

# À COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

## SDM – Superintendência de Desenvolvimento de Mercado

e-mail: [audpublicaSDM0319@cvm.gov.br](mailto:audpublicaSDM0319@cvm.gov.br)

### Assunto: Edital de Audiência Pública SDM Nº 05/21

Prezados Senhores,

Eu, Alfredo Manuel Machado Melo de Sequeira Filho, brasileiro, RG [REDACTED], agente autônomo de investimentos desde 2002, venho respeitosamente perante à Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), no contexto do Edital, apresentar minha manifestação em relação à minuta com a proposta para regulamentação dos AAIs apresentada por esta Comissão.

### **INTRODUÇÃO:**

Divido a minha resposta em duas partes, na primeira parte comento objetivamente as questões levantadas no referido edital e na segunda apresento um quadro resumido com a situação atual e com as minhas propostas.

#### **1- Exclusividade:**

Em 2011 a CVM decidiu impor a exclusividade na distribuição de valores mobiliários, como ações e debêntures, para os Agentes Autônomos de Investimentos, que gostariam de ser chamados de Assessores de Investimentos (AIs) e que de autônomos passaram a não ter mais nada.

Ao defender em 2011 a inclusão da exclusividade a CVM, de forma equivocada, usou os dois argumentos abaixo que são facilmente refutáveis e que infelizmente continuam sendo sustentados pelo órgão regulador.

1- É mais fácil fiscalizar o AAI se ele só operar valores mobiliários por uma Corretora.

Resposta: Não é possível que uma Corretora fiscalize melhor um AAI do que duas e que duas fiscalizem o AAI melhor do que três. Além disto, conforme nova instrução CVM 610, a supervisão dos AAIs passa para a B3, que é a única bolsa do Brasil, o que facilita a fiscalização e responsabilização.

2- De quem o investidor deverá cobrar a responsabilidade se o AAI cometer um erro ou uma fraude.

Resposta: Do AAI, como já é atualmente, e posteriormente da Corretora onde este erro ou fraude for cometido, como acontece com um médico que trabalha em mais de um hospital ou com um corretor de seguros que vende seguros de mais de uma seguradora.

O que se observa Audiência Pública SDM n 05 de 2021 é que o órgão regulador pressupõe, sem apresentar nenhum fato real (ou estudo comprobatório), imaginários problemas que inexistem quando um AAI passa a trabalhar com mais de um intermediário ou passa a ter sócios não AAIs. A CVM age como um médico imprudente que receita sem necessidade remédios com efeitos colaterais para curar uma doença que não existe.

É pertinente e urgente o fim da exclusividade para os agentes autônomos, porém ela precisa ser real e não apenas uma "peça de ficção ou uma pegadinha", conforme fica claro no artigo 30 da minuta apresentada pela CVM.

O artigo 30 da minuta certamente vai inviabilizar o fim da exclusividade, tornando-a uma letra morta, já que nele a CVM obriga que o contrato entre o intermediário e o AAI pessoa jurídica indique expressamente pela Corretora se é admitida a possibilidade de que o AAI celebre contrato com outras Corretoras, afrontando a Lei de Liberdade Econômica.

Imagine se o dono de uma lanchonete fosse obrigado a pedir autorização para a Pepsi para vender Coca-Cola? Pois é exatamente isto que a CVM propõe em seu artigo 30 da minuta.



O fim real e irrestrito da ilegal exclusividade dos AAIs é, além de pertinente e urgente, imprescindível, e apresento abaixo 15 motivos para isto:

