

# Relatório Setorial Anual • 2025

REALIZAÇÃO  
AAWZ

## DISCLAIMER

AAWZ é detentora de tecnologia e know-how estratégico direcionado ao mercado de assessoria de investimentos. Todas as informações são tratadas sob contratos de sigilo e confidencialidade. A empresa realizou análises com o objetivo único e exclusivo de auxiliar o setor a se posicionar perante mudanças do mercado de assessoria. Não é de nossa responsabilidade qualquer ação ou passivo que possa vir a ser gerado a partir da leitura do relatório, seja pessoa física, pessoa jurídica por subsidiárias ou terceiras partes.

Projeções realizadas e informações apresentadas são baseadas em estudos internos e dados fornecidos por terceiras partes e, por isso, é necessário considerar riscos e incertezas. AAWZ não se responsabiliza por atitudes tomadas depois da leitura do relatório, pois resultados atuais podem ser impactados por eventos futuros que não podem ser previstos ou controlados: mudanças nos negócios, mudanças na estratégia, novos players no mercado, mudanças regulatórias da indústria e leis ainda não previstas.



# O SONHO GRANDE ACABOU?

De forma simples e direta: não. Porém, é importante refletirmos sobre isso. Empreender é difícil, solitário e, muitas vezes, parece um sonho, mas pode rapidamente se transformar em um pesadelo. Para aqueles que permanecem firmes, focados e sempre em busca de evolução, o caminho pode ser extremamente recompensador.

Engana-se quem acredita que a maior recompensa é apenas financeira – e aqui vale ressaltar que não somos ingênuos, também buscamos maximizar o retorno financeiro. No entanto, quando falamos de recompensa, estamos nos referindo à satisfação diária de entregar mais e melhor. É sobre buscar aprimoramento contínuo, superar a concorrência e ver o time no entorno se desenvolvendo.

Na AAWZ, é comum ouvirmos de nossos colaboradores e sócios que seis meses aqui equivalem a fazer um MBA. A grande maioria sente que está empreendendo, pois está sempre buscando aprender e inovar no dia a dia para melhorar o atendimento ao cliente final. Caso contrário, a performance, resultados e bonificação tendem a cair.

Ao longo do tempo, conforme os anos passam, você naturalmente se torna um professor para as novas gerações. Se você não compreende esses pontos e empreende focado apenas no retorno financeiro, perderá a motivação e, conseqüentemente, a performance. Isso porque, na maioria dos casos, o retorno financeiro significativo para um empreendedor bem-sucedido só acontece após cerca de 10 anos.

Mas por que estamos falando sobre isso no relatório setorial? Porque o setor está passando por momentos desafiadores em relação à performance, e é justamente nesses períodos que o verdadeiro empreendedor e gestor de empresas demonstra resultados.

Conforme vocês poderão verificar ao longo do relatório, a baixa performance pode ser consequência de diversos fatores:

- Falta de liderança e alinhamento comercial;
- Desalinhamento societário;
- Ausência de um plano de sucessão;
- Objetivos e metas desalinhados;
- Falta de processos estruturados;
- Falta de responsabilização e consequências, entre outros.

No entanto, o grande fator chave capaz de manter a assessoria em crescimento, de forma competitiva e com risco diluído, é a capacidade de gestão dos líderes.

## Mas o que significa ser um líder eficiente em uma assessoria?

Liderar é a capacidade de influenciar, inspirar e guiar seu time para alcançar objetivos em comum. Para isso, o líder precisa garantir que a equipe compreenda e concorde com o que deve ser feito e como deve ser realizado. Ao longo dessa trajetória, ele deve facilitar o processo e tornar os esforços do time mais assertivos.



Filipe Medeiros  
FILIPE MEDEIROS  
CEO & FOUNDER AAWZ

Dessa forma, ao contrário do que muitos desenham no mercado de assessoria — onde a liderança é vista apenas como a definição de um cargo, como CEO, e de uma estrutura hierárquica — a liderança está muito mais ligada a comportamentos e habilidades (que podem ser aprendidas) e à capacidade de transformar os pilares culturais em ação.

Este é um tema extremamente complexo e deve ser tratado com a devida atenção. Isso porque não existe apenas um único tipo de liderança em uma assessoria. Abaixo, trazemos um resumo de alguns modelos de liderança no mercado que podem auxiliar você a mapear e adaptar para sua realidade.

### 1. Liderança cultural e valores

Normalmente exercida pelos sócios fundadores do negócio, essa liderança é responsável por inspirar e guiar as decisões com base em valores, excluindo interesses individuais e entregando os objetivos e metas da empresa.

Como exemplo, podemos citar a definição, manutenção e apresentação da estratégia de longo prazo da empresa, sem perder o foco. Além disso, outro exemplo clássico está na capacidade de demitir assessores e recomprar sócios que não se mantenham alinhados com a cultura da organização.

### 2. Liderança técnica

Exercida pelos sócios com mais carteira e experiência técnica. São eles que, diante de problemas, inovações ou dúvidas, conseguem auxiliar os assessores mais novos ou com menos carteira a encontrar soluções rápidas para o cliente final, pois estão sempre em busca de aprendizado e desenvolvimento contínuo.

O maior exemplo, nesse caso, é o assessor que, mesmo com uma carteira grande, continua procurando melhorar sua performance, atingir novos níveis de eficiência e aprimorar o atendimento ao cliente final. Quando esse assessor trabalha de forma colaborativa com a equipe, ele contribui para elevar a assessoria a um novo patamar.

### 3. Liderança situacional

Liderança momentânea, que pode ser exercida por qualquer assessor da empresa. Esse é o tipo de liderança que se manifesta quando a cultura organizacional está viva e ativa. Mesmo pessoas novas na empresa são capazes de identificar e corrigir desvios ao longo do caminho.

Em uma assessoria parceira, por exemplo, observamos a capacidade do time mais jovem de incentivar, ensinar e cobrar que assessores mais antigos utilizassem o CRM e ferramentas comerciais para aumentar a produtividade. Caso contrário, as metas globais da empresa não seriam atingidas.



## Diagnóstico Gente & Gestão

Nunca é demais reforçar: líderes precisam ser confiantes e firmes em suas decisões, sem perder a humildade, a disciplina e a constância. Errar faz parte do processo, desde que os erros sejam corrigidos rapidamente e não se repitam.

Se você não identificou quem são esses líderes na sua empresa, sugiro que envolva o RH ou uma consultoria externa para avaliar esses potenciais dentro da organização.

A AAWZ Gente & Gestão está à disposição para ajudar. Para saber mais, basta enviar uma mensagem para [comercial@aawz.com.br](mailto:comercial@aawz.com.br).

## Como criar um modelo de liderança em um mercado desafiador?

O mercado de assessoria passou por um processo de **corporativização** nos últimos anos, transformando o organograma hierárquico e redefinindo as funções internas de diversos sócios. Muitos, que antes eram excelentes comerciais, passaram a atuar como executivos, assumindo responsabilidades de liderança.

Era esperado que esse modelo organizacional trouxesse mais resultados devido ao aumento do número de líderes ou assessores sem carteira. No entanto, isso não ocorreu. Com o mercado mais desafiador, a captação caiu e, à medida que os custos fixos permaneceram elevados, o modelo corporativo começou a ser questionado.

Atualmente, diversas operações estão **retornando às origens do setor**, onde a principal função dos sócios é o relacionamento com o cliente. Em operações maiores, alguns sócios passaram a se dedicar parcial ou integralmente a funções não comerciais.

É importante ressaltar que essa função é extremamente complexa.

O escopo é amplo o suficiente para englobar desde agendas externas, em conjunto com corretora e parceiros, até a gestão interna com time de assessores, financeiro, jurídico, societário, marketing e muito mais. Esse sócio deve ter um perfil de líder cultural e de valores, capaz de se relacionar de forma firme tanto interna quanto externamente.

Os demais sócios assumem lideranças técnicas e situacionais, auxiliando o eventual CEO a alocar tempo e presença onde for mais estratégico para gerar performance.

## Onde um CEO ou líder deveria alocar seu tempo?

Não existe uma resposta única. O CEO que não dedica tempo para sua equipe pode ser considerado inacessível, enquanto o líder que se envolve excessivamente pode ser visto como um micro gerenciador. Portanto, é fundamental que os sócios confiem nesse profissional e lhe concedam autonomia para gerar resultados.

No processo de **corporativização** mencionado anteriormente, observamos algumas assessorias questionando CEOs de forma subjetiva. Essa subjetividade vinha do pouco tempo de atuação para gerar resultado ou da falta de metas e objetivos previamente alinhados. É essencial garantir liberdade para a atuação deste líder, sempre alinhando seu trabalho com os objetivos e metas da sociedade.

Por exemplo, se o CEO tem como objetivo **melhorar os indicadores de eficiência na captação da assessoria**, ele deve ter liberdade para contratar, demitir e ajustar processos comerciais. Em alguns casos, notamos que sócios internos não seguiam as diretrizes do CEO devido a uma **baixa diferença societária**, o que gerava conflitos internos e criava um cenário desafiador para realizar as mudanças necessárias.

Esse ponto levanta um novo questionamento: **a concentração societária nas mãos do líder contribui para a geração de melhores resultados?** Conforme demonstramos ao longo deste relatório, a **alta concentração societária** é uma das causas-raiz da baixa performance em algumas operações ao longo do tempo.

No entanto, existem operações que, mesmo com alta diluição societária, conseguem ter líderes capazes de entregar resultados, desde que possuam **liberdade de atuação e alta capacidade de gestão**.



A AAWZ tem auxiliado diversas operações na reestruturação do organograma e das funções internas. Nosso trabalho inclui a co-gestão administrativa, atuando em conjunto com esse novo líder, para liberar seu tempo e permitir que ele foque em iniciativas estratégicas que realmente geram impacto, reduzindo o tempo gasto em tarefas operacionais.

## O impacto da liderança no valuation da empresa

O mercado de assessoria é centralizado no conceito de partnership, que remete à transparência e à meritocracia. Primeiramente implementado no Brasil pelo Banco Garantia em 1971, por Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira e inspirado no modelo do Goldman Sachs.

A ideia era simples: os funcionários mais talentosos e de alto desempenho ascendiam na sociedade, garantindo a meritocracia e impulsionando o crescimento da empresa. Foi nesse contexto que surgiu futuramente o conceito de "Sonho Grande", que inspirou diversas outras empresas, como:

- BTG Pactual
- XP Investimentos
- Stone
- Ambev
- Burger King, Heinz, entre outras.

Todas essas empresas possuem uma liderança ou um grupo de líderes capazes de guiar as principais decisões do negócio e tomar as decisões mais difíceis do mercado. Sem uma liderança ativa e motivada para impulsionar o crescimento e implementar melhorias, o conceito de "Sonho Grande" perde força.

A natureza do partnership exige crescimento constante e renovação da sociedade. Conforme demonstraremos ao longo do relatório, empresas com lideranças ativas captam mais e geram mais lucro do que empresas sem uma liderança definida.

É preciso criar plano de incentivos/ajustes para que os assessores que não captam caiam na sociedade, assim como sócios antigos acomodados cedam lugares para novos sócios. A renovação do setor fica ainda mais visível quando analisamos que 98% dos escritórios não alteraram sua estrutura societária nos últimos anos, impactando significativamente a captação das assessorias. Por isso, reforçamos: o "Sonho Grande" não acabou, ele continua vivo para aqueles que seguem inovando e buscando melhorias.

É verdade que o mercado está mais desafiador, mas há diversas operações que estão conseguindo se destacar, como você poderá verificar ao longo do relatório. Espero que aproveite a leitura e, caso tenha alguma dúvida, nosso time da AAWZ está à sua disposição.

Filipe Medeiros



# AA WZ CONFERENCE

O futuro das assessorias, hoje.

**03 DE ABRIL EM SÃO PAULO**

 **Casa Bisutti**  
Itaim Bibi | SP

## PAINÉIS

### MERCADO B2B

Resultados 2024 e principais tendências 2025

### "RECEITAS PJ2"

Como avançar nos mercados de Seguros, Crédito, etc.

### INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E IA

Como implementar e escalar minha operação

### ECONOMIA 2025

Consequências para o setor

### CAPTAÇÃO E LUCRO

Como crescer no cenário atual



APESAR DOS DESAFIOS DO CENÁRIO ECONÔMICO BRASILEIRO,  
O MERCADO DE INVESTIMENTOS CONTINUA A CRESCER.

Embora os bancos ainda dominem o setor, as corretoras estão gradualmente conquistando mais espaço.

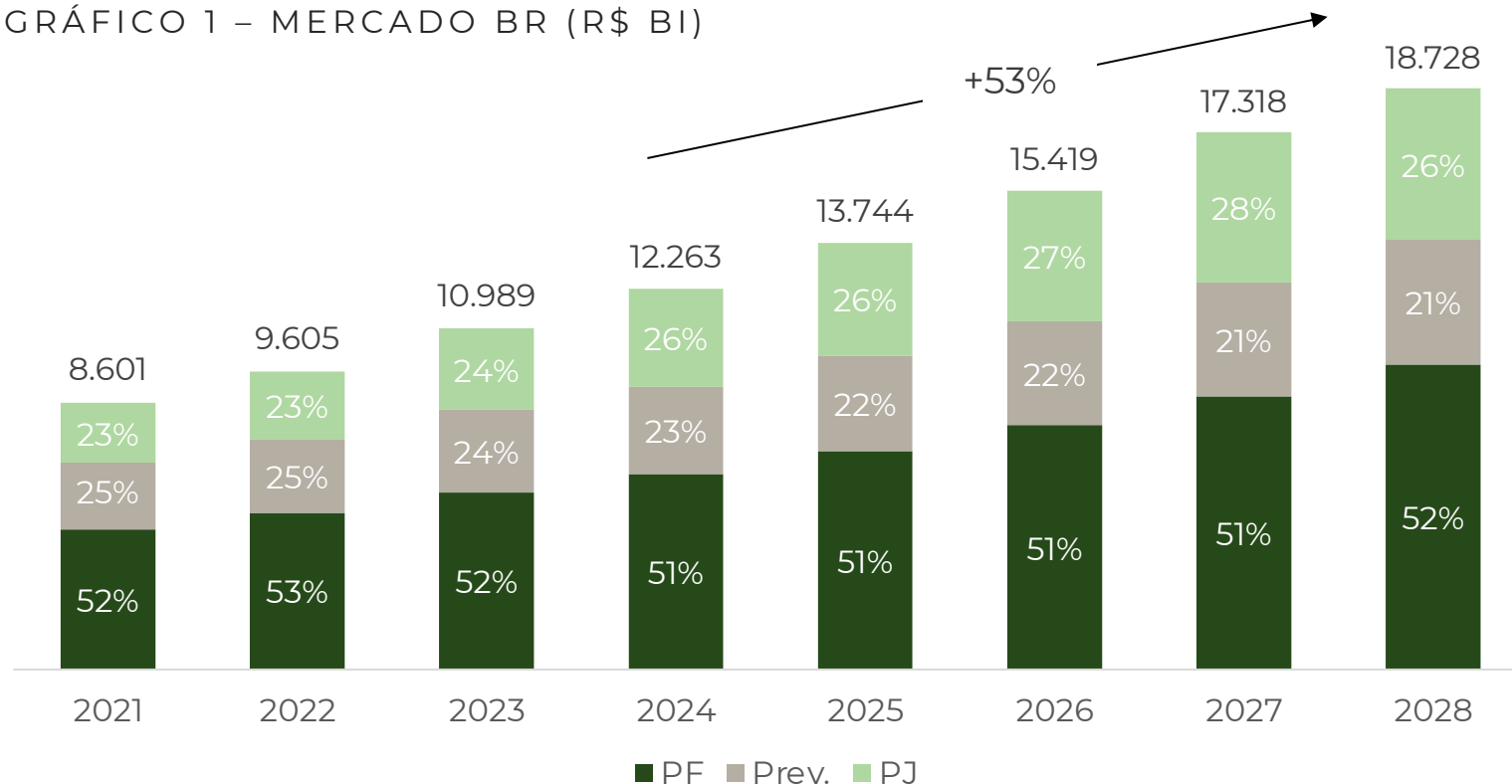
TABELA 1 – MARKET SHARE (PF + PREVIDÊNCIA + PJ)

	2024	2025P	2026P	2027P	2028P
<b>Corretoras</b>	<b>21,5%</b>	<b>24,7%</b>	<b>27,8%</b>	<b>31,0%</b>	<b>35,5%</b>
XP	10,8%	12,3%	13,9%	15,5%	17,8%
BTG	10,8%	12,3%	13,9%	15,4%	17,7%
<b>Bancos</b>	<b>51,8%</b>	<b>50,1%</b>	<b>48,5%</b>	<b>47,2%</b>	<b>47,7%</b>
BB	14,4%	13,7%	13,0%	12,4%	12,3%
Itaú	10,6%	10,5%	10,3%	10,1%	10,4%
Bradesco	16,3%	16,1%	16,0%	15,8%	16,4%
Caixa	6,0%	5,7%	5,4%	5,2%	5,1%
Santander	4,5%	4,1%	3,9%	3,6%	3,5%
<b>Outros</b>	<b>26,7%</b>	<b>25,3%</b>	<b>23,7%</b>	<b>21,9%</b>	<b>16,7%</b>

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

# O mercado de investimentos brasileiro continua crescendo +10% a.a.

GRÁFICO 1 – MERCADO BR (R\$ BI)



FONTE: ANBIMA E PROJEÇÕES AAWZ

## INSIGHTS

### Previdência

- CAGR: 9%.
- **Crescimento YoY (23/24): 5%**

### PF

- CAGR: 12%.
- **Crescimento YoY (23/24): 10%**
- Crescimento impulsionado pelo segmento Varejo/Alta Renda.

### PJ

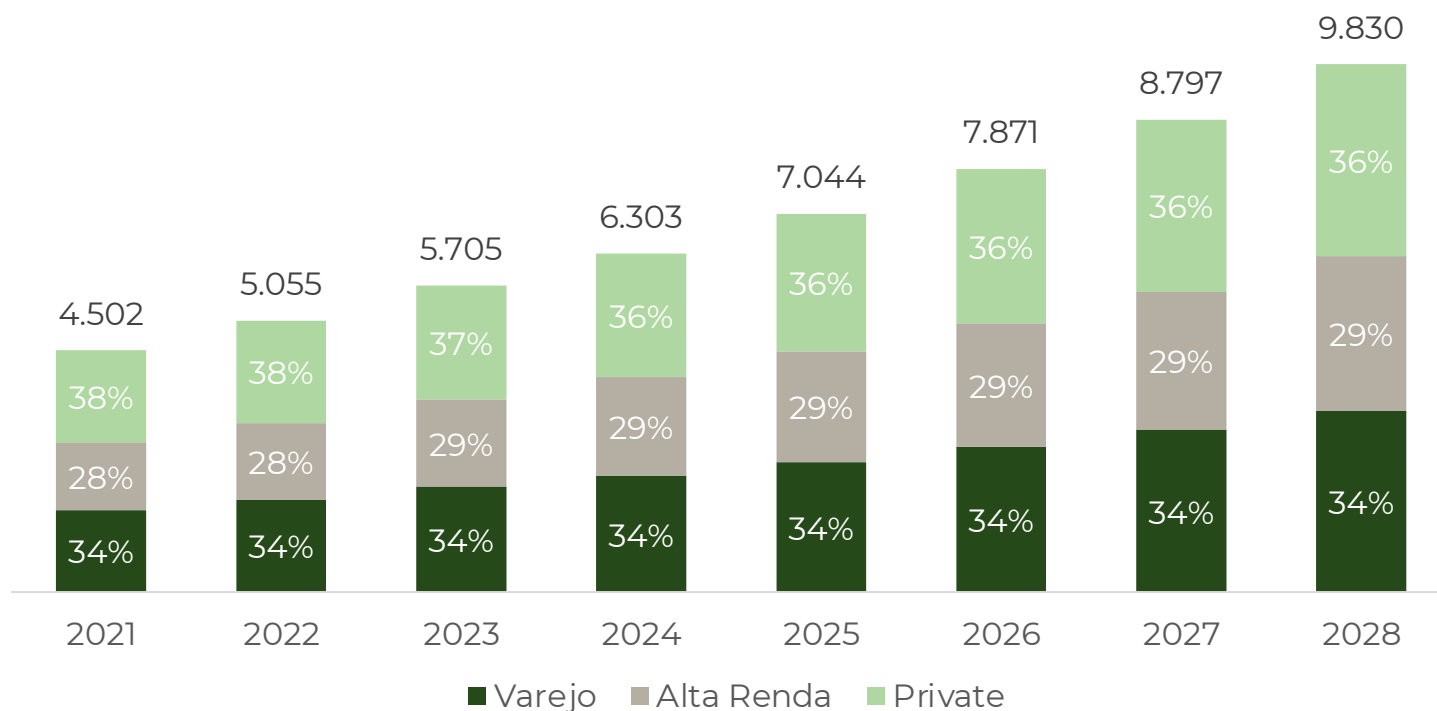
- CAGR: 14%
- **Crescimento YoY (23/24): 20%**
- Alta demanda por produtos financeiros específicos para pessoa jurídica, que exigem estratégias personalizadas e conhecimento aprofundado do mercado.

### Internacional

- Em 2024, o valor investido em ativos financeiros internacionais superaram a marca de 61 bilhões de dólares (+R\$ 300 Bi).
- Offshore (anbima): representou 1% dos fundos (R\$ 54 Bi).

# O mercado de pessoa física cresceu 10% ano contra ano.

GRÁFICO 2 – MERCADO DE INVESTIMENTOS PF POR SEGMENTO (R\$ BI)



FONTE: ANBIMA

## INSIGHTS

No ano YoY (23/24) os segmentos cresceram respectivamente:

**Varejo Tradicional: 13%**

**Alta Renda: 16%**

**Private: 8%**

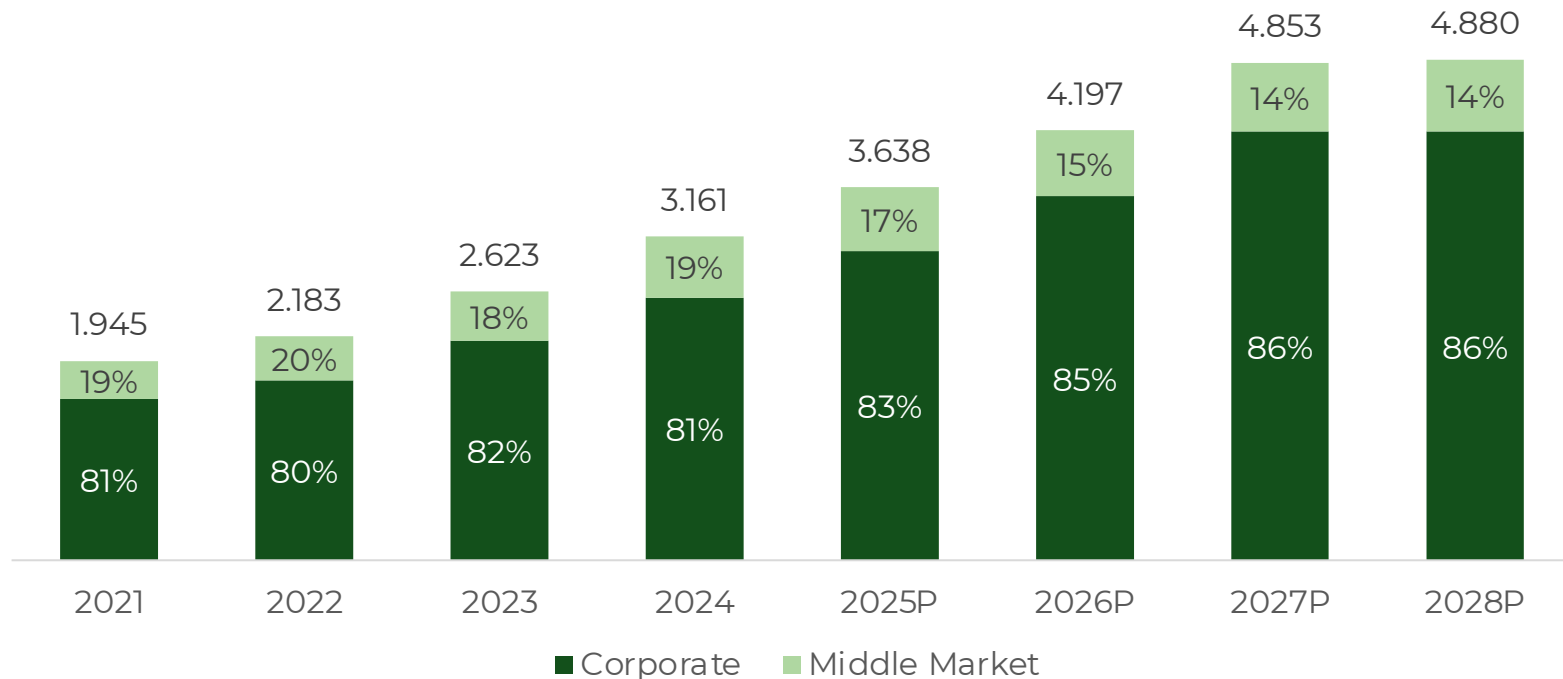
A renda fixa, que somou R\$ 4,4 trilhões, continua a ser a preferência dos investidores, com uma expectativa de continuidade desse cenário em 2025, já que a busca por segurança, rentabilidade e liquidez permanece forte.

