

Economia



Novas ferramentas para empresas  
Companhias poderão enviar mensagens e alertas a usuários de WhatsApp e Instagram



Crescimento. Samy Botsman, um dos fundadores das Faros Investimentos, que ocupa 800 m<sup>2</sup> em prédio da Avenida Atlântica, em Copacabana: meta de terminar 2021 com carteira de R\$ 30 bilhões

meira assessoria a dar esse passo foi a EQJ, que deixou a XP de maneira litigiosa em 2020 e espera, enfim, abrir sua corretora em setembro. Tem cerca de R\$ 8 bilhões em carteira.

— Nosso crescimento está encorajando outros players a tomar a mesma decisão. Quando fechamos com o BTG, fomos avaliados em R\$ 420 milhões. Um agente acredita que uma corretora com nosso tamanho hoje valha algo entre R\$ 2 bilhões e R\$ 3 bilhões — afirma Juliano Custodio, sócio e CEO da EQJ. — Quando você é agente autônomo, você não é um equity (valor). Você é um preposto. Mas a gente está construindo valor e quer deixá-lo para nossas famílias. E só virando corretora conseguimos consolidar isso.

**'SONHO GRANDE'**

Quarta maior assessoria ligada à XP em volume de ativos, a Blue3 também está pedindo licença de corretora ao Banco Central. Com R\$ 10 bilhões em carteira hoje, seu plano é chegar a mais de R\$ 60 bilhões até 2025 e fazer IPO. — O modelo de agente nos trouxe até aqui, mas essa roupa não cabe mais na gente. Já somos uma das maiores casas de investimento do país. Recentemente, a Rumo fez uma emissão de R\$ 1 bilhão em debêntures, e só o nosso escritório respondeu por R\$ 140 milhões — jacta-se Wagner Vieira, sócio-fundador da Blue3. — A verdade é que a XP já entendeu que não tem o jeito mais. O Guilherme (Benchimol) vendeu tudo bem o tal "sonho grande" que todo mundo topou.

A XP não vê problema em ter outras corretoras em sua base, se "for bom para os escritórios, para o cliente e para a gente", diz Bruno Ballista, chefe de Relacionamento com Clientes da plataforma. — Estamos abertos a discutir o modelo. Quanto à concorrência, quando você tem uma fatia tão grande do mercado, é natural e esperado que novos entrantes tentem "acessar" nosso parceiros. Mas começamos esse modelo e temos a confiança dos parceiros — acrescenta o executivo da XP. Procurado, o BTG não quis dar entrevista.

**ELES JÁ SÃO MAIS DE 14 MIL**

Tudo isso se dá enquanto o número de agentes autônomos cresce de forma acelerada. Em abril, eram 14.440 certificados, segundo a Associação Nacional das Corretoras e Distribuidoras (Ancord), 50% mais que em dezembro de 2019. A cada mês, ao menos mil pessoas tentam entrar na profissão, mas só 40% passam na prova para a certificação. A maioria vem das fileiras dos bancos tradicionais em busca de melhor remuneração. Estima-se que o lucro anual de um escritório figure entre 0,5% e 1,5% do tamanho de sua carteira.

O escritório 360invest, em São Paulo, que reúne 15 agentes autônomos, trouxe a XP pelo Safra Invest há quase dois meses e já tem mais de R\$ 1 bilhão sob administração. A fundadora Alessandra Boiani, com 23 anos de mercado financeiro, tirou sua certificação como agente autônoma em 2012, etapa que ela considera fundamental.

— O cliente hoje tem muito mais informação sobre o mercado financeiro do que antigamente. Por isso, nós precisamos estar atualizados o tempo todo.

# PEQUENOS PODERES

## Agentes autônomos aproveitam guerra entre XP e BTG para virarem corretoras

RENNAN SETTI E JOÃO SORIMAINETO  
ECONOMIA@GLOBO.COM.BR  
R011549840

Antigos "patinhos feios" do mercado financeiro, os agentes autônomos de investimentos aproveitam a cobra que despertam no Brasil dos juros baixos para assumir um protagonismo inédito. Com carteiras multibilionárias que não param de crescer, as maiores assessorias se transformaram em "cães" e aproveitaram a guerra entre a XP Investimentos e o banco BTG Factual para se tornarem corretoras.

BTG e XP duelam pela fidelidade dos agentes desde o ano passado, quando o banco de André Esteves passou a desafiar a liderança da corretora de Guilherme Benchimol, que tem quase 80% do mercado com cerca de 9 mil credenciados. Para ampliar seu atual contingente de 1,6 mil assessores, o BTG faz uma forte ofensiva sobre os escritórios plugados à rival. Valorizados, os agentes usam o cabo de guerra para negociar vantagens que uma sociedade capaz de dar um empurrãozinho na transição para o modelo de corretora, numa estratégia similar à história da própria XP.

