

O GUIA PARA UMA BOA GESTÃO DOS SEUS INVESTIMENTOS

O que esperar de quem cuida do seu dinheiro

O que define o resultado precisa ser decidido antes de qualquer produto chegar até você.

ANTES DE COMEÇAR

Cuidar bem de um patrimônio é um ofício

Tem método, critério e disciplina por trás. O que quase ninguém vê é justamente esse trabalho. Até o investidor costuma chegar só à ponta final: o produto, a recomendação, a ligação no fim do mês. A parte que deveria vir antes, e que define o resultado, fica nos bastidores.

Este guia abre os bastidores. Não para convencer você de nada, e sim para te dar uma régua. Quando você conhece o método de uma boa gestão por dentro, fica simples reconhecer quando está diante de uma, e quando está diante de outra coisa com nome parecido.

Você vai encontrar, ao longo das páginas, algumas perguntas que talvez nunca tenham sido respondidas para você. Não as guarde. Leve para quem cuida do seu dinheiro hoje. Se as respostas vierem com naturalidade, melhor ainda.

COMO LER ESTE GUIA

Ele foi escrito em duas camadas. O texto principal funciona para quem está começando, sem termo solto sem tradução. Os quadros aprofundam para quem já investe há tempo.

A diferença entre uma boa carteira e uma medíocre raramente está no produto. Está no método.

O PERCURSO

Primeiro as opções, depois o método

Você começa entendendo como pode ser atendido e quanto isso custa. Só então entramos na parte técnica: como uma boa carteira é decidida, construída e ajustada. Toque em um título para ir à página.

I	Os modelos de atendimento Quem pode cuidar do seu dinheiro e como cada um é remunerado.	04
II	A decisão que define o resultado Asset allocation: a escolha que, no longo prazo, mais pesa na carteira.	14
III	A carteira na prática Perfis, risco, liquidez, concentração e o ajuste ao longo do tempo.	18
IV	O plano A carteira a serviço de um objetivo de vida, com conta feita.	22



PARTE UM

Os modelos de atendimento

Antes de discutir onde investir, você precisa saber quem está do outro lado da mesa e como essa pessoa é paga. É isso que, silenciosamente, decide qual recomendação chega até você. Comece o jogo conhecendo o tabuleiro.

01 Quem pode cuidar do seu dinheiro, e como é pago

02 Os cinco modelos, um a um

03 O custo que pode estar invisível

QUEM PODE CUIDAR DO SEU DINHEIRO

Cada modelo é pago de um jeito

Existem vários modelos de atendimento, todos legítimos. A diferença entre eles não está na simpatia nem no diploma, e sim em como cada um é remunerado. Entender isso é o que permite escolher de olhos abertos.

MODELO	VANTAGEM	PRINCIPAL LIMITAÇÃO
Gerente de banco	Conveniência	Prateleira fechada
Assessoria transacional	Acesso amplo	Possível conflito de incentivo
Assessoria fee fixo	Alinhamento	Custo explícito
Consultoria (CVM)	Independência	Honorário
Family office	Visão integrada	Exige patrimônio maior

Cada um cobra de um jeito: comissão, percentual fixo ou honorário. Nas próximas páginas, cada modelo é descrito em detalhe.

EM PORTUGUÊS

Rebate ou comissão: é a parte da taxa de um produto que volta para quem te atendeu. Já vem embutida na taxa que sai do seu rendimento, então você não a vê separada. Por isso é tecnicamente verdade quando alguém diz que "não te cobra nada": o custo existe, só não aparece com o seu nome.



Gerente de banco

Salário e metas comerciais

É o modelo mais conhecido pela maioria dos investidores. O gerente trabalha para o banco e atende dentro da rede dele: a oferta vem da prateleira do próprio banco, que costuma ser mais restrita que a do mercado aberto.

A remuneração vem de salário e de metas comerciais. Isso traz conveniência, tudo concentrado onde você já tem conta, mas significa que a recomendação tende a girar em torno dos produtos que o banco quer distribuir naquele momento, não necessariamente os mais eficientes para você.

Não há nada de irregular nisso. A questão é de alinhamento: quando a prateleira é fechada e existem metas por trás, vale comparar o que é oferecido com alternativas equivalentes lá fora, porque a diferença de custo e de qualidade pode ser relevante ao longo do tempo.

