

À COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

SDM – Superintendência de Desenvolvimento de Mercado

Por e-mail: audpublicaSDM0319@cvm.gov.br

Ref.: Edital de Audiência Pública SDM n. 03/2019

Primeiramente eu gostaria de dizer que sou representado pela ABAAI e estou de acordo com as propostas enviadas pela associação, além de contextualizar o conteúdo da argumentação que estou fazendo.

Não sou advogado, não consultei um advogado para a elaboração de um parecer, porém vivo a profissão de AAI. Conheço os dilemas, os conflitos e diariamente lido com clientes, com os mais diversos perfis. Assim, acredito que posso contribuir mostrando um pouco do nosso dia a dia, e já adianto com algumas afirmações: Não tenho interesse em ser administrador de carteira e sei exatamente qual a diferença entre as profissões. Tampouco quero ser analista, e acredito que o brasileiro, de maneira geral, não está preparado para a profissão de Consultor. Se estivessem, estou seguro que grande parte dos AAI's migrariam para esta carreira. Mas não posso negar que existe uma zona cinzenta entre as profissões de AAI e Consultor de Valores Mobiliários. Vou explicar melhor ao longo do texto.

Antes disto vamos falar sobre o perfil dos clientes dos AAI's atuais. Há 10 anos os AAI's atendiam clientes mais experientes, investidores em Renda Variável, basicamente. Atualmente muitos dos clientes que conhecemos têm o dinheiro “aplicado” na Poupança ou em fundos DI com taxas altas. Não têm qualquer conhecimento do

mercado financeiro, a maioria nunca leu a respeito de investimentos e deixam a decisão do que fazer com o seu dinheiro na mão do seu “Gerente” – que muitas vezes faz administração de carteira para os seus clientes que não querem ter o trabalho de se informar para tomar suas decisões. Como disse anteriormente, não tenho interesse em ser administrador de carteira, assim a única forma de atender esses clientes é tirando eles da zona de conforto. Explicando o que é CDI, quais os riscos de comprar títulos pré-fixados, o que é juro real, explicar volatilidade, risco, multimercados etc. Afinal, eles precisam tomar as suas próprias decisões. O nosso papel consiste em apresentar produtos e explicar o que são e quais os riscos envolvidos. Vamos falar posteriormente sobre os conflitos que existem neste momento, porém o que gostaria de explorar é quanto à importância do papel dos AAls neste momento. Fica evidente o nosso papel na formação de uma mentalidade de investimento de longo prazo, mostrando alternativas de produtos e criando uma massa de investidores mais consciente. **Arrisco dizer que ninguém exerce um papel mais relevante na educação do investidor brasileiro hoje como o AAI.** Seria ótimo se daqui a 20 anos estivéssemos discutindo uma nova regulamentação tendo como cenário base um investidor mais educado e consciente – ele podendo escolher com mais clareza quem ele quer que o atenda (administrador de carteira, consultor ou AAI). Hoje a maioria dos clientes não consegue diferenciar Fundo DI de um PGBL (que está sob a supervisão da Susep). Resumindo: Trabalhamos diariamente para mudar este cenário. Estamos ativamente formando uma massa de investidores mais preparada. Se o modelo do AAI não é perfeito na sua distribuição dados os riscos e conflitos, não tenho dúvida que os benefícios de longo prazo são inestimáveis e maiores dos que os riscos.

Dito tudo isso, não concordo com a afirmação do edital de que o AAI tem “Função Eminentemente Comercial”. O nosso papel é bem mais abrangente do que isso. Talvez as normas sejam escritas considerando que o papel do AAI seja exclusivamente comercial, mas questiono então se não devemos entender o real papel do AAI no contexto do investidor brasileiro atual antes de escrever as regras. E acrescento: ficamos orgulhosos quando um cliente, que há 3 anos mantinha 3MM de reais em conta corrente porque tinha medo de tomar uma decisão e errar, nos questiona se é momento de comprar Tesouro IPCA+.

