



Ativos digitais: como trabalham os assessores de investimento no exterior

Cássio Krupinsk (*)

Fora do Brasil, os assessores de investimento desempenham funções similares às que conhecemos no mercado nacional, mas a terminologia utilizada para descrevê-los varia amplamente entre os países e regiões.

Tais diferenças refletem as especificidades do mercado financeiro local e, cada vez mais, a convergência para o universo de ativos digitais. Entender como esses profissionais são denominados e o papel que desempenham é essencial para compreender como se conectam com os clientes e os ajudam a integrar ativos digitais em suas carteiras.

A crescente popularidade dos ativos digitais, incluindo criptomoedas, tokens de segurança, NFTs e ativos tokenizados, está mudando rapidamente o cenário de atuação desses profissionais. Os assessores de investimento, independentemente da denominação, enfrentam a necessidade de atualização constante em relação às tecnologias blockchain, regulamentações locais e produtos financeiros inovadores.

Nos Estados Unidos, por exemplo, financial advisors estão cada vez mais buscando certificações específicas em criptoativos para atender à demanda de clientes que desejam incluir Bitcoin e Ethereum em suas estratégias de longo prazo. Na Europa, wealth managers têm explorado fundos baseados em blockchain, enquanto na Ásia, portfolio managers lideram o caminho ao integrar ativos tokenizados de imóveis em carteiras tradicionais.

Financial advisor (EUA, Canadá, Reino Unido, Austrália)

É o termo mais amplo e comum, abrangendo profissionais que auxiliam indivíduos e empresas a planejar e gerenciar investimentos e finanças pessoais. Com o aumento da adoção de ativos digitais, muitos financial advisors têm se especializado em oferecer estratégias que incluem criptomoedas, tokens e outros ativos inovadores.

Investment advisor ou investment consultant (EUA, global) - São termos que enfatizam a expertise em investimentos, geralmente com registro em órgãos reguladores, como a Securities and Exchange Commission (SEC) nos EUA. Esses profissionais estão na linha de frente na recomendação de alocação em ativos digitais, ajudando os clientes no entendimento de riscos e oportunidades desse mercado emergente.

Wealth manager (global) - Profissionais que trabalham com clientes de alta renda ou patrimônios significativos. Além de investimentos, o escopo inclui planejamento financeiro completo, como sucessão, impostos e filantropia. O interesse crescente de high-net-worth individuals (HNWI) em ativos digitais faz com que wealth managers integrem soluções como custódia de criptomoedas e tokenização de ativos tangíveis em suas estratégias.

Portfolio manager (global) - O portfolio manager é o profissional técnico responsável pela gestão ativa de

carteiras de investimentos, buscando maximizar retornos ajustados ao risco. Em mercados onde os ativos digitais são regulamentados, esses gestores têm incorporado tokens, stablecoins e derivativos de cripto em carteiras diversificadas.

Broker (EUA, Reino Unido) - Brokers são intermediários especializados na compra e venda de ativos, muitas vezes operando diretamente em plataformas financeiras. À medida que os ativos digitais ganham popularidade, os brokers expandem suas operações para incluir criptomoedas e NFTs, conectando investidores a mercados digitais globais.

Financial planner (global) - O financial planner tem foco maior no planejamento financeiro de longo prazo, incluindo aposentadoria, seguros e metas de vida. Com o crescimento do mercado de criptoativos, muitos desses profissionais têm incorporado investimentos digitais como parte de um portfólio equilibrado, especialmente para clientes interessados em diversificação.

Client relationship manager (em bancos e gestoras internacionais)

O termo é comumente aplicado em instituições financeiras para designar profissionais que mantêm o relacionamento com clientes e oferecem suporte em decisões financeiras. Esses gestores de relacionamento estão sendo capacitados para oferecer serviços relacionados a ativos digitais, como custódia, staking e empréstimos garantidos por criptomoedas.

Desafios e oportunidades na adoção de ativos digitais - Embora a adoção de ativos digitais esteja em crescimento, os assessores enfrentam desafios significativos, como a volatilidade do mercado, questões regulatórias e a falta de familiaridade de muitos clientes com a classe de ativos. Por outro lado, as oportunidades são igualmente grandes. Os ativos digitais oferecem diversificação, liquidez e acesso a novos mercados que antes eram inacessíveis para muitos investidores.

Além disso, a tokenização de ativos reais, como imóveis, ações ou commodities, cria um ambiente onde os assessores podem oferecer produtos personalizados e acessíveis a uma base de clientes mais ampla.

Assim, os assessores de investimento fora do Brasil, independentemente de serem chamados de financial advisors, investment consultants ou portfolio managers, estão se adaptando a uma realidade onde os ativos digitais desempenham papel crucial.

