

Matriz de Risco das Assessorias

Identifique riscos e implemente ações estratégicas para fortalecer sua assessoria e garantir crescimento sustentável.

AAWZ

O que você vai ler neste texto?

1. Matriz de Risco das Assessorias
2. Planos de ação para auxiliar sua operação.

1. Matriz de Risco das Assessorias

Elaboramos a matriz abaixo com os principais pontos que enxergamos no mercado de assessorias no momento:

Impacto/Urgência	Muito Alto	Alto	Razoável	Baixo	Muito Baixo
Urgente	Churn de sócio representativo	Churn de assessor/ time relevante Churn especialista relevante Não conformidade reg. AI+CVM+Asset	Churn demais assessores /times suporte	Passivos fiscais	
Latente	Transparência ICVM179 Dificuldade de obter valuation de rodadas anteriores Churn clientes PF/PJ	Passivo de não pagamento de pró-labore para sócios atuantes	Resultados gerenciais fora de conformidade Não aderência para auditorias	Multas operacionais CVM/Corretora	
Razoável	Passivo vínculo trabalhista Atuação Diretor de Compliance	Dificuldade de sucessão de carteira e clientes	Registro de marca em aberto		
Improvável	Falta de liquidez e caixa	Custo de capital + ROI	Atuação filiais não regularizadas		
Muito Improvável					

Abaixo vamos detalhar os mais prioritários (em vermelho) e trazer alguns planos de ação para auxiliar sua operação.

2. Planos de ação para auxiliar sua operação.

Churn de sócio representativo

Um dos principais riscos de qualquer assessoria é saída de sócio relevante para operação. Isso tanto por questões contratuais e de captabilidade, como com carteira de clientes. Principais planos de ação para mitigar esse risco:

- Manter o “kit societário” atualizado e em conformidade (ver DD jurídica para mais detalhes)
- Estruturar plano de remuneração e compensações de sócios
- Elaborar e realizar ritos de gestão para manter alinhamento e consolidar os caminhos

- Possuir mecanismos que facilitem saída e que protejam a pessoa jurídica
- Definir responsabilidade de cada sócio e criar desafios e incentivo para cada vertente.

Transparência CVM179

Com a nova norma, podemos ter bastante ruído e guerra de narrativas do setor. É preciso ser transparente com os clientes e deixar o time alinhado do que deve ser feito e de que forma:

- Preparar cartilha para que o time saiba responder cliente e possuir um plano de ação para os cenários que podem surgir
- Estar preparado para as narrativas
- Estruturar área e possibilitar que cliente trabalhe no modelo fee fixo

Dificuldade de obter valuation de rodadas anteriores

Muitas assessorias praticaram múltiplos fora da realidade no passado e hoje, em um momento de baixa, possuem dificuldade em justificar os níveis vistos no passado. Planos de ação:

- Atualizar acordo de sócios com novas métricas
- Realizar estruturação de plano de compensação atrelados à atualizações do valuation e partnership
- Realizar novas simulações de DCF (Fluxo de Caixa Descontado) e alinhar expectativas

Churn clientes PF/PJ

Vemos que muitas operações não acompanham muito esse indicador e não tomam atitudes em relação a isso. Planos de ação:

- Verificar status quo e definir métricas de melhoria e iniciativas específicas (PDCA + SDCA)
- Sensibilizar time comercial e criar estruturas para acompanhar e tratar churn
- Elaborar régua de relacionamento e utilizar CRM conforme boas práticas (ver relatório comercial AAWZ)
- Reestruturar time comercial e incentivos para atender melhor os clientes
- Se antecipar a demandas relacionadas a transparência, fee fixo e outras novidades que surgem no mercado e que podem gerar algum tipo de estresse com sua base de clientes
- Pensar em linhas de negócios complementares para segurar sua base de cliente (seguros, câmbio, etc.)
- Elaborar mesa digital e mesa proprietária da operação

Passivo vínculo trabalhista

A figura do sócio com 0,01 quota e sem acesso e transparência sobre a empresa abre espaço para um passivo. Planos de ação:

- Verificar se algum sócio se encaixa melhor no modelo CLT ou PJ (alinhar sempre com corretora nesse segundo caso e verificar viabilidade)
- Elaborar ritos de gestão e criar assembleias gerais para que sócios minoritários tenham transparência do negócio
- Revisar acordo de sócios e partnership para incentivar sócios a crescerem no captable

Autuação diretor de compliance

Multas operacionais e erros de dia-a-dia podem gerar passivos para a operação e para o diretor de compliance. Planos de ação:

- Identificar processos-chave do negócio e criar indicadores e POPs para que mitigue-se desvios da operacionalização esperada
- Revisar e atualizar normas e boas práticas
- Realizar workshop/participar de eventos da corretora relacionados a regulamentação de forma periódica com time

Falta de liquidez e caixa

Apesar da constante melhora de margens e geração de caixa das operações. Ainda encontramos assessorias com caixa esticado. Planos de ação:

- Mapear principais custos e negociar com fornecedores
- Identificar oportunidades de geração de receita que estão sendo negligenciado (ex.: produtos complementares para sua base de clientes: seguros, consultoria CVM, etc.)
- Reestruturar plano de remuneração (resolve problema de longo prazo, melhora margem mas consome mais caixa em um horizonte de 1~3 meses)
- Buscar financiamento com corretora, sócios ou demais envolvidos
- Elaborar pitch e buscar investidor com aderência ao negócio – não venda a empresa por vender e saiba que precisa-se de um horizonte de pelo menos 6 meses para fazer um deal bem feito

Churn assessor/time/especialistas em geral

Saída de assessores relevantes pode gerar uma perda grande para o escritório. Comentamos sempre que é melhor deixar o ambiente propício e com incentivos do que tentar criar cláusulas contratuais para barrar saída. Principais planos de ação:

- Fornecer transparência e criar planos de incentivos
- Definir de forma clara a cultura da empresa e contratar conforme fit cultural

- Revisar acordo de sócios e partnership
- Criar estruturas de suporte e sucessão de clientes não prioritários para o assessor
- Possuir diretoria comercial próxima e alinhada dos assessores, servindo de exemplo para o seu time
- Criar incentivos e premiações mais “lúdicas” além do dinheiro – viagens por exemplo
- Atualizar kit societário e deixar acordos atualizados e regras que protejam a PJ (ex.: o que fazer quando sócio se recusa a assinar documentos, como criar contrapartidas para que “maçãs podres” não minem o ambiente dos demais, etc.)

Não pagamento de pró-labore para sócios atuantes

Sócios que participam da operação e recebem 100% via distribuição de lucro abrem um passivo para eventuais auditorias e fiscalização da receita. Todo sócio que atua e participa do operacional no dia-a-dia (não se aplica a sócio investidor) precisa receber pró-labore. Plano de ação:

- Criar plano de transição para definir pró-labore e começar a implementar no escritório

AAWZ

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

