



# O QUE NÃO TE CONTAM SOBRE

ASSESSORIA E CONSULTORIA  
DE INVESTIMENTOS

# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO 1</b>	
As profissões do assessor e consultor de investimentos	4
O Assessor de Investimentos	4
O Consultor de Investimentos	4
<b>CAPÍTULO 2</b>	
A Profissão do Assessor de Investimentos	5
Papéis e Responsabilidades	6
Prospecção e Aquisição de Clientes	6
Execução de Ordens de Investimento	6
Fornecimento de Informações e Esclarecimentos	6
Recomendação de Investimentos	6
Modelos de Remuneração	7
Remuneração por Comissão (Commission Based)	7
Remuneração Baseada em Taxa Anual (Fee Based)	7
<b>CAPÍTULO 3</b>	
A Profissão do Consultor de Investimentos	9
Papéis e Responsabilidades	10
Independência	10
Recomendação de Investimentos	10
Planejamento Financeiro Personalizado	10
Modelo de Remuneração	11
Remuneração Baseada em Taxa (Fee Based)	11
<b>CAPÍTULO 4</b>	
Quais são as diferenças entre consultor e assessor de investimentos?	12

<b>CAPÍTULO 5</b>		
Conflito de Interesses		<b>13</b>
Conflitos de Interesses na Assessoria de Investimentos		<b>13</b>
Comissões e Metas de Vendas		<b>13</b>
Compromisso com Oferta de Produtos		<b>13</b>
Mitigação de Conflitos de Interesses		<b>14</b>
Modelo Fee Based		<b>14</b>
Transparência		<b>14</b>
Perguntas e Compreensão:		<b>14</b>
Conflitos de Interesses na Consultoria de Investimentos		<b>14</b>
Seguros		<b>14</b>
Fundo de Investimentos		<b>15</b>
Mitigação de Conflitos de Interesses		<b>15</b>
Transparência		<b>15</b>
Exemplo de conflito para os profissionais comissionados		<b>16</b>
<b>CAPÍTULO 6</b>		
Escolhendo o Profissional para a Gestão do seu Patrimônio		
Confiança é a Base		<b>21</b>
<b>CAPÍTULO 7</b>		<b>21</b>
A Konstansky		
<b>CAPÍTULO 8</b>		<b>22</b>
A Konstansky é livre de conflitos de interesses?		
<b>CAPÍTULO 9</b>		<b>23</b>
A Nossa Motivação para Este eBook		
<b>CAPTULO 10</b>		<b>24</b>
Conclusão		
		<b>25</b>



# INTRODUÇÃO

## **O QUE NÃO TE CONTAM SOBRE A ASSESSORIA E CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS**

Descubra os princípios fundamentais por trás das assessorias e consultorias de investimentos e compreenda o impacto que a escolha do profissional adequado pode ter em seu sucesso financeiro. Em nosso e-book informativo, desvendamos os segredos dessas profissões, oferecendo orientações valiosas para ajudá-lo a tomar decisões embasadas na seleção do especialista que guiará a gestão do seu patrimônio, independentemente de sua escolha.

Na Konstansky, temos uma convicção de que, quando se trata dos frutos do trabalho árduo de pessoas que construíram seu patrimônio ao longo de décadas, a transparência é de suma importância. As famílias merecem ter todas as informações necessárias para tomar decisões esclarecidas sobre quem confiará com seus recursos financeiros, que, por sua vez, impactam diretamente em suas vidas. Este ebook reflete nosso compromisso com o seu bem-estar financeiro.

# CAPÍTULO 1

## AS PROFISSÕES DO ASSESSOR E CONSULTOR DE INVESTIMENTOS

A indústria de investimentos é ampla, repleta de profissionais que desempenham papéis cruciais na administração do patrimônio financeiro de indivíduos e empresas. Dois desses profissionais de destaque são o assessor e o consultor de investimentos.