1. Atualmente cerca de 85% dos AAIs são vinculados à corretora líder do mercado, acabando com a exigência de exclusividade vamos (1) estimular a concorrência, reduzindo monopólios, (2) melhorar as taxas para os clientes e (3) fortalecer o mercado de capitais brasileiro, ampliando o financiamento privado pelo setor produtivo da economia;
2. Tendo apenas um fornecedor, os agentes trabalham em um ambiente de baixa concorrência, com isso, acabam sendo prejudicados os investidores, expostos a uma gama de produtos com taxas e performances pouco transparentes;
3. Quanto mais corretoras o agente puder oferecer para seus clientes operarem com valores mobiliários, maior disputa comercial e, conseqüentemente, menor o custo operacional e maior o fortalecimento de todo o mercado de capitais brasileiro,
4. A exclusividade para operações em bolsa prejudica seriamente a livre concorrência;
5. Segundo a lei de liberdade econômica, o "Estado não pode criar reservas de mercado ao favorecer algum grupo econômico e nem redigir enunciados que impeçam a entrada de novos entrantes", algo que comprovadamente a CVM fez ao criar a regra da exclusividade em 2011;
6. Pensando no modelo de "Best Execution", ao ter mais de uma opção de corretora para trabalhar o AAI poderá oferecer aos investidores melhores condições e oportunidades mais indicadas ao seu perfil,
7. Cada corretora tem suas vantagens, desvantagens e foco comercial e no modelo atual, trabalhando com apenas uma corretora, o AAI se vê obrigado a apresentar aos seus clientes produtos apenas de uma instituição,
8. A enorme concentração do mercado de AAIs em apenas uma corretora, com cerca de 85% do mercado de AAIs, atrapalha e prejudica também gestores de fundos, bancos pequenos e médios e empresas que querem captar recursos no mercado de capitais, que tem que pagar um custo cada vez mais elevado, em boa parte repassado aos investidores, para colocar seus produtos na referida plataforma de investimentos. Existem relatos de gestores que foram obrigados a rebater mais de 80% da taxa de administração dos seus fundos para coloca-los na plataforma da corretora líder de mercado,
9. Conforme nova instrução CVM 610, a supervisão dos AAIs passa para a B3, que é a única bolsa do Brasil, facilitando a fiscalização do AAI,
10. A exclusividade é extremamente nociva, na medida em que viola os princípios constitucionais da livre iniciativa e da livre concorrência, fazendo com que haja uma excessiva concentração no mercado financeiro,

11. O CADE, em parecer que permitiu a venda de 49,9% da XP para o Itaú, ressalta os malefícios da exclusividade na distribuição de produtos de investimento, conforme pode ser visto no link > <http://www.cade.gov.br/noticias/cade-autoriza-com-condicoes-participacao-do-itaú-no-capital-da-xp> ,
12. A CVM é incoerente ao exigir exclusividade para os AAIs, já que isto não ocorre com outras atividades reguladas, como gestores, analistas e consultores,
13. Na prática, pelo modelo atual, existe uma incapacidade operacional do AAI efetuar uma mudança organizada e amigável de corretora, conforme ocorreu com o AAI ONE investimentos, que no ano passado foi retalhada e sumariamente desligada da XP ao assinar contrato de distribuição de fundos com o BTG Pactual,
14. A livre concorrência pressupõe a liberdade de que os agentes econômicos ou potenciais têm para entrar, permanecer e sair do mercado, conforme parecer do escritório de advocacia Bocater, Camargo, Costa e Silva, Rodrigues Advogados na Audiência Pública SDM no. 06/17 > [http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias\\_publicas/ap\\_sdm/anexos/2017/sdm0617CECORE\\_OABSP\\_18012018.pdf?fbclid=IwAR0uEEJtc3wN253kQgtS1Z1Z7vMIL9C\\_Sh9FKoGt2g53PZ6bep10fwhod1gc](http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias_publicas/ap_sdm/anexos/2017/sdm0617CECORE_OABSP_18012018.pdf?fbclid=IwAR0uEEJtc3wN253kQgtS1Z1Z7vMIL9C_Sh9FKoGt2g53PZ6bep10fwhod1gc)
15. A exigência de exclusividade em relação aos AAIs constitui barreira de entrada significativa para novos entrantes ou mesmo para o crescimento das concorrentes de menor porte, conforme parecer apresentado pelo advogado Matheus Humberto Migliari Ramalho na Audiência Pública SDM no. 06/17 > [http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias\\_publicas/ap\\_sdm/anexos/2017/sdm0617Matheus\\_Ramalho\\_18012018.pdf?fbclid=IwAR0tzB0gTXP1KbtSvQNJ0NMfyXC1Fi6CgpgZDSo2Hq4KfEF2\\_SWjNZXVNGw](http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/audiencias_publicas/ap_sdm/anexos/2017/sdm0617Matheus_Ramalho_18012018.pdf?fbclid=IwAR0tzB0gTXP1KbtSvQNJ0NMfyXC1Fi6CgpgZDSo2Hq4KfEF2_SWjNZXVNGw)

Precisa ficar claro para a CVM que o AAI é preposto da corretora e não possui o cadastro do cliente, portanto a tecnologia e a informação e as salvaguardas devem ser fornecidas pelas corretoras.

