

RELATÓRIO

Fee Fixo + Consultoria CVM

2025

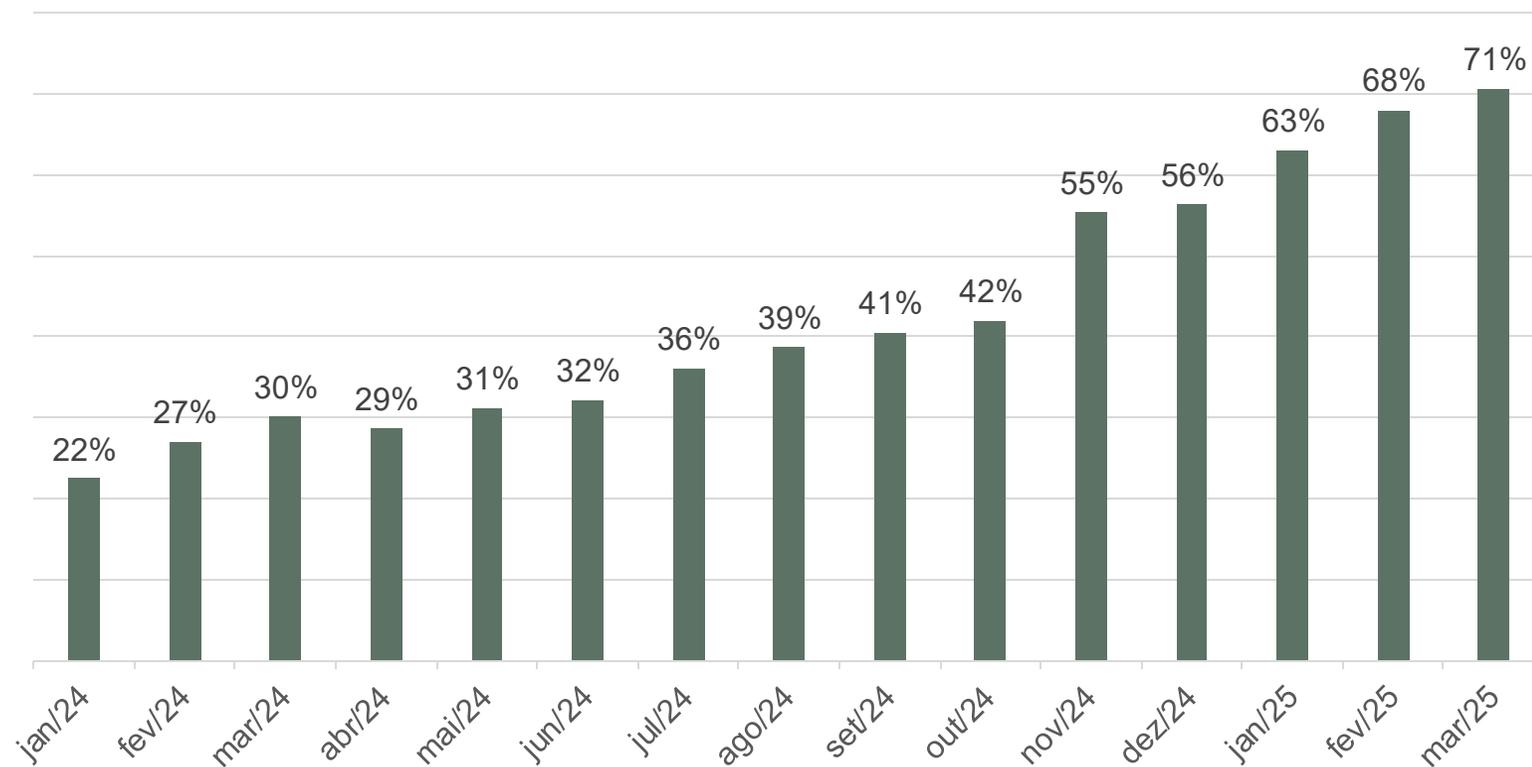
AAWZ

A tendência de troca do comissionamento para **fee fixo vem se consolidando no mercado Brasileiro** com umas das principais iniciativas do segmento



