



FAQ

CONSULTORIA CVM

AAWZ + ABCVM

2025

AAWZPARTNERS.COM

O que você vai ler neste texto?

- 1. Introdução** - Tendência do setor de consultoria
- 2. Seção 1** – Como estruturar consultoria CVM e consultor CVM
- 3. Seção 2** – Consultoria CVM no grupo de assessoria tradicional
- 4. Seção 3** – O dia a dia de uma consultoria CVM
- 5. Seção 4** – Dúvidas gerais

Introdução

O futuro que nunca chega talvez esteja mais perto do que imaginamos.

A evolução do modelo de consultoria CVM é notória no mercado de assessoria e já não pode mais ser questionada. Mas antes de analisarmos a tendência desse mercado, é importante esclarecer quem é o consultor de investimentos dentro do contexto brasileiro. Para isso, contamos com o apoio da ABCVM - Associação Brasileira dos Consultores de Valores Mobiliários (www.abcv.com.br), na elaboração deste conteúdo.

De maneira simplificada, existem quatro tipos de profissionais no mercado de investimentos:

- **O assessor de investimentos (AI)**, anteriormente conhecido como agente autônomo, que representa uma corretora e, portanto, é remunerado por ela. Sua remuneração pode ser tanto por comissionamento quanto por fee fixo.

Atua na distribuição (oferta) dos produtos de investimentos da(s) corretora(s) da(s) qual(s) é preposto.

- **O consultor de investimentos CVM**, que representa o cliente final. Sendo assim, ele é remunerado diretamente pelo cliente. A sua remuneração pode ser fixa (R\$), por fee fixo (%), ou por performance, dependendo do resultado alcançado.

Atua na recomendação das classes de ativos e investimentos, de forma individualizada e independente.

- **O administrador de carteira**, cuja diferença em relação ao consultor é que ele possui discricionariedade sobre as ações da carteira do cliente. Ao contrário do AI e do consultor CVM, ele não precisa da autorização prévia do cliente para executar as ordens.

Faz a alocação dos recursos de terceiros de acordo com a política de investimentos da carteira.

- **O especialista de investimentos**, se diferencia do AI pela remuneração, que não varia com o tamanho da carteira, e o vínculo que normalmente é no regime CLT.

Atua também na distribuição (oferta) de produtos de investimentos da instituição que representa.

É amplamente divulgado e conhecido que o mercado dos EUA é majoritariamente representado pelos RIA (*Registered Investment Advisors*). Mas como está o mercado brasileiro?

Mercado consultoria

415

Empresas ativas

2.234

Consultores

5

Consultores/PJ

**Não estamos considerando profissionais sem registro de consultor CVM abaixo de PJ.*

Mercado assessoria (AI)

