

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE SÃO CARLOS

Paulo Victor Bernardo Ferreira Alves

**ECONOMIA DE PLATAFORMA E
SERVIÇOS FINANCEIROS: Expansão da
assessoria financeira no interior do estado de
São Paulo**

São Carlos

2022

**Paulo Victor Bernardo
Ferreira Alves**

**ECONOMIA DE PLATAFORMA E SERVIÇOS
FINANCEIROS: Expansão da assessoria financeira
no interior do estado de São Paulo**

Trabalho de conclusão de curso de Gestão Empresarial da Faculdade de Tecnologia de São Carlos, como requisito à conclusão do curso de obtenção do título de tecnólogo em gestão empresarial.

Orientador: Prof. Dr. Martin Mundo Neto

São Carlos
2022

Resumo

O objetivo dessa pesquisa é estudar a motivação por trás das criações de escritórios de agentes autônomos de investimento, movimento que tem sido foco de movimentações e aquisições caras para os bancos e corretoras do país para aproveitar a onda de novos investidores que se cadastram na B3 para começar seus investimentos. Os objetivos específicos foram entender qual é o processo para uma pessoa que deseja começar a carreira como AAI precisa percorrer e quais desafios ela terá que enfrentar para prosperar nesse ramo em expansão. Também foram organizados os números de todas as sedes de escritórios de agentes autônomos abertas por cidade do estado de São Paulo, assim como o número de escritórios que foram fechados para entender quando que o segmento começou a prosperar. Os números mostram um aumento no número de agentes credenciados a partir de 2017, mesmo período em que a taxa de fechamento de escritórios passou a atingir níveis cada vez mais baixos, o resultado das entrevistas com profissionais da área mostraram que é possível começar a trabalhar em escritórios como *Sales Development Representative* (representante no desenvolvimento de vendas) atuando em um modelo de vendas *inbound* para captar clientes até atingir o patamar de sócio-gerente de escritórios onde o profissional se torna responsável por todo o resultado de um ou mais escritórios.

Palavras-chave: Economia de plataforma, educação financeira, assessoria de investimento, agentes autônomos de investimento.

Abstract

The objective of this research is to study the motivation behind the creation of independent investment agent offices, a movement that has been the focus of expensive moves and acquisitions by banks and brokerages in the country to take advantage of the wave of new investors who register at B3 to start your investments., as well as understand what the process for a person who wants to start a career as an independent investment agent needs to go through and what challenges he will have to face to prosper in this expanding branch. The numbers of all offices of autonomous agents opened by city in the state of São Paulo were also organized, as well as the number of offices that were closed to understand when the segment began to prosper. The numbers show an increase in the number of accredited agents from 2017 onwards, the same period in which the rate of office closures began to reach lower levels, the result of interviews with professionals in the area showed that it is possible to start working in offices as a Sales Development Representative working in an inbound sales model to capture clients until reaching the level of partner manager of offices where the professional becomes responsible for the entire result of one or more offices.

Keywords: Platform economy, financial education, investment advisory, autonomous investment agents.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 — Abertura e fechamento de escritórios de AAI de 2001 a novembro de 2022	13
Gráfico 2 — Milhões de CPFs cadastrados na B3 de 2011 a 3º trimestre de 2022	14
Gráfico 3— Número de pessoas físicas registradas e canceladas como AAI de 2001 a novembro de 2022	17

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 — Número de sedes abertas e fechadas por cidade do estado de SP de 2001 a novembro de 2022

17

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	10
2.1	ASSESSORIA E EDUCAÇÃO FINANCEIRA	10
3	MÉTODO DE PESQUISA	13
4	RESULTADOS E DISCUSSÃO	14
4.1	PANORAMA DE MERCADO DE AAI	14
4.2	FORMAÇÃO DE AAI: INÍCIO DE CARREIRA E CONSTITUIÇÃO DE ESCRITÓRIOS	17
4.2.1	Entrevista com Profissional 1	18
4.2.1	Entrevista com Profissional 2	20
5	CONCLUSÃO	21
	REFERÊNCIAS	22

1 Introdução

A financeirização tem se tornado um fenômeno econômico cada vez mais estudado nas sociedades contemporâneas. Falkowski (2011) afirma que um dos elementos característicos da financeirização é a dominação de novos produtos financeiros. Com a facilidade advinda da era digital e poder monetário de adquirir grandes quantidade de ações, grandes instituições podem agora comprar ações de uma empresa para se tornarem sócios minoritários. Segundo Fichtner et al(2017), três grandes gestoras de fundos, a BlackRock, Vanguard e State Street, chamadas de *Big Three*, compraram parcelas significativas de milhares de empresas listadas publicamente e o avanço dos fundos passivos acaba causando uma dominação financeira sob o mercado.

Fichtner et al (2017) e Fichtner e Heemskerk (2020) evidenciaram o destaque que as *big three* possuem nas principais bolsas de valores e principalmente seguindo a estratégia de gestão passiva utilizando muito dos produtos chamados ETFs (*Exchange Traded Funds*). Hirst e Lucian Bebchuk (2019) realizaram um estudo empírico e mostraram que as *Giant Three*, evoluindo o termo *Big Three*, já detém 5% ou mais de uma vasta quantidade de empresas públicas listadas ao redor do mundo além de aproximadamente 25% dos votos em assembleias nas companhias que compõem o índice norte-americano S&P500.

A captação de recursos é a chave de funcionamento de qualquer gestora, entrando no âmbito nacional, a XP Asset Management (2022), gestora de ativos da XP Investimentos (maior corretora brasileira) possui 138 bilhões de reais de ativos sob gestão, enquanto o Fundo Garantidor de Crédito (Info money, 2022) publicou um estudo revelando que mais de 50 bilhões de reais estão “parados” em mais de 23.000 cadernetas de poupança com aplicações acima de 1 milhão de reais. O valor hoje alocado nas cadernetas de poupança milionárias é equivalente a aproximadamente 36% do valor que uma das maiores corretoras do Brasil possui alocado em sua totalidade, o que nos leva a pensar na estratégia que as corretoras estão adotando para captar não apenas os clientes milionários mas também a grande massa de pequenos e grandes investidores que vêm crescendo no Brasil ano após ano, que pode acarretar em aumentos significativos no montante final em ativos sob gestão das gestoras de fundo.

