



MULHERES INVESTIDORAS

No mês de março, as atenções se voltam
para o Dia Internacional da Mulher.

MÊS DAS MULHERES

Mulheres Investidoras

No mês de março, as atenções se voltam para o Dia Internacional da Mulher. Há um caminho extenso até que a igualdade seja plenamente alcançada. Mulheres seguem pressionadas por múltiplas funções cumulativas e precisam cuidar da casa, da família e do lado profissional. Há, no entanto, avanços importantes a serem comemorados, como a maior participação feminina em cargos de liderança de empresas importantes.

Também a **entrada das mulheres no mundo dos investimentos vem ganhando corpo pouco a pouco**. De acordo com um recente estudo da B3, desde 2018 o número de investidoras cadastradas operando renda variável avançou 658%, e em Tesouro Direto cresceu 260%. O avanço é considerável, mas **as mulheres ainda são apenas 25% do total de investidores no mercado de ações**.

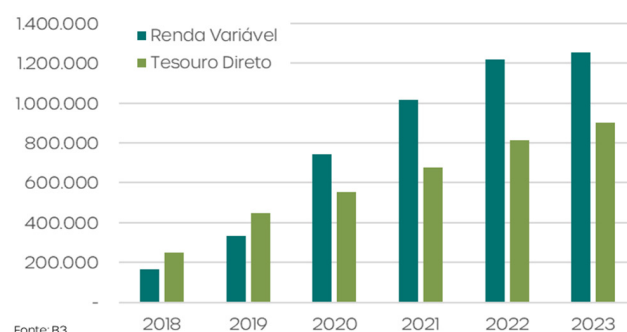


“Michael Kremer, prêmio Nobel de Economia, em um estudo com corretoras de investimentos, cita que na largada os homens se dizem mais seguros e mais conhecedores. No entanto, o longo prazo mostra que as mulheres investem melhor e têm retornos superiores aos homens”.

Há vários fatores que podem explicar a menor participação feminina no mundo dos investimentos. Um dos principais é a falta de um atendimento adequado que leve em consideração os objetivos e o momento de vida desta investidora.

Muitas mulheres delegam a organização financeira ao companheiro e se aventuram pela primeira vez no mundo dos investimentos em momentos de vida turbulentos, como uma separação ou uma

MULHERES INVESTIDORAS: NÚMERO DE CPFS CADASTRADOS NA B3 POR CLASSE DE INVESTIMENTOS



Fonte: B3

viuvez. **A conversa sobre o gerenciamento de patrimônio precisa ser empática e acolhedora, e os objetivos do investimento, como educação dos filhos, segurança financeira e sucessão, precisam ser respeitados.**

A falta de familiaridade com os jargões e produtos financeiros também é um obstáculo. A transparência e o compartilhamento de conhecimento são fundamentais para que a investidora tenha todas as informações necessárias em relação ao produto mais adequado ao seu objetivo, de forma que ela tenha segurança nas suas decisões.

A Lifetime W é uma gestora de patrimônio feita por mulheres e para mulheres. Com o propósito de gerar valor para a vida de cada uma das nossas clientes, contamos com uma equipe de Bankers mulheres preparadas para se conectar, entender os objetivos das nossas clientes e entregar soluções financeiras personalizadas para o seu momento de vida.

A independência financeira é fundamental para atingir a liberdade de escolha. E sabendo da importância deste tópico para o público feminino, preparamos este report com os **princípios mais importantes para as mulheres investidoras.**

1 "Mulheres Investidoras: Um panorama dos investimentos das mulheres no Brasil", publicado pela B3 em março de 2024

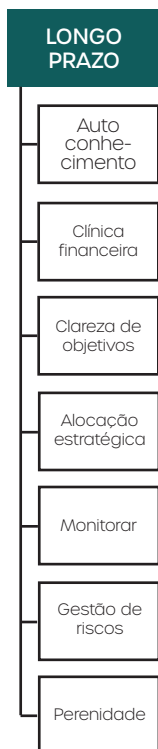
Caminho para a tranquilidade

FOCO NO PRESENTE

Uma vida financeira saudável vai além dos investimentos. Ela pressupõe um **equilíbrio entre usufruir dos recursos no presente e poupar para o futuro**, respeitando o momento de vida de cada investidora. O primeiro passo para investir é a **organização desse fluxo de caixa** e a análise cuidadosa das entradas e saídas. O aproveitamento do potencial de acumulação coloca a investidora na trajetória correta na busca por sonhos e objetivos financeiros de médio e longo prazo.



O caminho para a tranquilidade financeira passa também pela capacidade de cobrir imprevistos. Para isso, **é importante que a reserva tenha foco bem definido. A reserva de curto prazo destinada a gastos emergenciais** precisa estar alocada em produtos que combinem **liquidez e preservação do poder de compra**. Por outro lado, há uma gama maior de produtos sofisticados onde os recursos destinados ao médio e longo prazo podem ser investidos.



