

CONSULTORIA CVM E A ENTRADA DOS BANCOS

Como **reestruturar** sua assessoria

RESUMO EXECUTIVO

Este eBook foi concebido para consultores de valores mobiliários (CVM), assessores de investimentos, especialistas CLT e sócios-líderes que buscam aprofundar sobre a profissão de consultor de investimentos e tendências do mercado de assessoria B2B. Analisamos a evolução do setor de investimentos no Brasil até o cenário atual e, a partir desse contexto, detalhamos: tamanho de mercado e principais tendências; reestruturação de grupos de investimentos; operação e governança; tecnologia de consolidação; parcerias com plataformas de Wealth Services (WS); e muito mais.

Compreender o passado é condição para agir no presente e planejar o futuro. A entrada dos bancos no B2B — por meio de consultorias, multi family offices e assessorias — inaugura uma mudança estrutural que exige ajustes de modelo de negócio, Partnership, processos internos e incentivos. Nossa objetivo é oferecer um guia prático e fundamentado para que líderes de empresas de investimentos e grupos de profissionais independentes possam se posicionar de forma competitiva neste novo mercado de investimentos.

Introdução

03

Capítulo 1

O tamanho do mercado de
assessorias e consultorias 06

Capítulo 2

A diferença entre
assessoria e consultoria:
estruturas, regulação e
clientes 08

Capítulo 3

Como registrar Consultor
CVM (PF) 11

Capítulo 4

Como registrar uma
Consultoria CVM (PJ) 13

Capítulo 5

Como credenciar uma
consultoria CVM em
plataformas e bancos 15

Capítulo 6

Diferenças ao registrar
uma PJ assessoria ×
consultoria 16

Capítulo 7

Bancos, Wealth Services e
as “duas ondas” de
concorrência 17

Capítulo 8

Como consolidar a carteira
de um cliente em diversas
instituições 20

Capítulo 9

Como operacionalizar a
cobrança de um cliente 22

Conclusão

23

ÍNDICE



2001

Formalização do Assessor de Investimentos (AAI)

O nascimento do canal independente. Com a regulamentação do agente autônomo (AAI), surge uma nova figura no sistema financeiro, ainda vista como periférica frente aos grandes bancos.

O modelo era incipiente, mas lançava as bases de um mercado que, anos depois, se tornaria protagonista.