Um dos profissionais que atuam entre uma corretora e o investidor é o Agente Autônomo de Investimento (AAI), de acordo com a Resolução CVM 16 de fevereiro de 2021 o AAI pode realizar:

I – prospecção e captação de clientes;

II – recepção e registro de ordens e transmissão dessas ordens para os sistemas de negociação ou de registro cabíveis, na forma da regulamentação em vigor; e

III – prestação de informações sobre os produtos oferecidos e sobre os serviços prestados pela instituição integrante do sistema de distribuição de valores mobiliários pela qual tenha sido contratado.(Brasil, 2021)

Para exercer as atividades da posição, o agente precisa atender requisitos para se credenciar, requisitos estes:

- I – ter concluído o ensino médio no País ou equivalente no exterior;
- II – ter sido aprovado em exames de qualificação técnica e ética definidos pela CVM;
- III – não estar inabilitado ou suspenso para o exercício de cargo em instituições financeiras e demais entidades autorizadas a funcionar pela CVM, pelo Banco Central do Brasil, pela Superintendência de Seguros Privados – SUSEP ou pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar – PREVIC;
- IV – não haver sido condenado por crime falimentar, de prevaricação, suborno, concussão, peculato, “lavagem” de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores, contra a economia popular, a ordem econômica, as relações de consumo, a fé pública ou a propriedade pública, o sistema financeiro nacional, ou a pena criminal que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos, por decisão transitada em julgado, ressalvada a hipótese de reabilitação; e
- V – não estar impedido de administrar seus bens ou deles dispor em razão de decisão judicial.(Brasil, 2021)

Assim, cabe ao AAI informar e educar o cliente sobre as opções de investimento disponíveis no mercado e apontar qual é a melhor opção para cada cliente além de instruir o investidor como adquirir tais produtos, não cabe ao AAI tomar as decisões pelo cliente, muito menos administrar qualquer carteira que seja. Essa influência que um AAI pode ter com investidores é muito relevante e chama a atenção das grandes corretoras, segundo Damasco (2021) partiu do BTG Pactual o interesse em adquirir 49% da EQI Investimentos, uma das maiores assessorias de investimento do Brasil, e com isso o BTG ganha “pela valorização de seu *equity* na corretora a medida que a EQI crescer, a receita do “*backoffice*” e o fortalecimento da sua plataforma de distribuição.” Sendo esse “*backoffice*” uma alusão ao que seria a EQI Investimentos para o BTG. Dessa forma os AAIs acabam atuando como prepostos das corretoras, servindo como uma incrível ferramenta de captação de clientes e consequentemente de expansão de negócios para ambas as partes. A XP iniciou como um AAI e se tornou a maior corretora credenciando a maior parte dos AAIs conforme indicado em Mundo Neto; Donadone e Alves (2021). Atualmente, o mercado de AAIs tem crescido e objeto de disputa entre as grandes corretoras, com destaque para a polarização entre XP e BTG. Assim, ampliar a compreensão sobre a dinâmica dos agentes neste mercado se torna cada vez mais importante para a sociedade brasileira.

O estudo tem como objetivo geral compreender as relações sociais de produção entre um assessor de investimentos e uma empresa de Agentes Autônomos de Investimentos

(AAIs), além de aprofundar em identificar as atividades sob responsabilidade do AAIs e identificar o modelo de contrato predominante entre os profissionais AAI, escritórios AAIs e corretoras representadas.

Sob o contexto da financeirização da economia e o destaque que grandes gestores de ativos, como a Blackrock, possuem no mercado, é de fundamental importância entender como a intermediação de produtos e inovações financeiras ocorrem no varejo, sobretudo por meio de plataformas digitais modelo é emprego para o varejo.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Assessoria e Educação financeira

Os AAIs fornecem os seus serviços a partir das plataformas digitais às quais possuem parceria ou por onde o cliente já realiza os investimentos, sempre por meio dos bancos e corretora digitais, de acordo com Andersson Schwarz (2017) é por meio dessas estruturas em que os agentes operam e influenciam seus clientes, a influência se dá pelo caráter educativo que a consultoria dos AAIs também adota, muitos clientes não possuem o conhecimento mínimo necessário para tomar as decisões mais sábias a respeito dos investimentos. Os dados explorados por Mundo Neto, Donadone e Alves (2021) mostrou-se como a XP Inc., controladora da XP Investimentos, utiliza a máquina de plataformas e AAIs para obter sucesso e se destacar entre as demais corretora e bancos de investimento, projeto que começou em 2001 e em 2017 a XP já representava 90% do mercado de AAIs, cada vez mais introduzindo a tecnologia de plataforma digital intermediando as transações realizadas no mercado financeiro.

Para entender um pouco como esse modelo cresceu e como ganhou espaço para que hoje seja uma estratégia amplamente utilizada pelas instituições brasileiras, Lazonick; Shin (2019) estudaram o conceito em constante transformação de *Maximize Sharehold Value* (maximizar o valor para o acionista, traduzido para o português) que traz impactos para a economia e a sociedade. Para os autores, essa nova ideologia fez com que os conhecimentos e conceitos sobre a administração de empresas sofressem adaptações. Durante o século XX, no período da expansão industrial, as empresas eram enviesadas pela estratégia do crescimento natural, orgânico, ampliando a capacidade produtiva e expansão territorial. A cultura de “reter e reinvestir” onde parte dos lucros eram voltadas para P&D (pesquisa e desenvolvimento) de novos produtos. A partir da década de 1980 um novo conceito começou a ganhar força, sob o contexto de valorização das ações e geração de valor, o “reter e investir” passou a ser confrontado pelo “enxugar e distribuir”, priorizando reduzir as estruturas de custos desnecessárias e priorizando a rentabilidade no curto prazo e utilizando da distribuição

máxima de dividendos, fomentando assim a busca por valor e por investidores que iriam injetar dinheiro na busca de maximizar o capital, voltando todas as atenções para a extração de riquezas. Durante as últimas décadas a Governança Corporativa foi apresentada como a forma atualizada de administrar uma empresa. Priorizar a transparência contábil e o acionista minoritário criando estrutura administrativa (conselho de administração que representa os interesses dos acionistas e uma diretoria executiva que implementa as estratégias de extração de valor: cresce por meio de fusão e aquisição, distribuir (o máximo de) dividendos acima do mínimo estipulado no contrato social, executar frequentemente planos de recompra de ações, definir remuneração dos executivos em função das metas planejadas e sua remuneração em stock options e bonificações de ações. Desta forma todos os envolvidos com as empresas (*insiders* -executivos; acionistas do grupo de controle (famílias, fundos de pensão, fundos de private equities, bancos de investimentos,...) e "outsiders - acionistas minoritários" (inclusive os big three)

Assim, a economia de plataforma e a financeirização possibilitaram este tipo de arranjo de propriedade, de controle e das estratégias das "Big Three" que operaram comprando e vendendo ações de milhares de empresas e criando fundos de investimentos indexados nos principais índices dos mercados de capitais, portanto, constituídos pelos ativos das principais empresas globais nas quais os "Big Three" e grupos congêneres são investidores institucionais com posição acionária minoritária.

