

REGRAS E PROCEDIMENTOS RELACIONADOS À REMUNERAÇÃO DA ATIVIDADE DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE INVESTIMENTOS

No Itaú, levamos a sério o feedback dos nossos clientes e respeitamos o conceito de centralidade do cliente, hoje simbolizado na campanha "feito com você". Essas são premissas que nos fazem crescer e valem para todas as áreas de negócio. Em Investimentos, evoluímos muito nos últimos anos, revisamos taxas, aumentamos a oferta de produtos de terceiros e integramos os serviços de banco e corretora.

O modelo de distribuição busca dar transparência quando **não trabalhamos com metas atreladas a produtos e nem com antecipação de comissionamento para a força de vendas**, isso significa que a receita gerada por determinado produto não tem influência na oferta de produtos. **Na remuneração das equipes comerciais há um impacto relevante de fatores como a satisfação dos clientes e a rentabilidade de seu portfólio de investimentos.**

Antes de nossas sugestões chegarem aos clientes, essas podem passar por bilhões de simulações, respeitando cada perfil de risco, olhando o momento de vida e as necessidades e objetivos de cada um. Isso evidencia nossa centralidade no cliente. E são exemplos do que fazemos para dar longevidade e transparência ao relacionamento do banco com seus clientes.

Seguimos nesse modelo, pois nossa área de distribuição é independente das áreas de Estruturação de Produtos Proprietários, Tesouraria e Asset Management e tem como **objetivo maximizar a rentabilidade da carteira dos clientes, considerando risco aceitável para cada perfil e buscando o melhor retorno, independente do emissor/gestor do produto oferecido.**

Nossa prateleira de investimentos é selecionada com base em governança que observa critérios e métodos para que nossos clientes formem o melhor portfólio, ou seja, adequado ao seu perfil de risco, fundamentado em análises técnicas quantitativas e qualitativas, análises de mercado e cenário econômico.

Mas, o mais importante para os nossos clientes é saber que o principal incentivo dos profissionais que oferecem produtos próprios ou terceiros é o alinhamento com os interesses do cliente. E o que isso **significa? Significa que a remuneração desses profissionais terá impacto com relação à performance da carteira e a satisfação dos clientes.** Esses são os fatores que terão peso na remuneração do profissional responsável especializado em investimentos, ou seja, tem peso relevante em relação ao volume de recursos recebidos pela instituição, seja na distribuição de produtos próprios ou de terceiros. Entendemos que o alinhamento de interesses desses profissionais com clientes é um incentivo que reduz, significativamente, os conflitos de interesses na atividade de distribuição.

Nosso portfólio de produtos inclui: Fundos de Investimentos CDBs, Debêntures, Letras Financeiras, CRI, CRA, LIG, COE, FIDCs, FII, FIP, Ações e ETFs. **A oferta inclui produtos próprios e de terceiros, caracterizando assim a existência de concorrência entre produtos.** Assim, cabe ao cliente tomar a decisão de escolher o investimento mais adequado ao seu apetite à risco e objetivos financeiros.

A seleção desse portfólio utiliza modelos econométricos de projeção de resultados considerando casa produto. Essas projeções são comparadas com o comportamento esperado dos principais benchmarks. Os custos de transação, tais como spreads, taxas de administração e corretagem impactam negativamente as rentabilidades esperadas dos produtos. Dessa forma, produtos com custo mais elevado para o investidor tem sua rentabilidade esperada reduzida e, conseqüentemente, menor chance de serem sugeridos. Os produtos que projetam melhor rentabilidade para as carteiras formam uma espécie de “carteira recomendada”. Essa carteira é amplamente difundida na força especializada de vendas e alimenta os mecanismos automáticos de sugestão via internet banking e aplicativos no celular.

Sugerimos produtos alinhados ao perfil do cliente (suitability). Se o cliente, ainda assim, escolher um produto inadequado ao perfil, pensando na centralidade no cliente, alertamos sobre o desenquadramento de sua carteira de investimentos e/ou perfil e coletamos e registramos a anuência do cliente neste sentido.

A remuneração das áreas responsáveis pela distribuição de produtos é semestral ou anual, sendo que a composição da receita global de vendas é composta conforme abaixo:

- i. Produtos emitidos ou administrados pelo conglomerado Itaú Unibanco: a receita de distribuição será formada por parcela da taxa de administração do Fundo de Investimentos ou parcela do próprio spread do Produto de Investimento.
- ii. Produtos emitidos ou administrados por terceiros: a receita será formada (i) por uma parcela da administração e de taxa de performance originalmente destinadas ao gestor do fundo investido ou distribuído em caso de fundos, ou (ii) por uma taxa de distribuição se a negociação for no mercado primário (quando aplicável) (iii), ou ainda, spread (percentual) sobre a taxa/valor do produto, nos demais casos.
- iii. Nos produtos negociados na corretora (Ações e ETFs), a remuneração se dá por meio da taxa de corretagem.

Adicionalmente, vale destacar que o profissional que atua junto aos clientes, especialmente nos casos de remuneração pela distribuição, ressalvadas as situações em que tais informações sejam públicas, sequer tem conhecimento do quanto a instituição recebe pela distribuição de cada produto.

Orientações sobre Educação Financeira

Consulte o portal de educação financeira da ANBIMA “Como Investir”:

Link: www.comoinvestir.com.br