### Resumo do Crescimento dos Produtos

- **Fundos: 8%** (Multimercado: -14%)
- **Renda Variável: 2%**
- **Renda Fixa: 16%**
- **Poupança: 5,0%**

# O mercado P.J. cresceu 20% ano contra ano.

GRÁFICO 3 – MERCADO DE INVESTIMENTOS PJ (R\$ BI)



## INSIGHTS

CAGR Corporate: 15%  
CAGR Middle Market: 10%

### Market Share

#### Corretoras: 11,6%

- XP: 4,6%
- BTG: 7,0%

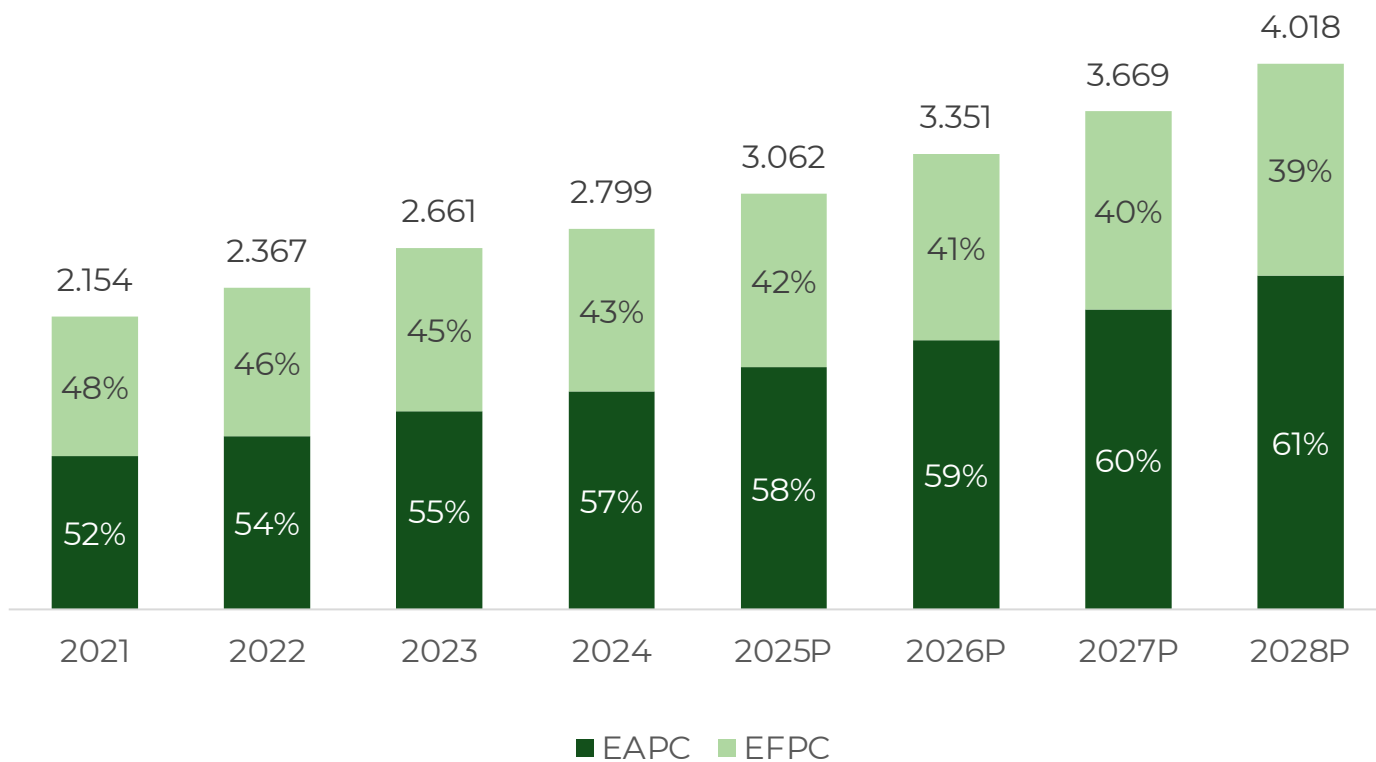
#### Bancos: 61,0%

- BB: 16,6%
- Itaú: 55,5%
- Bradesco: 12,2%
- Caixa: 4,5%
- Santander: 5,2%

#### Outros: 27,4%

# O mercado de previdência cresceu 5%.

GRÁFICO 4 – MERCADO DE INVESTIMENTOS PREVIDÊNCIA (R\$ BI)



FONTE: ANBIMA

## INSIGHTS

CAGR EAPC: **11%**  
CAGR: EFPC: **7%**

## Market Share

### Corretoras: 4%

- XP: 2,9%
- BTG: 1,1%

### Bancos: 86,2%

- BB: 27,2%
- Itaú: 19,4%
- Bradesco: 20,7%
- Caixa: 11,5%
- Santander: 6,9%

### Outros: 9,8%

# As regiões do sul e sudeste continuam representando mais de 75% dos investimentos.

TABELA 2 – HISTÓRICO DO MERCADO DE INVESTIMENTOS PESSOA FÍSICA POR REGIÃO (%)

	2021	2022	2023	2024	CAGR
<b>SP</b>	34%	34%	34%	34%	11%
<b>SP Interior</b>	13%	13%	13%	12%	10%
<b>RJ</b>	12%	12%	12%	12%	9%
<b>MG</b>	8%	8%	7%	7%	11%
<b>SUL</b>	17%	17%	17%	18%	13%
<b>Centro-Oeste</b>	5%	5%	5%	5%	14%
<b>Nordeste</b>	8%	9%	9%	9%	12%
<b>Norte</b>	2%	2%	2%	2%	11%
<b>Total</b>	4.502	5.055	5.705	6.303	

FONTE: ANBIMA

## INSIGHTS

- **Maior Participação:** São Paulo é o maior mercado, mas com crescimento moderado.
- **Crescimento YoY (23/24):**

SP – 7%

SP Int. – 6%

Sul – 16%

RJ – 10%

MG – 10%

Nordeste – 10%

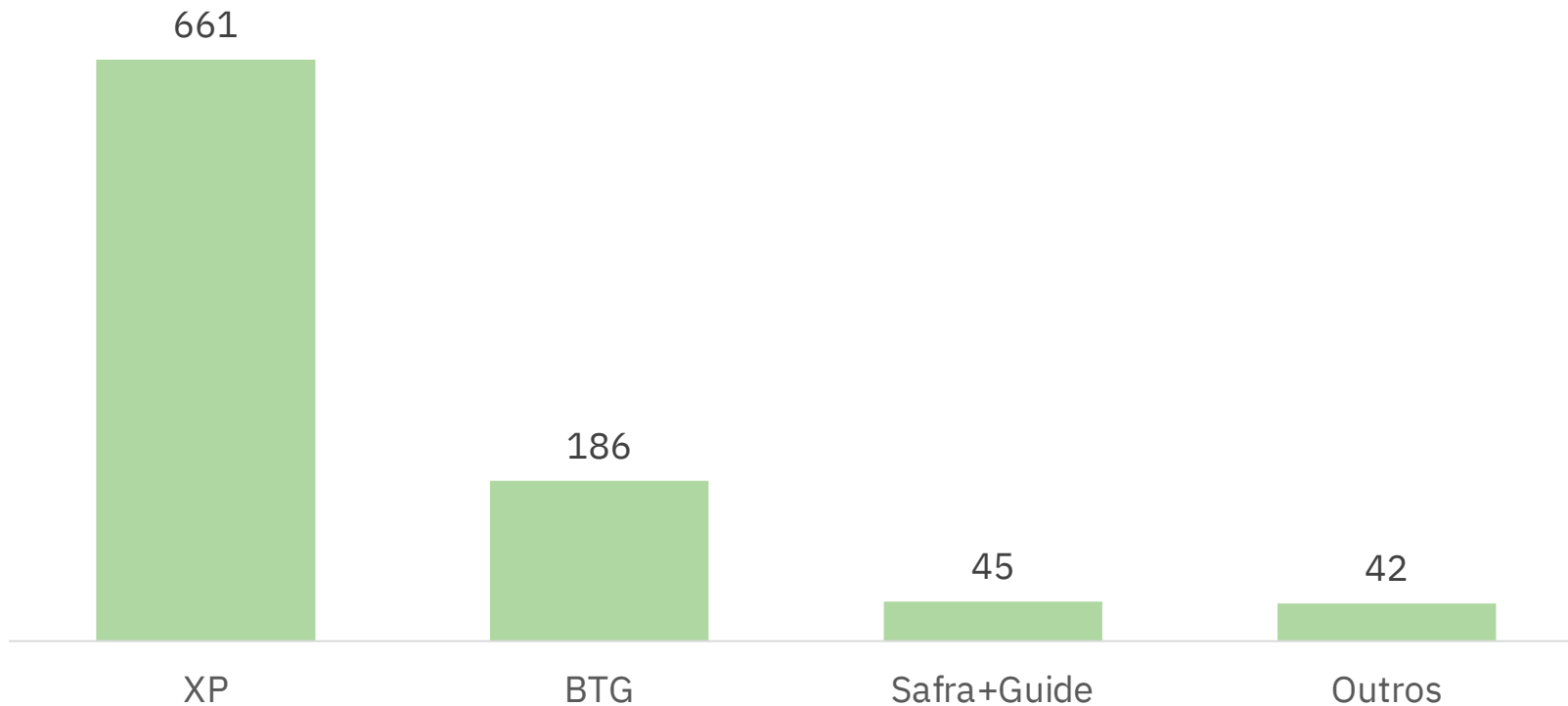
Norte – 12%

Centro-Oeste – 15%

ASSIM COMO O MERCADO DE INVESTIMENTOS, O MERCADO B2B  
DEMONSTROU RESILIÊNCIA AO LONGO DE 2024.

# XP e BTG continuam os únicos players com forte atuação no B2B, mercado com +900 bilhões de AuC.

GRÁFICO 5 – AUC POR CORRETORA B2B (R\$ BI)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

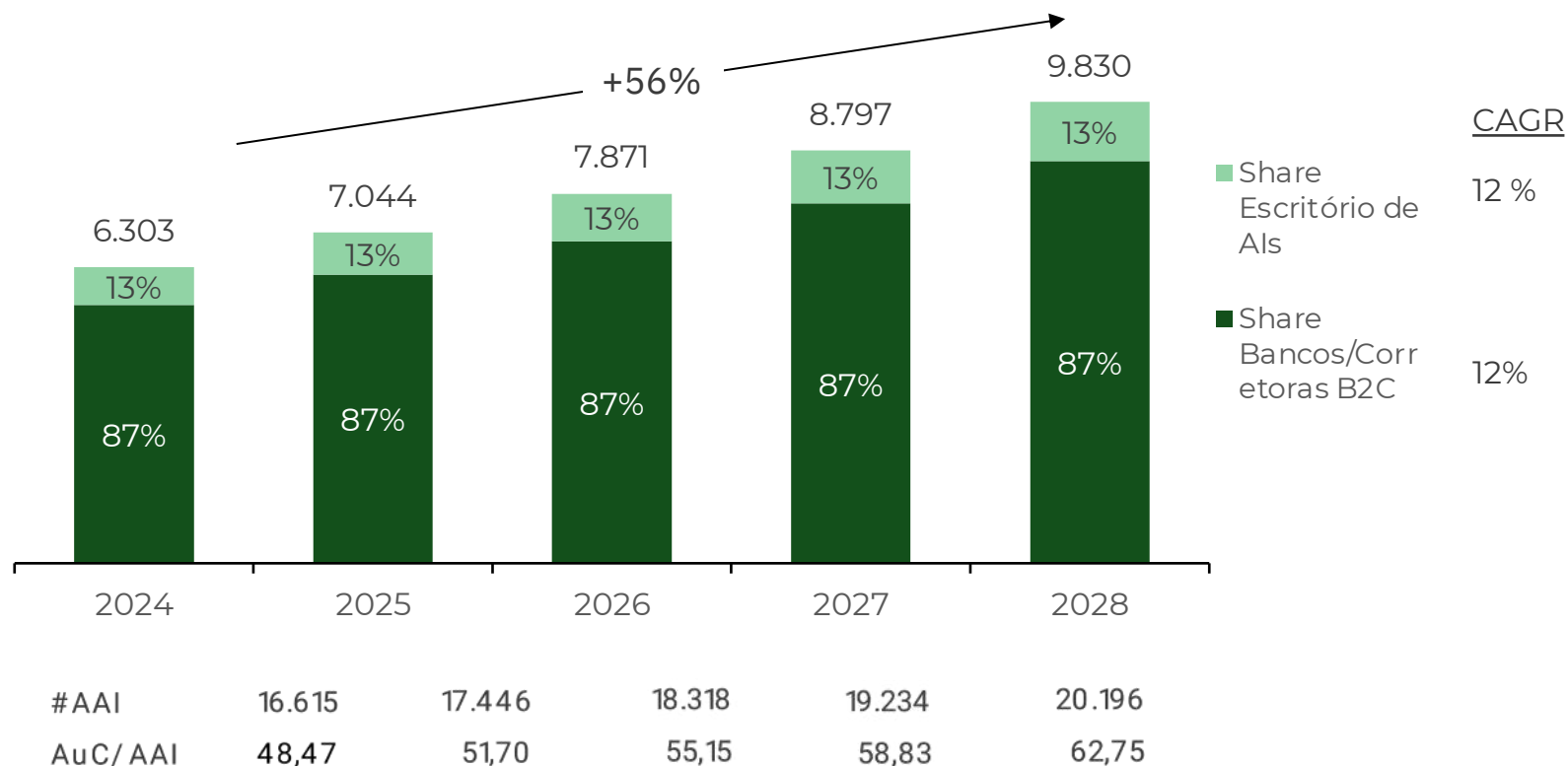
## INSIGHTS

O setor de assessoria independente permanece concentrado na mão de dois grandes players financeiro (XP e BTG).

A aquisição da Guide pelo Safra abre novas praças para o banco e oportunidades de crescimento.

# As assessorias ultrapassaram a marca de 800 bilhões (P.F.) em 2024.

GRÁFICO 6 – PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF (R\$ TRI)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

DISCLAIMER I: NÃO ESTÁ SENDO CONSIDERADO PREVIDÊNCIA NA SOMA DO MERCADO DE PESSOA FÍSICA.

## INSIGHTS

O setor de assessoria passou por mudanças. Atualmente temos assessorias que conseguem focar em cliente HNW e assessorias atuando de forma lucrativa no varejo baixo.

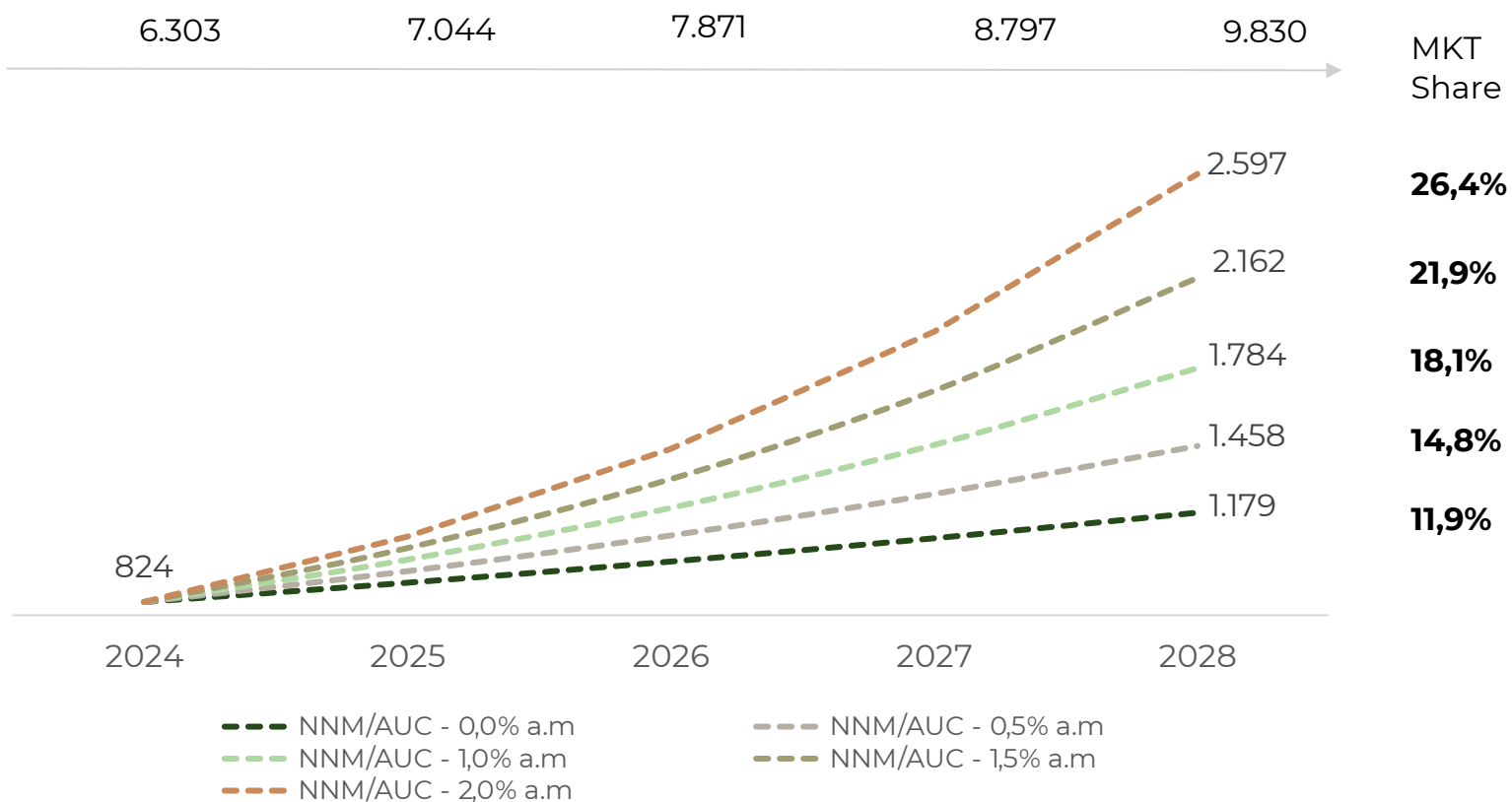
Dito isso, o potencial de atuação no mercado aumentou, porém o crescimento diminuiu, devido a queda de eficiência.

**Para as assessorias voltarem a aumentar o market share no mercado de investimento é cenário melhorar a eficiência (NNM/AuC) média do setor.**

**CARRY: 12%**

# A melhoria da eficiência pode permitir que as assessorias alcancem R\$ 2,5 trilhões em 5 anos.

GRÁFICO 7 – PROJEÇÃO MERCADO B2B VS. MERCADO PF (R\$ BI)



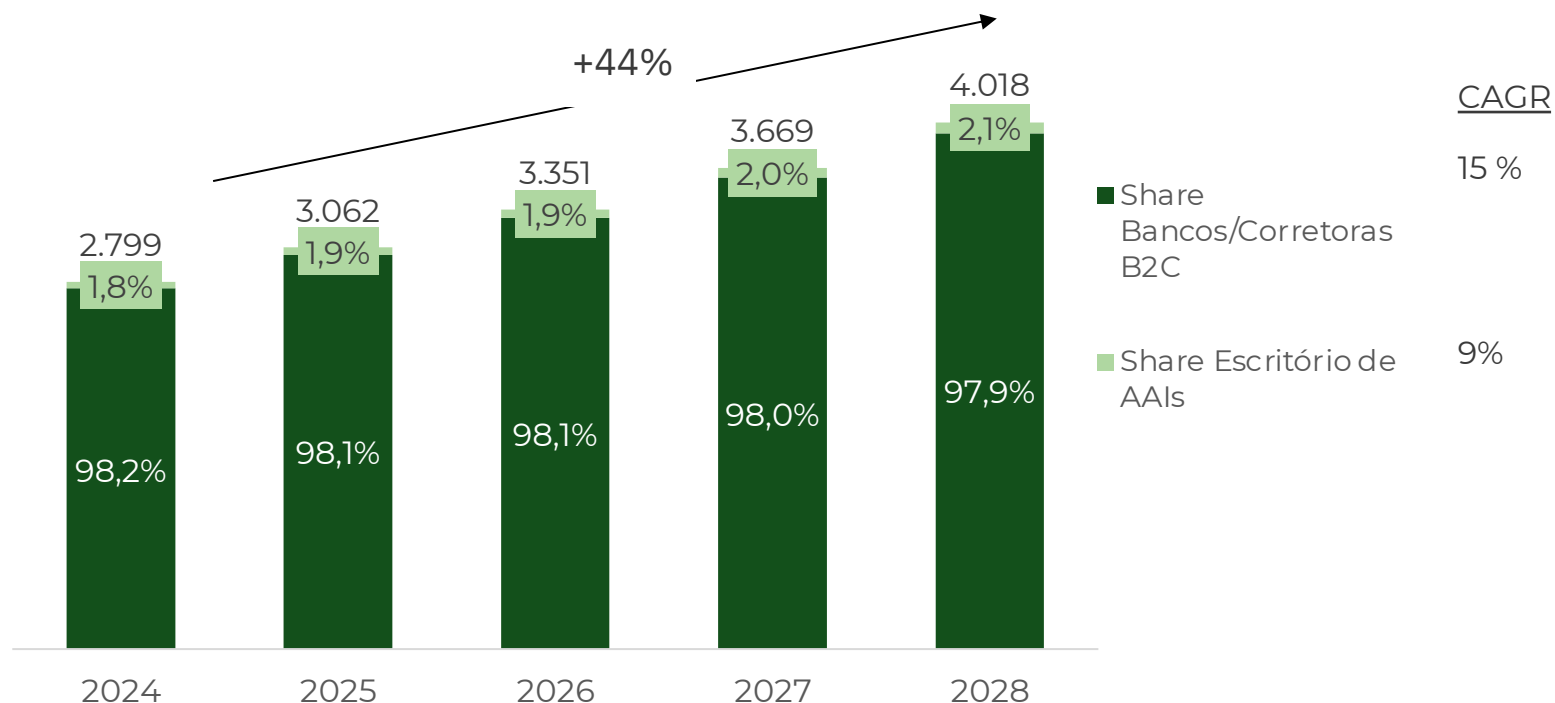
## INSIGHTS

Considerando um CAGR de 10% a.a. No primeiro **a assessoria sem captação aumenta +45% a custódia;**

Assessores **com captação de 2% sob custódia (AuC) aumentam sua custódia em +200%.**

# Corretoras possuem alto potencial de crescimento em previdência

GRÁFICO 8 – PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PREV. (R\$ TRI)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

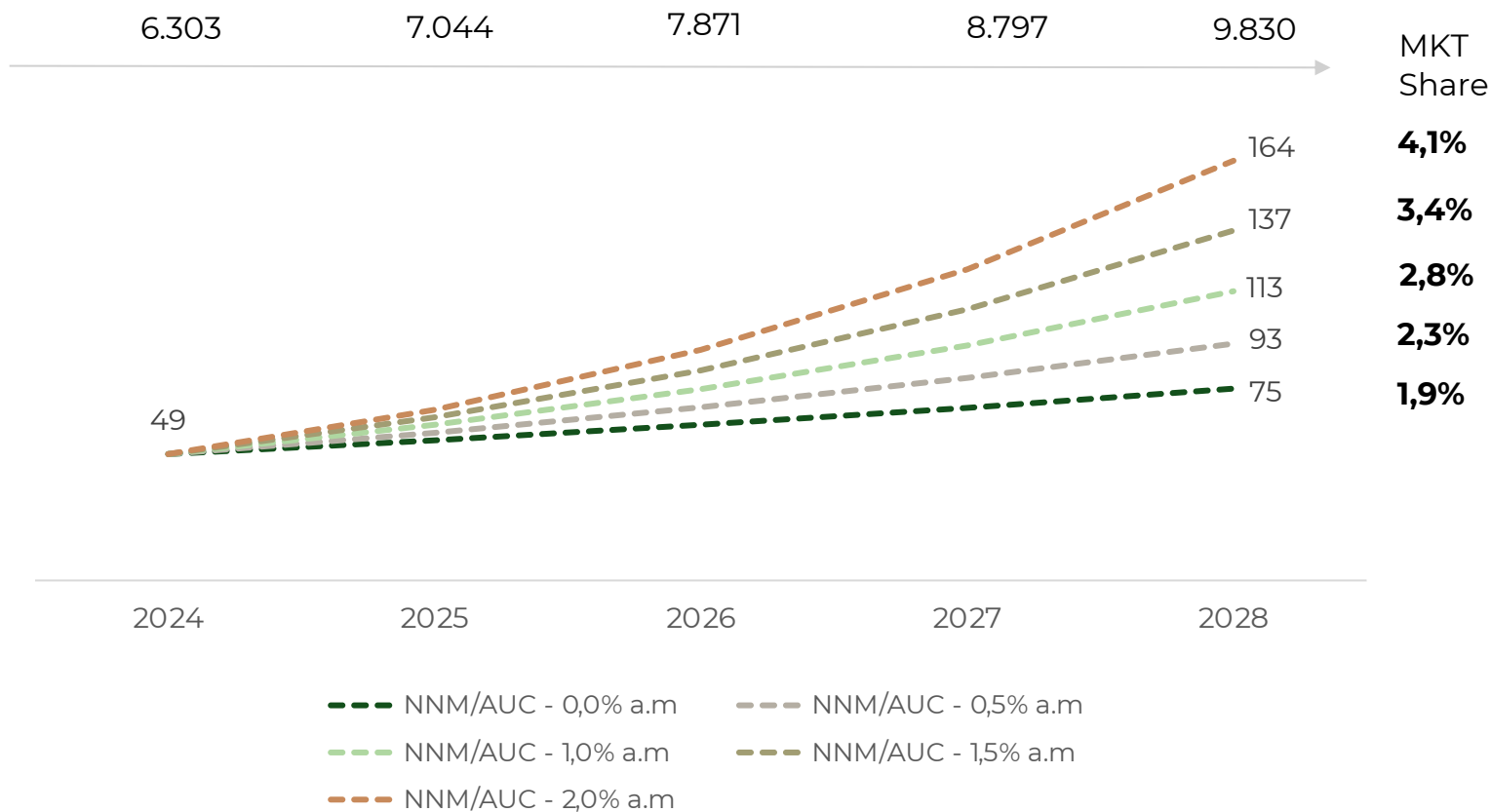
## INSIGHTS

Ao aprofundar a análise para apenas o segmento de **previdência aberta**, XP e BTG compõe cerca de 6,5% do mercado, com crescimento anual de aproximadamente 20% enquanto os bancos crescem em média 10% a.a.

**Esperamos um crescimento de market share no 2S25 devido novos incentivos comerciais que devem ser lançados pelas principais corretoras.**

# B2B pode representar 4,1% do Market Share de Previdência com as estratégias corretas.

GRÁFICO 9 – PROJEÇÃO MERCADO B2B VS. MERCADO PREV. (R\$ BI)



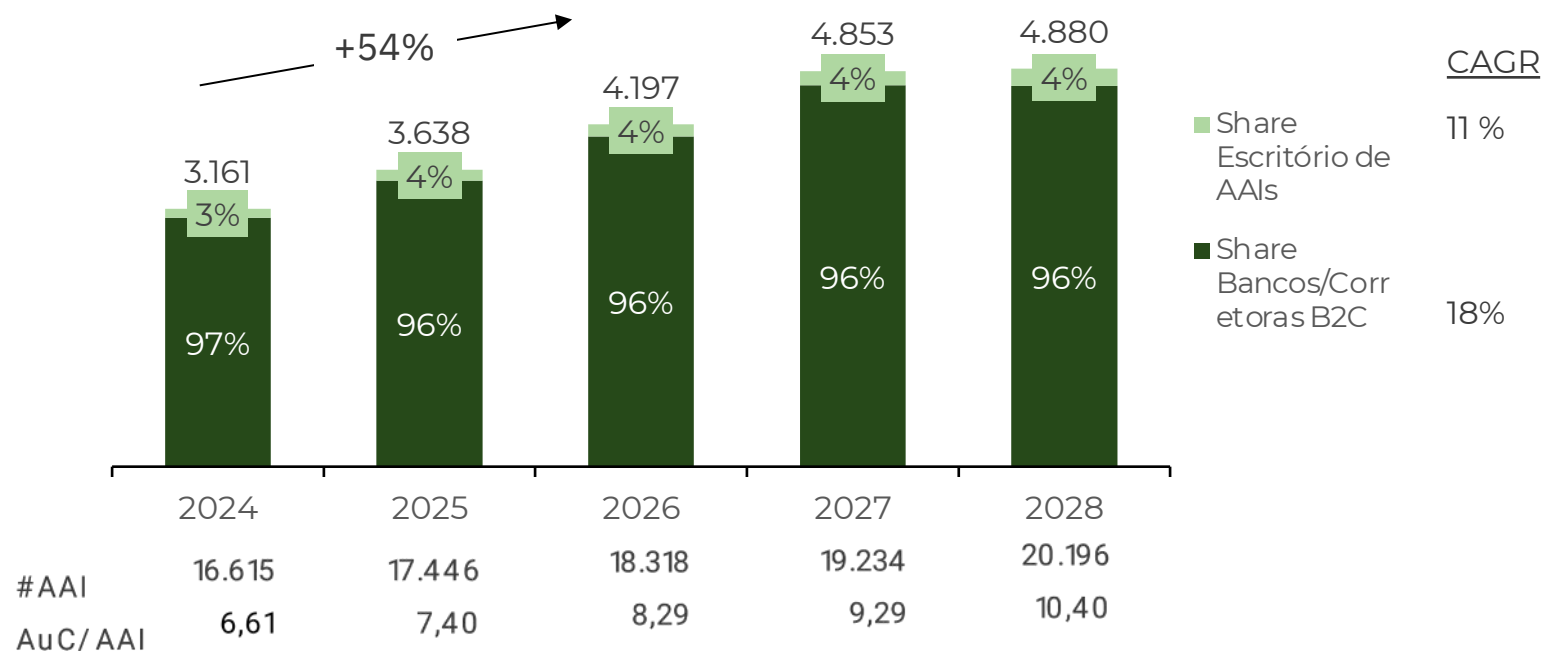
## INSIGHTS

Entre XP e BTG, estimamos que, em média, 5% do patrimônio está alocado em previdência. No entanto, ao analisarmos os **Parceiros Middle**, esse percentual sobe para 15%, evidenciando o potencial de crescimento do segmento por meio de estratégias eficazes.

**Este ganho está atrelado aos novos incentivos comerciais.**

# Em um mercado de R\$ 3 trilhões (PJ), as assessorias de investimentos representam R\$ 110 bilhões.

GRÁFICO 10 – PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF (R\$ TRI)



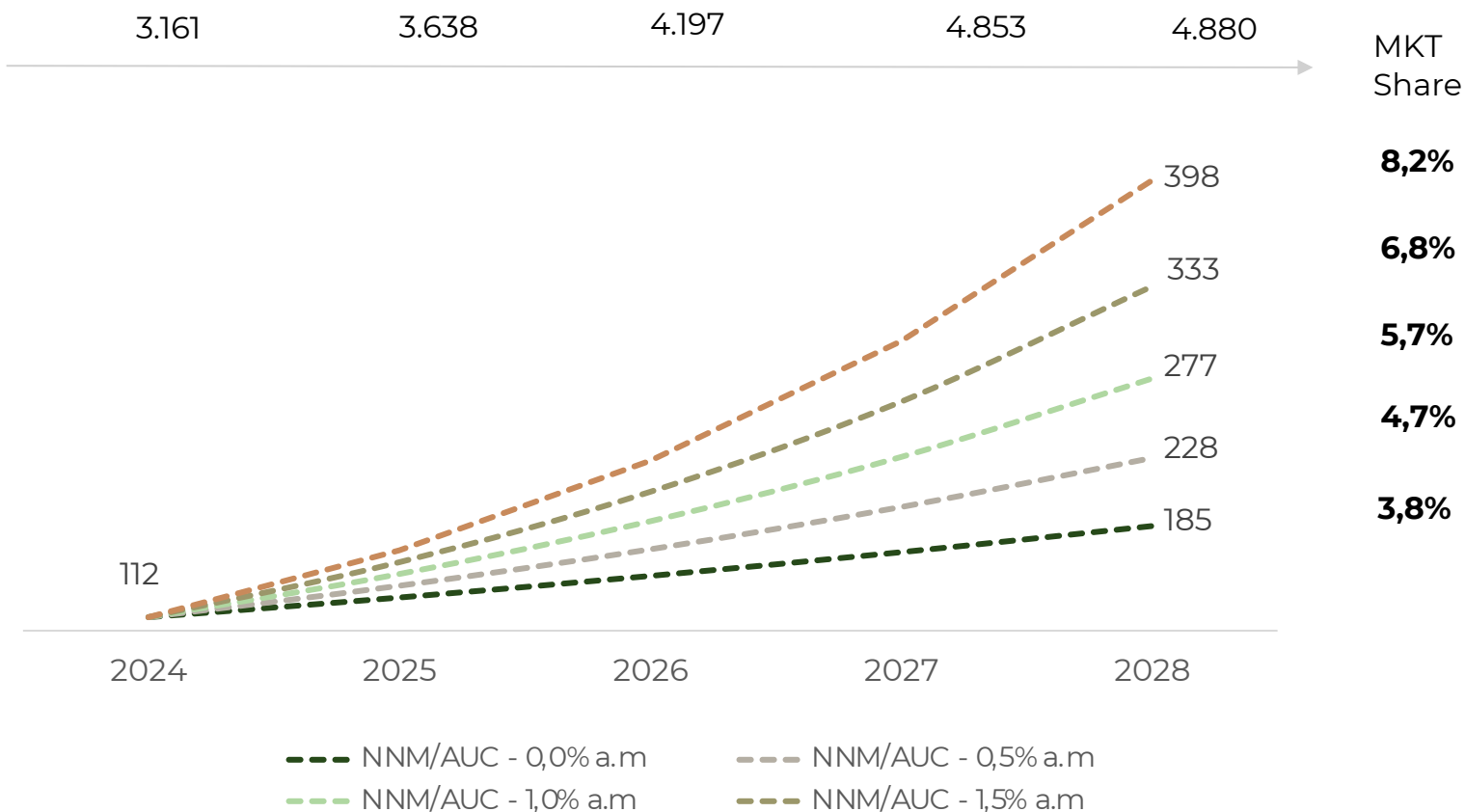
FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

As assessorias conseguiram iniciar o posicionamento no mercado PJ e ainda possuem uma **grande oportunidade quando olhamos para o market share adquirido e futuros produtos que devem ser lançados pelas principais corretoras.**

# Ao captar 0,5% da custódia ao mês, o patrimônio investido nas assessorias dobra até 2028.

GRÁFICO 11 – PROJEÇÃO MERCADO B2B VS. MERCADO PJ (R\$ BI)



## INSIGHTS

Para melhorar os indicadores, as assessorias precisam especializar seus assessores e saber lidar com números de resgate diferentes de P.F. – nas seções segmentos abriremos esses números.

