

ERROS QUE NÃO PARECEM ERROS

# Os erros mais caros da sua carteira

Os sete que mais custam caro ao investidor brasileiro. Como cada um aparece na prática, o que cobram em silêncio, e as perguntas que desarmam.

## ANTES DE COMEÇAR

## Sete erros graves, e o que fazer com cada um

---

Este guia tem sete capítulos, um para cada erro. Em todos: o erro, como ele aparece na prática e a correção, com as perguntas exatas para fazer. Onde existe conta, ela está feita. O primeiro é a decisão que você entregou. Os três seguintes estão na sua carteira. Os dois depois deles só o tempo revela. O último está em você.

O disfarce é o que torna esses sete caros. Enquanto estão acontecendo, nenhum deles parece um erro. Parecem prudência, parecem confiança, parecem o normal do mercado brasileiro. A conta chega depois, em silêncio, sobre um saldo que deveria estar rendendo.

Você não precisa se reconhecer nos sete. Basta reconhecer um.

O PERCURSO

# Os sete, e como cada um aparece

| O ERRO                             | COMO APARECE NA PRÁTICA                                             | PÁG. |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------|
| I Confiar a decisão a quem vende   | Produto empurrado · carteira feita por indicação · dinheiro travado | 05   |
| II Parece diversificada, mas não é | Seis produtos que sobem e caem juntos · uma aposta grande demais    | 07   |
| III O produto rende abaixo do CDI  | Estruturado que não entregou · fundo que cobra caro e rende pouco   | 10   |
| IV A inflação corrói em silêncio   | Retorno nominal comemorado · número fixo guardado para o futuro     | 12   |
| V A taxa que você não vê           | Custo embutido no produto · nenhuma linha com o seu nome            | 15   |
| VI A carteira parou no tempo       | Objetivo já cumprido · prazo que encurtou e ninguém ajustou         | 18   |
| VII Acumular sem virar a chave     | Nenhum plano para a fase de usar o patrimônio                       | 22   |

No fim, três páginas para levar impressas: **o mapa inteiro**, na 24, **o confessionário**, na 25, e **as sete perguntas**, na 26.



PARTE UM

# O erro na origem, e os três que ele deixa

O primeiro é a decisão que você entregou a outra pessoa. Os três seguintes são o que costuma sobrar dela na carteira, e cobram em silêncio por décadas.

|     |                                 |    |
|-----|---------------------------------|----|
| I   | Confiar a decisão a quem vende  | 05 |
| II  | Parece diversificada, mas não é | 07 |
| III | O produto rende abaixo do CDI   | 10 |
| IV  | A inflação corrói em silêncio   | 12 |

ERRO · O PRIMEIRO

## Você confiou a decisão a quem vive de **vender**

A pergunta não é em quem confiar, é como a conta é paga

Os outros seis erros deste guia podem acontecer sozinhos. Mas quase sempre têm a mesma origem, e é por isso que este vem primeiro.

Banco, corretora, assessoria: todas têm alguém cujo trabalho inclui ligar para você e oferecer produto. Não é maldade, é o modelo, e há profissional sério em todos eles. Mas a forma de remunerar muda o incentivo. Quando ela vem do produto vendido, existe uma parte da conta que depende do **que** você compra, não de quanto aquilo rende para você. Na maior parte do tempo os dois interesses andam juntos. O problema aparece nos momentos em que se separam, e é aí que a sua carteira paga a conta.

O erro não é ouvir a oferta. É comprar **sem o critério que separa uma boa indicação de uma indicação boa para quem indicou**.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 O produto empurrado.** Chegou com nome bonito e condições especiais, e você aceitou porque veio de alguém de confiança. Muita carteira é feita com o que rende mais comissão, não com o que rende mais para você.
- 02 A carteira que fizeram por você.** Cinco, dez produtos, e a sensação de estar diversificado. Mas você não escolheu quase nenhum. Foram empilhados um por vez, cada um numa ligação diferente, sem um plano que ligasse um ao outro.
- 03 O dinheiro que ficou preso.** Você foi resgatar e não podia. Carência longa, baixa liquidez, uma cláusula que ninguém leu na hora de assinar. Só aparecem quando você mais precisa do dinheiro.