### **O ASSESSOR DE INVESTIMENTOS:**

O assessor de investimentos desempenha um papel de extrema importância no cenário da orientação financeira. Este profissional atua como um colaborador de uma instituição financeira, sendo empregado através do regime CLT ou por meio de contratos, o que estabelece uma conexão direta com a organização. A remuneração desse profissional pode se dar de duas maneiras distintas: através do modelo baseado em comissões (Commission Based) ou no modelo baseado em uma taxa anual (Fee Based).

### **O CONSULTOR DE INVESTIMENTOS:**

Ao contrário do assessor, o consultor de investimentos é um profissional independente e especialista que age em benefício exclusivo do cliente. Não mantém vínculo com nenhuma instituição específica, podendo atender os clientes em qualquer instituição financeira e está proibido de receber comissões por recomendar produtos financeiros. A forma mais comum de remuneração para essa profissão é o modelo Fee Based.

Ao longo deste e-book, exploraremos as nuances dessas duas profissões, os regulamentos que as orientam e, o que é mais crucial, como tomar uma decisão bem fundamentada ao escolher um profissional para realizar a gestão do seu patrimônio.

# CAPÍTULO 2

## A PROFISSÃO DO ASSESSOR DE INVESTIMENTOS

O assessor desempenha um papel crucial na orientação financeira dos clientes. Para se tornar um assessor credenciado, é necessário que o profissional seja aprovado no exame de qualificação da ANCORD (Associação Nacional das Corretoras e Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários, Câmbio e Mercadorias).

Esses profissionais podem ser contratados por instituições financeiras, seja como funcionários sob o regime CLT ou por meio de contratos, o que implica em estarem vinculados à instituição que os emprega, com sua principal responsabilidade sendo a intermediação comercial entre o cliente e os produtos oferecidos pela instituição financeira. Em outras palavras, o assessor desempenha um papel mais voltado para a área comercial. Agora, vamos aprofundar nossa análise nessa profissão e compreender melhor o seu impacto na orientação financeira dos investidores.

## PAPÉIS E RESPONSABILIDADES:

**Prospecção e Aquisição de Clientes:** O assessor de investimentos desempenha um papel proativo na aquisição de clientes, dedicando-se a identificar indivíduos e empresas com interesse em investir seu capital.

**Execução de Ordens de Investimento:** Uma das funções centrais do assessor é facilitar a concretização de investimentos em nome dos clientes. Quando um cliente decide alocar recursos em determinados produtos financeiros, o assessor recebe as instruções correspondentes e as encaminha aos sistemas de negociação apropriados, assegurando a execução das ordens de acordo com as preferências do cliente.

**Fornecimento de Informações e Esclarecimentos:** Os assessores disponibilizam informações detalhadas sobre os produtos financeiros oferecidos e elucidam os serviços disponíveis na instituição à qual estão afiliados. Eles se empenham em garantir que os clientes compreendam integralmente os produtos e serviços antes de tomarem decisões de investimento.

**Recomendação de Investimentos:** No momento de aconselhar os clientes sobre a alocação de seus recursos, os assessores devem assegurar que suas recomendações estejam em conformidade com as políticas, regulamentos e procedimentos específicos da instituição a que pertencem. Isso implica em selecionar investimentos que estejam alinhados com as diretrizes da instituição e que se adequem aos objetivos e ao perfil de risco do cliente. Em resumo, o assessor não pode fazer recomendações independentes de investimentos.

## MODELOS DE REMUNERAÇÃO:

**Os assessores de investimentos têm duas opções principais de modelos de remuneração:**

**Remuneração por Comissão (Commission Based):** Nesse modelo, o assessor recebe uma comissão por cada produto financeiro vendido ao cliente. Embora essa comissão represente uma fonte de renda para o assessor, é importante notar que ela pode potencialmente criar conflitos de interesse, uma vez que a remuneração pode influenciar as recomendações feitas.

**Remuneração Baseada em Taxa Anual (Fee Based):** No modelo Fee Based, o assessor cobra uma porcentagem anual previamente acordada do patrimônio sob gestão do cliente. Esse modelo alinha os interesses do assessor com os do cliente.