O AMADURECIMENTO DOS PROFISSIONAIS CONTINUAM  
TRANSFORMANDO A COMPETIÇÃO NO B2B.

# O amadurecimento das operações trouxe perda eficiência (NNM/AuC) para os negócios

TABELA 3 - IDADE ESCRITÓRIOS:

	>10 anos	10 – 5 anos	5 - 3 anos	<3	
XP	19%	31%	9%	41%	474
BTG	0%	9%	13%	71%	322
Safra+Guilde	2%	18%	6%	74%	168

## NNM/AUC POR MATURIDADE:

	>10 anos	10 – 5 anos	5 - 3 anos	<3
Consolidado	0,2%	0,7%	1,1%	1,2%

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

### INSIGHTS

Existe uma necessidade do setor em buscar políticas sucessórias e renovações de Partnership para manter time e líderes motivados.

# Mesmo com amadurecimento, 98% das assessorias permanecem com +50% entre os 3 principais sócios

TABELA 4 – MÉDIA SOCIETÁRIA POR ADMINISTRADOR

	1S21	2S21	1S22	2S22	1S23	2S23	1S24	1S24	Média geral
>10 anos	48	46	45	47	50	54	50	54	49
10 – 5 anos	55	54	55	57	59	59	59	59	57
5 – 3 anos	51	54	54	51	52	55	52	55	53
<3 anos	68	67	67	69	71	70	71	70	69

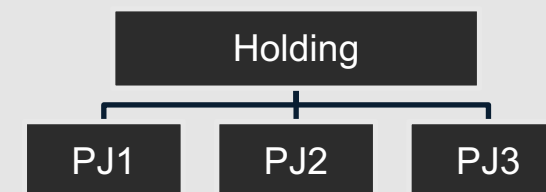
FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Assessorias que conseguiram manter níveis de captação acima da média, realizaram a sucessão parcial e renovação do Partnership sem perder controle.

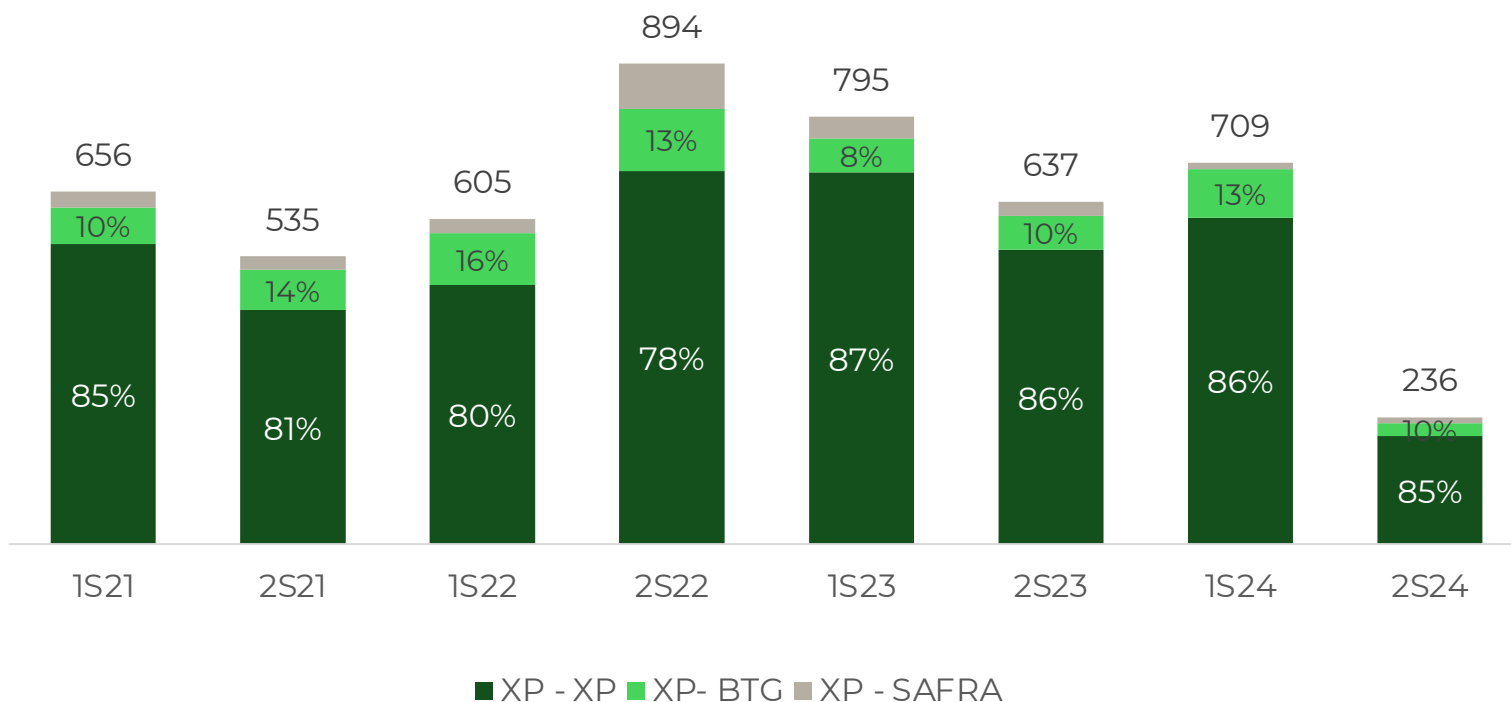
Para isso é necessário e realizar a reformulação do Partnership, repensando na criação de holding e eventualmente ajustes tributários.

**Para mais informações:**  
[comercial@aawz.com.br](mailto:comercial@aawz.com.br)



# Desde 2021, tivemos 7.381 movimentações de profissionais entre assessorias

GRÁFICO 12 - MOVIMENTAÇÕES POR CORRETORA



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Por mais que o número de movimentações seja extremamente alto, os profissionais permanecem na corretora de procedência.

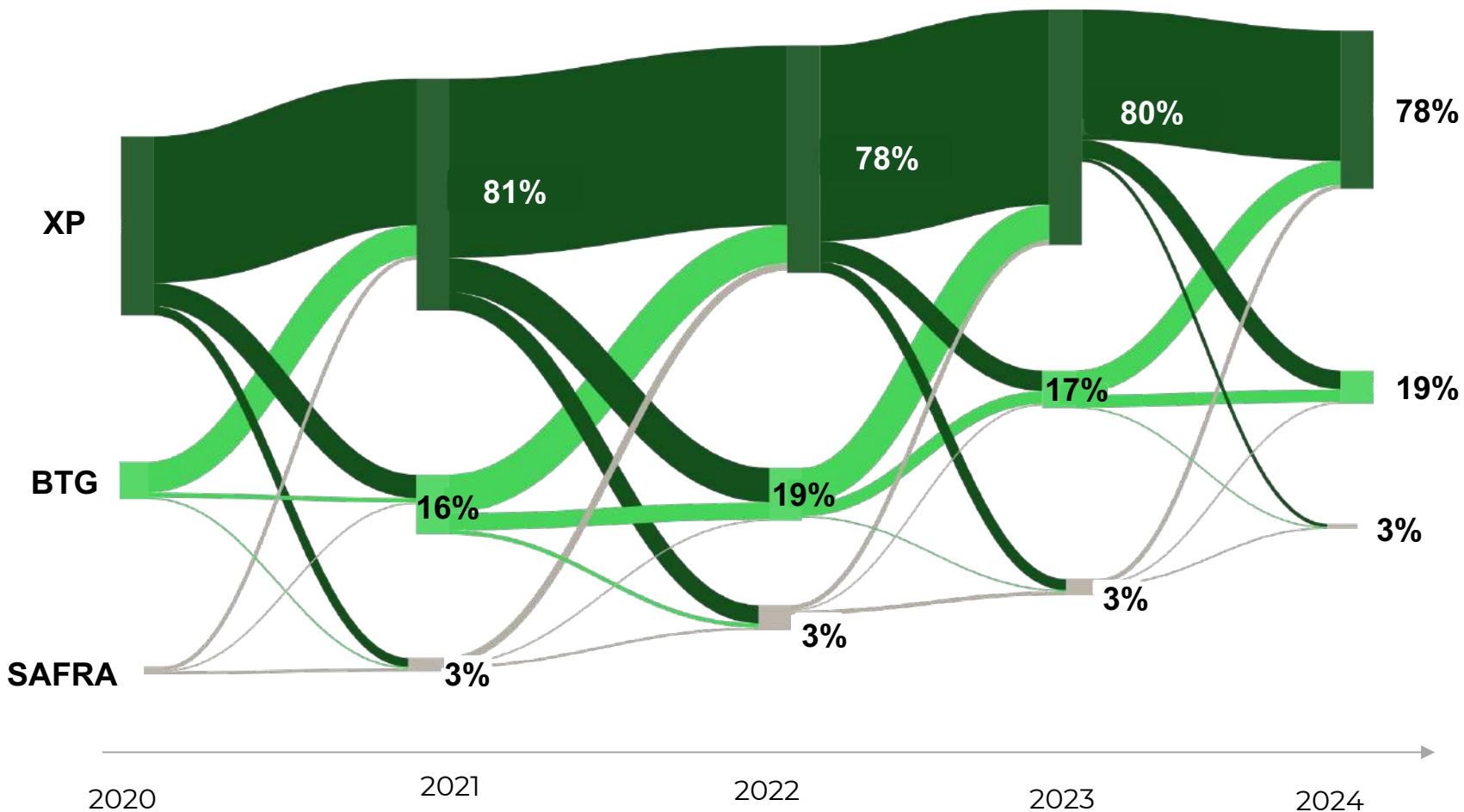
**A conclusão é que a movimentação é consequência e não causa do problema.**

O problema é mais estratégico do que tático.

Após analisar a causa com +40 operações, o Partnership e sociedade obsoletos foi o grande fator para incapacidade de retenção dos profissionais.

# Movimentações entre corretoras reduziu em 33% no ano de 2024.

GRÁFICO 13 – MOVIMENTAÇÕES ENTRE CORRETORAS.



## INSIGHTS

Novas regras internas dificultaram as movimentações de assessores entre assessorias.

A XP corresponde em média a 79% das movimentações do mercado todos os anos.

### Crescimento YoY (23/24):

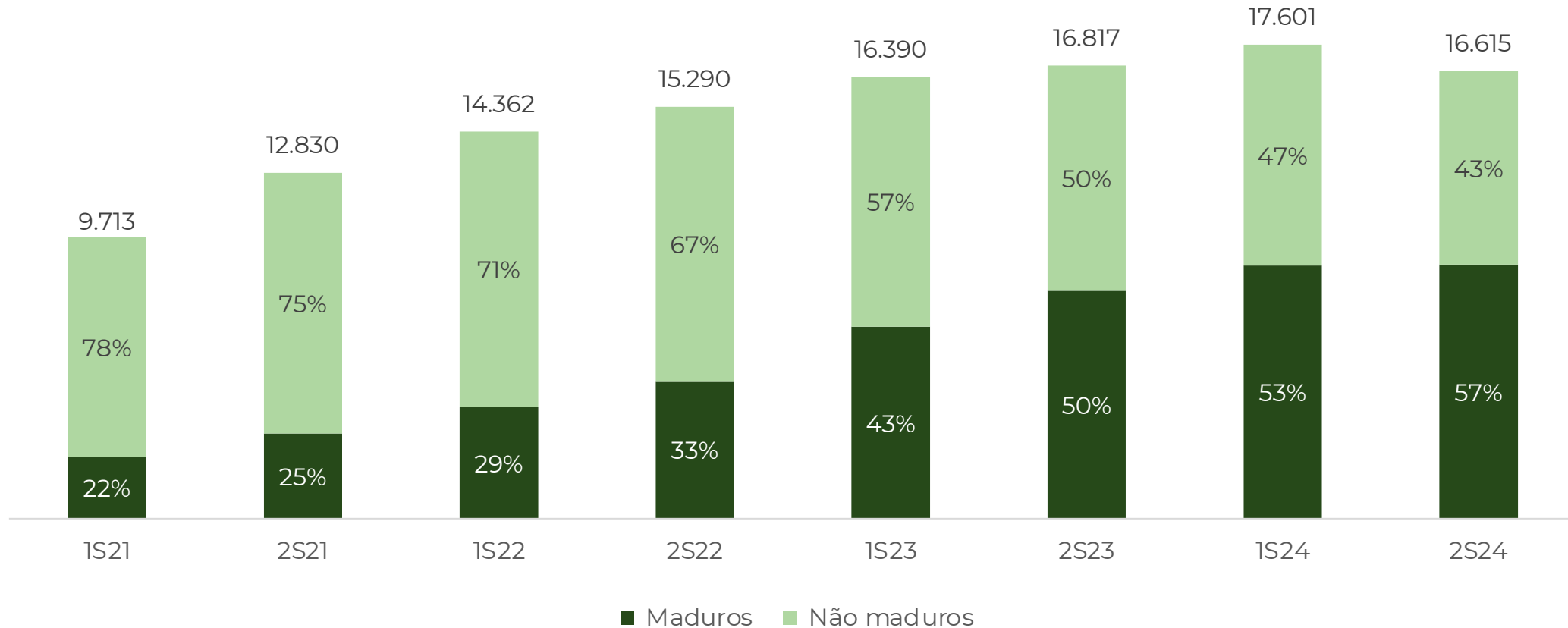
XP: - 34%

BTG: - 25%

SAFRA: - 33%

# Em 2021, os profissionais maduros (+3 anos como AI) eram minoria

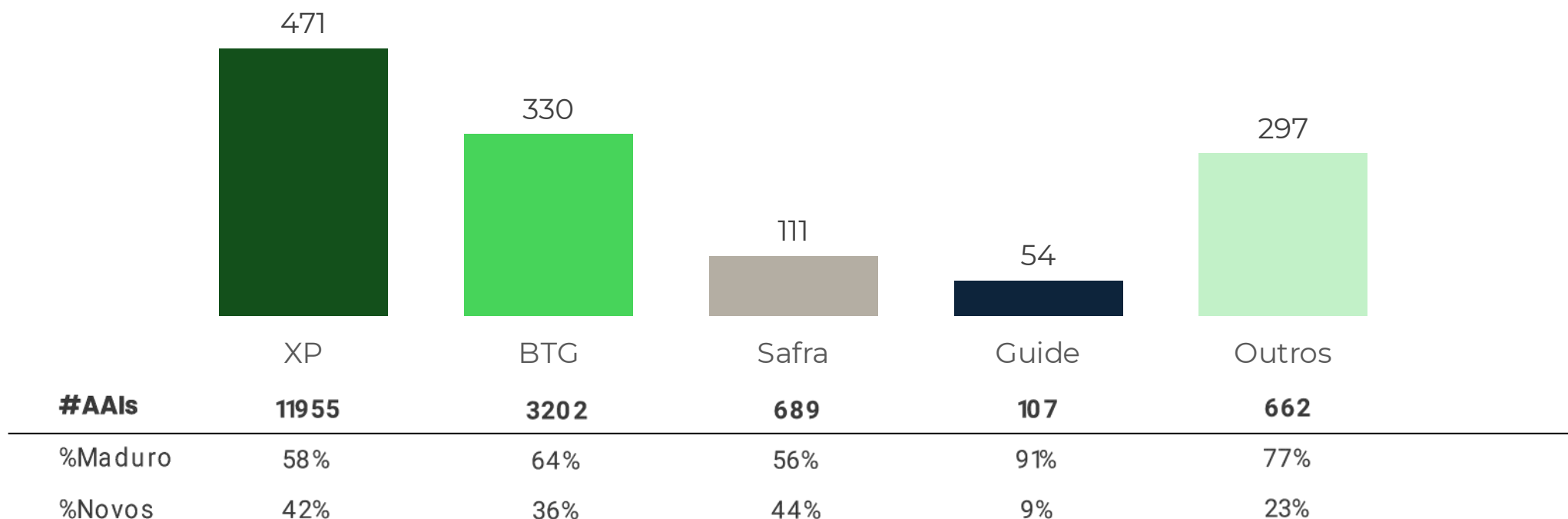
GRÁFICO 14 - HISTÓRICO DE PROFISSIONAIS POR MATURIDADE.



DISCLAIMER I: NÚMERO DE ASSESSORES REDUZIRAM FRENTE AO HISTÓRICO DEVIDO A ALTERAÇÃO DE MODELO DOS PROFISSIONAIS LIGADOS AS NOVAS CORRETORAS LIGHT.

# Atualmente, +50% dos profissionais no setor possui mais de três anos (maduros) no B2B.

GRÁFICO 15 – TOTAL DE ESCRITÓRIOS POR CORRETORA.



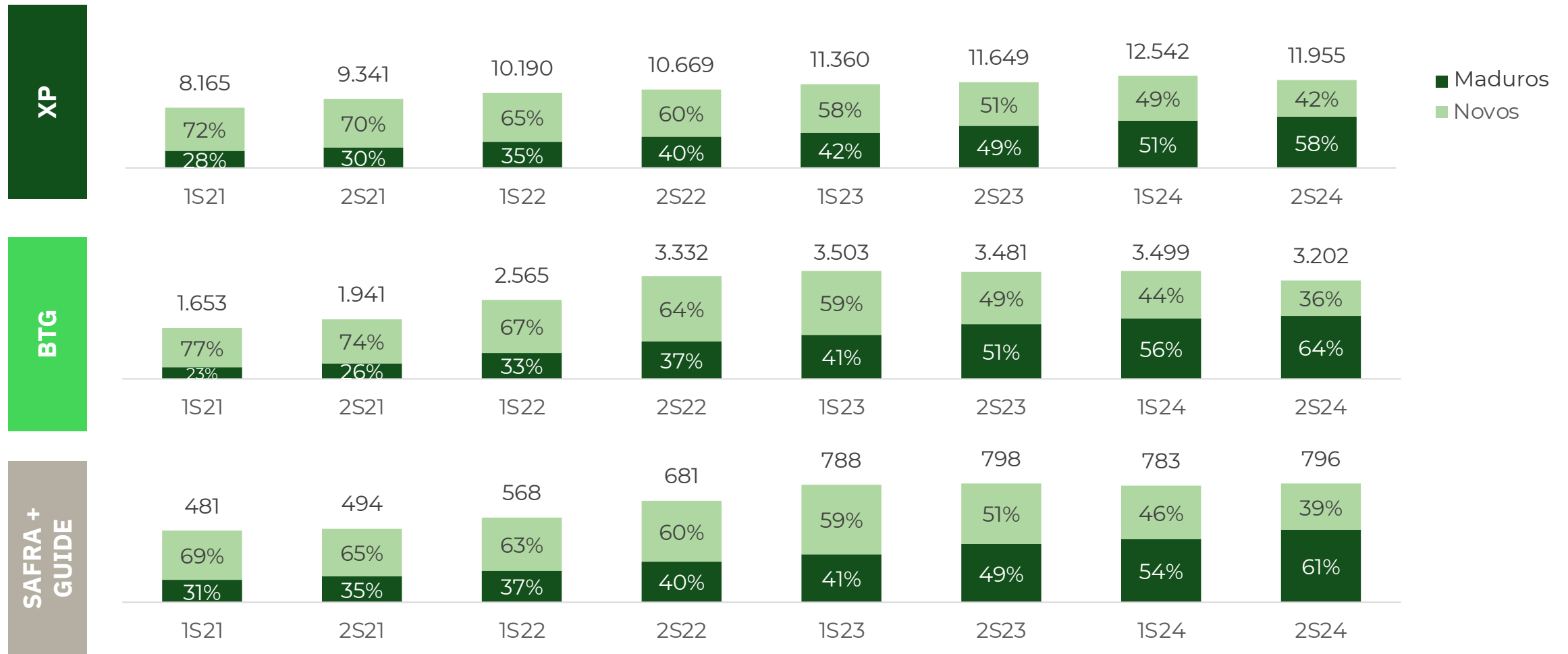
FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

DISCLAIMER I: DOS ESCRITÓRIOS BTG, ESTIMAMOS QUE 40% SÃO ESCRITÓRIOS NECTON.

DISCLAIMER II: ESTÃO SENDO CONSIDERADOS APENAS OS PROFISSIONAIS ATIVOS NO MERCADO.

# O amadurecimento ocorreu em todo o setor.

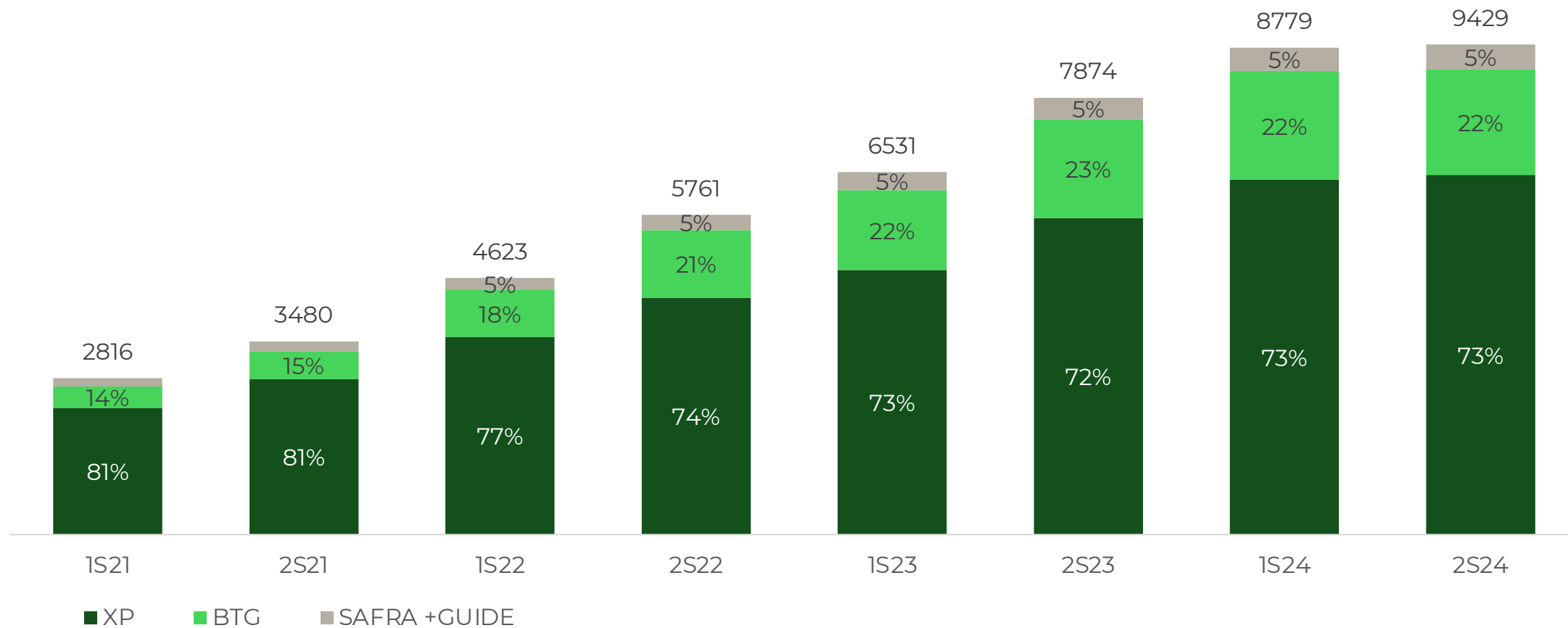
GRÁFICO 16 – HISTÓRICO PROFISSIONAIS POR CORRETORA



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

# O número de profissionais maduros cresceu +3x desde 2021.

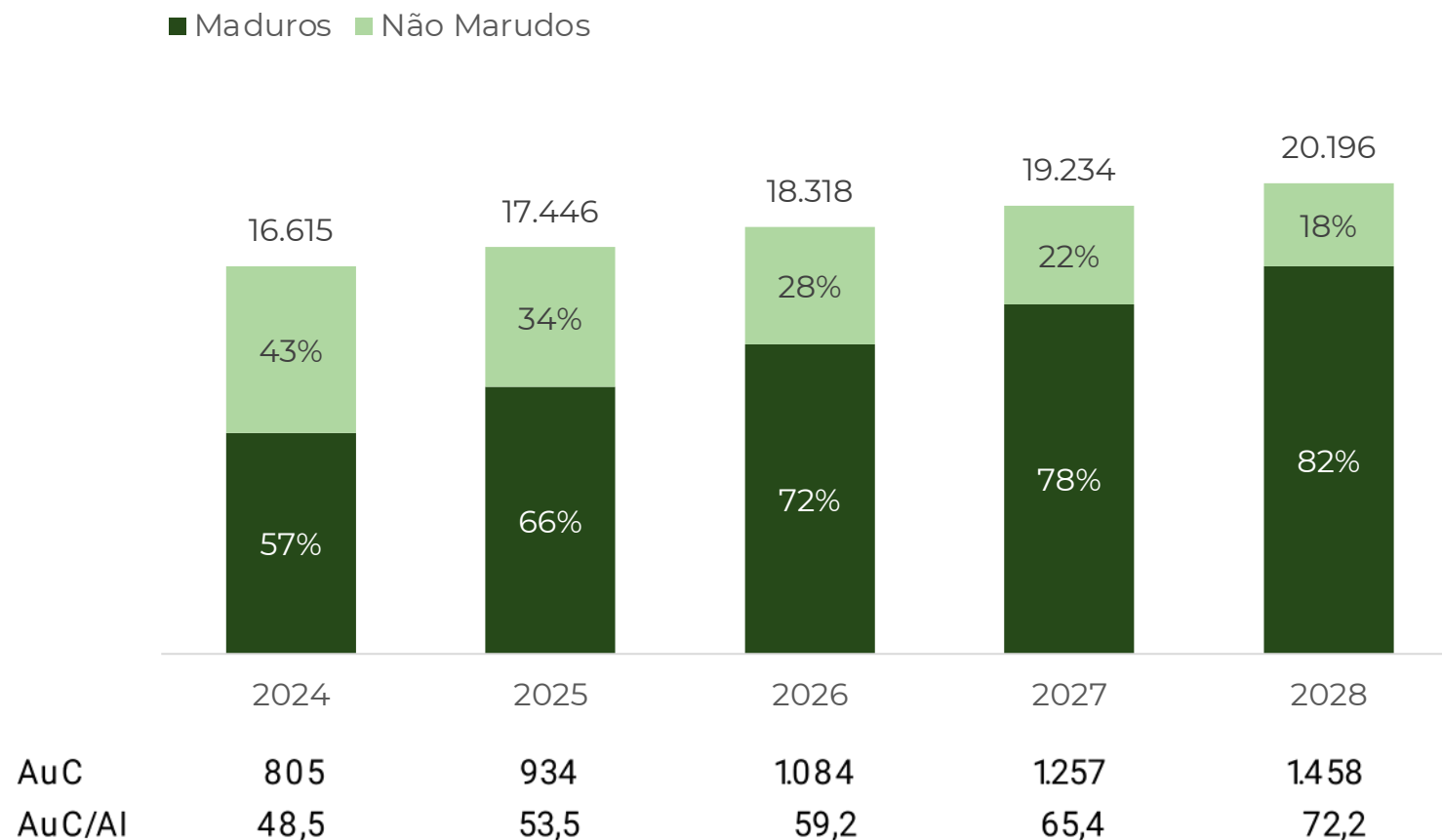
GRÁFICO 17 - HISTÓRICO DE PROFISSIONAIS MADUROS POR CORRETORA



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

# Seguindo essa tendência até 2028 o setor terá 82% de seus profissionais maduros.

GRÁFICO 18 – PROJEÇÃO NÚMERO DE PROFISSIONAIS



## INSIGHTS

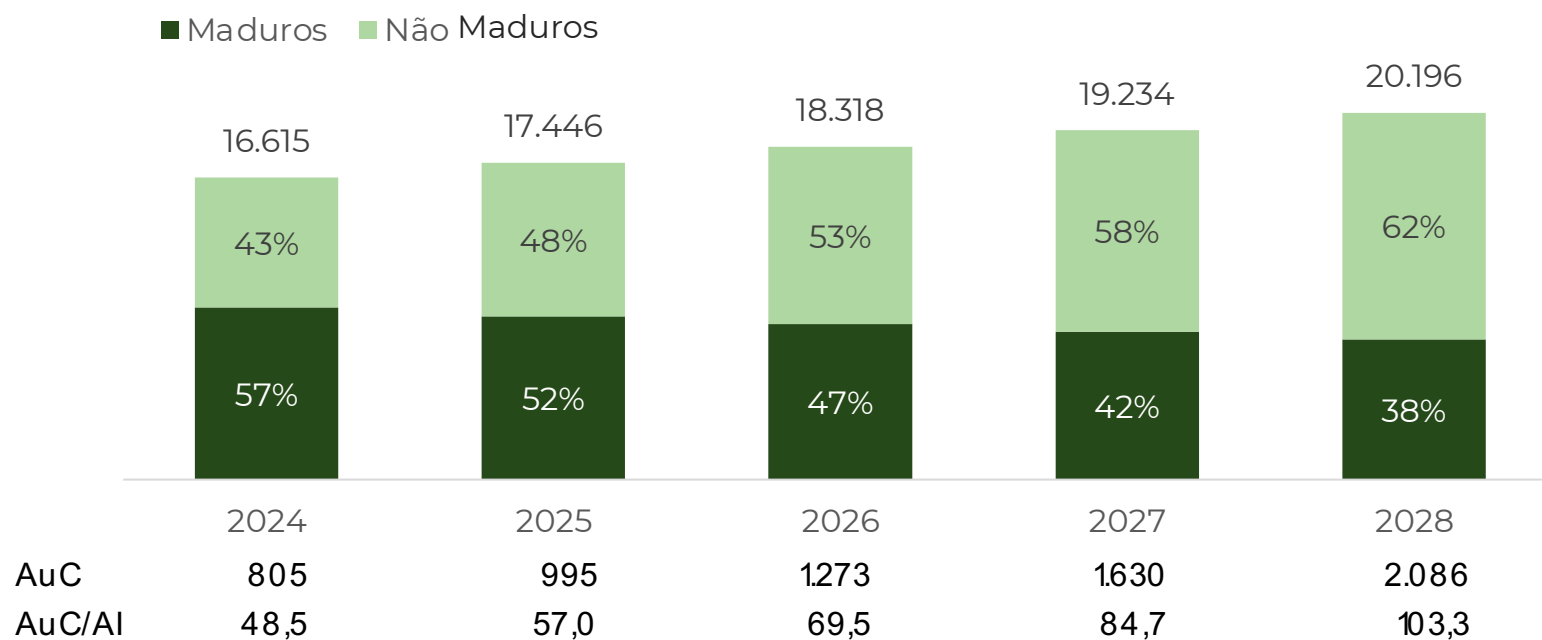
O número de profissionais tem crescido em média 5% a.a. (CAGR últimos 3 anos).