Os três têm a mesma raiz: uma decisão que **você não tomou**, tomada por você, por quem ganhava com ela.

A CORREÇÃO · ERRO I

# Converse com três, contrate **um**

Esforço proporcional ao que está em jogo

Você entrevistou três pediatras antes de escolher quem cuidaria do seu filho. Visitou meia dúzia de imóveis antes de comprar um. E aceitou o gerente que o banco designou, ou o assessor que ligou primeiro, para cuidar do patrimônio de uma vida inteira.

A terceira conversa quase sempre muda a leitura das duas primeiras. Imprima a tabela, faça as mesmas perguntas para os três e preencha na hora, porque a memória cria simpatia por quem falou melhor.

| O QUE PERGUNTAR AOS TRÊS       | CANDIDATO A | CANDIDATO B | CANDIDATO C |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Regime e instituição vinculada |             |             |             |
| Como é remunerado, em reais    |             |             |             |
| Especialidade principal        |             |             |             |
| O que está fora do escopo      |             |             |             |
| Quem decide a alocação         |             |             |             |
| O que veio por escrito         |             |             |             |

## O QUE A TABELA REVELA

Raramente o vencedor é quem deu as melhores respostas. Costuma ser quem deu as respostas mais específicas. Vago é o disfarce mais comum de quem nunca fez.

## CINCO CHECAGENS PÚBLICAS, DEZ MINUTOS

1. Registro na CVM, e em qual categoria. 2. Certificação da função: assessor via ANCORD, analista por CNPI. 3. Vínculo declarado igual ao do registro. 4. Histórico de processos e penalidades, também público. 5. Canal e conta bancária da instituição, nunca de uma pessoa. Nenhuma depende de quem está te atendendo.

ERRO · O SEGUNDO



## Parece diversificada, mas **não é**

Uma aposta, um país, ou seis produtos iguais

Ter vários produtos não é o mesmo que ter uma carteira diversificada. É comum encontrar investidores com cinco, seis ou mais fundos diferentes, todos concentrados no mesmo tipo de ativo, na mesma estratégia, no mesmo padrão de risco.

Na prática, sobem e caem juntos. São um fundo só com seis nomes. A sensação de estar protegido vem da quantidade de linhas no extrato, não do comportamento real delas.

Diversificação de verdade não se mede pela quantidade de produtos. **Se mede pela diferença de comportamento entre eles:** se um cai quando o outro sobe, ou se todos afundam no mesmo dia ruim.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 Seis produtos, um risco só.** Fundos diferentes no nome, mesma classe e mesma estratégia por dentro. Diversificação de rótulo.
- 02 Uma aposta desproporcional.** Ações da própria empresa, um imóvel específico, um produto indicado que virou fatia grande demais sem ninguém decidir isso.
- 03 Tudo no mesmo país e na mesma moeda.** Quando o risco é do ambiente inteiro, ter muitos produtos locais não protege de nada.

## O QUE A FALSA DIVERSIFICAÇÃO CUSTA

O campeão de um ano vira lanterna no outro

Cada coluna é um ano, com as classes empilhadas da que mais rendeu à que menos rendeu.

Escolha um bloco e siga com o olho: o campeão de um ano costuma despencar no seguinte, e isso vale para a classe, para a tese e para o país inteiro. Agora procure a linha **Média**, a carteira diversificada: ela nunca está no topo, e nunca está no fundo.



■ Ouro ■ Ouro ■ Dólar ■ Dólar ■ S&P 500 BolsaEUA ■ Ibovespa BolsaBR ■ C.Small Small Caps ■ C.Persp C. Perspectiva  
■ C.Multi C. Multiestrat. ■ C.Renda C. RendaImob. ■ IFIX Fundos Imob. ■ IMA-B RFInflação ■ IRF-M RFPré ■ CDI RFPós  
■ 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.

A CORREÇÃO · ERRO II



## Meça pelo que anda **junto**

O que importa é como cada linha se comporta

Diversificação se mede pela diferença de comportamento entre as linhas. Duas que caem no mesmo dia são uma linha só.

ESCALA

Quanto do meu patrimônio depende de uma única história dar certo?

Conte a empresa, o imóvel e o setor. Concentração raramente se declara.

PAÍS

Quanto está exposto ao Brasil, e quanto está fora?