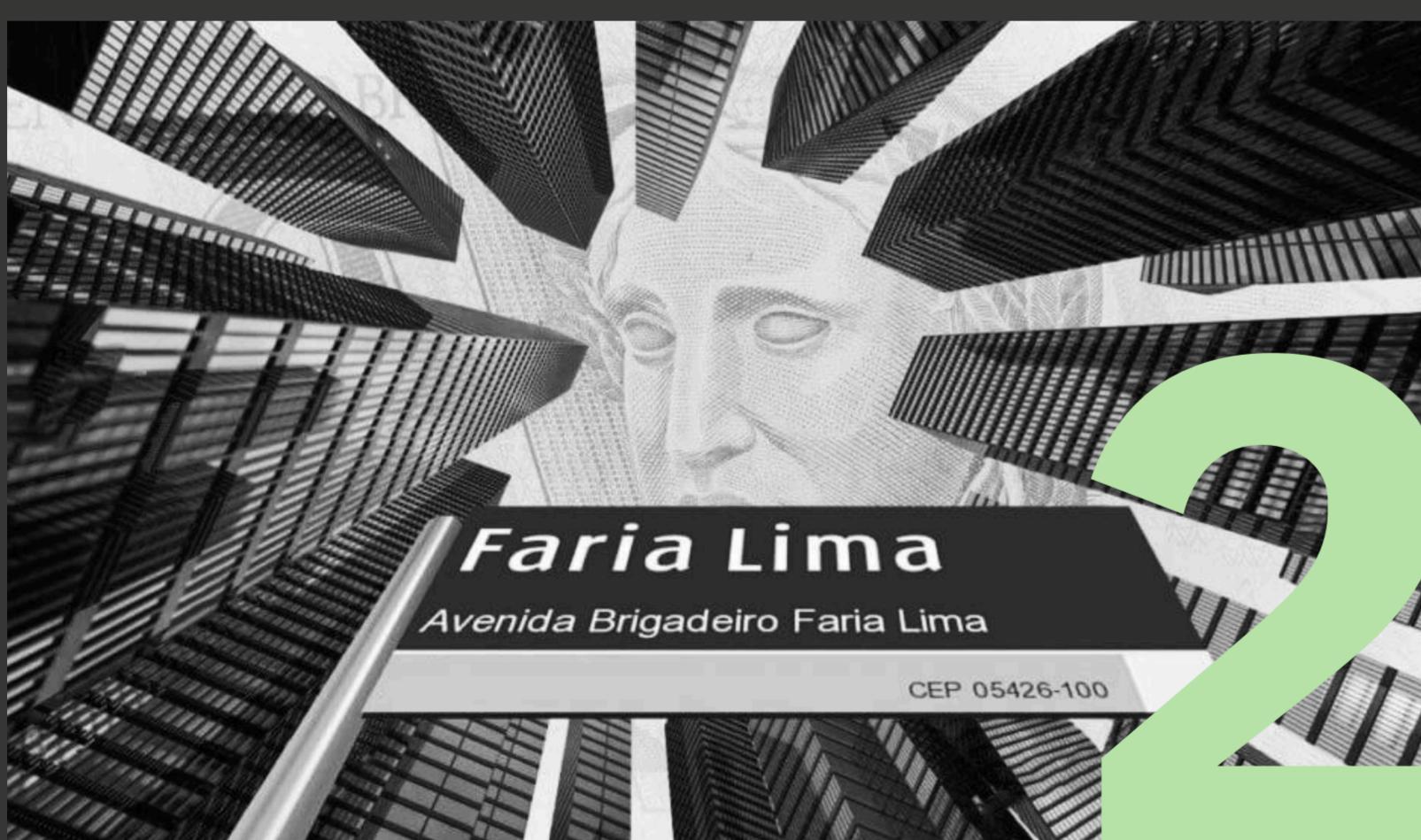
2006



Educação e Capilaridade

A XP muda o jogo com conhecimento. Os cursos de renda variável da XP democratizam o acesso à informação, reduzem assimetrias e atraem investidores antes restritos à poupança e fundos caros. A educação se torna o motor da capilaridade, transformando aprendizado em abertura de contas e confiança no canal independente.

2011



O “supermercado financeiro”

A curadoria substitui o produto único. Com a consolidação das plataformas abertas, os assessores passam a oferecer múltiplas opções ao cliente, em um só lugar. O discurso muda: o investidor deixa de ser refém de um balcão e passa a comparar, escolher e diversificar.



2017

Credibilidade e consolidação

A entrada do Itaú na XP dá confiança institucional ao modelo. Partnerships se espalham, atraindo sócios e talentos e iniciando um ciclo de M&A entre escritórios. É nesse contexto que nasce a AAWZ, oferecendo infraestrutura estratégica e tecnológica para assessorias: consultoria, consolidação, contabilidade, jurídico e capital para expansão.



2020-24

Profissionalização e maturidade

A corrida por estrutura começa. Mais de 6 mil assessores mudam de casa buscando governança, plano de carreira e alinhamento de incentivos. XP e BTG consolidam o canal (~90% do AuC), e o improviso perde espaço para gestão, CRM e processos. O “vender produto” dá lugar à narrativa do fee fixo e da consultoria CVM.



2025

Nova virada: bancos e consultorias no B2B

O setor entra em uma nova disputa. Bancos tradicionais passam a mirar o mercado B2B, enquanto o modelo de Wealth Services e o avanço regulatório (RCVM 19, CVM 175, 178 e 179) redesenharam fronteiras. A guerra agora é por talento, governança e recorrência. É a era da excelência em servir, dados, processos e transparência se tornam o novo diferencial competitivo.

Ao longo desses anos, vi — e a AAWZ auxiliou o planejamento e execução — de tudo: negociações de exclusividades, venda de sociedade para corretora, atração de gerentes de banco com carteira, formação de mesa proprietária, desenho de modelos de partnership, profissionalização financeiro/contábil, consolidação via M&A e, mais recentemente, fee fixo, constituição de consultoria CVM, reposicionamento de marca e crescimento de linhas “PJ2” e, novamente, outra onda de consolidação via M&A. Aprendizado central: cultura, processos e pessoas sustentam o sonho grande quando o macro não ajuda. Este é um negócio de acumulação (clientes, AuC, talentos) que exige rituais simples e consistentes de liderança, partnership transparente, metas claras e seleção rigorosa — cultura serve tanto para repelir quanto para atrair e o básico bem feito funciona mais que super conselhos de administração e estruturas caras.

Também aprendi que crescer por crescer — colhendo apenas “frutas baixas” — tem um custo caro no longo prazo. Expandir sem processo, contratar pelo hype ou adiar conversas duras sobre sociedade e partnership custa desempenho e reputação no médio e longo prazo. Por isso — e, sobretudo, pela entrada dos bancos no B2B — muitas assessorias estão correndo para reformular suas estruturas: revisitam a composição societária e o partnership, ajustam a governança e criam mecanismos que premiam resultado recorrente, não volume momentâneo. Recado de quem já esteve em 300+ operações: disciplina comercial e visão de longo prazo separam quem joga o jogo de 10 anos de quem joga torcendo para o mercado melhorar.

Se em 2017 quase ninguém “ganhava dinheiro de verdade” neste setor, hoje há escritórios corporativos, fundadores com liquidez de dezenas de milhões, parcerias mais sofisticadas e um cliente mais educado para comparar preço, serviços e incentivos. O que separou vencedores não foi sorte: foi gestão e dedicação. Este eBook é para profissionais que querem entrar num setor maduro e para empresas que desejam reestruturar a operação — processos, modelo de negócio e incentivos — para o novo mercado de investimentos no Brasil.

Nossa ambição na AAWZ segue a mesma de quando começamos: cuidar dos profissionais para que eles cuidem dos clientes. Empresas que estão ao lado do investidor, educam, aconselham e operam com processos e incentivos corretos — e não é porque há maus profissionais que devemos desanimar. Mudanças trazem oportunidades, mas é preciso estar disposto a mudar para competir.