A estratégia destes grandes gestores de ativos também tem como objetivo ampliar o universo de investidores oferecendo produtos de baixo custo e que seguem as prescrições da teoria moderna do portfólio, na qual as decisões de investimentos devem se basear na relação entre o risco e o retorno dos investimentos. Os fundos indexados (ETFs) passaram a ser apresentados como uma alternativa para investidores que pretendem iniciar no mercado de investimentos em renda variável, mas querem também minimizar os riscos. No Brasil, como o histórico da cultura de investimentos predominante é em mercado de renda fixa, notadamente a caderneta de poupança, a atuação dos AAI's tem contribuído para a difusão de produtos financeiros como os ETFs e transformar a cultura de investimentos predominante.

Cordeiro, Costa e da Silva (2018) estudaram o panorama da educação financeira no Brasil e o resultado deixou muito a desejar, a base analisada de livros aprovados pelo PNLD (Projeto Nacional do Livro Didático) contava com 3 livros de matemática e apenas 18 páginas (2,15% de toda a coleção) tratava assuntos de matemática financeira. Escancarando assim o quanto a grade curricular da maioria das escolas peca na educação financeira da população brasileira e os problemas da falta de incentivo ao estudo da educação financeira geram impactos na economia e principalmente na qualidade de vida das famílias brasileiras. Em

dezembro de 2021, a CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo) divulgou um estudo apontando que 76,3% dos lares brasileiros estão endividados.

Já Cunha (2020) nos mostra como a educação financeira acontece e tenta se expandir nos dias atuais, o que já foi feito e quais as barreiras e desafios que foram encontrados. No Brasil, as próprias instituições financeiras, como corretoras ou os próprios escritórios de assessoria financeira que são os provedores do conteúdo e muito direcionados ao público adulto que já possuem interesse em adquirir tal conhecimento.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), ativa na educação e política, teve como primeiro projeto financeiro o *Financial Education Project*, em 2003, que teve como motivação algumas preocupações dos países membros, tais quais: diminuição da cobertura previdenciária, aumentos do número de aposentados e aumento da porcentagem da população endividada como consequência da facilitação de acesso a crédito. O projeto tem também como objetivo levar esse tipo de ensino para instituições escolares, para educar os jovens sobre as questões financeiras em que estão envolvidos. No Brasil a educação financeira teve como público pioneiro as classes sociais mais vulneráveis. Em 2011 foi criada no Brasil, pelo Banco Central, a Estratégia Nacional para Educação Financeira com o objetivo de trazer informação para o público sobre diversos produtos financeiros e melhorar a tomada de decisão em como alocar os recursos adquiridos. No mesmo ano ocorreram as primeiras implementações em 891 escolas de cinco estados, o que corresponde a 3% todas as escolas de ensino médio do Brasil na época IBGE(2011) “ Os relatórios e documentos destacam os resultados positivos: “o programa levou a maior proficiência financeira, autonomia financeira e intenção de poupar; levou a poupança e comportamento de gastos aprimorados, assim como a maior participação dos alunos nas finanças domiciliares” (BMF&Bovespa, 2012, p. 3).” .

Contudo, algumas diversidades foram encontradas, testes avaliativos foram aplicados para professores, alunos e pais, e o relatório concluiu que existem falhas na implantação da nova grade curricular, os professores não conseguiram cobrir toda a ementa proposta. O último relatório oficial disponibilizado pela Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil) foi em 2018 e trouxe dados como a criação de um jogo eletrônico “Tá O\$\$O” onde se pode aprender sobre o uso responsável do dinheiro, além da websérie “R\$100 Neuras” no youtube, iniciativas voltadas para o público jovem (AEF, 2018, p. 4). A AEF-Brasil, deixou como legado, apenas no estado de São Paulo, mais de três mil iniciativas. Dentre as iniciativas tivemos eventos como a Semana ENEF, Escolas Projeto Itinerante e EAD, todos promovendo a educação financeira e capacitando os professores para que o conteúdo pudesse continuar se multiplicando.

A nova Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) foi instituída em 2020

pelo Decreto nº 10.393 de 9 de junho de 2020, juntamente com o Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF) presidido pelo Banco Central entre junho de 2020 e junho de 2022

A liderança é rotativa entre os membros do fórum, com duração de 24 meses, e o próximo mandato será da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), dentre os órgãos participantes temos

I– Banco Central do Brasil (BC);

II – Comissão de Valores Mobiliários (CVM);

III – Superintendência de Seguros Privados (Susep);

IV – Secretaria do Tesouro Nacional (STN);

V – Secretaria de Previdência do Ministério do Trabalho e Previdência (SPREV);

VI – Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc);

VII – Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça e Segurança Pública (Senacon);

VIII – Ministério da Educação (MEC).

As políticas de educação financeiras se apresentam com o viés includente, pois pretendem incluir os mais pobres no sistema financeiro, mas evitar o endividamento das famílias e, quando tiverem capacidade de investir, escolher os produtos financeiros de acordo com seu perfil, notadamente os produtos financeiros oferecidos pela elite das finanças globais. O plano diretor da nova ENEF apresenta uma abordagem em etapas, sendo a primeira nas escolas de ensino fundamental e médio e o segundo para adultos que “corresponde a expressiva parcela da população brasileira, que apresenta carências significativas de informações financeiras de toda a ordem e em vários planos de complexidade.” (Plano Diretor, 2020, p.88)

3 Método de Pesquisa

A pesquisa é de natureza exploratória e descritiva, pois trata-se de um tema recente e com poucos estudos acumulados. O método de pesquisa combina a análise documental e um estudo empírico (Bervian; Cervo, 1996). A primeira contará com a revisão bibliográfica sobre assessoria e educação financeira, com a seleção e coleta de dados secundários sobre AAI's Pessoa Física e AAI's Pessoas Jurídicas cadastrados na Comissão de Valores Mobiliários e informações publicadas na imprensa de negócios. O estudo empírico será um estudo de caso sobre o processo de vinculação de um profissional com uma empresa AAI. A pesquisa terá como foco o ponto de vista da pessoa que ingressa na profissão. Para tanto, será realizada uma entrevista considerando a) a trajetória acadêmica e profissional até o momento de optar

por se tornar uma AAI, b) as atividades do dia a dia desenvolvido na assessoria antes de obter o certificado da Ancord, c) o vínculo/contrato de trabalho antes e após a obtenção do certificado Ancord d) perspectivas futuras como AAI.