Importante mencionar que é óbvio ululante que a partir do momento que um AAI esteja vinculado a mais de uma corretora ele acabará sendo mais fiscalizado, uma vez que será submetido às regras de compliance das outras instituições financeiras. Prevalecendo sempre a mais restritiva.

As regras de compliance das corretoras são relativamente uniformes, uma vez que estão pautadas nas normas da CVM, Anbima, B3 e Ancord.

Deve-se acrescentar também que a evolução tecnológica permite maior controle e a fiscalização dos AAIs por parte das corretoras.

Por fim, vale lembrar que o Brasil possui apenas uma Bolsa (independente da intermediária), que executa e faz custódia dos ativos, sendo que a fiscalização da atividade fica mais simples porque está centralizada.

## **2- Sócios não AAIs:**

Qualquer um pode ser dono de uma farmácia, mas precisa ter um farmacêutico responsável para a farmácia funcionar. Quem quiser, e tiver recursos, pode ser dono de um hospital, mas obviamente não pode clinicar sem ser médico. Itaú, Bradesco e Banco do Brasil tem milhões de sócios acionistas, e eles não precisam ter nenhuma certificação necessária para desenvolver as atividades dos bancos, já que não trabalham lá.

A CVM se equivocou quando, em 2011, impediu que empresas de AAIs pudessem ter sócios não AAIs, usando uma espécie de "presunção da culpa" ao supor, de forma incorreta, que um

sócio não habilitado como AAI iria atuar no negócio. Agindo assim CVM puniu todos os AAIs sem ter nenhuma garantia de que seu objetivo, nobre e correto aliás, seria atingido.

Muito se fala dos benefícios dos sócios investidores, que poderiam trazer escala aos negócios de AAIs, mas pouco se fala sobre a questão sucessória, já que hoje um AAI, após anos de trabalho, não pode se aposentar e deixar suas ações na sua empresa de AAIs como herança para seus filhos ou cônjuge.

De qualquer forma, as medidas que pode acompanhar permissão para as empresas de AAIs possam ter sócios não AAIs, e que certamente serão exigidas por um eventual sócio investidor, são as mesmas que são adotadas por todas as demais empresas como (1) chinese wall, (2) criação de código de ética para todos os sócios, colaboradores e empregados do AAI, inclusive permitindo a adesão ao código de ética da associação AIs Livres e (3) responsabilização do AAI PJ pelos AAIs pessoas físicas.

O AAI é, e deve seguir sendo, um preposto das corretoras que ele trabalha, portanto deve seguir as regras de risco e Compliance das corretoras. Não tem e não deve ter o cadastro do cliente, que pertence à corretora.

As premissas usadas em 2011 pela CVM quando proibiu o AAI de ter sócio não AAI estavam equivocadas, portanto a proibição deve ser revista, inclusive à luz da nova Lei de Liberdade Econômica recém aprovada pelo Congresso Nacional, que é clara em dizer que o "Estado/Governo não poderá criar limites à formação de sociedades empresariais e de atividades econômicas".

Também não cabe a segmentação dos AAIs, permitindo sócio não AAI para sociedades empresárias e mantendo a proibição para empresas unipessoais e sociedades simples.