Em 2025, vivemos nova inflexão: Wealth Services para consultores, avanço do fee/consultoria CVM e o novo arcabouço regulatório (RCVM 19; CVM 178, 179 e 175) redesenham incentivos, fronteiras e a experiência do investidor — movendo o setor de “vender produto” para “excelência em servir” com dados, processo e transparência. A entrada dos bancos e o crescimento das consultorias CVM abrem espaço para mais uma guerra de migração de profissionais. Ao longo do texto, vamos aprofundar em termos práticos como se preparar para este movimento.

O TAMANHO DO MERCADO DE ASSESSORIAS E CONSULTORIAS

Entre 2021 e 2027, o mercado brasileiro de investimentos deve mais que dobrar, de cerca de R\$ 8,6 trilhões para algo em torno de R\$ 18 trilhões — avanço médio próximo de 10% ao ano. O crescimento é disseminado: **pessoas físicas** aceleram (CAGR ~12%), empresas ganham peso (CAGR ~14%) e a previdência segue em alta (CAGR ~9%).

No retrato competitivo de investimentos em pessoa física, a participação dos cinco principais bancos recuou gradualmente até ~50%, enquanto as duas principais corretoras (XP e BTG) avançaram de forma consistente para ~25%. Dentro desse movimento, essas duas plataformas lideraram a captura de market share, saindo de patamares modestos para algo próximo de 10-15% cada. Paralelamente, gestoras independentes, bancos e instituições financeiras menores disputam o restante do mercado.

Em síntese: o bolo cresceu e a prateleira independente ganhou espaço. Para os próximos anos, o cenário favorece modelos fee-based, consultoria CVM e uma atuação orientada por processos, dados e alinhamento de incentivos — especialmente com a entrada dos principais bancos no modelo de assessoria independente.

Estimamos que as plataformas **Wealth Services (WS)** já representem cerca de **25%** do tamanho do mercado de assessoria tradicional — em **2021** eram apenas **5%**. Não é irracional projetar um cenário **50%–50%** em **5 anos**, quando o mercado B2B alcançar **~R\$ 2,5 trilhões**. Em outras palavras, **consultorias, MFOs** e assessorias disputarão um **mercado trilionário** com espaço para especialização e modelos de receita mais estáveis.

Neste contexto, o mercado endereçável para assessorias e consultorias de investimentos no Brasil atualmente já se consolidou como um **“bolo” acima de R\$ 1 trilhão** e segue em trajetória de crescimento de **~20% a.a.** A demanda por aconselhamento, curadoria de produtos e orquestração de patrimônio cresce de forma estrutural — traduzindo-se em **mais carteira sob acompanhamento, maior recorrência de receita e serviços mais sofisticados**.

Composição do crescimento.

O avanço é disseminado entre pessoas físicas, empresas e previdência. As famílias ampliam patrimônio financeiro e diversificação; as empresas profissionalizam a gestão de caixa e investimentos; a previdência expande cobertura e ticket médio.

O resultado é um mercado mais profundo, com maior participação de investidores que demandam planejamento, política de investimentos e acompanhamento contínuo.

Mudança no mix de canais.

Embora os grandes bancos ainda concentrem parcela relevante dos ativos, a prateleira independente ganhou espaço com corretoras, consultorias e multi family offices. Duas plataformas de distribuição puxaram esse ganho de participação nos últimos anos, enquanto o conjunto de independentes e bancos médios disputa o restante. Na prática, o cliente final passou a comparar taxa, serviço e incentivos — movimento que favorece modelos fee-based e contratos de consultoria.

Implicações estratégicas.

Com o bolo crescendo e a independência ganhando espaço, a entrada dos principais bancos no modelo de assessoria/consultoria acelera a reorganização competitiva. Para as casas, isso significa revisar proposta de valor, estruturar contratos de consultoria e parcerias WS, elevar governança e capturar sinergias de M&A seletivos. Para os profissionais, é a hora de migrar do “empurrar produto” para a gestão de relacionamento de longo prazo, baseada em dados, processos e alinhamento de incentivos.

Tese para os próximos anos.

O crescimento orgânico do mercado, somado à profissionalização do canal e ao avanço de WS, sustenta um ciclo em que empresas com cultura forte, operação disciplinada e modelo comercial intensivo tende a capturar participação, enquanto operações com partnership e estruturas obsoletas devem perder profissionais para competição com o setor independentes e assessorias dos bancos. Em outras palavras: o mercado é grande, está crescendo e a vantagem competitiva migra para quem organiza o patrimônio do cliente com modelo de negócio vencedor, transparente e light.



A DIFERENÇA ENTRE ASSESSORIA E CONSULTORIA: ESTRUTURAS, REGULAÇÃO E CLIENTES

A assessoria e a consultoria nasceram de origens diferentes — e isso explicava quase tudo. A assessoria vinha da distribuição e da execução: vender, operar e dar escala à prateleira de produtos por meio de plataformas abertas. A consultoria, por sua vez, partia da orientação independente: olhar 360° para o patrimônio, sem executar ordens (sem plataformas WS), sem exclusividade com instituições e sendo remunerada por honorários do cliente. Quando se entendia essa origem, entendia-se também os incentivos, a rotina, a estrutura e o tipo de cliente que cada modelo atraía.