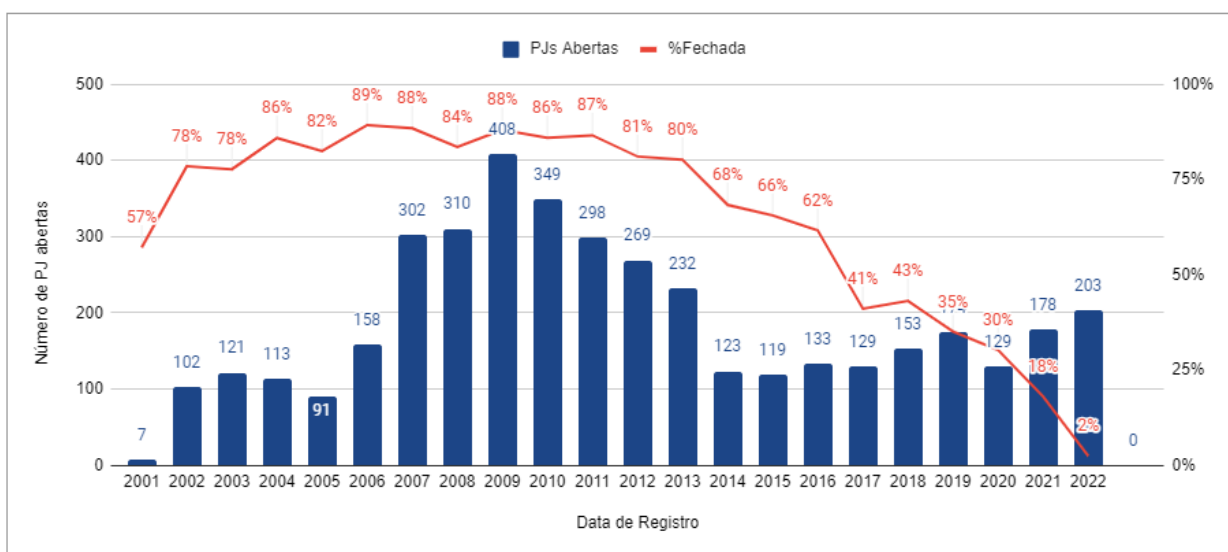
4 Resultados e Discussão

Os dados foram organizados e apresentados em duas seções. A primeira apresenta um panorama do mercado de agentes autônomos no país e detalhadas informações sobre os estados de SP. A segunda reúne os dados obtidos nas entrevistas realizadas com um profissional em início de carreira e com um profissional AAI sócio e gerente de vários escritórios de assessoria.

4.1 Panorama de mercado de AAIs

Dados coletados no Portal Dados Aberto CVM (2022) mostram a evolução na criação e cancelamento de cadastros de agentes autônomos, pessoas físicas ou jurídicas, desde 2001 no Brasil:

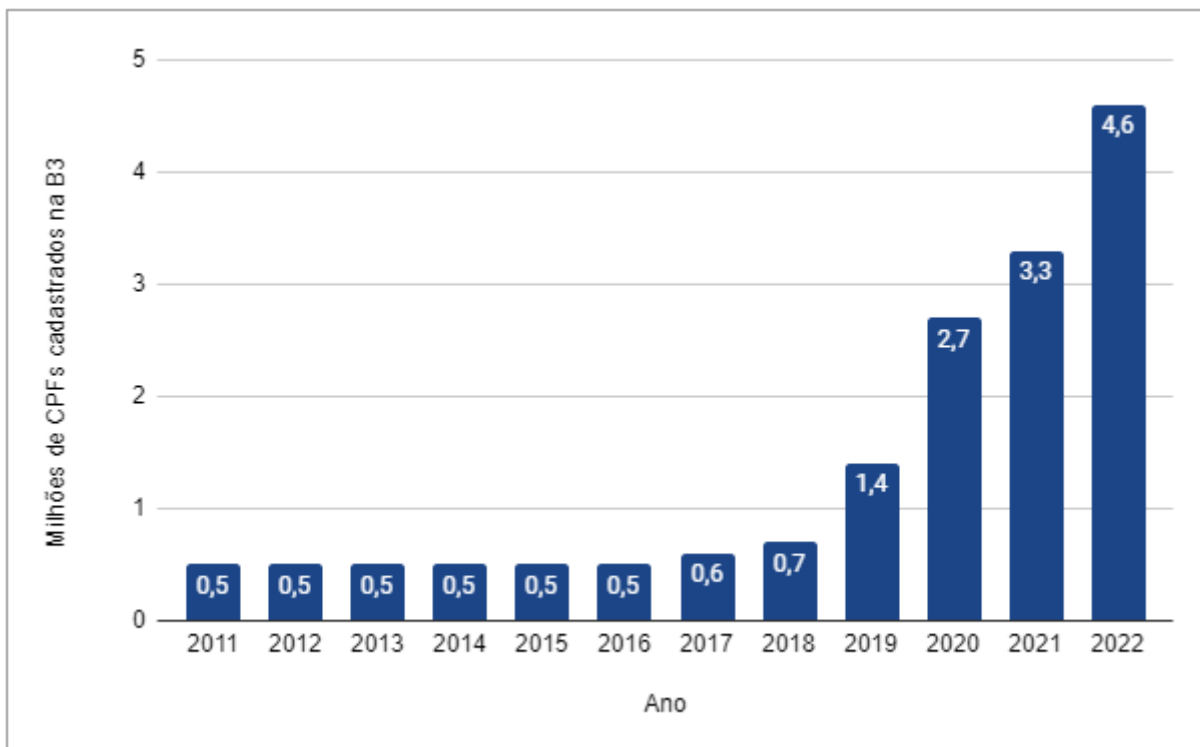
Gráfico 1: Abertura e fechamento de escritórios de AAI de 2001 a novembro de 2022



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da CVM (2022)

A partir do gráfico 1 é possível concluir então que até o momento existem 1263 sedes ativas no Brasil. Em contraste, o número de CPFs cadastrados na B3 (“Relatório sobre pessoa física - 3º trimestre de 2022”, 2022, p.7), segundo o gráfico 2, o número de CPFs cadastrados só passou a crescer em 2017, onde se pode perceber a queda brusca de 21p.p. na porcentagem de escritórios fechados no gráfico 1.