PARA QUEM COSTUMA FAZER SENTIDO

Para quem valoriza a comodidade de resolver tudo no banco e tem um patrimônio mais simples, sem necessidade de uma prateleira ampla.



Assessoria transacional

Comissão sobre os produtos

É o modelo mais comum no mercado de investimentos brasileiro. O assessor está ligado a uma corretora e dá acesso a uma prateleira ampla, com produtos de várias gestoras, sem cobrar uma mensalidade explícita para começar.

A remuneração vem da comissão dos produtos, não de uma fatura no seu nome. Por isso é comum ouvir que "não custa nada": o custo existe, mas está embutido na taxa do produto. É um modelo legítimo e que funciona bem quando a relação é transparente e a carteira é montada para você, não para o giro.

O ponto de atenção fica no incentivo: como a remuneração depende de movimentação, vale acompanhar se as trocas de produto têm uma razão de carteira por trás, e não apenas a de gerar uma nova comissão. Uma boa assessoria explica cada movimento com naturalidade.

PARA QUEM COSTUMA FAZER SENTIDO

Para quem quer acesso a uma prateleira ampla com acompanhamento próximo e prefere não ter uma mensalidade fixa, contando com transparência sobre como o assessor é remunerado.



Assessoria fee fixo

Percentual fixo do patrimônio

Aqui a remuneração muda de lógica: em vez de comissão por produto, você paga um percentual fixo sobre o patrimônio sob acompanhamento. O custo passa a ser explícito, um número que você enxerga, e deixa de depender da movimentação da carteira.

O efeito prático é tirar da mesa o incentivo ao giro. Como o assessor é pago pelo tamanho e pela saúde do patrimônio, e não por quantas operações faz, o interesse dele tende a se alinhar ao de manter a carteira bem estruturada ao longo do tempo.

Em troca, existe uma mensalidade que incide independentemente do mês ter sido movimentado ou não. Por isso o que realmente importa avaliar não é o percentual em si, e sim o serviço que vem junto: acompanhamento, qualidade da alocação e contato. Fee fixo só se justifica quando há entrega proporcional a ele.

PARA QUEM COSTUMA FAZER SENTIDO

Para quem prefere custo transparente e previsível, sem incentivo a giro, e valoriza um acompanhamento contínuo de quem cuida da carteira.



Consultoria (CVM)

Honorário pago pelo cliente

Na consultoria, o profissional é remunerado por um honorário pago diretamente por você. Como não há prateleira própria nem comissão de produto, o incentivo aponta para o seu lado: a recomendação nasce independente de quem distribui o ativo.

É um modelo que prioriza a isenção. Em compensação, ele cobra por aquilo que entrega, e aí está o que vale observar: um honorário bem pago só se sustenta se vier acompanhado de um asset allocation correto e de uma carteira que performe. Cobrar 1% ao ano para entregar uma alocação mal montada é caro, por mais isento que o modelo seja no papel.

Em outras palavras, a independência é uma vantagem real, mas não substitui resultado. A pergunta certa não é só "quem é isento", e sim "essa isenção está vindo com uma boa construção de carteira".

PARA QUEM COSTUMA FAZER SENTIDO

Para quem valoriza recomendação independente, topa pagar um honorário direto e quer avaliar o serviço pela qualidade da alocação, não pela origem do produto.



Family office

Honorário pela gestão do patrimônio

É o modelo mais completo, e também o mais exigente. Em vez de olhar só os investimentos, o family office trata o patrimônio como um todo: investimentos, sucessão, estrutura tributária e governança familiar passam a ser pensados de forma integrada.

A remuneração vem de um honorário pela gestão desse conjunto. Por envolver dedicação, estrutura e profundidade, costuma fazer sentido a partir de patrimônios elevados, em geral acima de cerca de R\$ 20 mi em investimentos.

É a escolha de quem precisa de governança formal e de uma visão única sobre tudo o que possui, com decisões coordenadas entre as diferentes frentes do patrimônio, e não tratadas em caixinhas separadas.

PARA QUEM COSTUMA FAZER SENTIDO

Para famílias com patrimônio relevante que precisam olhar investimentos, sucessão e tributário como um só sistema, com dedicação e governança sob medida.