Repare se "padrão" e "escolha" viraram a mesma coisa em algum momento.

COMPORTAMENTO

Quais linhas da minha carteira caíram juntas na última crise?

Essa é a única pergunta que mede diversificação de verdade. As outras contam produtos.

### POR QUE A TABELA ANTERIOR IMPORTA AQUI

A linha da carteira diversificada nunca aparece no topo. Também nunca aparece no fundo. Ela troca o brilho ocasional pela permanência, e permanecer é o que faz o resultado no fim.

Seis fundos na mesma classe são **uma linha só**, com seis nomes diferentes.

ERRO · O TERCEIRO



## O produto rende abaixo do CDI

Complexo, caro, e ainda perde para a renda fixa simples

Ser conservador não é o erro. Renda fixa simples entrega o CDI, e isso está certo. O erro é o produto que te venderam como melhor render menos do que ele.

Boa parte do que chega por indicação vem embalada como sofisticada: estrutura diferente, nome difícil, uma promessa de retorno superior. Quando você compara com o CDI do mesmo período, líquido de taxa e imposto, muita coisa entrega menos que a alternativa mais simples e mais barata do mercado.

O número no extrato continua positivo, e é isso que engana. **Render pouco não parece prejuízo.** Mas ficar abaixo do CDI significa que existia, no mesmo período e com menos risco, um lugar mais simples rendendo mais.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 O produto estruturado que não entregou.** Complexidade cobra taxa. Quando o resultado fica abaixo do CDI, você pagou caro por uma engenharia que rendeu menos que o básico.
- 02 O fundo que cobra como ativo e rende como passivo.** Taxa de gestão de fundo sofisticado, resultado colado ou abaixo do índice mais simples.
- 03 A renda fixa "especial" com carência.** Trava o dinheiro por anos em troca de um prêmio que, na conta final, não superou o CDI do período.

A CORREÇÃO · ERRO III



## Separe o que deveria bater o CDI

Cada aplicação tem uma função, e só algumas prestam contas ao CDI

O CDI é a régua da parte da carteira que existe para render com segurança e liquidez. Nessa parte, ficar abaixo dele precisa de explicação. Fora dela, não: bolsa, fundo imobiliário, dólar e ativos internacionais existem para fazer outra coisa, e cobrá-los pelo CDI é usar a régua errada.

A pergunta que organiza tudo: **quais aplicações da minha carteira deveriam superar o CDI, e quais estão ali por outro motivo?** Separe as duas listas antes de comparar qualquer número. Depois, só na primeira lista, ponha lado a lado quanto a aplicação rendeu e quanto o CDI rendeu no mesmo período, já descontados taxa e imposto.

### A CONTA

#### Mesmo período

Comparar rentabilidades de janelas diferentes não diz nada. Use exatamente o mesmo intervalo para o produto e para o CDI.

### A CONTA

#### Líquido, não bruto

O que importa é o que sobrou depois da taxa e do imposto. É nesse número que a diferença costuma aparecer.

### A PERGUNTA

#### Por que abaixo?

Na lista do CDI, ficar abaixo pede resposta. Às vezes ela existe: prazo, garantia, vantagem tributária. Muitas vezes não existe.

### A DECISÃO

#### Sem resposta, sem lugar

Aplicação que deveria render como renda fixa, rende menos, e ninguém sabe explicar por quê: essa é a que precisa ser revista.

Quando a resposta for "o mercado esteve difícil", vale lembrar que a renda fixa atravessou **o mesmo mercado**.

ERRO · O QUARTO



## A inflação corrói em silêncio

O extrato sobe e o poder de compra desce

A inflação de um ano parece irrelevante. O problema é o acúmulo: mesmo taxas moderadas, sustentadas por uma década, corroem o poder de compra de um jeito que só fica visível quando já é tarde para corrigir.

O extrato ajuda a esconder. Ele mostra um saldo maior que o do ano passado e a conclusão automática é que houve ganho. Mas patrimônio não se mede em reais, e sim em **quanto ele compra**. Um saldo que cresce menos que o custo de vida é um saldo que encolheu.