+70% dos profissionais possuem algum cliente no modelo fee fixo

Gráfico 5 – % de assessores que já possuem algum cliente no modelo

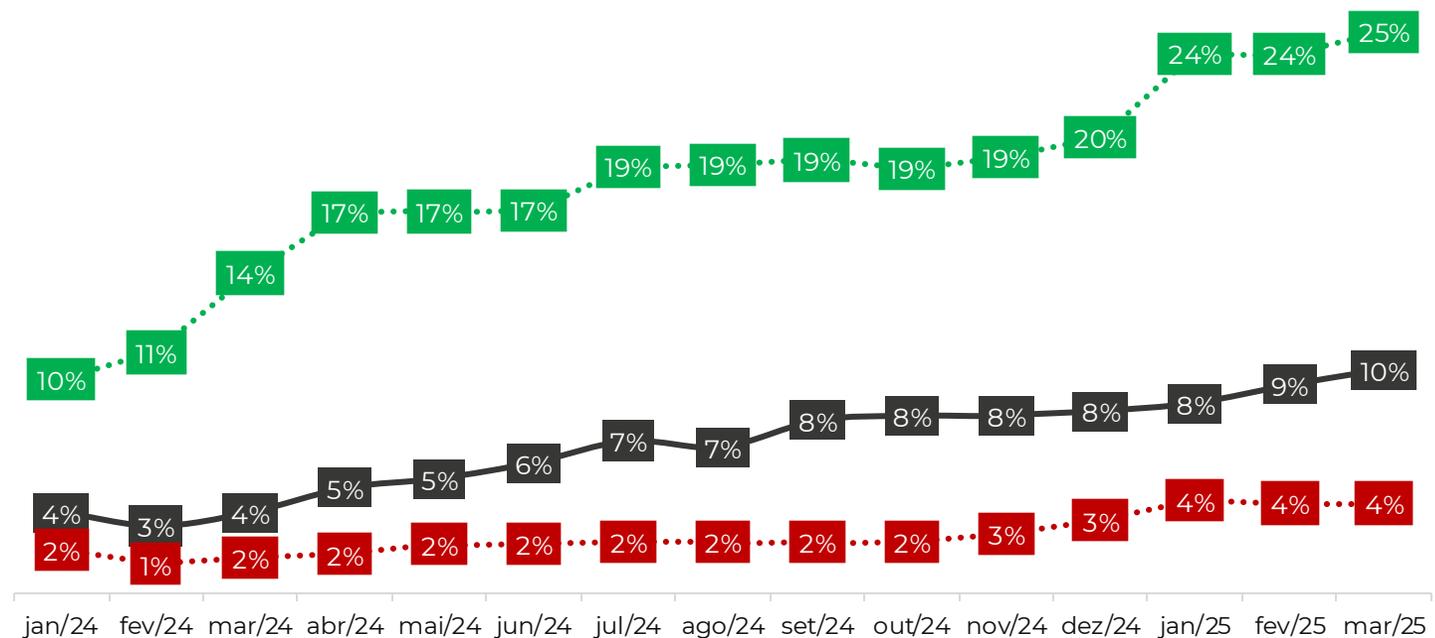


INSIGHTS

Esse modelo normalmente está atrelado a melhorias de entrega ao cliente como entrega de um planejamento financeiro e régua de relacionamento mais próximo.

Desde 2024, Observa-se um Crescimento Significativo na representatividade da Receita Proveniente de Fee Fixo nas Assessorias

Gráfico 1 – % do Fee Fixo na Receita PJI



— % Fee-Fixo Médio % Fee Fixo Escritórios c/ Aderência % Fee Fixo Escritórios s/ Aderência

INSIGHTS

Alguns planos de ações foram determinantes para o crescimento de receita provenientes do modelo de Fee Fixo nas assessorias:

1 – Área estruturada de fee fixo com profissional especializado e atuando na base de clientes;

