

Relatório Setorial Anual

2026

Sumário

CARTA DO CEO _____	02
MERCADO PESSOA FÍSICA _____	08
MERCADO B2B _____	15
ENTRADA DOS BANCOS NO B2B _____	20
CONSOLIDAÇÃO COMO ESTRATÉGIA _____	25
AMADURECIMENTO DO SETOR _____	31
CAIXA E LUCRATIVIDADE _____	36
CAPTAÇÃO E RETENÇÃO _____	41
QUEBRA DE ATIVOS COMO CATALISADOR _____	49
BANCO MASTER E O IMPACTO REPUTACIONAL _____	53
MODELO DE CONSULTORIA _____	63
FEE FIXO E CONSULTORIA _____	67
CONSULTORIAS CVM: A VIRADA NATURAL _____	72
REGISTRO DE CONSULTORES _____	79
CONCLUSÕES E INSIGHTS ESTRATÉGICOS _____	88
FALE CONOSCO _____	89



Carta do CEO

Filipe Medeiros

📷 @filipemedeiros

A ética no mercado de investimentos

Antes de qualquer dado ou análise, preciso ser honesto sobre algo.

A AAWZ nasceu há 8 anos dentro do mercado de assessoria. Ajudamos dezenas de escritórios a fechar contratos de exclusividade com corretoras, estruturar operações, crescer. Ganhamos dinheiro com isso. Somos parte do sistema que agora precisa ser discutido. E é justamente por isso que estamos aqui.

Estou escrevendo essa carta, não de fora do setor, mas de dentro. Vivo esse setor 24h, 7 dias por semana, há mais de 10 anos.

Nos últimos quatro anos, o setor de assessoria viveu uma sequência de problemas que não pode ser ignorada. Ativos problemáticos que somaram mais de R\$324 bilhões em capital de risco. Captação líquida desacelerando. Caixa encolhendo. Lifetime de clientes caindo de 43 para 28 meses em um único ano. Reputação sendo questionada nas redes sociais, no noticiário e dentro dos próprios escritórios.

O caso do Banco Master foi a gota d'água, mas é preciso separar as coisas. O Banco Master, até que se prove o contrário, está sendo investigado como fraude. Isso é uma coisa. Os incentivos que levaram parte do setor a distribuir ativos problemáticos por rankings, metas e contratos de exclusividade são outra coisa completamente diferente. Fraude é crime. Incentivo mal desenhado é escolha. E escolha pode ser corrigida.

Eu escrevi no meu livro, A Virada do Mercado de Investimentos, que o problema não é a existência de conflito em si. O problema é não entender o conflito, não discutir sobre ele, não criar mecanismos para mitigá-lo. Conflito existe em qualquer relação comercial. O que define a ética de um setor é a capacidade de mapear esses conflitos, separar o que é estrutural do que é desvio de conduta, e criar governança para proteger quem importa: o cliente. Mantenho cada palavra.

O que aconteceu no nosso setor tem uma lógica que precisa ser entendida. Quando partes que deveriam atuar como sistema de freios e contrapesos se alinham, o resultado é um conflito direto com quem deveria ser protegido. Não estou comparando a gravidade de conflitos entre setores ou instituições. O princípio é o que importa: assessorias que deveriam ser o contrapeso entre o produto e o cliente se alinharam com as metas e incentivos das corretoras. E desde 2020, parte do setor priorizou o curto prazo em detrimento do longo prazo.

Mas quero deixar uma coisa clara. Existem assessorias que construíram esse mercado com seriedade. Profissionais que colocam o cliente acima do ranking, que recusam produto ruim mesmo quando a meta aperta, que investem em planejamento financeiro e relacionamento de longo prazo. Escritórios que entenderam a tendência, ajustaram suas estruturas e hoje operam com fee fixo representando mais de 35% da receita. Esse relatório existe por causa deles, não apesar deles. O assessor que hoje questiona o próprio modelo e busca formas melhores de atender não é parte do problema. É a melhor parte da solução.

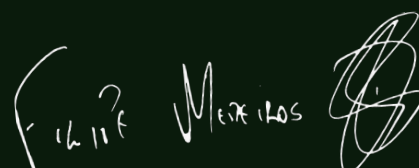
A AAWZ tem pele no jogo. Atendemos assessorias, consultorias, Wealth e somos parte deste setor. Ganhamos quando o setor melhora, não quando um modelo vence o outro. Por isso publicamos esse relatório: +80 páginas, mais de 70 gráficos, milhares de dados consolidados nos últimos 8 anos, pesquisa com 128 profissionais do mercado e análise de mais de 36 mil menções em redes sociais e no noticiário.

Os números mostram que o mercado está se movendo. O fee fixo saiu de 8% para 18% da receita das assessorias em um único ano. O número de consultorias CVM cresceu 66% em dois anos. 53% dos profissionais ouvidos demonstraram interesse em migrar de modelo. A entrada dos bancos no B2B pode redesenhar as regras do jogo nos próximos cinco anos. Esses dados estão detalhados ao longo do relatório, com fontes, metodologia e cenários.

Mas esses números não existem para provar quem estava certo ou quem estava errado. Existem para que cada profissional, cada dono de escritório, cada executivo de corretora se faça uma pergunta: dentro do que eu controlo, o que eu posso fazer para que esse mercado mereça a confiança dos clientes que atende?

Essa é a pergunta que importa. O relatório a seguir traz os dados para ajudar cada um a encontrar a sua resposta.

Filipe Medeiros
CEO e fundador, AAWZ Partners

Handwritten signature of Filipe Medeiros in black ink, consisting of stylized initials and a full name.

AAWZ

O MAIOR ENCONTRO DE ASSESSORES
E CONSULTORES DO MERCADO!

A VIRADA DO MERCADO DE INVESTIMENTOS

◀ 28 DE MAIO ▶

Itaim Bibi · São Paulo · Presencial e digital ao vivo

[GARANTIR PRESENÇA](#)

Nos últimos 25 anos, o mercado de assessorias de investimentos teve seu ciclo de crescimento alterado a cada 5 anos

2001

Fundação da XP em Porto Alegre

Início do modelo de assessoria no Brasil

2006

Difusão do home broker

Acesso direto do varejo à bolsa via internet

2011

XP lança plataforma aberta

"Supermercado financeiro" produtos de terceiros

2017

Itaú compra 49,9% da XP e BTG entra no B2B

R\$6,3bi validam modelo; plataformas disputam canal

2020

EQI migra da XP para o BTG

Corrida por exclusividade "M&A" no setor

2024

CVM 178 e 179 entram em vigor

Virada do mercado: Transparência, fee fixo e consultorias de investimentos

O próximo ciclo será guiado pelas últimas mudanças estruturais e regulatórias, que impactarão diretamente o modelo de distribuição no Brasil para os próximos 5 anos

Novas resoluções

1

Novo marco regulatório fundos – CVM 175
Publicada em dezembro de 2022 e em vigor desde Outubro de 2023, traz diversas mudanças.

2

Resoluções 178 e 179
A Resolução 178 regula a atividade de assessoria de investimentos, enquanto a 179 aborda transparência e práticas de remuneração.

3

RCVM 19
Estabelece regras para a atividade de consultoria de valores mobiliários no Brasil. Criada em 25 de Fevereiro de 2021 e com vigor em 1º de Abril do mesmo ano.

Mudanças estruturais

1

Plataforma de Wealth Service
XP, BTG e Safra lançaram plataformas focadas em consultorias e gestoras de patrimônio. A expectativa é que os bancos tradicionais sigam o mesmo movimento.

2

Mercado mais desafiador
A alta dos juros, queda do ROA e do NNM tornaram o crescimento mais desafiador. Além disso, a disputa por profissionais experientes se intensificou entre 2021 e 2025.

3

Quebradeira de ativos
Nos últimos 4 anos o mercado de investimentos viu um aumento de 6-8x no número de ativos problemáticos.

4

Adesão ao fee fixo
O número de clientes em fee fixo aumentou significativamente desde nov/24.

AAWZ

ENTENDA OS
BASTIDORES
DE **XP, BTG** E SUAS
ASSESSORIAS.



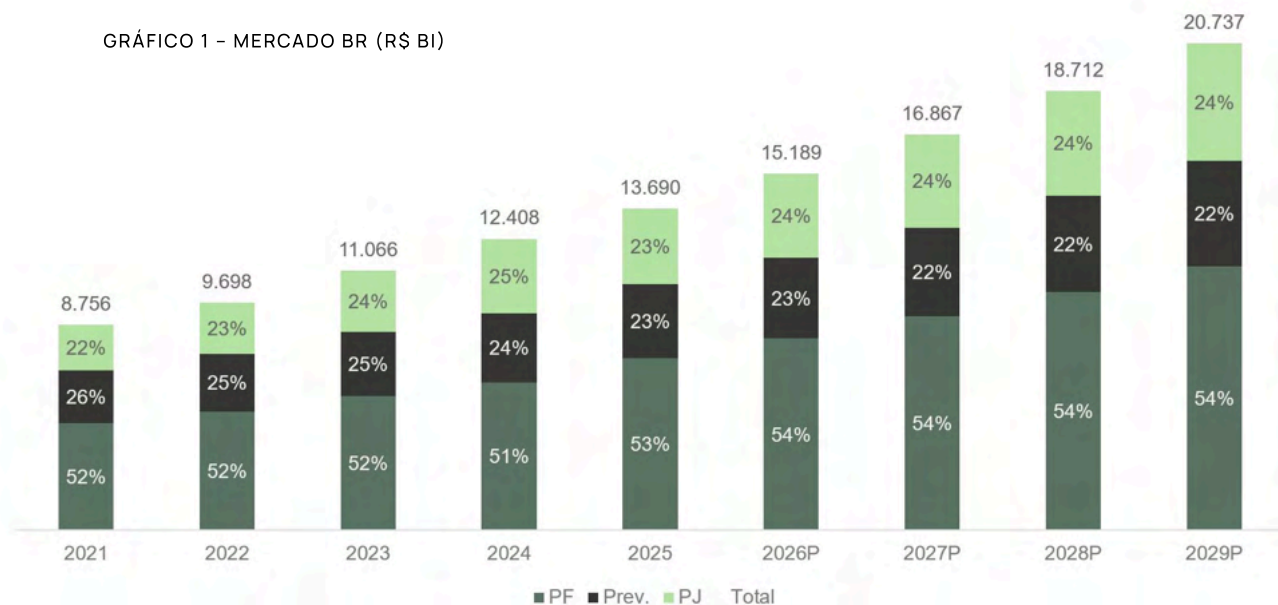
VERSÕES
FÍSICA E DIGITAL
DISPONÍVEIS.