O CUSTO QUE PODE ESTAR INVISÍVEL

O preço do serviço nem sempre aparece

As taxas dos produtos importam, e merecem atenção: elas afetam diretamente a sua rentabilidade. A boa notícia é que fundos e produtos já divulgam o retorno líquido dessas taxas. Vale lembrar que essa rentabilidade é líquida das taxas, não dos impostos, que incidem depois conforme o caso.

Tão importante quanto ficar atento às taxas dos produtos é ficar atento às taxas cobradas pela assessoria. E há um custo do modelo de atendimento que não vem em nenhuma fatura clara: o quanto a forma como você é atendido ajuda ou atrapalha o seu resultado. Esse aparece na carteira ao longo do tempo, sem aviso.

SITUAÇÃO	ONDE O CUSTO APARECE
Transacional com giro	Você "não paga" de forma visível, mas a carteira é movimentada além do necessário, e cada troca embute uma comissão.
Fee fixo sem entrega	O percentual é cobrado todo mês, mesmo quando o acompanhamento e a alocação não justificam o valor.
Consultoria que não performa	Um honorário de 1% ao ano pesa quando vem acompanhado de um asset allocation mal construído.
Alocação no automático	A carteira fica parada no perfil errado, e o custo aparece como retorno que deixou de existir.

A PERGUNTA QUE MUDA TUDO

O jeito como eu sou atendido está somando ou subtraindo do meu resultado? Esse é o custo que vale enxergar, porque é o único que ninguém divulga para você.

O QUE 1% FAZ NO TEMPO

Um ponto por ano, uma fortuna no fim

Imagine R\$ 1 milhão investido à mesma rentabilidade bruta de 12% ao ano. Num cenário há um custo adicional de 1% ao ano; no outro, não. Veja o que essa diferença vira em 10 e em 20 anos.

PATRIMÔNIO ACUMULADO · R\$ 1 MI · 12% A.A. BRUTO

Em 10 anos
sem o 1%

R\$ 3,11 mi

Em 10 anos
com 1% a.a.

R\$ 2,84 mi

Em 20 anos
sem o 1%

R\$ 9,65 mi

Em 20 anos
com 1% a.a.

R\$ 8,06 mi

R\$ 1,58 mi

A diferença só de custo, em 20 anos. Já são cerca de R\$ 266 mil em 10 anos. O 1% não é cobrado de uma vez: vai pingando todo ano sobre um saldo que deveria render, e o efeito composto faz o resto.

LEIA COM CUIDADO

Esta conta isola só a matemática do custo: supõe a **mesma rentabilidade** nos dois cenários e um atendimento que **não gerou nenhum benefício**. Na vida real não é assim. Um bom serviço, com a alocação certa e disciplina, pode adicionar muito mais do que 1% e justificar o que cobra. O ponto é outro: pagar

1% por um atendimento que não entrega nada custa isto. A régua é o benefício, não o custo isolado.

CINCO PERGUNTAS QUE SEU ASSESSOR DEVERIA RESPONDER

Você sabe responder sobre a sua carteira?

Antes de seguir para a parte técnica, vale um teste honesto. Não é sobre decorar números, é sobre saber o que você tem nas mãos. Se a maioria das respostas não vier com naturalidade, é um bom sinal de que vale uma conversa mais a fundo com quem cuida do seu dinheiro.

- 01 Quanto da minha carteira está exposto ao Brasil?
- 02 Quanto está dolarizado, ou alocado no exterior?
- 03 Qual a perda máxima estimada num cenário ruim?
- 04 Qual o percentual em ativos sem liquidez imediata?
- 05 Qual o plano de sucessão para esse patrimônio?

COMO LER O SEU RESULTADO

Se você não soube responder duas ou mais, não é falha sua. Mas é um sinal de que talvez você esteja delegando sem supervisionar, e a carteira esteja andando no automático. São perguntas que uma boa gestão responde sem rodeio, porque já trabalha com elas.



PARTE DOIS

A decisão que define o resultado

Agora a parte técnica. Antes de qualquer produto, vem uma escolha que quase nunca é vendida com entusiasmo, porque não rende boa comissão: como o seu dinheiro é dividido entre as classes de ativo. É ela que, no longo prazo, mais pesa no resultado.