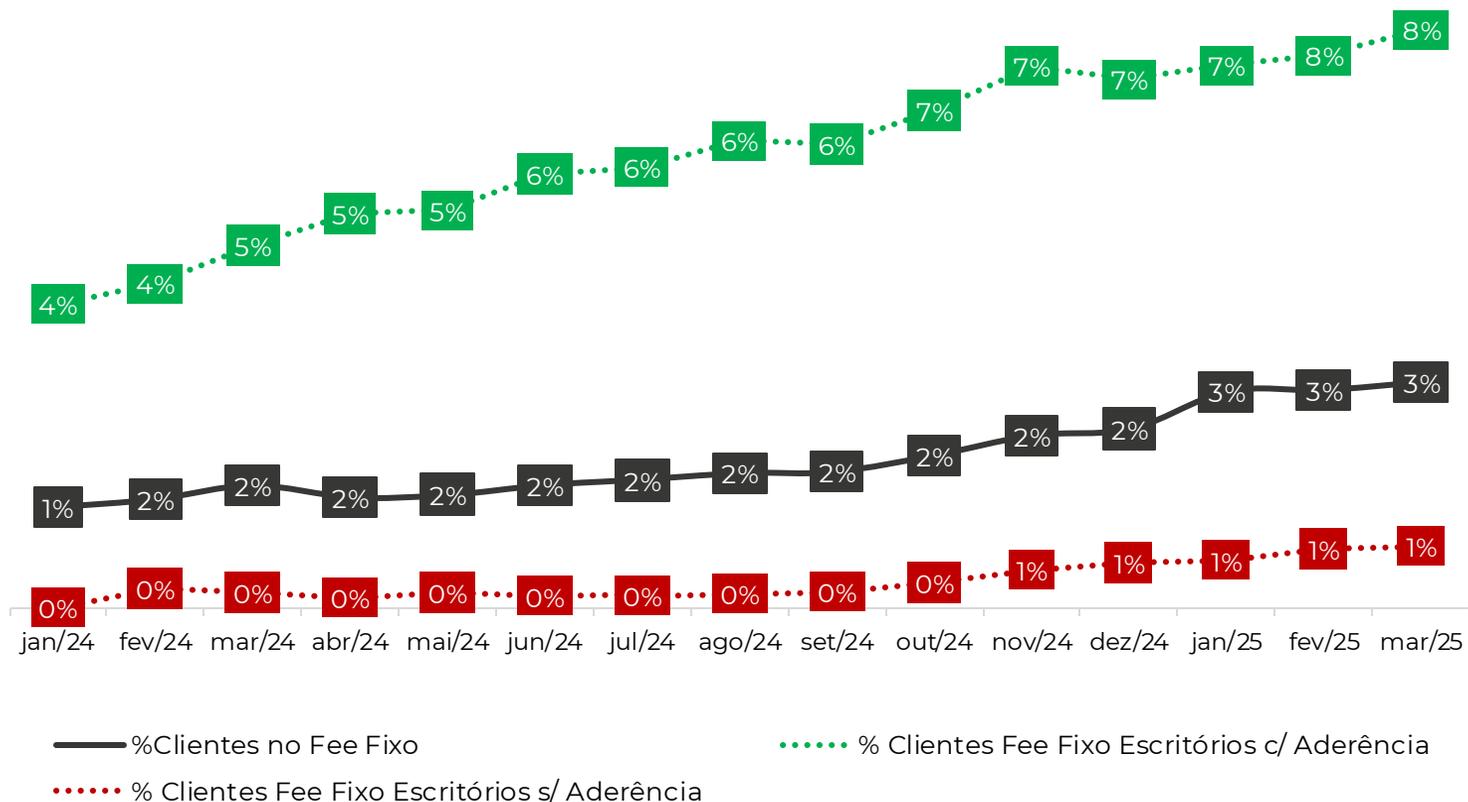
2 – Apresentação ao cliente do modelo, como alternativa e escolha de acordo com perfil;

3 – Aumento do alinhamento do assessor com alocações/produtos ;

4 – Régua de relacionamento com o cliente e agregação de valor com planejamento financeiro;

Ainda que a representatividade de profissionais atuando com fee fixo e % da receita tenha aumentado, a oportunidade na base de clientes ainda é muito grande

