

Crescimento dos AAls

Agentes autônomos esperam crescimento da categoria nos próximos anos, com aumento da adoção do modelo pelo mercado - Lucas Bombana

A compra de uma participação minoritária da XP pelo Itaú deve fortalecer os profissionais que atuam no assessoramento de clientes, os chamados agentes autônomos de investimento (AAI). Afinal, o crescimento da XP foi calcado principalmente na atuação desses profissionais, que hoje respondem por aproximadamente 70% dos resultados do grupo. Na avaliação deles, à medida que o maior banco privado do país cancelou o modelo de negócio que tem os agentes autônomos como uma das peças mais importantes de sua estrutura, a desconfiança que alguns investidores ainda mantinham no relacionamento com eles tende a se diluir. Além disso, na esteira da atuação da XP, outras casas começaram ou estudam trabalhar com os AAI, como BTG Pactual, Órama e Modalmais, homebroker do Banco Modal.

A Faros Investimentos é um dos maiores escritórios de agentes autônomos credenciados junto à XP, com aproximadamente R\$ 2,5 bilhões em ativos sob custódia. Felipe Bichara, sócio diretor da Faros, que antes de atuar como agente autônomo foi o responsável pela área de private do Banif Banco de Investimento em São Paulo, é um dos que acredita no fortalecimento da categoria após a operação entre Itaú e XP. “Grande parte do que é a XP hoje foi constituída pelos agentes autônomos. Hoje, praticamente 80% dos agentes autônomos do mercado estão vinculados à XP, e se um banco como o Itaú compra metade de uma empresa constituída em sua maioria pelos agentes, entendo que é um selo que estão dando atestando o valor do profissional”, diz Bichara.

Para o especialista, a transação vai ajudar a alterar a visão que alguns players ainda tem em relação ao AAI, que já vem de anos, quando a categoria, no início da



Divulgação

BICHARA: *mudança da visão sobre AAI*

década passada, era muito vinculada à renda variável, pelo fato de as corretoras na época focarem sua atuação no segmento de bolsa. O sócio da Faros ressalta que hoje o agente autônomo carrega uma bagagem bem mais completa, com a oferta de uma grande variedade de produtos nas diversas classes de ativos do mercado, e também com mais conhecimento e preparo para auxiliar os investidores nas tomadas de decisão. “Vemos cada vez mais profis-

sionais qualificados, que trabalham ou trabalharam em bancos, interessados em começar a atuar como agente autônomo”.

CONCORRÊNCIA – Embora considere saudável para a categoria o movimento de outras corretoras partindo em busca dos agentes, Bichara ressalta que não tem no momento nenhuma intenção de sair da XP para trabalhar vinculado a outra casa. “Não enxergo nenhuma corretora hoje com a robustez e a diversificação de produtos que tem a XP”, diz o executivo. Ele diz que a operação entre Itaú e XP não deve alterar em nada a rotina de trabalho na Faros. “Acredito que os agentes só tem a ganhar, porque a XP continua com o controle, mas tendo o Itaú como sócio minoritário, que tranquiliza o cliente que ainda tinha alguma dúvida se de fato era seguro investir conosco”.

Bruno Ponciano, do escritório de agentes autônomos Aequilibrium Investimentos, diz que no dia seguinte à publicação da notícia sobre a compra da participação minoritária da XP pelo Itaú, algumas casas, como Guide e Órama, já o abordaram sobre um eventual interesse em trocar a XP por outra corretora. “Tem vários concorrentes trabalhando de maneira séria, e com isso eles ajudam a consolidar a imagem das corretoras como sendo o principal destino dos investimentos dos brasileiros”, diz Ponciano. “Tem espaço para todos; se levamos em consideração que a poupança ainda concentra R\$ 600 bilhões vemos o oceano que existe para as corretoras nadarem”.