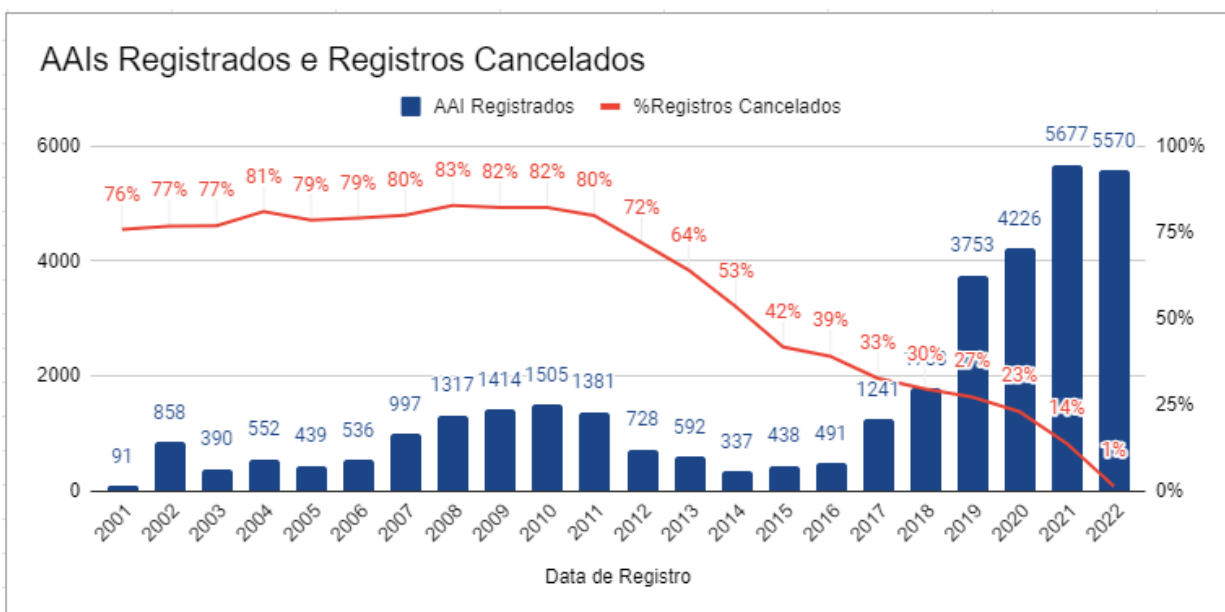
Gráfico 2: Milhões de CPFs cadastrados na B3 de 2011 a 3º trimestre de 2022



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da B3 (2022)

O gráfico 3 apresenta como o número de pessoas físicas cadastradas na CVM no Brasil se comportou durante os anos:

Gráfico 3: Número de pessoas físicas registradas e canceladas como AAIs de 2001 a novembro de 2022



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da CVM (2022)

A primeira onda de registros de AAIs, entre 2007 e 2011 foi 2,8 vezes menor, em média, que a onda de registros referente o período de 2017 a 2022, tendo um aumento expressivo em 2017, quando o número de CPF na B3 passou a aumentar e seguindo a tendência de queda na taxa de registros cancelados, mostrando como o mercado tem se

aquecido para esse segmento. Em novembro de 2022 existem 21.426 pessoas físicas cadastradas e ativas como agentes autônomos.

No Brasil, os estados com maior número de sedes abertas e em atividade até o momento são: São Paulo (628 sedes), Rio de Janeiro (199 sedes), Rio Grande do Sul (89 sedes), Minas Gerais (77 sedes) e Paraná (73 sedes)

Dentro do mesmo relatório no Portal Dados Aberto CVM (2022), que conta com data de registro, cancelamento e também a localização da sede do escritório, podemos estender a análise para as cidades do estado de São Paulo podemos observar, segundo a tabela 1, que 96 das 645 cidades do estado de São Paulo abrigaram, entre 2001 e novembro de 2022, uma sede de um escritório de investimento, mas apenas 50 dessas cidades mantiveram algum escritório aberto até o momento, conforme indicado na tabela 1 (dados referente a abertura de sedes de um escritório em determinada cidade, não representa o número de filiais abertas/ativas na cidade).

Tabela 1: Número de sedes abertas e fechadas por cidade do estado de SP de 2001 a novembro de 2022