Na assessoria, a plataforma servia de palco e o assessor atuava como protagonista comercial. O modelo havia escalado combinando curadoria ampla de produtos com uma rede nacional de escritórios. A remuneração refletia a lógica distributiva: comissões atreladas a transações e ao estoque, com a disciplina comercial e o aumento de share of wallet ditando o crescimento. A segmentação por marcas e públicos, do autosserviço digital ao atendimento com assessor, dava capilaridade sem perder escala. A consultoria operava em outro registro. O núcleo era o aconselhamento remunerado por valor fixo ou fee (percentual sobre patrimônio) pago diretamente pelo cliente.



O trabalho envolvia estruturar política de investimentos, consolidar posições em múltiplas instituições, produzir relatórios e coordenar a execução com parceiros de distribuição sem “apertar o botão”. Era um jogo backoffice-intensivo, de governança e cadências bem definidas; por isso, as carteiras por consultor tendiam a ter menos clientes e serem mais personalizadas, com foco em profundidade.

As fronteiras ficavam claras quando se observava o que cada profissional podia — e não podia — fazer. O assessor estava plugado à plataforma e participava economicamente da distribuição, dentro das políticas, sem poder recomendar produtos aos clientes e respeitando contratos com o intermediário. O assessor estava plugado à plataforma e participava economicamente da

distribuição, dentro das políticas, sem poder recomendar produtos aos clientes e respeitando contratos com o intermediário. O consultor não executava ordens, não direcionava exclusividade e não “fechava com uma casa”; organizava, consolidava e recomendava com base no plano do cliente, deixando a execução para quem distribuía. Com o tempo, esse desenho foi convergindo. A RCVM 19 e a Resolução 178 reorganizaram as bordas práticas e aproximaram linguagens, entregas e modelo de recomendação.

O assessor tradicional passou a poder cobrar fee fixo pelo serviço, devido às melhorias de tecnologia de XP e BTG, o que apertou ainda mais o parafuso da proximidade entre as duas profissões: a conversa deixou de ser apenas “produto e execução” de um lado e “planejamento e governança” do outro, para gravitar em torno de proposta de valor, processo e alinhamento de interesses. No campo, começou-se a ver rotinas de diagnóstico, escopo, CRM e SLA surgirem também na assessoria, enquanto consultorias passaram a adotar playbooks comerciais mais objetivos e cadências de relacionamento típicas do canal de distribuição e com escala.

Ainda assim, a diferença que importa permanece no lastro contratual. A consultoria mantém contrato com o cliente; a assessoria, com a plataforma. Por menor que isso pareça, muda tudo.

As assessorias podem firmar contratos de exclusividade de longo prazo — normalmente, dez anos — em troca de adiantamentos de 1-3 anos de receita projetada; em contrapartida, não conseguem atender o mesmo cliente em diversas plataformas, não por vedação regulatória, mas por compromissos comerciais assumidos com a corretora. Já as consultorias não podem realizar contratos de exclusividade com o cliente, preservando o princípio de independência e a liberdade de recomendar soluções multi custódia.

Ainda, as Consultorias possuem diversas obrigações de compliance e governança por terem vínculo direto com o cliente (via contrato de prestação de serviços) e serem supervisionadas pela CVM, sem a participação de intermediários e bancos nesse processo. Diferentemente das Assessorias, onde os intermediários (CTVM e/ ou DTVM) respondem perante clientes e terceiros pelos atos praticados pelos Assessores durante o exercício da atividade.



Esse arranjo também explica o capital. Consultorias são mais abertas a atrair sócios investidores e a estruturar capital permanente para financiar backoffice, tecnologia e expansão, justamente porque a relação jurídica principal está no contrato com o cliente.

Escritórios de assessoria, por outro lado, têm acesso mais limitado a capital societário externo, condicionados pelos contratos com as plataformas — o que restringe a criatividade na engenharia societária e nos eventos de liquidez.

No fim, o mercado caminha para uma zona de encontro. A assessoria professionaliza processo, governança e narrativa de alinhamento; a consultoria sofistica aquisição, cadência comercial, escala operacional e clareza de entregas. O que define a experiência, porém, continua sendo a arquitetura de incentivos: de um lado, o vínculo econômico com a plataforma; de outro, o vínculo jurídico e financeiro direto com o cliente.

Entender essa base permite desenhar propostas transparentes, escolher o modelo certo para cada negócio e evitar escolher o modelo de distribuição errado para o seu objetivo.



MODELO DE ACELERAÇÃO CRIADO PARA VOCÊ

A AAWZ Wealth Service é um hub B2B que fornece estratégia, capital, tecnologia e infraestrutura White-label para consultorias CVM.

[QUERO CONHECER O MODELO DE PARCERIA DA AAWZ](#)

COMO REGISTRAR CONSULTOR CVM (PF)

O caminho começa pela qualificação. Se você já tem graduação e uma certificação reconhecida (CEA, CGA, CNPI, CFP, CFA), está com a base resolvida. Quem tem trajetória relevante pode pleitear dispensa por notório saber — mas aí a prova é o histórico: experiência comprovada - atividade de assessor de investimentos não é considerada para tal requisito -, responsabilidade técnica e documentos que sustentem a solicitação.