É importante destacar o modelo "Fee Based" adotado por muitos escritórios, pois eles têm a opção de excluir a parcela de renda variável dessa estrutura, optando por receber comissões ao oferecer produtos de renda variável. Para ilustrar, imagine um cliente com um patrimônio de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais). Nesse cenário, o assessor pode aplicar a taxa anual de "Fee Based" aos valores investidos em renda fixa e fundos de investimento, enquanto a parcela investida em renda variável é remunerada através de comissões.

É crucial notar que esse arranjo não elimina completamente o conflito de interesses, uma vez que o assessor pode ser incentivado a operar ativamente a parcela de renda variável, visando aumentar seus ganhos por meio das comissões.

Desde Junho de 2023, houve uma mudança significativa nas regras que governam a atuação desse profissional. Agora, esses profissionais estão autorizados a representar mais de uma instituição financeira, teoricamente ampliando suas opções e flexibilidade. No entanto, na prática, essa mudança ainda não se traduziu em resultados significativos.

Essa falta de impacto imediato não é surpreendente, pois uma análise mais aprofundada revela que as instituições financeiras têm razões sólidas para manter essa limitação. Por exemplo, quando um assessor é contratado pela instituição X com um contrato que o vincula aos produtos financeiros dessa instituição, é compreensível que a instituição não queira que esse mesmo profissional ofereça serviços concorrentes de outras instituições.

Assim, muitas instituições optam por adotar uma das duas abordagens: ou contratam o assessor como um funcionário direto ou estabelecem contratos que estipulam a exclusividade do profissional em relação aos produtos financeiros oferecidos por aquela instituição.

# CAPÍTULO 3

## A PROFISSÃO DO CONSULTOR DE INVESTIMENTOS

Agora, adentremos profundamente na profissão do consultor, que apresenta notáveis diferenças em relação ao papel do assessor. Compreender essas distinções é crucial para tomar decisões bem fundamentadas.

O consultor desempenha um papel vital na gestão do patrimônio dos clientes. Para se tornar um consultor certificado pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários), o profissional deve ser aprovado nos exames de qualificação oferecidos pela ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais), obtendo certificações como CEA (Certificação de Especialista em Investimentos) e CGA (Certificação de Gestor Anbima), ou pela APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais do Brasil) através da certificação CNPI (Certificação Nacional do Profissional de Investimentos), entre outras.

Ao contrário do assessor, o consultor é um profissional independente e especialista que atua exclusivamente em benefício do cliente. Importante destacar que o consultor não possui vínculo com nenhuma instituição financeira específica, podendo atender o cliente em qualquer instituição e é estritamente proibido de receber comissões por recomendar investimentos.

## PAPÉIS E RESPONSABILIDADES:

**Independência:** O consultor de investimentos deve atuar com independência e fidelidade ao cliente. Isso significa que o consultor deve tomar decisões de investimento que estejam em estrita conformidade com os interesses e objetivos do cliente, garantindo a integridade das recomendações.

**Recomendação de Investimentos:** Em contraste com os assessores de investimentos, o consultor desfruta da liberdade de recomendar produtos que eles consideram mais adequados para seus clientes. Em outras palavras, o consultor não está vinculado a restrições institucionais ao fazer recomendações de investimento aos clientes.

**Planejamento Financeiro Personalizado:** Os consultores se dedicam à criação de planos financeiros personalizados para cada cliente. Considerando fatores como a capacidade de investimento, horizonte de tempo, tolerância ao risco e objetivos específicos, eles moldam estratégias que atendem às necessidades únicas de cada pessoa.

## MODELOS DE REMUNERAÇÃO:

### Remuneração Baseada em Taxa (Fee Based)

No modelo Fee Based<sup>1</sup>, o consultor cobra uma porcentagem anual acordada do patrimônio sob gestão do cliente. Isso alinha os interesses do consultor com os do cliente e reduz potenciais conflito de interesses.

É fundamental destacar que, embora o modelo de remuneração predominante seja o Fee Based, os consultores têm a liberdade de escolher como cobrar pelos seus serviços, com a importante ressalva de que são proibidos de receber comissões pela recomendação de investimentos.