1.263

Empresas ativas

16.615

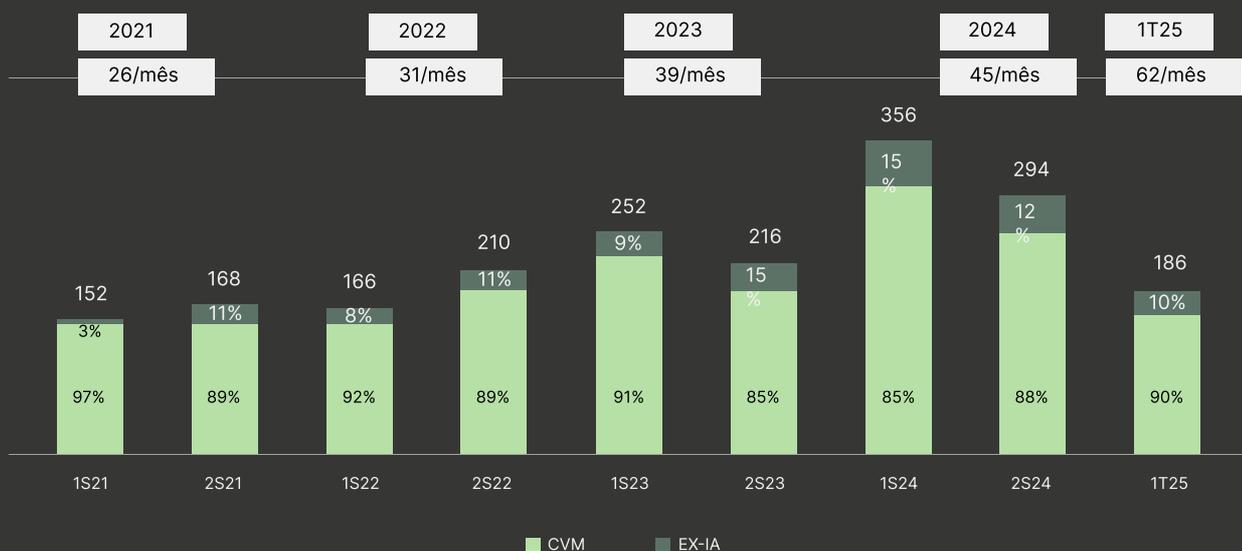
Assessores

13

Assessores médios

O número de registros mensais de novos consultores CVM aumentou em mais de 130% ao compararmos o 1T25 com 1S21.

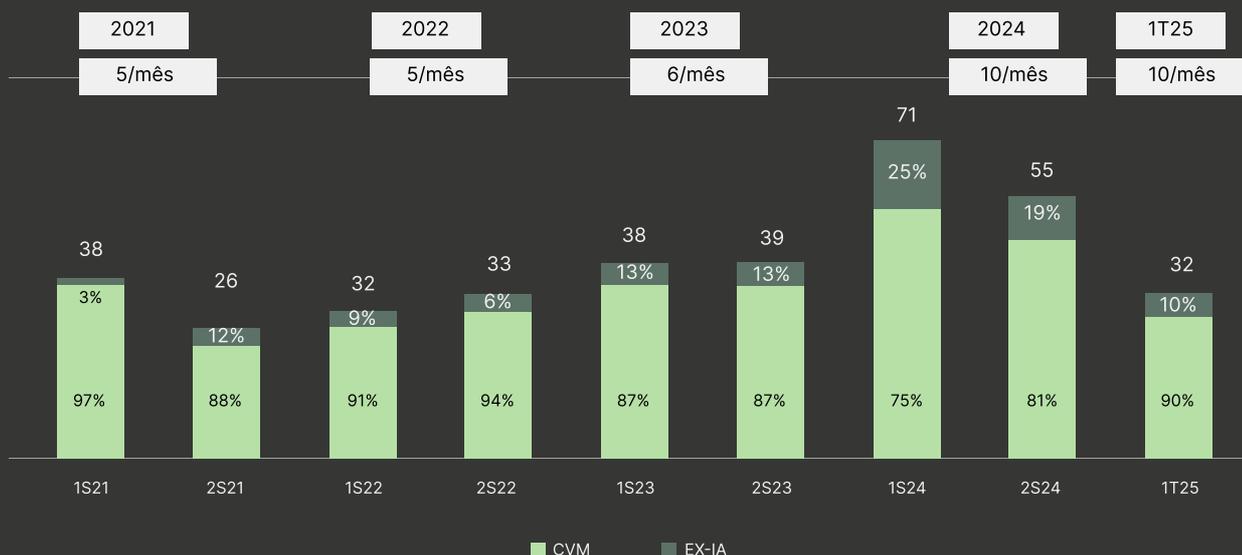
Gráfico 1 - #número de registro de consultor CVM. (P.F.)



Fonte: Base CVM + Consolidação AAWZ

O mesmo crescimento é observado no registro de novas consultorias.

Gráfico 2 - #número de registro de consultoria CVM (P.J.)



Fonte: Base CVM + Consolidação AAWZ

Ao compararmos com o número de registros no mercado de assessoria de investimentos (AI), ainda existem diferenças, mas esse *gap* tem diminuído nos últimos anos.