Na sequência vem a papelada. Reúna seus documentos pessoais, o Formulário de Referência (PF), a Declaração de Conformidade e um CV que comprove formação, certificações e experiência. É esse dossiê que sustenta o pedido.

O protocolo é eletrônico. Você envia tudo à CVM, paga a taxa de fiscalização (cobrada de forma pró-rata quando sair a autorização) e acompanha o processo. Com o deferimento, começa a vida regulada: atualizar o Formulário de Referência todo ano, manter políticas e registros em ordem e documentar suas recomendações. É isso que separa o discurso de independência da prática profissional.

E se hoje você é assessor (AI)?

A transição é viável e organizada. Para atuar como consultor CVM você precisa sair operacionalmente do escritório de assessoria e abrir mão do credenciamento ANCORD (não é permitido atuar simultaneamente como AAI e consultor). Isso não impede que você permaneça como sócio não-atuante na assessoria tradicional — isto é, sem funções de distribuição/relacionamento e sem vínculo operacional com a assessoria

funcionando, na prática, como um sócio capitalista. Ajuste os documentos societários para refletir a condição “não-atuante” e mantenha barreiras de segregação claras entre a consultoria e a assessoria, se atuar dentro do mesmo grupo.

Passo a passo prático (checklist)

1. Qualificação

- Diploma de graduação.
- Uma certificação aceita (CEA/CGA/CNPI/CFP/CFA etc.) ou dossiê robusto de experiência para dispensa (notório saber).

2. Dossiê

- Documentos pessoais.
- Formulário de Referência (PF) preenchido.
- Declaração de Conformidade assinada.
- CV com comprovação de experiência/certificação.

3. Protocolo na CVM

- Envio eletrônico do dossiê.
- Pagamento da taxa de fiscalização (pró-rata na autorização).
- Acompanhamento do processo.

4. Depois do deferimento

- Atualizar o Formulário de Referência anualmente.
- Manter políticas, registros e trilhas de recomendação organizados.
- Controlar pagamentos da taxa e prazos regulatórios.





A U L A M A G N A

CONSULTORIA CVM E O NOVO MERCADO DE INVESTIMENTOS

Entenda como o novo modelo da **CVM 178 e 179** redefine o mercado e cria oportunidades reais para quem quer crescer com transparência, governança e rentabilidade.

G A R A N T A S E U L U G A R !

COMO REGISTRAR UMA CONSULTORIA CVM (PJ)

Abrir a PJ de consultoria é menos burocrático após a RCVM19 e mais clareza de proposta. A CVM quer enxergar três coisas: (1) que o seu objeto social é, de fato, consultoria de valores mobiliários; (2) que existe segregação de funções (em caso de grupos de investimentos); e (3) que você sabe como vai operar — serviços, público, políticas, estrutura e modelo de remuneração. Com isso bem amarrado, o protocolo flui e a autorização vem. Depois, é manter o Formulário de Referência atualizado e os diretores sempre atualizados.

A AAWZ consegue operacionalizar o processo de registro e credenciamento de ponta a ponta em aproximadamente 1 mês para você e sua empresa. Além de auxiliar você em toda a gestão de Compliance com tecnologia e serviços.



Capital e ecossistema para acelerar o seu crescimento.

A AAWZ Wealth Service conecta capital, know-how e estrutura completa para transformar esse potencial em crescimento real.

CONVERSE COM UM ESPECIALISTA

Passo a passo prático (checklist)

1. Sociedade e governança

- Abra/adeque o contrato/estatuto com objeto: “consultoria de valores mobiliários”.
- Nomeie dois diretores com funções segregadas:
 - Diretor técnico (responsável pela consultoria) — deve ser consultor autorizado.
 - Diretor de compliance/controles internos — não pode ser o mesmo do técnico.

2. Formulários e “como você vai operar”

- Preencha o Formulário Cadastral (PJ).
- Preencha o Formulário de Referência (PJ) com: serviços, público-alvo, políticas, estrutura (gente, sistemas, terceiros) e modelo de remuneração (fee fixo, % AUM etc.).
- Deixe prontos os manuais: Compliance, Código de Ética e Conduta, PLD/FT, Suitability, Segurança da Informação e Negociação de Valores Mobiliários.

3. Protocolo e taxa

- Protocole eletronicamente o dossiê na CVM.
- Pague a taxa anual (PJ) — na autorização, há cobrança pró-rata.

4. Depois da autorização

- Publique e mantenha atualizado no site o Formulário de Referência (PJ).
- Mantenha os diretores nomeados; se houver saída/substituição, comunique e substitua em até 30 dias.
- Rode a operação com políticas vivas (registros das recomendações, suitability, controles e trilhas de auditoria).



COMO CREDENCIAR UMA CONSULTORIA CVM EM PLATAFORMAS E BANCOS

Entrar em XP, BTG, Safra, Warren (e afins) não é só preencher formulário: é provar que existe negócio com potencial. As casas olham para cinco coisas: (1) plano de negócio que faça sentido (potencial de clientes e PL), (2) time mínimo para operar (comercial, atendimento/backoffice e compliance — parte pode ser terceirizada), (3) lastro/qualificação (certificações e histórico), (4) potencial de receita para a plataforma e (5) compliance afinado com as políticas internas. Pense como se fosse um pitch de investidor: mostre quem você é, para quem joga, como vence, quanto entrega — e o que precisa deles para acelerar.