O executivo acredita que o assédio tende a continuar nos próximos meses, mas descarta trocar de corretora. “A maioria dos agentes está bem confortável com o negócio envolvendo o Itaú, e não acredito que haja muitas mudanças”.

Mercado de AAls no Brasil

- 3 mil AAls credenciados pela Ancord
- Nos Estados Unidos são 1,3 milhão de AAls
- Média de 350 candidatos por mês para fazer a prova de AAI da Ancord – em 2016 eram 200 por mês
- 2,2 mil dos AAls são credenciados junto à XP, que quer chegar em 3 mil até 2018, e em 5 mil até 2019
- Segunda maior corretora com AAls credenciados no país, Guide tem 200 agentes vinculados à sua plataforma
- AAls no Brasil assessoram volumes equivalentes a 3% dos investimentos de pessoas físicas no país; nos Estados Unidos, percentual salta para 98%

ABBAl – Marcelo Popoff é sócio fundador do escritório de agentes autônomos Lifetime Investimentos, também vinculado à XP, e presidente da Associação Brasileira dos Agentes Autônomos de Investimento (ABBAl). A ABBAl é uma associação nova, que foi criada há cerca de um ano, com o objetivo de enquadrar a profissão dentro do regime de tributação Simples Nacional, que abarca outras categorias similares, como corretores de seguros e imóveis, tendo em vista que o AAI é uma evolução do antigo corretor de bolsa, explica o presidente da entidade. “Entramos com uma ação solicitando a inclusão, ganhamos na primeira instância, e aguardamos a aprovação na última instância para incluir a profissão no Simples Nacional”. ABBAl congrega atualmente apenas 60 escritórios de agentes autônomos, cerca de 10% do total da indústria no país, mas que já perfazem um volume sob custódia de aproximadamente R\$ 20 bilhões. Nos próximos dois anos, a expectativa da ABBAl é atingir mil escritórios.

Popoff explica que o mercado brasileiro conta atualmente com cerca de 3 mil agentes autônomos, número ainda muito baixo em relação aos 1,3 milhão que existem nos Estados Unidos. “Ainda tem muito espaço para a profissão crescer no país. Os agentes autônomos intermediam pouco mais de 3% dos recursos investidos por pessoas físicas, que somam aproximadamente R\$ 2,7 trilhões, enquanto nos Estados Unidos 98% dos investimentos das pessoas físicas são feitos através dos agentes autônomos”, afirma o presidente da ABBAl.

XP – Caio Peres, diretor de expansão da XP responsável pelo relacionamento com os agentes autônomos, explica que a corretora conta com cerca de 2,2 mil agentes autônomos, distribuídos em 500 escritórios. “No início do ano eram 1,8 mil agentes credenciados, esperamos encerrar o ano com 3 mil agentes, e o ano que vem com 5 mil”. Além do time de AAls, a XP conta com aproximadamente 80 profissionais internos que também atendem os clientes, principalmente aqueles que querem ter relacionamento direto com a corretora. Até por conta da notícia da operação da XP com o Itaú, o ritmo de cap-

tação líquida da corretora acelerou, e bateu em R\$ 4 bilhões em maio, tendência que o diretor acredita que deva ganhar ainda mais tração durante o segundo semestre.

Peres diz que tem notado nas conversas com os agentes um assédio crescente por parte de casas concorrentes, mas ressalta que ainda não houve migrações relevantes desses profissionais para outras corretoras. “O custo de mudar de casa é alto, o agente tem que começar um novo trabalho da estaca zero. O assunto tem aparecido mais na mídia, com novas plataformas aparecendo, mas não é algo que tenha nos incomodado”, afirma o executivo.