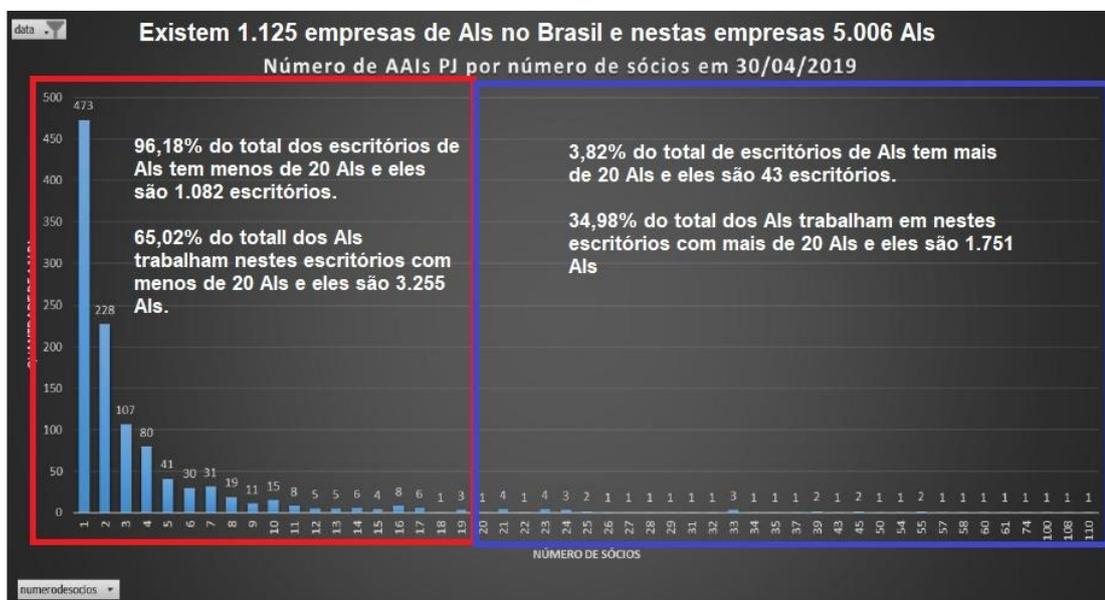
Se a segmentação ocorrer, ela vai contribuir ainda mais para a enorme concentração de mercado, já que atualmente cerca de 85% dos AAIs trabalham com a corretora líder de mercado.

O que o órgão regulador está propondo é a criação do "super AAI", que seria o único com permissão para trabalhar com mais de uma corretora e ter sócio não AAI. Isto seria um enorme erro e uma decisão inócua, pois (1) os grandes escritórios são sócios da corretora líder de mercado e certamente não migrariam para outras corretoras e (2) os pequenos escritórios seriam "forçados" ainda mais a se juntarem com os grandes escritórios, aumentando a concentração de mercado.

Se segmentarmos os AAIs, quem não tiver dinheiro e nem estrutura será bastante prejudicado e isto seria uma enorme barreira ao crescimento dos pequenos e médios AIs, que ficariam em uma situação pior do que a atual, e uma proteção de mercado para os grandes escritórios de AAIs, algo que também contraria a legislação.

Sendo este "super AAI" obrigado a replicar uma estrutura que já existe no intermediário seria criada uma barreira de crescimento, favorecendo os atuais escritórios que já possuem capacidade financeira e que, segundo dados da própria CVM, representam menos de 1% dos escritórios de AAIs

Vale também lembrar que (i) 96,18% dos escritórios de AAI são compostos de menos de 20 (vinte) agentes; (ii) 62,31% dos escritórios de AAI possuem mais de 2 (dois) agentes e (iii) somente 3,82% escritórios possuem mais de 20 (vinte) agentes, conforme gráfico abaixo (extraído do próprio Edital):



A segmentação não pode ocorrer pois acarretaria um aumento do risco e custo imensamente (no mínimo R\$ 50 mil por mês) com (1) contratação de 2 diretores, que respondem civil e criminalmente pelos atos de TODOS os sócios, associados, funcionários e estagiários, (2) sistema para análise de perfil de clientes, bloqueio de clientes com perfil desatualizado e sem perfil, bloqueio, pré operacional, de clientes sem perfil adequado para o produto, (3) sistema de PLD, checando e avalizado a reputação de seus clientes e (4) sistema de risco operacional. Tudo isto em redundância com as corretoras.

É temerária criar uma regra de segmentação que beneficie a minoria e prejudique a imensa maioria.

Em resumo, uma eventual segmentação traria um ambiente de maior concentração, custo e sobreposição e redundância de responsabilidades, algo que vai inclusive contra a intenção da própria CVM de reduzir custos de observância.