Consideramos crescimento de liquidez médio de 10% mais 0,5% NNM/AuC a.m. para projetar AuC.

**Neste crescimento, os assessores devem chegar a uma carteira média de R\$72,2 milhões em 2028.**

# Ao melhorar a eficiência, o setor pode aumentar a carteira média em +40%.

GRÁFICO 19 – PROJEÇÃO NÚMERO DE PROFISSIONAIS (CENÁRIO ALTERNATIVO)



## INSIGHTS

Ao substituir profissionais que perderam a motivação e desalinhados culturalmente por novos talentos, a tendência é que a eficiência (NNM/AuC) da equipe aumente.

Considerando o crescimento de liquidez médio de 10% a.a. mais 1,5% NNM/AuC a.m. para projetar AuC, **a carteira média dos assessores pode aumentar 54% até 2028, comparando com a projeção slide 26.**

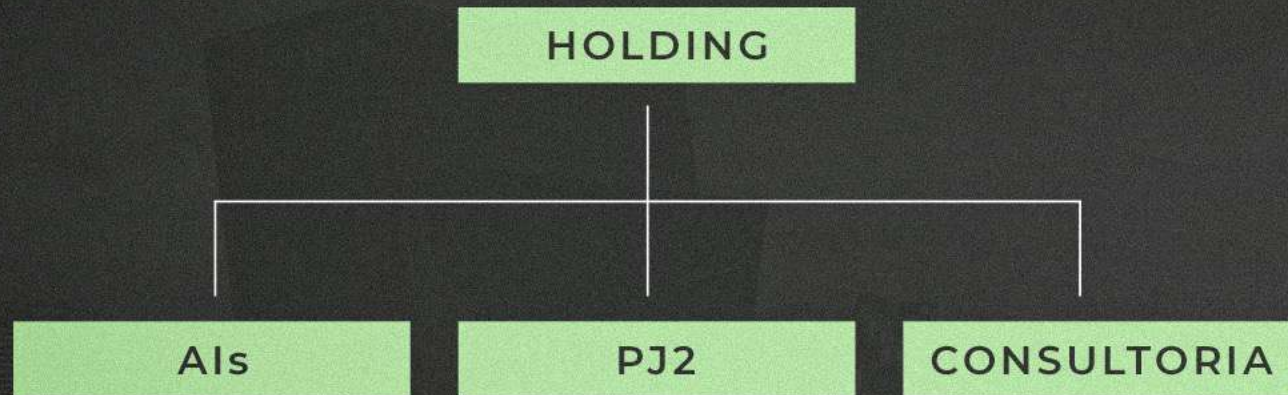
**Nesta simulação foi considerado a perda de 30% da carteira dos profissionais demitidos.**

Premissas:

Entrada de novos profissionais: 15% a.a.  
Demissão de maduros: 5% a.a.

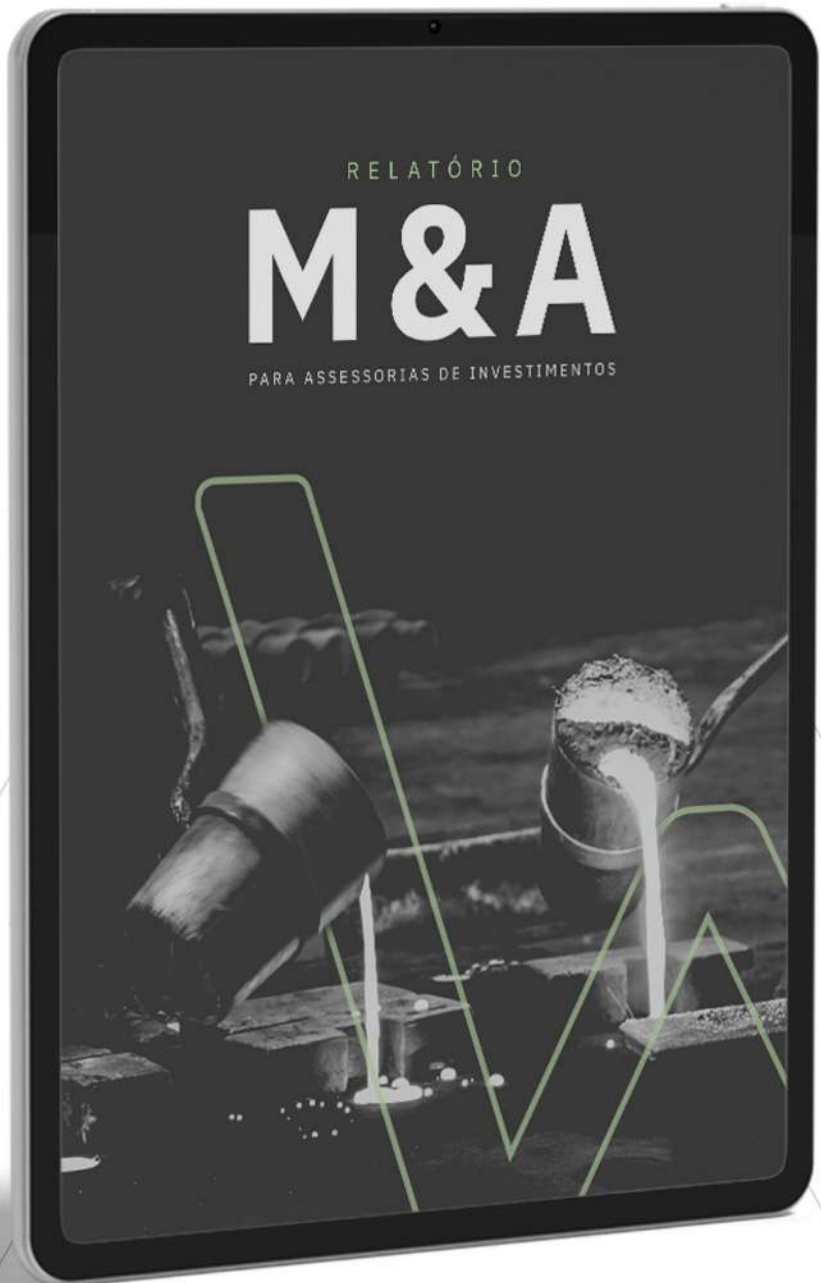
# As assessorias estão **renovando seu Partnership**

Se você ainda tem o modelo baseado no que foi implementado em 2020 e 2021, **está atrasado!**



- ☑ Novos formatos de valuation
- ☑ Novos modelos de retenção
- ☑ Melhoria societária
- ☑ Reformulação contábil | tributária

Mantenha seu Partnership atualizado



RELATÓRIO  
**M&A**  
PARA ASSESSORIAS DE INVESTIMENTOS

RELATÓRIO  
**M & A**

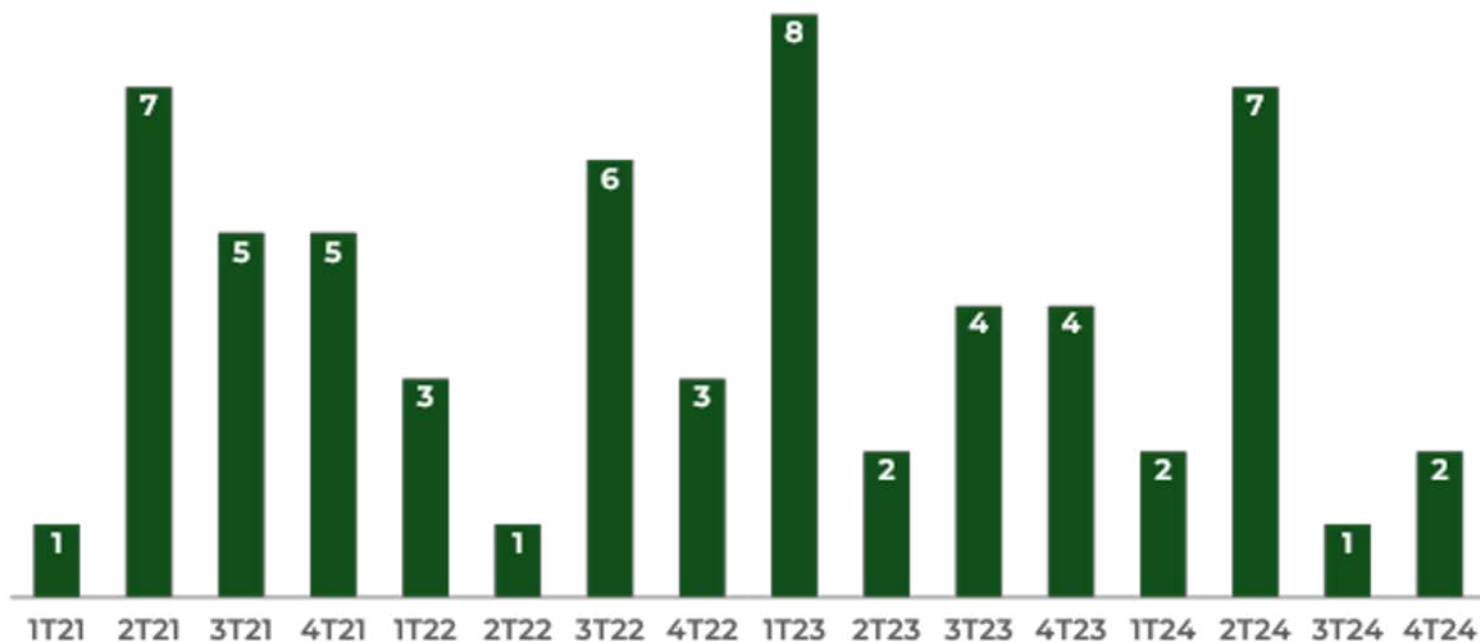
PARA ASSESSORIAS DE INVESTIMENTOS

**CLIQUE E BAIXE O RELATÓRIO**

PUBLICIDADE

# Historicamente, a quantidade de M&A realizados não foram suficientes para fortalecer uma diminuição do número de escritórios (consolidação)

GRÁFICO 20 – FUSÕES POR TRIMESTRE.



## INSIGHTS

Nos últimos 12 meses, tivemos 12 movimentações que envolveram +50% do time de uma assessoria.

## Mais de 74% dos profissionais também estão alocados nas regiões Sul e Sudeste.

TABELA 5 – HISTÓRICO ASSESSORES POR REGIÃO (%)

	2021	2022	2023	2024	CAGR
<b>SP</b>	22%	22%	22%	22%	8%
<b>SP Interior</b>	18%	18%	18%	19%	10%
<b>RJ</b>	12%	12%	11%	12%	10%
<b>Sudeste</b>	10%	11%	11%	10%	9%
<b>SUL</b>	23%	24%	25%	23%	9%
<b>Centro-Oeste</b>	5%	5%	5%	4%	3%
<b>Nordeste</b>	7%	7%	7%	7%	12%
<b>Norte</b>	1%	1%	1%	1%	12%
<b>Total</b>	12.830	15.290	16.818	16.615	

FONTE: ANBIMA

### INSIGHTS

- **Maior Participação:** O estado de São Paulo representa 41% dos assessores.

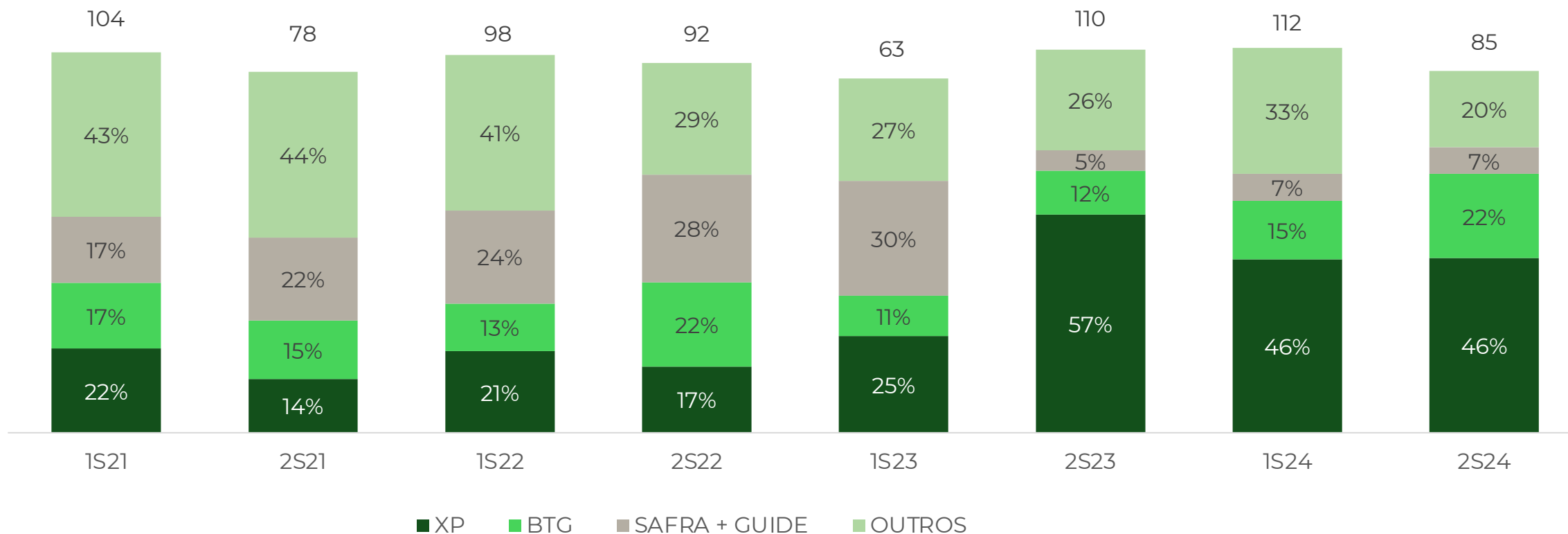
- **Crescimento YoY (23/24):**

SP – 0%  
 SP Int. – 3%  
 Sul – 8%  
 RJ – -4%  
 MG – -8%  
 Nordeste – -9%  
 Norte – 3%  
 Centro-Oeste – 4%

Houve redução de assessores devida a alteração de modelo trabalhista de alguns escritórios que viraram corretora.

# Nos últimos quatro anos, foram abertos 748 novos escritórios no Brasil.

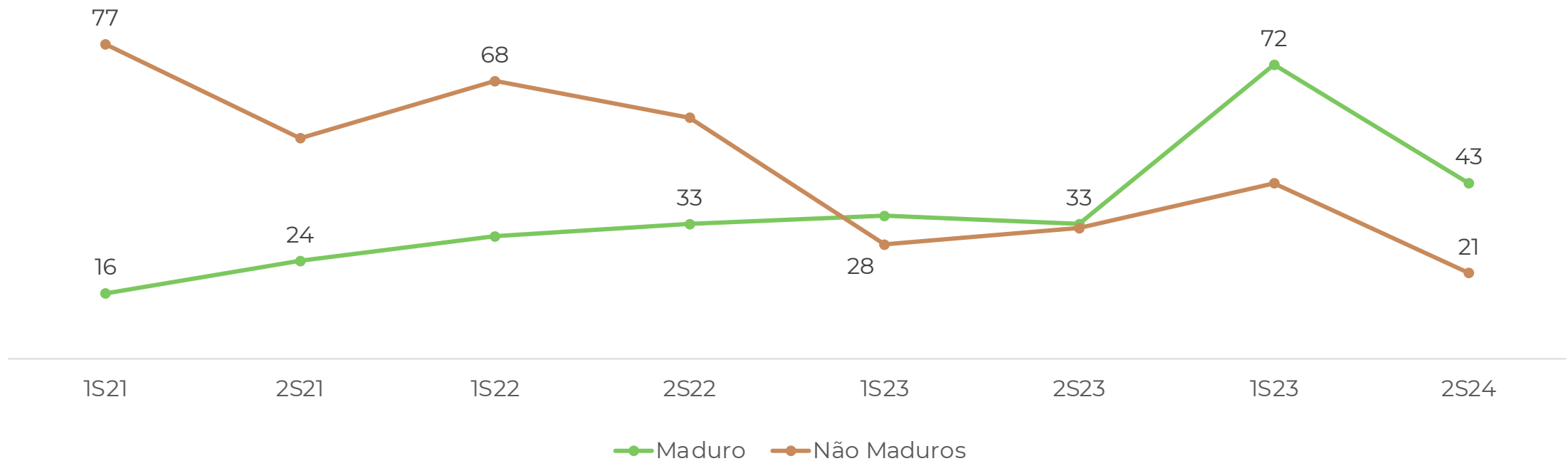
GRÁFICO 21 – FUNDAÇÃO DE ESCRITÓRIOS POR CORRETORA



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

Com o amadurecimento do setor, a abertura de escritórios por profissionais não maduros (externo ao mercado) registrou uma queda de 44%, enquanto a de profissionais maduros (presentes no mercado) cresceu impressionantes 169% nos últimos quatro anos.

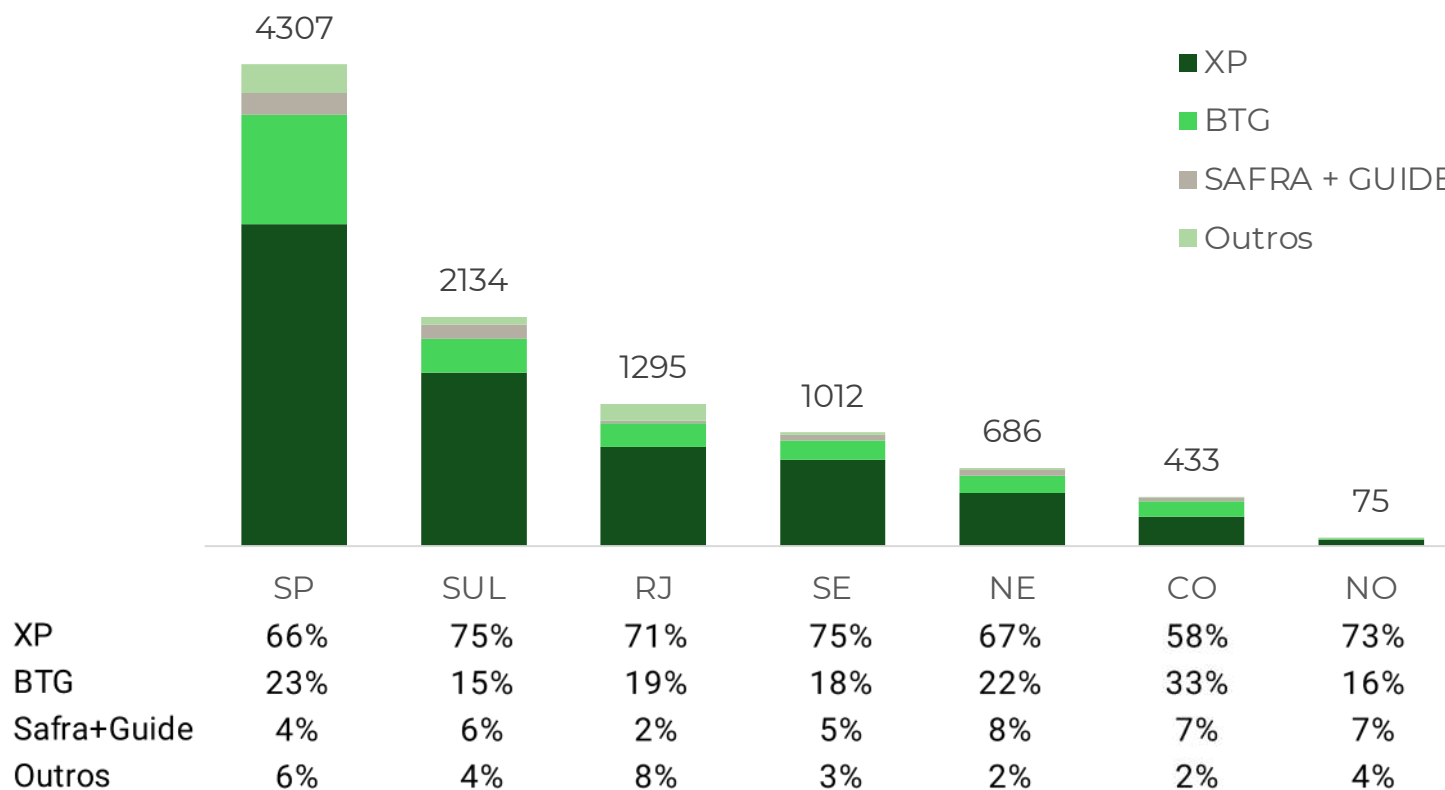
GRÁFICO 22 – FUNDAÇÃO DE ESCRITÓRIOS E EQUIPES MADURAS X NÃO MADURAS



DISCLAIMER: Dados 2S24 até 3T.

# XP e BTG continuam liderando a representatividade de profissionais maduros em todas as regiões.

GRÁFICO 23 – DISPOSIÇÃO REGIONAL DE PROFISSIONAIS MADUROS POR CORRETORA

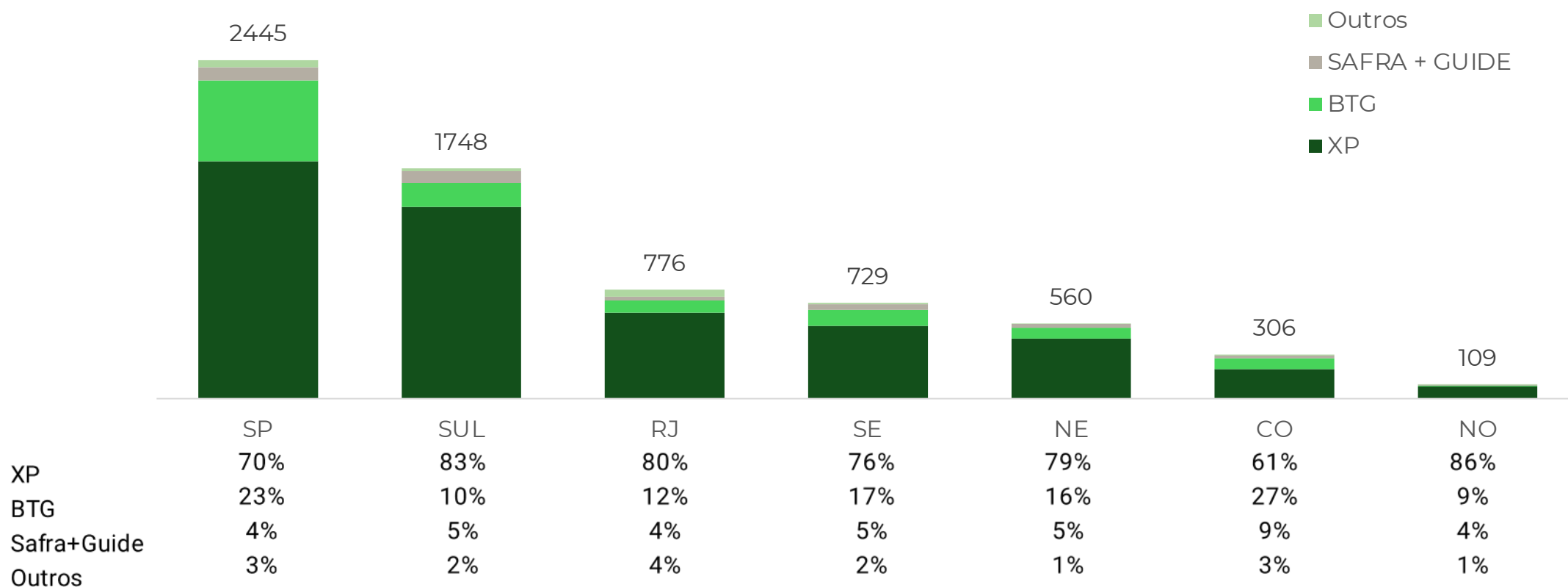


## INSIGHTS

XP e BTG representam 91% dos assessores maduros.

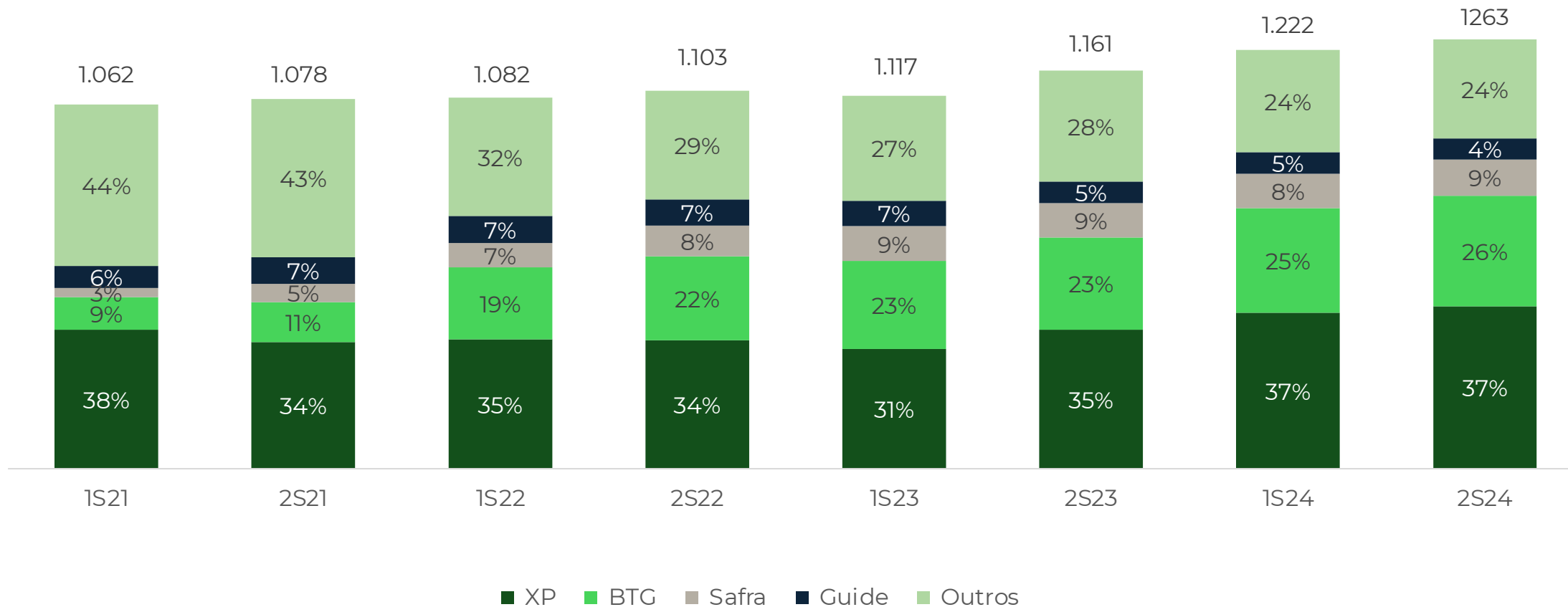
# A mesma representatividade também pode ser vista na formação de profissionais.