04 Asset allocation: o que de fato move uma carteira

05 Treze anos de prova: ninguém acerta o topo todo ano

O QUE DE FATO MOVE UMA CARTEIRA

A receita pesa mais que o ingrediente

A imagem que a maioria tem de investir bem é acertar a ação da vez. No longo prazo, não é daí que vem a maior parte do resultado. Vem de uma decisão anterior: como você divide o dinheiro entre as classes de ativo. Isso é asset allocation.

Não é opinião, é o que os números mostram. Um estudo clássico mediu de onde vem a variação do retorno de uma carteira ao longo do tempo:

ORIGEM DA VARIAÇÃO DE RETORNO AO LONGO DO TEMPO

Política de alocação
entre classes

~90%

Seleção e timing
o ativo da vez

~10%

Cerca de 90% da variação do retorno ao longo do tempo vem de como o dinheiro é dividido entre as classes. Acertar o ativo da vez e o momento de comprar responde por pouco. Estudo de Brinson, Hood e Beebower. Refere-se à variabilidade do retorno no tempo, não ao retorno de um único ano.

EM PORTUGUÊS

Alocação é a receita do bolo: quanto de cada ingrediente entra. Escolher a marca da farinha (qual fundo, qual ação) vem depois e importa menos. Trocar de farinha toda semana não conserta uma receita com as proporções erradas.

NINGUÉM ACERTA O TOPO TODO ANO

O campeão de um ano vira lanterna no outro

Cada coluna é um ano. As classes aparecem empilhadas da que mais rendeu, no topo, à que menos rendeu, embaixo. Olhe o embaralhamento: o bloco campeão de um ano costuma despencar no seguinte. Procure a linha **Média**, destacada: a carteira diversificada nunca está no topo nem no fundo.



Ouro Ouro Dólar Dólar S&P 500 Bolsa EUA Ibovespa Bolsa BR C.Small Small Caps
C.Persp C. Perspectiva C.Multi C. Multiestrat. C.Renda C. Renda Imob. IFIX Fundos Imob. IMA-B RF Inflação
IRF-M RF Pré CDI RF Pós IHFA Multimercados IPCA Inflação Média Diversificada

Fonte: Blue3 Research, fechamento de referência em 29/05/2026. C.Persp: Carteira Perspectiva · C.Multi: Carteira Multiestratégia · C.Renda: Carteira Renda Imobiliária · C.Small: Carteira Small Caps · Média: carteira diversificada com todos os ativos.

O QUE A TABELA ESTÁ DIZENDO

A consistência ganha da sorte no tempo

O que a tabela mostra, ano após ano, é que ninguém acerta o topo sempre. Quem aposta no ativo da moda acerta às vezes e erra feio nas outras. A classe que liderou um ano costuma aparecer lá embaixo no seguinte, e o movimento se repete por mais de uma década.

A LEITURA QUE IMPORTA

A linha **Média**, a carteira diversificada com todos os ativos, nunca está no topo e nunca está no fundo. Ela captura boa parte da alta sem levar o tombo inteiro de quem apostou tudo no lugar errado. No longo prazo, é o último lugar que tira o investidor do jogo.

É por isso que diversificar não é falta de convicção, e sim método. A carteira que se mantém no jogo por décadas raramente é a que apostou tudo em um único ano bom.

POR QUE ISSO É DIFÍCIL DE ACEITAR

A carteira diversificada nunca dá a melhor manchete do ano. Ela troca o brilho ocasional pela consistência. E é exatamente essa consistência que, somada no tempo, supera quem viveu de apostas isoladas.



PARTE TRÊS

A carteira na prática

O perfil é só o começo. Dentro dele ainda há decisão fina: qual ativo, com qual risco, qual liquidez e quanto concentrar em cada um. E a carteira não fica parada: ela se ajusta ao cenário, por critério técnico, não por palpite.

06 A mesma lógica, três perfis de risco

07 Risco, liquidez e concentração

08 Quando a carteira se mexe

A MESMA LÓGICA, TRÊS PERFIS

A estrutura muda, o método não

Diversificar não é a mesma receita para todo mundo. A proporção entre segurança e risco depende de quem você é: seus objetivos, seu horizonte e quanto de oscilação aguenta sem tomar a decisão errada na hora errada.