### **3- Conflito de interesses**

Em primeiro lugar é preciso ficar claro ao órgão regulado que lucro não é pecado e que qualquer atividade comercial envolve conflito de interesses.

Um diretor da CVM, que já trabalhou para grandes instituições financeiras e depois de cumprir seu mandato voltará a fazê-lo, também está conflitado, mas acreditamos que atuará com ética, isonomia e responsabilidade quando estiver exercendo seu cargo público. O mesmo deveria valer para os AAIs, que infelizmente são seguidamente tratados com presunção de culpa pelo órgão regulador.

Em segundo lugar se a CVM obrigar o AAI a abrir quanto ganha deveria fazer isto também com as corretoras, com os bancos, com as gestoras, com as financeiras e até com as empresas de capital aberto.

Em terceiro lugar, ao obrigar a abertura de toda cadeia de rebates, receitas e acordos a CVM irá violar contratos de confidencialidade, acabar com a concorrência e ter como resultado o aumento dos custos finais para os investidores.

Por fim é importante ressaltar que o cliente/investidor já sabe quanto está pagando pelos produtos que investe, já que esta informação é apresentada claramente para ele pelas Corretoras/Instituições financeiras.

Os AAIs só podem ser remunerados pelas Corretoras/Instituições financeiras ou gestoras que eles têm contrato de distribuição e essa remuneração vem do enorme aumento da margem de lucro que estas instituições financeiras tem por conta da imensa redução de custos (sistemas, pessoas, marketing, atendimento, infraestrutura, vendas etc.) ao trabalharem com assessores de investimentos.

Precisa ficar bem claro para a CVM que o custo de ter um Assessor de Investimentos é zero. Isto ocorre pois, por determinação legal (Instrução CVM nº 16), os Assessores de Investimento do Brasil não podem cobrar de seus clientes e tem a sua remuneração paga diretamente pelas instituições que distribui produtos.

É de conhecimento de qualquer investidor que, quando ele aplica diretamente pela corretora, sem assessoria, tem as mesmas condições que teria se contasse com o auxílio de um Assessor de Investimentos.

Importante ressaltar que, ao ser atendido por um AAI, em nenhuma hipótese o cliente terá um custo maior ou condições comerciais piores do que se for atendido diretamente pela corretora.

Inclusive algumas vezes o AAI, como negocia grandes lotes, conhece as margens das instituições financeiras e assume o risco do erro operacional, pode conseguir na corretora custos mais baixos e taxas melhores que as que um investidor conseguiria sozinho.

Ao investir com o apoio de um AAI, o investidor tem à disposição os melhores produtos do mercado e conta com a qualidade técnica de um profissional credenciado e habilitado na definição do seu perfil e na melhor alocação dos seus recursos.

A experiência de um Assessor de Investimentos envolve 3 fatores principais que fazem valer a pena:

1 - AI é focado em gerar resultados para o cliente:

O contato direto com o profissional ajuda a acompanhar os movimentos do mercado e planejar investimentos afim de maximizar seus ganhos. Por ser 100% focado no cliente, o AAI dedica-se a achar o melhor produto aliado ao objetivo pessoal e ao perfil do cliente. Além de possibilitar ao cliente um acompanhamento de longo prazo, sem a rotatividade do atendimento de muitas instituições. Já temos casos que o AAI está atendendo a segunda geração de clientes. Esta empatia e atendimento personalizado das necessidades da família não são encontradas no serviço de um robô ou de um funcionário de uma instituição financeira.

2) Capilaridade:

Em muitas regiões do país o investidor não tem cinco bancos para escolher, pois contam apenas com bancos públicos. Daí a importância do AAI de levar para as regiões mais longínquas opções de investimento, que não são encontradas nestes bancos, a um custo baixo apresentando produtos que geralmente só são encontrados nos grandes centros urbanos.

3 - Contato com os melhores produtos:

Por estar conectado a plataformas independentes de diversas Corretoras, Gestoras e Bancos, seus produtos são de alta qualidade, dando ao investidor opções que somente são oferecidas aos maiores investidores (Privates ou Family Offices).