GRÁFICO 24 – DISPOSIÇÃO REGIONAL DE PROFISSIONAIS NÃO MADUROS POR CORRETORA



# Demonstrando que a disputa no B2B está em ter bons e não mais escritórios, o Market Share é menos concentrado quando analisamos o número de escritórios.

GRÁFICO 25 – HISTÓRICO DO NÚMERO DE ESCRITÓRIOS

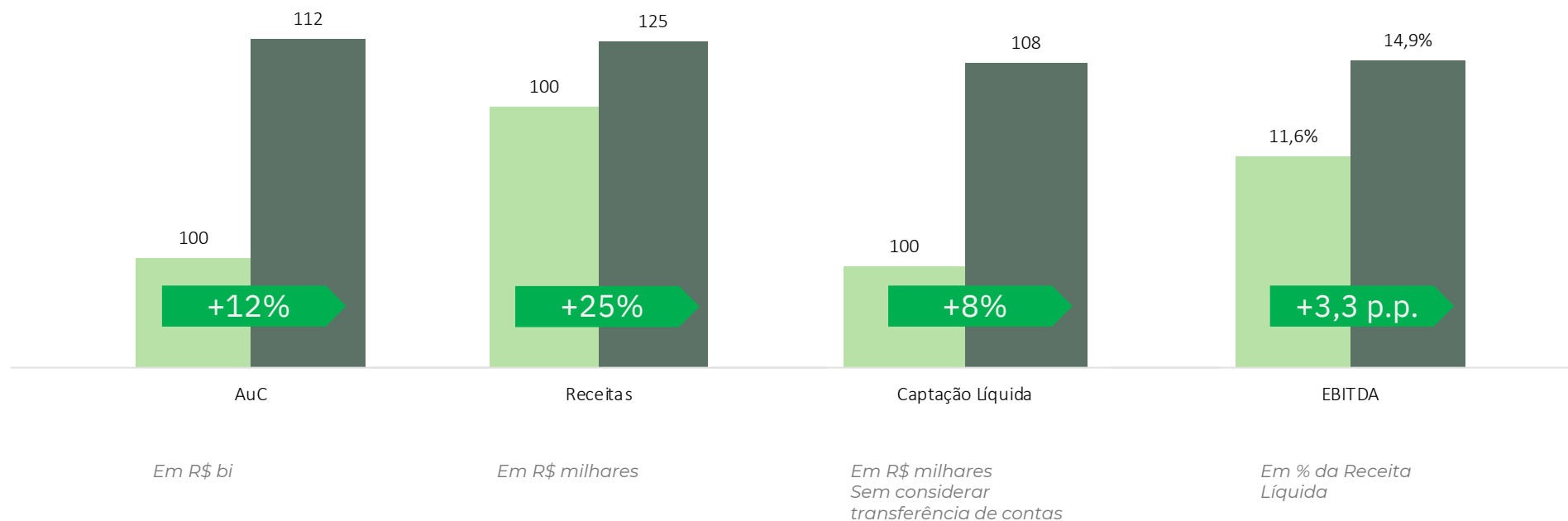


OPERAÇÕES MAIS **PROFISSIONAIS E LIGHT**  
GERAM RESULTADOS MAIS EFICAZES.

# Com a necessidade crescente de profissionalização no mercado, os escritórios estão focando na eficiência para sustentar o crescimento.

GRÁFICO 26 – VISÃO GERAL 2023 VS 2024

■ 2023 ■ 2024

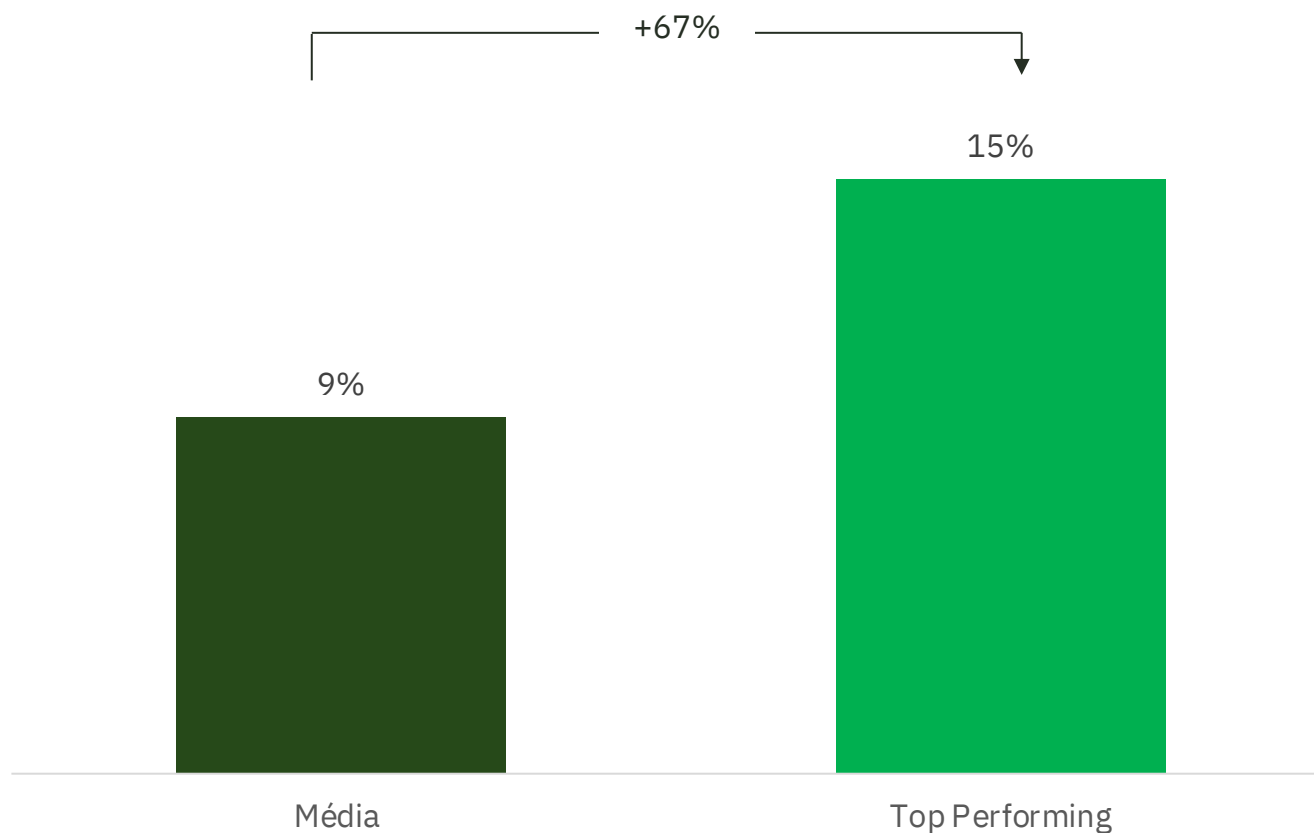


*AuC, Receita Operacional, Captação e EBITDA, em média, por escritório*

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

# Os Top Performing captam, em média, 67% a mais do que o mercado.

GRÁFICO 27 – COMPARATIVO NNM/AUC A.A MERCADO



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

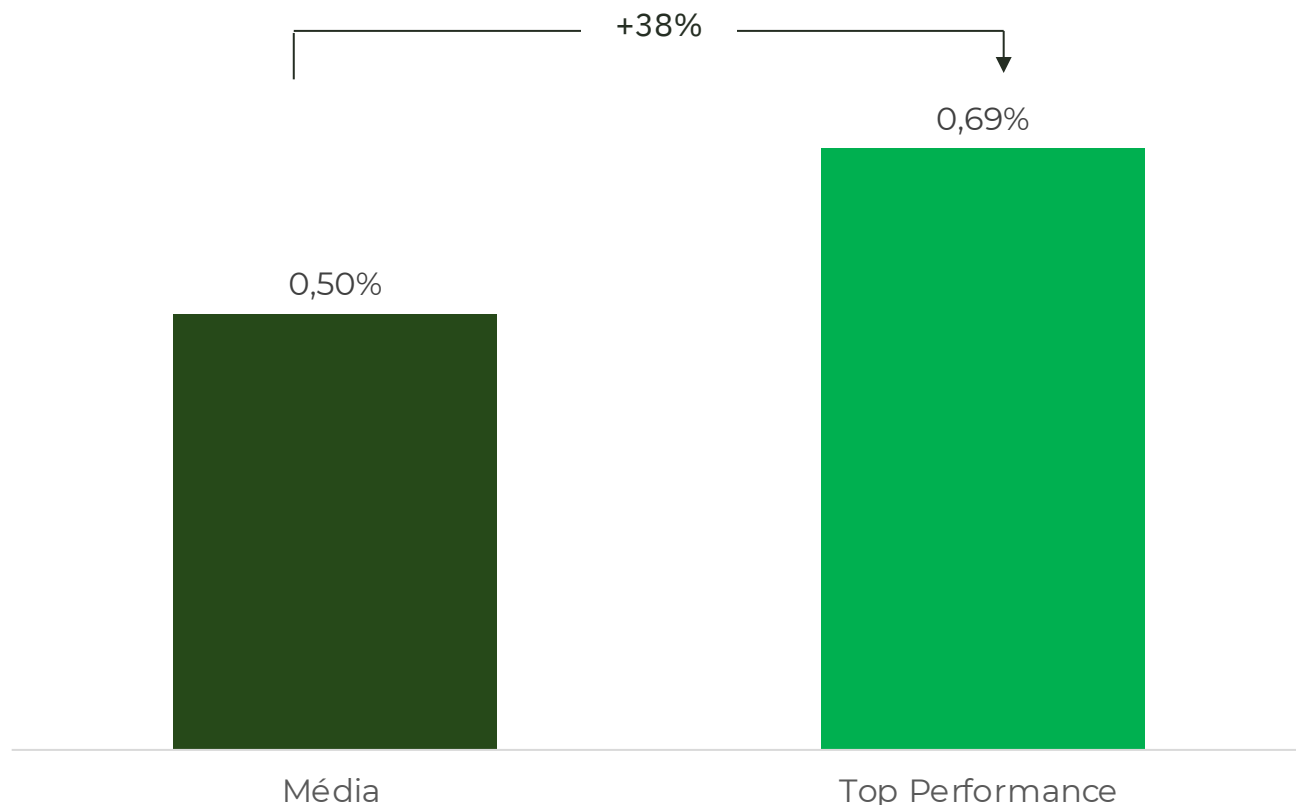
Enquanto a média das operações parceiros AAWZ manteve um NNM/AuC médio de 9% ao ano (~0,7% ao mês), os Top Performing ampliaram sua captação para 15% ao ano (~1,3% ao mês).

O que eles fizeram de diferente?

- **Redefiniram o processo comercial;**
- **Treinaram e acompanharam o time mais de perto;**
- **Utilizam CRM;**
- **Implementação do Financial Planning;**
- **Utilização do Open Investments;**
- **Processos de indicação;**
- **Definição ICP e Segmentação;**
- **Liderança presente.**

# Escritórios Top Performing Geram 38% a mais de RoA.

GRÁFICO 28 – COMPARATIVO ROA MERCADO



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

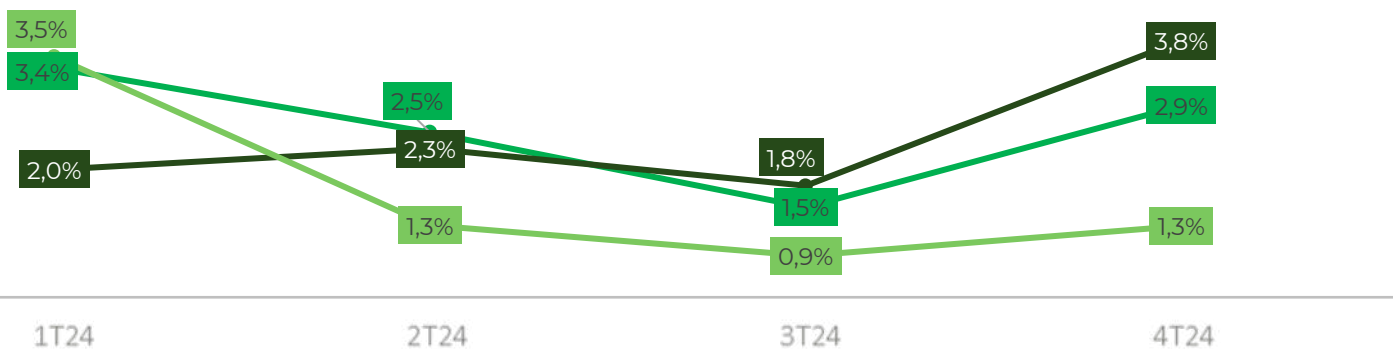
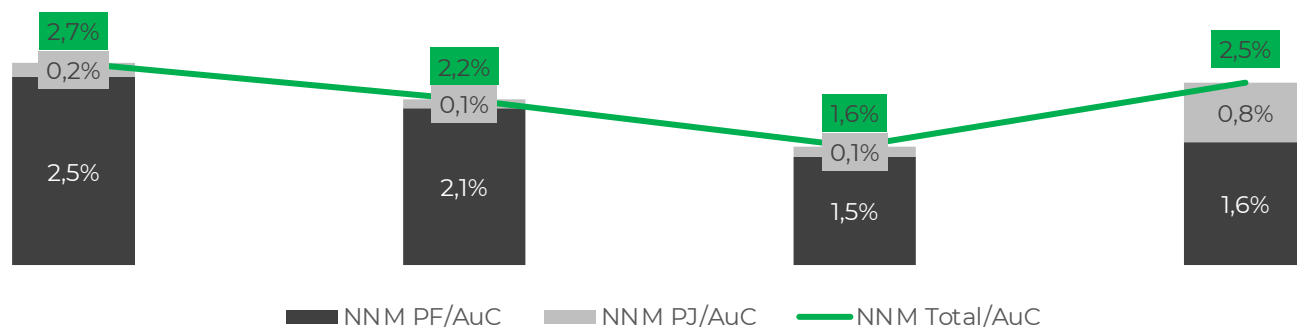
## INSIGHTS

O que eles tiveram de diferente?

- **Alta adesão das mesas internas com assessores comerciais;**
- **Mesa de RF ativa;**
- **Lista de oportunidade (CRM) com alta revisão;**
- **Alinhamento entre as áreas de produtos e o comercial;**
- **Liderança presente.**

# A reformulação de processos e ferramentas comercial (CRM, financial planning...) impulsionam o crescimento.

GRÁFICO 29 - NNM/AUC PF VS PJ



Em R\$ milhares

## INSIGHTS

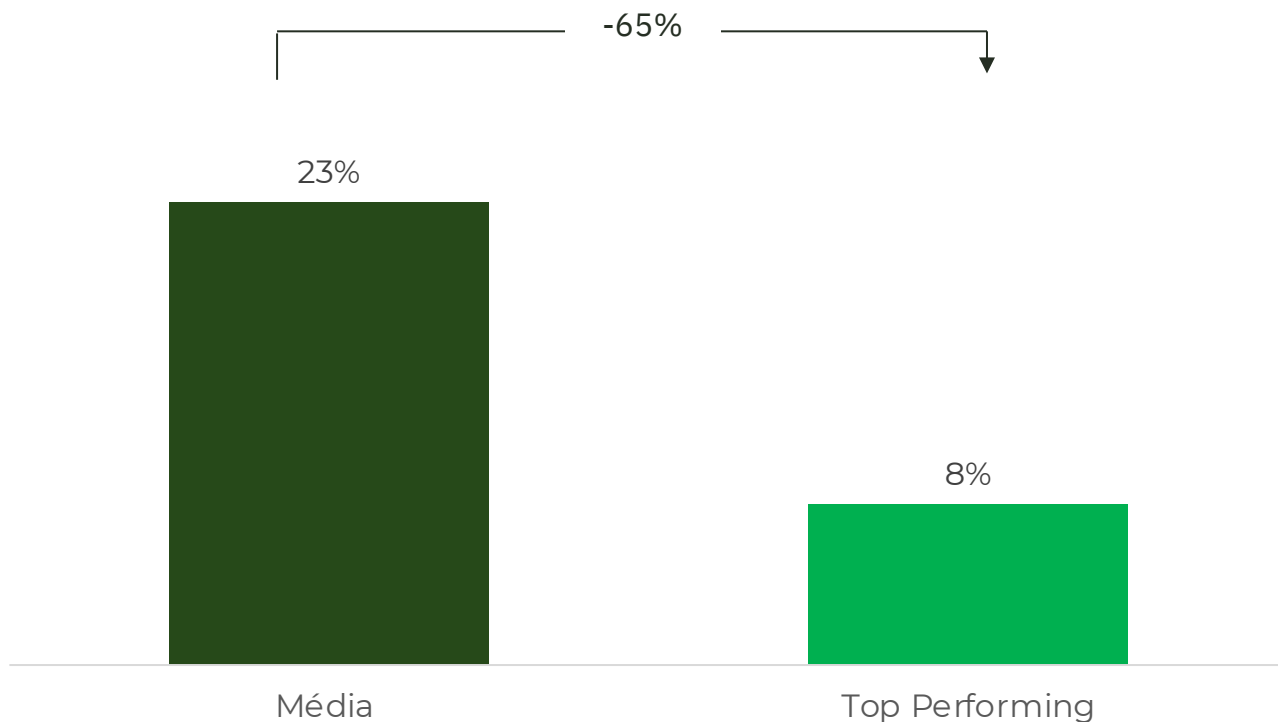
Cluster | Engajamento Comercial

- Cluster 1 Gestores e times engajados NNM/AuC: **10,38%**
- Cluster 2 Gestores engajados e time parcial NNM/AuC: **9,97%**
- Cluster 3 Equipe pouco engajada NNM/AuC: **7,05%**

Engajamento = seguir ritos, processo comercial, utilização CRM, régua de cobrança líder/liderado.

# Assim como captação, o resgate também é afetado pelo engajamento do time nos processos internos

GRÁFICO 30 – COMPARATIVO RESGATE MERCADO



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

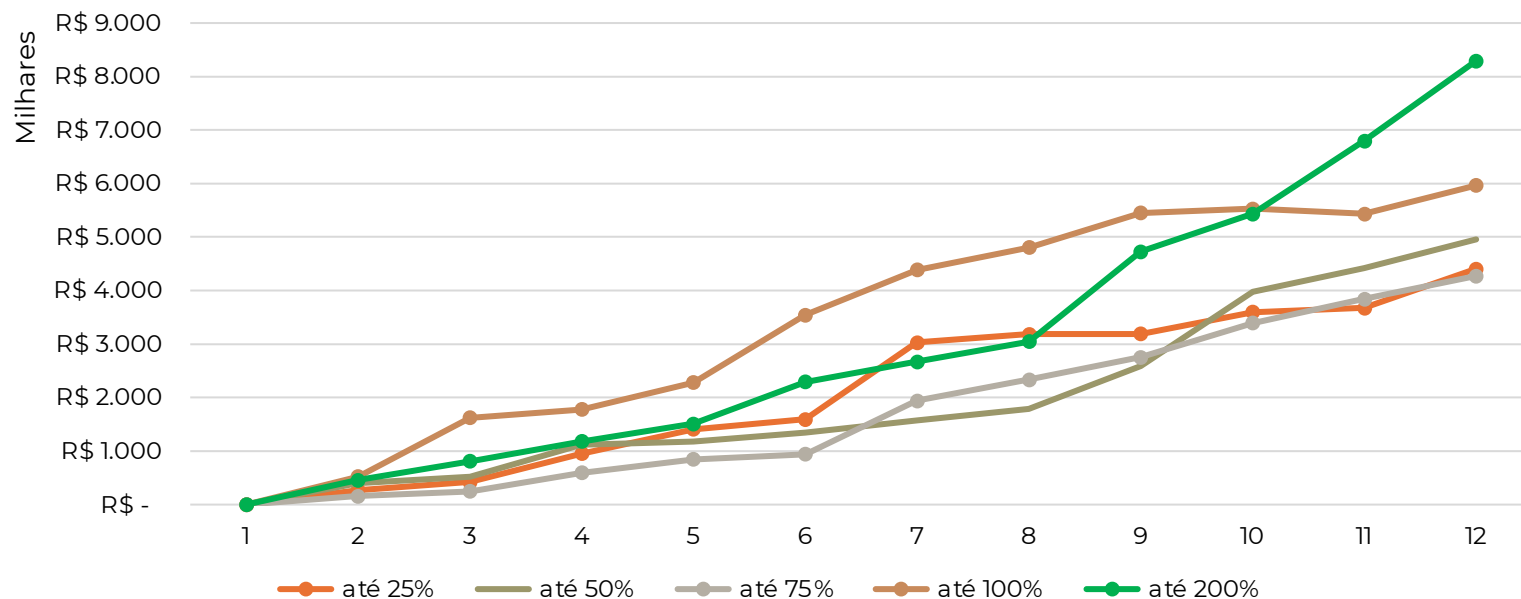
A falta de estrutura interna em diversos escritórios resultou em um resgate de 23% da custódia ao ano. Escritórios sem processos robustos perdem mais do que ganham. Por outro lado, os Top Performing fecharam essa torneira, implementando estratégias de retenção eficazes e acelerando a expansão.

O que eles tiveram de diferente?

- Criação de uma área de CS;
- Processo comercial;
- Mesa Proprietária;
- SDR de retenção.

# Quanto maior o número de sugestão tratada, maior a captação média mensal

GRÁFICO 31 - PROCESSO COMERCIAL SUGESTÃO TRATADA VS. CAPTAÇÃO



Evolução acumulada da média de NNM (net new money) mensal por cluster de sugestão tratada por AI

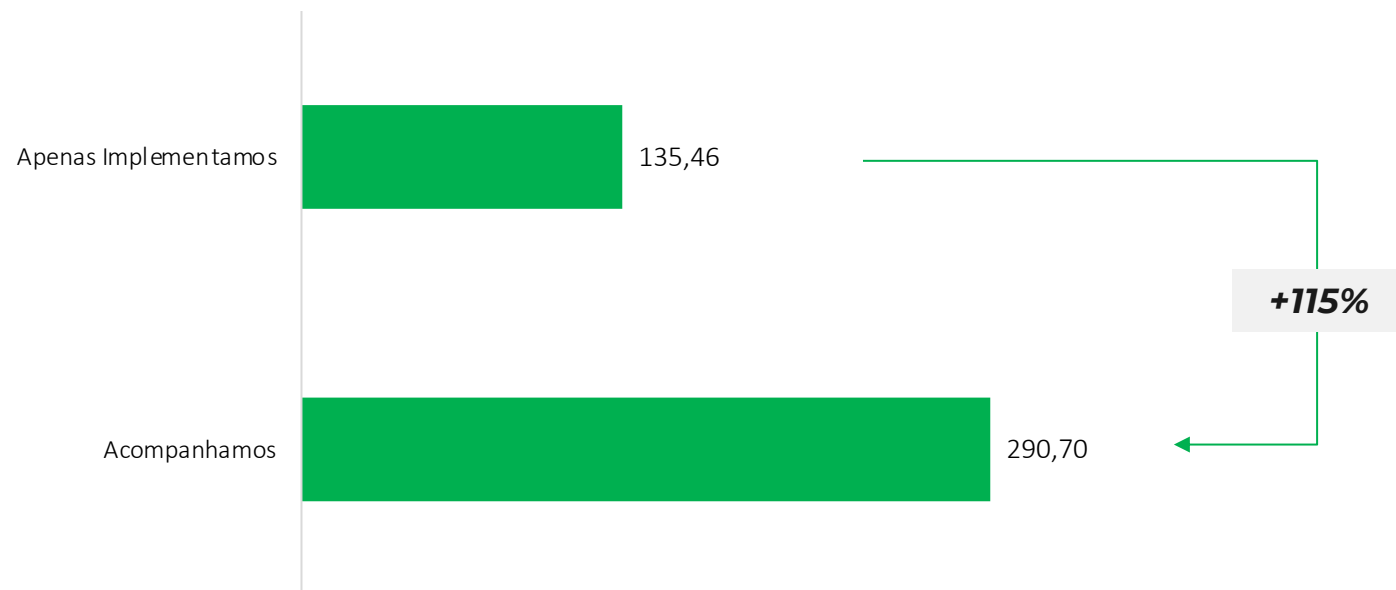
Em R\$  
Cluster AI = # sugestões tratadas / # clientes ativos

## INSIGHTS

Assessores que tratam as sugestões no CRM captam mais.

# Escritórios acompanhados captam mais por profissional que os que apenas passa por treinamentos comerciais.

GRÁFICO 32 - PROCESSO COMERCIAL ACOMPANHAMENTO E 1:1



Média NNM mês/nº profissionais pós AAWZ - Abertura por Tipo de Projeto

Em R\$ milhares

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Não basta treinar, é preciso acompanhar e cobrar que os assessores implementem a cultura de utilização de ferramentas comerciais e adesão aos processos.

# Aumente a captação da sua assessoria com a gestão comercial AAWZ

Otimizamos processos, pessoas e tecnologia para contribuir na melhora dos resultados de vendas para novos clientes e atuais.

- ✓ Processos comerciais
- ✓ Financial planning
- ✓ Gestão de relacionamento
- ✓ Open investment

**Marque uma reunião com especialista**

# O resgate precisa ser analisado sobre dinâmica PF e PJ.

GRÁFICO 33 - EM % DO AUC TOTAL

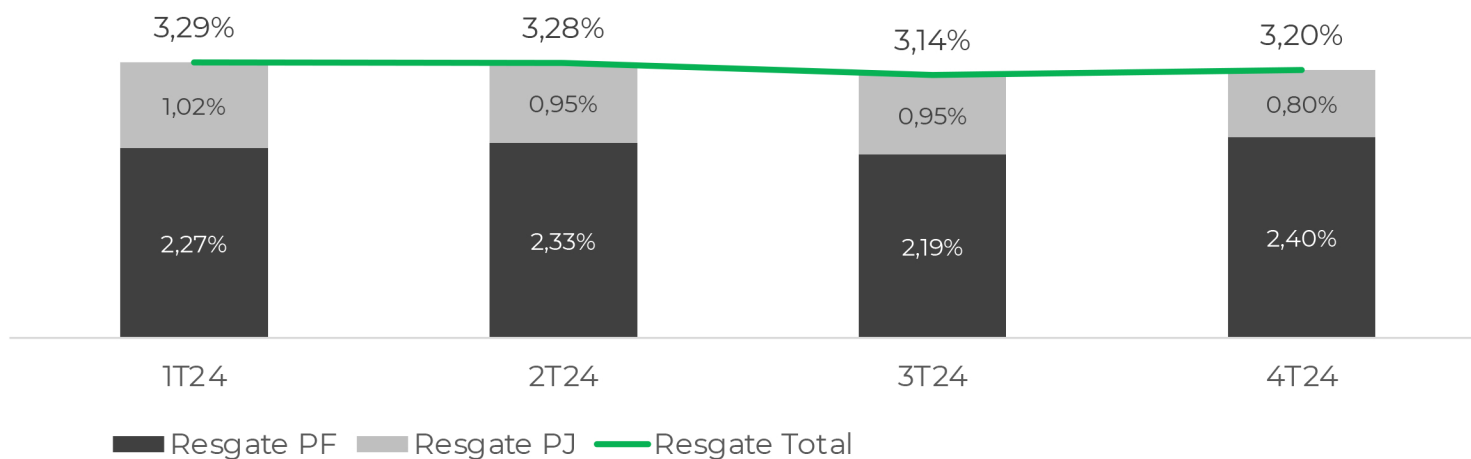
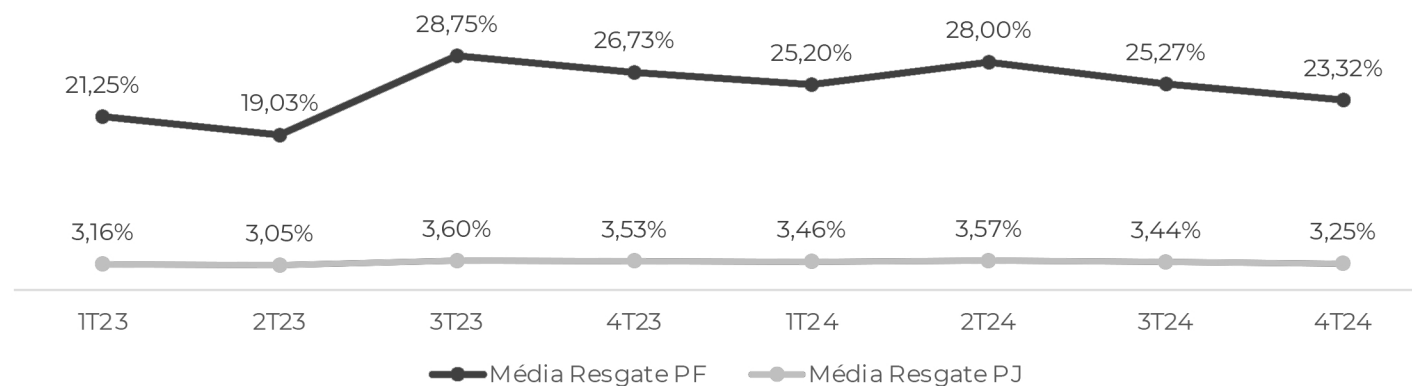


GRÁFICO 34 - EM % DO AUC ESPECÍFICO



## INSIGHTS

Algumas operações sofreram com resgates ao longo de 2024. Algumas soluções, como a criação de uma área de *customer success*, pode auxiliar na melhoria desses indicadores.