O consultor especialista e independente desempenha um papel essencial na orientação aos seus clientes. Com um compromisso firme com a personalização, ética e dedicação exclusiva ao cliente, eles trabalham arduamente para criar estratégias de investimento que atendam às metas individuais, oferecendo uma abordagem confiável e centrada no cliente.

<sup>1</sup>A taxa anual cobrada no Fee Based varia de 0,5% a 1% ao ano.

# CAPÍTULO 4

## QUAIS SÃO AS DIFERENÇAS ENTRE CONSULTOR E ASSESSOR DE INVESTIMENTOS?

Como mencionado anteriormente, essas duas profissões desempenham papéis distintos na gestão financeira dos clientes. A tabela a seguir destaca as principais diferenças:

<b>Aspecto</b>	<b>Assessor de Investimentos</b>	<b>Consultor de Investimentos</b>
<b>Vínculo com Instituição</b>	Vinculado a uma instituição financeira	Sem vínculo com nenhuma instituição
<b>Natureza da Atuação</b>	Intermediador entre corretora e cliente	Prestador de Serviços
<b>Modelo de Remuneração</b>	Comissões ou taxa anual	Taxa anual
<b>Captação de Clientes</b>	Responsável por atrair clientes para a instituição	Não tem a obrigação de captar clientes para nenhuma instituição
<b>Recomendação de Investimentos</b>	Limitada, necessita estar alinhada as políticas da instituição.	Pode recomendar investimentos livremente

# CAPÍTULO 5

## CONFLITO DE INTERESSES NA ASSESSORIA DE INVESTIMENTOS

Os assessores, por estarem vinculados a instituições financeiras e receberem remuneração baseada em comissões, estão sujeitos a situações que podem gerar conflito. Alguns exemplos notáveis incluem:

**Comissões e Metas de Vendas:** Além das comissões, em alguns casos, os assessores podem receber incentivos adicionais para promover a venda de produtos específicos, a fim de alcançar metas de vendas estabelecidas por suas instituições. No entanto, essa abordagem pode ocasionalmente resultar em recomendações que não estejam totalmente alinhadas com as necessidades individuais do cliente.

**Compromisso com Oferta de Produtos:** Quando uma instituição financeira tem produtos financeiros próprios ou um envolvimento com uma nova oferta de um produto, pode surgir incentivos para os assessores promovê-los, mesmo que haja opções de investimento mais adequadas disponíveis no mercado.

## MITIGAÇÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES

**Modelo Fee Based:** Optar por remunerar o seu assessor de investimentos pelo modelo Fee Based é uma escolha que contribui significativamente no alinhamento entre os interesses do assessor com os do cliente.

**Transparência:** Priorizar a escolha de um assessor que valorize a transparência pode trazer benefícios substanciais. Isso proporciona a você a oportunidade de tomar decisões mais bem fundamentadas.

**Perguntas e Compreensão:** Sinta-se à vontade para questionar o seu assessor sobre qualquer tema e dúvidas que venham a surgir, ter uma compreensão completa da dinâmica envolvida pode ser essencial para evitar surpresas desagradáveis no futuro.

## CONFLITOS DE INTERESSES NA CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS:

Embora os consultores atuem de forma independente na gestão do patrimônio, ainda assim podem surgir potenciais conflitos de interesses. Portanto, é crucial compreender alguns exemplos nos quais esses conflitos podem se manifestar. Aqui estão dois exemplos elucidativos:

**Seguros:** É importante notar que algumas consultorias de investimentos podem ser proprietárias de uma corretora de seguros. Isso cria um potencial conflito de interesse, uma vez que o consultor pode ser motivado a recomendar produtos de seguros, como seguros de vida, da própria corretora. Essa recomendação pode resultar em uma comissão adicional para o consultor, além da taxa acordada com o cliente para a consultoria.

**Fundo de Investimentos:** Além disso, a empresa que fornece a consultoria pode também ser proprietária de fundos de investimento. Isso levanta a preocupação de possíveis divergências, já que o consultor pode ser incentivado a promover esses fundos. A questão crucial a ser ponderada é se esses fundos são recomendados com base em seu mérito ou se são promovidos devido a interesses internos da consultoria.

