

@aawzpartners

A FORÇA QUE ACELERA O MERCADO DE INVESTIMENTOS

GUIA PRÁTICO • CONSULTORIA CVM

Os primeiros 12 meses de uma consultoria CVM

O mapa operacional que ninguém te entregou:
constituição, infraestrutura, operação e escala.

AAWZ

POR QUE TANTA GENTE ESTÁ ABRINDO CONSULTORIA CVM

Cerca de 25% do crescimento de consultorias de valores mobiliários nos últimos dois anos vem de profissionais que saíram de grandes plataformas de assessoria. Ex-assessores da XP, BTG, Safra e outras casas estão constituindo operações próprias para ter autonomia sobre o modelo de negócio, a relação com o cliente e a estrutura de remuneração.

O problema é que a maioria desses profissionais sabe captar, sabe atender e sabe construir carteira. Mas não sabe montar uma operação. Contabilidade, financeiro, jurídico, compliance, backoffice, tecnologia: tudo precisa funcionar desde o primeiro mês, e montar essa estrutura do zero consome tempo, dinheiro e foco que deveriam estar no cliente.

Este guia entrega o mapa operacional dos primeiros 12 meses: o que fazer em cada fase, quais erros evitar e como estruturar a operação sem precisar resolver tudo sozinho.

O mapa dos primeiros 12 meses

Quatro fases que definem a estruturação de uma consultoria CVM. Cada uma tem entregas específicas que precisam estar resolvidas antes de avançar para a próxima.

1

Mês 1 a 2: Constituição e registro

Abertura da PJ operacional. Registro na CVM. Acordo de sócios e captable. Contratos com custodiantes e corretoras. Estrutura societária definida.

2

Mês 3 a 4: Infraestrutura básica

Contabilidade especializada em CVM. Financeiro operacional (contas a pagar, receber, conciliação). Compliance mínimo (código de ética, LGPD, manual de conduta). Primeiros contratos com clientes.

3

Mês 5 a 8: Operação rodando

Backoffice de consolidação e cobrança de fee. Tecnologia (consolidador, CRM, BI). Rotinas financeiras automatizadas. Comissionamento estruturado se houver equipe.

4

Mês 9 a 12: Crescimento e escala

Ritos de gestão (KPIs, OKRs, orçado vs. realizado). Controladoria e DRE gerencial. Plano de carreira e incentivos se houver equipe. Preparação para expansão de verticais.

+2.600

consultores CVM registrados no Brasil, com crescimento de 27% em um único ano. O mercado está se profissionalizando rápido.

Fonte: CVM, 2025

350+

operações de assessorias, consultorias CVM e wealth managers já passaram pela estruturação da AAWZ.

5 erros que custam caro nos primeiros meses

01 **Contratar um contador genérico que não entende CVM**

Consultoria de valores mobiliários tem regime tributário, obrigações acessórias e particularidades contábeis que um escritório generalista não domina. Retrabalho e multas aparecem nos primeiros 6 meses.

02 **Não separar a PJ operacional da PJ do sócio**

Misturar pessoa física, holding e operacional gera confusão tributária e dificulta qualquer processo de governança, entrada de sócio ou eventual M&A no futuro.

03 **Ignorar compliance até ser cobrado**

Código de ética, manual de conduta, política de LGPD, KYC: tudo isso precisa existir desde o registro. Deixar para depois transforma uma obrigação simples em um problema reputacional.

04 **Montar time interno antes de ter volume**

Contratar financeiro, contabilidade e jurídico internos com 50M em custódia gera custo fixo alto e subutilização. O custo de um time interno pleno chega a 2x o investimento em BPO especializado.

05 **Operar sem controladoria desde o início**

Sem DRE gerencial, sem conciliação financeira rigorosa e sem acompanhamento de margem, a consultoria cresce sem saber se está gerando valor ou acumulando custo invisível.

O que faz sentido internalizar e o que faz sentido terceirizar

A regra é direta: o que gera receita fica dentro de casa. O que consome tempo administrativo pode ser terceirizado com um parceiro que entenda o setor.

Faz sentido internalizar	Faz sentido terceirizar
Atendimento ao cliente	Contabilidade especializada em CVM
Captação e prospecção	Financeiro operacional (C/R, C/P, conciliação)
Relacionamento e retenção	Jurídico (contratos, captable, compliance)
Estratégia de investimentos	Backoffice (consolidação, cobrança de fee)
Gestão de equipe e cultura	Tecnologia (consolidador, CRM, BI)
Marca pessoal e posicionamento	Controladoria e DRE gerencial

NA PRÁTICA

Um time interno mínimo (financeiro Jr. + contabilidade + controller) custa em média **2x** o investimento em BPO especializado para o mesmo escopo de entrega. Além do custo direto, existe o custo de gestão: recrutar, treinar, supervisionar e substituir em caso de turnover. Para operações até 250M em AuC, terceirizar a infraestrutura administrativa libera o sócio para focar no que realmente gera receita.

FORMATOS DE SUPORTE

Três formatos para cada momento da operação

A estrutura de suporte acompanha o estágio da consultoria. Cada formato entrega o escopo adequado para o momento, sem sobrecarregar operações menores com complexidade que ainda não precisam.

FASE 1

Hands-On

Para quem está começando. Setup básico com BPO light e atendimento digital.

- Contabilidade light (folha, fiscal, balancetes)
- Financeiro light (C/R, C/P, conciliação)
- Jurídico light (contratos, captable, compliance)
- Tecnologia (consolidador + gestão)
- Atendimento digital (e-mail, SLA 2 dias)

Ideal para operações até ~50M em AuC, com ~3 pessoas na equipe.

FASE 2

Crescimento

Para quem já tem volume e precisa escalar sem montar time interno caro.

- BPO light ampliado em todas as verticais
- Backoffice (consolidação, cobrança de fee)
- Estratégia (ritos trimestrais, KPIs, OKRs)
- Tecnologia expandida (CRM, BI, comissões)
- Atendimento digital dedicado

Ideal para operações até ~250M em AuC, com ~5 pessoas na equipe.

FASE 3

Boutique

Parceiro estratégico de verdade. BPO completo com consultivo avançado.

- BPO full (contabilidade, financeiro, jurídico)
- Consultivo: FP&A, tributário, partnership
- Estratégia mensal (ritos, orçado vs. realizado)
- Atendimento premium (WhatsApp + presencial)
- CSM + Key Account dedicados

Ideal para operações acima de 250M em AuC, com ~10+ pessoas.

A AAWZ PARA OPERAÇÕES MENORES

"Nós da AAWZ, que somos conhecidos pelo nosso plano boutique e pela nossa agilidade de atendimento, criamos agora uma esteira mais digital e focada para operações menores. Um novo escopo e formato de trabalho para quem não precisa de toda a estrutura da AAWZ, só uma parte dela para acelerar o negócio."

Vitor Baldessar, COO da AAWZ

Se sua consultoria CVM está nos primeiros 12 meses, a AAWZ tem o formato certo para o seu momento. Vamos mapear juntos o que sua operação precisa.

Agendar diagnóstico gratuito

AAWZ