O diretor da área de expansão da XP conta que tem ocorrido um aumento grande de profissionais, principalmente oriundos de bancos, com interesse em conhecer a carreira de agente autônomo. “Só em maio mais de mil pessoas nos procuraram para se tornar agente autônomo”, comenta Peres, que ressalta que nem todos efetivamente acabam ingressando na área, seja por desinteresse quando entendem melhor o negócio, ou por não se enquadrarem no perfil desejado pela XP. “Temos como exigência que o escritório tenha no mínimo três sócios com experiência sólida no mercado financeiro, tem de ter um histórico compatível, tem uma taxa de filiação de R\$ 15 mil, e eles têm também de fazer um depósito de garantia de R\$ 50 mil na XP”. Dos que procuram a XP, aproximadamente 30% acabam se credenciando como agentes autônomos junto à corretora.

INSTITUCIONAIS – Os clientes atendidos tanto pelos funcionários internos da XP

como pelos agentes autônomos credenciados são geralmente pessoas físicas do perfil private, ou o varejo de alta renda. Os institucionais não entram no universo de potenciais clientes atendidos por esses profissionais. A XP tem uma área segregada voltada para atender fundos de pensão, RPPS, gestoras e seguradoras – em 2016 a empresa contratou Lauter Ferreira, egresso da Caixa, para atender os RPPS, e Taís Campos, oriunda da Vinci Partners, para atender fundações e seguradoras.

A Venko Investimentos, escritório de agentes autônomos voltado para o público institucional, iniciou há cerca de um ano a atuação também junto às pessoas físicas, se credenciando à XP para esse fim. Para ficar à frente da área de pessoas físicas, o escritório trouxe do mercado Eduardo Longo, profissional com passagens pela Quantitas, Rabobank, Safra e Angá Asset. Ainda assim, até por estar há pouco tempo no segmento de varejo, 90% dos R\$ 500 milhões sob custódia da Venko ainda são de fundações, atendidas de maneira segregada à operação voltada para as pessoas físicas como credenciada da XP.

Segundo Oswaldo Vasconcelos, sócio da Venko, a operação entre XP e Itaú deve contribuir para a categoria dos AAls de uma forma geral, dando maior destaque para os profissionais que atuam no varejo e private, mas também para os que trabalham com institucionais. “Nossa profissão ainda não é tão conhecida entre o grande público do varejo, e as pessoas geralmente têm alguma resistência com o que ainda não conhecem. A partir do momento que uma instituição como o Itaú

vê uma oportunidade, o modelo como um todo acaba sendo chancelado, e isso para nós é muito bom”, pondera Vasconcelos.

O sócio da Venko afirma que nas conversas com os clientes tem sido mais fácil explicar o modelo de negócio do agente autônomo após toda exposição que a categoria ganhou com a operação da XP com o Itaú. Ele ressalta, no entanto, que o escritório ainda não recebeu abordagens de outras corretoras com interesse em vincular-se à empresa.

“A operação da XP com o Itaú coloca os agentes autônomos em evidência, e esperamos um aumento da procura de outras gestoras interessadas no modelo”, pontua Miguel Soares, sócio da Magna, escritório de AAI voltado para o segmento institucional que faz a distribuição dos produtos da asset do BNP Paribas.

ENTRANTES – BTG Pactual, Órama e Modalmais são algumas das casas que pretendem incluir os agentes autônomos aos seus modelos de negócios nos próximos meses. Marcelo Flora, sócio do BTG Pactual, explica que a intenção é ‘plugar’ os agentes autônomos à plataforma digital do banco, voltada ao varejo de alta renda, até o final do ano. O executivo explica que, como o banco vinha trabalhando no IPO da XP, havia certo desconforto em iniciar o trabalho com os agentes, por um eventual conflito de interesse, já que inevitavelmente o banco traria para sua base agentes da XP. Com o IPO cancelado após a operação da XP com o Itaú, o BTG Pactual se viu livre para entrar no segmento.