Município de Abertura da Sede	PJs Abertas	Fechadas	Ativas	Município de Abertura da Sede	PJs Abertas	Fechadas	Ativas
ÁGUAS DE LINDÓIA	1	1	0	JUNDIAÍ	10	7	3
AMERICANA	7	7	0	LEME	1	1	0
AMPARO	1	1	0	LENÇÓIS PAULISTA	1	1	0
ANHUMAS	1	1	0	LIMEIRA	1	1	0
ARAÇATUBA	8	4	4	MAIRIPORÃ	1	0	1
ARAÇOIABA DA SERRA	1	1	0	MARÍLIA	6	4	2
ARARAQUARA	4	3	1	MIGUELÓPOLIS	1	1	0
ARARAS	3	2	1	MOGI DAS CRUZES	5	2	3
ASSIS	1	1	0	MOGI GUAÇU	1	0	1
ATIBAIA	5	5	0	MOGI MIRIM	2	1	1
AVARÉ	2	2	0	OSASCO	6	6	0
BARRETOS	1	1	0	OURINHOS	5	4	1
BARUERI	27	15	12	PAULÍNIA	1	1	0
BASTOS	1	1	0	PERUÍBE	1	0	1
BAURU	10	6	4	PIRACICABA	9	6	3
BEBEDOURO	2	2	0	PIRAJU	1	1	0
BERTIOGA	3	2	1	PIRAJUÍ	1	1	0
BIRIGUI	2	1	1	PIRAPORA DO BOM JESUS	1	1	0
BOITUVA	2	0	2	POÁ	6	6	0
BOTUCATU	2	1	1	PRESIDENTE PRUDENTE	6	4	2
BRAGANÇA PAULISTA	1	1	0	RIBEIRÃO PRETO	48	28	20
CAIEIRAS	1	0	1	RIO CLARO	6	6	0
CAMPINA DO MONTE ALEGRE	2	2	0	SANTA GERTRUDES	1	1	0
CAMPINAS	46	27	19	SANTANA DE PARNAÍBA	39	34	5
CARAPICUÍBA	1	1	0	SANTO ANDRÉ	11	7	4
CATANDUVA	4	2	2	SANTOS	20	12	8
COTIA	7	5	2	SÃO BERNARDO DO CAMPO	22	13	9
DIADEMA	1	1	0	SÃO CAETANO DO SUL	15	5	10
DOIS CÓRREGOS	1	1	0	SÃO CARLOS	8	6	2
ENGENHEIRO COELHO	1	0	1	SÃO JOÃO DA BOA VISTA	3	2	1
ESPÍRITO SANTO DO PINHAL	1	1	0	SÃO JOSÉ DO RIO PARDO	2	2	0
FRANCA	3	2	1	SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	16	12	4
GUARAREMA	1	1	0	SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	11	10	1
GUARULHOS	6	3	3	SÃO PAULO	1683	1214	469
IBITINGA	1	1	0	SÃO ROQUE	1	0	1
INDAIATUBA	6	4	2	SÃO SEBASTIÃO	1	1	0
ITANHAÉM	1	0	1	SÃO VICENTE	4	2	2
ITAPETININGA	2	2	0	SOCORRO	1	1	0
ITAPEVA	1	0	1	SOROCABA	15	11	4
ITAQUAQUECETUBA	1	1	0	SUZANO	2	2	0
ITATIBA	1	1	0	TABOÃO DA SERRA	3	3	0
ITU	5	3	2	TATUÍ	3	2	1
ITUPEVA	1	0	1	TAUBATÉ	2	2	0
JABOTICABAL	1	1	0	VALINHOS	2	1	1
JALES	1	1	0	VARGEM GRANDE PAULISTA	1	1	0
JANDIRA	2	2	0	VINHEDO	6	3	3
JARINU	1	1	0	VOTORANTIM	1	0	1
JAÚ	1	1	0	VOTUPORANGA	1	0	1

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da CVM (2022)

4.2 Formação de AAIs: início de carreira e constituição de escritórios

Foram estudados dois casos particulares (uma estagiária e um sócio-gerente) de um mesmo escritório, WISE Investimentos, cuja sede foi fundada em Criciúma - Santa Catarina.

A jornada dentro de um escritório de agentes autônomos foi a mesma para os dois casos, ambos com ensino superior completos e ingressantes na instituição como estagiários. Já como funcionários do escritório, existe uma rotina de reuniões (Profissional 1, 2022) onde os estagiários e agentes recebem as informações sobre o mercado, treinamento de vendas, produtos financeiros disponibilizados pelo escritório e treinamento preparatório para os funcionários não certificados prestarem a prova da ANCORD (Associação Nacional das Corretoras de Valores) e se tornarem agentes autônomos. O treinamento de vendas é principalmente, mas não exclusivos, para os estagiários que são contratados como SDR (*Sales Development Representative*, ou representante de desenvolvimento de vendas), que exercem a função de captação de novos clientes através de ligações, mensagens, e-mails e reuniões, para isso recebem todo o treinamento de abordagem de clientes, apresentações institucionais e *pitch* da empresa para conquistar possíveis clientes. Aqueles que não possuem a certificação não podem efetuar as vendas em nome do escritório e conseqüentemente não podem começar a constituir uma carteira, então a obtenção do certificado é primordial, que foi o caso do Profissional 2 (Profissional 2, 2022), também ingressante como estagiário, em dois meses conseguiu sua certificação e pôde exercer a função de agente e teve um rápido crescimento na companhia principalmente por ter aberto os escritórios em Ribeirão Preto após ter percebido a oportunidade de expansão do segmento na cidade do interior paulista. Com o processo de abertura e gerência de novos escritórios, o gestor passa a responder pelo resultado do escritório, sua carteira é passada para outros agentes sua responsabilidade passa a ser com o escritório todo. A evolução dessa carreira segue os cargos já citados, SDR (tanto como pessoa física em vínculo como estagiário ou como pessoa jurídica), após a certificação se torna um agente efetivo e dependendo do desempenho no escritório em que se trabalha poderá alcançar a sociedade e/ou a gerência de escritórios, a remuneração média anual de um assessor está entre 0,5% e 1% do valor sob custódia em sua carteira além de uma porção fixa do salário que segundo os entrevistados, não representa a maior parte dos ganhos. Já a remuneração de um gestor é de 50% do resultado do escritório, dentro deste resultado constam todos os custos do escritório, incluindo contas, manutenção e gastos da estrutura.

4.2.1 Entrevista com Profissional 1

Aos 26 anos começou a trabalhar em faculdades lecionando disciplinas de cálculo e acumulou mais de 10 anos de experiência como professora, formada em Administração de Empresas e com mestrado em economia pela Unesp. Ao final de 2020, também por conta da pandemia, acabou perdendo os quatro vínculos empregatícios com as faculdades em que trabalhava e começou a dar aulas particulares online, mas poucos alunos contratavam aulas

recorrentes, pela instabilidade da demanda decidiu voltar para a casa dos familiares. Mesmo com muita experiência na área de exatas haviam poucas vagas de emprego em faculdade e as existentes o salário não era suficiente, então decidiu buscar emprego em empresas fora do âmbito escolar e começou a procurar oportunidades no linkedin, aproveitando sua formação em economia e já ter trabalhado em banco no começo de carreira (experiência financeira). Conseguiu algumas entrevistas no linkedin mas sem sucesso, depois de um tempo encontrou uma oportunidade na WISE investimento em Araraquara para o cargo de Gerente de Contas e conseguiu uma entrevista. Por estar fazendo a licenciatura em matemática foi proposto uma vaga de estágio já que a entrevistada não era certificada ANCORD ainda, impossibilitando assim sua atividade como AAI. Mas havia a possibilidade, caso tivesse o certificado ANCORD de entrar como sócia no escritório. Então, em 1º dezembro de 2021 começou o trabalho no escritório como estagiária em SDR (cargo responsável por abordar e captar possíveis clientes para o escritório).