GARANTA O SEU LIVRO **AGORA** →

**O mercado de
investimentos P.F.
aumentou 4x na
última década**

O mercado de investimentos brasileiro continua crescendo ~11% a.a.

GRÁFICO 1 - MERCADO BR (R\$ BI)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + ANBIMA

INSIGHTS

Previdência:

9%. CAGR:	8% Crescimento YoY (24/25):
---------------------	---------------------------------------

PJ:

13%. CAGR:	1% Crescimento YoY (24/25):
----------------------	---------------------------------------

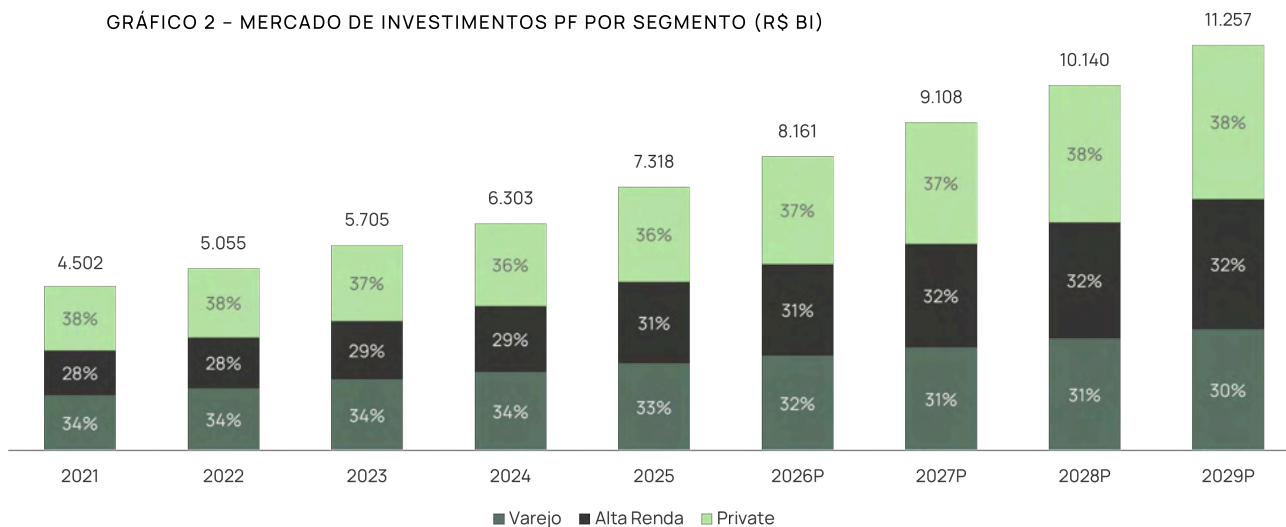
PF:

12%. CAGR:	16% Crescimento YoY (24/25):
----------------------	----------------------------------------

•Crescimento impulsionado pelo segmento Varejo/Alta Renda.

No mercado de Pessoa Física, o destaque foi novamente para a Alta Renda

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



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + ANBIMA

DISCLAIMER: ESTE GRÁFICO NÃO CONSIDERA OS ATIVOS DE EFPC (ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR).

No ano YoY (24/25) os segmentos cresceram respectivamente:

11%

Varejo Tradicional

24%

Alta Renda

15%

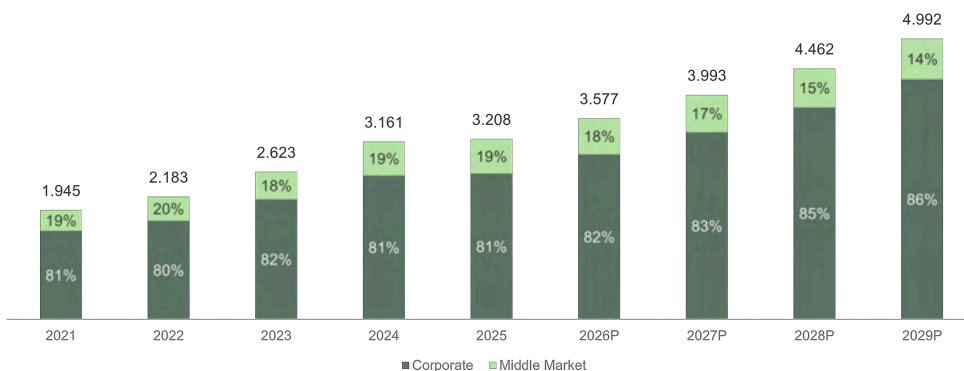
Private



O segmento Corporate cresce em maior velocidade no mercado PJ

INSIGHTS

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



13%
CAGR Corporate

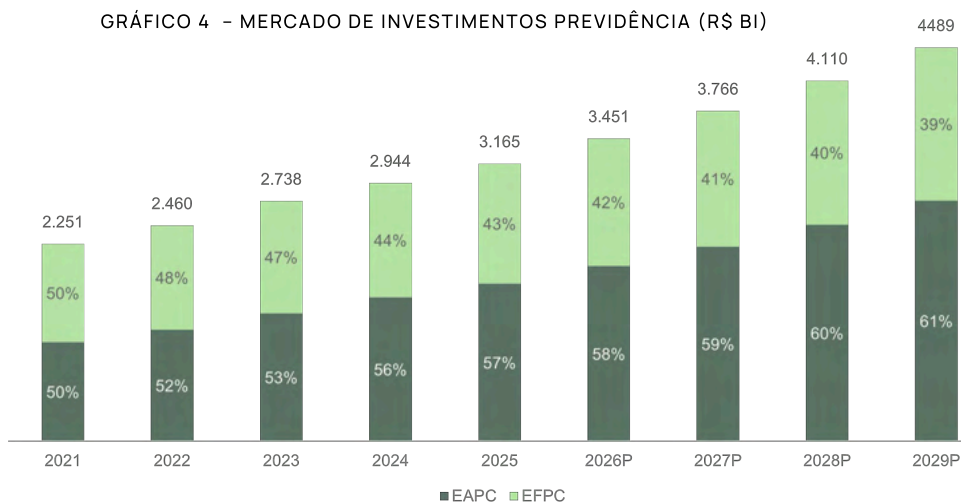
9%
CAGR Middle Market

FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + ANBIMA

No mercado de Previdência o destaque foi para o segmento de EAPC

INSIGHTS

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



11%
CAGR EAPC

6%
CAGR EFPC

FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + ANBIMA

*DISCLAIMER: ATÉ A DATA DE PUBLICAÇÃO DESTA ANÁLISE, O RELATÓRIO GERENCIAL DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR (RGPC) DO 4T25 (PUBLICADO TRIMESTRALMENTE PELO DEPARTAMENTO DO REGIME DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR, DA SECRETARIA DE REGIME PRÓPRIO E COMPLEMENTAR) QUE É UTILIZADO COMO BASE PARA ESTA ANÁLISE, AINDA NÃO HAVIA SIDO DIVULGADO. POR ISSO OS DADOS TRAZIDOS EM RELAÇÃO A PREVIDÊNCIA CONSIDERAM OS VALORES DO 3T25.

As regiões do Sul e Sudeste representam mais de 80% dos investimentos

TABELA 1 – HISTÓRICO DO MERCADO DE INVESTIMENTOS PESSOA FÍSICA POR REGIÃO (%)

	2021	2022	2023	2024	2025	CAGR
SP	34%	34%	34%	33%	34%	12%
SP Interior	13%	13%	13%	13%	12%	12%
RJ	12%	12%	12%	12%	12%	12%
MG	8%	8%	7%	8%	8%	13%
ES	1%	1%	1%	1%	1%	15%
SUL	17%	17%	17%	18%	17%	13%
Centro-oeste	5%	5%	5%	5%	5%	14%
Nordeste	8%	9%	9%	9%	9%	14%
Norte	2%	2%	2%	2%	2%	15%
Total	4.502	5.055	5.705	6.303	7.318	

FONTE: ANBIMA

INSIGHTS

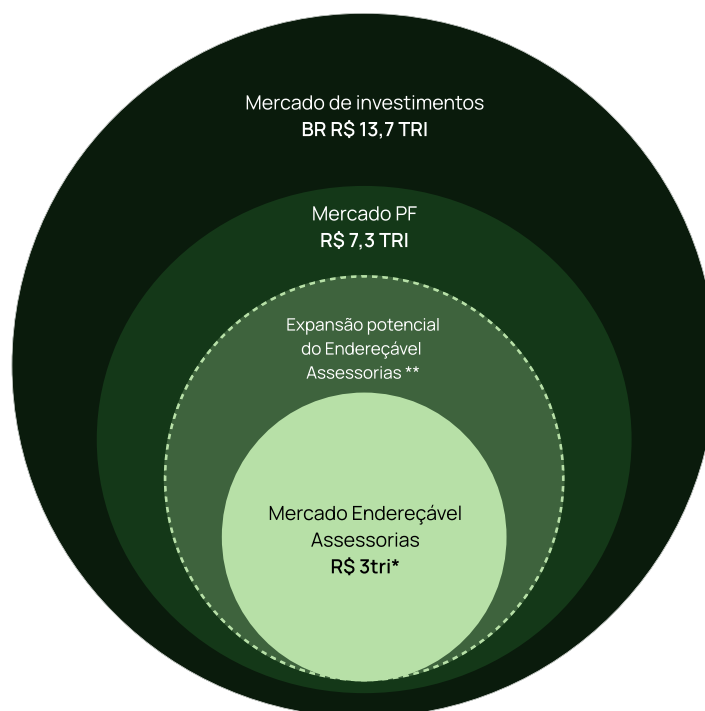
Crescimento YoY (24/25):

- SP – 22%
- SP Int. – 13%
- Sul – 11%
- RJ – 16%
- MG – 21%
- ES – 23%
- Nordeste – 19%
- Norte – 23%
- Centro-Oeste – 14%



O mercado endereçável de assessoria/consultoria pode crescer além do recorte atual com a entrada dos bancos no mercado B2B

GRÁFICO 5 - MERCADO TOTAL X PF X ENDEREÇÁVEL ATUAL X ENDEREÇÁVEL POTENCIAL



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + ANBIMA

*CONSIDERAMOS MERCADO ENDEREÇÁVEL - 100% ALTA RENDA + 15% VAREJO + 15% PRIVATE.

