

RELATÓRIO AAWZ | 2026

IA versus assessor?

Se não pode vencê-la, junte-se a ela.

RESUMO EXECUTIVO

A IA é projeto de sobrevivência de margem, não apenas de inovação

No relatório macro "O Futuro Financeiro das Assessorias", identificamos três vetores de pressão simultâneos sobre a margem: competição por profissionais, regulação com transparência e reforma tributária. Este relatório satélite aborda a quarta força, e provavelmente a única que joga a favor das assessorias: a inteligência artificial.

A IA aplicada com método ao dia a dia da operação é projeto de sobrevivência de margem, não de inovação. Este documento reúne dados de mercado, cases internacionais, a experiência operacional da AAWZ em mais de 350 operações e os frameworks proprietários de aceleração comercial e backoffice para mapear onde a IA já entrega resultado.

63%

DOS RIAS USAM IA

Schwab Advisor
Services, 2025**~20%**DESPEASAS SOBRE
RECEITA LÍQUIDAModelo asset-light
com BPO + IA (ex-
comissões)**30-
50%**REDUÇÃO TEMPO
COMPLIANCEAutomação de
processos
regulatórios

O que você vai encontrar neste relatório

- ✓ **Capítulo 1:** O momento da IA no wealth management. 63% dos RIAs já utilizam IA, mas apenas 10% integraram de forma profunda.

- ✓ **Capítulo 2:** IA no backoffice. Como chegar a 20% de custos de suporte sobre receita líquida e as 10 rotinas que a IA transforma.

- ✓ **Capítulo 3:** IA na captação e inteligência comercial. A esteira comercial completa, do ICP ao cross-sell.

- ✓ **Capítulo 4:** IA no compliance e regulatório CVM. Compliance Officer reduz custos em 30-50%.

- ✓ **Capítulo 5:** IA no relacionamento com cliente. Personalização em escala sem perder o elemento humano.

- ✓ **Capítulo 6:** A dinâmica de margem. Como a IA compensa os vetores de pressão e a Rule of 40.

- ✓ **Capítulo 7:** Roadmap. Framework de 4 estágios com prazos reais para implementar IA.

CAPÍTULO 01

O momento da IA no wealth management

Em 2026, a inteligência artificial já é realidade operacional no wealth management global. O salto aconteceu nos últimos dois anos: o setor saiu da fase de experimentação para a fase de implementação em escala.



63%

RIAS USAM IA

Dobro de 2023. Schwab Advisor Services, 2025.

82%

APENAS CHATGPT

Só 10% integraram IA de forma profunda.

O cenário global: quem já colhe resultados

O caso da Morgan Stanley é emblemático. Com 98% dos seus wealth advisors utilizando o chatbot interno de IA, desenvolvido em parceria com a OpenAI, a empresa demonstrou que o ponto central é oferecer a ferramenta certa. Quando a ferramenta resolve problemas reais do dia a dia, a adoção acontece naturalmente.

Na Vanguard, o retorno estimado em US\$ 500 milhões com iniciativas de data, analytics e IA mostra que o investimento se paga com folga. Uma das dez maiores gestoras do mundo reportou economia de 100.000 horas por ano apenas com automação de consultas internas.

Antes da IA, vem analytics. Muitas firmas testam IA de forma superficial: transcrevem reuniões, redigem emails, fazem consultas pontuais. Mas sem unificar dados e reestruturar processos, o impacto na margem é zero. O primeiro passo real é analytics: limpar dados, criar dashboards, entender os números da operação. Entre as mega-RIAs (acima de US\$ 1 bilhão em AUM), 61% já lançaram projetos de infraestrutura de dados.

A migração para a Era do Contexto

Vivemos uma transição que muda onde está o gargalo competitivo. No passado, o gargalo era o produto: quem tinha o CDB exclusivo ou o fundo fechado ganhava. Depois, produto virou commodity. O gargalo migrou para processo: quem automatiza, escala e reduz custo leva vantagem.

Agora, processo também está virando baseline. O novo gargalo é **contexto**: conhecimento profundo sobre o cliente, sobre o que ele quer, sobre seu modelo de negócio, sobre seus objetivos de vida. A IA permite que esse contexto esteja disponível para todos os assessores da operação, não apenas para os mais seniores.



ONTEM

Era do Produto

Gargalo: acesso

Quem tinha o produto certo ganhava.
 Plataforma aberta, CDB exclusivo, fundo fechado.
 O assessor era o canal.



