

Filipe Medeiros  
@filipemedeiros

# A VIRADA DO MERCADO DE INVESTIMENTOS

*Os bastidores de XP, BTG  
e suas assessorias*

AAWZ

2026



# PREFÁCIO

Conheci Filipe Medeiros em dezembro de 2021. Eu estava de férias na Ásia e, provocado por um fundo americano de venture capital, avaliava a tese de uma startup de wealth management. A partir da indicação de um amigo em comum, ouvi que a AAWZ — fundada pelo Filipe em Santa Catarina — poderia ser uma conversa interessante. Fiz contato por WhatsApp.

A tese da startup não foi adiante, mas dois meses depois o Filipe me procurou novamente. Eu o recebi em casa, em São Paulo, para uma nova conversa. Empreendedor de perfil obstinado, focado e direto, ele foi logo ao ponto: a Vectis Partners — companhia de investimentos que co-fundei e que hoje conta com cinco sócios — seria o parceiro ideal para o plano que ele tinha em mente. Me confidenciou que já havia sido procurado por diferentes fundos interessados em investir capital na AAWZ, mas que, para a execução que pretendia, buscava algo adicional: **capital intelectual**. Queria sócios que conhecessem

o negócio por dentro e pudessem contribuir para a construção estratégica, não apenas para financiar crescimento.

Com uma carreira que, em 2026, completo 35 anos, tive o privilégio de participar de dois dos principais casos de sucesso do mercado financeiro brasileiro nas últimas décadas. O BTG Pactual, onde estive por quase 15 anos, e a XP Inc., onde atuei por quase três anos, são hoje os dois principais concorrentes no mercado de assessoria de investimentos — e não por acaso são também protagonistas das análises que este livro organiza.

A estratégia competitiva de cada um desses players pode ser melhor entendida à luz de suas origens. Enquanto o BTG é, na essência, uma casa de “produto” que precisou construir um “canal de distribuição” no varejo, a XP nasceu como “distribuidor” e, ao longo do tempo, buscou “produto” para dar vida ao seu shopping financeiro. Ambos, a seu modo, mudaram de forma contundente o mercado brasileiro: elevaram o nível de transparência, ampliaram a oferta de produtos, aceleraram o uso de tecnologia — e, principalmente, obrigaram os grandes bancos de varejo, que até pouco tempo detinham mais de 90% do mercado de investimentos, a reagirem.

Mas essa reação não foi imediata.

Como na célebre frase atribuída a Gandhi: “Primeiro eles te ignoram, depois riem de você, depois te combatem, então você vence”. Filipe descreve no livro dois pontos de virada particularmente relevantes. O primeiro foi a decisão do Itaú Unibanco de comprar participação na XP, movimento que marcava um reconhecimento estratégico do modelo — ainda que a tomada de controle tenha sido posteriormente barrada pelos reguladores. O segundo foi a

entrada agressiva do BTG no segmento, atraindo escritórios de assessoria plugados na XP para formar sua rede inicial.

Sem dúvida, a inovação trazida pela XP e a competição direta com o BTG foram positivas para o assessor de investimentos. Mas, nisso tudo, o grande ganhador — na minha visão — é o cliente. É o investidor pessoa física que passa a contar com serviços melhores, tanto no canal bancário tradicional quanto nas plataformas abertas e no ecossistema independente.

É justamente esse pano de fundo que torna esta obra tão relevante.

Filipe escreve com uma combinação rara: repertório conceitual, visão econômica e vivência operacional. Ele descreve de forma fácil e didática como funciona o mercado de assessoria e consultoria de investimentos, organizando o tema de forma evolutiva e analisando dois pilares centrais: **o modelo econômico-financeiro por trás da indústria e o ambiente regulatório onde ela está inserida**. Faz isso a partir de uma perspectiva que poucos conseguem ter: a experiência de quem trabalhou na XP — e, nos últimos oito anos, liderando a AAWZ, atua do “outro lado do balcão”, ajudando a melhorar assessorias e assessores para que eles possam atender melhor seus clientes.

Nesse ponto, Filipe toca num tema que, ao longo do tempo, sempre foi minha maior crítica ao setor: o abismo entre um atendimento transacional puro e um atendimento verdadeiramente consultivo. Não dá mais para buscar o cliente apenas no momento pró-cíclico, quando há uma nova oferta de investimento para apresentar — e evitá-lo no momento ruim de mercado, ou quando um produto específico performou abaixo do esperado. O cliente

precisa de aconselhamento ao longo de todo o ciclo do relacionamento. Quem não fizer isso bem, perde o cliente. Tudo e só isso.

Este livro chega num momento crucial. O aumento da competição por clientes entre escritórios, a resposta mais coordenada dos bancos de varejo e um ambiente macroeconômico conturbado — com juros elevados e maior sensibilidade do investidor ao custo total de servir — impõem mudanças estruturais ao setor. As assessorias precisam evoluir.