**CENÁRIO ALTERNATIVO ILUSTRATIVO; A EXPANSÃO POTENCIAL NÃO REPRESENTA PROJEÇÃO FECHADA, MAS AMPLIAÇÃO POSSÍVEL DO MERCADO ACESSÍVEL.

1 - Mercado naturalmente acessível às Assessorias

- Alta Renda como núcleo principal;
- Penetração parcial em Varejo e Private;
- Endereçável atual estimado em ~R\$ 3 tri;

2 - Fatores que podem ampliar essa fronteira

- Entrada dos bancos
- IA reduz custo de servir e aumenta personalização;
- Wealth amplia escopo de atuação e profissionalização;

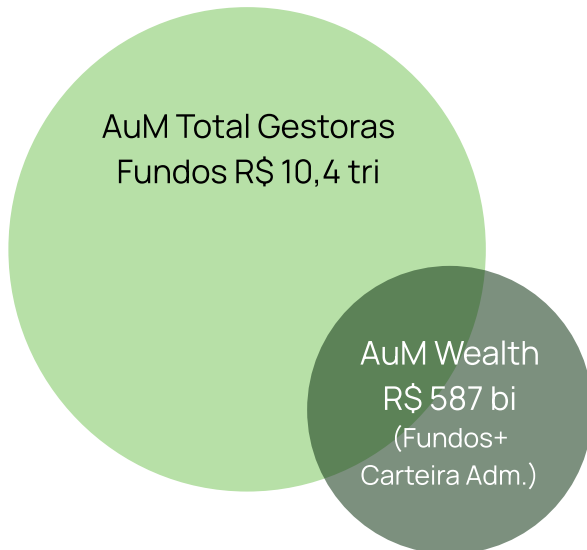
INSIGHTS

O mercado hoje mais acessível às Assessorias já é relevante, ainda assim, com a entrada dos bancos o mercado endereçável deve ser alterado significativamente.

A utilização de IA e a expansão de consultorias CVM por grupos de assessoria ou gestores de patrimônio que estão desfazendo suas gestoras para montar consultoria, pode aumentar ainda mais este potencial.

No mercado de Wealth houve uma mudança de fundos exclusivos para carteira administrada

GRÁFICO 6 - INTERSECÇÃO GESTÃO TOTAL FUNDOS X WEALTH



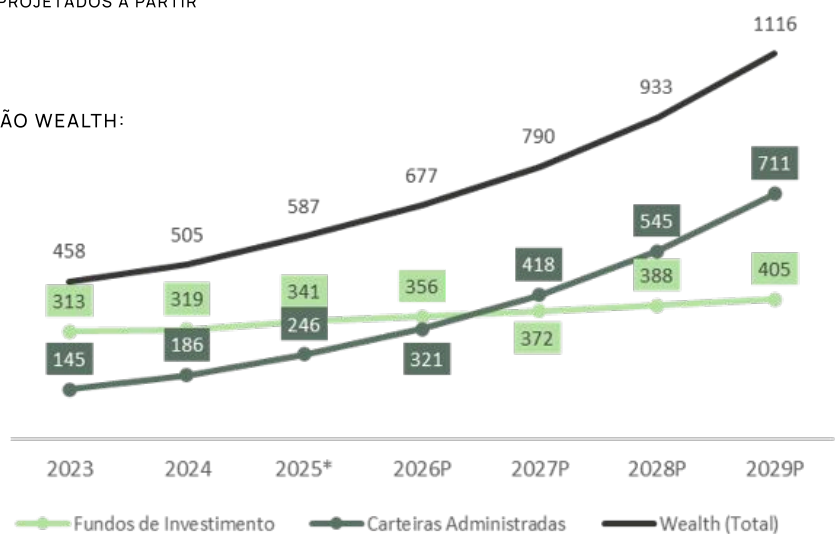
FONTE: BASE ANBIMA + *DADOS CONSOLIDADOS AAWZ
 DISCLAIMER: *VALORES DE 2025 FORAM PROJETADOS A PARTIR DE VALORES PARCIAIS DE 2025.1.

GRÁFICO 7 - PROJEÇÃO COMPOSIÇÃO WEALTH: FUNDOS X CARTEIRAS ADM (R\$ BI)

CAGR 24 - 25.1

Fundos: 4,4% a.a.

Carteira Adm: 30,4% a.a.



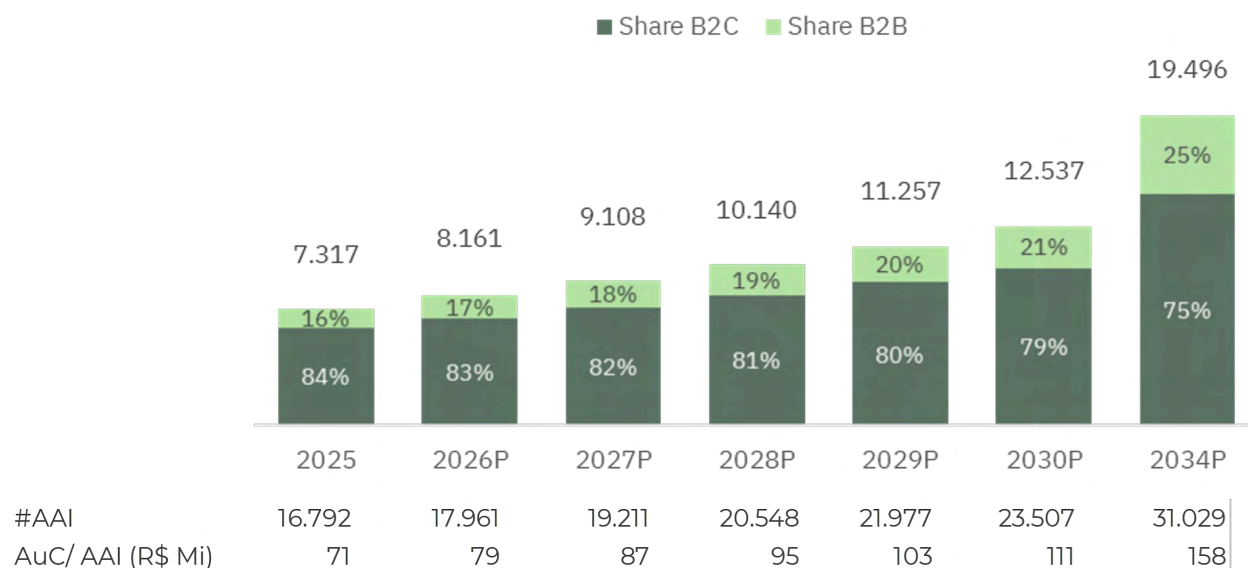
INSIGHTS

As Carteiras Administradas cresceram mais rápido que os Fundos dentro do Wealth, e a projeção aponta para uma inversão da composição. Esse movimento tem catalisadores estruturais: a Lei 14.754/23 criou uma assimetria fiscal permanente ao tributar os fundos fechados; a demanda por transparência de custo pressiona o investidor HNW a questionar o que paga dentro da cota

O mercado B2B ultrapassou R\$1 trilhão em investimentos

O mercado B2B ultrapassou a marca de 1 trilhão (P.F.) em 2025

GRÁFICO 8 – PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF (R\$ BI)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

CAGR B2B: 17%

CAGR B2C: 10%

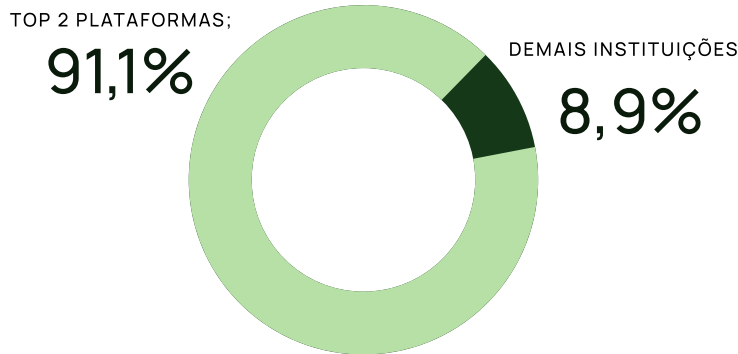
INSIGHTS

No cenário base atual implícito no gráfico, XP e BTG têm B2B forte, sendo a XP ainda com alguma proteção dos seus canais internos e ecossistema de assessorias; os grandes bancos ainda operam, majoritariamente, como B2C clássico.

Nesse arranjo, o B2B continua crescendo forte (algo como 17% ao ano), enquanto o B2C cresce num ritmo mais moderado (algo perto de 10% ao ano).