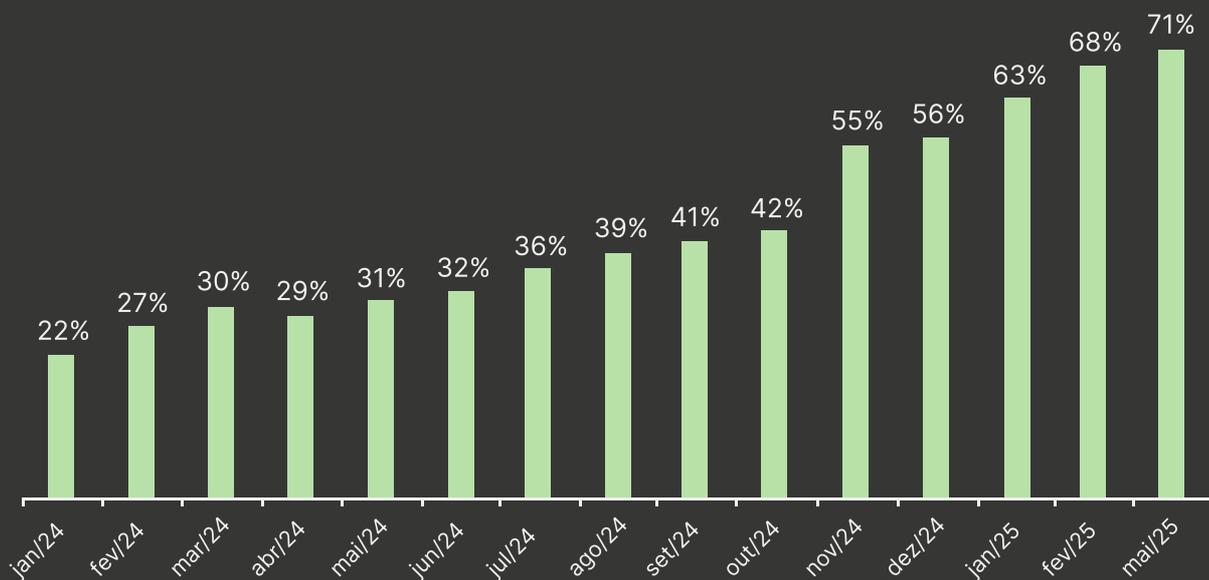
Gráfico 3 - #número de AI e consultor CVM (P.F.)



Fonte: Base CVM + Consolidação AAWZ

Estimamos que aproximadamente mil novos consultores serão registrados em 2025, representando cerca de 20% dos novos assessores de investimentos no Brasil – esse número representava 5% em 2022.

É importante ressaltar que o modelo de consultor CVM vai além da atuação com clientes no modelo de fee fixo. Isso porque, como mostrado no gráfico abaixo, mais de 70% dos assessores de investimentos (AIs) já possuem algum cliente com fee fixo em sua base.



Fonte: Consolidação AAWZ

O consultor CVM tem um papel complementar ao assessor de investimentos e especialista de investimentos. Portanto, a narrativa de um profissional ser melhor ou pior vai contra a eficiência do mercado.

As consultorias que mais crescem atualmente são aquelas que possuem um bom relacionamento com as instituições, sejam corretoras ou bancos. Sempre é bom reforçar que o consultor, além de auxiliar o cliente na alocação de recursos em diversas instituições, fortalece o vínculo e a negociação com a instituição atual.

Um mercado eficiente precisa de consultores atuando em conjunto com assessores e especialistas de investimentos – negociador entre os negociadores de cada instituição e o interesse do cliente.

Para saber mais sobre a tendência de fee fixo e consultoria CVM, acesse o relatório AAWZ

RELATÓRIO

Fee Fixo + Consultoria CVM

ACESSAR MATERIAL

Seção 1

Como estruturar consultoria CVM

1. O que é necessário para se registrar como consultor CVM (P.F.)?

O registro de uma pessoa natural como consultor de valores mobiliários, conforme RCVM 19, CAPÍTULO II, seção I, atualmente é feito de maneira expressa pela CVM, através do envio da documentação pelo portal de serviços CVM. No entanto, é necessário cumprir alguns pré-requisitos:

- **Comprovante de aprovação** em ao menos um dos seguintes exames de certificação profissional: CGA, CFP, CEA, CNPI, CFA Level III, Final Level I e Final Level II do CIIIA;
- **Conclusão do curso superior** ou equivalente;

Além disso, é necessário realizar o recolhimento da Taxa de Fiscalização Anual da CVM, no valor de R\$ 530,00/Ano para pessoa natural.