Gráfico 2 – % de clientes que aderiram o Fee Fixo



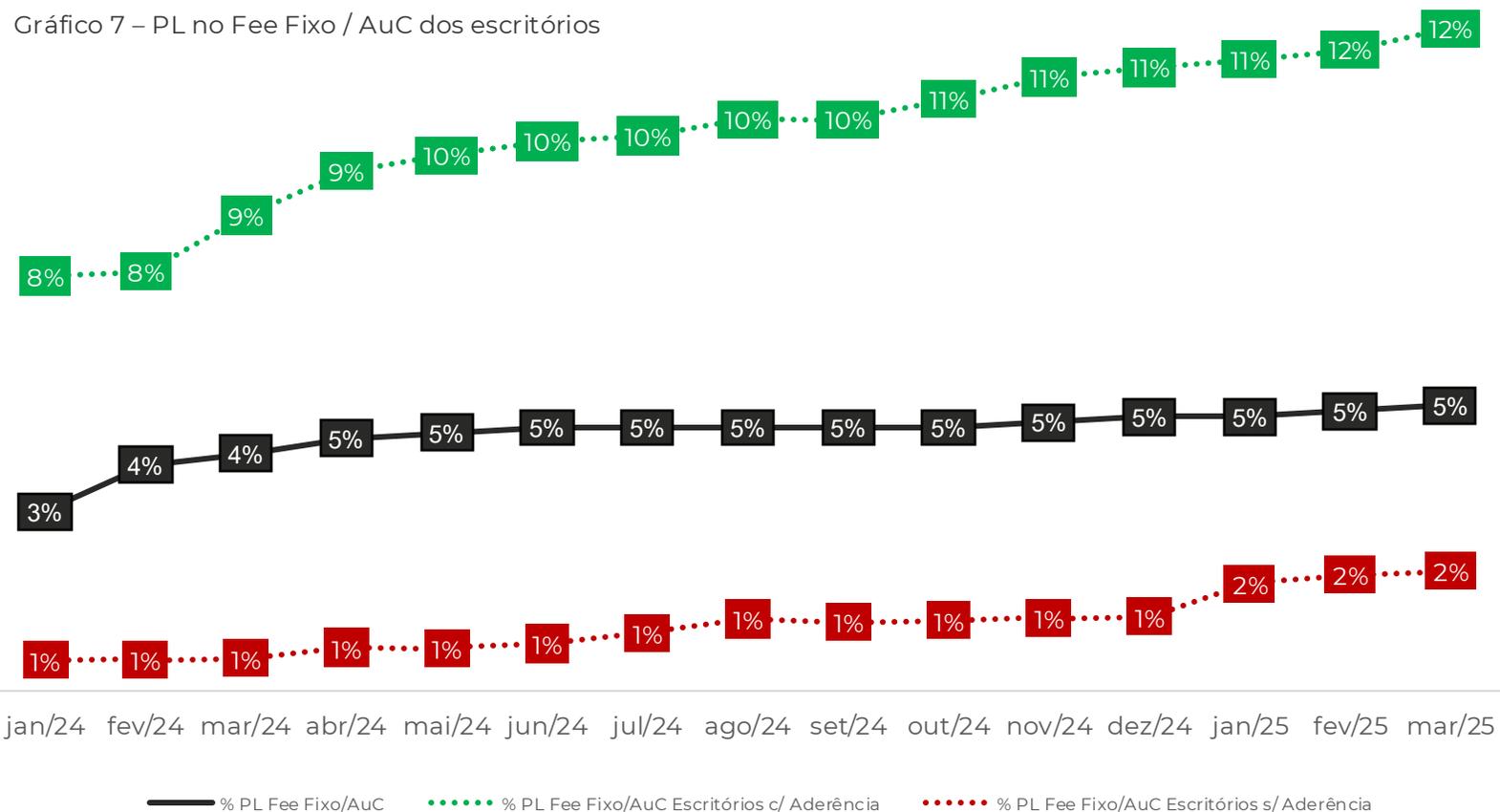
INSIGHTS

A análise dos escritórios que já adotaram o modelo de fee fixo mostra que aqueles que implementaram esse modelo logo após seu lançamento, apresentam um impacto maior na base de clientes, devido à maturidade do processo e na adoção.

Por outro lado, muitos escritórios ainda possuem uma base reduzida de clientes no modelo, o que resultou em um impacto na receita, uma vez que o NNM, ao longo do período analisado, ficou abaixo da média.

Espera-se um aumento da curva de crescimento ao longo de 2025, conforme novas operações implementem as iniciativas para fee fixo

Gráfico 7 – PL no Fee Fixo / AuC dos escritórios



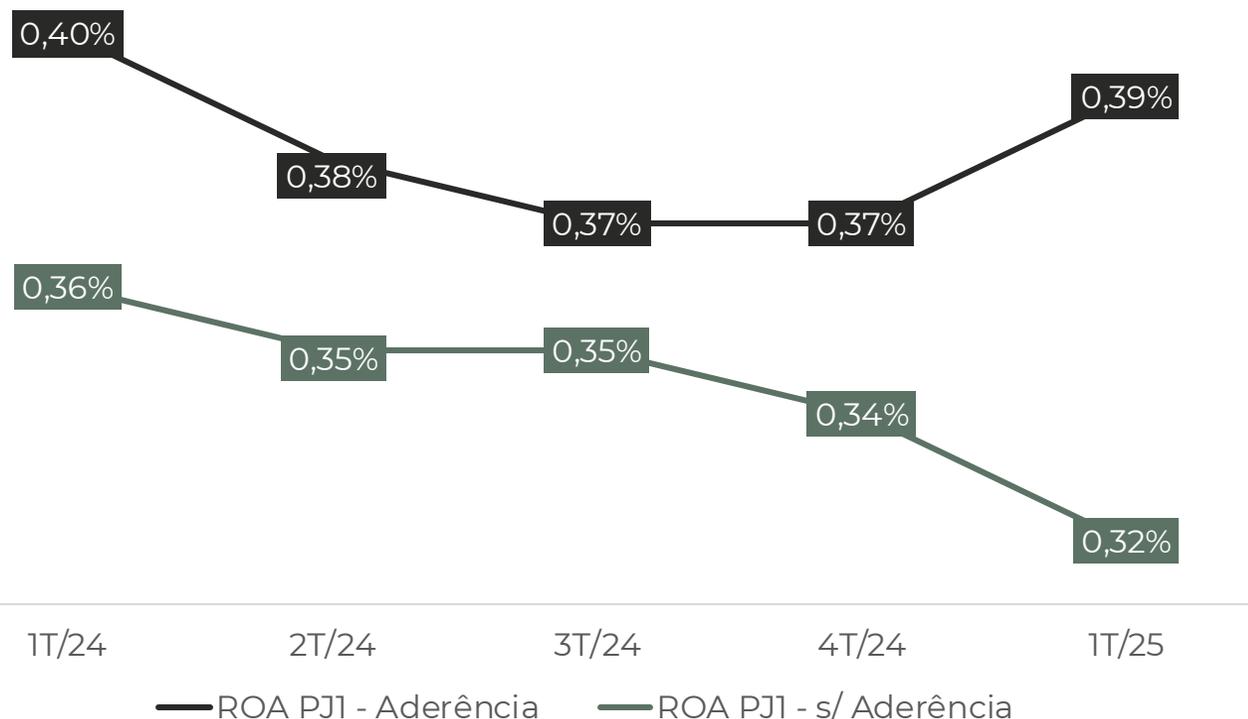
INSIGHTS

A expectativa é de que, nos próximos meses, o indicador continue a curva de crescimento positivo.