Isso pesa mais ainda para quem já tem patrimônio formado e pensa em usá-lo para sustentar um padrão de vida. Um valor que parece suficiente hoje pode não sustentar o mesmo padrão daqui a quinze ou vinte anos.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 Comemorar o retorno nominal.** Rendeu 8% num ano de 6% de inflação: o ganho real foi menos de 2%, não 8%.
- 02 Guardar um número fixo para o futuro.** "Com X eu me aposento" é uma conta feita com o custo de vida de hoje, para uma vida que será vivida com o custo de vida de amanhã.
- 03 Deixar parado o que vai demorar.** Dinheiro de longo prazo empatando com a inflação passa uma década sem sair do lugar em poder de compra.

A CORREÇÃO · ERRO IV



## Meça o retorno acima da inflação

O poder de compra é o único resultado que importa

A troca é simples e muda toda a leitura da carteira: pare de olhar o retorno nominal e passe a olhar o retorno real, que é o que sobrou depois de descontar a inflação do período.

### A RÉGUA

#### Retorno real

Retorno da carteira menos a inflação do mesmo período. É esse número que diz se você ficou mais rico ou apenas com mais reais.

### A RÉGUA

#### Prazo longo, régua longa

Para dinheiro que só será usado em dez ou vinte anos, o que importa é o ganho real acumulado, não o resultado de um ano.

### A PERGUNTA

#### Quanto compra?

O que a minha carteira compra hoje, e o que ela vai comprar quando eu precisar dela? A resposta exige projeção, não saldo.

### A DECISÃO

#### O que precisa proteger

A parte do patrimônio destinada ao longo prazo precisa render acima da inflação para cumprir a função. Empatar não cumpre.

Um saldo maior não significa nada sozinho. A pergunta certa é se ele **compra mais** do que comprava antes.



PARTE DOIS

# Os dois que só o tempo revela

Os quatro primeiros aparecem no extrato de um mês. Estes dois só ficam visíveis quando você olha para trás e compara com o ponto de partida.

|    |                           |    |
|----|---------------------------|----|
| v  | A taxa que você não vê    | 15 |
| vi | A carteira parou no tempo | 18 |



ERRO · O QUINTO

# A taxa que você não vê

O barato costuma ser o que não tem preço à vista

O efeito de um custo é o valor que **deixou de crescer junto com o resto do patrimônio, ano após ano**. E existe uma versão pior que a taxa alta: quando não há linha de custo nenhuma com o seu nome, o custo não sumiu. Ele foi embutido no produto e sai do seu rendimento, todo ano, sem aparecer.

No Brasil existem três formas de pagar por quem cuida do seu dinheiro. Todas legítimas, todas com um incentivo embutido. O que muda é se você enxerga ou não.

| COMO COBRA                    | O QUE ALINHA                        | O QUE VIGIAR                                  |
|-------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Taxa fixa                     | Independente do produto e do volume | Custo explícito, chega todo mês e dói         |
| Percentual sobre o patrimônio | Ele ganha quando você cresce        | Incentivo a manter o dinheiro na casa, sempre |
| Comissão de produto           | Nada sai do seu bolso na hora       | O produto que paga mais tende a aparecer mais |

COMO APARECE NA PRÁTICA

01

**Pagar taxas sem saber quanto.** Administração, performance, corretagem e distribuição raramente aparecem somadas em um único número no extrato. Cada uma parece pequena isoladamente, e é por isso que passam.

02

**Não saber como quem te atende é remunerado.** Rebate é a parte da taxa de um produto que volta para quem te atendeu, já embutida no que sai do seu rendimento. Por isso "não te cobro nada" é tecnicamente verdade: o custo existe, só não aparece com o seu nome.

03

**Não enxergar o conflito.** Nenhum modelo é isento. A regra exige que o conflito seja informado, não que ele deixe de existir. Quem afirma não ter nenhum está vendendo.

## O PREÇO DE NÃO PERGUNTAR

# 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.

A CORREÇÃO · ERRO V



## Pergunte quanto, em reais

Todo modelo tem um incentivo embutido, conhecido ou ignorado

### A PERGUNTA

"Quanto você e a sua instituição ganharam com o meu dinheiro nos últimos doze meses, em reais?"

Uma boa resposta vem com número. Uma resposta boa mesmo vem com número e com a conta aberta ao lado. Se a pergunta gerar constrangimento, você já obteve a informação que procurava.