2. Quais as exigências para registrar uma consultoria CVM?

O registro de uma consultoria de valores mobiliários pessoa jurídica, conforme RCVM 19, CAPÍTULO II, seção II, atualmente feito de maneira expressa pela CVM, através do envio da documentação pelo portal de serviços CVM. Contudo, é importante contar com o suporte de um time especialista para garantir a conformidade da documentação e etapas na constituição do seu negócio.

As etapas macros que antecedem o registro da pessoa jurídica são:

1. Abertura da empresa e registro dos documentos constitutivos junto aos órgãos responsáveis;
2. Definição dos Diretores:

Diretor de Consultoria: Responsável pelas atividades de consultoria de valores mobiliários. Este diretor deve ser uma pessoa natural já registrada e autorizada pela CVM como consultor de valores mobiliários pessoa natural.

- **Diretor de Compliance:** Responsável pela implementação das políticas de *compliance*, incluindo a implementação de procedimentos internos, como *KYC*, *Suitability*, *PLD/FT* e o cumprimento das normas da CVM.

Não pode haver sobreposição de funções entre esses os Diretores, ou seja, o diretor de consultoria não pode acumular funções com o diretor de compliance. O diretor de compliance não pode ser responsável por qualquer outra atividade no mercado de valores mobiliários.

Além disso, é proibido que os Diretores e os consultores de valores mobiliários mantenham registro como assessores de investimento, como estipulado na resolução.

3. Elaboração das políticas e manuais de *compliance*;
4. Processos e políticas de *KYC (Know Your Client)* e *Suitability*;
5. Elaboração de página na rede mundial de computadores, contendo as seguintes informações:

- Formulário de Referência atualizado;
- Código de Ética;
- Manual de *Compliance* (controles internos);
- Políticas que expressam a observação e execução das exigências regulatórias;

Além dessas informações, será necessário esclarecer à CVM se a consultoria está vinculada a algum grupo societário com outros negócios que possam gerar conflitos de interesse.

Por fim, é necessário realizar o recolhimento da Taxa de Fiscalização Anual da CVM, no valor de R\$ 2.538,50/Ano.

Seção 2

Consultoria CVM no grupo de assessoria tradicional

1. O consultor CVM pode ser assessor de investimento tradicional (AI)?

Não, o consultor CVM não pode manter atuação como AI, mas pode permanecer como sócio não atuante (investidor).

2. O assessor de investimentos (AI) pode ser consultor CVM?

Não, assim como o consultor não pode ser AI, o AI não pode ser consultor. É possível ser sócio não atuante.

3. O administrador de carteira pode atuar como consultor CVM?

O profissional pode manter os registros simultaneamente, mas pode exercer apenas uma atribuição para o investidor em questão. Não pode ter contrato como consultor e administrador pelo mesmo cliente.

4. Como fica a relação de um cliente que migrou dentro de um grupo de assessoria para a consultoria CVM?

É possível atuar com dois modelos, o modelo que o atendimento do cliente migra para o consultor CVM e o modelo que o consultor se torna um curador do cliente, permanecendo o cliente no código e atendimento do assessor.

No primeiro caso, o consultor passa a deter o acesso as informações dos clientes na plataforma e detrimento do acesso do AI. No segundo modelo, o AI continua com acesso e custódia do cliente e o consultor tem uma relação com o AI próximo a um gerente de um banco.

5. O assessor de investimentos pode se tornar um consultor de investimentos?

Sim, para isso é necessário inativar o cadastro como assessor de investimentos na ANCORD e registrar-se como consultor CVM.

Vale reforçar que a Ancord não está entre as certificações que fornecem elegibilidade.

6. Consultor CVM pode ter acesso operacional na plataforma que atuou antes como assessor?

Sim, mas é preciso verificar os contratos comerciais assinados previamente. Em alguns casos a existência de *non-competete* e *non-solicit* pode impedir a atuação.