Ao longo dos próximos meses, Acompanharemos mais operações saindo de 1-2% da base para próximo de 10%, conforme as iniciativas sejam implementadas.

Escritório que aderiram ao fee fixo tiveram melhora no ROA

Gráfico 6 – Impacto no ROA de escritórios que aderiram Fee Fixo vs que não aderiram



INSIGHTS

A adoção do modelo de fee fixo foi fundamental para que o ROA da PJ1 mantivesse sua estabilidade, especialmente no 1T/25. Com a crescente representatividade da receita proveniente do Fee Fixo, que atingiu 33% da receita, o modelo contribuiu de forma significativa para a manutenção do ROA durante o período.

Por outro lado, os escritórios sem adesão ao fee fixo refletiram diretamente a queda na captação de NNM, com uma diferença de -4 bps no YoY, evidenciando o impacto dessa redução no desempenho.

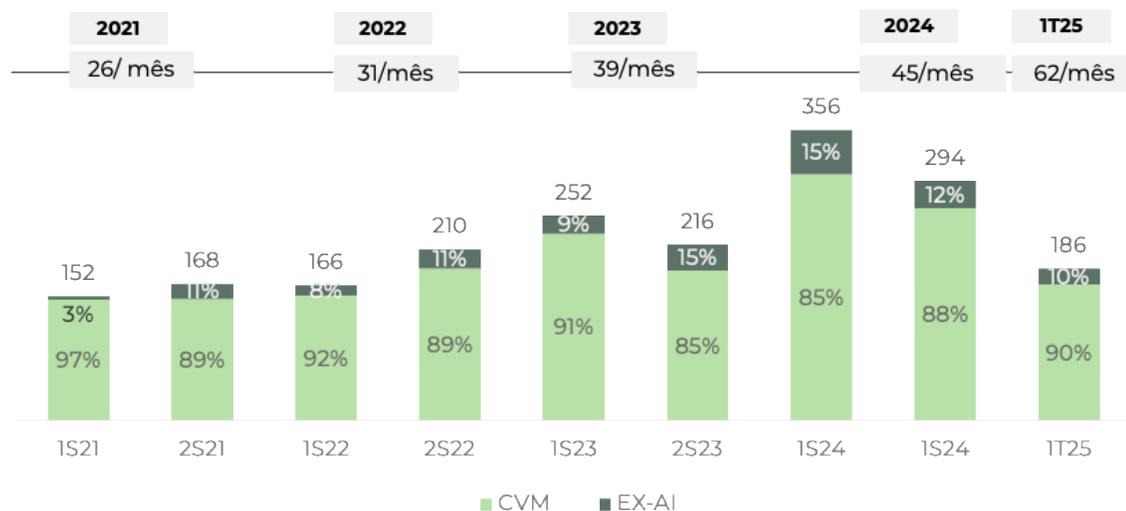
O modelo de **consultoria CVM** começa a ganhar **tração** no mercado brasileiro, abrindo oportunidades para **novos canais de distribuição**



A evolução do modelo de consultoria CVM abre oportunidade para novos canais de distribuição

Aumento de +130% no registro de consultores mês

Número de consultores CVM - (#)