### EM REAIS

Quanto, em reais, e não em percentual?

Percentual é abstrato e some na conversa. Reais doem, e é essa a intenção.

### NA ENTRADA

Quanto deste produto vai para você quando eu aplicar?

Todo produto de prateleira tem essa linha, e quem te oferece a conhece.

### COMPARAÇÃO

Existe uma opção equivalente e mais barata? Por que não é ela?

Pode haver uma boa razão. Você quer ouvi-la.

Todo custo que não tem nome **tem dono**.

ERRO · O SEXTO



## A carteira parou no tempo

Ela foi feita para a vida que você tinha dez anos atrás

A carteira que você tem hoje foi decidida em um momento específico da sua vida. Desde então mudou renda, mudou família, mudou o prazo do dinheiro. A carteira ficou onde estava.

Esse erro não faz barulho porque nada quebra. Os produtos continuam funcionando exatamente como funcionavam. O problema é que eles foram escolhidos para responder a uma pergunta que você não faz mais, e continuam respondendo a ela.

É o mais silencioso dos sete justamente por isso: **não existe o dia em que a carteira fica desatualizada**. Ela vai ficando, um evento de vida por vez, enquanto ninguém revisa.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 O objetivo já foi cumprido, e o dinheiro continua lá.** A reserva para o imóvel que você comprou, a poupança da faculdade do filho que já se formou. O destino acabou, a aplicação não.
- 02 O patrimônio cresceu e a estrutura não acompanhou.** O que fazia sentido com um patrimônio deixa de fazer com cinco vezes ele. Faixa de custo, acesso a produto e estrutura mudam de patamar, e a carteira segue igual.
- 03 O prazo encurtou e o risco ficou.** A alocação feita para vinte anos continua ali quando faltam cinco. Ninguém reduziu nada, porque nunca houve o momento de reduzir.

Toda revisão que não aconteceu nas mudanças anteriores **não vai acontecer na próxima**, que é a maior de todas.

A CORREÇÃO · ERRO VI



## Revise por evento, não por **calendário**

A vida avisa quando a carteira precisa mudar

Revisão anual marcada na agenda vira ritual: abre-se o extrato, olha-se a rentabilidade e fecha-se tudo de novo. O que funciona é revisar quando a vida muda, porque é a mudança que torna a carteira velha, não a passagem do ano.

### O GATILHO

#### Mudou a renda

Promoção, venda de participação, aposentadoria de um dos dois. Muda quanto entra, muda quanto pode ficar em risco.

### O GATILHO

#### Mudou a família

Casamento, filho, filho que saiu de casa, herança recebida. Muda para quem o patrimônio existe.

### O GATILHO

#### Mudou o prazo

Objetivo cumprido, meta antecipada, data de parar de trabalhar que ficou mais perto. Muda o horizonte de cada aplicação.

### A PERGUNTA

#### Faria de novo?

Se o dinheiro estivesse em caixa hoje, você compraria de novo o que está na carteira? O que você não compraria é o que precisa ser revisto.

A pergunta cabe em uma linha: **a minha carteira é da vida que eu tenho, ou da vida que eu tinha?**

A CORREÇÃO · ERRO VI



# Os cinco eventos que pedem uma **revisão**

Nenhum deles avisa que precisa de revisão

Quando um destes acontece, a carteira envelheceu no mesmo dia, mesmo que nenhum número tenha mudado no extrato. Marque a revisão quando o evento acontecer, não em dezembro.

01

## A venda de um ativo relevante

Empresa, participação, imóvel. Entra um valor que não estava previsto na alocação e costuma ficar em caixa por meses, sem decisão.

02

## A mudança de faixa de patrimônio

Custo, acesso a produto e estrutura mudam de patamar. A carteira que servia na faixa anterior deixa de ser a melhor disponível nesta.

03

## O objetivo que foi cumprido

O imóvel comprado, a faculdade paga, a viagem feita. O dinheiro reservado para aquilo continua aplicado como se o destino existisse.

04

## A entrada ou saída de alguém

Casamento, filho, filho que saiu, herança recebida, separação. Muda quem depende do patrimônio e por quanto tempo.