Como em toda profissão existem os bons e os maus Assessores de Investimentos, por isto é sempre importante o que o investidor verifique a reputação do seu AAI tirando suas referências com um cliente dele e checando suas qualificações e certificações junto à CVM, BSM e ANCORD.

#### **4- Sugestões adicionais para a CVM:**

1. Possibilidade de o cliente dar uma ordem VAC (válida até cancelamento) para o AAI aplicar em um determinado produto saldos e juros creditados em conta;
2. Limitação ou alerta ao investidor que for aplicar em fundos espelho, ressaltando que este produto tem sua portabilidade inviável;
3. Portabilidade de investimentos, nos mesmos moldes de previdência, onde o cliente manda a ordem para a instituição que vai migrar seus ativos e não para a que está perdendo o cliente;
4. Fim da figura de "Investidor qualificado" pelo patrimônio e sim por declaração de ciência dos riscos da operação e capacitação técnica;
5. Permitir que o AAI possa dar opiniões, desde que baseadas em relatórios de análise ou de economia elaborados por profissionais qualificados e credenciados para tal;
6. Aceitar, para o exercício da atividade de AAI, profissionais certificados com CPA 20, CFP, CEA e CFA;
7. Fim da exigência da PEC e da renovação do PQO, ANCORD ou CPA-20 a cada 5 anos, algo que só existe na profissão de AAI;
8. Possibilidade de habilitação do AAI por comprovação de experiência/notório saber, como já acontece com gestor e consultor de investimentos;
9. Redução da abusiva taxa de fiscalização CVM, que já faz com que alguns escritórios de AAI paguem mais taxa de fiscalização para a CVM que a soma dos 5 maiores bancos do Brasil;
10. Permissão para que o AAI possa ser preposto de corretoras internacionais, aumentando assim a concorrência no mercado de capitais brasileiro e assistindo melhor milhares de investidores que já investem no exterior sem a ajuda de um profissional que conhece sua língua e cultura;
11. Permissão para que AAI possa vender seguro e previdência, desde que habilitado também com SUSEP,
12. Permissão para que o AAI, desde que habilitado também com o CRECI, possa atuar na intermediação de negócios imobiliários,
13. Acabar com a possibilidade de a corretora, sem justa causa, impedir por 60 dias que um AAI possa começar a trabalhar com outra instituição financeira em caso de distrato unilateral;
14. Rever a regra sobre o distrato do agente autônomo com a antiga corretora. Por uma norma da B3, o profissional fica impossibilitado de operar valores mobiliários para os seus clientes por 60 dias, contados a partir da rescisão contratual com a plataforma, o que impossibilita eventual migração — exceto se a corretora de origem conceder uma carta de referência, fato que torna o agente ainda mais dependente. Em grande parte dos casos, o contato com seu portfólio de investidores é cortado e sua carteira costuma ser redistribuída com os demais agentes que ficaram na empresa de investimentos. Se os clientes quiserem mudar junto com o agente, em geral, precisam enfrentar um processo burocrático tão desgastante que acabam desistindo de mudar de corretora.
15. Proibir as corretoras de abordarem ativamente clientes de seus AAIs para questões comerciais;
16. Mudar o nome Agente Autônomo de Investimentos para Assessor de Investimentos;
17. Permitir que AAI possa atuar como preposto de plataformas de crowdfunding;
18. Permitir que o AAI possa voltar a atender clientes investidor institucional;
19. Permitir que o AAI possa contratar, sem a autorização da corretora, relatórios de análise e economia, desde que de fontes credenciadas e habilitadas;
20. Permitir que o AAI possa contratar sistemas de consolidação de carteiras para seus clientes;
21. Permitir que o AAI possa, com aval das corretoras que ele atua, subcontratar AAIs via CLT ou terceirização;

22. Fim da obrigatoriedade do AAI apresentar, em seu site e material de divulgação, a sua marca com o mesmo destaque da marca das corretoras que ele é preposto.