CLASSE	CONSERVADORA	MODERADA	SOFISTICADA
RF pós-fixado	72,5%	35,5%	16,0%
RF inflação	12,5%	22,5%	27,5%
RF prefixado	5,0%	10,0%	7,5%
Multimercados	2,5%	14,0%	10,0%
Renda variável BR	0,0%	5,0%	15,0%
Fundos listados	2,5%	4,0%	9,5%
Alternativos	0,0%	3,0%	7,0%
Global RF	2,5%	2,5%	2,5%
Global RV	2,5%	3,5%	5,0%
Total	100%	100%	100%

LEIA ASSIM

A conservadora concentra em pós-fixado (72,5%); a sofisticada reduz para 16% e abre espaço para bolsa e inflação. A soma sempre fecha em 100%, sem caixa escondida.

RISCO, LIQUIDEZ E CONCENTRAÇÃO

Dentro da classe, mora o risco

O perfil diz quanto vai para cada classe. Mas dentro de "renda fixa" cabe coisa muito diferente, e é aí que mora boa parte do risco que ninguém comenta. Toda escolha de ativo equilibra três forças que se puxam: mais segurança e mais liquidez custam retorno.

01

Risco

Quanto de oscilação e de perda você aceita carregar.

02

Liquidez

Em quanto tempo você resgata sem machucar o preço.

03

Retorno

O que sobra depois de equilibrar os dois. Consequência, não promessa.

E há a concentração. Na renda fixa cabem emissões bancárias (CDB, LCI, LCA), crédito privado e títulos públicos. Quanto você põe em cada nome importa tanto quanto a classe.

ONDE A CONCENTRAÇÃO COBRA CARO

Emissões bancárias têm o FGC, que cobre até **R\$ 250 mil por CPF em cada instituição**, e casos recentes de bancos em apuro foram honrados nesse limite. Já o crédito privado não tem FGC: rende mais porque o risco é todo seu. Empresas como Light, Americanas e Ambipar pareciam sólidas até entrarem em recuperação judicial, e quem havia concentrado nelas pode recuperar apenas uma fração do que investiu. Definir percentuais máximos de alocação

em cada ativo, mesmo dentro da renda fixa, importa tanto quanto diversificar entre as classes.

QUANDO A CARTEIRA SE MEXE

Cuidar não é girar

O perfil define a estrutura. Dentro dela, a carteira se inclina conforme o cenário: reforça uma classe mais atrativa, alivia outra que ficou cara. A diferença entre cuidar e girar está em quem comanda o ajuste, e por quê.

A carteira-base do seu perfil é o ponto neutro. Quando a análise enxerga uma classe atrativa, a carteira fica em sobrealocação ali. Quando enxerga risco, fica em subalocação. Cada inclinação tem motivo e data, e pode ser conferida depois.

CLASSE	SUBALOCAÇÃO	NEUTRO	SOBREALOCAÇÃO
Pós-fixado			
Inflação (IPCA+)			
Prefixado			
Bolsa Brasil			
Multimercado			
Internacional			

Exemplo ilustrativo de leitura tática. O ponto neutro é a carteira-base do perfil; a inclinação reflete o cenário, não palpite do mês.

E nada disso se decide olhando o retorno de um mês. A leitura é de horizontes longos: o que rendeu em trinta dias diz pouco sobre o que serve à sua carteira em cinco anos.



PARTE QUATRO

O plano

A carteira é uma peça do tabuleiro, não o tabuleiro inteiro. Ela serve a um objetivo de vida. E objetivo, sem conta feita, é só desejo bem-intencionado.

09 A carteira serve ao plano (e você já fez a conta?)

10 O mesmo cuidado, em escalas diferentes

A CARTEIRA SERVE AO PLANO

O plano vem antes do produto

A inversão é esta: a carteira não é o objetivo, é uma ferramenta a serviço de um plano. E a maioria dos planos nunca virou número.

Pare um instante e responda, de cabeça: quanto você quer ter, e em que ano? Quanto precisa guardar por mês para chegar lá? O que acontece com esse plano se a renda cair por um ano? Se as respostas não vieram na ponta da língua, o planejamento ainda não foi feito. Foi imaginado.

FAÇA A CONTA ANTES DO PRODUTO

Planejamento é o que transforma "quero me aposentar bem" em três números: quanto, quando e quanto por mês. Com esse alvo, a carteira ganha um trabalho claro: chegar lá com o menor risco necessário. Sem ele, qualquer alocação é só um chute educado.