As duas principais corretoras concentram mais de 90% da custódia do B2B

GRÁFICO 9 – MARKET SHARE POR CLUSTER CORRETORA B2B



INSIGHTS

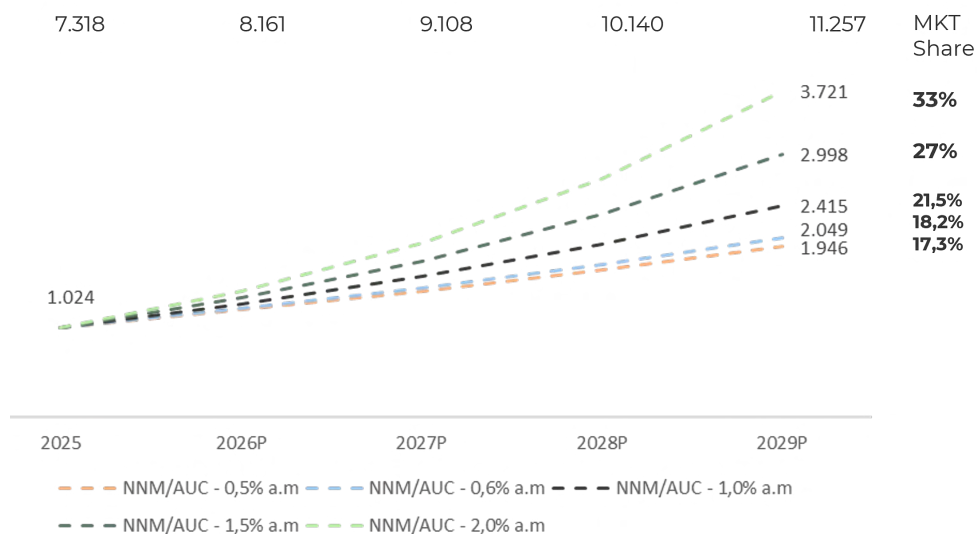
O mercado de assessorias de investimentos continua concentrado nos dois principais players.

Essa concentração manteve a competição estável.

FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

O crescimento orgânico da indústria continua em patamares abaixo da média histórica

GRÁFICO 10 – PROJEÇÃO MARKET SHARE MERCADO B2B X MERCADO PF TOTAL (R\$ BI)

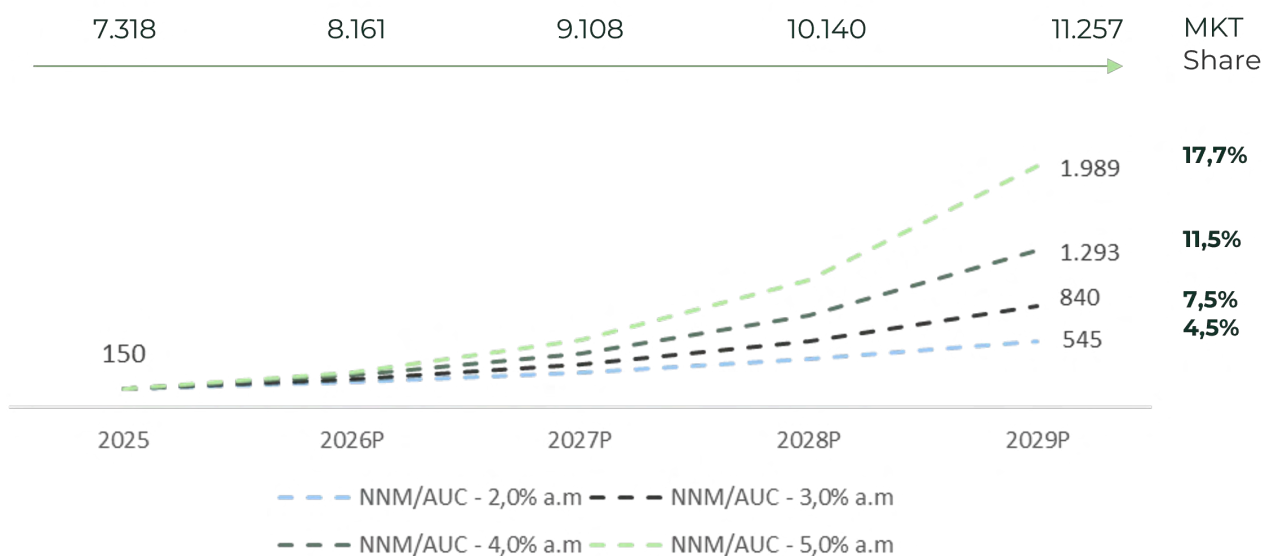


INSIGHTS

O NNM/AuC médio ponderado entre assessorias e consultorias está em 0,69%. A possível queda gradativa da taxa de juros, de 15% para 9,5% até o final de 2029, proporcionaria o cenário mostrado no gráfico acima. Com a redução dos juros, a captação tende a acelerar e esse aumento do patrimônio poderia acelerar mais ainda. No ritmo atual, o patrimônio PF investido nos escritórios dobraria até 2029. Neste cenário, não consideramos o mercado de Wealth.

A consultoria CVM destaca-se pelo crescimento orgânico superior ao mercado de assessoria tradicional

GRÁFICO 11 - PROJEÇÃO PATRIMÔNIO CONSULTORIA CVM (R\$ BI)



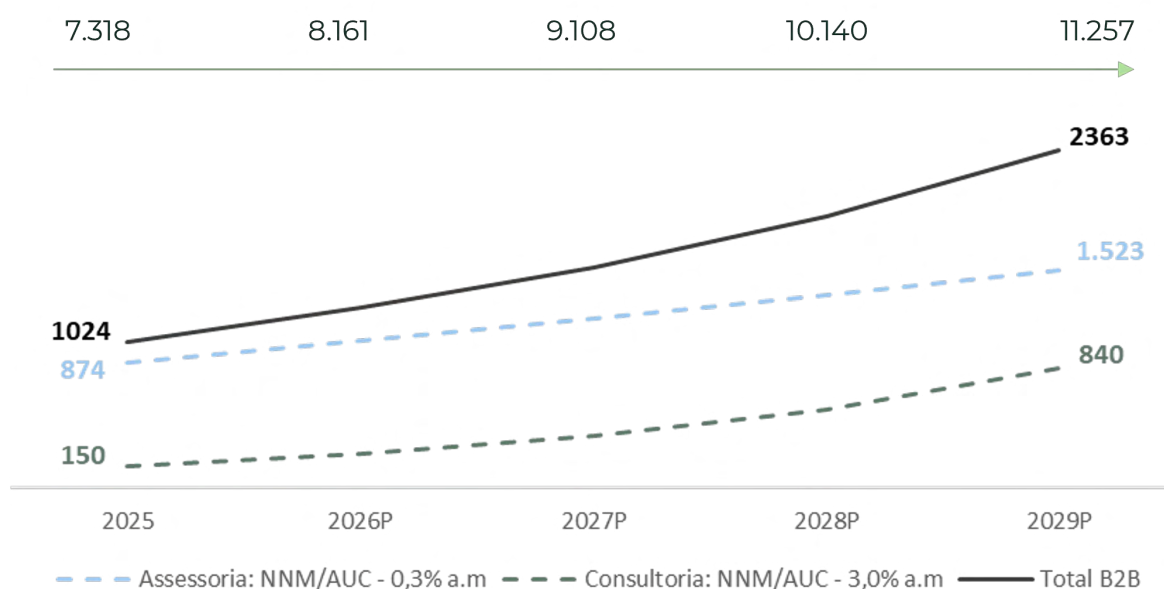
FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + FOCUS

INSIGHTS

A possível queda gradativa da taxa de juros, de 15% para 9,5% até o final de 2029, proporcionaria o cenário mostrado no gráfico acima. Com a redução dos juros, a captação tende a acelerar e esse aumento do patrimônio poderia acelerar mais ainda. No cenário atual, o patrimônio PF investido nas consultorias chegaria a 840mi em 2029. Neste cenário, não consideramos o mercado de Wealth.

O mercado B2B pode crescer e ganhar market share, sendo o modelo de consultoria o motor de crescimento adicional

GRÁFICO 12 - PROJEÇÃO ASSESSORIA VS CONSULTORIA CVM (R\$ BI)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + FOCUS

INSIGHTS

Com crescimento orgânico de 0,3% a.m., a assessoria cresce de R\$874 bi para R\$1,52 tri (+74%). Já a consultoria CVM, com 3% a.m., salta de R\$150 bi para R\$840 bi (+460%).

A participação da consultoria no mercado B2B sai de 14,6% para 35,6% em apenas 4 anos, mudando radicalmente a composição do mercado.

O mercado B2B total mais que dobra: de R\$1,02 tri para R\$2,35 tri, com a consultoria CVM sendo o principal motor de crescimento.

O tamanho do mercado B2B deve ser alterado significativamente com a entrada do Itaú e bancos no segmento B2B

O mercado de investimentos brasileiro cresceu mais de R\$ 1 trilhão só no último ano, impulsionado por Alta Renda e pela expansão da base de investidores. Mas crescimento não é sinônimo de captura: o que importa é quem intermedia essa riqueza. A próxima seção mostra como o canal B2B se posiciona nessa disputa, e por que a entrada do Itaú no modelo pode redesenhar o jogo.