Porém não podemos ser inocentes. Ninguém acredita que, depois de escutar sobre indicadores, produtos, horizonte de investimento, riscos e afins este mesmo cliente não vai fazer a pergunta que todos os AAls escutam diariamente: “O que você acha?” ou “Qual a sua sugestão?”. Conceitualmente não somos Consultores e por isso não deveríamos achar nada. Nem sugerir nada. Mas isso de fato acontece. A CVM acredita que os mais de 7.000 AAls não dão a sua sugestão de fazer um título pré-fixado ao invés de um pós fixado? Que um AAI não sugere um Fundo Multimercado em detrimento de outro? Acredito que o objetivo do edital é entender a realidade do AAI atual. E este mesmo conflito existe em todas as profissões. Um médico que sugere uma cirurgia é o mesmo que a executa. Um advogado que sugere uma estratégia de defesa em um processo é o mesmo que a executa. E estes profissionais vivem sob os mesmos conflitos que nós. Um médico cirurgião só ganha dinheiro se ele fizer cirurgias. Um advogado só é remunerado se houver um processo. Imagine se o CRM determinasse que médicos que sugerem procedimentos não podem fazer a cirurgia sugerida? Ou que o advogado que sugere uma estratégia não pode executá-la? Na prática sabemos que não funciona. A confiança do cliente/paciente/réu está em uma pessoa. A OAB e o CRM resolvem esta questão com um código de ética bastante rígido e com um conselho respeitado na supervisão e na imposição de punições. Nesta ótica, deveria ser de interesse da CVM fortalecer a ABAAI e aplicar a sua atuação. Se estamos nivelando a profissão por baixo, estabelecendo amarras, limites e proibições o mercado será nivelado para baixo. Será que não devemos nivelar por cima e punir com firmeza quem infringir as regras? Poderíamos estabelecer que o AAI deve ter formação superior completa. Poderíamos dificultar o exame aumentando a sua abrangência (poderíamos nos recertificar sem problema algum). Poderíamos até exigir a certificação CFP para os AAls – afinal é evidente que existe uma zona cinzenta entre as duas profissões, como expus acima. Mas limitar a atuação de 100% por causa de 1% que atua de forma inadequada me parece pouco eficiente e ruim para o mercado.

Quanto à exclusividade para distribuição de valores mobiliários:

Existem muitos tipos de escritórios de AAls hoje. Grandes, pequenos, com uma sede, atuação em diversas praças, focados em Renda Variável etc. O fim da exclusividade é

importante para cada tipo de escritório por motivos diferentes. Tentarei descrever os principais.

Para um escritório pequeno, com até 10 AAls: Aqui estão 92% dos escritórios e 51% dos AAls do Brasil. O grande problema desses escritórios normalmente é a fragilidade da sua empresa. O contrato que os escritórios têm com as corretoras são frágeis para ambos os lados. Qualquer um pode rescindir o contrato com o outro em qualquer momento. Nesta relação comercial fica evidente quem tem uma força maior. Se um escritório com 5 AAls resolver romper o vínculo com uma corretora, não vai mudar muita coisa para a corretora. Ela perderá uma parcela muito pequena da sua custódia. Estamos falando de escritórios pequenos, afinal de contas. Por outro lado, se a corretora resolver romper o vínculo o escritório passa por um momento extremamente delicado. Veja só a sequencia de eventos: Ao anunciar a intenção de encerrar o contrato, fica evidente que esta empresa pretende assinar contrato com outra corretora. A corretora atual, com a intenção de manter a custódia, fará de tudo para encerrar o vínculo da forma mais traumática possível. Foi bastante divulgado o desligamento de um escritório da maior corretora do mercado quando souberam que havia uma negociação em curso com outro Banco e um custoso processo judicial está em andamento. Para assinar o novo acordo com a nova corretora o Escritório de AAl apresenta dados da sua empresa. Perfil dos clientes, receita, perfil da custódia, áreas de especialidades etc. Como aconteceu neste caso, a corretora de origem usou uma espécie de “justa causa” para encerrar o vínculo imediatamente alegando que dados sigilosos foram apresentados para um concorrente. Assim, poderia abordar diretamente os clientes tentando convencer de que deveriam ficar com eles. E o escritório ainda vai passar por um período burocrático extenso: Fim do vínculo com a corretora A. Só depois pode assinar contrato com a Corretora B e registrar este contrato junto à CVM. Passaram-se 2-3 meses e este escritório está sem qualquer fonte de receita (mesmo as receitas de operações feitas antes do anúncio não serão pagas), sem possibilidade de atender os seus clientes, que estão sendo abordados pela Corretora A. Historicamente este escritório leva mais do que 1 ano para conseguir o “Net” que tinha antes. Evidentemente a balança de poderes é injusta e coloca os escritórios em uma situação de fragilidade absolutamente incomum em outros setores da economia. Que tipo de empresa séria mantém contrato apenas com um fornecedor?