7. Consultor CVM pode prestar o serviço de consultoria a clientes que eram seus como especialista após sair da instituição?

Sim, mas é preciso verificar os contratos comerciais assinados previamente. Em alguns casos a existência de *non-competete* e *non-solicit* pode impedir a atuação.

8. O consultor de investimentos pode enviar ordem de compra e venda de ativo mobiliários, com aprovação prévia do cliente (o famoso *push*)?

Sim, é possível. A RCVM 19 estabelece que:

Admite-se que o consultor de valores mobiliários, as entidades integrantes do sistema de distribuição de valores mobiliários e seus clientes em comum estabeleçam canais de comunicação e ferramentas que permitam conferir maior agilidade e segurança na implementação das recomendações e execução de ordens pelo cliente.

9. Como criar um alinhamento entre o consultor e o assessor dentro do grupo de assessoria?

Através da reformulação do *Partnership* dentro de um único grupo societário. É importante repensar no modelo de remuneração das partes.

Para isso, o time de consultores e advogados da AAWZ estão à sua disposição para pensar em como reformular seu *Partnership* para esse novo modelo de mercado.

COMO A AAWZ TE AJUDA

Você tem uma consultoria?

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

CLIQUE E SAIBA MAIS

COMO A AAWZ TE AJUDA

Você quer criar uma nova consultoria?

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

10. Qual o PL mínimo preciso pensar para valer a pena estruturar uma consultoria CVM?

Isso vai depender de caso a caso e da estrutura que será alocada para rodar o negócio.

No entanto, de forma geral, imaginamos um cenário onde a estrutura comece com pelo menos 100 milhões em custódia no *pipeline* e um *business plan* que tenha como meta atingir 500 milhões a médio prazo.

Seção 3

O operacional de uma consultoria CVM

1. Como o consultor CVM cobra o cliente?

O consultor pode cobrar o cliente através de modelos tradicionais como boletos, pix e transferências. Mas também existem modelos de cobranças via plataformas que descontam automaticamente de fundos de liquidez do cliente.

2. Qual o cuidado preciso ter nessa cobrança do cliente?

Diferente do modelo de comissões ou quando se está plugado no WS, nos casos em que a consultoria cobra direto do cliente, é preciso ter uma atenção maior ao processo financeiro.

Deve-se atentar à apuração do fee acordado, que será cobrado com base na custódia, bem como ao faturamento, à emissão de nota fiscal para cada cliente, ao acompanhamento da inadimplência e à criação de políticas e réguas de cobrança — sempre alinhando eficiência de caixa e relacionamento.

3. Qual o mínimo de tecnologia que preciso para operar uma consultoria CVM?

Ao menos um consolidador de carteira você precisa ter, de modo a acompanhar o *suitability* e ter uma visão holística da carteira com cotização e relatórios de performance. Mas é imprescindível a utilização de CRM para manutenção de um processo comercial.

4. Qual a diferença de um consolidador e um *backoffice*?

O consolidador é a ferramenta utilizada pela consultoria para cadastrar os ativos, movimentações, *suitability*, calcular a taxa de administração, entre outras funções.

O *backoffice* refere-se ao trabalho operacional de levantar e cadastrar informações na ferramenta.

A AAWZ oferece tanto a ferramenta de consolidação quanto o serviço de *backoffice* para ajudar a escalar o seu negócio.

AAWZ 360 | Consolidador (TECH)

Consolidação de múltiplas instituições de maneira clara!

CLIQUE E SAIBA MAIS

PJ e PF

Beneficiário (PJ)	Beneficiário (PJ)	Beneficiário (PJ)
10.000	10.000	10.000
20.000	20.000	20.000
30.000	30.000	30.000
40.000	40.000	40.000
50.000	50.000	50.000
60.000	60.000	60.000
70.000	70.000	70.000
80.000	80.000	80.000
90.000	90.000	90.000
100.000	100.000	100.000

Clientes ativos: **19**
Clientes totais: 23

AuC atual
R\$ 75.389.094

Ativos a vencer
R\$ 30.587
Ativos vencidos: R\$ 133.549,00
Últimos 30 dias

BACK-OFFICE AS SERVICE

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

Coleta de dados

Geração de relatórios

Classificação de ativos

Atualização de movimentações

Cálculo de rentabilidade

AAWZ

5. Como deve ser a remuneração do diretor de *compliance*?

Entendemos que este diretor não pode ter sua remuneração associada ao desempenho da consultoria, conforme § 2º do art. 19.