A denominação pode variar, mas o objetivo é o mesmo: fornecer orientação estratégica para que os investidores maximizem seus retornos enquanto navegam pelas complexidades de um mercado financeiro em constante evolução.

Essa conexão com o universo digital não é apenas tendência; é a transformação que está redefinindo o futuro da gestão de investimentos globalmente.

(*) - É CEO da BlockBR (<https://blockbr.com.br/>).

Do Bitcoin às maquininhas: como o blockchain está mudando os pagamentos

As criptomoedas surgiram com o Bitcoin em 2009, utilizando o blockchain como a tecnologia central que elimina intermediários na validação de transações

Desde então, evoluíram de um conceito experimental para uma categoria de ativos digitais amplamente reconhecida, com várias moedas, como Ethereum, Litecoin e Ripple, ganhando destaque.

Esse avanço é refletido no mercado global de criptomoedas, que deve ultrapassar US\$ 5,3 trilhões até 2030, segundo a Precedence Research.

Com transações rápidas e seguras, as criptomoedas têm se tornado uma alternativa de pagamento cada vez mais popular, oferecendo maior privacidade e controle financeiro aos usuários.

“Embora originalmente pensado para operar sem mediadores, o blockchain demonstrou seu valor ao ser integrado a sistemas bancários, trazendo mais eficiência e segurança. O crescimento acelerado, que já movimentou bilhões e tem projeções de expansão para os próximos anos, é impulsionado por investimentos em tecnologia, segurança cibernética e contratos inteligentes, além de incentivos governamentais.

Esses fatores o transformaram de uma ferramenta para moedas digitais em um motor de inovação com impacto global”, explica José Barletta, Diretor Técnico da Ingenico, líder global em soluções de pagamento.

O blockchain traz benefícios diretos para as maquininhas de cartão, como maior segurança nas transações, proteção contra fraudes e redução de custos operacionais, criando registros digitais imutáveis e confiáveis. Além disso, sua aplicação vai além do setor de pagamentos, sendo usada



em áreas como gerenciamento de cadeias de suprimentos e contratos inteligentes, ajudando a modernizar e simplificar processos tradicionais.

Esse avanço no uso do blockchain reflete nas criptomoedas, que têm se tornado uma opção popular para pagamentos digitais. Com moedas como Bitcoin, Ethereum e Litecoin ganhando aceitação crescente, tanto em grandes varejistas quanto em pequenos comercios, o blockchain possibilita transações eficientes.

O aumento da adoção de criptomoedas tem, por sua vez, impulsionado o desenvolvimento de novas plataformas de pagamento, que permitem transações instantâneas e conversões de criptomoedas em moeda fiduciária, aumentando a flexibilidade e acessibilidade para os consumidores. Paralelamente, cresce o movimento por maior clareza regulatória, à medida que governos elaboram diretrizes para o uso de blockchain e criptoativos.

Essas iniciativas criam um ambiente mais estável para inovação tecnológica. Por exemplo, países como a Suíça e

Cingapura lideram o desenvolvimento de regulamentações favoráveis ao uso de blockchain, enquanto no Brasil o Banco Central tem avançado com discussões sobre a integração de tecnologias descentralizadas ao sistema financeiro.

“Outro ponto é que o blockchain está impulsionando o desenvolvimento das maquininhas de cartão, permitindo que aceitem pagamentos em criptomoedas, como Bitcoin e outros tokens digitais, ampliando significativamente a base de consumidores interessados nessa modalidade de pagamento. Esse tipo de inovação cria novas oportunidades para empresas em diferentes setores, como varejo e hospitalidade, ao oferecer mais opções de pagamento para os clientes”, explica Barletta.

Impacto no mercado de pagamentos - Cada transação é registrada de forma imutável em uma cadeia de blocos descentralizada, garantindo transparência e segurança, fatores essenciais para consumidores e empresas preocupados com a proteção de dados. O blockchain também facilita

transações internacionais, eliminando barreiras geográficas e cambiais, tornando os pagamentos mais acessíveis e menos onerosos.

Em regiões sub-bancarizadas, como parte da África e da América Latina, onde consumidores e pequenos lojistas podem acessar serviços financeiros antes inacessíveis, a adoção dessa tecnologia tem se mostrado eficaz. De acordo com o especialista, a Ingenico está integrando essa tecnologia para automatizar processos por meio de contratos inteligentes, permitindo que pagamentos sejam realizados automaticamente, ao mesmo tempo em que reforça a aceitação de criptomoedas em suas maquininhas.

Esse movimento promove inclusão financeira e novas oportunidades no mercado global. O uso de blockchain no mercado de pagamentos deve se expandir para aplicações como micropagamentos instantâneos em plataformas digitais e integração com o conceito de Internet das Coisas (IoT), onde dispositivos conectados poderão realizar pagamentos automaticamente.