## MITIGAÇÃO DE CONFLITOS DE INTERESSES:

**Transparência:** Ao escolher uma consultoria que não tenham produtos próprios você garante que as recomendações estarão sendo feitas com total imparcialidade.

\*Como mencionado anteriormente, conflitos de interesse podem surgir em diversas profissões. No entanto, o aspecto fundamental é a escolha de um profissional em quem você possa confiar ao final do processo.

## EXEMPLO DE CONFLITO PARA OS PROFISSIONAIS COMISSIONADOS:

A seguir, apresentamos um exemplo real e recente envolvendo um investidor que chamaremos de José (nome fictício) e seu assessor de investimentos que trabalha com base em comissões. O assessor recomendou um novo investimento para José, uma Oferta Pública de um Fundo de Investimento Imobiliário, e detalhamos os números relacionados a essa recomendação:

**CLIENTE:** JOSÉ

**PATRIMÔNIO TOTAL PARA INVESTIMENTO:**

R\$ 1.600.000,00 (UM MILHÃO E SEISCENTOS MIL REAIS)

**ATIVO RECOMENDADO:** OFERTA PÚBLICA DE FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

VALOR DE APLICAÇÃO RECOMENDADO PARA O

**PRODUTO:** R\$300.000,00 (TREZENTOS MIL REAIS)

**COMISSÃO PARA O ASSESSOR:** 2,25%\*

**CUSTO TOTAL DA OFERTA:** 4,4%\*

\*O CUSTO TOTAL DA OFERTA ERA DE 4,4%, INCLUINDO A COMISSÃO DO ASSESSOR DE 2,25%.

Em determinado dia, o assessor de investimentos entrou em contato com José para apresentar uma oferta pública inicial de um novo fundo imobiliário com o objetivo de incluir esse ativo em sua carteira. Abaixo estão as informações sobre as comissões que o assessor receberia ao concluir essa venda:

*(II) Comissão de distribuição: no valor equivalente ao percentual de 2,25% (dois inteiros e vinte e cinco centésimos por cento) sobre o valor total das cotas efetivamente subscritas e integralização no âmbito da oferta, inclusive as cotas do lote adicional, se emitidas, calculando com base no preço de emissão (“comissão de distribuição “*

\* essas informações foram extraídas diretamente do prospecto da oferta pública em questão

Com a execução desse investimento o assessor receberia uma comissão de 2,25% sobre o montante investido, que, no caso, é de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais). Esse montante se traduziria em uma comissão final de R\$ 6.750,00 (seis mil setecentos e cinquenta reais).

Ao levar em consideração o valor total dos investimentos de José, R\$ 1.600.000,00, essa comissão de R\$ 6.750,00 equivale a uma taxa de 0,42%. No entanto, é importante ressaltar que José investiu apenas R\$ 300.000,00 nesse fundo imobiliário, não alocando todo o seu patrimônio.

Cálculo:  $1.600.000,00$  (valor total investido)  $\times$   $0,42\%$  = R\$ 6.750,00

Além disso, é crucial levar em conta os outros encargos relacionados ao investimento, que totalizam 4,4%. Assim, ao aplicar R\$ 300.000,00, José enfrentaria um custo global de R\$13.200,00. (treze mil e duzentos reais)

Reavaliando com base no valor total de seu patrimônio, que é de R\$ 1.600.000,00, esse custo global representaria 0,82%. No entanto, é relevante notar que José investiu apenas R\$300.000,00.

Vamos considerar uma situação em que José tivesse um profissional que adotasse um modelo "fee-based" (cobrando uma porcentagem anual com base no patrimônio total). É relevante destacar que o assessor em questão tinha a possibilidade de oferecer esse modelo, mas optou por não o apresentar ao cliente. Se esse profissional aplicasse uma taxa de 1% pelo seu trabalho, o custo para o cliente seria de apenas R\$ 3.000,00, quando consideramos apenas a aplicação no produto em questão, que foi de R\$ 300.000,00.