Evoluir em processo, em proposta de valor, em governança, em tecnologia e — principalmente — em alinhamento de incentivos.

A AAWZ tem sido especialmente assertiva na leitura das tendências que vêm remodelando esse mercado. Seus relatórios setoriais anuais tornaram-se referência. No livro, Filipe organiza com clareza o impacto das mudanças regulatórias — em especial as resoluções CVM 178, 175 e 179 entre 2022 e 2024 — no que representa a maior atualização do arcabouço de investimentos desde a formalização da atividade do agente autônomo no início do século.

Dessa mudança derivam duas grandes tendências que o livro explora em profundidade.

A primeira é uma aceleração consistente da adoção do modelo fiduciário: consultoria CVM, planejamento financeiro e remuneração por fee fixo — com a transparência deixando de ser retórica e passando a ser obrigação. A segunda é ainda mais estrutural: após experimentações B2C com impacto limitado, os grandes bancos começam a encontrar um caminho mais consistente para entrar no segmento B2B — atuando como plataformas e fornecendo infraestrutura por trás de especialistas independentes e consultorias, com o fee fixo ancorando o relacionamento do

cliente final. Como Filipe bem coloca, “os bancos escolhem um caminho de crescimento mais eficiente em capital, com melhor relação risco-retorno e alinhado às mudanças regulatórias e de comportamento do investidor”. Essa dinâmica pode se tornar o ponto de partida para, no tempo, bancos competirem de forma ainda mais direta pelo mercado de assessoria existente — por vias orgânicas e inorgânicas.

Outro ponto onde o livro acerta em cheio é na forma como trata conflitos de interesse. O tema é discutido de maneira objetiva, sem paixão, sem panfleto e sem demonizações fáceis. Como disse Warren Buffett: “Nunca pergunte ao barbeiro se você precisa de um corte de cabelo”. Conflitos existem em todas as profissões; a questão não é fingir que eles não existem — é entender como se manifestam e como são mitigados por desenho de incentivos, transparência e governança. Filipe mostra que o modelo fiduciário deve continuar crescendo no Brasil seguindo a prática internacional, mas também é claro ao reconhecer que ele não é isento de conflitos — e que o modelo transacional pode, em algumas situações, ser a melhor alternativa para o cliente, desde que aplicado com responsabilidade.

E, por fim, o livro encara o que inevitavelmente dominará a próxima década: tecnologia e inteligência artificial. IA deixa de ser “brinquedo de laboratório” e passa a ser infraestrutura. Crescem as aplicações no atendimento — sobretudo no segmento menor, onde o custo de servir com protocolos humanos de alta frequência se torna proibitivo. Ainda vejo IA, hoje, muito mais como ferramenta para aumentar a produtividade do assessor do que para substituí-lo. Mas a indústria só capturará esse potencial

se fizer o básico: organizar dados, integrar sistemas e abandonar o caos operacional de informações espalhadas entre CRMs desconectados, PDFs e planilhas.

O texto do Filipe tem um mérito adicional: ele é útil. Não é só diagnóstico, não é só tese, não é só opinião. É material de trabalho. Aliás, o próprio livro sugere uma forma inteligente de uso: transformá-lo numa pauta recorrente de melhoria dentro das assessorias, em grupo de estudo, no modelo “cumbuca” do Falconi — onde cada capítulo vira discussão prática, e não apenas conteúdo que termina esquecido na gaveta.

Em um mercado que seguirá crescendo e se sofisticando, a clareza sobre o jogo — e não a torcida — será o diferencial. Esse livro oferece exatamente isso: contexto, vocabulário e frameworks para decisões melhores.

É uma leitura inédita e, na minha opinião, obrigatória para quem quer entender de verdade como funciona essa indústria — seja como investidor, como assessor, como consultor ou como empreendedor. Há uma virada em curso com a entrada dos bancos e o avanço do modelo fiduciário. Filipe Medeiros, mais uma vez, antecipa tendências.

Tendo o privilégio de participar dessa transformação como investidor da AAWZ, juntamente com meus sócios da Vectis Partners, já fico aguardando a revisão futura deste material a partir do que está por vir nessa vibrante e importante indústria de assessoria e consultoria de investimentos.

# AAWZ

LIVRO COMPLETO DISPONÍVEL

## Gostou do que leu? O livro completo está disponível na Amazon.

15 capítulos, +300 operações analisadas, 8 anos de bastidores.  
Dados, regulação e vivência de dentro do mercado de  
investimentos.

**QUERO COMPRAR NA AMAZON**

[amazon.com.br](https://amazon.com.br)

**15**

CAPÍTULOS

**+300**

OPERAÇÕES

**8**

ANOS

Kindle · Físico · eBook

@filipemedeiros · aawzpartners.com