Evidentemente este processo de transferência de custódia poderia ser simplificado. Mas não é interesse das corretoras simplificar. Algumas dessas medidas diminuiriam a importância do fim da exclusividade para esses escritórios menores:

- A Corretora A poderia ter um período no qual ela não poderia abordar os clientes do escritório do AAI que está rompendo vínculo. Sem contato ativo com esses clientes por 1 ano, por exemplo.

- Facilidade para transferência dos ativos. As corretoras fazem de tudo para dificultar este processo. Documentos físicos que precisam ter o reconhecimento de firma por Autenticidade, envio de documentos por Sedex, necessidade do cliente conseguir uma série de documentos para conseguir preencher os formulários de transferência. Nada disso é uma exigência dos órgãos reguladores. Mas são práticas usadas pelas corretoras para manter a custódia. No caso do meu escritório, o problema é ainda maior. Grande parte dos investimentos dos meus clientes são em Fundos de Investimentos. Só que as corretoras criam “Feeders” próprios que acessam a estratégia Master da Gestora. E este “Feeder” não pode ser portado, por mais que a Corretora B tenha um “Feeder” próprio que acesse a mesma estratégia Master. Assim, o cliente precisa resgatar a aplicação para poder acompanhar o seu assessor. Ele vai pagar IR, reinvestir o valor e começar com uma alíquota de IR mais alta (se é que este fundo de investimento estará aberto para captação na Corretora B). Evidentemente não é a alternativa mais interessante para o investidor, apesar de ser a única alternativa possível. Assim, se a portabilidade da custódia fosse simples, desburocratizada, rápida e menos traumática, o fim da exclusividade não seria tão importante para os escritórios menores.

- A CVM poderia permitir um período de vínculo duplo no período de transição. Imagine se um escritório pudesse ter o vínculo com duas corretoras por um período determinado, um ano por exemplo. Neste período a Corretora A não poderia abordar os clientes ativamente, não poderia romper o vínculo com o Escritório de AAI (a não ser por motivos bem claros), as comissões continuariam a ser pagas ao escritório e este escritório pudesse assinar contrato com outra Corretora. Seria criado um status diferenciado para este escritório – período de transferência.

- Escritórios maiores – mais de 10 AAls. Aqui temos 48% dos AAls em 8% dos escritórios. Os problemas descritos acima são os mesmos e são agravados. Se fazer todo este processo com 400 clientes é bastante complicado imagine como seria com 4000 clientes.

Porém estes escritórios podem precisar de demandas específicas. Eventualmente uma corretora é especialista em uma classe de produtos e este escritório gostaria de ter uma oferta mais ampla para os seus clientes. Este pode ser o motivo para este escritório ter o vínculo com mais de uma corretora. Também podemos ter clientes que querem diversificar a custódia. Isso é bem comum. Para esta parcela de escritórios, ter vínculo com mais de uma corretora não é só uma questão de diminuição de riscos, mas também pode ter como objetivo apresentar um leque de produtos mais extenso a adequado para a sua carteira de clientes.

Também é interesse do mercado como um todo (AAls e clientes) que não existam barreiras para a entrada de novos players no mercado. Quanto mais corretoras fortes, sólidas e grandes melhor. Aumenta a competição, traz mais competição, estimula o investidor a investir melhor e diminui a concentração que existe no Brasil. A exclusividade facilita a concentração de mercado e a criação de monopólios ou oligopólios.

Agora vamos nos deter aos riscos relacionados ao fim da exclusividade:

- Recentemente tivemos a transferência da supervisão dos agentes autônomos para a BSM. Claramente a BSM tem melhores condições do que uma única corretora para o controle das operações feitas pelos Agentes Autônomos, uma vez que tem acesso às operações do mercado como um todo.

