

REDEFININDO A ATIVIDADE DE CONSULTOR DE VALORES MOBILIÁRIOS

Investidores precisam ter acesso a informações e serviços que os ajudem a atingir seus objetivos financeiros

No Brasil, a maioria dos produtos de investimento é intermediada por grandes instituições financeiras. Além de fatores macroeconômicos e de conveniência dos serviços prestados por tais instituições, lacunas regulatórias têm papel relevante nessa concentração.

HISTÓRICO E DESENVOLVIMENTOS INSTITUCIONAIS

- Como consequência da reorganização legal que se seguiu à Grande Depressão dos anos 1930, os EUA estabeleceram padrões que diferenciam o consultor de investimentos (*advisor*) do vendedor de produtos financeiros (*broker*). O primeiro é remunerado tendo por base uma taxa sobre a carteira que administra para o cliente (*fee*), enquanto o segundo recebe uma comissão pela venda de produtos (*commission*).
- A remuneração a partir de *fees* mitiga o conflito de interesses inerente à remuneração baseada em comissões, que poderia incentivar a recomendação de carteiras que maximizem o ganho do consultor em detrimento dos interesses do investidor.
- No Brasil, à semelhança do que ocorre nos EUA, corretores de valores mobiliários, agentes autônomos e funcionários de instituições financeiras, todos remunerados de alguma forma de acordo com seu desempenho nas vendas, podem atuar na distribuição e intermediação de produtos financeiros, mas não na consultoria. Ou seja, podem vender, mas não podem legalmente recomendar alocações em carteiras.
- Entretanto, de forma diversa ao praticado nos EUA, os consultores no Brasil não podem administrar carteiras, tarefa exclusiva dos gestores, podendo somente fazer sugestões a seus clientes. Ou seja, podem recomendar, mas não podem legalmente executar todo o processo de composição de uma carteira.
- Tal situação dificulta que o investidor contrate um profissional que tenha uma visão global da gestão de seus recursos e o induz a buscar as grandes instituições, capazes de obter todas as licenças necessárias para atuar nos mais diversos mercados. Dificulta também o surgimento de inovações, como os *robô-advisors*, que fazem alocações a custos relativamente baixos, oferecendo à classe média acesso a serviços sofisticados de planejamento financeiro.

LEITURAS ADICIONAIS

- CVM. Instrução nº 497/2011. Disponível em www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst497.html.
- CVM. Regulamentação sobre a atividade de Consultor de Valores Mobiliários. Disponível em www.cvm.gov.br/menu/regulados/consultores/consultores.html.

PONTO DE VISTA DA CFA SOCIETY BRAZIL

- A regulamentação deve evoluir de modo a permitir que surja no Brasil a figura do planejador financeiro independente – um profissional que possa examinar toda a situação financeira de um investidor individual, analisar seus objetivos, propor uma alocação de ativos e executá-la, tendo uma visão da carteira como um todo e não apenas de cada produto.
- Para viabilizar tal mercado, pode-se aproveitar o contingente de agentes autônomos, o mais importante profissional de distribuição independente que existe no Brasil.
- Uma revisão normativa poderia dar ao agente autônomo a possibilidade legal de obter um segundo registro como consultor de investimentos e dessa forma ser capaz de propor uma alocação de carteira e, havendo a concordância expressa por parte do investidor, executá-la – o que já acontece na prática.
- A regulação deve também traçar normas de conduta rígidas, garantindo a mitigação do conflito existente entre a atividade de venda com base em comissões e consultoria com base em taxas, garantindo a transparência e segurança necessárias ao desenvolvimento desse mercado. Também devem ser indicados os conhecimentos técnicos mínimos exigidos dos profissionais que atuam nesse segmento.
- Dado que poupar para a aposentadoria é um dos objetivos mais relevantes para o investidor, a previdência aberta deve também fazer parte do escopo de trabalho do consultor de investimentos.