Você pode estar se indagando: "Levando em conta apenas a aplicação no produto em questão, meu custo inicial ao pagar a comissão foi maior (R\$6.750,00). No entanto, esse custo é pago apenas uma vez, e se eu mantiver o investimento por mais de 2 anos, o custo total será menor", e isso é verdade! Contudo, é fundamental ponderar que o modelo de comissionamento do assessor pode incentivá-lo a realizar mais movimentações em sua carteira, o que poderia resultar em comissões adicionais.

Além disso, é importante lembrar que o assessor ainda tinha um montante de R\$ 1.300.000,00 (um milhão e trezentos mil reais) disponível para realizar novas aplicações. Vamos conduzir um novo exercício fictício para demonstrar o potencial de comissionamento que ainda poderia ser obtido pelo assessor ao realizar essas novas aplicações.

**Patrimônio total investido:** R\$ 1.600.000,00

**Valor investido no fundo imobiliário:** R\$ 300.000,00

**Valor restante:** R\$ 1.300.000,00 (um milhão e trezentos mil reais)

**Comissão gerada pela aplicação no Fundo Imobiliário:**  
R\$ 6.750,00

**Comissão média em novas recomendações:** 1,5%

**Comissão gerada pelas recomendações para o valor restante:** R\$ 19.500,00

**Comissão total (soma da aplicação no fundo imobiliário e das demais recomendações):** R\$ 26.250,00.

Mais uma vez, ao ponderarmos o patrimônio total de R\$ 1.600.000,00, essa comissão de R\$ 26.250,00 (vinte e seis mil e duzentos e cinquenta reais) equivaleria a uma taxa de 1,64%. Essa taxa é superior ao pagamento de 1% ao ano sobre o patrimônio total, o que totalizaria R\$ 16.000,00. (dezesseis mil reais)

Agora, vamos considerar uma nova situação hipotética: o cliente opta por manter esses investimentos por 2 anos, sem realizar qualquer movimentação. Nesse cenário, podemos dizer que o custo anual pelo acompanhamento do assessor seria de apenas R\$ 13.250,00 (treze mil e duzentos e cinquenta reais). Esse valor é menor do que o custo de contratar um consultor de investimentos, que seria de R\$ 16.000,00 (dezesseis mil reais) por ano.

Prosseguindo com nossa análise, é essencial que o cliente compreenda que, uma vez que o assessor tenha recebido a comissão de R\$ 26.250,00 pelas aplicações realizadas naquele mês, nos meses seguintes, o assessor terá, em grande parte, uma remuneração limitada proveniente da carteira do cliente, isso caso tenha alocado em alguns fundos de investimento. Portanto, o assessor estaria fornecendo serviços por dois anos sem a expectativa de ganhar remunerações adicionais. A pergunta que surge é a seguinte: será que um assessor comissionado não se sentiria tentado a realizar movimentações em sua carteira com uma frequência maior do que a ideal, apenas para gerar novas comissões?

Agora, convido você a ponderar um elemento adicional. Vamos supor que o assessor venha a efetuar movimentações na carteira do cliente ao longo do ano. É importante destacar que essas operações envolvem a liquidação de aplicações anteriores na carteira do cliente, seguida pela alocação dos recursos em novas oportunidades de investimento. Em cada uma dessas movimentações, o profissional recebe uma comissão adicional pelo investimento recém-realizado.

**Vamos esclarecer isso com um exemplo de movimentação:**

Montante transferido de aplicações anteriores para novos

**Investimentos:** R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais)

**Comissão sobre as novas aplicações:** 1,5%

**Comissão total:** R\$ 6.000,00 (seis mil reais).

Em termos simples, após as primeiras aplicações que já renderam uma comissão de R\$ 26.250,00, o profissional receberia uma comissão adicional de R\$ 6.000,00. Isso totalizaria R\$ 32.250,00 (trinta e dois mil e duzentos e cinquenta reais) em comissões ao longo do ano.