- O edital cita algumas salvaguardas que poderiam ser adotadas. Na minha opinião as sugestões não são eficientes e trazem problemas associados. Recentemente passou a ser exigido que as empresas de Consultoria de Valores Mobiliários tenham uma estrutura de controles internos. Trata-se de uma profissão que naturalmente já tem dificuldade para se estabelecer, apesar de ser claramente uma das profissões que a CVM gostaria de ver crescendo. Esta medida dificultou a operação dessas empresas. Empresas com 1 ou 2 sócios

passaram a ter dificuldades. Veja: Estas empresas não tem um volume de clientes grandes que justifica ter um profissional de compliance, que na prática fica ocioso. Estas empresas, mesmo se quiserem contratar um profissional de peso, não conseguem reter, pela falta de desafios e oportunidades. Assim, temos profissionais juniores, que pouco agregam à atividade de controles internos, que se tornam um custo e mais uma barreira de entrada para estas empresas que já têm dificuldade de crescer. Não acho que este seja um caminho interessante para as empresas de AAI. Seria mais uma barreira de entrada. O mercado teria crescido como cresceu se tivesse esta barreira? Quanto às “medidas para preservação do sigilo das operações”, vivemos em um ambiente de insegurança quanto a este tópico. A intenção é piorar? Veja: Se eu quiser contratar um sistema de CRM, onde na prática eu estou inserindo dados de clientes e prospects, eu estou quebrando o sigilo destes clientes ao colocar informações neste sistema? Ou até mesmo: eu uso o a Microsoft para o sistema de e-mails. Assim, a Microsoft tem acesso à muitas informações de muitos clientes. É uma quebra de sigilo? A XP me orienta a usar uma empresa chamada BHS para a administração das contas de e-mail. Esta empresa pode mudar a senha do meu e-mail. Quando contratamos uma série de prestadores de serviços de tecnologia, pode haver interpretação diferente quanto à preservação de sigilo das operações. Obviamente a exigência de capital mínimo também é uma clara barreira para novos entrantes e até para a manutenção de muitas empresas que já existem. Afinal, 701 escritórios de AAIS têm 1 ou 2 sócios. São empresas pequenas. A intenção é estrangular estas empresas que representam a grande maioria do mercado? Novamente: a segmentação de escritórios tem uma série de problemas. A criação do Super AAI traz uma série de problemas para a grande maioria dos escritórios. As barreiras de entrada devem ser de conhecimento técnico, eventualmente experiência e as sanções podem ser mais severas. Mas não acredito que o caminho ideal seja dificultar ou encarecer a operação de todos para mitigar alguns riscos, que na prática nunca serão 100% resolvidos – veja o caso do AAI da BankRio que cometia irregularidades fora do ambiente da corretora, mas que captava clientes usando

o escritório de AAI. Nenhuma das sugestões propostas neste edital teria impedido este problema.

Quanto à transparência:

Quanto à esta questão eu vou direto ao centro do problema. Estou 100% de acordo com o aumento da transparência ao cliente quanto aos conflitos de interesse que existem. Desde que todo o mercado tenha que agir da mesma forma. Exemplos:

- Os gerentes dos Bancos deverão abrir quais as suas metas para os seus clientes? Como é a política de remuneração variável do Banco? Quais resultados são importantes para que este profissional seja promovido? O edital cita que os conflitos de interesse, que concordo que existem na profissão de AAI. Porém os Gerentes de Contas dos Bancos têm exatamente os mesmos conflitos. Se vamos ser transparentes quanto os AAls, temos que ser transparentes com todos. Ou a intenção é “demonizar” a profissão?

- Os AAls terão clareza quanto à remuneração da corretora? Eu não sei quanto a corretora é remunerada na distribuição de um fundo de investimento, de um CDB, de uma debenture, de um COE, na venda de um Contrato Futuro, em uma operação estruturada etc. O mercado financeiro historicamente tenta embutir taxas que são escondidas dos clientes e não é diferente com nós, intermediários. Parece bonito dizer que as taxas de corretagem estão diminuindo, como se esta fosse a única despesa do cliente (temos multa sobre saldo devedor, tarifa por cobertura de margem, spread permitido pelo RLP etc). É muito comum encontrarmos taxas “escondidas” em títulos públicos e títulos de crédito privado. Eu estou fazendo a venda de uma NTN-B 2035, por exemplo, com taxa de venda de IPCA+4,5%. Na sequência eu vou fazer uma compra do mesmo ativo, e a taxa de referência a partir da qual é cobrado o spread é de IPCA + 4,46%. Se eu aplicar a taxa de IPCA + 4,36% para o cliente eu serei remunerado sobre 0,1% e não sobre 0,14%. Não temos esta transparência. Parece pouca coisa, mas a rentabilidade do Fundo de Investimento que é

utilizado para fazer estas operações mostra que esta “taxa oculta” não é pequena e não é nada transparente nem com o cliente e tampouco com os intermediários. O mercado inteiro conhece este fundo de investimento.

