



Na Mídia

07/06/2024 | [Segs](#)

Especialistas financeiros buscam alternativa ao padrão brasileiro de assessoria em investimento



Modelo fiduciário é a saída frente a um sistema brasileiro obsoleto de remuneração de assessores de investimento. Assessorias financeiras que trabalham com o modelo fiduciário no Brasil ainda são uma novidade. Fidúcia é uma palavra vinda do latim que significa confiança. Ela denomina um modelo de investimento no qual existe a cobrança de uma taxa fixa mensal pela consultoria do assessor de investimentos.

É este formato de trabalho que o especialista financeiro Márcio Moura defende. Márcio é mestre em Direito Comercial pela Universidade Federal de São Paulo (USP) e membro do Conselho Administrativo do Fleury. Tem

passagens por empresas como PWC, Banco ABC Brasil, **Demarest Advogados**, Santos Neto Advogados, Banco Inter, Banco Modal.

Este modelo de negócio, amplamente adotado e validado no exterior, coloca a assessoria de investimentos como guardião dos interesses financeiros dos seus clientes, em um formato totalmente livre de conflito de interesses. Isso é possível porque os assessores não recebem comissões variáveis sobre os produtos que recomendam — o que é o estilo tradicional majoritariamente adotado no Brasil — mas sim um valor fixo pago mensalmente pelo cliente, independente do produto financeiro consumido. Essa prática se difere muito do que se vê habitualmente no mercado brasileiro: assessores atuando como vendedores de produtos financeiros, sem qualquer alinhamento em prol do cliente.

De acordo com o especialista, o modelo fiduciário vai de encontro ao modelo tradicional, pois garante que o assessor vai sempre agir conforme o interesse do cliente. Além disso, democratiza-se um modelo — que antes só atendia multimilionários — para pessoas com uma renda ou patrimônio menor, trazendo as melhores práticas de wealth planning em um serviço essencialmente técnico.

Estes clientes geralmente têm objetivos específicos de curto e médio prazo, como a aquisição de um imóvel, fazer uma viagem sonhada, pagar a faculdade dos filhos, entre outros. Com o modelo fiduciário, a cada meta, uma estratégia é traçada, analisando sempre os melhores investimentos para cada situação.

“Esse modelo soluciona uma profunda dor desse mercado: perceber que por mais que se invista, pouco se investe com o foco em realizar os objetivos específicos de cada indivíduo. E pensando, por exemplo, no objetivo de independência financeira, muitas vezes ela não é alcançada puramente por escolhas erradas ao longo do processo. Isso acontece porque a desinformação opera e o modelo de remuneração por produto transforma o assessor financeiro em um verdadeiro vendedor de bíblia, distanciando ele da sua posição técnica”, afirma Márcio Moura.