O crescimento do mercado B2B deve ser alterado pelas decisões estratégicas de como bancos e corretoras vão atuar neste mercado

B2B Fechado

A instituição não possui canal e plataforma para atendimento e suporte a profissionais, e clientes são atendidos por profissionais independente;

B2B Aberto

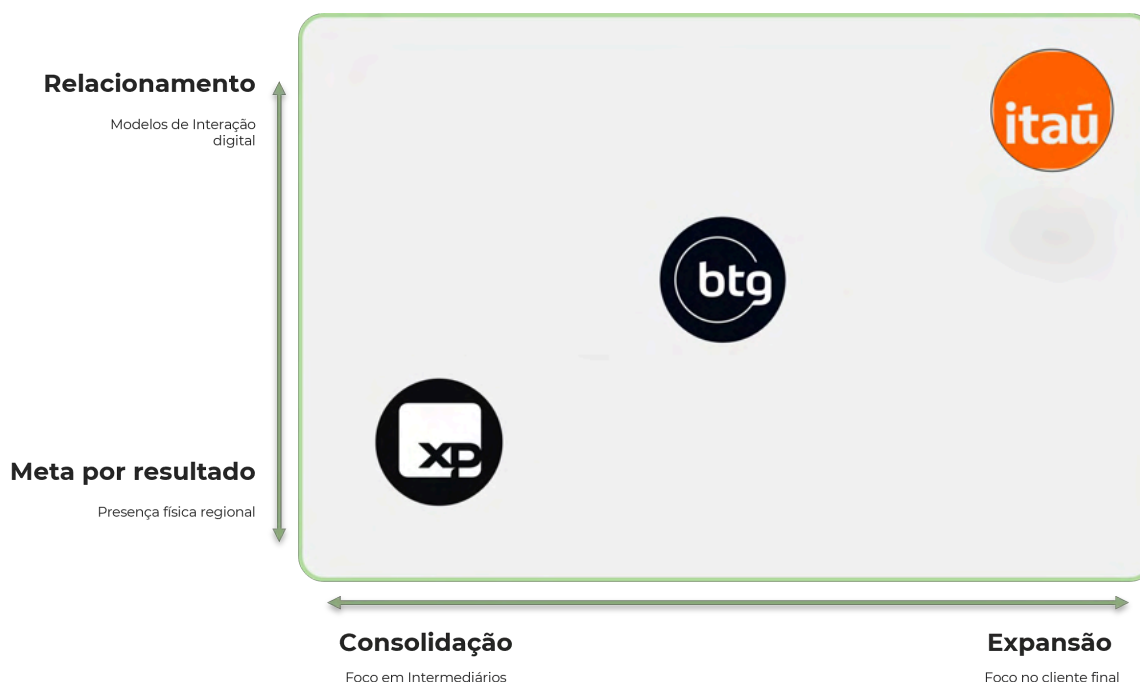
A instituição abre seu canal (plataforma e suporte) para empresas B2B (selecionadas), deixando a competição acontecer entre os canais internos e o cliente escolher o melhor canal/modelo de atendimento;

B2B Parcialmente Aberto

A instituição abre seu canal parcialmente, com travas para proteger os canais internos;

A seguir, os três cenários mostram como diferentes níveis de abertura do canal mudam a curva de crescimento e o “share” do B2B ao longo do tempo.

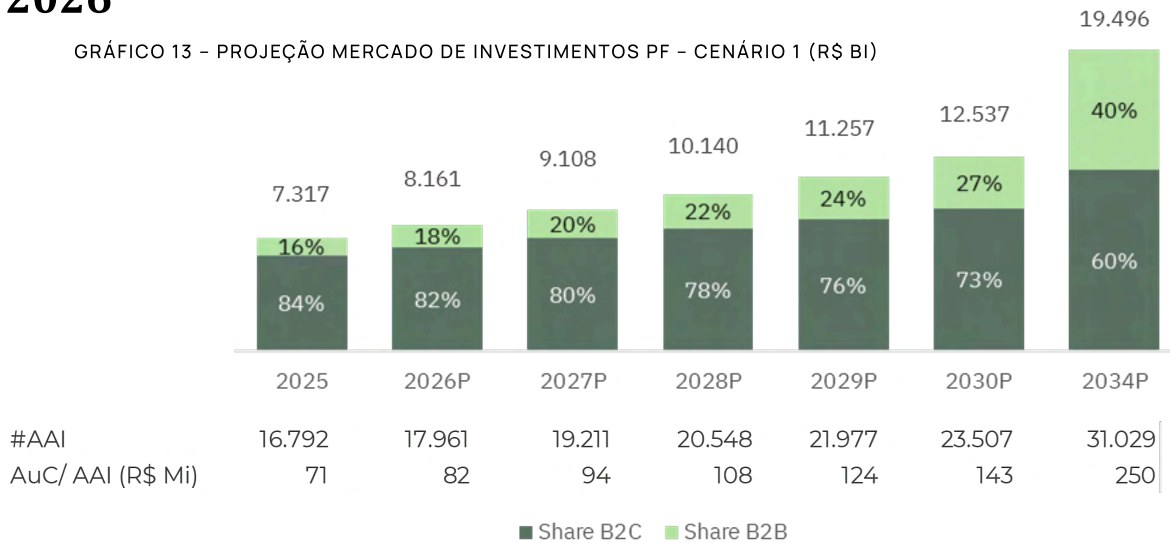
O resultado do B2B, assessorias e consultorias será guiado pelo diferente momento e estratégia das instituições parceiras.



FONTE: NEOFEED, INFOMONEY, BLOOMBERG LÍNEA – CONSOLIDAÇÃO AAWZ MAR/2026

A entrada do Itaú no mercado B2B tende a ser a grande alavanca para o mercado B2B ganhar market share em 2026

GRÁFICO 13 - PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF - CENÁRIO 1 (R\$ BI)



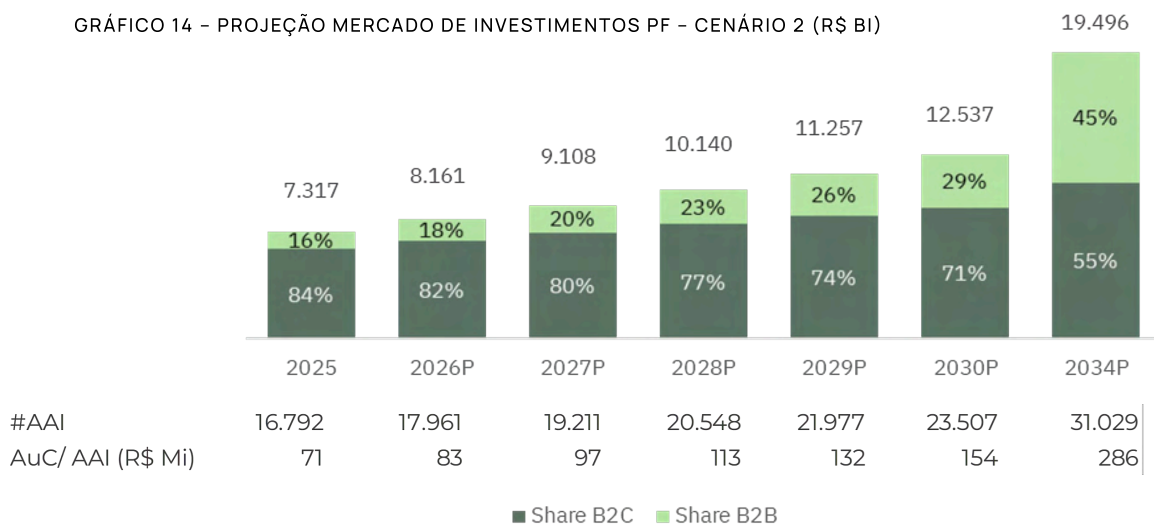
INSIGHTS

Cenário 1:

- Itaú com B2B aberto
- BTG com B2B aberto
- XP com B2B parcialmente aberto

A abertura de 100% da competição entre canais da XP aumenta ainda mais o potencial do mercado B2B

GRÁFICO 14 - PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF - CENÁRIO 2 (R\$ BI)

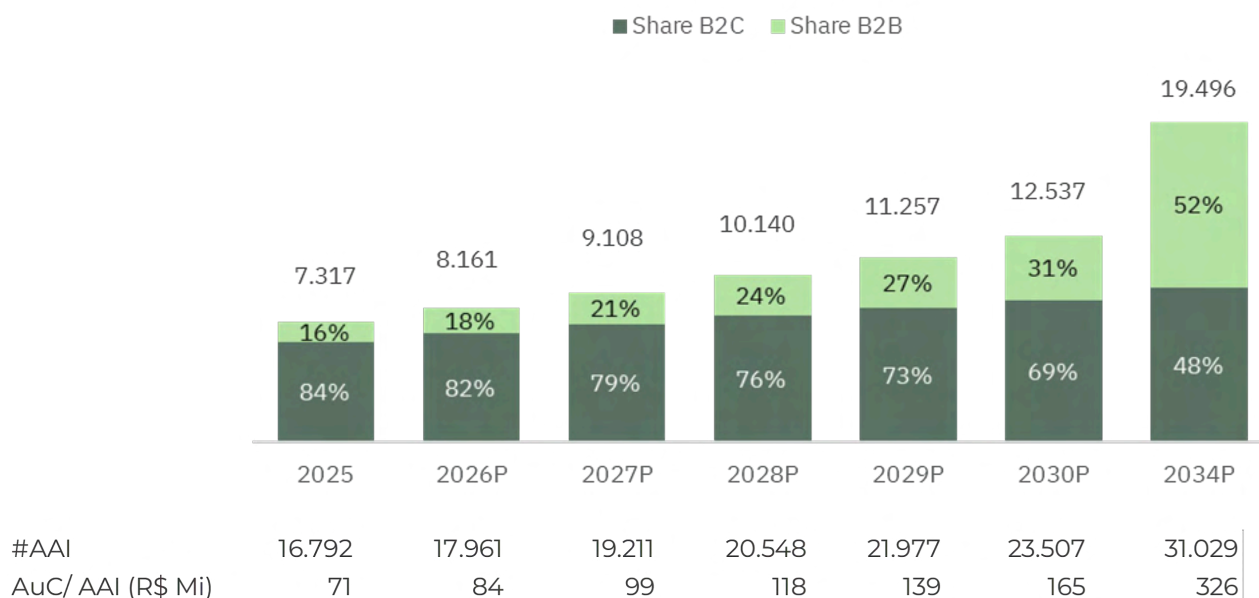


INSIGHTS

O impacto da abertura da XP no mercado B2B possui menos impacto que a entrada do Itaú, devido ao marketshare atual da corretora no B2B. O foco da instituição está na eficiência do seu ecossistema atual.