Mais do que nunca as corretoras tentam ganhar dinheiro com taxas não claras e que pela sua natureza não precisam ser compartilhadas com o AAI. Sou 100% de acordo com a transparência, desde que para todos. E que as taxas ocultas sejam claras para que mentiras como o fim da corretagem não façam o cliente ter a falsa ilusão de que não está pagando nada. Nenhuma corretora vive sem lucro. E é claro que ela ganha dinheiro de outras formas. Essas “mentiras” tem como principal objetivo criar barreiras de entradas para novos entrantes, dificuldade de crescimento para os players maiores, reduzir o repasse dos intermediários e estimular o monopólio. A XP teria virado o que virou se a Ágora, no passado, tivesse seguido o caminho que a XP seguiu?

- Na maioria dos produtos atualmente os clientes sabem quais as taxas cobradas. Isso já acontece em Fundos de Investimento (é óbvio que um fundo DI que cobra 0,3% de taxa de administração vai nos remunerar pior do que um Fundo que cobra 2% + 20% de performance. Acredito que isso está claro para os clientes. Já acontece com Renda Variável, com ofertas públicas e até mesmo com COE. Só não vejo clareza para o cliente no mercado de crédito (bancário, tesouro e secundário de crédito privado) e esta transparência também não existe para o AAI.

- E quando o AAI é remunerado e não existe nenhum conflito de interesse? Eu posso ser remunerado pela corretora pela simples abertura de uma conta corrente. Ou pela transferência de custódia de um ativo. Onde está o conflito nesta remuneração? Assim toda a remuneração do AAI deve estar sujeita a esta transparência?

O AAI está sendo visto como um vilão pois teoricamente ele encarece a operação para o cliente. Mas isso é verdade? Foi feito um estudo para comparar a remuneração gerada por um cliente assessorado por um AAI e outro que é assessorado por outro tipo de profissional? Eventualmente temos a distribuição de algum produto que não paga nenhum tipo de remuneração para o AAI.

Muitas vezes são produtos muito bons. Se este conflito fosse tão grande o produto ficaria encalhado, certo? No ano passado nós tivemos uma abertura pontual do Fundo SPX Raptor. Não havia qualquer remuneração para o assessor que distribuísse este produto. E mesmo assim o fundo foi fechado em 1 hora, tamanha a procura pelo produto (que não teve qualquer tipo de comunicação para o mercado). Se o conflito fosse o ponto central da questão este produto estaria aberto até hoje.

Sobre o binômio “ AAI – Consultor ”

A regulamentação vigente e os ofícios desta autarquia, tanto para a atividade de Consultor de Valores Mobiliários quanto para a de Agente Autônomo de Investimentos tem focado seus esforços em separar um do outro, tendo em vista a diferença de suas atividades.

A surpresa veio no recente ofício que concretizou mudanças para o Consultor. Este, anteriormente deveria agir para, e somente para, o benefício de seus clientes e deles cobrar seus honorários. O recente ofício promulgado pela CVM abriu uma brecha para que o consultor, caso tenha rebates ou rendas dos produtos recomendados, possa recebê-los desde que com total transparência ao cliente e com o abatimento desses montantes do total cobrado pelo serviço de consultoria ao cliente.

Note que aqui, o órgão regulador transformou os consultores em Agentes Autônomos, pois trouxe para o consultor o que ele não tinha antes: **O conflito de interesses**. Vamos supor que determinada instituição financeira possui estratégias mais agressivas de captação e resolve rebater um percentual maior do que seus pares aos consultores. Neste caso, os consultores com o intuito de gerarem o menor impacto financeiro para os clientes (leia-se menor impacto, como a menor cobrança direta possível) tenderão, até por motivos de sobrevivência, a concentrar suas sugestões de alocação naquela instituição.