HOJE

Era do Processo

Gargalo: eficiência

Produto virou commodity. Quem automatiza, escala e reduz custo ganha. BPO, CRM, compliance. O assessor opera.



AMANHÃ

Era do Contexto

Gargalo: conhecimento profundo

Processo também vira baseline. Quem entende o cliente, seu modelo de negócio e seus objetivos de vida ganha. O assessor aconselha.

||

"Saímos de um momento onde o produto era o gargalo e agora vira o contexto. O contexto sobre o cliente, sobre o que ele quer, sobre o que ele tem de objetivo de vida. O contexto, na sua cabeça ou no seu stack de IA, faz você atingir a excelência em servir e atender seu cliente."

Vitor Baldessar, COO, AAWZ Middle

Eficiência

O BASELINE

Fazer certo

Automatizar processos, reduzir custos, escalar operações.
 Necessário, mas não suficiente.

VS

Eficácia

O NORTE

Fazer o certo

Saber o que o cliente precisa antes dele pedir. Contexto transforma eficiência em resultado real.

O Brasil no contexto global

O mercado brasileiro conta com 27.515 assessores de investimentos credenciados (ANCORD, 2025) e 2.635 consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, alta de 27,3% em um único ano. Esse crescimento exponencial na base de profissionais criou um mercado altamente competitivo.

Apesar da adoção crescente, poucos utilizam IA de fato. Pesquisas de campo da AAWZ mostram que a maioria das assessorias segue o padrão que vemos lá fora: usam chat conversacional para dúvidas do dia a dia e algumas pesquisas, mas não mudaram a estrutura para realmente gerar escala. Basicamente migraram o search do Google para a IA mas, na grande maioria, ainda não chegaram na fase de estruturar agents, skills e criar um ecossistema próprio de ajuda junto aos softwares que utilizam no dia a dia.

41,9%

EMPRESAS 100+ USAM IA

IBGE PINTEC Semestral, 2026

72%

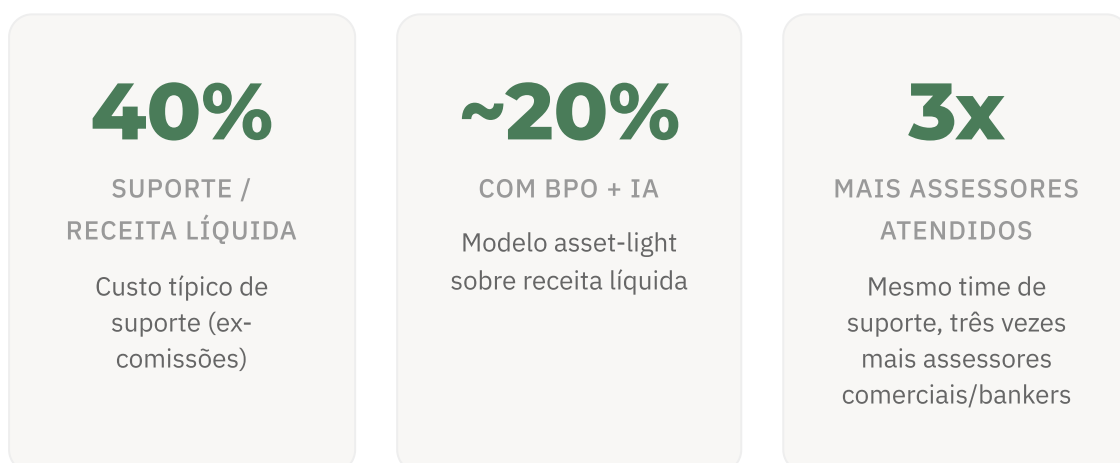
ESTÁGIO INICIANTE

McKinsey/Microsoft, 2025

CAPÍTULO 02

IA no backoffice: onde o custo cai primeiro

Processos repetitivos, intensivos em mão de obra e propensos a erro humano são candidatos naturais para automação inteligente, e os resultados já são quantificáveis.



O custo real do backoffice nas assessorias brasileiras

Uma assessoria típica na fase de Crescimento, com até R\$ 500 milhões em AuC, compromete cerca de 40% da receita líquida (ex-comissões) com custos de suporte: backoffice, compliance, tecnologia, administrativo. Essa proporção consome a margem disponível para reinvestimento e remuneração de sócios.

O modelo asset-light funciona em dois estágios

Estágio 1: BPO especializado reduz custos fixos para 25-30% da receita.