A abertura dos principais bancos (Itaú, Bradesco e Santander) ao B2B deve levar esse mercado a ter +50% de market share

GRÁFICO 15 - PROJEÇÃO MERCADO DE INVESTIMENTOS PF - CENÁRIO 3 (R\$ BI)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

Financeiro e contabilidade especializado em assessorias e consultorias

AAWZ MIDDLE - PATROCINADO

Você cuida dos clientes. Cuidamos da sua operação.

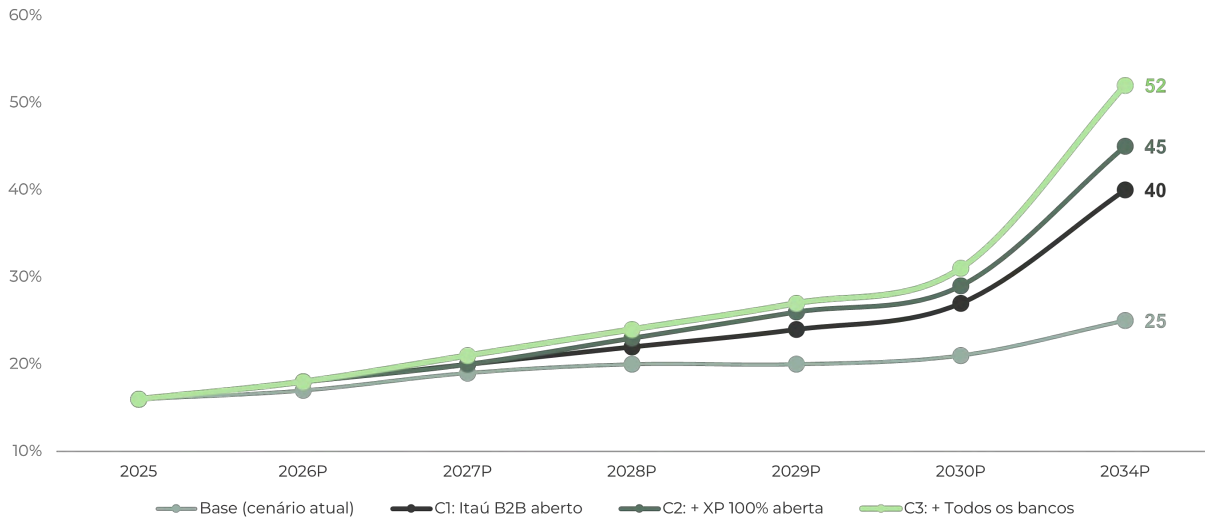
Da estruturação do plano de contas ao pagamento de boletos, conciliação e tributário recorrente.

AGENDAR REUNIÃO

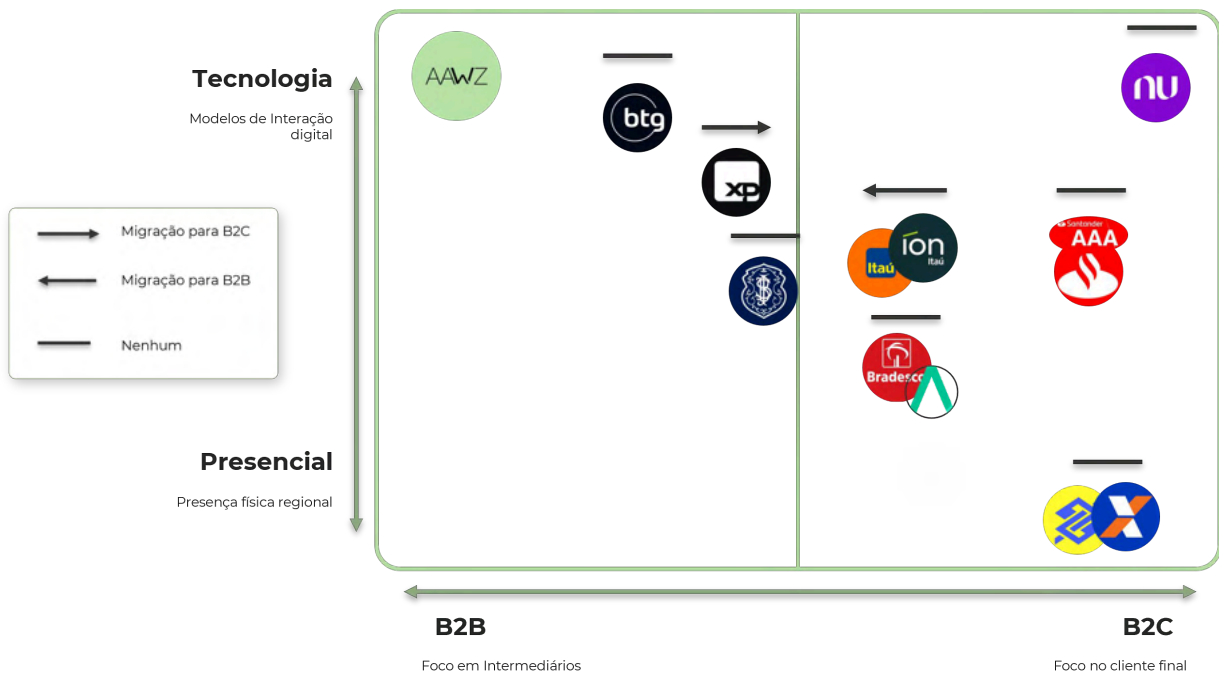


O mercado B2B pode atingir de 25% a 52% do market share até 2034

GRÁFICO 16 - PROJEÇÃO SHARE B2B POR CENÁRIO (%)



A atuação em todos os canais (B2B e B2C) tornou-se obrigatória para as instituições brasileiras, mas nem todas conseguiram melhorar seu posicionamento.

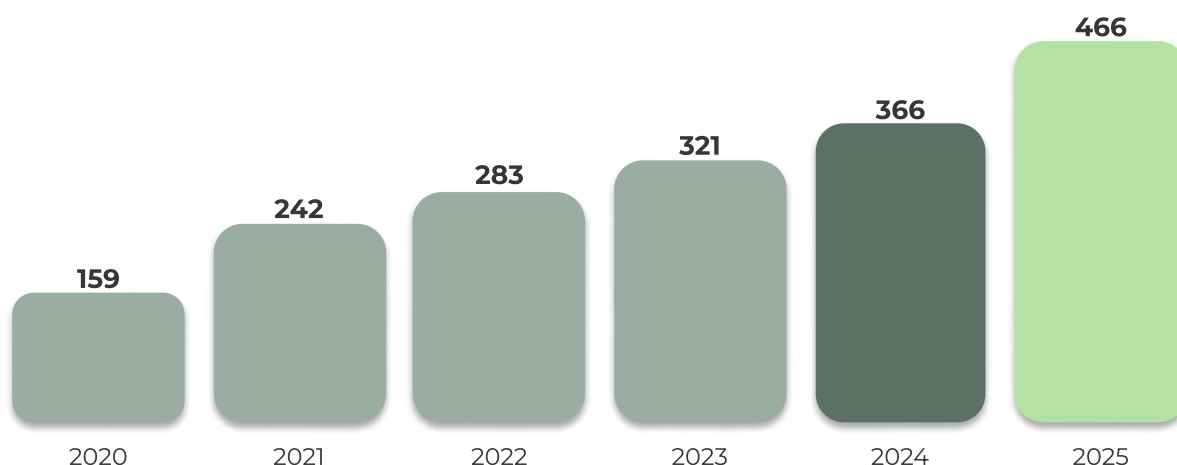


FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

A consolidação do setor de assessoria se tornou parte da estratégia de melhoria do setor

Diferente do mercado americano, o mercado de assessoria brasileiro não conseguiu atrair o mercado de private equity após a mudança da resolução

GRÁFICO 17 - VOLUME DE DEALS NOS EUA / EVOLUÇÃO ANUAL (ECHELON PARTNERS)



FONTE: ECHELON PARTNERS 2025 RIA M&A DEAL REPORT, DEVOE & COMPANY, MERCER CAPITAL

INSIGHTS

Os contratos de exclusividade, atrelados à dependência de alguns private equities às plataformas de investimentos, impediu que o setor de assessoria de investimentos recebesse investimentos externos.

O mercado de assessoria tornou-se um mercado de valor de contrato, não de valor de equity.

Apenas consultorias CVM tendem a ter valor de equity, mas não devem ter valor de contrato.