A rotina do escritório é composta por reuniões online semanais online sobre temas variados (câmbio, cenário internacional, expectativas de mercado) e todas as manhãs acontecem o treinamento dos SDRs (previdência, captação de cliente, técnicas de vendas gerais e os produtos que o escritório oferece), essa rotina faz parte da educação financeira que o escritório passa para os trabalhadores atuarem como multiplicadores do conhecimento e convencer os clientes a investir na WISE. A abordagem com os clientes segue o seguinte modelo: “Bom dia, sou a representante do BTG Pactual, estamos com um escritório de assessoria de investimento, gostaria de realizar uma reunião presencial ou online.” a WISE contratou um CRM para gerenciar esses clientes e é alimentada pela inteligência comercial que trabalha com o critério mínimo de renda acima de 10 mil reais para gerar uma lista “fria” para que os SDRs possam tentar captar novos clientes. Como a entrevistada ainda não possui a certificação ANCORD, é necessário levar um agente certificado para a reunião já que o SDR não pode efetuar a venda ou assessorar o cliente ainda.

Para os clientes “private” são os clientes com grandes quantias poupadas então já é oferecido um pacote de serviço completo com consultoria administrativa/financeira, empréstimo, proteção patrimonial etc.

O cliente não paga para o escritório de assessoria, não existe uma mensalidade para o caso estudado, as transações e custos das operações são todas pagas ao BTG Pactual (no caso estudado) e uma comissão é repassada aos agentes do escritório como forma de comissão de venda, assim o dinheiro é alocado pelo cliente na conta BTG, essa movimentação gera certos custos e rendimentos após determinado tempo uma porcentagem desse dinheiro é pago pelo BTG para os agente de investimento nessa comissão.

Para se tornar um sócio (AAI WISE) é necessário acumular 5 milhões de reais sob

custódia na carteira do agente.

Uma das dificuldades mais comuns encontradas pela entrevistada é o fato de existirem muitos milionários que ainda deixam o dinheiro parado na poupança e uma das resistências é a solução digital dos bancos e corretoras atualmente, muitas pessoas ainda não sentem confiança no atendimento tradicional feito em agências físicas.

4.2.2 Entrevista com Profissional 2

Engenheiro de minas, formado na Universidade Federal de Poços de Caldas, sempre demonstrou apreço pelo mercado financeiro, no último ano da faculdade teve a oportunidade de começar a trabalhar no escritório da WISE. Também teve o começo como estagiário e em poucos meses conseguiu ser aprovado na prova da ANCORD e conseguiu a sua licença para se tornar um assessor.

Durante uma viagem em 2020 para visitar familiares em Ribeirão Preto, cidade do interior de São Paulo, observou a oportunidade de expandir o alcance do escritório e estudou a possibilidade de abertura de um escritório na cidade, no momento o entrevistado era gerente no escritório de Poços de Caldas e teve abertura para apresentar o planejamento e a proposta de abertura do escritório em outra cidade. A ideia foi aprovada e durante o segundo trimestre de 2021 o novo escritório foi aberto e o entrevistado passou a ser então sócio do escritório. Hoje, o entrevistado já é responsável por 3 escritórios na região.

Quando perguntado sobre o propósito dos escritórios de investimento, conta que em 2009, quando a WISE foi criada por Lucas Rocco, o escritório era vinculado à XP Corretora e tinha o intuito de dar conta da demanda e aumentar a capilaridade. Os serviços eram focados em renda variável e tinham o diferencial de não trabalhar com muitos fundos e sim montar as próprias carteiras de ações, mirando maior rentabilidade para os clientes.

Em maio de 2021, o BTG comprou a WISE por 190 milhões de reais, a principal vantagem que fez a WISE aceitar a compra foi a possibilidade de ter o BTG como sócio quando a WISE se tornar uma corretora (ao atingir ~5 bilhões de reais em carteira).

De acordo com o profissional entrevistado, 50% do resultado geral do escritório vai para o gestor, dentro desse resultado estão incluídos todos os gastos operacionais, possíveis reformas e o salário fixo dos funcionários. Os agentes recebem em média de 0.5% a 1.0% de comissão anual referente ao valor acumulado na carteira. Os clientes não pagam nada pela assessoria, o escritório tem sua rentabilidade através eventuais taxas de corretagem e comissão pela venda dos produtos. A influência que a WISE já possui no mercado possibilita que alguns produtos sejam negociados diretamente com as gestoras e ofertados para os clientes.

O último ponto abordado foi a respeito da educação financeira, ponto que o entrevistado acha essencial e um diferencial para seu modelo de negócio, todos os clientes podem receber, além das indicações de investimento, toda a explicação sobre o produto, vantagens e desvantagens, além de um plano de investimento para clientes que querem alcançar um objetivo ou que precisam aprender a poupar dinheiro. A educação financeira também justifica as taxas cobradas dentro dos investimento, quando confrontado sobre as corretoras que oferecem taxas zeradas, o entrevistado pontuou que essas corretoras não oferecem nenhum tipo de serviço, o cliente simplesmente toma as próprias decisões sem qualquer tipo de consultoria, justificou também que no longo prazo as taxas cobradas acabam não fazendo diferença e o serviço tende a ter um resultado melhor quando assessorado devidamente. De forma similar, o entrevistado afirmou não acreditar que o futuro da assessoria financeira seja o modelo baseado em robôs consultores, mas nas relações de confiança estabelecidas entre assessores e clientes.

5 Conclusão

Foi possível constatar que os escritórios de agentes autônomos de investimento operam para suprir a demanda dos bancos e corretoras, além de ter o objetivo de aumentar a capilaridade do segmento. Estão principalmente localizados na capital do estado paulista, mas em um processo de expansão imenso que começou em 2017, assim como o maior sucesso dos escritórios e agentes credenciados mostrados pela queda na taxa de fechamento/cancelamento dos escritórios/registros no mesmo período. Também foram mostradas as dificuldades no início da profissão, principalmente que o modelo de contrato é o do "corretor", ou seja, a remuneração é majoritariamente variável e depende da produção do profissional. O modelo de vendas é principalmente *inbound*, ter que gerar a demanda nos clientes a partir de uma lista "fria" de contatos caracteriza um desafio a mais. Foi possível identificar qual a trilha para ingressar nesse tipo de mercado e quais são os requisitos para se tornar um agente autônomo e como evoluir na carreira. Por fim, o modelo de vínculo de trabalho dos profissionais AAI's em início de carreira é similar a outros serviços por plataforma digital, como os aplicativos de transporte, onde a responsabilidade e risco da remuneração variável é do profissional e não da empresa. A ideia de *partnership*, típico da cultura de negócios estadunidense, está presente. O modelo de clássico mercado pela relação patrão/empregado é substituído pela relação de sócios investidores.