Estágio 2: Com IA sobre o BPO, os custos de suporte podem chegar a cerca de 20% da receita líquida. Essa redução de 40% para 20% dobra a margem operacional disponível para reinvestimento, remuneração de time e construção de equity.

Com automação inteligente, assessorias conseguem redirecionar recursos de atividades operacionais repetitivas para frentes que geram receita: captação, relacionamento e expansão de verticais. O ganho não é apenas de custo, é de foco estratégico.



Cases reais: o que já funciona

No Brasil, a AAWZ já oferece uma ferramenta de planejamento financeiro integrada ao Open Finance que permite fazer toda a gestão do cliente com integração direta ao CRM, consolidador de carteira e todo o stack necessário para a operação. Da conciliação de ativos ao relatório personalizado, o ecossistema AAWZ elimina

retrabalho e permite que o time de backoffice opere com eficiência desde o primeiro dia.

As 10 rotinas da consultoria CVM que a IA transforma

| # | PROCESSO | HOJE (MANUAL) | COM IA |
|---|---------------------------|---|---|
| 1 | Conciliação de ativos | Conferência manual de extratos entre custodiantes | Reconciliação automática com alertas de divergência |
| 2 | Comissionamento | Planilhas com fórmulas complexas e alto risco de erro | Cálculo automático com auditoria integrada |
| 3 | Onboarding de clientes | Coleta manual de documentos, preenchimento repetitivo | OCR + preenchimento automático + verificação |
| 4 | Relatórios periódicos | Montagem manual em Excel/Word para cada cliente | Geração automática personalizada por perfil |
| 5 | Suitability / IPS | Formulários genéricos preenchidos uma vez | Atualização contínua baseada em perfil |
| 6 | Monitoramento regulatório | Leitura manual de normativos da CVM | Alertas automáticos de mudanças relevantes |
| 7 | Follow-up comercial | Agenda manual, esquecimentos frequentes | Cadência automatizada com priorização |
| 8 | Controle de vencimentos | Planilha com datas, verificação manual | Alertas proativos com sugestão de ação |

| # | PROCESSO | HOJE (MANUAL) | COM IA |
|----|---------------------------|--|--------------------------------------|
| 9 | Documentação de processos | Registros inconsistentes ou inexistentes | Logs automáticos com rastreabilidade |
| 10 | Análise de carteira | Avaliação pontual, dependente do sênior | Scoring contínuo com recomendações |

DIAGNÓSTICO GRATUITO

Descubra quanto sua assessoria pode ganhar com eficiência operacional

Do diagnóstico à implementação. Projeto taylor-made para sua operação.

[FALE COM UM ESPECIALISTA](#)

CAPÍTULO 03

IA na captação e inteligência comercial

40% dos advisors gastam tempo excessivo em lead nurturing. A proporção típica é brutal: 80% do tempo nutrindo leads, apenas 20% fechando negócios. A IA está invertendo essa equação.

85-95%

ACURÁCIA LEAD SCORING IA
vs 60-75% do scoring manual

77%

MAIS ROI EM GERAÇÃO DE LEADS
Equipes com lead scoring por IA

A IA aplicada à captação muda a equação de "mais assessores" para "assessores mais inteligentes", permitindo que uma equipe enxuta capture NNM equivalente ou superior ao de equipes maiores que operam com processos manuais.

Next Best Action: já disponível no AAWZ Hub. O conceito que a Morgan Stanley implementou com o Next Best Action, onde o acesso a documentos de pesquisa saltou de 20% para 80%, já pode ser replicado com o sistema da AAWZ. O Hub analisa o perfil do cliente, seu histórico de investimentos e o contexto de mercado para sugerir a próxima melhor ação, integrado ao CRM e consolidador de carteira.

A esteira comercial completa: do ICP ao cross-sell

PILAR ESTRATÉGICO

Da segmentação ao share of wallet

ICP com IA: segmentação preditiva baseada em dados demográficos, comportamentais e patrimoniais.

Reciclagem de base: IA identifica clientes com potencial de upgrade entre segmentos.

Suitability/IPS automatizado: preenchimento e atualização contínuos baseados no perfil.

Indicações inteligentes: 75% dos novos negócios são gerados a partir de indicações.

Share of Wallet: IA monitora patrimônio consolidado para identificar potencial adicional.

PILAR COMERCIAL

Do portal ao cross-sell

CRM inteligente: dados AAWZ mostram que 25% das operações ainda usam planilhas, 22% usam CRM da corretora e 53% usam outros CRMs.

