

Claudio Martins Dias

De: Renan Alberto Ulrich [renanulrich@gmail.com]
Enviado em: quinta-feira, 4 de julho de 2019 14:10
Para: AudPublicaSDM0319
Assunto: Sugestões

Na minha opinião os agentes autônomos devem sim ter exclusividade de vínculo com uma só corretora. Sem exclusividade, quem será responsabilizado no caso de eles prejudicarem os clientes? Um gerente de banco também só vende produtos que estão dentro da plataforma da instituição que representa. Na verdade parece que os AAI estão querendo dominar o mercado e não deixar mais espaço para ninguém além deles, atendendo os investidores em todos os produtos em todos os mercados em todas as plataformas, o que é no mínimo temerário. O cliente tenderá inclusive a ficar "preso" e poderá não conseguir se desvencilhar deste AAI. Como um cliente que quer mudar de Instituição e não ser mais atendido por este AAI vai conseguir fazê-lo se o mesmo representar as duas Instituições (a que ele já tem conta e a para qual deseja ir?), ou pior ainda, se este for grande e fizer contrato com todas as corretoras do mercado?

Um outro problema é que, muitas vezes (por experiência própria) esses "escritórios" de AAI não possuem expertise de conhecimento e pessoas para atuarem em tantas frentes diferentes, levando os clientes a entrarem em problemas ou a adquirirem produtos que nem conhecem direito. Hoje muitos AAI já vendem seguro, câmbio, ações, renda fixa, renda variável, fundos, etc. Outra coisa é que a maioria dos AAI direciona e recomenda sim investimentos para os clientes, mesmo proibidos de fazerem isto.

Também penso que deveria haver uma fiscalização maior pois muitos AAI estão de fato realizando simultaneamente Gestão de Recursos por meio de gestoras que possuem os mesmos sócios e/ou em escritórios com sócios distintos mas vizinhos de porta no mesmo andar (onde está o *chinese wall*?). Por que os gestores de recursos só podem vender o seu único produto e os AAI podem fazer tudo de tudo? Isto é no mínimo injusto, além de ferir as Instruções CVM hoje em voga.

Se é pra criar realmente a concorrência que os AAI dizem que seria criada com o fim de exclusividade, penso que os gestores de recursos que possuem o conhecimento deveriam poder se conectar a uma plataforma e vender produtos de terceiros (p.ex. renda fixa se apenas atuam com produtos próprios de renda variável, etc.), já que assim abriria realmente o mercado e permitiria concorrência leal para todos.

Por fim, deveria ficar bem mais claro para os clientes das plataformas o conflito de interesse que os AAI possuem ao vender um produto para estes e sua remuneração deveria ser explícita a cada contratação de produto (em percentual e em Reais), assim como acontece com qualquer gestora de recursos ou fundo de investimento de banco em que o cliente obrigatoriamente é informado de todos os custos e detalhes da remuneração em questão.