O ALVO

Objetivo e prazo

Para que serve o dinheiro e em quanto tempo. É isso que define o risco que cabe.

A BASE

Reserva

Liquidez para imprevistos, para nunca vender um bom ativo no pior momento.

O ESCUDO

Proteção

Seguros e estrutura para um imprevisto não desmontar anos de construção.

O FUTURO

Sucessão

Como o patrimônio atravessa gerações, e quanto rende depois do imposto.

O ALICERCE É IGUAL PARA TODOS

O mesmo cuidado, em escalas diferentes

O fundamento não muda com o tamanho do patrimônio. Asset allocation alinhado ao seu perfil, um bom serviço por trás, acesso ao exterior (que já faz parte de uma boa alocação), aposentadoria e proteção da família dentro da sua realidade: isso é para todos. O que cresce com o patrimônio não é o tema, é a complexidade da estrutura.

DE R\$ 300 mil a R\$ 1 mi

- **Asset allocation** com perfil, já com exterior
- **Reserva** de liquidez bem dimensionada
- **Aposentadoria**: a fase é de construção, então o plano é o centro de tudo

DE R\$ 1 mi a R\$ 5 mi

- **A mesma base**, com mais camadas
- **Aposentadoria** otimizada e previdência bem usada
- **Proteção da família** com seguros bem desenhados

DE R\$ 5 mi a R\$ 20 mi

- **Reserva já construída**: o foco migra para preservar e transmitir
- **Diversificação internacional** mais robusta
- **Sucessão** começa a ganhar forma

ACIMA DE R\$ 20 mi

- **Holding** patrimonial e planejamento tributário via PJ ou offshore
- **Sucessão** formal entre gerações
- **Governança** familiar estruturada

As faixas servem para você se localizar, não para criar mundos separados. O essencial é o mesmo em todas; muda a estrutura, na medida da sua realidade e de onde quer chegar.

O IMPOSTO QUE NINGUÉM VÊ

Uma decisão errada de sucessão pode custar mais do que anos de taxa de administração. Inventário, ITCMD e a falta de estrutura corroem o patrimônio na transição, longe da conta de quem só olha rentabilidade.

ONDE A BLUE3 ENTRA

Construímos a Blue3 em torno desse padrão

Tudo o que você leu aqui é o jeito como trabalhamos, não um ideal distante. Análise que decide antes do produto, carteira por perfil, visão de patrimônio inteiro e custo à mostra.

ANÁLISE

Independente

Quem decide o que entra na carteira não é quem precisa vender.

ALOCÇÃO

Por perfil

A mesma disciplina das evidências deste guia, traduzida para os seus objetivos.

ESCOPO

O modelo que cabe a você

Assessoria, consultoria ou family office. A casa tem todos os modelos e escolhe o que serve melhor ao seu caso, não o que rende mais para nós.

CUSTO

Transparente

O que você consegue ver e conferir, sem camadas escondidas.

SIGA A BLUE3

Blue3 Investimentos

Porque viver com liberdade e segurança financeira começa com um plano que evolui com você.



INSTAGRAM

@blue3investimentos



FACEBOOK

Blue3 Investimentos



LINKEDIN

Blue3 Investimentos



WHATSAPP

Fale com um especialista



YOUTUBE

Blue3 Investimentos



SITE

blue3investimentos.com.br

A PERGUNTA QUE FICA

Há quanto tempo ninguém te mostra, com número, se o seu dinheiro está sendo **bem cuidado?**

Cada ano que passa, custo invisível e alocação no automático compõem contra você. Quanto antes você olha, mais tempo o seu dinheiro trabalha a seu favor. A conversa é simples e sem compromisso: um especialista da Blue3 Investimentos faz uma análise do seu caso.

Falar com um especialista →

Disclaimer. Este material possui caráter exclusivamente educacional e informativo. Não constitui recomendação de investimento, consultoria jurídica, contábil ou fiscal. Cada situação patrimonial e de investimentos deve ser analisada individualmente por profissionais especializados. Rentabilidade passada não representa garantia de resultados futuros, e todo investimento envolve riscos. Dados e evidências: Blue3 Research, fechamento de referência em 29/05/2026.

Blue3 Investimentos · CNPJ 11.197.537/0001-00 · Registrada na CVM · Parceira da XP Investimentos
© 2026 Blue3 Investimentos. Todos os direitos reservados.