**Para mais informações sobre como criar uma área de CS: [comercial@aawz.com.br](mailto:comercial@aawz.com.br)**

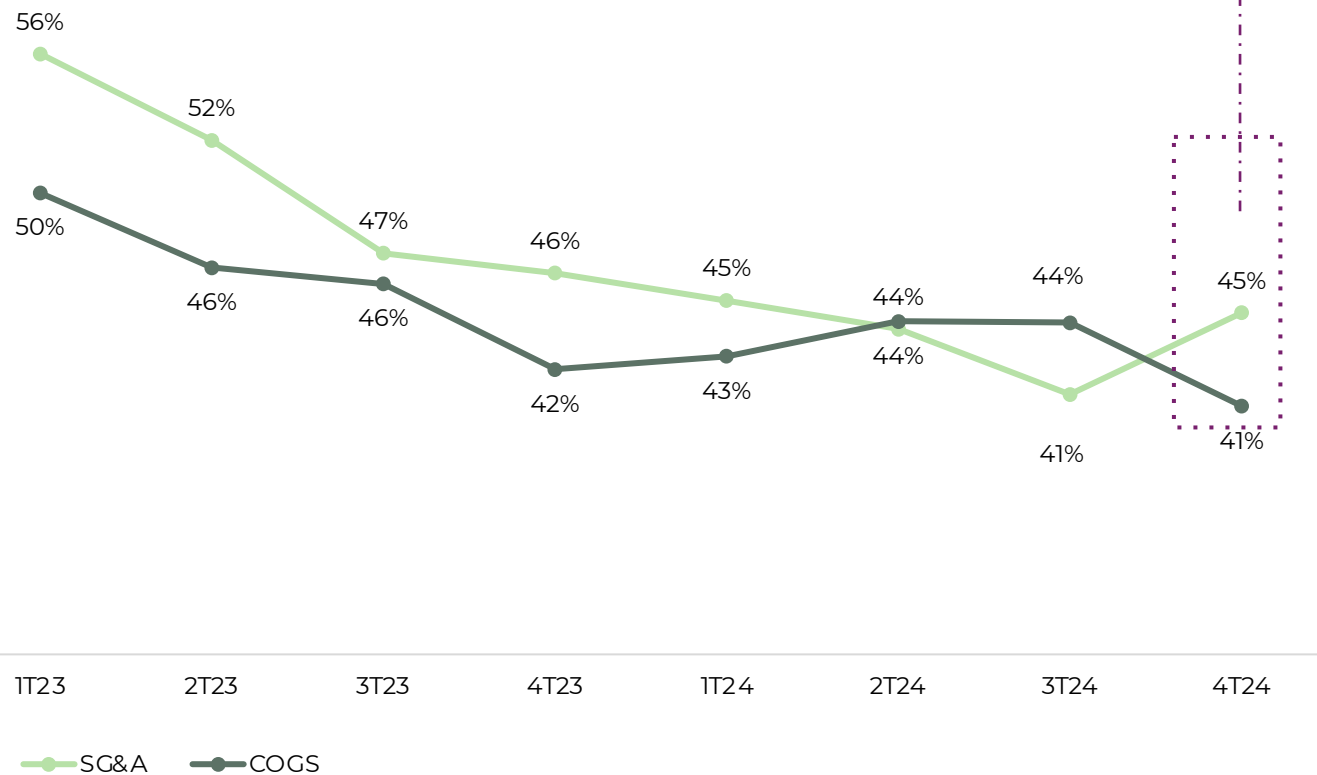
Gráfico superior estamos analisando o Resgate/AuC Global. No gráfico inferior analisamos resgate/AuC Específico (quebrando AuC em PF e PJ)

A LUCRATIVIDADE DOS NEGÓCIOS É DIFERENCIAL NO LONGO PRAZO.

# O modelo do seu escritório determina a estrutura das despesas

GRÁFICO 34 - ESTRUTURA DE DESPESAS

Escritórios **AAWZ**  
Em % da Receita Líquida



Corporativo:  
SG&A: 48% e  
COGS: 35%

Estruturante:  
SG&A: 44% e COGS: 47%

## INSIGHTS

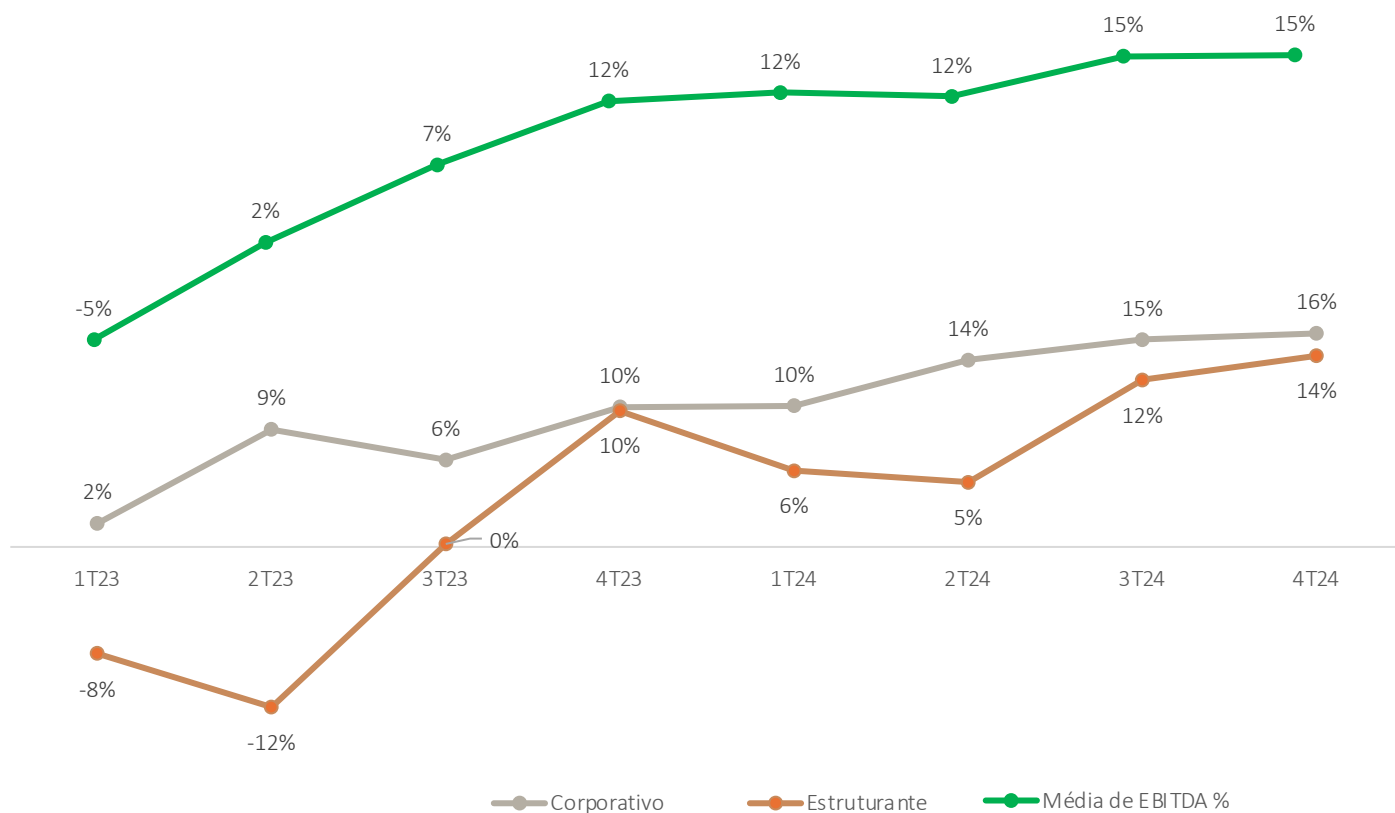
Operações no modelo corporativo tendem a focar mais em expansão, equity e possuir uma estrutura de custos mais alinhadas com fixos e bônus (total compensation). Os gestores costumam ter funções bem claras como executivos (diretorias de expansão, comercial e produtos)

Em contrapartida, escritórios do modelo estruturante tendem a trabalhar mais no modelo de comissões, com mais distribuição de dividendos e com sócios fundadores atuando no atendimento de clientes finais.

# Nos últimos dois anos, os escritórios parceiros AAWZ aumentaram sua margem em aproximadamente 500%.

GRÁFICO 35 - MARGENS OPERACIONAIS

Em % da Receita Líquida



## INSIGHTS

Melhora considerável das margens, especialmente para escritórios no modelo estruturante.

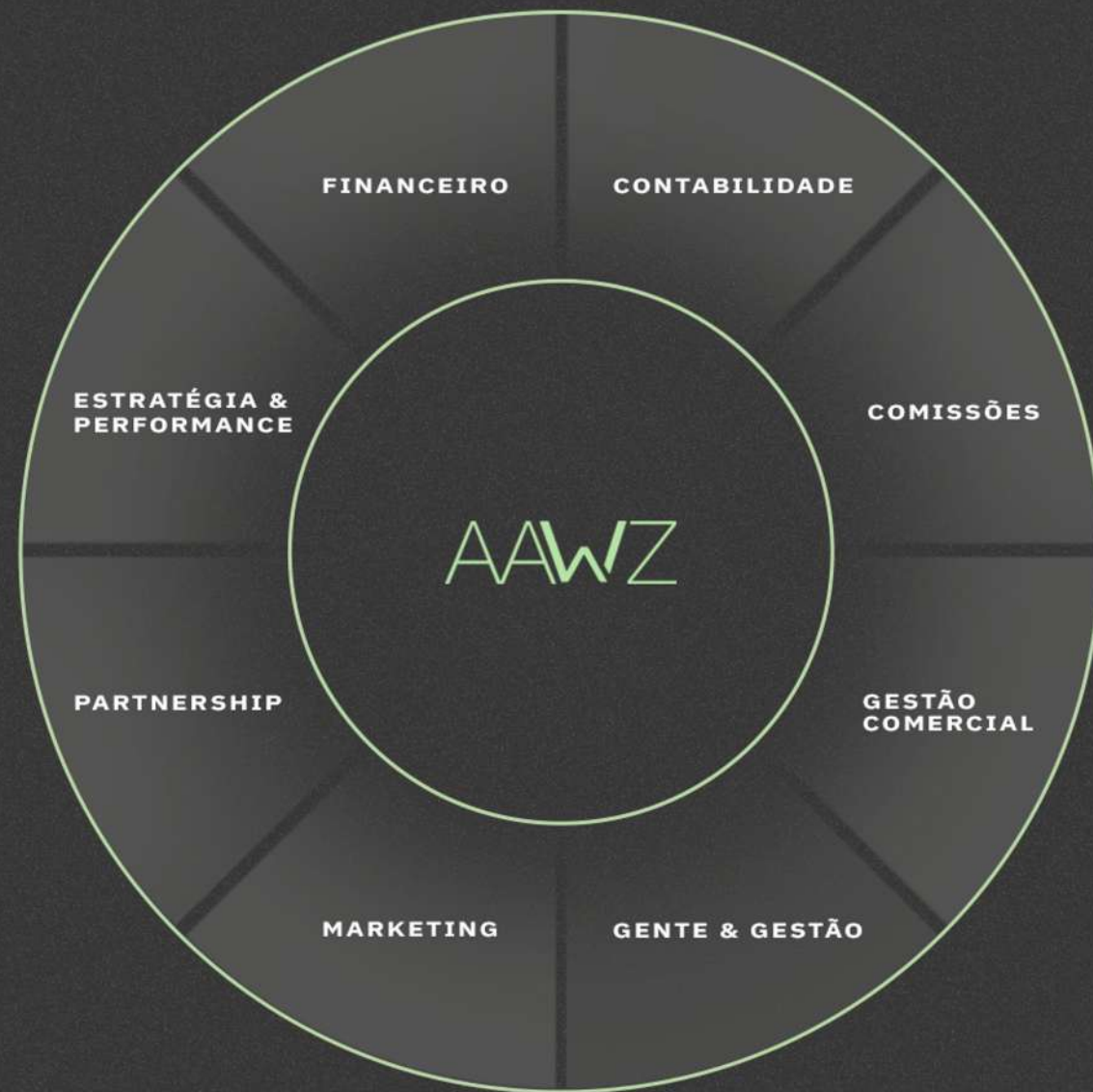
## COMPARATIVO | EBITDA



Operação parcerias AAWZ são mais light – possuem menos custo e crescem mais.

Você pode contratar nosso serviço segregado, de acordo com a necessidade da sua operação.

**Marque uma reunião com especialista**



# A MAIOR PLATAFORMA SAAS

Profissionalizando a gestão da sua operação

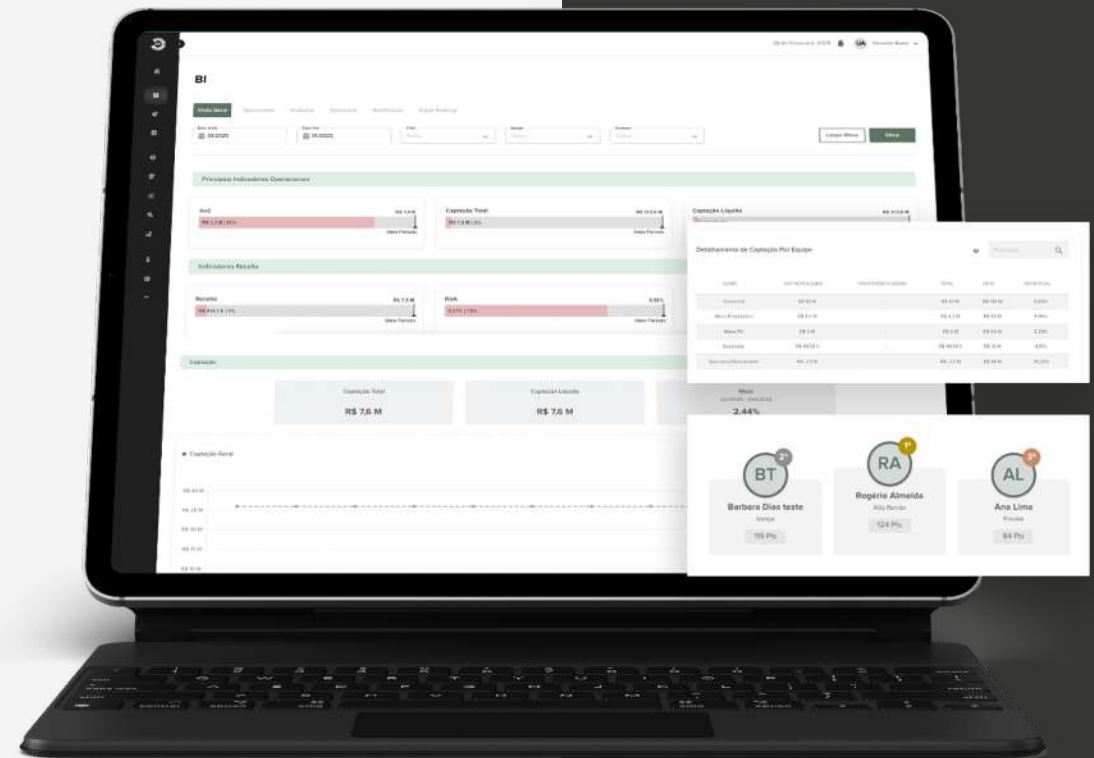


## Serviços

Opções recorrentes que podem ser contratadas separadas ou em conjunto no modelo Middle Office

FINANCEIRO	PARTNERSHIP
COMISSIONAMENTO	GENTE & GESTÃO
CONTABILIDADE	MARKETING
ESTRATÉGIA & PERFORMANCE	GESTÃO COMERCIAL
<b>MIDDLE OFFICE</b>	

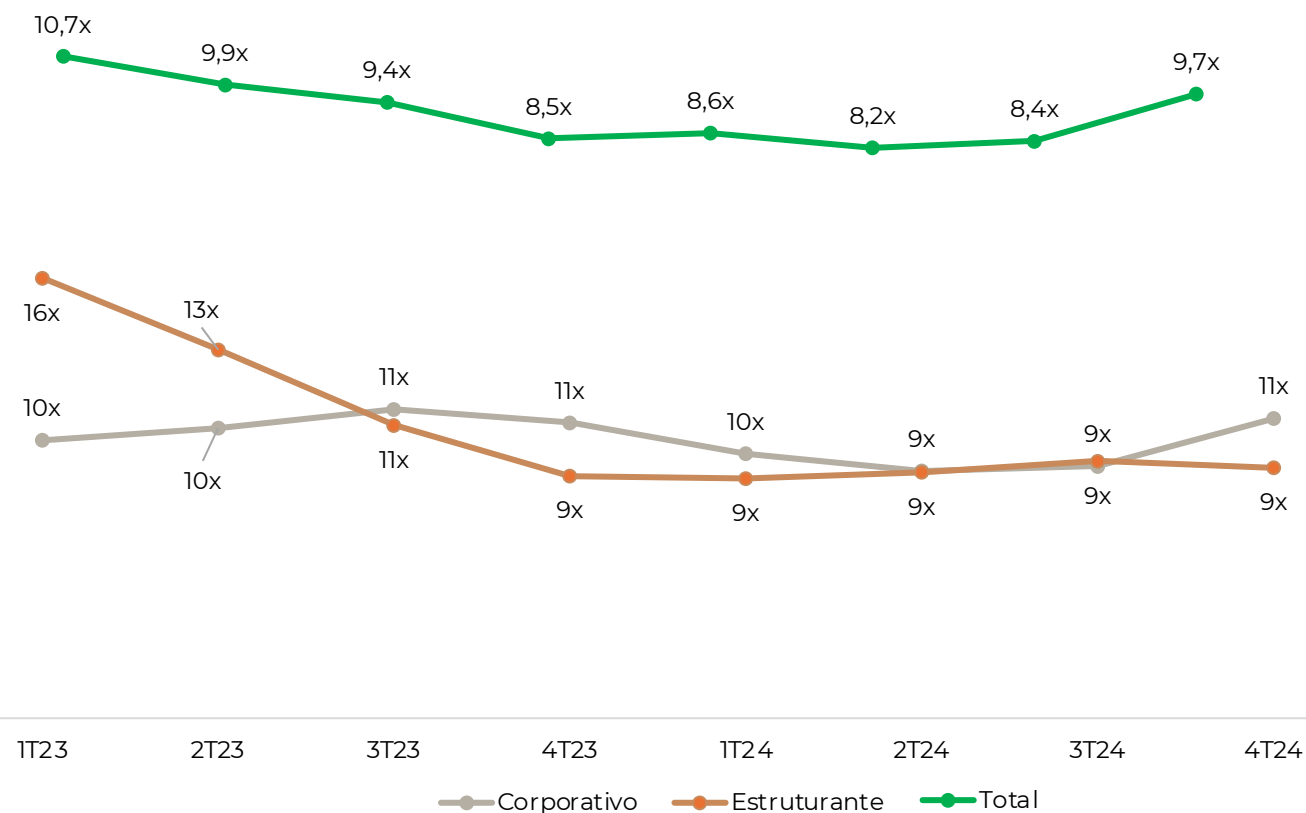
AAWZ360  
Tecnologia



**Marque uma reunião com especialista**

# Disponibilidade de caixa seguem praticamente estáveis.

GRÁFICO 36 - LIQUIDEZ OPERAÇÕES



Caixa/SG&A  
Em meses

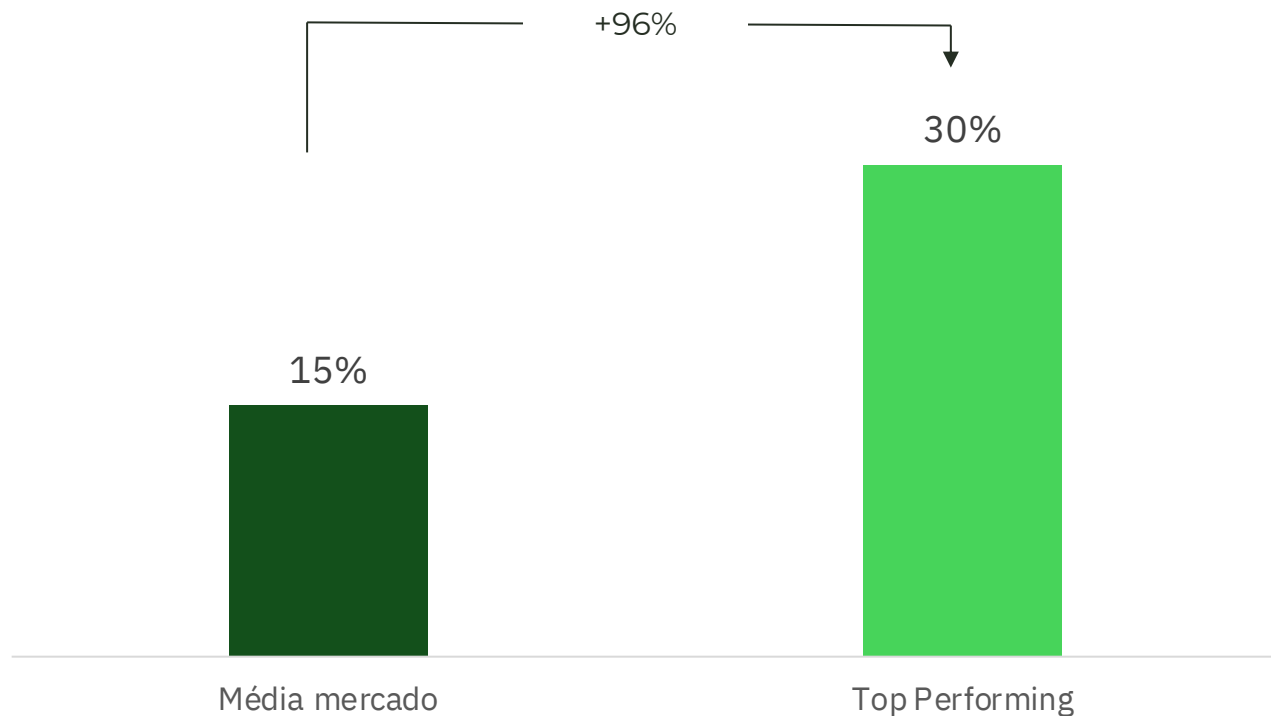
## INSIGHTS

Escritórios começaram a analisar melhor os investimentos em estrutura física, luvas/mínimo garantido e estruturação de novas linhas de negócio (câmbio, asset etc.).

Além disso, a estrutura física e administrativos (financeiro, BI, marketing, entre outros) internos foram revistos.

# Os Top Performing geram 96% a mais em margem EBITDA.

GRÁFICO 37 – COMPARATIVO MARGEM EBITDA



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

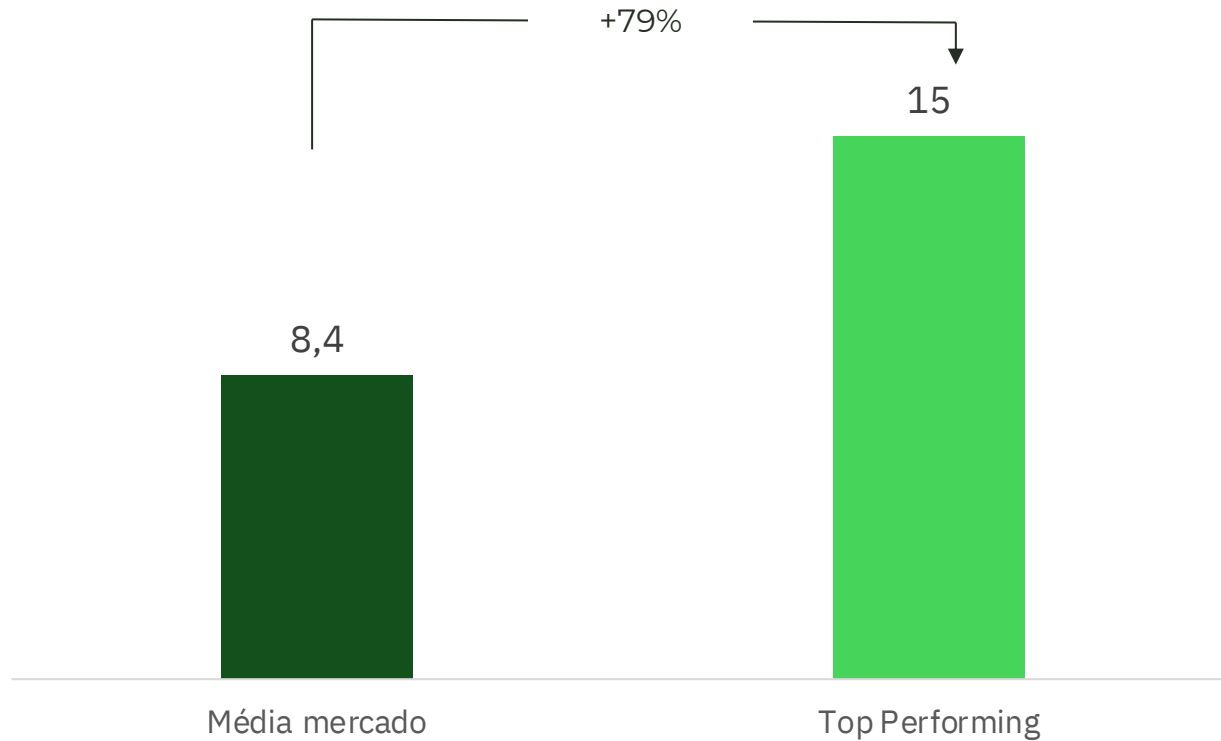
Escolhemos o EBITDA top performance considerando também aspectos qualitativos, pois entendemos que a sustentabilidade no longo prazo é essencial.

Nossa análise foca em operações onde a PJ de assessoria de investimentos é o core do negócio. Para uma asset, um EBITDA top performance a ser buscado estaria na faixa de 40%.

Vale destacar que alguns escritórios reportam margens de 45~50% de EBITDA, mas nem sempre refletem com precisão as saídas de caixa no gerencial. Um exemplo comum é a remuneração de sócios que atuam no dia a dia, mas recebem apenas via distribuição de lucros, sem que seus "salários" impactem o EBITDA.

# Os Top Performing desfrutam de maior segurança financeira a longo prazo.

GRÁFICO 38 – COMPARATIVO CAIXA/SG&A



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

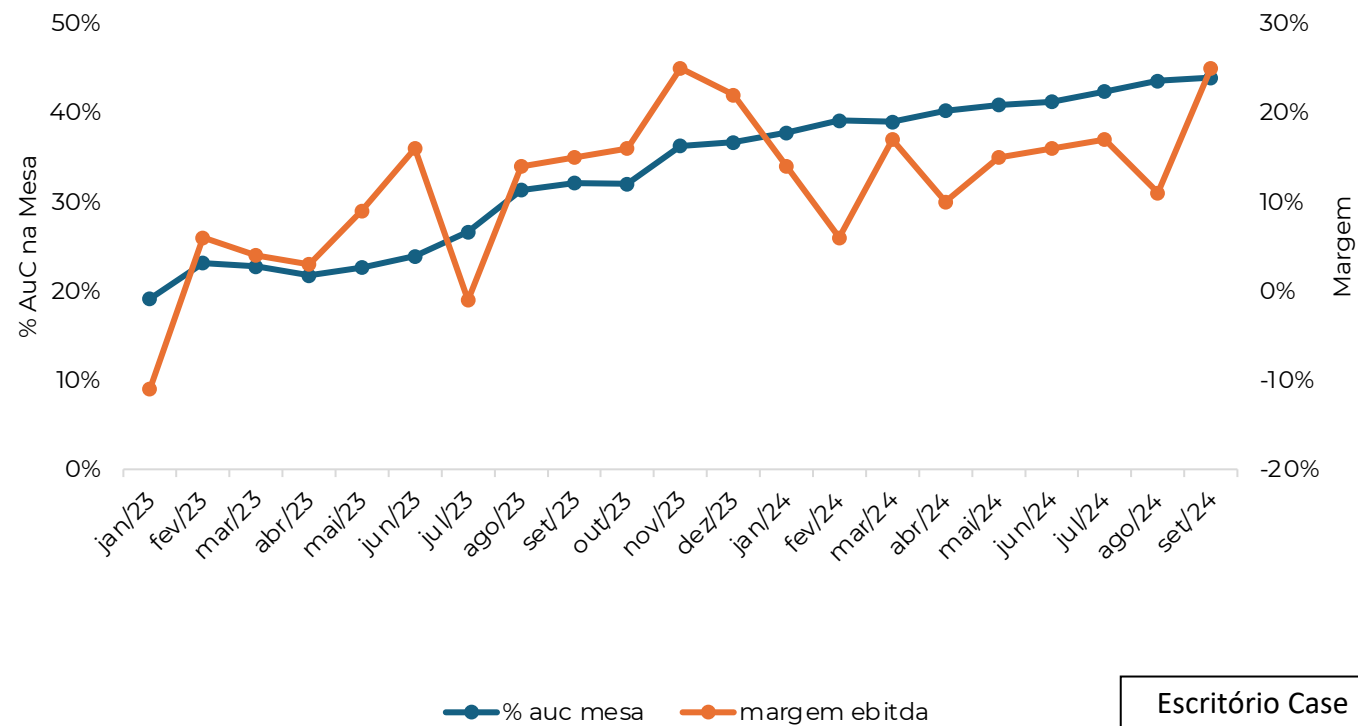
## INSIGHTS

Média mercado é **8,4** e escritórios com bastante liquidez chegam a **ter 18x**. Esse é um indicador que tem muito a ver com o "suitability" do empreendedor e estratégias do negócio. Caixa de menos pode gerar riscos e problemas de liquidez e caixa muito longo é custo de oportunidade e pode fornecer a mensagem de que você não confia no seu negócio para realizar investimentos.