Passo a passo prático (checklist)

1. Plano de negócio em 1 página

- ICPs (quem é seu cliente ideal e ticket).
- Metas de AuM/captação por trimestre (12–24 meses).

2. Time mínimo & operação

- Comercial (originação/relacionamento).
- Atendimento/backoffice (onboarding, conciliação, rotinas).
- Compliance (políticas, registros, PLD/FT, suitability).
- O que será terceirizado vs. in-house.

3. Track-record e qualificação

- Certificações (CEA/CFP/CGA/CFA/CNPI, conforme o caso).
- Histórico: Empresas anteriores/carteiras atendidas/projetos (sem violar sigilo).

4. Potencial de receita (para a plataforma)

- Projeções realistas: AuM, tickets, produtos utilizados.
- Alavancas de volume (planejamento financeiro, PJ, previdência, internacionais etc.).

DIFERENÇAS AO REGISTRAR UMA PJ ASSESSORIA × CONSULTORIA

1) Quem credencia e qual é o “portão de entrada”

- Assessoria (PJ AAI) → ANCORD (credenciamento) + contrato com corretora(s).
- Consultoria (PJ CVM) → CVM (autorização) + segregação e governança internas.

Tradução prática: AAI-PJ precisa da corretora dizendo “sim”; consultoria-PJ precisa da CVM dizendo “ok” para o seu desenho de governança e operação.



2) Governança mínima exigida

- Assessoria (PJ AAI)
 - Diretor Responsável perante ANCORD/corretora.
 - Políticas aderentes à RCVM 178/179 (conflictos, suitability, registros), normalmente ancoradas nas regras da corretora.
- Consultoria (PJ CVM)
 - Dois diretores com funções segregadas:
 - Técnico (responsável pela consultoria) — deve ser consultor autorizado.
 - Compliance/Controles internos — não pode ser o mesmo do técnico.
 - Manuais escritos: Compliance, Código de Ética e Condutas, PLD/FT, Suitability, Segurança da Informação e Negociação de Valores Mobiliários.

Formulário de Referência público e atualizado.

**DESCUBRA COMO ESCALAR SUA
CONSULTORIA COM A AAWZ**

CLIQUE AQUI

BANCOS, WEALTH SERVICES E AS “DUAS ONDAS” DE CONCORRÊNCIA

AAAWZ adiantou há alguns trimestres que os bancos viriam para competição e, há alguns meses, os grandes bancos estão se preparando para entrar no segmento de assessoria de investimentos B2B contratando ex-profissionais das principais corretoras. XP/BTG seguem dominando o canal, mas a concorrência pelos profissionais vai aumentar.

Principal erro, confundir o aumento da concorrência com aumento automático de valuation. Valor vem de modelo de negócio, fluxo de caixa e payback, alinhados à tese de quem senta do outro lado da mesa.

Inicialmente, não acreditamos que os bancos devam seguir uma estratégia parecida com a entrada de BTG no setor.

A entrada dos bancos deve acontecer em duas ondas:

- 1^a onda: bancos aceleram breakaways — estimulam a criação de novas consultorias/assessorias por grupos de profissionais. Foi assim no mercado americano e deve ser o primeiro movimento por aqui

- 2^a onda: bancos olham grupos específicos de assessorias tradicionais, mais leves e sem amarras pesadas. O alvo é modelo enxuto e ajustado.

O efeito prático: Assessorias XP vs. Assessorias BTG vs. Bancos deixa de ser “guerra fria” e vira competição aberta por profissionais, assim como aconteceu quando as assessorias retiraram profissionais de agências alta renda, as novas estruturas dos bancos devem ir atrás dos profissionais de banco.

Plano de ação para assessorias

A entrada dos bancos no B2B, a expansão acelerada dos Wealth Services (WS) e a maturidade do investidor criaram um novo cenário no mercado brasileiro de investimentos. Plataformas seguem fortes, mas agora devem dividir palco com os grandes bancos em relação aos serviços ofertados a profissionais independentes. Ao mesmo tempo, a consultoria CVM ganhou narrativa e processos, M&A voltou ao radar e a régua de governança subiu. Resultado: quem não ajustar modelo, time e marca perde equipe e tração — não por falta de capacidade, mas por falta de proposta de valor.

O “novo mercado” apertou o jogo: ROA e crescimento orgânico caíram, fee fixo ganhou tração, M&A vai consolidar custódia e os bancos entraram no B2B. Isso pede três movimentos imediatos:

1. Reformar a sociedade: é preciso reformular o partnership para reter quem entrega resultado e atrair talentos – o modelo de consultoria CVM pode auxiliar para algumas operações;
2. Treinar o time em fee fixo e financial planning — sair da venda de “produto” e vender serviço.
3. Reposicionar a marca para furar a narrativa de que “assessoria tradicional é ruim”.
4. Reestruturação asset light – retomar os esforços onde é importante e terceirizar o que não move o ponteiro (financeiro, tecnologia, Compliance, BI, etc.)