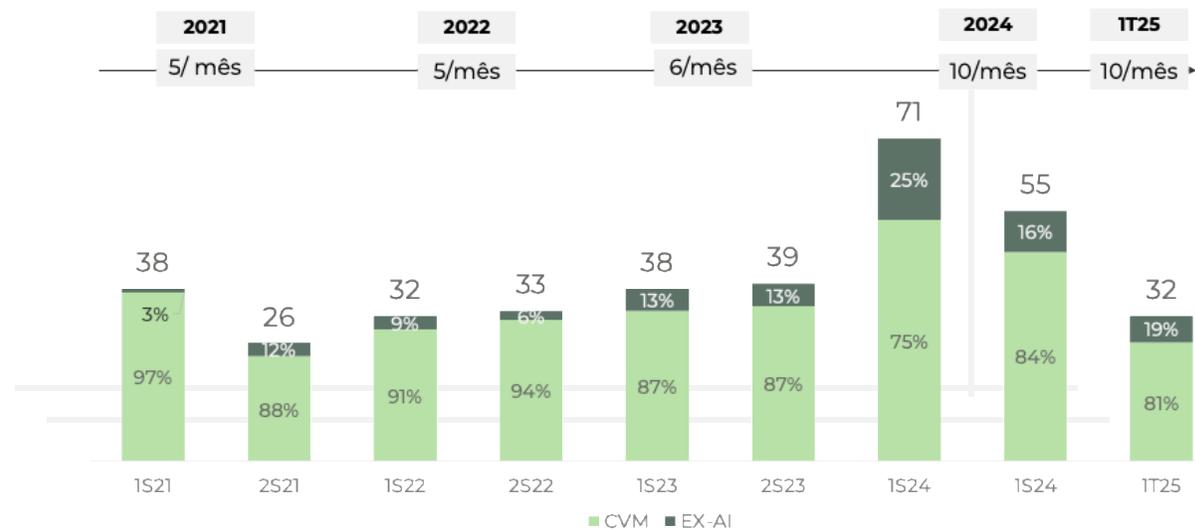


Fonte: Dados Consolidados AAWZ + Base CVM

Crescente abertura de empresas

O aumento de 100% na fundação de consultorias CVM e da representatividade de ex-AIs reforça a tendência de um **novo modelo de distribuição**

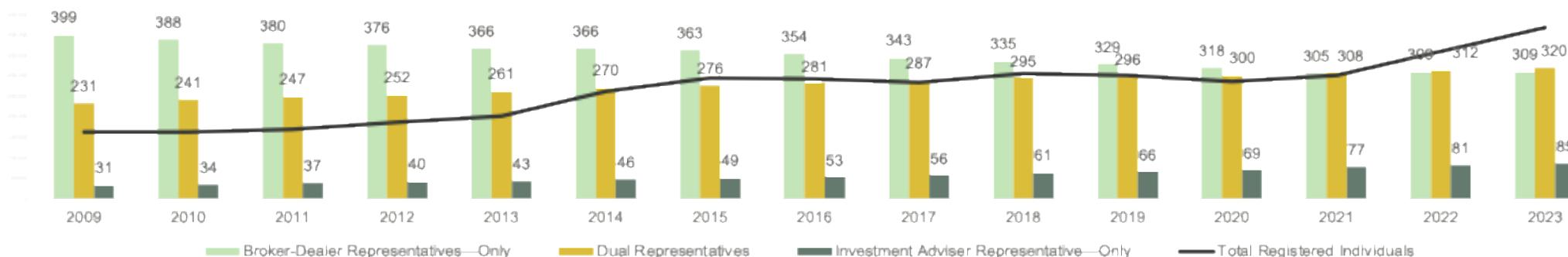
Número de consultorias CVM (empresas) - (#)



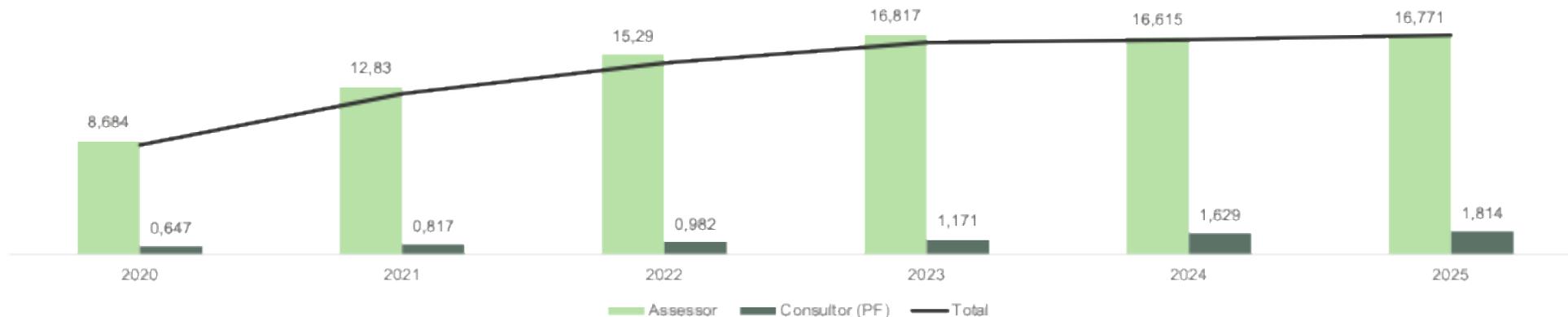
Fonte: Dados Consolidados AAWZ + Base CVM

Assim como mercado americano, o mercado de consultoria CVM iniciou o crescimento após a diminuição do mercado tradicional (AI)