AMPLIANDO OS HORIZONTES: O LONGO PRAZO

AUTOCONHECIMENTO

Falamos da importância do entendimento do **momento de vida** para organização de fluxo de caixa e os primeiros passos no mundo dos investimentos. De maneira mais ampla, o autoconhecimento e o auxílio profissional ajudam cada mulher a encontrar o seu perfil de investidora.

As classificações variam da conservadora à agressiva. A primeira se aplica a mulheres que buscam preservar o patrimônio sem grandes oscilações na rentabilidade. Do lado oposto, se encontram aquelas que aceitam

mais volatilidade em troca da possibilidade de ganhos maiores no longo prazo. **Cada investidora é única, e sua carteira de alocação também deve ser.** Os produtos escolhidos precisam ser aderentes à tolerância ao risco, ao mesmo tempo em que buscam rentabilidade.

A CLÍNICA FINANCEIRA

As clientes da Lifetime têm seu perfil de investidora e definição dos objetivos tratados em uma Clínica Financeira. A conversa com um profissional de investimentos ajuda a investidora a organizar a dinâmica de entrada de recursos, potencial de acumulação e os seus objetivos de vida. **Um diagnóstico de longo prazo para a vida financeira é traçado.**

Nesse momento, perguntas importantes são respondidas. O patrimônio é suficiente para custear o cuidado com a minha família e a educação dos meus filhos? Os recursos estão blindados de imprevistos, como um acidente ou uma doença grave? Há reserva suficiente para renda passiva na aposentadoria? Qual a possibilidade de deixar algum legado financeiro (herança) para os meus filhos?

A partir das respostas a estas questões e de uma análise apurada, as profissionais da Lifetime traçam **um mapa financeiro cujo destino é a realização de sonhos e objetivos.** O caminho pode, inclusive, exigir adaptações, como o corte de gastos correntes ou a necessidade de mudança da alocação dos recursos. Conhecê-las permite que os ajustes sejam feitos o mais cedo possível.

Além das reuniões iniciais, o processo de investimento exige também o **monitoramento frequente**, que permite identificar novas rodadas de ajustes e correção de rota.

CLAREZA DE OBJETIVOS

A construção de um patrimônio financeiro focado no futuro se torna mais simples e prazerosa quando o objetivo é claro. **Nossa experiência mostra que mulheres são, em geral mais conservadoras e buscam alocar seus recursos em ativos que equilibrem segurança e rentabilidade.** Os objetivos mais citados pelas nossas clientes são o cuidado com a família, o futuro dos filhos e uma carteira de renda na aposentadoria.

ALOCAÇÃO ESTRATÉGICA

A definição dos objetivos permite que a alocação dos recursos seja feita de forma estratégica. Além da definição da participação de cada classe de ativo na carteira de acordo com o perfil e necessidades, é fundamental que o produto escolhido seja o mais acertado. A composição permite à investidora desfrutar de proteção do patrimônio e rentabilidade ao mesmo tempo em que tem janelas de liquidez adequadas.

GESTÃO DE RISCOS: UMA CONVERSA DURA, MAS NECESSÁRIA

Quando se fala em investimentos, a associação trivial é economizar e aplicar dinheiro para uso em vida. **É muito difícil pensar em momentos de ruptura como a morte ou invalidez. A conversa é dura, mas necessária** para prover ao menos um pouco de tranquilidade do ponto de vista financeiro durante situações tão penosas.

Há muitas alternativas de produtos que endereçam essas questões. Seguros de vida geram uma soma de recursos aos beneficiários no caso de morte ou (a depender do modelo) ao titular no momento de doenças graves ou invalidez. **Instrumentos legais** podem definir a divisão antecipada de bens, como o testamento em vida e a garantia de escolhas para um eventual de momento de invalidez como a autotutela².

PERENIDADE: AS PRÓXIMAS GERAÇÕES

É típico da mulher colocar o cuidado com a família como prioridade. A atenção à casa e à saúde e educação de filhos e familiares se soma à vontade de dar tranquilidade financeira aos mais próximos. A gestão de recursos bem-feita pode gerar um legado financeiro para os filhos e dependentes.

O acúmulo de patrimônio e alocação em ativos adequados pode gerar uma **carteira de renda passiva**. Nesses casos há tranquilidade para que os custos de vida na aposentadoria e na velhice sejam cobertos de maneira independente do auxílio financeiro de filhos e familiares.

As próximas gerações também podem ser cuidadas quando há o objetivo de transferência de patrimônio. Neste caso, a assessoria de um profissional é importante não somente para a alocação de recursos, como também para indicar o melhor instrumento jurídico para essa cessão de recursos.

A **Lifetime W** tem uma equipe preparada para atender mulheres investidoras e acolher cada uma delas com uma gestão de recursos que respeita o seu momento de vida, os seus objetivos e inseguranças.