05

## A data que ficou mais perto

Parar de trabalhar deixou de ser 'um dia' e virou um ano. É a mudança que mais pede ajuste, e a que menos gera revisão.

Se mais de um deles aconteceu desde a última vez que você olhou a carteira com calma, **a revisão está atrasada**.



PARTE TRÊS

# O erro que só quem venceu comete

Os seis primeiros custam dinheiro. O sétimo custa outra coisa, e é o único que nenhuma planilha resolve.

---

VII    Acumular sem virar a chave

---

22

ERRO · O SÉTIMO



## Acumular sem nunca virar a **chave**

Você construiu para quê?

Guardar virou reflexo, e foi o reflexo que construiu o que você tem. O detalhe é que ele não desliga sozinho. Continua rodando depois de ter cumprido a função, e a partir daí começa a cobrar.

O padrão é sempre o mesmo. A pessoa tem o dinheiro, tem a idade, às vezes tem até o plano na gaveta, e mesmo assim adia. Mais um ano. Mais um ciclo. O mercado está ruim agora. Cada motivo é razoável sozinho, e o conjunto atravessa uma década.

Existe um número que faria de você alguém que já chegou. **Se ele nunca foi escrito, a meta vira sempre o próximo marco, e o próximo marco sempre existe.** É assim que gente com patrimônio de sobra chega aos setenta anos calculando se vale a pena o voo direto.

### COMO APARECE NA PRÁTICA

- 01 Nunca definir o suficiente.** Quanto é o bastante? Sem um número escrito, a régua vira o próximo marco, e ele sempre existe.
- 02 Adiar a decisão indefinidamente.** Mais um ano, mais um ciclo, o mercado está ruim agora. Cada adiamento tem um motivo razoável, e sempre haverá um.
- 03 Confundir prudência com paralisia.** Deixar de usar o patrimônio por excesso de cautela custa tanto quanto esgotá-lo cedo demais. Só não aparece em extrato nenhum.

A CORREÇÃO · ERRO VII



## Trate a retirada com o mesmo **cuidado**

A fase de usar pede tanto plano quanto a de construir

Não existe regra universal de quanto retirar por ano. Depende do tamanho do patrimônio, do horizonte, da composição da carteira e do que você quer da vida. Ter um número, qualquer que seja, já muda tudo.

### SUFICIENTE

Qual é o número que faz de mim alguém que já chegou?

Ele existe. Quem nunca escreveu costuma descobrir tarde que já tinha passado dele havia anos.

### RETIRADA

Quanto eu posso tirar por ano sem comprometer o resto?

A conta muda com a composição da carteira e com o prazo. Ela se refaz, não se adivinha.

### SEQUÊNCIA

De onde o dinheiro sai primeiro?

A ordem dos saques decide quanto imposto você paga e quanto tempo o patrimônio dura. Quase ninguém tem essa ordem escrita.

### OS DOIS ERROS SIMÉTRICOS

Esgotar o patrimônio cedo demais tem nome, e todo mundo teme. O contrário não tem nome, e por isso passa: de fora, ele parece prudência. Por dentro, é uma vida convertida em um número que nunca foi gasto.

Você passou trinta anos transformando tempo em dinheiro.  
Falta a parte em que o **dinheiro vira tempo** de volta.

O MAPA

# Os sete, numa página só

|     |                                 |                                |                                      |                             |
|-----|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| I   | Confiar a decisão a quem vende  | O produto empurrado            | A carteira que fizeram por você      | O dinheiro que ficou preso  |
| II  | Parece diversificada, mas não é | Seis produtos, um risco só     | Uma aposta desproporcional           | Tudo no mesmo país e moeda  |
| III | O produto rende abaixo do CDI   | O estruturado que não entregou | Cobra como ativo, rende como passivo | A renda fixa com carência   |
| IV  | A inflação corrói em silêncio   | Retorno nominal comemorado     | Número fixo para o futuro            | Longo prazo parado          |
| V   | A taxa que você não vê          | Custo embutido no produto      | Nenhuma linha com o seu nome         | O 1% que pinga todo ano     |
| VI  | A carteira parou no tempo       | Objetivo já cumprido           | Patrimônio mudou de faixa            | Prazo encurtou, risco ficou |
| VII | Acumular sem virar a chave      | Guardar virou reflexo          | Sem número de chegada                | A retirada sem plano        |

## O CONFESSIONÁRIO

# Sete afirmações, uma resposta **honest**a

Isto é um inventário. Marque apenas as que você consegue afirmar agora, sem consultar ninguém e sem abrir o aplicativo.