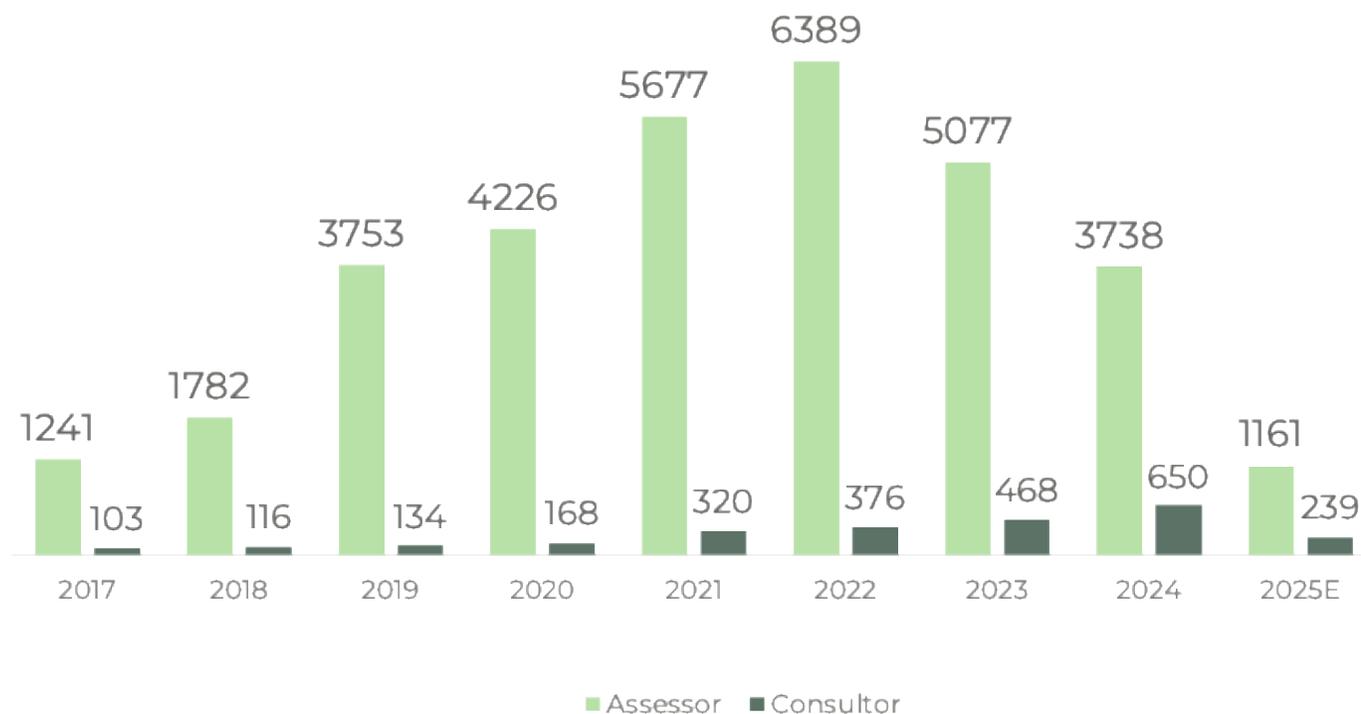
Indivíduos Registrados Tipo de Registro EUA (mil)



Indivíduos Registrados Tipo de Registro BR (mil)



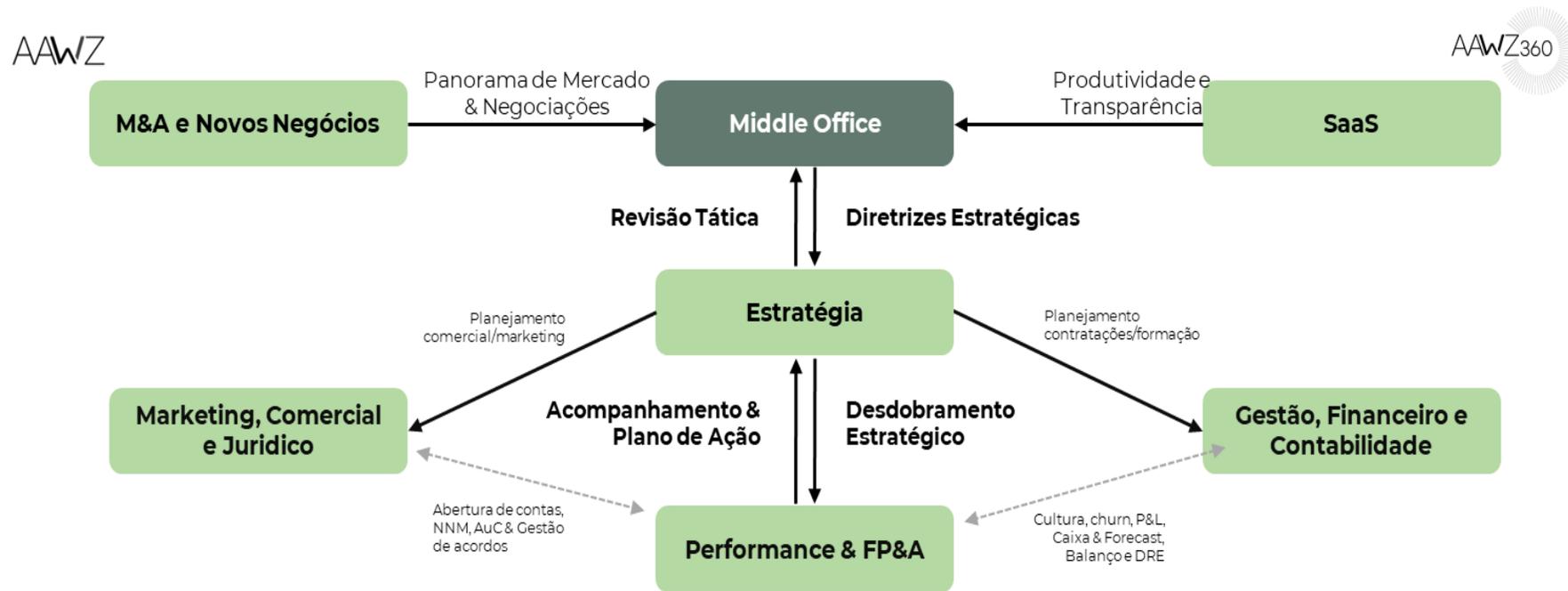
Enquanto o número de registro de novos assessores vem caindo desde 2022, o número de consultores deve dobrar de 2024-2025



