

DOUTOR INVESTIMENTOS

Os agentes autônomos assessoram os brasileiros na hora de investir. Em troca, podem se tornar donos do próprio negócio e faturar muito dinheiro

POR KARLA MAMONA

O Brasil tem cerca de 10 mil agentes autônomos de investimento, responsáveis pela distribuição de aplicações financeiras aos poupadores. Muitos deles trocaram anos ou décadas de carreira em algum banco e abriram mão de um salário fixo, benefícios e direitos garantidos pela CLT. Mas raramente alguém se arrepende da mudança. Os agentes autônomos descobriram a liberdade de trabalhar por conta própria, vislumbrar a possibilidade de ser dono de um negócio e abocanhar boa parte do lucro gerado. "Eu tenho total flexibilidade de horário. Muitas vezes trabalho de casa. Não perco meu tempo no trânsito", afirma Alkeos Saroglou.

Agente autônomo há nove meses, ele se desligou do Santander para distribuir investimentos. No banco, não conseguia estreitar relacionamento com os clientes devido à rotatividade de funções e locais de trabalho. Transferido constantemente de agência para agência, era quase impossível analisar o perfil dos investidores, conhecê-los mais a fundo e indicar os produtos financeiros mais adequados. Cansado dessa situação, começou a pesquisar saídas para mudar de vida. Tornar-se agente autônomo foi o caminho natural a

ser seguido - só foi preciso tirar a certificação expedida pela Ancord (a associação de corretoras e distribuidores de valores) para esses profissionais.

Todos os agentes precisam ser vinculados a alguma corretora, seja por meio de um escritório próprio, seja por meio de terceiros. O passo seguinte de Saroglou foi buscar um escritório para se associar. Ele queria se juntar a uma empresa que tivesse uma boa estrutura e agentes experientes. Além disso, buscava um escritório que fosse mais focado na qualidade do atendimento ao cliente do que na quantidade. "Eu queria fazer um atendimento personalizado com clientes que tivessem um volume alto para investir." E logo encontrou. »

PROFISSÃO FIXA
SACRIFÍCIOS:
LONGAS JORNADAS
DE TRABALHO
E CELULAR SEMPRE
LIGADO



Hoje, atende cerca de 20 investidores, todos com mais de R\$ 1 milhão para investir. Ele se limita a atender pessoalmente apenas dois clientes por dia. "No banco, eu atendia até sete pessoas em uma hora." A proximidade com os investidores é tanta que ele participa de jantares e até mesmo churrascos na casa dos clientes. "Isso mostra o quanto eles confiam em mim." Mas a profissão também exige sacrifícios. Alkeos costuma trabalhar fora do horário comercial, e seu celular está sempre disponível aos clientes - inclusive nos finais de semana, feriados e noite adentro.

Os agentes autônomos ouvidos pela revista InfoMoney não revelam quanto ganham. As corretoras afirmam que a receita anual de um profissional como esses varia entre 0,7% e 1,5% do dinheiro captado. Alguém que consiga montar uma carteira de clientes com um patrimônio investido de R\$ 30 milhões, por exemplo, vai alcançar uma remuneração bruta de R\$ 225 mil a R\$ 450 mil ao ano. Já os custos da atividade são aluguel do escritório, telefonia, internet e, em alguns casos, passagens aéreas e diárias de hotel para atender clientes em outras cidades.

ALÉM DE SÃO PAULO E RIO DE JANEIRO

As oportunidades para agentes autônomos não estão apenas nas principais metrópoles. Um exemplo é do agente

Como se tornar um agente

Para trabalhar como agente autônomo de investimentos, o profissional precisa obter uma certificação expedida pela Ancord. Há diversos cursos preparatórios para a prova. Não é necessário ter ensino superior - basta concluir o ensino médio. Veja o passo a passo para se tornar agente autônomo em <http://www.infomoney.com.br/ agente-autonomo-de-investimento>.

Kennedy Dantas, que distribui investimentos em Natal/RN. Atualmente com uma carteira de 25 clientes, ele espera chegar a 150 até o final do ano. Muitos desses investidores foram seus clientes no Banco do Brasil, instituição na qual trabalhou por 13 anos. "A minha rede de contato é importante. Ela é muito ativa."

Uma diferença importante na nova função é que agora ele pode indicar o produto que for mais interessante aos clientes, e não ao banco. "Eu analiso o perfil do investidor e indico o produto que mais adequado ao seu perfil." Quando o cliente ainda está receoso, ele faz uma proposta difícil de ser recusada: depois de 60 dias de trabalho juntos, se o cliente não está satisfeito, ele pode cancelar seus investimentos, mas, se gostar, deve dobrar o valor investido. A estratégia tem dado certo. Desde março, captou mais de R\$ 15 milhões. Para os próximos três meses, a expectativa é alcançar outros R\$ 6 milhões a R\$ 7 milhões.

Outro exemplo de agente autônomo que tem se destacado longe do eixo Rio-São Paulo é Enver Canotilho. Com apenas quatro meses de trabalho, ele já captou R\$ 3 milhões. Antes de atuar como agente autônomo, trabalhou cerca de dez anos em bancos em Brasília, tendo começado como menor aprendiz e chegado a gerente-geral de agência.

A ascensão na carreira se deve muito à maneira como ele tratava os clientes. Um dia, um desses clientes, que era um escritório de agentes autônomos, o convidou para se tornar um associado. Enver ficou grato pelo convite, mas recusou. "Eu tinha medo de largar uma carreira estruturada." Se ele não aceitou, seu assistente não pensou duas vezes. Meses depois, em uma dessas idas ao banco, o antigo assistente o surpreendeu. Ele lembra que o jovem estava sabendo muito mais do que ele sobre o mercado financeiro, e isso lhe chamou atenção. "Eu não conseguia conversar de igual para igual com a pessoa que tinha sido meu assistente."

Impressionado com o conhecimento do rapaz e infeliz por uma crise de estresse, ele decidiu arriscar. "O medo não era maior

PARA TRABALHAR
COMO AGENTE
AUTÔNOMO DE
INVESTIMENTO
É PRECISO
CERTIFICAÇÃO
ESPECÍFICA

do que o estresse." Logo obteve a certificação da Ancord e também se associou ao escritório. O receio de não conseguir manter o mesmo padrão de vida acabou nos primeiros três meses de trabalho como agente autônomo. "Em três meses, eu já ganhava a mesma coisa que eu demorei anos para conseguir no banco." Além disso, ganhou mais qualidade de vida, com tempo para cuidar da saúde, fazer cursos e ficar mais tempo com a família.

EMPREENDER DE NOVO

Nem todos os agentes autônomos trabalharam em banco. É o caso de Emerson Wan, que atua em Curitiba. Antes de distribuir investimentos, ele era empresário do setor de cosméticos. Por problemas societários, acabou se desligando da empresa. Foi nessa época que, meio por acaso, descobriu a profissão de agente autônomo. Uma mensagem de e-mail marketing o fez despertar para a possibilidade de seguir nessa carreira. "Sempre fui um investidor, mas meu relacionamento com o banco era insatisfatório. Já o agente autônomo é diferente. Ele se dedica ao cliente." Com a vontade de trabalhar no mercado financeiro, teve de estudar durante quase um ano para obter a certificação. Nos últimos dois anos, entretanto, conquistou 200 clientes ativos. Os primeiros que surgiram foram os familiares e os amigos, mas rapidamente esses foram indicando outros. "O pequeno núcleo se expande quando o trabalho é bem feito. Isso acontece em todos os negócios." ■