Mais uma vez, ao considerarmos o patrimônio total de R\$ 1.600.000,00 e a comissão total gerada ao longo do ano de R\$ 32.250,00. Isso equivaleria a uma taxa de 2,01% sobre o patrimônio total.

Em síntese, isso implica que o profissional remunerado por comissões tem fortes incentivos para realizar movimentações frequentes na carteira do cliente. Isso pode resultar em um serviço potencialmente mais nocivo em comparação com um profissional que segue o modelo "Fee Based" (cobrança de uma porcentagem anual com base no patrimônio total), cuja remuneração, conforme as práticas de mercado, costuma variar entre 0,5% e 1% ao ano.

Nota Importante: É crucial enfatizar que este exemplo aborda um cenário específico de possíveis conflitos de interesse em investimentos. O objetivo aqui é fornecer informações para aprimorar o entendimento dos leitores. É importante ressaltar que nem todos os assessores de investimentos operam da mesma forma e o mercado conta com excelentes profissionais que priorizam o melhor interesse de seus clientes. Portanto, ao tomar decisões financeiras, é aconselhável buscar orientação profissional e avaliar cuidadosamente as opções disponíveis.

# CAPÍTULO 6

## ESCOLHENDO O PROFISSIONAL PARA A GESTÃO DO SEU PATRIMÔNIO

Até aqui, tornou-se evidente que a escolha do profissional que o acompanhará e o método de sua remuneração desempenham papéis cruciais em sua jornada de investimentos. No entanto, não podemos subestimar a importância da confiança, que é um pilar fundamental na relação entre você e o assessor ou consultor de investimentos, seja qual for o caso.

### **Confiança é a Base:**

Na escolha de um profissional para gerir seu patrimônio, a confiança é um pilar central. Entendemos que, em um primeiro encontro com um novo profissional, pode ser desafiador avaliar de imediato sua integridade.

Nesse contexto, ao optar por selecionar um assessor de investimentos que pode ser remunerado tanto por comissões quanto por uma taxa anual, a opção mais prudente é adotar o modelo Fee Based (cobrança de uma porcentagem anual com base no patrimônio total). Isso proporciona a garantia de que o profissional não tem incentivos pessoais para recomendar investimentos apenas por conta de comissões mais altas, colocando seus interesses acima de tudo.

Portanto, ao decidir escolher um profissional para cuidar de seu patrimônio, seja ele um assessor ou um consultor, lembre-se de que a confiança é a base dessa relação. Certifique-se de que o profissional escolhido não só possui as qualificações e experiência necessárias, mas também compartilha dos seus valores e está comprometido em priorizar seus interesses. Desta forma, você poderá desfrutar de tranquilidade enquanto se concentra em outros aspectos vitais de sua vida.

# CAPÍTULO 7

## A KONSTANSKY:

Na Konstansky, acreditamos firmemente que a verdadeira excelência em gestão patrimonial começa com relacionamentos construídos sobre confiança mútua. Colocamos as pessoas em primeiro lugar, e essa é a base de tudo o que fazemos. Desde o início, estabelecemos as bases para um alicerce sólido, com um foco claro no longo prazo.

Nossa missão na Konstansky é simples, mas poderosa: cultivar e nutrir relacionamentos autênticos, baseados na confiança e no valor mútuo, que se estendem ao longo do tempo.

Para nós, isso não é apenas uma frase bonita; é a essência do nosso trabalho diário. Nos dedicamos incansavelmente a fornecer recomendações imparciais e independentes, sem qualquer ligação que possa comprometer o melhor interesse dos nossos clientes. Afinal, o sucesso dos nossos clientes é o nosso sucesso.

Através dessa abordagem, buscamos construir um futuro sólido e confiável para aqueles que compartilham a nossa visão de longo prazo. Queremos ser o parceiro de investimento em quem você pode confiar, hoje e nas décadas que virão.