A liquidez do mercado de assessoria foi guiada por uma estratégia das principais corretoras

ONDA 1 2020-2022

Compra de assessorias por XP e BTG

- BTG: EQI (R\$220M por 49%)
- XP: Fami, Monte Bravo, Blue3 e SVN
- Múltiplos elevados
- Euforia pós-IPO XP (2019) e juros baixos

Aquisições com múltiplos altos

ONDA 2 2024-2025

- Manchester, Ável, 3A Riva, Inove e outros
- Novas regras CVM 178/179
- Múltiplos realistas

Aquisições com múltiplos realistas

ONDA 3+ +2025-2026

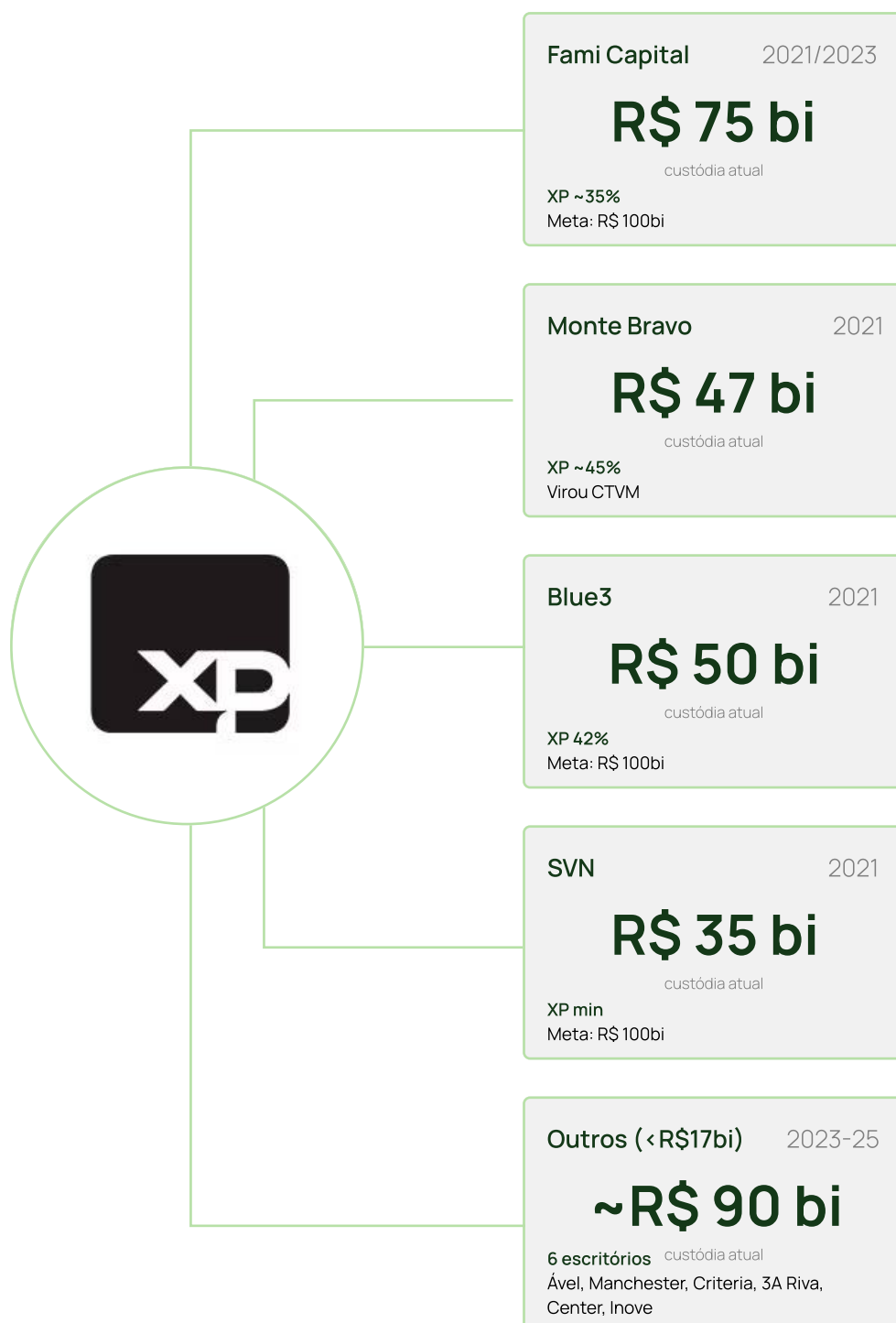
- ROA comprimido e baixo crescimento
- Dificuldade de renovação de contratos
- Aumento da competição B2B (Consultorias CVM)

Oportunidade para operações com caixa



FONTE: 'A VIRADA DO MERCADO DE INVESTIMENTOS' CAP. 6-7, PESQUISA AAWZ

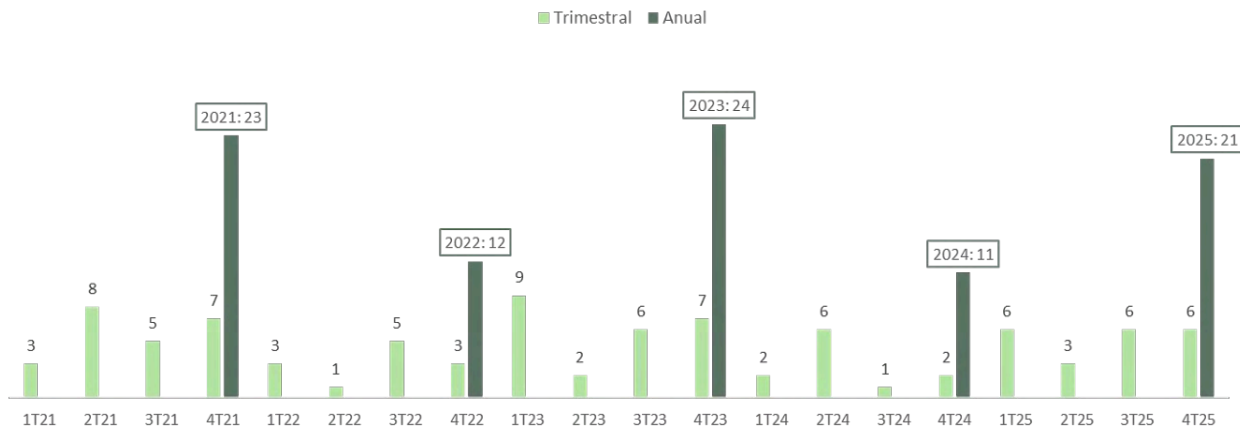
A XP comprou aproximadamente R\$ 300 bilhões (~40%) da custódia do B2B XP



FONTE: NEOFEED, INFOMONEY, BLOOMBERG
 LÍNEA – CONSOLIDAÇÃO AAWZ MAR/2026

Os M&As em 2025 ficaram concentrados em operações que possuem sociedade com corretora

GRÁFICO 18 - FUSÕES POR TRIMESTRE/ANO



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

INSIGHTS

Em 2025, ocorreram 21 movimentações envolvendo mais de 50% do time de uma assessoria. Para 2026, esperamos um movimento tracionado pela onda 3.



A maior boutique de M&A para assessorias e consultorias.

Processo liderado pelos principais sócios da AAWZ, com equipe interdisciplinar própria, desenvolvendo estruturas exclusivas para cada transação

100% dos mandatos assumidos pela AAWZ foram concluídos.

AGENDAR REUNIÃO

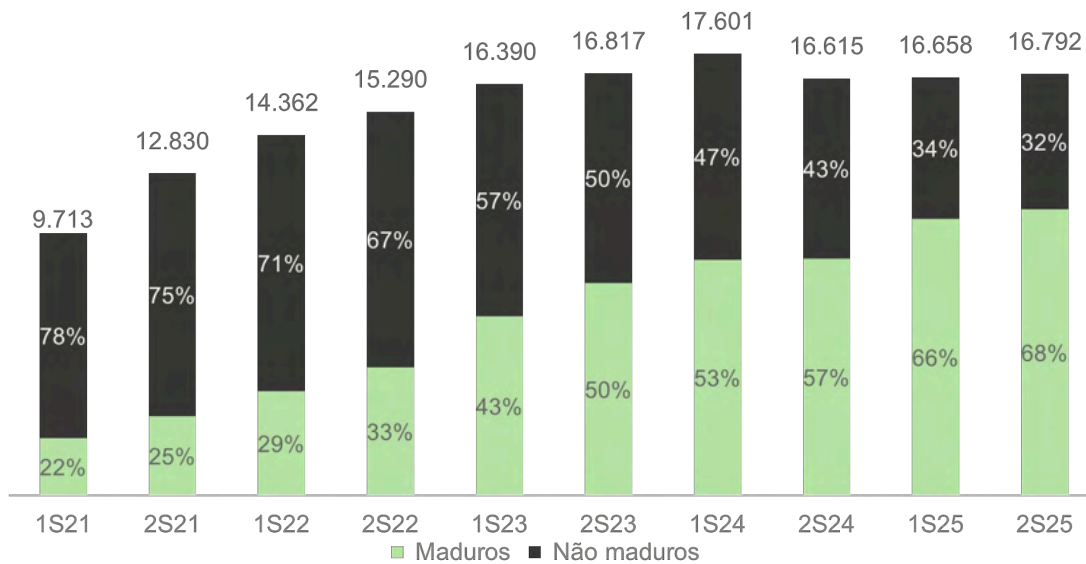
AAWZ

O amadurecimento do setor continua trazendo desafios, mas sinaliza maturidade

O número de assessorias (PJ) e assessores (PF) vinculados permaneceu estável nos últimos 2 anos.

Apesar do pequeno aumento no número de profissionais, o share de profissionais maduros segue aumentando

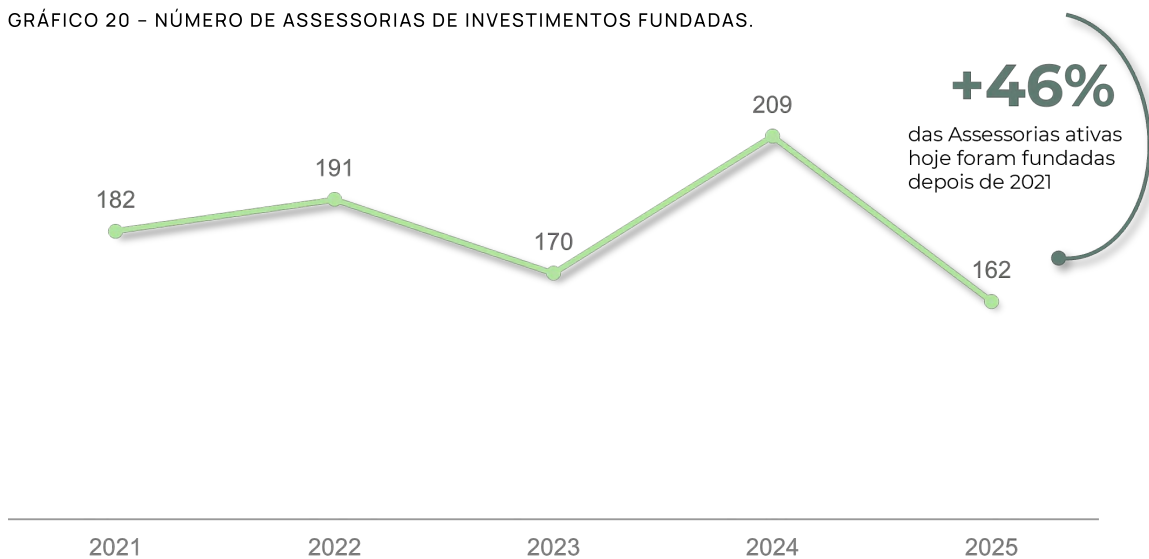
GRÁFICO 19 - NÚMERO DE ASSESSORES DE INVESTIMENTOS



Assessores Maduros são os profissionais com mais de 3 anos de experiência

O número de Assessorias fundadas em 2025 reduziu em relação ao ano anterior.