Passo a passo prático — Assessorias

1. Revisão de partnership

- Atualize acordo de sócios e estrutura societária—revisão valuation de compra, atratividade e concentração societária;
- Crie trilhas de crescimento;

2. Fee fixo & planejamento

- Treinamento de discurso, proposta e escopo;
- Estruture analytics e inteligência para saber o que ofertar de serviços complementares ao cliente e a que preço;

3. Marca e narrativa

- Posicionamento: “serviço e alocação acima do produto”; fundador aparece (CEO como influencer);
- Explique a história do setor dos últimos 10 anos e sua influência, não fuja do discurso de transparência;
- Reveja e repriorize a estratégia de canais de aquisição;
- Atualize site, deck e social com história do canal (da prateleira fechada a plataforma aberta) e seu papel nessa evolução.

4. Esteira comercial

- Implemente cultura de CRM, cadências por ICP, automações e rituais semanais (pipeline, proposals, win/loss);
- Crie programa contínuo de formação de lideranças para que sua cultura não se perca durante a expansão.

5. Asset light & Produtividade

- Terceirize suporte (financeiro/contábil/BI) e rode AAWZ Hub para DRE, comissões, KPIs por assessor/equipe/produto e muito mais.
- Consolidador AAWZ – CRM, Financial planning, Compliance, consolidação e gerenciamento de carteira (all-in-one).

6. Agenda de M&A (opcional)

- Se você quer vender, não envie seus dados, antes de avaliar o seu negócio – é começar uma negociação perdendo.

Plano de ação para quem quer fundar uma consultoria CVM

A janela abriu. Wealth Services de bancos e plataformas criaram infraestrutura (hubs, integrações, cobrança) para quem quer aconselhar com independência; ao mesmo tempo, o fee fixo alinhou incentivos e narrativa – aproximando uma empresa de consultorias, das assessorias de investimentos. O jogo agora é montar uma consultoria leve: governança enxuta, marca forte, esteira comercial previsível e tecnologia que prove valor todo mês.

Para grupos de profissionais, a AAWZ Wealth entra: estratégia e partnership, branding e go-to-market, stack de dados/BI e consolidação (AAWZ Hub/AAWZ360), além de apoio operacional e até capital financeiro para acelerar.

Do diagnóstico ao crescimento, a proposta é “plug & play” — com templates, ritos e indicadores já prontos para rodar. A AAWZ tem 100% de aprovação dos planos de negócios nos bancos e corretoras.



COMO CONSOLIDAR A CARTEIRA DE UM CLIENTE EM DIVERSAS INSTITUIÇÕES

No passado, consolidar a carteira de um cliente espalhada por várias instituições era um exercício manual cansativo, dependente de extratos, planilhas e conferências repetitivas que consumiam tempo e aumentavam o risco de erro. Hoje, integrações com corretoras e o Open Finance permitem importar posições automaticamente, reconhecer eventos sem intervenção manual e conciliar dados em ciclos curtos. O fluxo segue começando pelo mapeamento de todas as fontes do cliente e pelos consentimentos necessários, mas ganha velocidade ao conectar contas e custodiantes, usar arquivos quando houver lacunas e validar amostras para assegurar que saldos, custos e rentabilidades estejam corretos. Em instituições como XP e BTG, já existem APIs que, uma vez aprovada a consultoria, viabilizam a atualização automática das posições, enquanto o Open Finance, com a liberação do cliente, ajuda a consolidar as contas de bancos que ainda ampliam suas próprias APIs.

Quando esse ecossistema opera em um ambiente integrado, como a AAWZ Hub — plataforma B2B e white label criada em 2017 que reúne consolidador, CRM, planejamento financeiro, gerenciador de carteira, BI e comissões — a rotina fica mais simples e fluida. O consultor passa a enxergar dados financeiros e contexto do relacionamento no mesmo lugar, transforma informação em decisão durante a reunião e mantém cadência de importação e reconciliação com mais controle e menos atrito, o que torna o processo mais confiável e escalável.

Na prática, muitos já perceberam que planilhas, por mais flexíveis que sejam, não sustentam escala nem a complexidade de bater os preços de mercado, integrações e governança de dados. Plataformas profissionais de consolidação reduzem pontos de falha e oferecem estabilidade, logs de atualização e trilhas de auditoria.

**DO PLANO À EXECUÇÃO:
A AAWZ ACOMPANHA CADA ETAPA.**

Veja como funciona o modelo de aceleração



Em cenários reais, quando o escritório adota o consolidador da AAWZ Hub como espinha dorsal — solução que já atendeu clientes como o Nubank e outras grandes empresas — o trabalho deixa de ser “puxar dados” e vira gestão integrada: consolidado, CRM personalizado para consultorias, planejamento financeiro, carteira, BI e comissões conversam entre si para que o consultor dedique mais tempo ao atendimento e à captação.

Essa integração se fortalece quando CRM e consolidador vivem na mesma plataforma. O CRM + Financial planning registra suitability, metas, restrições e reuniões; o consolidador traz patrimônio, alocação e desempenho. Na AAWZ Hub, o consultor acessa a ficha do cliente, enxerga evolução patrimonial e exposições por classe de ativo e acelera o raciocínio para sugerir rebalanceamentos ou novas alocações, com relatórios claros e quase em tempo real.