INICIATIVAS QUE IMPULSIONAM O CRESCIMENTO.

# A captação da Mesa Proprietária é 2,8x maior que as demais áreas comerciais.

GRÁFICO 39 - MESA PROPRIETÁRIA SUCESSÃO E PROCESSOS



Evolução mensal histórica do % de AuC na mesa proprietária e margem EBITDA da operação

Em %

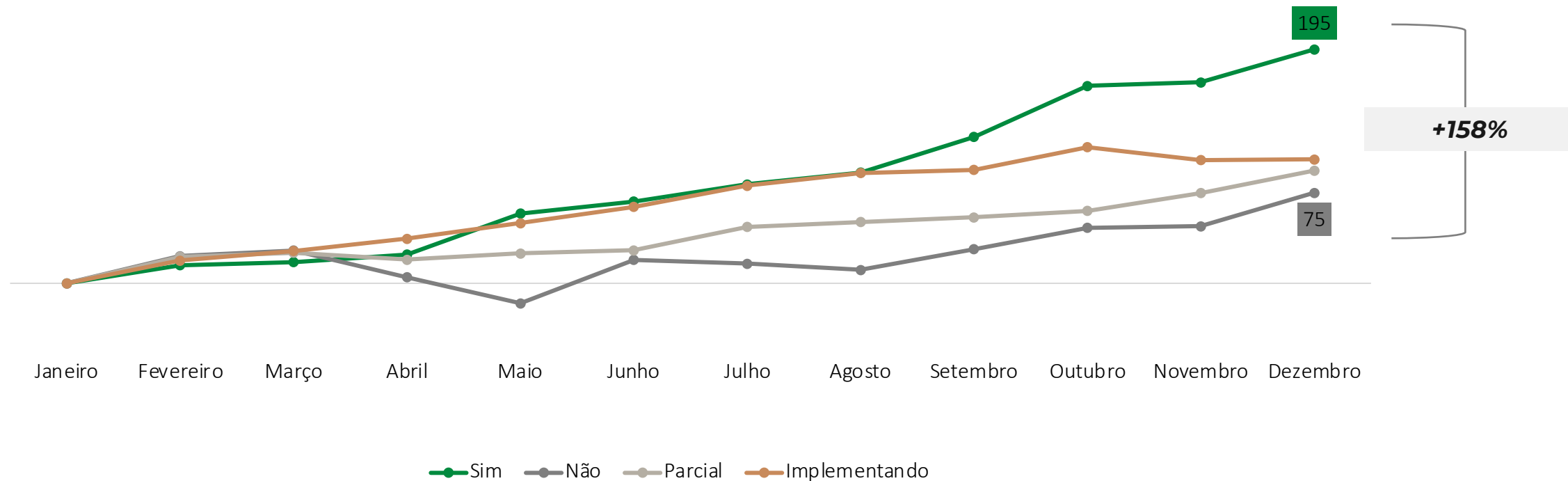
FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Escritórios case em Mesa Proprietária possui **margem +17p.p. acima dos seus pares** de mercado.

# Escritórios com mesa proprietária podem captar mais do que o dobro em 12 meses.

GRÁFICO 40 - MESA PROPRIETÁRIA SUCESSÃO E PROCESSOS



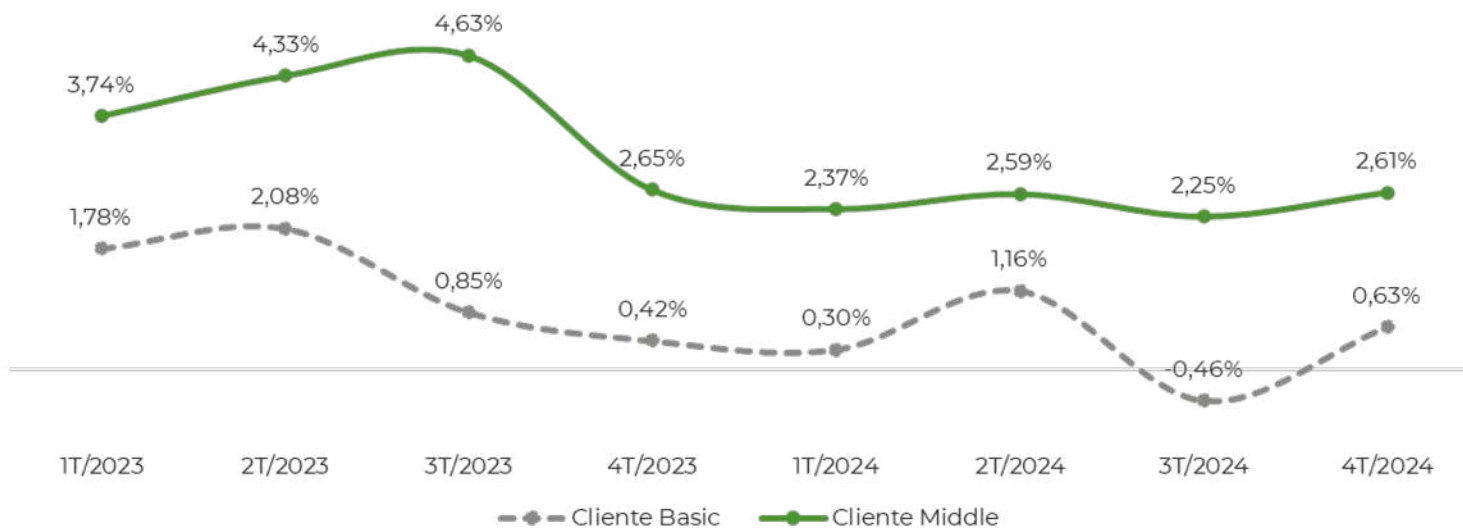
*Evolução da captação média mensal por cluster de implementação da mesa proprietária*

*Em base 100*

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

# Parceiros AAWZ no modelo Middle captam mais.

GRÁFICO 41 - SINERGIA ÁREAS



*Evolução do NNM/AuC médio dos parceiros*

*Em base 100*

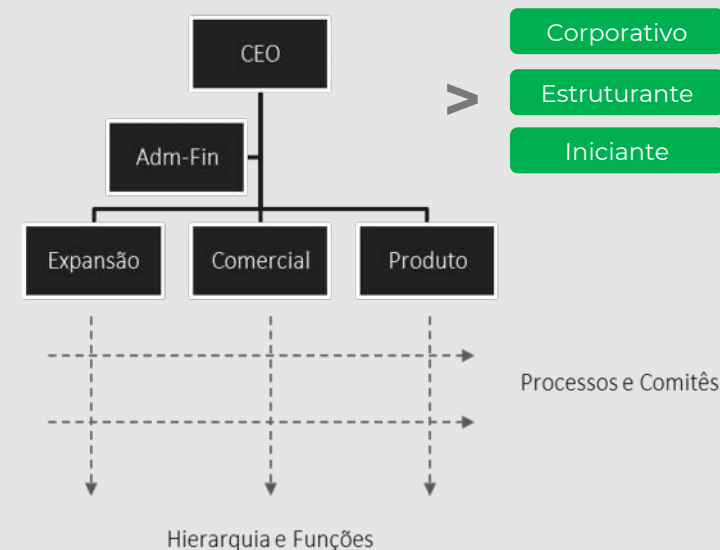
FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

A conexão das áreas e os comitês implementados auxiliam que os times consigam entregar mais resultados.

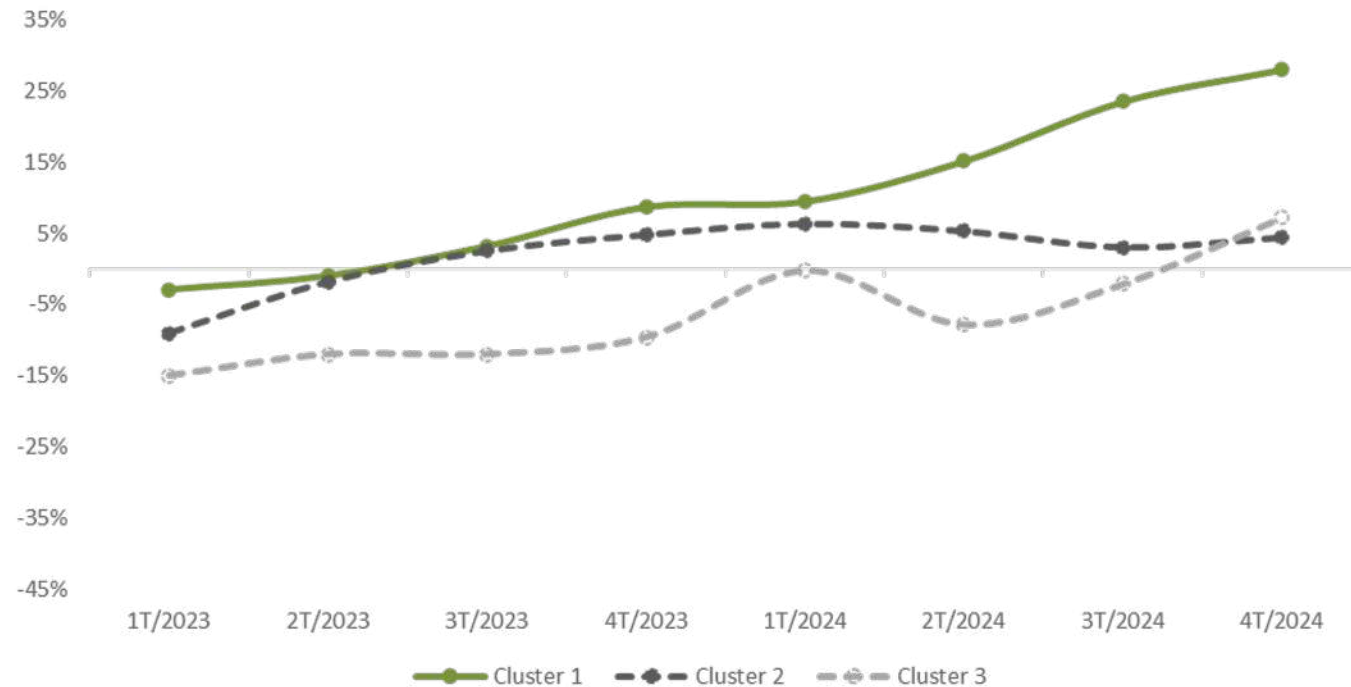
**Clientes Middle são os que conseguimos acompanhar várias frentes, realizar comitês e olhar o macro da operação.**

## ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



# Empresas com liderança ativa e estruturada têm crescimento contínuo no EBITDA.

GRÁFICO 42 - EBITDA | LIDERANÇA E ALINHAMENTO CULTURA E GESTÃO



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Empresas com liderança ativa e bem estruturada apresentam crescimento contínuo no EBITDA, enquanto organizações com liderança descentralizada e pouco deliberativa sofrem com volatilidade e recuperação lenta.

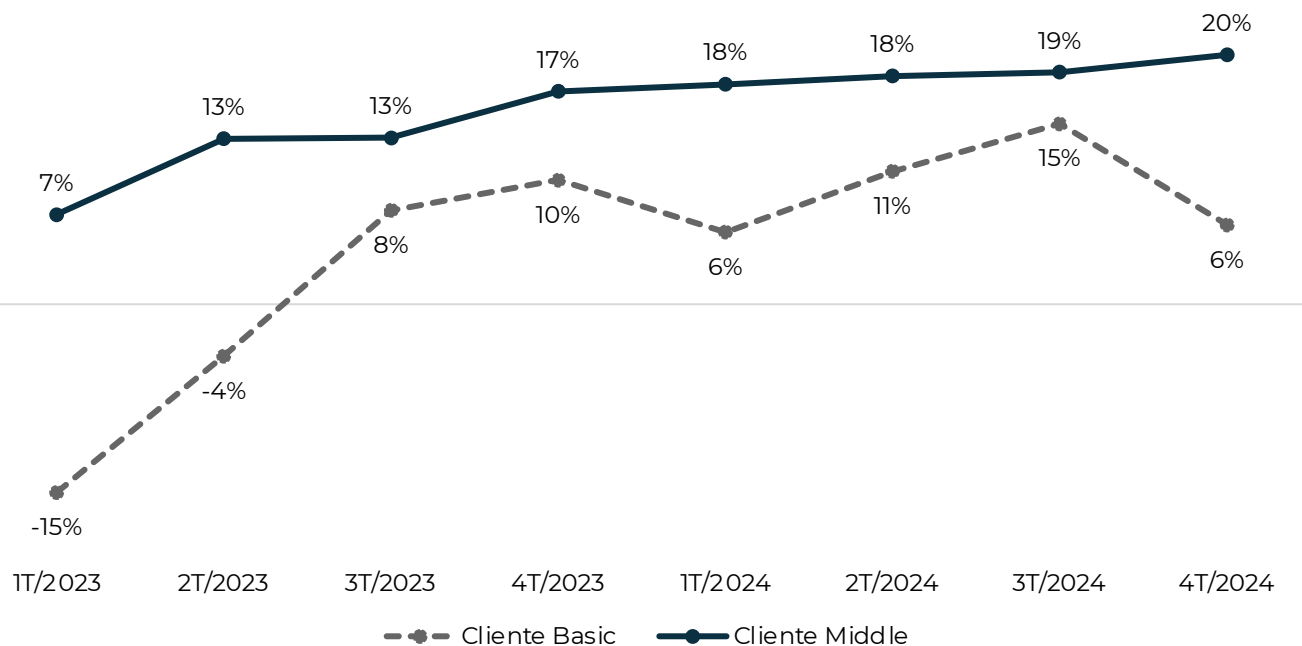
Embora apresente um resultado positivo e crescente ao longo do tempo, escritórios sem uma liderança ativa e desalinhados tem seu crescimento limitado e sofrem com a volatilidade do mercado.

- Cluster 1
- Cluster 2
- Cluster 3

Engajamento = seguir ritos, processo comercial, utilização CRM, régua de cobrança líder/liderado.

# Nosso parceiros middle impulsionam a performance ao alinhar áreas e aumentar a previsibilidade.

GRÁFICO 43 – EBITDA | MARGENS OPERACIONAIS CLIENTES MIDDLE



Em base 100

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Operações com Middle AAWZ ganham em performance

O esforço combinado e a conexão entre as áreas auxilia na previsibilidade e menor volatilidade do resultado financeiro.

O fato de trabalhar a estratégia e ajustar o mix de despesas e custos facilita nesse processo, **entregando os incentivos certos para que o time performe.**

**Clientes Middle são os que conseguimos acompanhar várias frentes, realizar comitês e olhar o macro da operação.**

# Middle Office as a Service

Entenda como as operações parceiras da AAWZ são mais lucrativas e eficiente que a média de mercado

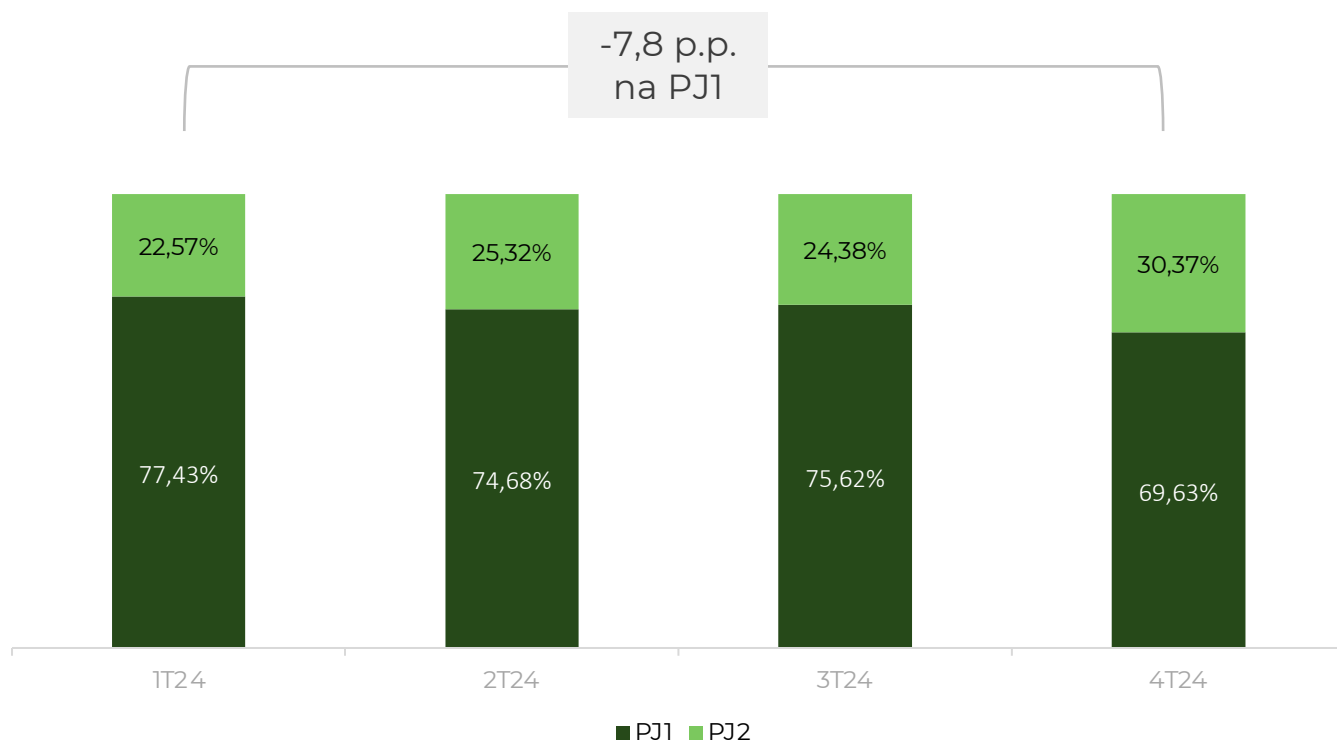
**MARQUE UMA REUNIÃO COM ESPECIALISTA**

AAWZ



# Representatividade de PJ2 cresce 34% em 2024.

GRÁFICO 44 - DIVERSIFICAÇÃO DE PRODUTOS/SERVIÇOS



*Representatividade da Receita Operacional por PJ*

*Em % da receita total*

*PJ2 engloba todas as PJs ex-Investimentos (Assessoria)*

FONTES: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

Operações estão cada vez mais trabalhando as linhas de PJ2 e buscando formas de realizar cross-sell nos clientes da base.

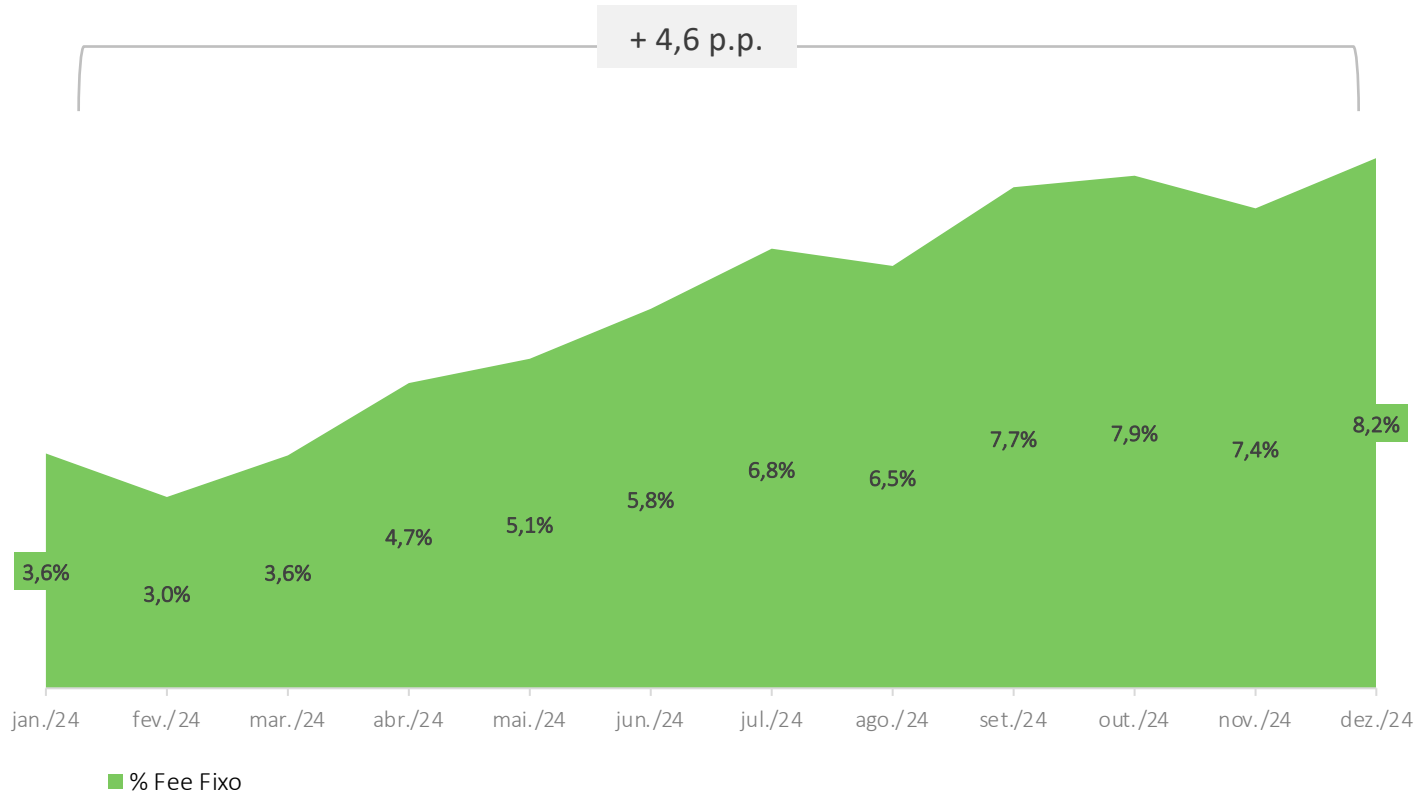
Destaque para seguros e câmbio. Para 2025 notamos assessorias buscando se posicionar mais em produtos corporate.

## ABERTURA PJ2

- Seguros: 8,65%
- Câmbio: 6,50%
- Previdência: 5,10%
- Consórcio: 4,89%
- Outros: 5,22%

# Escritórios tem aderido cada vez mais o modelo de fee fixo em busca da uma receita previsível.

GRÁFICO 45 - FEE FIXO - GERAÇÃO DE RECEITA



*Representatividade da Receita Operacional em Fee Fixo*

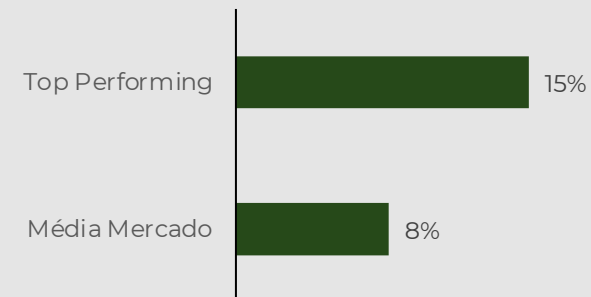
*Em % da receita total da PJI*

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

% do Fee Fixo em relação as receitas de Investimentos (PJI).

Linhas vem crescendo mas em muitos casos sem mudança de processo e readequação (financial planning, régua de relacionamento, etc.), gerando um alerta e necessidade de acompanhamento de níveis de Resgate dessa base de clientes.



PUBLICIDADE

# Quer entender a oportunidades e priorizar as iniciativas do seu negócio

Marque um diagnóstico com nossos especialistas

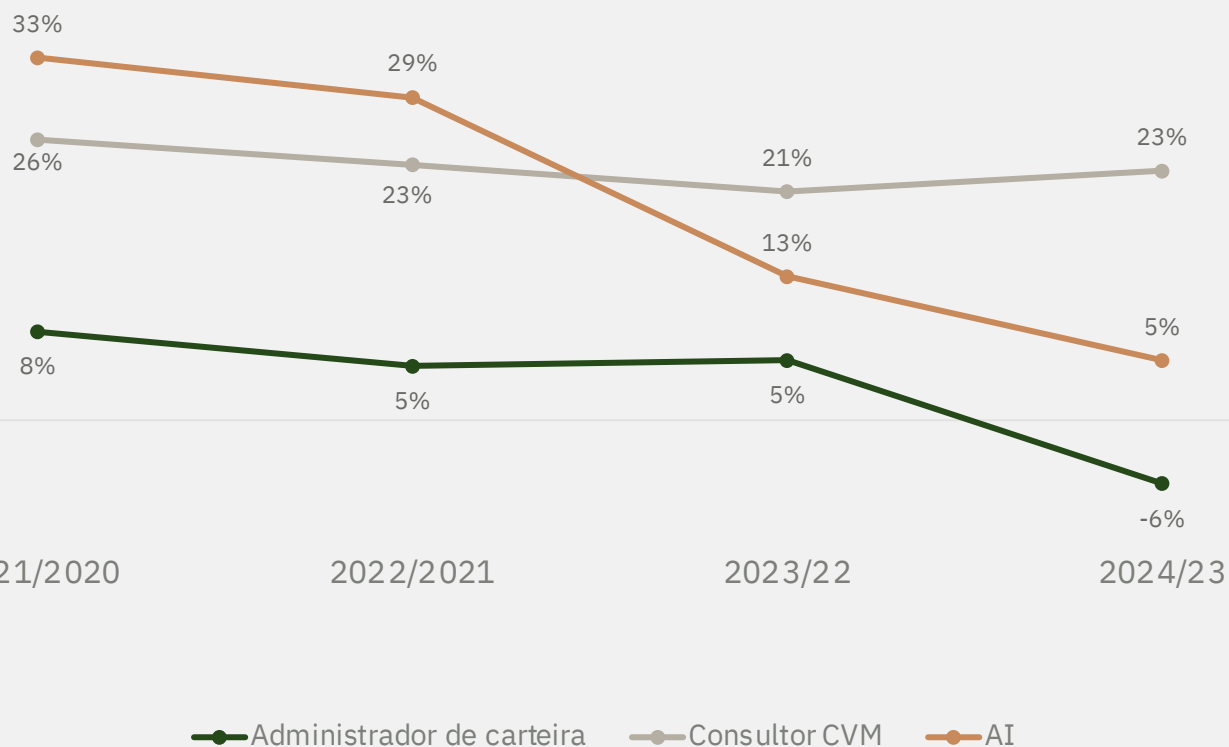
**Marque uma reunião com especialista**



A CRIAÇÃO DE NOVAS LINHAS DE RECEITAS  
CONTINUAM CRESCENDO NO SETOR.

# Em 2024, diversas assessorias começaram a abrir suas próprias consultorias CVM.

GRÁFICO 46 – % DE CRESCIMENTO PROFISSIONAIS MERCADO



FONTE: ANBIMA

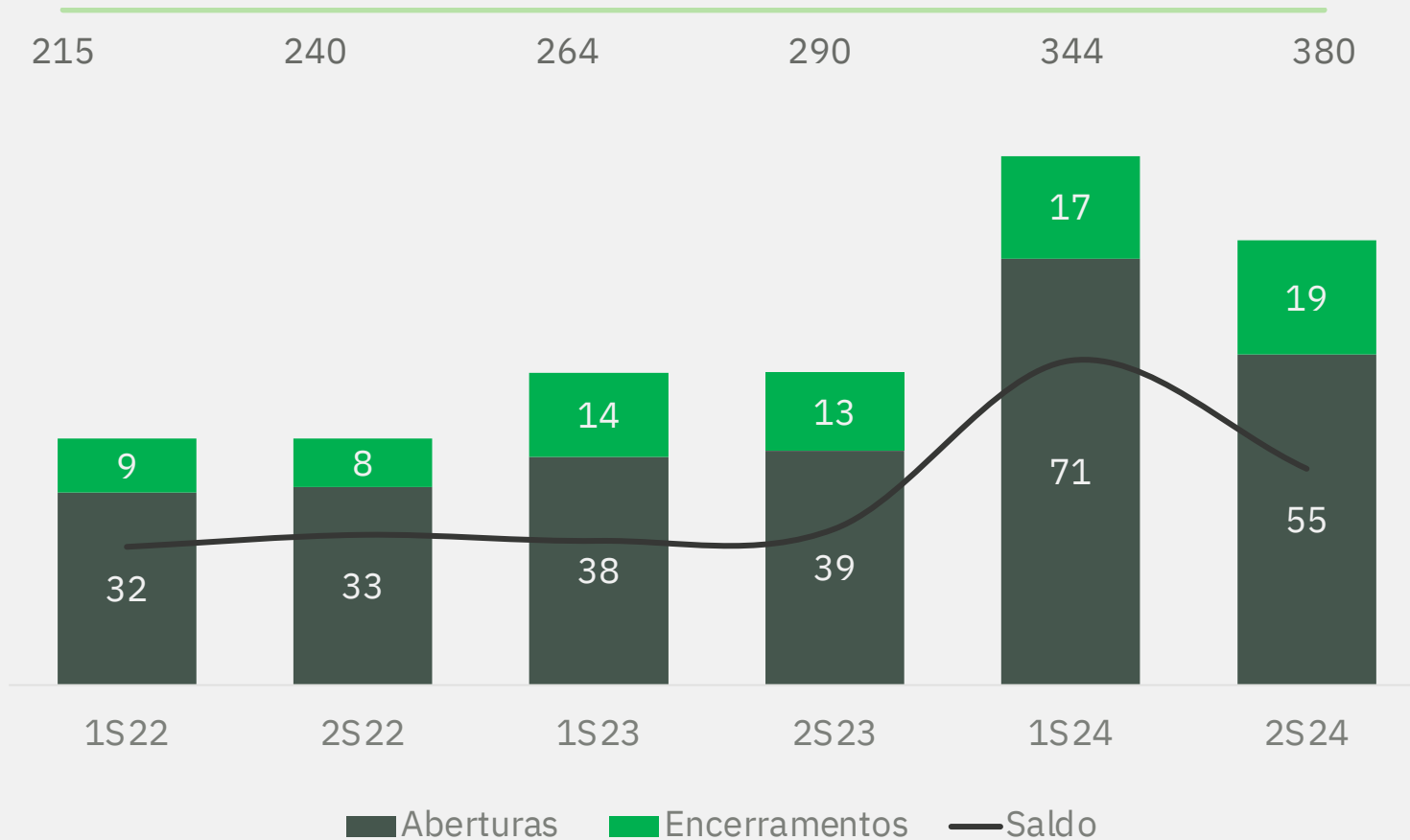
## INSIGHTS

O setor de consultoria CVM, apesar de significativamente menor em tamanho, tem apresentado um crescimento consistente ao longo dos anos.