Relatórios auto-gerados: cada segmentação recebe sua régua de relacionamento, mas com IA você consegue ser ainda mais próximo de clientes com tickets menores.

Cross-sell por IA: via transcrição de reunião, a IA identifica gatilhos que o cliente deixou em aberto e que o assessor não notou. Possibilidade de trabalhar produtos complementares que fidelizem e aumentem o share of wallet.

Preferências por geração: IA adapta o canal automaticamente (telefone, WhatsApp, email).

PILAR OPERACIONAL**Do calendário ao funil automatizado**

Calendário priorizado por IA: prioridade máxima (ação imediata), alta (mesmo dia), média (mesma semana).

Funil automatizado: prospect para landing page, CRM, email automático, IPS, reunião digital.

Monitoramento por segmento: Varejo reativo, Alta Renda 1x/mês, Private 2x/mês.

Alertas inteligentes: clientes inativos, aniversários de carteira, mudanças relevantes.



CAPÍTULO 04

IA no compliance e regulatório CVM

O mercado global de Compliance Officer está em forte expansão, com projeções acima de US\$ 100 bilhões até 2035. Soluções de Compliance Officer podem reduzir custos de compliance em 30% a 50%.

178

CVM 178

Consultorias precisam ter compliance interno, não usam o stack da corretora para garantir conformidade. Aumenta a complexidade operacional.

179

CVM 179

Transparência radical na remuneração. Obrigatório divulgar forma e magnitude da remuneração ao cliente.

233

CVM 233

Cria a Gerência de Desenvolvimento de Inteligência (GDI). A CVM está construindo capacidade interna de IA.

APIMEC

APIMEC

IA como ferramenta de suporte, nunca como fonte primária. O analista CNPI mantém responsabilidade integral.

Compliance como vantagem competitiva

O paradigma está mudando: compliance deixa de ser centro de custo para se tornar diferencial competitivo. Assessorias que demonstram governança robusta, processos documentados e supervisão ativa atraem clientes institucionais, facilitam processos de M&A e constroem reputação.

A conexão com as verticais Jurídico e Compliance da AAWZ é direta: a automação de monitoramento regulatório, controle de suitability e documentação de processos decisórios combinam expertise jurídica com tecnologia.

LGPD e proteção de dados: cuidados essenciais

A implementação de IA em assessorias exige atenção redobrada com a Lei Geral de Proteção de Dados. Dados de clientes, incluindo perfil patrimonial, objetivos de investimento e informações pessoais sensíveis, alimentam os modelos de IA. O escritório precisa ter política clara de tratamento de dados, com consentimento específico para uso em ferramentas de inteligência artificial, registro de quais dados são processados e por quais sistemas, e uma cadeia de responsabilidade definida.

Na prática, isso significa que antes de ativar qualquer automação com dados de clientes, o compliance do escritório deve mapear os fluxos de dados, definir bases legais para cada tratamento e garantir que fornecedores de tecnologia tenham cláusulas contratuais adequadas. A ANPD tem intensificado a fiscalização no setor financeiro e escritórios que anteciparem essa governança de dados terão vantagem tanto regulatória quanto comercial.

Além da ANPD, a autorregulação do mercado está elevando a barra. Clientes institucionais, fundos de pensão e family offices demandam cada vez mais que toda a cadeia de prestadores de serviço demonstre aderência a padrões de proteção de dados e governança de IA. Um escritório que não consegue apresentar sua política de dados de forma clara perde competitividade na hora de atender esse perfil de cliente, que tende a concentrar os maiores tickets.

AI Washing: cuidado. Nos EUA, a SEC multou a Delphia e a Global Predictions em US\$ 400 mil por anunciar capacidades de IA que não existiam. A tendência de fiscalização é global.

CAPÍTULO 05

IA no relacionamento com cliente

80% dos executivos de bancos acreditam que a IA será a interface primária de interação com clientes em até três anos. Isso não significa substituir o assessor: significa que a IA será a primeira camada de atendimento.



Personalização em escala: o novo padrão

A capacidade de personalizar comunicação, relatórios e recomendações para cada cliente individualmente era, até recentemente, privilégio de family offices com equipes dedicadas. A IA democratiza essa capacidade. A Betterment personaliza a comunicação para mais de 900 mil clientes usando IA; para uma assessoria brasileira com 500 ou 1.000 clientes, a tecnologia disponível hoje permite um nível de personalização impossível manualmente.

REL

Relatórios personalizados

Por perfil de risco. Private recebe análise detalhada, varejo recebe resumo objetivo.