Foto: Divulgação



AGENDE UMA CLÍNICA FINANCEIRA COM AS NOSSAS ESPECIALISTAS



CONFIRA O PODCAST LIFETIME CAST BY LIFETIME W

² Esse instrumento jurídico dá ao declarante a possibilidade de escolher o que vai acontecer com tratamentos médicos e com os bens pós morte.

OVERVIEW

Mulheres investidores e a Lifetime W

SOBRE NÓS

A Lifetime W é a realização de um sonho que existe há anos, e que finalmente conseguimos tirar do papel, criando um braço dentro do nosso escritório para dar às nossas clientes um atendimento personalizado e conduzido por outras mulheres.

Sabemos que muitas de nós se sentem mais à vontade em se abrir com outra mulher, alguém que tenha uma vivência e experiências mais parecidas com as nossas, e que consiga entender o que nós precisamos em cada fase da vida - e não apenas da vida financeira.

A cada ano, o número de mulheres investidoras cresce, e não vimos o mercado considerar esses números e preparar um atendimento diferenciado e para "Elas".

Por isso, montamos um time de Bankers mulheres que conseguem entender todos os aspectos da vida feminina, reconhecendo e valorizando cada cliente.

COMO FAZEMOS?

1 Definição dos Objetivos

Estabelecimento do perfil e de parâmetros de retorno, risco e horizonte de investimento que atendam os objetivos do investidor;

2 Veículo de Investimentos

Avaliação da gestão patrimonial e planejamento financeiro, fiscal e sucessório para otimização de veículo de investimentos mais adequado;

3 Cenário Macro e Classe de Ativos

Análise do Cenário Macroeconômico global e local, com o objetivo de definir a classe de ativos e a seleção de produtos diferenciados;

4 Asset Allocation

Alocação de produtos e gestores de acordo com os objetivos de rentabilidade e volatilidade, buscando eficiência entre rentabilidade, risco e custo;

5 Monitoramento

Due Dilligence qualitativo e quantitativo dos ativos que compõe a carteira de investimentos. Mudanças ágeis e pontuais dos portfólios.

DESTAQUES LIFETIME

Alguns dos nossos principais prêmios.



Eleita a Melhor Assessoria do Brasil por três anos consecutivos pelo BTG Pactual (2021, 2022 e 2023)



A 2ª Melhor Gestora do Brasil em 2023



Líder do ranking da Prudential

O QUE OFERECEMOS?

- Assessoria personalizada de investimentos;
- Gestão independente de patrimônio, com soluções que contemplam toda a vida financeira das clientes;
- Planejamento patrimonial, contemplando diferentes necessidades e fases de vida da investidora, família e futuras gerações;
- Proteção do patrimônio, identificando, reduzindo e transferindo eventuais riscos aos quais o patrimônio de nossas clientes pode estar exposto;
- Serviço legítimo e transparente, que respeita a sua história, sem nenhum conflito de interesses.



"As mulheres vêm cada vez mais tomando consciência de que são capazes de gerir seus investimentos. [...] Temos um time de bankers mulheres, treinadas para acolher e ouvir o que cada uma demanda"

DENISE MACHADO, HEAD COMERCIAL DA LIFETIME

LifetimeW

Disclaimer

Este material foi elaborado pela Lifetime Family Office, e tem caráter meramente informativo, não constitui e nem deve ser interpretado como sendo consultoria jurídica e/ou fiscal, material promocional, solicitação de compra ou venda, oferta ou recomendação de qualquer ativo financeiro, investimento, sugestão de alocação ou adoção de estratégias por parte dos destinatários. O presente relatório tem caráter meramente informativo e é para uso exclusivo de seu destinatário. As informações contidas neste documento são confidenciais e não devem ser divulgadas a terceiros sem o prévio e expresso consentimento da Lifetime. Os investidores não devem tomar nenhuma decisão de investimento baseada nas informações contidas neste material, sem buscar aconselhamento de profissional especializado. A Lifetime Family Office, seus administradores e funcionários não oferecem qualquer recomendação de natureza tributária, fiscal ou contábil e isentam-se de qualquer responsabilidade relativa a quaisquer danos resultantes direta ou indiretamente das informações contidas nesta apresentação. As informações utilizadas para a elaboração desta apresentação foram consideradas como de procedência idônea pela Lifetime Family Office. No entanto, esta não se responsabiliza por eventuais inexactidões, omissões ou erros cometidos por suas fontes. Esta apresentação não deverá ser reproduzida, distribuída ou publicada sob qualquer propósito e seu conteúdo pode ser revisto ou alterado pela Lifetime Family Office a qualquer tempo, independente de notificação ou justificativa.

lftm.com.br

Avenida Presidente Juscelino Kubitschek,
nº 510 - Conj. 101/102, 10º andar

Vila Nova Conceição São Paulo/SP
Tel: +55 (11) 3385-5656

Filiais:

São Paulo | Rio de Janeiro | Belém
| Curitiba | Campinas | Campo Grande
| Cuiabá | Maceió | Porto Alegre