REFERÊNCIAS

Agentes Autônomos: Informação Cadastral - Agentes Autônomos - Portal Dados Abertos

CVM. Disponível em:

<https://dados.cvm.gov.br/dataset/agente_auton-cad/resource/7d46f712-e676-4612-8a96-6cce-c34714db>. Acesso em: 30 nov. 2022.

ANDERSSON SCHWARZ, J. Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy. Policy & Internet.

B3. Perfil pessoa física Disponível em:

<https://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/consultas/mercado-a-vista/perfil-pessoas-fisicas/perfil-pessoa-fisica/>. Acesso em: 3 dez. 2022.

BERVIAN, P. A., & CERVO, A. L. (1996). Metodologia científica. São Paulo, SP: Makron Books

Brasil. Comissão de Valores Mobiliários – CVM. (2021). Resolução CVM 16 de 09 de fevereiro de 2021. Dispõe sobre a atividade de agente autônomo de investimento e revoga a Instrução CVM nº 497, de 3 de junho de 2011, a Instrução CVM nº 515, de 29 de dezembro de 2011, e a Instrução CVM nº 610, de 5 de agosto de 2019. Brasília, DF: Diário Oficial da República Federativa do Brasil. Acesso em 22 de nov. de 2022. Disponível em:

<http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/resolucoes/resol016.html>

Brasil. Decreto 10393/20 | Decreto no 10.393, de 9 de junho de 2020, Presidência da Republica. Disponível em:

<[https://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/858444566/decreto-10393-20#:~:text=Institui%20a%20nova%20Estrat%C3%A9gia%20Nacional,Ver%20t%C3%B3pico%20\(24%20documentos\)&text=Bras%C3%ADlia%2C%209%20de%20junho%20de,Independ%C3%Aancia%20e%20132%20BA%20da%20Rep%C3%ABlica](https://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/858444566/decreto-10393-20#:~:text=Institui%20a%20nova%20Estrat%C3%A9gia%20Nacional,Ver%20t%C3%B3pico%20(24%20documentos)&text=Bras%C3%ADlia%2C%209%20de%20junho%20de,Independ%C3%Aancia%20e%20132%20BA%20da%20Rep%C3%ABlica)>. Acesso em: 06 nov. 2022.

Brasil. Plano Diretor da nova Estratégia Nacional de Educação Financeira. de 9 de junho de 2020. Acesso em: 22 de nov. 2022, Disponível em:

https://www.vidaedinheiro.gov.br/quemsomos/?doing_wp_cron=1670166607.6362140178680419921875

Censo escolar 2021 IBGE - Disponível em:

<<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pesquisa/13/5908>>. Acesso em: 6 nov. 2022.).

DAMASCO, D. M. Estudo de caso das estratégias de crescimento da EQI investimentos. Ufsc.br, 2021.

FALKOWSKI, Michał. Financialization of Commodities. Ssrn.com. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2168172.

FICHTNER, Jan; HEEMSKERK, Eelke M.; GARCIA-BERNARDO, Javier. Hidden power of the Big Three? Passive index funds, re-concentration of corporate ownership, and new financial risk. *Business and Politics*, v. 19, n. 2, p. 298–326, 2017. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/business-and-politics/article/hidden-power-of-the-big-three-passive-index-funds-reconcentration-of-corporate-ownership-and-new-financial-risk/30AD689509AAD62F5B677E916C28C4B6/core-reader>.

FICHTNER, Jan.; HEEMSKERK, Eelke M. Heemskerk. The New Permanent Universal Owners: Index funds, patient capital, and the distinction between feeble and forceful stewardship. *Economy and Society*, 2020. DOI: 10.1080/03085147.2020.1781417

HIRST, S.; LUCIAN BEBCHUK. The Specter of the Giant Three. Disponível em: https://scholarship.law.bu.edu/faculty_scholarship/602/. Acesso em: 14 jun. 2022.

IMPrensa NACIONAL. COMUNICADO FBEF No 1/2021, DE 20 DE MAIO DE 2021 - DOU - Imprensa Nacional. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/comunicado-fbef-n-1/2021-de-20-de-maio-de-2021-321333672>. Acesso em: 6 nov. 2022.

INFO MONEY, Milionários têm R\$ 52 bi na poupança - e deixam de ganhar até R\$ 2,5 bi ao ano por manter o dinheiro nela. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/onde-investir/milionarios-tem-r-52-bi-na-poupanca-e-deixa-m-de-ganhar-ate-r-25-bi-ao-ano-por-manter-o-dinheiro-nela/>. Acesso em: 16 jun. 2022.

LAZONICK, W.; SHIN, J. *Predatory Value Extraction: How the looting of the business corporation became the U.S. Norm and how the prosperity can be restored*. Oxford University Press, 2019.

MUNDO NETO, Martin; DONADONE; Júlio Cesar; ALVES, Paulo Victor Bernardo Ferreira. Agentes Autônomos de Investimentos e a Difusão de Inovações Financeiras: aproximando Gestores Internacionais e Investidores Locais. IN: 20º Congresso Brasileiro de Sociologia. Sociedade, Estado e Natureza. Belém – PA, 12 a 17 de Julho de 2021. Disponível em:

https://www.sbs2021.sbsociologia.com.br/atividade/view?q=YToyOntzOjY6InBhcmFtcyI7czoNToiYToxOntzOjEyOiJJRF9BVEIWSURBREUiO3M6MjoiMTIiO30iO3M6MT0iaCI7czozMjoiMmNiYmFmMzk3Y2VmYTMyMTBlMDQ1YTA0ZmM2ZWY3NzYiO30%3D&ID_ATIVIDADE=12

NJN Cordeiro, MGV Costa, MN da Silva. Educação Financeira no Brasil: uma perspectiva panorâmica. *Ensino da Matemática em Debate* (ISSN 2358-4122), 2018

Profissional 1. Como se tornar um AAI. [Entrevista concedida a Paulo Victor Bernardo Ferreira Alves e Martin Mundo Neto. Faculdade de Tecnologia de São Carlos, São Carlos, 08 de jun. 2022.

Profissional 2. Constituição e funcionamento de um escritório de AAI. [Entrevista concedida a Paulo Victor Bernardo Ferreira Alves e Martin Mundo Neto]. Faculdade de Tecnologia de São Carlos. São Carlos, 21 de nov. 2022.

Relatório Anual 2018. [s.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2019/09/relatorio-anual-aeffbrasil-2018.pdf>>. Acesso em 6 nov. 2022)

XP Asset Management. Disponível em: <<https://www.xpasset.com.br/#/>>. Acesso em: 16 jun. 2022.