

## **ASSESSORES DE INVESTIMENTO - CONFLITO DE INTERESSE PODE PREJUDICAR INVESTIDOR!**

*"O assessor é remunerado de diferentes formas e percentuais de acordo com o produto, podendo influenciar no planejamento financeiro de seu cliente e até prejudicar o mesmo", afirma Fernando Marcondes, Planejador Patrimonial do Grupo GGR.*



O conflito de interesse entre os assessores de investimento ocorre no momento em que o mesmo atua como vendedor ou prestador de serviços, sendo **remunerado pelo produto** e não pelo cliente. E a maioria dos assessores de investimento são remunerados pelos produtos, ou seja, pelos investimentos que este oferecem. Assim, nada é pago diretamente, e **os assessores recebem comissões pelos investimentos sugeridos**. Além disso, normalmente o assessor está ligado à uma plataforma de investimentos (banco, corretora, distribuidora) e por muitas vezes só conseguem sugerir os investimentos que estão disponíveis através dessas instituições, o que pode gerar uma **limitação de opções** ao próprio cliente, mesmo que sejam disponibilizados outros investimentos de terceiros, o cliente acaba concentrando seus investimentos através dos disponíveis na "plataforma".

Um exemplo de como funciona na prática a **remuneração de um assessor de investimentos** através de comissão recebida do produto:

Um investidor vira cliente de um assessor de investimentos em uma grande corretora. A corretora disponibiliza diversos produtos de investimentos na sua plataforma para o assessor sugerir aos seus clientes. A receita da corretora varia muito dependendo do produto que o cliente escolher. Uma destas receitas é a comissão recebida pela distribuição de alguns produtos, ou seja, um percentual sobre o montante investido pelo cliente através de sua plataforma (chamado de rebate). Este percentual também varia muito de acordo com o produto que o cliente investir. Por sua vez, o assessor tem um acordo com a corretora onde ele recebe um percentual da receita que a corretora obteve com os clientes que ele indicou e aplicaram nos investimentos que ele sugeriu (rebate).

Neste caso, é possível notar que ambos, corretora e assessor, são remunerados de acordo com os produtos que o cliente investiu.

Na plataforma desta corretora existem duas opções de investimento para o assessor sugerir para seu cliente: O primeiro fundo que cobra 2,0% ao ano de taxa onde a corretora recebe 0,5% ao ano de comissão (rebate) sobre o montante investido neste fundo através de sua plataforma. No segundo fundo é cobrado 1,0% ao ano de taxa, onde a corretora recebe 0,25% ao ano de comissão (rebate) sobre o montante investido neste fundo através de sua plataforma. O assessor tem um acordo com a corretora de receber **50% de comissão sobre os investimentos alocados** pelos seus clientes, e com isso, receberia respectivamente 0,25% ao ano sobre os investimentos de seus clientes no primeiro fundo, e 0,12% no segundo fundo.

Para o profissional com contas a pagar, este tipo de remuneração **gera uma grande possibilidade** de seus conselhos serem em favor do que melhor lhe paga, e não necessariamente o que for mais adequado para o cliente. Entretanto, um planejador patrimonial que cobra contratualmente do cliente um **valor fixo de 0,5%** sobre os investimentos e o cliente sabe disso. Portanto, todas as suas escolhas serão em favor do cliente, pois **a sua receita independe da plataforma que o cliente estiver**, e quanto mais o cliente aumentar o seu patrimônio, maior será a sua remuneração. "É mais justo e totalmente transparente. Não existe nenhum outro interesse se não remunerar da melhor forma os ativos do cliente, visando sempre a proteção do poder de compra dos investimentos", ressalta Fernando Marcondes, planejador patrimonial do Grupo GGR.

O assessor de investimentos é o **profissional responsável por orientar os clientes** em suas decisões na hora do investimento. Na teoria, ele usa seus conhecimentos técnicos e práticos para fazer a avaliação de objetivos, expectativas e as necessidades de cada cliente, sempre visando desenvolver e apresentar estratégias de investimentos adequadas ao perfil de cada cliente. Na prática, quando ambos os lados são motivados em direções opostas, a forma como o serviço é prestado pode ser muitas vezes distorcida, e é assim que nasce o **conflito de interesse**, em pequenos detalhes. "O assessor que é remunerado de diferentes formas e percentuais de acordo com produto, pode ser influenciado na definição do planejamento financeiro de seu cliente e poderá acabar prejudicando o mesmo", afirma Marcondes.