# CAPÍTULO 8

## A KONSTANSKY É LIVRE DE CONFLITOS DE INTERESSES?

Podemos afirmar com total convicção que estamos completamente isentos. Como discutimos detalhadamente no tópico 6, "**Conflitos de Interesses na Consultoria de Investimentos**", reconhecemos que podem existir potenciais conflitos de interesses em uma consultoria de investimentos. No entanto, é fundamental destacar como atuamos para garantir que os interesses de nossos clientes estejam sempre em primeiro plano.

Em primeiro lugar, nunca consideramos a possibilidade de criar nossos próprios produtos de investimentos, como fundos de investimento e nem termos nossa própria corretora de seguros. Essa decisão estratégica é uma salvaguarda que nos permite tomar decisões de investimento sem qualquer viés pessoal. Priorizamos a escolha dos investimentos e demais produtos que consideramos mais eficazes para o seu patrimônio, com total transparência e comprometimento com seu sucesso financeiro

Na Konstansky, nossa dedicação aos mais elevados padrões de ética e integridade é inabalável, com os interesses de nossos clientes sempre em primeiro plano. Nossa missão é ser seu parceiro de confiança, fornecendo segurança e clareza em cada etapa do processo. Desejamos que você tenha plena confiança de que todas as nossas recomendações são fundamentadas no que acreditamos ser o melhor para você, sem qualquer influência pessoais ou externas.

# CAPÍTULO 9

## **A NOSSA MOTIVAÇÃO PARA ESTE EBOOK:**

Você pode estar se perguntando qual é a razão por trás da criação deste e-book, vindo diretamente de um escritório de consultoria de investimentos. A resposta é simples: acreditamos que quando se trata do esforço de indivíduos que construíram seus patrimônios ao longo de décadas, a transparência total é fundamental. As pessoas merecem acesso a todas as informações necessárias para tomarem uma decisão informada sobre quem irá cuidar de seus patrimônios, independentemente de qual forem suas escolhas. Isso é uma questão de respeito pelo bem-estar financeiro das pessoas.

Entendemos que a escolha de um profissional para gerir seus investimentos é uma das decisões mais importantes que você pode tomar. Portanto, acreditamos que é nosso dever fornecer orientações claras e imparciais para ajudá-lo nesse processo.

# CONCLUSÃO

“O que não te contam sobre a Assessoria e Consultoria de Investimentos” proporcionou uma visão abrangente sobre ambas as profissões.

Compreendemos que a escolha do profissional adequado para a gestão do seu patrimônio é uma decisão crucial e merece a devida atenção.

Os assessores de investimentos, vinculados a instituições financeiras, têm modelos de remuneração que incluem comissões, o que pode gerar potenciais conflitos de interesse. Por outro lado, os consultores, além de serem independentes e proibidos de receber comissões por suas recomendações, são especialistas em investimentos e oferecem uma abordagem mais imparcial.

Na Konstansky, acreditamos firmemente na importância de relacionamentos autênticos, baseados na confiança mútua. Nossa missão é fornecer recomendações imparciais e independentes, sem qualquer ligação que possa comprometer o melhor interesse de nossos clientes. Estamos comprometidos com seu sucesso a longo prazo e buscamos construir um futuro financeiro sólido e confiável para você.

Portanto, se você valoriza a confiança, a transparência e um parceiro de investimento comprometido com seu sucesso, a Konstansky está pronta para fazer parte da sua jornada em direção a um futuro financeiro sólido e confiável.

Agradecemos a confiança que você depositou em nós ao explorar este eBook e esperamos que ele tenha sido valioso em sua busca por clareza e compreensão nas complexidades do mundo dos investimentos.

Agora é o momento de agir. Entre em contato conosco para dar o primeiro passo em direção a uma gestão patrimonial mais confiável e eficaz. Nossa equipe está à disposição para ajudá-lo a alcançar seus objetivos financeiros com segurança e tranquilidade.



**KONSTANSKY**  
CONSULTORIA DE INVESTIMENTOS

# CONTATOS

Telefone: (48) 9.8875-7302

Website: [konstansky.com.br](http://konstansky.com.br)

E-mail: [contato@konstansky.com.br](mailto:contato@konstansky.com.br)

Instagram: [konstansky.consultoria](https://www.instagram.com/konstansky.consultoria)