“Temos sido muito procurados por agentes da XP, e estamos avaliando com bastante profundidade o assunto. Em breve vamos ter uma solução para fazer a oferta por meio dos agentes autônomos. Hoje ainda não temos, mas estamos trabalhando nisso”, comenta o executivo. Além da inclusão dos agentes, o BTG Pactual também tem adicionado novos produtos à plataforma digital – o banco já oferece por meio dela ativos de renda fixa, previdência, certificados de operações estruturadas e fundos; a partir de 1º de julho coloca no ar o Tesouro Direto, ao longo do terceiro trimestre vai passar a distribuir debêntures, e no quarto trimestre



Divulgação

PERES: captação de R\$4 bilhões em maio

lança seu homebroker. “Com isso esperamos até o final do ano ter a plataforma completa”, afirma Flora. A meta do banco é ter, em três ou quatro anos, uma fatia de 10% do mercado denominado varejo de alta renda, que segundo o sócio do BTG Pactual soma um PL de aproximadamente R\$ 700 bilhões.

No caso do Modalmais, homebroker do Banco Modal, seus canais de distribuição foram abertos em maio para incluir os agentes autônomos à sua estrutura de negócio. “Já estava nos nossos planos atuar com os agentes autônomos, e entendemos que a operação da XP com o Itaú poderia contribuir para a recuperação do mercado, o que acelerou um pouco nossa decisão. Hoje estamos aptos a acolher empresas de agentes autônomos dentro do nosso modelo de negócio”, diz Álvaro Bandeira, economista-chefe do Modalmais, que não descarta captar agentes hoje na base da XP. “Pode haver alguma insatisfação por parte de agentes que estão hoje na XP, com uma eventual negociação mais dura do outro lado”. Segundo Bandeira, em um primeiro momento o homebroker pretende ter entre 20 a 30 escritórios credenciados.

A plataforma de distribuição Órama iniciou em novembro o trabalho junto aos agentes autônomos, que somam hoje 120

profissionais. Habib Neto, CEO da Órama, fala que a ideia é chegar aos 250 profissionais nos próximos meses. “Os agentes vão ajudar os clientes ao filtrar os fundos mais adequados ao perfil de cada um”, diz Neto.

Já a Guide atua com os agentes autônomos desde 2013, e hoje é a segunda maior corretora somente atrás da XP em número de assessores, mas com uma longa distância entre as duas casas; a Guide conta com cerca de 200 profissionais. De 2013 até 2016 o foco da Guide foi o crescimento inorgânico, com a aquisição de uma série de corretoras do mercado. Desde o ano passado, com a consolidação do setor praticamente concluída, a corretora voltou seu foco para o crescimento orgânico, explica Fernando Cardozo, sócio da Guide. “Desde o início da plataforma entendemos que seria necessário uma curadoria dos produtos. Quando colocamos muitas opções à disposição o cliente não sabe o que decidir, ou tem uma dificuldade grande. Nosso cliente espera que a corretora faça esse serviço de seleção para ele”, comenta Cardozo.

ANCORD – A Ancord é a responsável pela certificação dos agentes autônomos desde 2001 autorizada pela CVM. Até 2015 a associação tinha parceria com a Fundação Carlos Chagas, que era quem cuidava da elaboração da prova cobrada dos candidatos, que versa sobre conhecimentos de produtos e práticas do mercado. Em 2016, com o objetivo de aumentar a capilaridade dos locais de exames, que ocorriam em cinco capitais, a Ancord trocou de parceria e passou a trabalhar com a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Agora o exame pode ser agendado online e feito alguns dias depois em mais de 100 cidades do país.

Em todo o período foram realizados cerca de 35 mil exames, com 14 mil habilitados como agentes autônomos, percentual de aprovação de 43%. Nos últimos dois anos, no entanto, a média de aprovação caiu para algo próximo de 35%. Guilherme Marconi, diretor superintendente da Ancord, nota um aumento na procura de candidatos interessados em ingressar na carreira de agente autônomo. “Em 2016 a média de inscritos por mês para a prova era de 200 candidatos, e esse número subiu para 350 em 2017”, explica Marconi.