“Integrar o blockchain aos meios de pagamento é um passo essencial para a evolução dos negócios no mundo digital. As empresas precisam estar preparadas para o futuro das transações financeiras, oferecendo soluções inovadoras e seguras para todos os tipos de negócios, e a Ingenico pretende explorar essas tendências para fortalecer sua posição como pioneira em soluções de pagamento avançadas”, conclui Barletta. - Fonte e mais informações: (<https://ingenico.com/pt>).

Como a IA generativa está contribuindo no processo de cobrança

A Inteligência Artificial Generativa tem se consolidado como uma aliada estratégica no setor de cobrança, permitindo que empresas alcancem escalabilidade sem comprometer a qualidade no atendimento.

A tecnologia, que automatiza processos, analisa dados em tempo real e personaliza interações, está transformando a maneira como as organizações lidam com o relacionamento com clientes inadimplentes, ao mesmo tempo em que potencializa o retorno sobre o investimento (ROI).

“Empresas que conseguem escalar com eficiência, sem perder a proximidade com o cliente, saem na frente em um mercado cada vez mais competitivo. A IA generativa proporciona uma combinação poderosa de velocidade, assertividade e personalização, que se traduz em resultados mensuráveis tanto para as empresas quanto para os consumidores”, explica Thiago Oliveira, CEO e fundador da Monest, empresa de recuperação de ativos.

Ele exemplifica que, na Monest, com o uso dessas tecnologias, além de aumentar a eficiência operacional, com o uso da IA também alcançam um ROI 124% superior em comparação a métodos tradicionais de cobrança.

Confira cinco benefícios do uso de GenIA neste setor:

1) Escalabilidade com Qualidade Consistente - Com a IA generativa, empresas podem gerenciar volumes massivos de interações mantendo a qualidade em cada conversa. A tecnologia é capaz de conduzir centenas de atendimentos simultâneos, garantindo que os clientes recebam respostas rápidas e consistentes,

algo impossível de alcançar apenas com operações humanas.

Um exemplo é o uso de agentes virtuais integrados ao WhatsApp, que conseguem alcançar índices de 60% no CPC (Contato com a Pessoa Certa), um resultado acima da média no setor.

2) Padronização e Assertividade nos Processos - Tarefas que antes dependiam de processos manuais, como a tabulação de dados e a criação de acordos, agora podem ser realizadas de forma automatizada e com maior precisão. Erros que poderiam comprometer negociações, como descontos fora da política ou inconsistências no registro de informações, são praticamente eliminados.

“A uniformidade proporcionada pela IA garante que todas as interações sigam um padrão de excelência, independentemente do volume ou da complexidade da operação”, acrescenta Oliveira.

3) Personalização Estratégica no Relacionamento com Clientes - A IA generativa permite categorizar perfis de clientes com base em dados, personalizando abordagens e estratégias de cobrança. Com isso, é possível adaptar a comunicação de acordo com as características de cada cliente, aumentando as chances de sucesso nas negociações e fortalecendo o relacionamento.

4) Análise Avançada de Dados para Decisões Estratégicas - Ao transformar dados qualitativos em quantitativos e estruturar informações dispersas, a IA oferece insights poderosos para gestores. A análise detalhada permite identificar padrões de inadimplência, ajustar estratégias em

tempo real e garantir que decisões sejam tomadas com base em dados precisos.

Essa capacidade analítica não apenas melhora a eficiência das operações, mas também reduz custos ao evitar erros que poderiam gerar retrabalhos ou falhas de conformidade.

5) Conformidade e Segurança Integradas - A automação baseada em IA também eleva o padrão de conformidade e segurança das operações. Processos computacionais reduzem significativamente os riscos associados a erros humanos, como falhas de digitação, ao mesmo tempo em que garantem a proteção de dados sensíveis.

“A segurança é uma prioridade em qualquer operação que envolva dados financeiros. Ferramentas de IA bem implementadas garantem não apenas eficiência, mas também a confiança necessária para operar em grande escala”, ressalta Oliveira.

Com a IA generativa, o papel dos profissionais no setor de cobrança também evolui. Operadores passam a focar em negociações mais estratégicas, enquanto gestores adotam uma abordagem mais analítica, utilizando as ferramentas para potencializar resultados.

“Para as empresas que já implementaram a tecnologia, os benefícios são claros: maior agilidade, aumento nos índices de recuperação de crédito e redução de custos operacionais. À medida que o mercado amadurece, a tendência é que a IA continue a expandir suas aplicações, ajudando empresas a alinhar crescimento à excelência operacional”, finaliza Oliveira. - Fonte e outras informações: (<https://monest.com.br/>).