- ☐ I. Sei por que tenho cada produto da minha carteira, e não uma alternativa mais simples.
- ☐ II. Sei quais linhas da minha carteira caem juntas no mesmo dia ruim.
- ☐ III. Sei quais aplicações minhas ficaram abaixo do CDI no último ano.
- ☐ IV. Sei quanto a minha carteira rende acima da inflação, depois de custos e impostos.
- ☐ V. Sei quanto pago de taxas por ano, somando tudo, em reais.
- ☐ VI. Revisei a carteira na última vez que algo mudou na minha vida.
- ☐ VII. Tenho um plano para a fase de transformar o patrimônio em renda.

### COMO LER O SEU RESULTADO

Praticamente ninguém marca as sete. Se você deixou três ou mais em branco, o que falta é informação: são coisas que ninguém avisou que era para perguntar. Todas as sete têm resposta, e nenhuma delas exige que você entenda de mercado.

## A CONVERSA QUE RESOLVE

# As sete perguntas, na ordem de **fazer**

Uma para cada erro. Leve impressa, faça na ordem, anote as respostas. É uma entrevista, e quem contrata é você.

**01** Por que eu tenho cada um destes produtos, e não uma alternativa mais simples?

Erro I · sem critério, toda oferta parece razoável

**02** Quais linhas da minha carteira caem juntas?

Erro II · o que importa é o que anda junto

**03** Quais das minhas aplicações ficaram abaixo do CDI no período?

Erro III · o básico é a régua que ninguém aplica

**04** Quanto a minha carteira rendeu acima da inflação?

Erro IV · poder de compra é o único resultado

**05** Quanto eu paguei de taxas nos últimos doze meses, em reais?

Erro V · percentual é abstrato, reais doem

**06** A minha carteira é da vida que eu tenho, ou da vida que eu tinha?

Erro VI · a vida muda, a carteira fica

**07** A minha carteira está pronta para um dia virar renda?

Erro VII · a fase de usar pede tanto plano quanto a de construir

Sete perguntas, quinze minutos. Menos tempo do que você gastou escolhendo o último carro.

ONDE A BLUE3 ENTRA

# Construímos a Blue3 para responder as sete

Você não precisa acreditar em nenhuma destas quatro linhas. Precisa fazer as perguntas da página 26 para nós, e para quem cuida do seu dinheiro hoje.

## PLANO

### Antes do produto

A conversa começa pelo seu momento e pelo que o dinheiro precisa fazer. O produto é consequência, nunca ponto de partida.

## CARTEIRA

### Medida pelo que anda junto

Alocação por perfil e por momento, com uma equipe de análise que responde por CNPI e decide antes de qualquer produto chegar até você.

## ESCOLHA

### O modelo dito na primeira reunião

Assessoria, consultoria ou family office. A casa tem os modelos e diz a qual deles você está respondendo, antes da proposta.

## CUSTO

### Em reais, quando perguntar

Você enxerga e confere o que paga sempre que quiser, sem precisar pedir duas vezes.

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

# Quantos dos sete estão, hoje, dentro da sua carteira?

Nenhum deles cobra de uma vez. Cobram um pouco por ano, em silêncio, sobre um saldo que deveria estar rendendo. Você acabou de ler quais são. Falta a única parte que este guia não consegue fazer sozinho: olhar a sua carteira e dizer, com número, **qual deles está custando mais**. Um especialista da Blue3 Investimentos passa pelos sete com você, sobre o seu caso, sem compromisso.

Descobrir quais são os meus →

**Disclaimer.** Este material possui caráter exclusivamente educacional e informativo. Não constitui recomendação individualizada de investimento, tampouco consultoria jurídica, contábil ou tributária. Os exemplos e simulações são ilustrativos, demonstram conceitos gerais e não consideram características específicas de nenhum investidor, como perfil de risco, objetivos, horizonte ou situação patrimonial. Investir envolve risco de perda. Rentabilidade passada não representa garantia de resultados futuros. 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.