ÁGATA
GESTORA DE RECURSOS

11

ARTIGO · CUSTOS

Taxa de gestão ou comissão: quem paga o seu assessor?

Toda recomendação de investimento tem um custo, mesmo quando ele não aparece no extrato. Entender quem paga o profissional ajuda a entender por que ele recomenda o que recomenda.



Por **Vanessa Flores de Souza, CEA** · Sócia e Head Financeiro da Ágata Gestora de Recursos

> **Resumo em 30 segundos**
>
> - Quem orienta seus investimentos é pago de duas formas principais: comissão sobre os produtos vendidos ou uma taxa combinada sobre o patrimônio.
> - Na comissão, você paga de forma indireta: ela sai das taxas e do spread dos próprios produtos.
> - A pergunta mais útil antes de aceitar uma recomendação é simples: quanto você recebe por ela?

Quem paga o seu assessor

Na maior parte do mercado, o profissional que indica investimentos não cobra diretamente do cliente. Ele é remunerado pela instituição que distribui os produtos, com uma parte das taxas que esses produtos cobram.

Isso não torna a orientação gratuita. O custo existe, só que fica embutido: na taxa de administração de um fundo, na taxa de distribuição, no spread de um título de renda fixa.

Como funciona a comissão

No modelo de comissão, cada produto paga um percentual diferente para quem o distribui. Alguns pagam mais na entrada, outros ao longo do tempo, outros a cada nova operação.

O risco está no desalinhamento: o produto que mais remunera o profissional nem sempre é o mais adequado para você, e girar a carteira pode render mais para quem vende do que para quem investe.

Como funciona a taxa sobre o patrimônio

No modelo de taxa, você paga um percentual anual sobre o valor que está sendo cuidado, combinado por escrito antes de começar. O profissional ganha mais quando o seu patrimônio cresce, e perde quando você vai embora.

	Comissão	Taxa sobre o patrimônio
Quem paga	Os produtos, de forma indireta	O cliente, de forma direta e combinada
Quando é visível	Raramente aparece no extrato	Está no contrato e no relatório

	Comissão	Taxa sobre o patrimônio
O que incentiva	Vender produtos e movimentar a carteira	Fazer o patrimônio crescer no longo prazo

O que perguntar antes de contratar

- Como você é remunerado por esta recomendação, e quanto?
- Existe algum produto que você não pode me oferecer, por exclusividade com uma instituição?
- Quanto vou pagar, no total, em um ano, somando todas as taxas?
- O que acontece com as comissões que os produtos pagarem?

A regulação da CVM exige que quem distribui investimentos informe ao cliente como é remunerado. Um profissional sério responde a essas perguntas sem desconforto.

Perguntas frequentes

Investir sem pagar nada ao assessor é mais barato?

Não necessariamente. Sem taxa direta, o custo costuma estar embutido nos produtos. Compare o custo total em um ano, e não só o que aparece na fatura.

A taxa sobre o patrimônio é cobrada mesmo em ano ruim?

Sim, porque remunera o trabalho contínuo de gestão, e não um resultado prometido. Por isso o percentual é combinado antes, por escrito.

Ágata Gestora de Recursos · contato@agatagestora.com.br · Rua Jerônimo Coelho, 383, sala 402, Centro, Florianópolis/SC
Conteúdo informativo. Não constitui oferta nem recomendação de investimento. Resultados passados não garantem resultados futuros. A Ágata é registrada e autorizada pela CVM para a gestão profissional de carteiras.