Ao nosso ver, neste ponto, o regulador agiu contra os interesses genuínos do investidor no que tange à isenção dos Conflitos de Interesse, e esta forma de remuneração do consultor deveria ser extinta, pois a atividade de consultoria é para cada cliente único, e não pode permitir quaisquer brechas para conflitos. Consultor com viés comercial, não é consultor, é vendedor.

Em nosso entendimento, as atividades do Consultor e do AAI deveriam ser complementares, e não excludentes. Se os escritórios de AAI pudessem optar por ter uma área segregada de consultoria, focada em perfilar corretamente as carteiras de seus clientes aos interesses dos mesmos, e sugerir produtos aderidos aos perfis/prazos e objetivos, com capacidade de estudar e recomendar produtos, aí sim teríamos um benefício real para os investidores em geral. Pois, teríamos mais uma camada de vigilância dos interesses dos clientes. Não bastaria somente a indicação por parte da Instituição de este ou aquele produto. Diminuir-se-ia, na decisão, a consideração para as alocações do fator remuneração do AAI e rebates.

Se os escritórios de AAI pudessem ter uma área dedicada ao “Advisory” puro, com profissionais devidamente registrados nesta autarquia como consultores de valores mobiliários, em ambiente segregado (Chinese Wall), as adequações das carteiras aos reais interesses dos clientes seriam muito melhor executadas, pois estes profissionais responderiam pelas suas sugestões e pela sua isenção, como ocorre atualmente nos administradores de carteira que mantiveram a área de consultoria (atividade segregadas, com diretores estatutários responsáveis independentes).

Mas, hoje em dia o que temos é o seguinte cenário: As grandes instituições atendem seus clientes investidores da seguinte forma: O gerente de banco (responsável pela venda/distribuição dos diversos produtos de investimento de determinada instituição) atende seus clientes acompanhado do “Consultor de Investimentos da instituição”, um profissional dedicado àquela unidade de negócios ou segmento.

Notem que esse chamado “Consultor de Investimentos” raramente tem certificação superior ao CPA 20, ou CEI não terá registro como consultor nesta autarquia.

E qual a isenção que este “consultor” realmente possui? Neste caso, como agiu a CVM para dirimir/reduzir o EVIDENTE conflito de interesses?

Mantendo desta forma, o investidor e o mercado de capitais, tem muito a perder. Mas, principalmente o investidor.

Por fim, além do que já foi exposto, gostaria de acrescentar alguns itens que julgo importantes para a profissão:

- Mudança do nome para Assessor de Investimentos;
- Facilitar a portabilidade de investimentos entre corretoras e bancos, mesmo dos fundos de investimentos com feeders exclusivos;
- Aceitar que AAls tenham certificações;
- Revisão da taxa de fiscalização. Porque a taxa precisa ser por AAI e não somente por escritório?
- Restringir/difícultar o distrato unilateral por parte da corretora, dado a fragilidade do AAI nesta relação comercial. Poderia ser feito um aviso para que a custódia seja transferida no período de 1 ano, por exemplo. E só depois o vínculo seria encerrado. Pra isso temos que ter o fim da exclusividade.
- Permissão para que AAls atendam a clientes institucionais.
- Deixar claro a relação comercial que existe entre o AAI e outras profissões reguladas pela CVM. UM AAI pode pagar repassar parte da sua comissão para um consultor de valores imobiliários ou para o seu cliente? E para um administrador de carteira e seu cliente? Acredito que deva ser permitido, dando “full disclosure” para o cliente.
- Permitir outros vínculos entre os escritórios e os AAls. Nem todas as pessoas querem ser sócios de um escritório.

- Contratação de não AAls, assim como Gestoras de Investimentos. Eventualmente podemos precisar de estagiários, RH, marketing, controladoria etc. Eles precisam ser AAls? Mesmo para atividades relacionadas à distribuição de investimentos poderíamos contratar não AAls, que posteriormente devem ser certificadas. É bom comum em gestoras contratar uma pessoa, que pode seguir a carreira ou não, e ao longo da vida ela é certificada. Podemos ter um índice mínimo, por exemplo, de 70% de pessoas certificadas.

Agradecemos a oportunidade de participação nesta Audiência Pública, e esperamos poder ter contribuído para o fortalecimento do ambiente regulatório nacional.

Atenciosamente

TAIGA AGENTE AUTONOMO DE INVESTIMENTOS

Ricardo Maia Mulder van de Graaf

Daniela Sacchetto de Goes Loureiro