ALT

Alertas inteligentes

Baseados em mudanças no perfil do cliente e movimentos relevantes de mercado.

HUB

Morgan Stanley Debrief

IA resume reuniões, gera action items e redige follow-up automático.

Funcionalidade já disponível no ecossistema AAWZ.

H+A

Modelo híbrido

IA cuida do operacional, o assessor cuida do relacional. Supervisão humana mantida.

Do plano à execução: a AAWZ acompanha cada etapa

Veja como funciona o modelo de aceleração

[CONHEÇA O MODELO](#)

CAPÍTULO 06

A dinâmica de margem: por que IA é urgente

Os vetores de pressão somam entre 6 e 10 pontos percentuais de compressão na margem. A IA pode devolver entre 5 e 8 pontos percentuais. Este é o capítulo central do relatório.

O ciclo vicioso da inércia

Quando a margem cai, o investimento em melhoria diminui. Com menos investimento, a proposta de valor enfraquece. Profissionais migram. AuC diminui. Receita cai. A margem comprime ainda mais. Esse ciclo não se resolve com mais vendas. Resolve-se com eficiência estrutural. A IA quebra esse ciclo porque atua nos dois lados da equação: reduz custos e aumenta receita por assessor.

Bridge de margem: como a IA compensa

| VETOR DE PRESSÃO | IMPACTO NA MARGEM | COMPENSAÇÃO VIA IA |
|--|----------------------|--|
| Competição por profissionais (payouts) | -2 a -3 p.p. | Produtividade por assessor: +1 a +2 p.p. |
| Transparência / CVM 179 | -1 a -2 p.p. | Compliance automatizado: +0,5 a +1 p.p. |
| Reforma tributária | -1 a -2 p.p. | Otimização fiscal por IA: +0,5 a +1 p.p. |
| ROA em queda | -1 a -2 p.p. | Captação inteligente: +1 a +2 p.p. |
| Custos fixos elevados | -1 a -1 p.p. | BPO + IA (asset-light): +2 a +3 p.p. |
| Total | -6 a -10 p.p. | +5 a +8 p.p. |

Como vai ser a evolução da maturidade do mercado de assessorias com IA?

A janela de oportunidade para quem implementa primeiro é real, mas tem prazo de validade. Veja como a dinâmica se desenha ao longo dos próximos 12 meses:

| | | |
|--|---|--|
| D+0 Vantagem competitiva real Custos menores, captação mais eficiente, compliance mais ágil. Margem capturada mês a mês. | D+180 Vantagem vira baseline Concorrentes copiam. Mas quem começou antes tem 6 meses de curva de aprendizado. | D+365 Gap estrutural Custos mais altos, produtividade menor, profissionais menos satisfeitos. Começam a aparecer mais barreiras de entrada e o custo de implementação fica elevado para quem demorou. A distância entre quem começou cedo e quem adiou tende a ser estrutural. |
|--|---|--|

The Rule of 40, e por que assessorias precisam mirar em 50 ou 60

A Rule of 40 original vem do mundo SaaS: a soma do percentual de margem com o delta de receita deve ser maior que 40. Mas o mercado de assessorias é menos maduro que SaaS em geral. A base de custos é mais pesada, a escalabilidade é menor e a dependência de pessoas é maior. Na prática, assessorias deveriam mirar em um score de 50 a 60 para ter margem de segurança real contra os vetores de pressão do setor.

| CENÁRIO | MARGEM | CRESCIMENTO | SCORE | STATUS |
|--------------------------------|------------|-------------|-----------|---|
| Assessoria sem IA | 10% | 20% | 30 | Abaixo do limiar, risco de M&A forçado |
| Rule of 40 (SaaS) | 15% | 25% | 40 | Baseline SaaS, insuficiente para assessoria |
| Rule of 50 (assessoria) | 18% | 32% | 50 | Margem de segurança contra ciclos do setor |
| Rule of 60 (excelência) | 22% | 38% | 60 | Posição de comprador em M&A, investimento em crescimento |

Por que 50 ou 60? O setor de assessoria ainda está no Estágio 2 da evolução competitiva (compressão de margem). Diferente de SaaS, onde a escalabilidade digital amortece choques, assessorias dependem de pessoas, regulação e relacionamento. Um score de 40 é baseline para SaaS maduro. Para assessorias, é preciso mais gordura para absorver payouts, regulação e reforma tributária. A IA é a alavanca que move os dois termos da equação simultaneamente.

