

Modelo Fee-Based: O real valor ao cliente

Prezados clientes,

Desde outubro do ano passado, quando entrou em vigor o modelo de remuneração fixa na XP — iniciativa pioneira entre as plataformas de investimento — temos acompanhado uma evolução significativa nesse tema.

No último mês de maio, inclusive, observamos um movimento relevante no mercado: o BTG, uma das principais plataformas concorrentes, anunciou que também adotaria esse modelo.

Em comunicados anteriores, abordamos as principais diferenças entre o modelo tradicional e o modelo de remuneração fixa, com destaque para os aspectos quantitativos — como as alterações nas taxas de produtos de renda fixa e os rebates das taxas de administração dos fundos de investimento.

Agora, com mais de seis meses de implementação e a crescente adesão de famílias que optaram por uma relação mais transparente, gostaríamos de compartilhar também nossa percepção qualitativa sobre o modelo:

- O modelo de remuneração fixa tem promovido um maior engajamento com o serviço prestado, reforçando o papel do assessor como parceiro na conquista dos seus objetivos financeiros. Investidores nesse modelo tiveram reuniões com especialistas da Foster de temas como planejamento sucessório e crédito imobiliário.
- A maior transparência tem gerado uma relação mais construtiva, eliminando dúvidas sobre eventuais vieses nas alocações recomendadas. Isso fortalece a confiança no processo de tomada de decisão. Uma evidência disso é que registramos uma quantidade maior de interações (pontos de contato) entre assessor e clientes que aderiram ao modelo de remuneração fixa.
- Nossos clientes já receberam mais de R\$ 400 mil em cashback (rebate) de taxas de fundos de investimento. Apenas em julho foram mais de R\$ 140 mil, especialmente advindos da taxa de performance dos fundos que superaram seus benchmarks (objetivos de retorno) no primeiro semestre. No modelo de remuneração fixa, todas as taxas advindas de fundos são devolvidas para o investidor em formato de cashback, inclusive essas decorrentes de performance.

Por fim, concluímos por pesquisas, como NPS, que esses clientes reconhecem mais claramente o valor do serviço prestado e da proposta da empresa como um todo.

Convidamos todos a participar dessa evolução. O investidor que desperta para o futuro se torna mais exigente com o nível do serviço e mais impaciente com desvios de conduta. A Foster quer ser agente de mais essa transformação e para tal esperamos contar com sua confiança.

Um abraço,

Equipe Foster