Nas últimas semanas, o plano de virar corretora protagonizou nova debandada de escritórios da XP rumo ao BTG, reacendendo um leilão que envolve lances milionários até a troca pública de acusações. O escritório de agentes Acqua-Vero, que tinha quase R\$ 8,5 bilhões em custódia, decidiu mudar de casa com a promessa de tirar do papel adiante uma corretora na qual o BTG terá cerca de metade do negócio. A XP

colou multa de R\$ 134,8 milhões, acusando a assessoria de rasgar o contrato e "sugar" dados da operação indevidamente. O Acqua-Vero reagiu desligando-se imediatamente por "justa causa", sem cumprir os 60 dias de aviso prévio, e alegou que a XP bloqueou seu acesso aos sistemas. O catarinense Wise fez o mesmo na semana passada enquanto migrava para o BTG.

**CAPTAÇÃO DE CLIENTES**

A XP contra-atacou. Estreitou os laços com o escritório gaúcho Messem oferecendo uma sociedade numa futura corretora que terá com os agentes autônomos no controle, com mais de 50%. E ainda conseguiu, na quarta-feira, fazer a Monte Bravo Investimentos (R\$ 18 bilhões na carteira) deixar as negociações com o BTG com uma proposta similar.

O novo capítulo da disputa entre XP e BTG evidencia a centralidade ocupada pelos assessores na captação de recursos das grandes plataformas de investimentos. O autônomo que no passado era conectado

como "pastinha", circulando entre investidores para comprar e vender ações em nome deles, é hoje um profissional muito diferente com a sofisticação do mercado de capitais e o surgimento de plataformas com aplicações financeiras mais complexas. Ele é um distribuidor desses produtos.

Em seu último balanço, a XP afirmou que os agentes foram a principal origem dos R\$ 252 bilhões em novos investimentos feitos pelos clientes nos últimos 12 meses. Para o BTG, as assessorias assumem o papel das agências que nunca teve. Ao mesmo tempo, reduzem a dependência das prateleiras dos bancos, que cobram caro para listar fundos de terceiros.

Em menos de um ano, a carteira da carloca Faros dobrou para R\$ 20 bilhões. O escritório é o maior da XP em volume de recursos. Nasceu há dez anos numa baía de quatro lugares em uma pequena corretora do Rio, a empresa ocupa hoje um andar de 800 metros quadrados na Avenida Atlântica, de frente para o mar de Copacabana, tem filiais em São Paulo e Belo Horizonte e o ator Murilo Benício como garoto-propaganda.

Segundo Samy Botsman, um dos co-fundadores, a meta da assessoria é fechar o ano com R\$ 30 bilhões em custódia, pavimentando o caminho para um IPO (oferta inicial de ações) nos próximos anos. A Faros acaba de contratar a assessoria americana Lazard para estruturar um projeto que a transformará em corretora "light", que opera pelo modelo de conta e ordem, como intermediária de uma corretora maior.

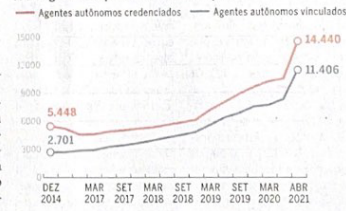
— A transformação em corretora traz vantagens tributárias, permite que a gente atraia

**GUERRA BILIONÁRIA**

XP e BTG disputam os agentes autônomos, responsáveis pela captação da maior parte dos recursos que gerem



**A categoria não para de crescer no país**



Fontes: Ancord, empresas e agentes de mercado | Editoria de Arte

o sócio-investidor, o que é vedado aos escritórios de agentes autônomos pela legislação hoje, e nos dá mais liberdade para oferecer produtos e serviços — explica Botsman, cuja empresa foca em clientes dos segmentos private (com patrimônio a partir de R\$ 5 milhões) e ultra high (acima de R\$ 30 milhões).

**POR QUE SUBIR UM DEGRAU**

O desejo de virar corretora entre os grandes escritórios não é repentino e tem tudo a ver com o crescimento acelerado do segmento. As maiores assessorias devem ultrapassar este ano o limite de R\$ 78 milhões em receitas, teto do modelo de tributação por "lucro presumido" — a Blue3 (ex-

BlueTrade), por exemplo, que tem R\$ 10 bilhões na XP, prevê encerrar o ano com R\$ 130 milhões em receitas por seus serviços. As empresas passarão, então, a pagar impostos com base no "lucro real", modelo que traz aumento de alíquota e impede que o pagamento aos assessores — que são todos sócios — seja tratado como custo. Isso achataria as margens do negócio. A solução é se transformar em corretora, com cada sucursal operando como um escritório de agente autônomo plugado a ela.

A corretora também pode receber investimentos externos, algo proibido aos agentes pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e inclusive abrir capital na Bolsa. A pri-



Alessandra Boiani. Fundadora da 360invest, em SP