**Segunda parte: Quadro resumido com a situação atual e minhas propostas para novo modelo:**

	<b>AAI atual</b>	<b>Proposta de novo modelo</b>	
Explicação/Justificativa	Agente Autônomo de Investimentos preposto que trabalha conforme regra da instituição.	Assessor de Investimentos preposto que trabalha conforme regra de cada instituição que tenha contrato. Valendo sempre a mais restritiva.	
<b>Atividade</b>	Característica da atividade	Caracterizado pela regulamentação como um representante comercial com poderes limitados. Hoje assume papéis que seriam fora do seu escopo inicial de atuação	
	Pode ter sócio não AAI?	Não	Sim
	Pode subcontratar, via PJ ou CLT?	Não	Sim
	Preposto	sim	sim
	De quem é o cliente?	Cliente é do intermediário (IF)	Cliente é do intermediário (IF)
	Relação com Investidor	representante do intermediário (IF)	representante dos intermediários (IF)
	Prospecção de clientes para Instituição Financeira (IF)	sim	sim podendo haver "blindagem" do cliente conforme contrato entre as partes.
	Identificação visual	sim (associação de marcas)	sim (associação de marcas), mas sem a necessidade de igual destaque
Exames reconhecidos	Ancord	Ancord/ PQO/ CPA-20 / / CEA / CFP / CRECI / SUSEP/ (podendo exercer apenas as atividades que as certificações habilitam)	
<b>Requisitos de</b>	Estrutura	regras, procedimentos e controles internos implementados pelo intermediário (IF)	regras, procedimentos e controles internos implementados pelo(s) intermediário(s) (I)
	Exclusividade	somente valores mobiliários (exceto fundos e renda fixa bancária)	fim da exclusividade sem nenhuma limitação
<b>Obrigações</b>	Dever fiduciário	Não possui, visto que segue direcionamento da IF	Não possui, visto que segue direcionamento da IF
	Cadastro	Responsabilidade da IF	Responsabilidade da IF
	Suitability	Responsabilidade da IF	Responsabilidade da IF
	PLD	Responsabilidade da IF	Responsabilidade da IF
	KYC	Responsabilidade da IF	Responsabilidade da IF
	Recertificação periódica	sim	não
Disclosure de conflito de interesse	não	não	
<b>Re</b>	Quem paga pelo serviço?	Intermediário (IF)	Intermediário (IF)

	Qual a natureza do pagamento recebido pelo "comercial"?	conceito da remuneração é o de um "referral fee" e "servicing fee"	conceito da remuneração é o de um "referral fee" e "servicing fee"
	"Disclosure" de Informações	não	A IF informa, de maneira clara, o valor total pago pelo cliente
<b>Oferta e recomendações</b>	Transmissão de ordens dadas pelo cliente	sim	sim
	Obrigação pelo registro de ordens	Da IF	Do Assessor de investimentos e da Instituição Financeira
	Prateleira de Produtos	aberta com totalidade de produtos disponíveis	aberta com totalidade de produtos disponíveis nas instituições financeiras
	Recomendação	Vedada a recomendação pelo AAI, sendo obrigado a seguir a recomendação da IF, baseada no perfil do cliente	Permitida a recomendação desde que baseada no perfil do cliente e na opinião ou recomendação de um analista, gestor ou economista credenciado
<b>Materiais / Documentos</b>	Relatório econômico	Não há previsão específica na regulamentação atual.	Permitido desde que sejam produzidos por profissionais certificados.
	Relatório de análise de valores mobiliários	Não há previsão específica na regulamentação atual	Permitido desde que sejam produzidos por profissionais certificados.
	Publicitários	Permitido desde que sejam produzidos, certificados ou com autorização prévia e expressa do intermediário contratante, além de fazer referência expressa a ele. Podem ser utilizados logotipos do AAI desde que o do intermediário (IF) esteja em igual destaque.	Permitido  Podem ser utilizados logotipos do AAI e da IF sem a necessidade de igual destaque
	Envio de extrato	Não há previsão na regulamentação atual	Vedado
<b>Acúmulo de</b>	Análise	Vedado	Vedado
	Gestão	Vedado	Vedado
	Corretagem de imóveis	Vedado	Sim
	Operações internacionais	Vedado	Sim
	Consultoria	Vedado	não

Agradeço a oportunidade e me coloco à disposição para quaisquer esclarecimentos;

Atenciosamente,

**Alfredo Manuel Machado Melo de Sequeira Filho**

RG