A AAWZ possui serviços, soluções e tecnologia para
você **estruturar e escalar a sua consultoria CVM**



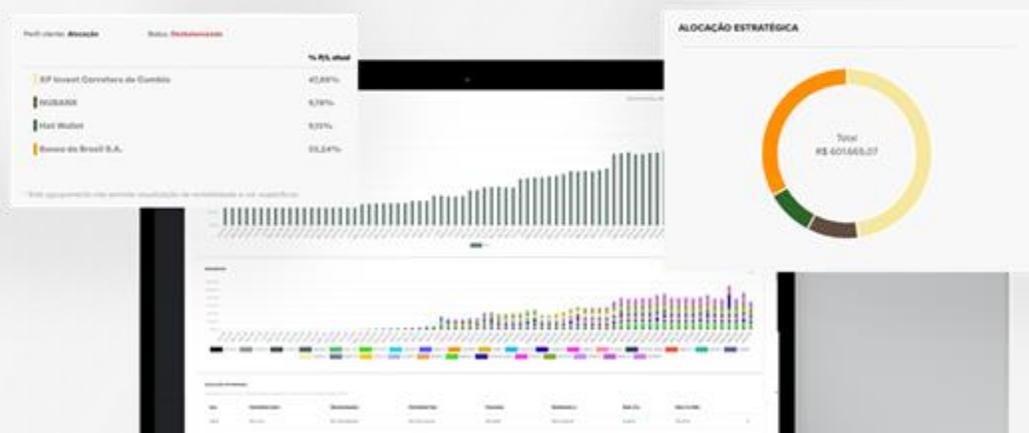
A AAWZ oferece a solução mais completa e integrada de produtos e serviços para o **ecossistema de investimentos de consultoria CVM** no Brasil.



AAWZ 360 | CONSOLIDADOR (TECH)

Consolidação de múltiplas instituições de maneira clara

- ✓ Consolide as carteiras dos clientes de múltiplas instituições
- ✓ Visualize de forma agregada ou separada as diversas instituições
- ✓ Visualize a carteira dos clientes de outras formas, agregando por classe, subclasse ou até mesmo nomes de portfólio personalizados
- ✓ Integre a API de sua corretora, com rotinas diárias de coleta dos dados



BACK-OFFICE AS SERVICE

A AAWZ vai além da tecnologia, **nós operacionalizamos a sua consultoria com você.**



COMO A AAWZ TE AJUDA

Você tem uma consultoria?

- ✓ Infraestrutura serviços e soluções para escalar;
- ✓ Consolidação e backoffice;
- ✓ Financiamento para expansão;

COMO A AAWZ TE AJUDA

Você quer criar uma nova consultoria?

- ✓ Constituição e registro;
- ✓ Criação e estruturação marketing;
- ✓ Consolidador e backoffice;
- ✓ Financiamento para expansão;

Converse conosco

 [WhatsApp](#)
(48) 9141-4406

 [E-mail](mailto:gestao@aawz.com.br)
gestao@aawz.com.br

Acompanhe nossos conteúdos em nossas redes sociais

 [Instagram](#)
@aawzpartners

 [Youtube](#)
@aawzpartners

 [LinkedIn](#)
/company/aawzpartners

Imprensa



Apenas 10% dos M&As de assessorias de investimentos se concretizam



Vectis compra fatia da AAWZ, que atua com agente autônomo

Negócio ocorre às vésperas da reforma da regulação pela CVM, que deve permitir sócio capitalista nos escritórios



Sócio capitalista dá fôlego a assessoria de investimentos

Revisão da CVM permite que escritórios se organizem como grupos e diversifiquem receitas