Ao contrário do assessor de investimentos remunerado por comissões, pagar diretamente um **planejador patrimonial** pelo serviço prestado não o fará perder dinheiro, mas sim, garantir que este tipo de assessoria realmente irá lhe representar os interesses do investidor, defendendo o seu patrimônio da maneira mais adequada e rentável possível. "Quando consultamos um especialista em investimentos, é importante saber de onde surge a remuneração pelos serviços prestados. Em muitos os casos, **o investidor não quer pagar pelo serviço**, porém, acaba pagando mais caro, ou remunerando o prestador através de

comissões pagas diretamente pelos produtos em que vai investir, muitas vezes de acordo com o que melhor remunera o seu assessor e não necessariamente o que for melhor ou mais adequado ao cliente”, explica o planejador patrimonial. Uma consultoria de investimentos remunerada diretamente pelo cliente, **evita a tentação de uma possível indicação** com conflito de interesse, tornando assim seu planejamento financeiro ainda mais adequado para seu patrimônio. E **a remuneração do profissional será sempre a mesma**, independente do produto que você for investir.

“Não existe uma tabela que mostre o quanto será dado de rebate para o assessor. O que não é esclarecido para o investidor, está no quanto o seu assessor realmente ganhará sobre os investimentos dele, que podem até **superar 3% sobre o montante**”, comenta Fernando Marcondes.

Na estruturação de um produto de investimento, há vários prestadores de serviço remunerados no meio do caminho, como: o estruturador, administrador, auditor, bolsa, plataformas de liquidação, advogados e outros. Então, **até chegar na mão do investidor**, vários prestadores de serviço serão pagos. Assim, o assessor acaba oferecendo o que está disponível, que normalmente é o que mais remuneram todos os prestadores, ao invés de colocar o investidor em um lugar mais adequado onde ganharia mais e pagaria menos, pois, como esses investimentos remuneram menos os prestadores de serviço do meio do caminho, acabam não sendo disponibilizados nas plataformas.

### **Sobre o Grupo GGR**

O grupo GGR é formado por três empresas: a GGR Gestão de Recursos, a GGR Planejamento Patrimonial e a GGR Estruturação.

### **GGR Investimentos**

Com mais de 6 anos de história, a GGR Investimentos atualmente é uma das mais conceituadas gestoras e estruturadoras de fundos e demais produtos financeiros. Atualmente, possui um total de 10 fundos, totalizando mais de R\$ 480 milhões sob sua gestão. Durante sua história, a GGR Investimentos já estruturou mais de R\$ 1 bilhão de operações em crédito com lastro imobiliário. Com *expertise* de mais de 20 anos, MBA em finanças pelo INSPER e passagens por grandes instituições financeiras nacionais e internacionais, o sócio gestor Telêmaco Genovesi Junior participa ativamente na estruturação de todas as operações.

### **GGR Planejamento Patrimonial**

Inspirado nos modelos dos grandes *multi-family offices* e na filosofia de alocação de investimentos dos gestores de *endowments* americanos, foi criado o modelo BPC de

planejamento patrimonial. Diferente de tudo o que existe atualmente disponível para o investidor brasileiro, o modelo engloba um minucioso estudo da situação patrimonial imobilizada, financeira, econômica e fiscal do núcleo familiar, inflação pessoal, exposição ao risco e outras variáveis, que resulta em uma estratégia adequada para criar uma estrutura protetora dos ativos e manter o poder de compra durante décadas. Com mais de 29 anos trabalhando em alocação de recursos, o sócio Fernando Marcondes participa pessoalmente de todos os estudos, seguindo seu “modelo BPC – (Blindagem de Poder de Compra)”. Nos últimos 13 anos, a GGR Planejamento Patrimonial auxiliou mais de 300 clientes, totalizando o volume financeiro de R\$ 1,5 bilhão. O foco está em construir de forma sólida e proteger o poder de compra real do patrimônio e a previdência do cliente.

### **GGR Estruturação**

Diante da necessidade e falta de parceiros capacitados para estruturar operações de crédito, FIPs, Fundos Imobiliários e, principalmente, monitorar de perto as operações após as liquidações, seguindo as exigências da GGR Investimentos, foi criada a GGR Estruturação para atender tal demanda. Com mais de R\$ 1 bilhão em operações estruturadas, já é uma das estruturadoras mais conceituadas do mercado.

#### **Alain Gonzaga**

alain@guerattopress.com.br  
+55 11 3499-3434 | +55 11 9 4002-5172

Rua Sena Madureira, 533, Ibirapuera  
04021-051, São Paulo – SP  
www.guerattopress.com.br

**GUERATTO PRESS**  
SINCE 2004

Assessoria de Imprensa Boutique

**WE DELIVER RESULTS, NOT EXCUSES!**

#### **AVISO LEGAL**

Esta mensagem é reservada e sua divulgação, reprodução ou qualquer forma de uso é proibida e depende de prévia autorização desta instituição. O correio eletrônico é uma ferramenta de trabalho e sua utilização indevida não é responsabilidade desta Instituição. Se você recebeu esta mensagem por engano, favor eliminá-la imediatamente.

#### **LEGAL ADVICE**

This message is confidential and its disclosure, distribution, reproduction or any other form of use might be prohibited and shall depend upon previous and proper authorization. The electronic mail is for professional use only and the institutional does not accept any liability for its undue use. If you have received this e-mail by mistake, please delete it immediately.