O avanço do Open Finance e o movimento de corretoras e bancos em oferecer conectores ampliou a cobertura e reduziu fricções. Quando a corretora libera o acesso, as posições de XP e BTG entram por API e a atualização diária acontece de forma automatizada; enquanto os bancos não padronizam completamente suas APIs para consultorias, o consentimento via Open Finance compõe a visão patrimonial única

— alguns bancos já anunciaram que a partir de 2026 as APIs estarão prontas para consultorias. Em operações que já usam um ambiente all-in-one como a AAWZ Hub, essas peças se encaixam e se refletem diretamente na qualidade do atendimento.

Nenhuma integração é perfeita, e instituições podem enviar dados inconsistentes via API. Por isso, validação antes do envio ao cliente é indispensável. Um time de backoffice revisa arquivos, confere amostras com extratos originais e libera relatórios com segurança. A AAWZ dispõe de um backoffice interno que apoia consultorias sem essa estrutura, elevando a confiabilidade do processo e permitindo escalar sem perder controle. Quando tecnologia, método e revisão independente trabalham juntos — APIs onde houver, Open Finance para cobrir lacunas e checagens de qualidade — a consolidação deixa de ser um gargalo e se torna motor de atendimento, fortalecendo a relação com o investidor e sustentando crescimento consistente.



COMO OPERACIONALIZAR A COBRANÇA DE UM CLIENTE

O processo de cobrança de honorários em modelos de consultoria financeira baseados em taxa de administração ou performance pode ser digital e automatizado por meio de plataformas especializadas, em conjunto com soluções de Wealth Service. Em vez de depender da estrutura de uma única corretora, o consultor opera de forma independente, com controle sobre cálculo, contrato e envio da cobrança, mantendo o relacionamento direto com o cliente.

Mesmo com a plataforma como infraestrutura, quem cobra é sempre o consultor. Antes, boleto, PIX ou cartão exigiam ação mensal do cliente, gerando fricção e inadimplência. Com a evolução tecnológica, passou a ser possível integrar a cobrança diretamente a fundos de liquidez vinculados à conta do investidor, automatizando o débito e reduzindo atritos. O resultado se aproxima do fee fixo implementado pelo assessor tradicional: débito automático, sem intervenção manual, com maior previsibilidade para as partes.

Nesse contexto, a AAWZ Hub — plataforma B2B e white label voltada à profissionalização de assessorias e consultorias — permite rodar internamente um motor de taxas que calcula diariamente administração e

performance conforme regras do consultor, acumulando valores por período e gerando instruções para cobrança nas corretoras parceiras. Ao consolidar os ativos distribuídos em múltiplas instituições, a plataforma calcula a taxa sobre o patrimônio total, evitando subcobrança e cobranças duplicadas em carteiras pulverizadas.

A partir da consolidação, o consultor configura termos contratuais, define percentuais ou valores fixos e emite o contrato digital para assinatura eletrônica, garantindo validade jurídica com um fluxo simples e remoto. Em seguida, a plataforma monitora saldos e rentabilidade, calcula automaticamente os valores devidos e dispara as instruções conforme o cronograma definido. Para o consultor, isso traz previsibilidade e padronização; para o cliente, transparência e profissionalismo.

Com uma plataforma de consolidação como a AAWZ Hub integrada às plataformas de corretoras e bancos, o consultor ganha segurança, escala e compliance, especialmente em carteiras diversificadas. O que antes exigia múltiplas planilhas e validações manuais torna-se um processo contínuo e rastreável, conectando cálculo, contrato e cobrança em uma única jornada operacional.

CONCLUSÃO

O jogo mudou — e para melhor, para quem decidir jogar com método. A entrada dos bancos no B2B, a expansão dos Wealth Services e o avanço da consultoria CVM criaram um mercado mais exigente, transparente e orientado a processo. Nesse ambiente, valuation não nasce da concorrência, mas do modelo de negócio: receita recorrente bem especificada, margens saudáveis, payback curto e uma máquina comercial previsível. As fronteiras entre assessoria e consultoria ficaram mais porosas, mas os incentivos continuam sendo o que define a experiência do cliente e a sustentabilidade da empresa.

Para as assessorias, a resposta vencedora combina Partnership com novo modelo de negócio, fee fixo como linguagem de serviço e marca que resgata a história do canal — capilaridade, educação e curadoria — agora temperada por governança e dados. Para quem pretende fundar consultoria, a oportunidade é montar uma operação asset light, com stack de consolidação/BI, ritos de atendimento e aquisições de clientes guiadas por ICP e narrativa clara de independência – A AAWZ Wealth está aqui para auxiliar você nos processos de ponta a ponta.

A mensagem central deste eBook é prática: organize incentivos, escreva processos, melhore o modelo de negócio e Partnership para atrair e reter. O resto é execução disciplinada, mês após mês. Onde houver cliente com complexidade patrimonial, haverá espaço para quem coordena bancos, plataformas e seguradoras com alinhamento, transparência e prestação de contas.

Se você vai reformar a assessoria ou lançar uma consultoria, não precisa começar do zero. A AAWZ já percorreu esse caminho: diagnóstico, governança, partnership, branding, tecnologia de consolidação (AAWZ Hub) e, quando faz sentido, capital para acelerar. O próximo ciclo do mercado premiará empresas que colocam o cliente no centro e executam com método.

AAWZ