Além disso, o mercado de assessoria já parte dos seus 10 a 15% de carregamento que ajudam no crescimento. É preciso gerar alfa em cima disso. Também tem o fato de ser um mercado com bastante oportunidade de crescimento e consolidação, o que puxa essa necessidade de levantar a régua. Quem opera com score de 50+ está em posição de comprador em movimentos de M&A; quem fica abaixo de 40 vira alvo.

CAPÍTULO 07

Roadmap: como implementar IA na sua assessoria

Saber que a IA transforma assessorias é o primeiro passo. O segundo, e mais difícil, é implementar de forma estruturada, sem desperdiçar recursos em projetos que não entregam resultado.

Framework de 4 estágios

| | |
|---------------------------------------|--|
| ESTÁGIO 1 2-4 sem. | Diagnóstico Mapeamento de processos, identificação de gargalos, avaliação de maturidade digital, definição de KPIs de baseline, priorização por ROI potencial. |
| ESTÁGIO 2 1-3 meses | Quick Wins Automação de tarefas repetitivas, CRM com categorização automática, reports automatizados, templates inteligentes. |
| ESTÁGIO 3 3-6 meses | Integração Compliance automatizado, lead scoring preditivo, personalização de comunicação por perfil, integração CRM-backoffice-compliance. |
| ESTÁGIO 4 6-12 meses | Escala Agentes de IA especializados, análise preditiva de churn, modelo asset-light completo, governança de IA com documentação e auditoria. |

5 erros comuns na implementação

| ERRO | CONSEQUÊNCIA |
|--|--|
| Implementar sem diagnóstico | Pular direto para ferramentas sem mapear processos |
| Automatizar processos quebrados | IA amplifica o que existe; processo ruim fica ruim em escala |
| Ignorar treinamento | A melhor ferramenta não entrega resultado se ninguém souber usá-la |
| Expectativa de resultado imediato | Quick wins em semanas, transformação completa leva 6 a 12 meses |
| Não medir antes e depois | Sem KPIs de baseline, impossível provar ROI |

A IA vai separar as que evoluem das que ficam para trás

Depois de acompanhar mais de 350 operações e viver cada ciclo de transformação do mercado brasileiro de investimentos, temos uma convicção: a separação será rápida.

1

Backoffice é campo de batalha imediato

Assessorias que não automatizarem operações em 2026-2027 terão custos fixos incompatíveis com margens saudáveis.

2

O assessor que usa IA substitui o que não usa

Personalização em escala, lead scoring e automação permitem entregar mais resultado por hora trabalhada.

3

A regulação vai acelerar, não frear

A CVM está se movendo para permitir e regulamentar o uso de IA. Quem antecipar terá vantagem.

4

A margem decide tudo

A diferença entre margem de 8% e 16% é a diferença entre precisar buscar compradores e ter caixa para investir em crescimento.

O jogo mudou, e para melhor

Os dados convergem: os vetores de pressão sobre a margem somam entre 6 e 10 pontos percentuais. A IA, implementada com método, pode devolver 5 a 8 desses pontos.

40% → 20%

CUSTOS DE SUPORTE

Sobre receita líquida (ex-comissões)

25-40%MELHORIA
NA
CONVERSÃOCom captação
inteligente**50-60**SCORE
ALVORule of
50/60 para
assessorias

O ciclo vicioso da inércia se resolve com eficiência, não com mais vendas. E IA é a ferramenta que entrega eficiência em múltiplas frentes simultaneamente. A janela de first-mover advantage está aberta. O jogo mudou, e para melhor, para quem decidir jogar com método.

SOBRE A AAWZ

A força que acelera o mercado de investimentos

Vitor Baldessar, COO da AAWZ

A AAWZ é o maior ecossistema B2B do mercado financeiro brasileiro. Atende assessorias de investimentos, consultorias CVM e wealth management com infraestrutura completa: BPO financeiro, contábil e jurídico, consultoria estratégica, tecnologia proprietária e suporte a M&A.

Com mais de 8 anos de história, a AAWZ acumula experiência operacional em mais de 350 operações, impactando mais de 26.000 profissionais e gerenciando mais de R\$ 300 bilhões em Assets Under Service. O diferencial é a mentalidade de sócio: a empresa opera como parceira estratégica na viabilização de estruturas asset-light.

DIAGNÓSTICO GRATUITO

Descubra como a IA pode **acelerar** sua assessoria

Do diagnóstico à implementação. Projeto taylor-made para sua operação.

 [Agendar diagnóstico gratuito](#)