



## **Quanto custa ter um Assessor de Investimentos?**

Defendemos a transparência nas relações entre clientes e seus Agentes Autônomos de Investimentos (AAIs), que também podem ser chamados de Assessores de Investimento (AIs).

Neste sentido é importante esclarecer que, conforme instrução CVM 497, os AIs não podem cobrar e nem receber qualquer remuneração de seus clientes.

Os AIs só podem ser remunerados pelas Corretoras ou Gestoras que eles têm contrato de distribuição e esta remuneração vem do aumento da margem de lucro que estas instituições financeiras tem por conta da imensa redução de custos (sistemas, pessoas, marketing, atendimento, vendas etc.) ao trabalharem com assessores de investimentos.

Então quanto custa a mais para ter um Assessor de Investimentos?

O custo adicional para ter um Assessor de Investimentos é zero!

O que isso quer dizer?

Quer dizer que quando um investidor aplica diretamente pela corretora, sem assessoria, tem as mesmas condições que teria se contasse com o auxílio de um Assessor de Investimentos. Assim, é possível contar com um AI sem nenhum custo a mais.

Importante ressaltar que, ao ser atendido por um AI, em nenhuma hipótese o cliente terá um custo maior ou condições comerciais piores do que se for atendido diretamente pela corretora ou pela gestora.

As vezes o Assessor de Investimentos, como negocia grandes lotes, conhece as margens das instituições financeiras e assume o risco de erro operacional, pode inclusive conseguir no banco ou corretora custos mais baixos e taxas melhores que as que um investidor conseguiria sozinho.

Ao investir com o apoio de um Assessor de Investimentos, o investidor terá à disposição os melhores produtos do mercado e contará com a qualidade técnica de um profissional na definição do seu perfil e na apresentação de produtos compatíveis com seu DNA de investidor.

A experiência de um Assessor de Investimentos envolve 3 fatores principais que fazem valer a pena:

1 - AI é focado em gerar resultados para o cliente:

O contato direto com o profissional ajuda a acompanhar os movimentos do mercado e planejar investimentos afim de maximizar seus ganhos. Por ser 100% focado no cliente, o assessor dedica-se a achar o melhor produto aliado ao objetivo pessoal e ao perfil do cliente. Além de possibilitar ao cliente um acompanhamento de longo prazo, sem a rotatividade do atendimento de muitas instituições. Já temos casos que o AAI está atendendo a segunda geração de clientes. Esta empatia e entendimento personalizado das necessidades da família não são encontradas no serviço de um robô ou de um funcionário de uma instituição financeira.

2) Capilaridade:

Em muitas regiões do país o investidor não tem 5 bancos para escolher, pois conta apenas com bancos públicos. Daí a importância do AI de levar para as regiões mais longínquas opções de investimento, que não são encontradas nestes bancos, a um custo baixo apresentando produtos que geralmente só são encontrados nos grandes centros urbanos.

3 - Contato com os melhores produtos:

Por estar conectado a plataformas independentes de diversas corretoras, gestoras e bancos, o AI tem menos conflito de interesses e seus produtos são de alta qualidade, dando ao investidor opções que somente são oferecidas aos maiores investidores (Privates ou Family Offices).

Tenha certeza que a isenção de um AI fará uma grande diferença no resultado final de uma carteira de investimentos e lembre-se sempre que o Assessor de Investimentos não é, e nem pode ser ao mesmo tempo, Consultor e muito menos Gestor. A decisão do investimento sempre tem que ser do cliente.

Como em toda profissão existem os bons e os maus Assessores de Investimentos, por isto é sempre importante o que o investidor verifique a reputação do seu AI tirando suas referências com um cliente dele e checando suas qualificações e certificações junto à Corretora (o nome do AI tem que estar no site da instituição financeira), CVM, B3 e ANCORD.

**Als Livres – [aislivres@aislivres.com](mailto:aislivres@aislivres.com)**