

# Modelo de taxa fixa em assessorias ganha mais adeptos

Num primeiro momento, há perda de receita, mas aumenta engajamento de clientes

Por Adriana Cotias — De São Paulo

27/05/2025 05h01 · Atualizado

---



Portella, da Monte Bravo: “Com o ‘fee based’, o cliente tende a ter mais produtos, um maior relacionamento com o ‘advisor’ e melhor rentabilidade da carteira” — Foto: Rogerio Vieira/Valor

Um efeito colateral da regra de transparência da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) é que o “fee fixo”, modelo em que o serviço de distribuição é pago diretamente pelo investidor, tem sido mais difundido.

“O cliente pode escolher o que faz mais sentido para o perfil da sua carteira, diz Diego Ramiro, presidente da Associação Brasileira dos Assessores de Investimentos (Abai). A XP já tinha a alternativa na sua rede e o BTG Pactual estreou no início de maio. O executivo, também sócio-fundador da Miura, escritório ligado à rede de assessorias independentes do banco, explica que a decisão foi padronizar alguns termos de conduta e a política comercial, fixando a mesma taxa cobrada do cliente atendido pelos escritórios de investimentos externos com as diversas segmentações no seu canal interno.

Na Monte Bravo Corretora, que tem a XP como sócia, o modelo de taxa fixa vem sendo adotado há dois anos, desde que era um escritório de assessoria de investimentos. Atualmente, 35% dos ativos totais, de cerca de R\$ 45 bilhões, estão rodando nesse formato.

“Quando começamos, a ideia era testar, porque como nos Estados Unidos a gente entendeu que era o futuro para o mercado brasileiro e queríamos liderar esse movimento”, diz Filipe Portella, sócio-fundador e coexecutivo-chefe da instituição.

“Outras casas têm o modelo, não por convicção, mas por defesa. A gente realmente acha que vai crescer e ser dominante no Brasil, é mais alinhado com o investidor, não porque não se ganha comissão, mas porque o assessor cresce com o cliente ao longo do tempo, o relacionamento fica mais forte”, continua Portella.

Ele diz que, na base que já aderiu, o engajamento aumentou, o cliente traz mais recursos para a Monte Bravo e, na média, a rentabilidade da carteira melhora

porque ele tem acesso a produtos com custos mais baixos. “O cliente vai continuar tendo dinheiro em produto bancário, em emissão de crédito. Mas, via casa independente, o assessor é quem vai advogar por ele frente às instituições financeiras, vai sentar do mesmo lado da mesa e ser remunerado por esse serviço, não pelas comissões por produto”, afirma.

Portella avalia que o modelo ainda não é muito disseminado na distribuição de investimentos porque num primeiro momento é um “detrator de receitas”. Apesar de ter a XP como sócia, a Monte Bravo usa só a custódia e a tecnologia da plataforma, tem a sua própria casa de análise, um comitê de alocação dentro da divisão de multifamily office (MFO, de gestão de patrimônio) e um economista-chefe que alimenta todas as segmentações. “Com o fee based, o cliente tende a ter mais produtos, um maior relacionamento com o ‘advisor’ [assessor] e melhor rentabilidade da carteira, é um ciclo que se retroalimenta. Nosso desejo é ter 100% da base nesse modelo.”

A iniciativa da Monte Bravo não é isolada e está em curso no mercado um movimento pró-taxa fixa e de consultoria de valores mobiliários, diz Filipe Medeiros, sócio-fundador e CEO da AAWZ Partners, que atua na retaguarda operacional, tecnológica e de assessoria para escritórios de investimentos. Num mapeamento recente, a empresa identificou que mais de 70% dos profissionais no setor têm pelo menos um cliente no modelo de taxa fixa.

Desde o ano passado, ele diz observar um crescimento significativo na representatividade desse tipo de remuneração na receita dos escritórios. Em janeiro de 2024, 10% das rendas tinham tal origem e hoje chega a 25%, estima a AAWZ. Mas a adesão do cliente ainda é baixa, chega a 8% da base dos escritórios que aderiram ativamente ao modelo. Medeiros diz que aqueles que avançaram nessa frente melhoraram a relação de retorno sobre os ativos, com uma taxa de 0,39%, em comparação ao 0,32% do comissionado tradicional.

Ao longo dos próximos meses, a expectativa é que mais operações implementem o fee fixo, saindo de 1% a 2% da base para algo próximo de 10%. “Aquele futuro que nunca chega talvez esteja chegando”, afirma Medeiros.

Na conferência com analistas para comentar os resultados do primeiro trimestre, Thiago Maffra, principal executivo da XP), disse que o modelo de taxa fixa vem

crescendo progressivamente. Era praticamente zero dois anos atrás e em 2024 já representou R\$ 40 bilhões do R\$ 1 trilhão em custódia da plataforma, excluindo-se a atividade de gestão de riqueza (“wealth”) e de consultoria de valores mobiliários, 100% fee based. Para este ano, o executivo estima chegar a R\$ 100 bilhões. “A ‘take rate’ [rentabilidade do cliente] cai um pouco quando comparamos os dois modelos, mas a parcela da carteira do cliente na companhia aumenta muito.”

Maffra disse que a instituição tem investido muito em modelos que permitam consolidar a carteira do cliente fora do ambiente XP. “Implementamos no ‘B2C’ [atendimento direto ao cliente] há dois, três meses e o crescimento é rápido. Esse modelo de consultoria e ‘fee based’ vão crescer neste e nos próximos anos.”

Para Rafael Nars, da RN Investimentos, que adota o fee fixo desde 2020, alguns escritórios perceberam que é um modelo mais saudável e alinhado para ambas as partes, mas “outros estão surfando essa onda por conta da pressão do ambiente de juros altos, tornando o sistema transacional mais difícil de operar”. “No fee fixo, de saída, você limita o quanto vai ganhar com o cliente, estabelece um teto para a sua remuneração. Já no comissionado tem aquela sedução, se pegar um momento de mercado propício e girar o cliente para cá e para lá, se ganha muito dinheiro, o céu é o limite”, afirma.

Do ponto de vista regulatório, o objetivo da instrução 179 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) não é fomentar um modelo ou outro, diz Luciane Effting, vice-presidente do fórum de distribuição da Anbima, associação que representa o mercado de capitais e de investimentos. A tendência é o setor conviver tanto com o modelo de taxa fixa quanto com o transacional, em que o assessor recebe comissão pelos produtos que vende. “Os dois podem fazer sentido a depender do perfil do investidor.”

## Conteúdo publicitário

Os trajes do Oscar mais inesquecíveis de todos os tempos

Interesticle | Patrocinado