Além disso, ao longo de 2024, observou-se um movimento crescente de diversas assessorias abrindo seus próprios escritórios CVM, com a AAWZ desempenhando um papel direto na estruturação de diversos desses projetos.

# O maior crescimento das consultorias CVM nos últimos três anos aconteceu em 2024.

GRÁFICO 47 - EVOLUÇÃO NÚMERO CONSULTORIAS CVM NO BRASIL



FONTE: CVM

## INSIGHTS

- 380 consultorias (CNPJ) no Brasil.
- CAGR: 26%

# AAWZ auxilia você a constituir, planejar e escalar seu negócio

## Pacotes personalizados para consultoria CVM

(De jurídico – tecnologia)

### Starter

#### JURÍDICO

Constituição,  
registro e manuais

### Essencial

#### JURÍDICO

Constituição,  
registro e manuais

#### ESTRATÉGIA

Plano de negócio e  
Integração corretora

#### GESTÃO COMERCIAL

Implementação de  
processos de captação e  
relacionamento

#### MARKETING

Estruturação de  
marca e divulgação

#### TECNOLOGIA

Consolidador e  
backoffice as a service

**Marque uma reunião com especialista**

# AAWZ 360

CONSOLIDADOR

**50% de redução de custos  
com a média do consolidado**

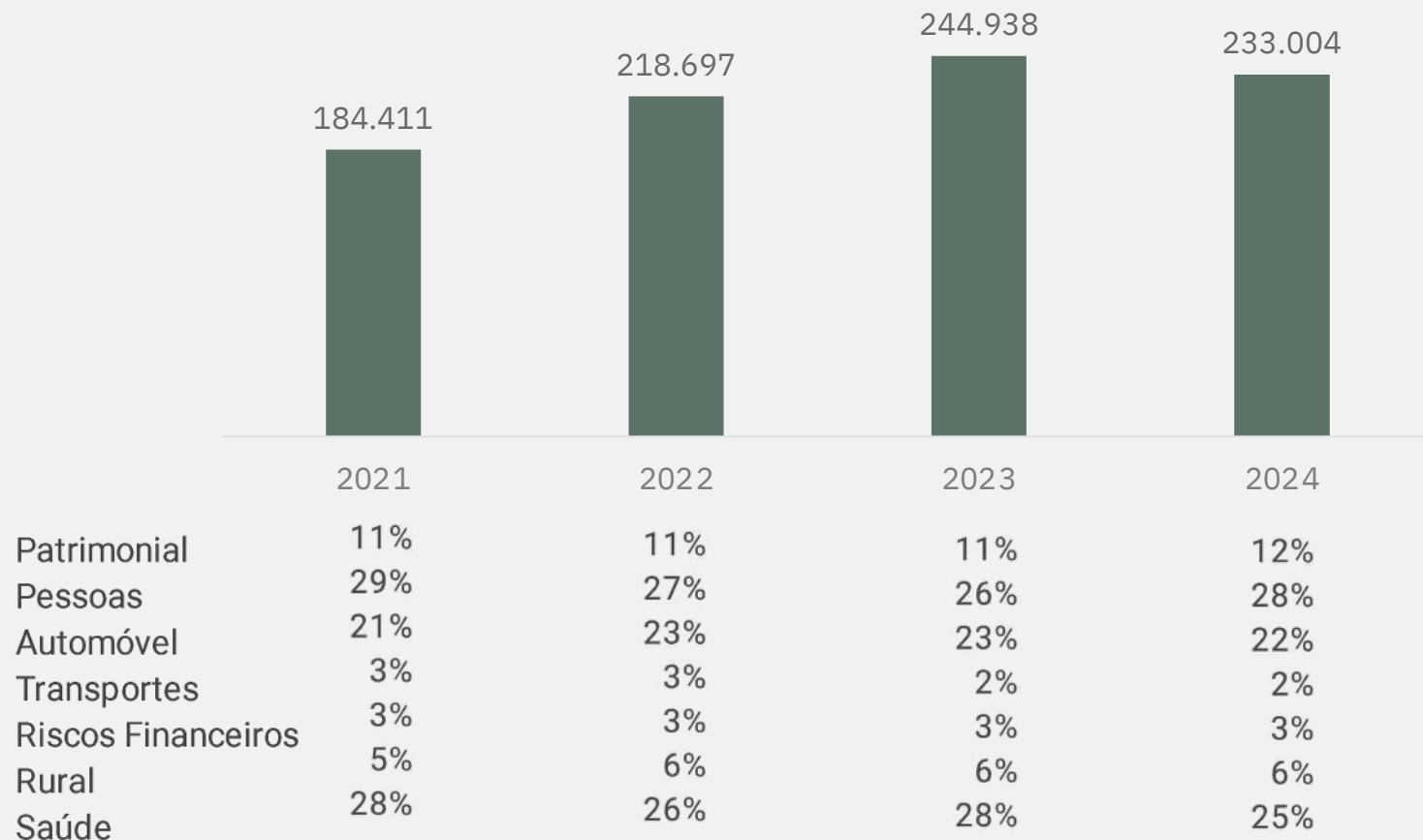
Mais completo + Mais rápido + Mais barato = Plataforma AAWZ

**MARQUE UMA REUNIÃO COM ESPECIALISTA**



# Os seguros patrimoniais se destacaram como o segmento que mais cresceu em 2024.

GRÁFICO 48 – HISTÓRICO RECEITA SEGUROS (R\$ MILHÕES)



FONTE: Susep/ANS

## INSIGHTS

Enquanto seguros patrimoniais aumentaram sua participação de 11% para 12%, o segmento de saúde perdeu representatividade, caindo de 29% para 25%. O setor automotivo segue relevante, mantendo-se na faixa de 21% a 23%, enquanto seguros rurais cresceram de 4% para 6%, acompanhando a expansão do agronegócio.

# Corretoras, em conjunto com seguradoras começam a criar iniciativas.

TABELA 6 – MARKET SHARE SEGUROS (R\$ MILHÕES)

	2021	2022	2023	2024
<b>BANCOS</b>	<b>32,7%</b>	<b>31,9%</b>	<b>30,7%</b>	<b>31,1%</b>
BRADESCO	8,0%	8,3%	7,3%	7,3%
BB	8,4%	9,1%	9,1%	8,8%
CAIXA	4,1%	3,3%	3,3%	3,7%
ITAU	3,6%	3,7%	3,4%	3,5%
Santander	8,6%	7,5%	7,6%	7,7%
<b>CORRETORAS</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,4%</b>
BTG	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
SAFRA	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
XP	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>PRINCIPAIS SEGURADORAS</b>	<b>24,8%</b>	<b>24,7%</b>	<b>25,0%</b>	<b>24,8%</b>
Allianz	6,4%	6,2%	6,0%	6,1%
ICATU	1,7%	1,7%	2,0%	2,1%
MAPFRE	6,6%	6,2%	5,8%	5,5%
Met Life	0,9%	0,9%	1,0%	1,1%
MAG	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%
PORTO SEGURO	8,0%	8,6%	9,0%	8,8%
Prudential	0,4%	0,3%	0,4%	0,5%
<b>Outros</b>	<b>42,1%</b>	<b>43,0%</b>	<b>43,8%</b>	<b>43,7%</b>

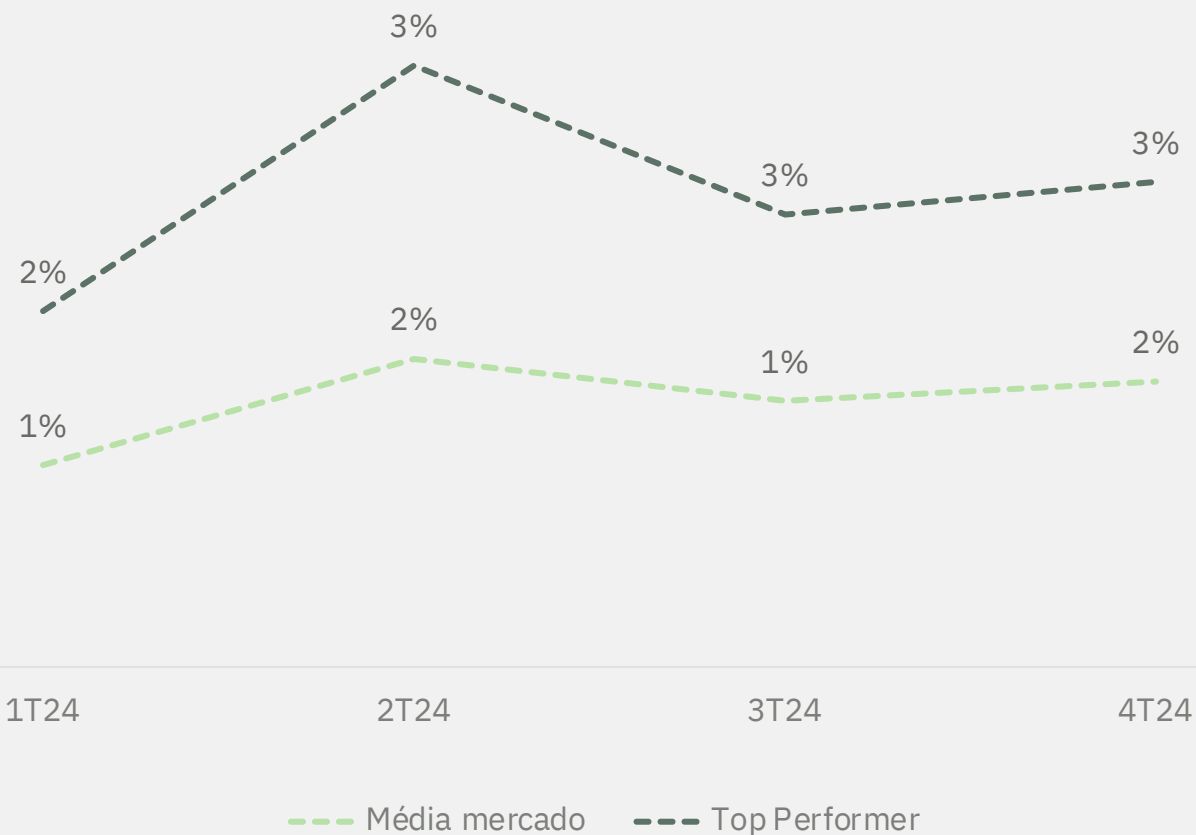
FONTE: Susep/ANS

## INSIGHTS

- A participação dos bancos no setor de seguros caiu de 2021 para 2024, indicando um movimento gradual de descentralização.
- Corretoras ainda têm baixa representatividade, apesar de manterem apenas 0,4% do market share, o setor começa a se movimentar. A XP, por exemplo, lançou uma plataforma de seguros voltada para o perfil corporate, expandindo sua atuação além do segmento de pessoa física, onde já opera. Esse movimento pode indicar uma tentativa de captura de mercado fora do domínio tradicional dos bancos.
- Seguradoras mantêm estabilidade, mas com movimentações internas.

# Em 2024, escritórios que estruturaram suas áreas de seguros tiveram boa resposta dos clientes.

GRÁFICO 49 – PENETRAÇÃO DE BASE CLIENTES SEGUROS ASSESSORIAS (R\$ MILHÕES)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ

## INSIGHTS

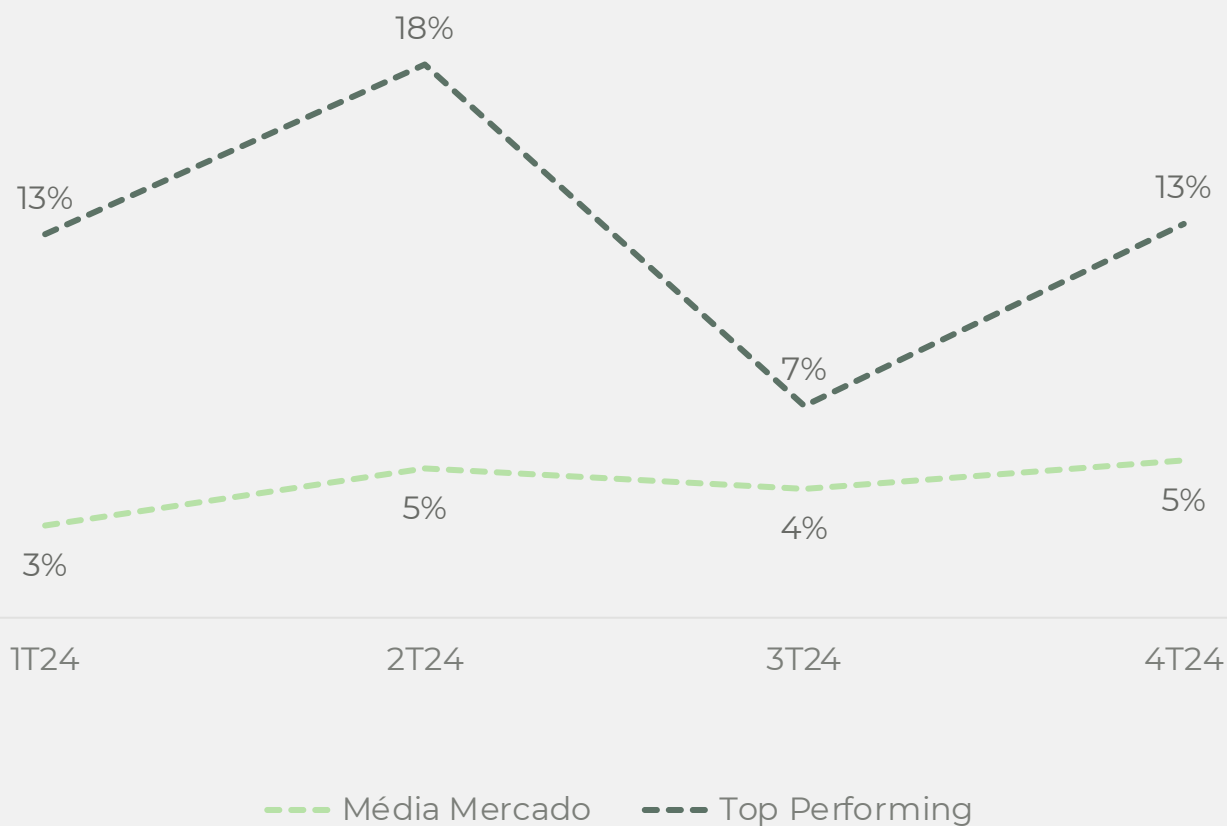
A penetração sobre a base de clientes em receita de seguros ainda é baixa no mercado. Em 2024 que os escritórios que se movimentaram para estruturar sua áreas de seguros tiveram uma boa resposta dos clientes.

Entretanto indicamos que pra potencializar os resultados é necessário utilização de ferramentas de Financial Planning.

Média anual mercado: 5%  
Média anual Top Performing: 11%

# Segmentação de base: onde realmente está o potencial.

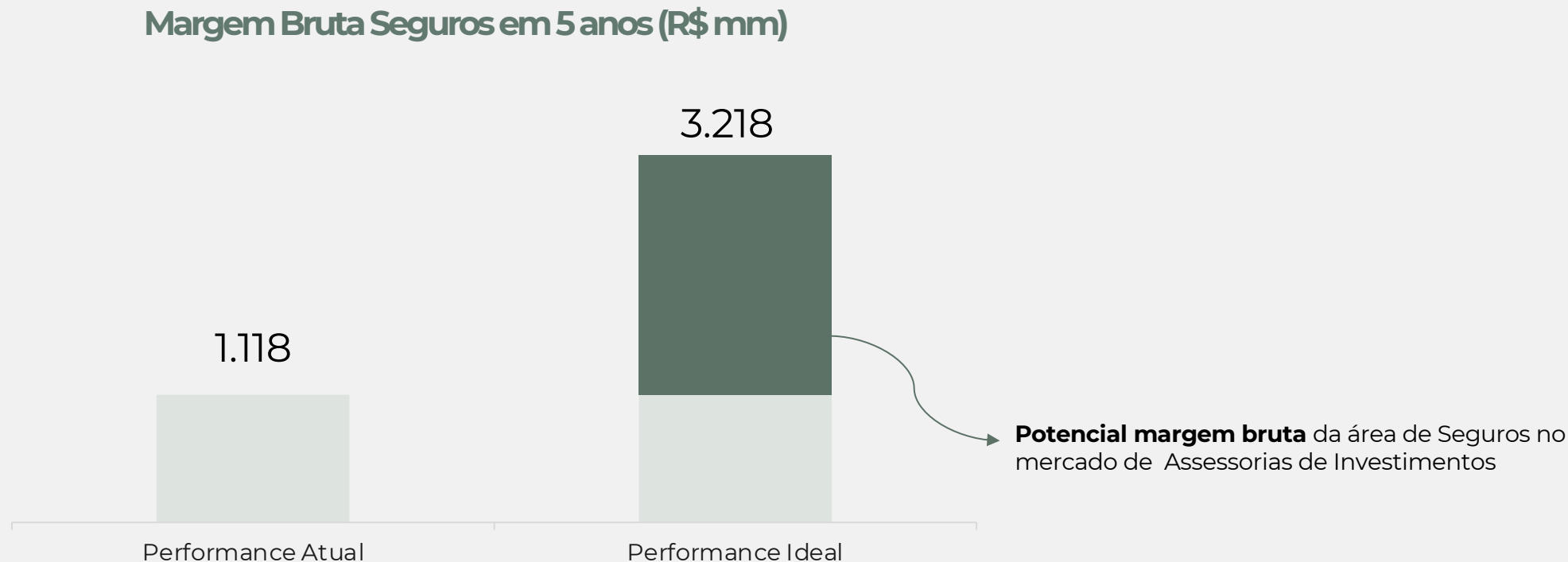
GRÁFICO 50 – PENETRAÇÃO DE BASE CLIENTES SEGUROS ASSESSORIAS POR PERFIL (R\$ MILHÕES)



## INSIGHTS

No entanto, é notável que nem toda a base de clientes é aderente ao produto. Ao segmentar para o perfil com maior potencial de venda (clientes PF com mais de 300K), a penetração média sobe para 17% a.a, com um case de referência atingindo 50% a.a.

# A margem de lucro bruta na linha de seguros das assessorias é 3x menor do que o potencial



Fonte: Consolidação AAWZ

A **performance atual** de seguros nos escritórios de investimentos resulta em uma **margem bruta R\$ 2,1 bilhões menor** em comparação a um **cenário ideal** de **receita** e **estrutura de custos** no horizonte de 5 anos.

**Marque uma reunião com especialista**

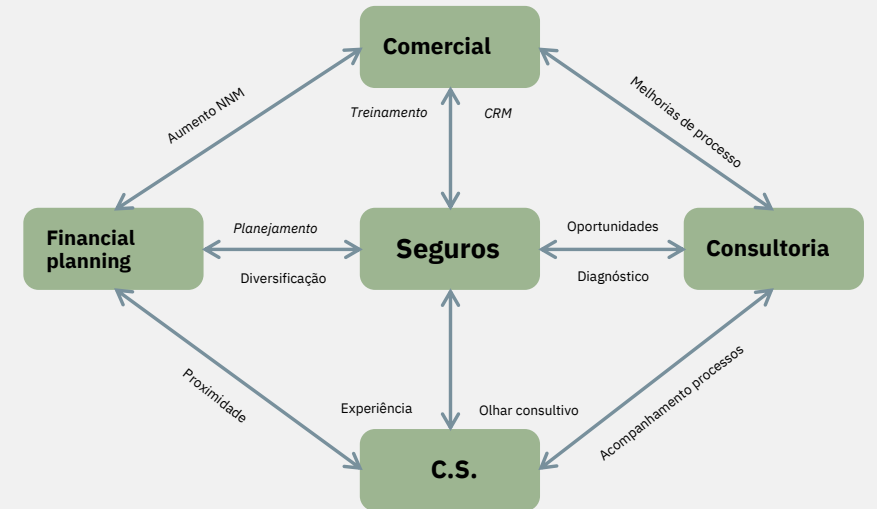
PUBLICIDADE

# AAWZ Seguros consegue melhorar o resultado da sua linha de seguros e auxiliar o seu grupo a aumentar a margem de lucro

## As operações não possuem processo comercial alinhado com as novas áreas de produtos

Criação de Escritórios independentes, com implementação de processos e sucessão estabelecida como drivers para **escalabilidade na captação de clientes** e **ganhos de eficiência operacional**

A falta de continuidade e integração da área de seguros foi identificado como o maior gap entre as operações



**Marque uma reunião com especialista**

**PUBLICIDADE**

Retenção de assessores top-performers

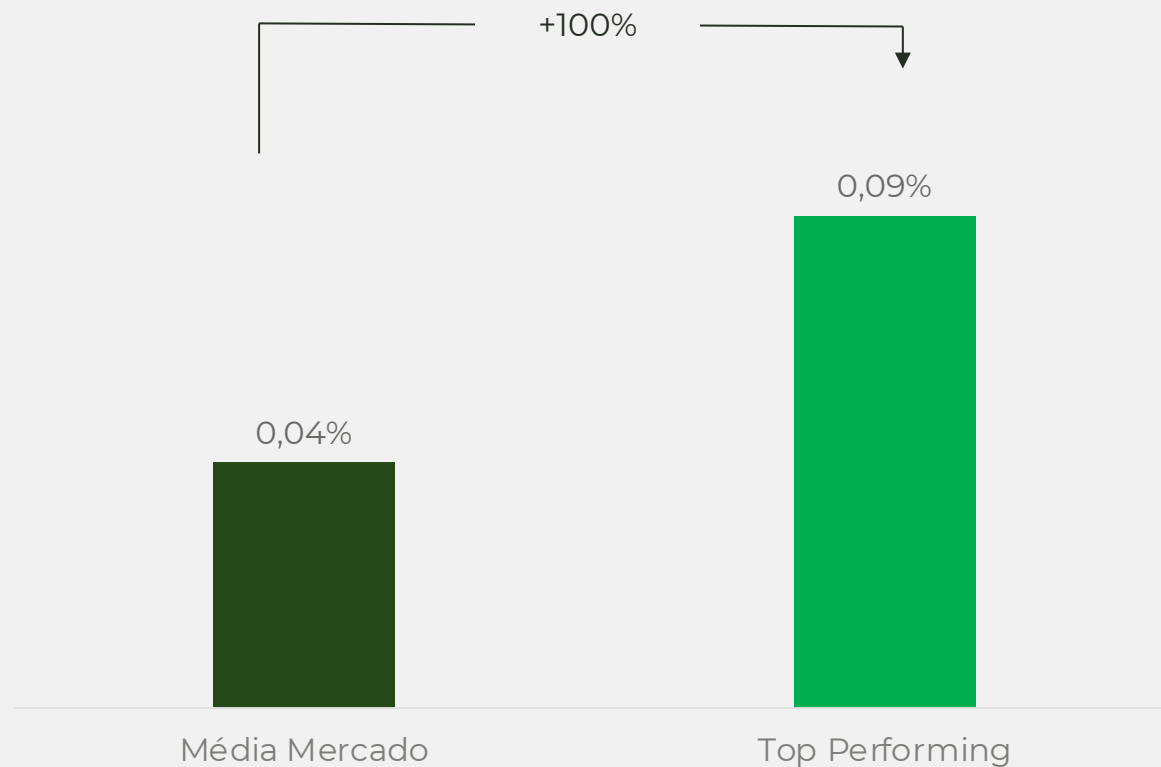
Transparência societária

Ganhos de eficiência na captação

Alinhamento do Partnership

# Os Top Performers geram o dobro da receita por milhão em custódia.

GRÁFICO 51 – RECEITA SEGUROS/AUC 2024 (%)



## INSIGHTS

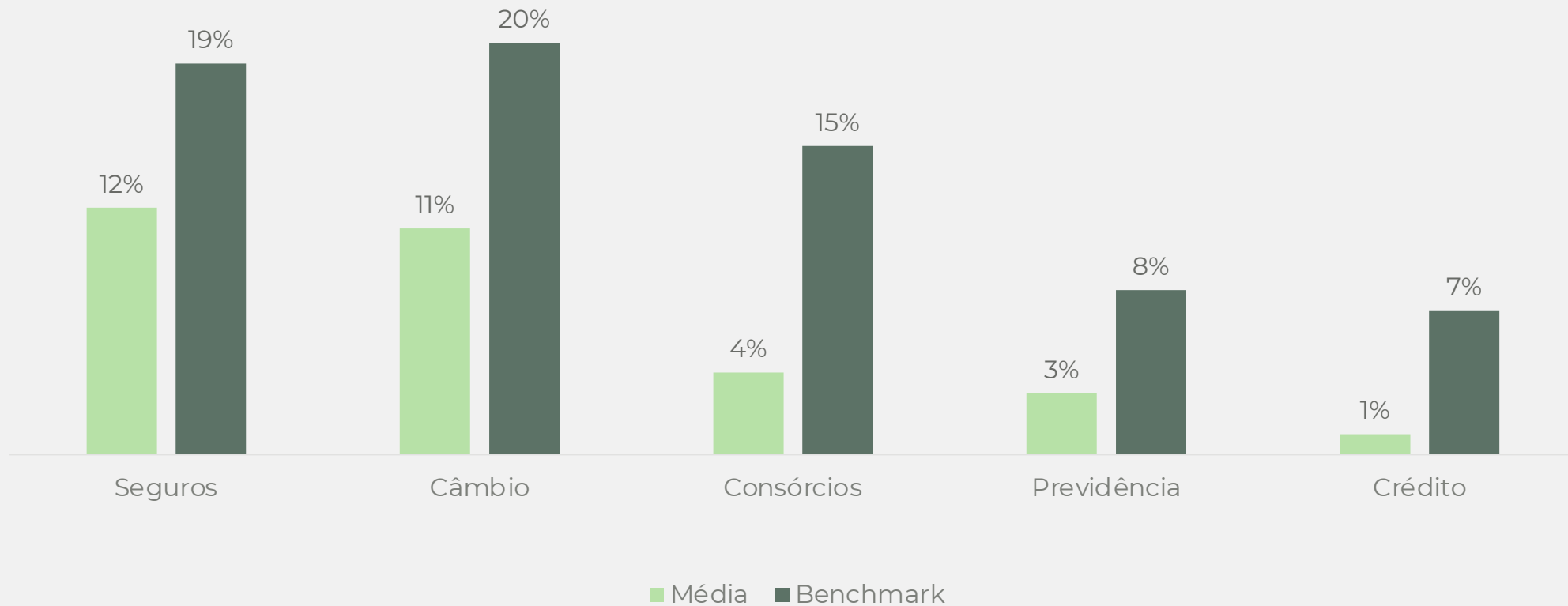
Receita po R\$ mm de custódia:

Média Escritórios: 437


Top Performing: 876


## Em 2024 outras linhas de receitas também tiveram destaque e auxiliara no crescimento de receita dos escritórios.

GRÁFICO 52 – PARTICIPAÇÃO DE LINHAS DE RECEITA PJ2 (%)





## Converse conosco


 [WhatsApp](#)  
(48) 9184-7559

 [E-mail](mailto:gestao@aawz.com.br)  
gestao@aawz.com.br

## Acompanhe nossos conteúdos em nossas redes sociais

 [Instagram](#)  
@aawzpartners

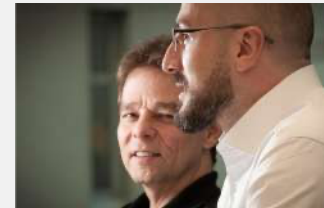
 [Youtube](#)  
@aawzpartners

 [LinkedIn](#)  
/company/aawzpartners

### Imprensa



**Apenas 10% dos M&AS de assessorias de investimentos se concretizam**



**Vectis compra fatia da AAWZ, que atua com agente autônomo**

Negócio ocorre às vésperas da reforma da regulação pela CVM, que deve permitir sócio capitalista nos escritórios



**Sócio capitalista dá fôlego a assessoria de investimentos**

Revisão da CVM permite que escritórios se organizem como grupos e diversifiquem receitas

AAWZ