6. O diretor de *compliance* pode atuar como consultor?

Não existe impedimento para que o diretor de *compliance* seja também credenciado como consultor. Todavia, a atuação deste diretor na equipe de consultoria comprometeria a independência que a atividade de *compliance* exige.

7. Quais os diferentes modelos de cobrança de uma consultoria CVM?

A consultoria CVM tem liberdade para cobrar o seu serviço diretamente do cliente. Podendo cobrar valores pontuais pelo serviço (R\$) ou percentual (%) sobre o patrimônio.

Inclusive é possível cobrar taxa de performance sobre *benchmark*, para investidores profissionais, exemplo: 20% do que exceder CDI.

8. Quais os formulários precisam ser enviados para CVM e a periodicidade?

Os Consultores (PF e PJ) precisam enviar, até o dia 31 de março de cada ano, o formulário de referência com as informações atualizadas da operação. Caso o Consultor PF atue exclusivamente como preposto ou empregado de consultor de valores mobiliários PJ, estará dispensado do envio do formulário de referência.

9. O consultor pode atender o cliente em todas as instituições?

Sim, o contrato do consultor é com o cliente final, portanto ele tem o direito de atender em qualquer instituição.

10. As plataformas são obrigadas a abrir acesso para os consultores?

Não, a relação dos consultores com as plataformas são relações operacionais exclusiva entre as partes.

11. Quais plataformas possuem tecnologia e suporte aos consultores?

As maiores plataformas são XP, BTG, Safrainvest, Daycoval, Ágora, Genial, C6, Warren, Avenue e Nomad. Mas no futuro próximo teremos plataformas similares nos grandes bancos e plataformas internacionais.

Instituições como Itaú e Santander possuem acesso de leitura para perfis de clientes private e *Wealth*.

12. Existe um mínimo de custódia para que essas plataformas aprovelem o cadastro de uma consultoria CVM?

A regra operacional varia de cada instituição. Algumas não aceitam plugar o consultor CVM (P.F.) sem uma P.J. de consultoria CVM e outras exigem a aprovação de um *business plan* prévio.

Caso você precise de ajuda com o *business plan*, o time de consultoria da AAWZ pode auxiliar você.

13. É possível ter acesso aos dados dos clientes via *open Investments* (OPIN)?

Sim, quando o cliente autoriza a tecnologia de consolidação, o consultor consegue acessar a posição e extrato do cliente nos maiores bancos e corretoras do Brasil.

O OPIN habilita o consultor a visualizar os últimos 12 meses de todos os ativos ainda presentes na carteira do cliente. Isso quer dizer que ativos que tenham sido comprados e vendidos neste período ou anterior a este período, não será possível acessar.

Para isso, o time de *back-office* e o consolidador da AAWZ está à disposição para auxiliar você.

14. É possível atuar com investimentos *offshore*?

Sim, tanto as plataformas tradicionais, como as plataformas específicas possuem estrutura para o consultor CVM atender o cliente

Seção 4

Dúvidas gerais

1. O consultor CVM pode realizar parcerias com planejadores financeiros?

Sim, é importante frisar que o cliente tenha plena ciência dos responsáveis dos serviços e o quanto está pagando. Para isso, é recomendável que haja segregação de contratos – mesmo que o pagamento seja realizado para um player e repassado posteriormente.



Ainda com dúvidas?

Se não encontrou o que procurava no FAQ, clique no botão e envie sua pergunta

[ENVIE SUA PERGUNTA](#)

The banner features two smartphones. The left one displays a data visualization with green bars and a line graph. The right one displays the 'FAQ' page with the text 'CONSULTORIA CVM AAWZ + ABCVM' and a background image of a person.

AAWZ

Cuidamos dos profissionais do mercado financeiro
para que eles possam cuidar de seus clientes

