. Para se ter ideia, sem promoção, uma viagem de ida e volta para Buenos Aires requer 20 mil pontos.

A conta Flex é outra novidade da Icap. Em março do ano passado, a corretora resolveu adotar duas taxas de corretagem — de R\$ 5,00 ou R\$ 20,00 por operação —, segundo os serviços prestados pela instituição. “Percebemos que havia a necessidade de fazer um ‘combo’ entre essas duas contas e lançamos a Flex, na qual o cliente decide quais serviços quer”, conta Paulo Levy, diretor do MyCap.

Na chamada conta Econômica, o cliente paga R\$ 5,00 e tem acesso a um fórum de análise gráfica, informações de aluguel de ações e volumes negociados, além de uma ferramenta que consolida a avaliação de diversos analistas sobre alguns papéis. Quem escolhe a Especial, com taxa de R\$ 20,00 por operação, tem acesso a um simulador de operações com opções de ações, siste-

ma automático de cálculo do imposto de renda, ferramenta gráfica avançada, alertas por e-mail, SMS com a confirmação das operações realizadas, além de um “book” com as 50 melhores ofertas de compra e venda. Na conta Flex, os clientes pagarão taxa de corretagem de R\$ 10,00 por ordem executada e poderão escolher dois serviços entre os seis oferecidos pela Especial.

Além de passagens aéreas ou roteiros turísticos na TAM Viagens, os pontos acumulados com as operações na home broker poderão ser convertidos em produtos e serviços na rede Walmart, nos postos Ipiranga e Texaco, livros, CDs e DVDs na Livraria Cultura, diárias nos hotéis da rede Accor, serviços de telefonia fixa, móvel e banda larga na Oi, além de assinaturas de revistas da Editora Globo, entre outras vantagens.

Em 2010, a Icap ficou na 15ª colocação no volume anual na conexão varejo do home broker, com 2,3% de fatia de mercado, conforme o ranking de dezembro. “Neste ano, queremos che-

gar entre os cinco primeiros”, diz Levy. No levantamento geral das corretoras da bolsa, ela ocupa a 16ª lugar, com 2,4% de participação. A expectativa com a promoção é de que cerca de mil clientes passem a operar com a Icap, afirma o executivo.

Na visão de Levy, o mercado de home broker exige escala e poucas corretoras conseguem ser rentáveis. O setor exige muito investimento em tecnologia, enquanto os preços dos serviços vêm caindo. “Vai haver uma seleção natural”, diz o executivo. “Mas vejo isso como algo benéfico para o investidor, pois não haverá aumento de preços; o que se vê é uma queda gradativa de preços e aumento de serviços por conta da escala.”

A Icap planeja também começar a distribuir fundos de terceiros a partir do segundo trimestre do ano. A intenção é fechar parcerias com gestores, principalmente independentes. “Queremos evoluir para nos tornarmos um supermercado financeiro, com uma série de opções para o investidor”, afirma Levy.

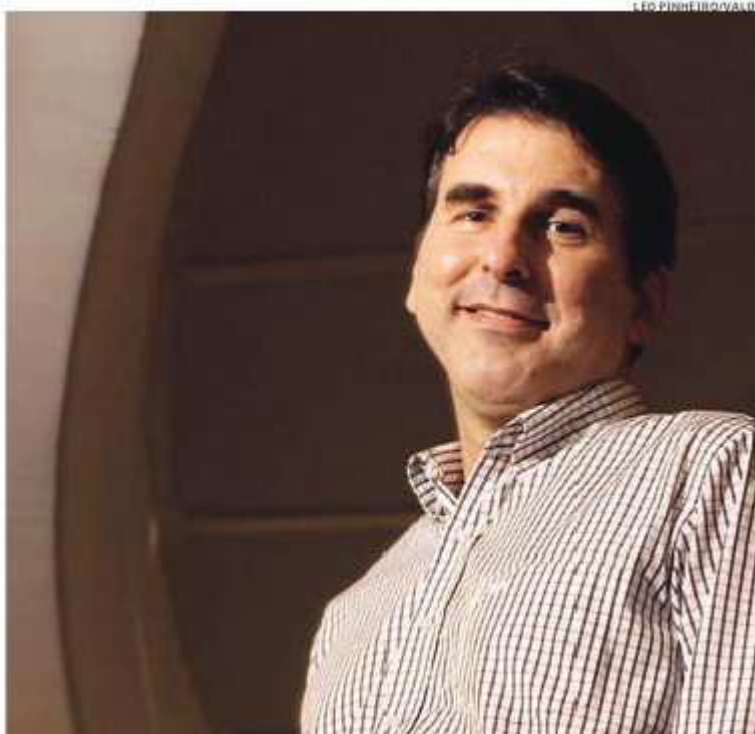
Hoje, os clientes da Icap têm entre 25 e 40 anos, sendo que o grande foco está naqueles na faixa etária dos 30. Os homens são maioria, mas o número de mulheres vem crescendo numa velocidade grande, diz Levy. Segundo ele, os homens gostam mais de especular, enquanto as mulheres preferem comprar "blue chips" e ações boas pagadoras de dividendos, e ficam com o papel por mais tempo.

O número de contas de investidores pessoas físicas no mercado de ações fechou dezembro em 610.915 — um crescimento de apenas 10,6% ante os 552.364 no fim de 2009. Já o volume total negociado no home broker em 2010 foi de R\$ 566,43 bilhões ante R\$ 468,48 bilhões em 2009.

A classe C se mostra um enor-

me potencial, já que, com o aumento de renda, começa a sobrar dinheiro no fim do mês para muita gente, diz Levy. Segundo ele, 25% da base de clientes da Icap já são da classe C. Um estudo da Fundação Getúlio Vargas define essa classe como famílias com renda domiciliar total de R\$ 1.126 a R\$ 4.854. Segundo o estudo, são 50,5% da população.

A expectativa de crescimento da corretora neste ano está calçada também na perspectiva de aumento no número de ofertas de ações neste ano. Em 2010, foram 22 operações, sendo 11 de aberturas de capital. Além disso, o executivo acredita que o fluxo dos investidores estrangeiros será forte neste ano. "Esperamos mais do que dobrar o número de clientes em 2011", diz Levy.



Levy, da Icap: home broker exige escala e poucas corretoras serão rentáveis