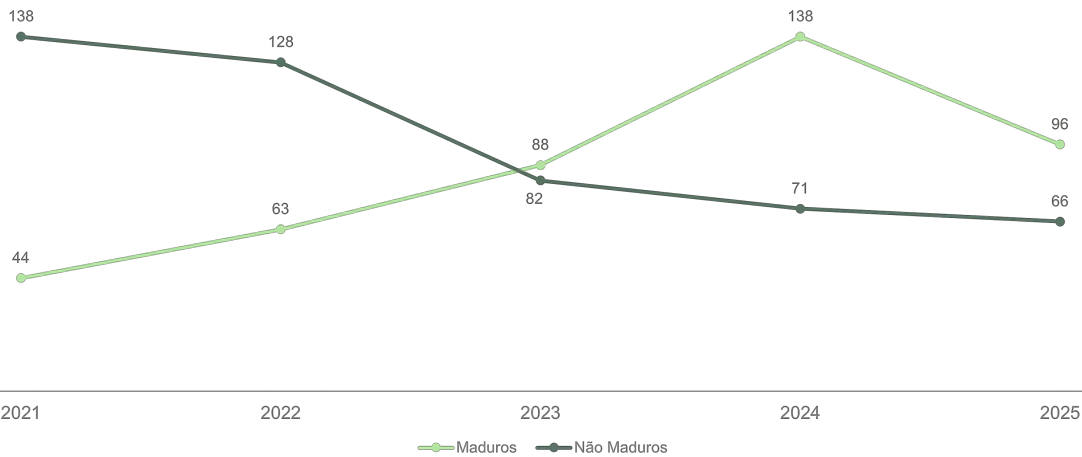
GRÁFICO 20 - NÚMERO DE ASSESSORIAS DE INVESTIMENTOS FUNDADAS.



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

Com o amadurecimento do setor, a partir de 2023, a maioria das Assessorias foram abertas por profissionais maduros.

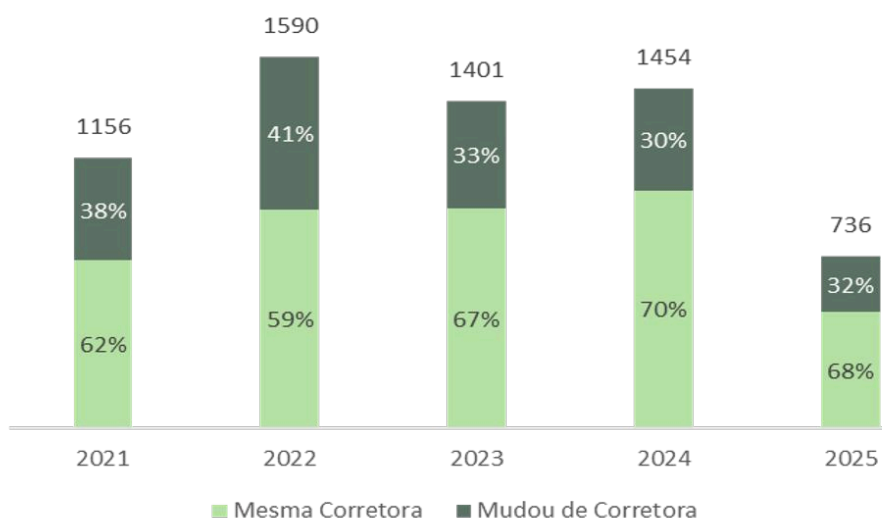
GRÁFICO 21 - FUNDAÇÃO DE ASSESSORIAS POR PROFISSIONAIS MADUROS X NÃO MADUROS



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

Adicionalmente ao movimento de fundação, houve mais de 6.300 movimentações de profissionais entre escritórios desde 2021

GRÁFICO 22 - MOVIMENTAÇÕES ENTRE ESCRITÓRIOS



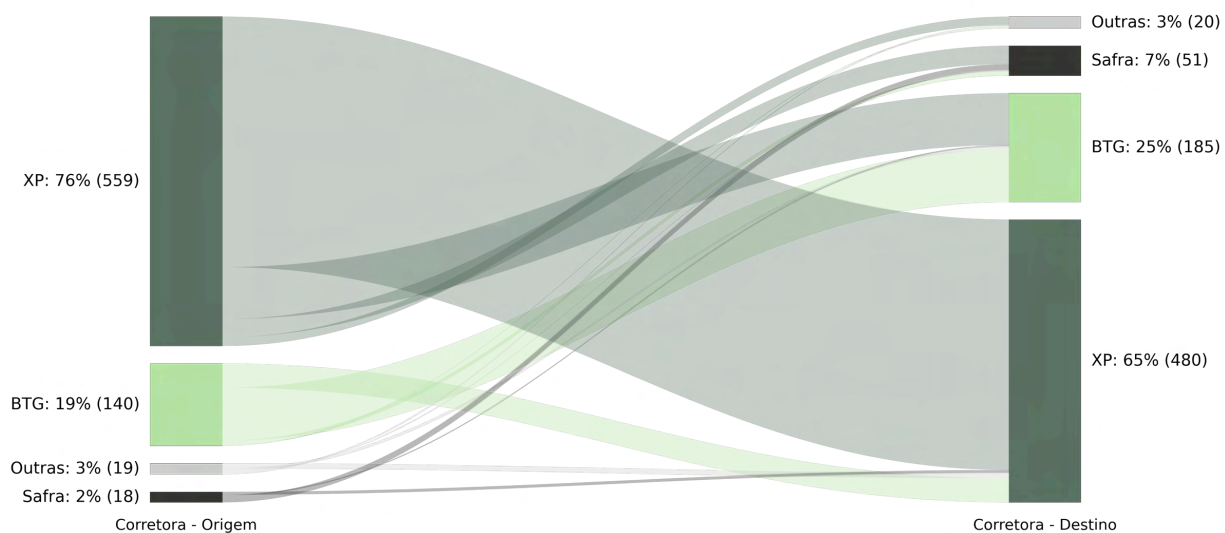
INSIGHTS

A maioria dos profissionais que mudou de escritórios acabou permanecendo com a mesma Corretora.

FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

As movimentações entre Corretoras reduziram 45% no último ano.

GRÁFICO 23 - MOVIMENTAÇÕES POR CORRETORA (2025)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

DISCLAIMER: NO RELATÓRIO DO ANO ANTERIOR ESTA ANÁLISE ERA FEITA CONSIDERANDO TAMBÉM AS MOVIMENTAÇÕES GERADAS POR M&A. NA ANÁLISE ATUAL ESTAMOS DESCONSIDERANDO AS MOVIMENTAÇÕES GERADAS POR M&A.

INSIGHTS

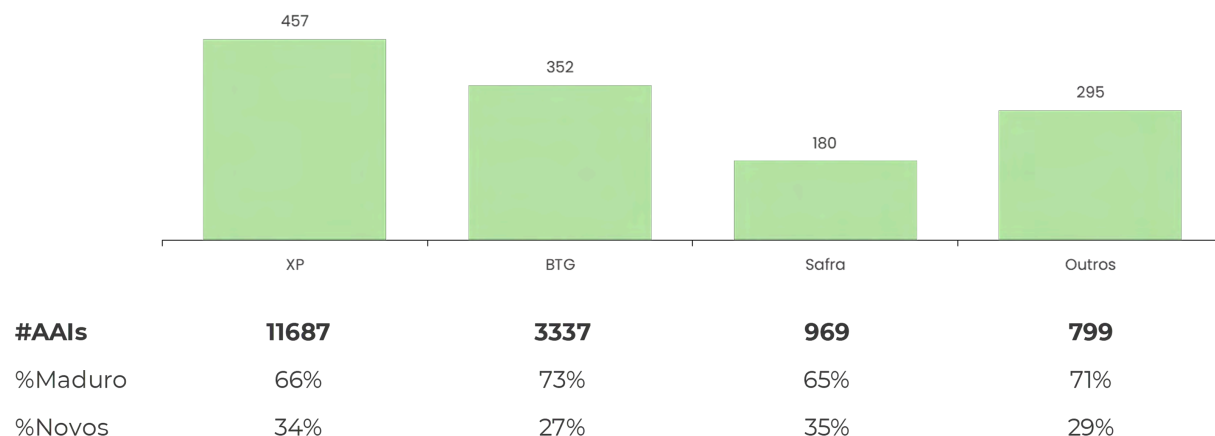


(QUANTIDADE DE MOVIMENTAÇÕES ENTRE CORRETORAS)

A queda da movimentação aconteceu pela imposição de regras de migração e contratos societários pesados.

Em média, 69% dos Assessores vinculados com Corretoras são considerados profissionais maduros.

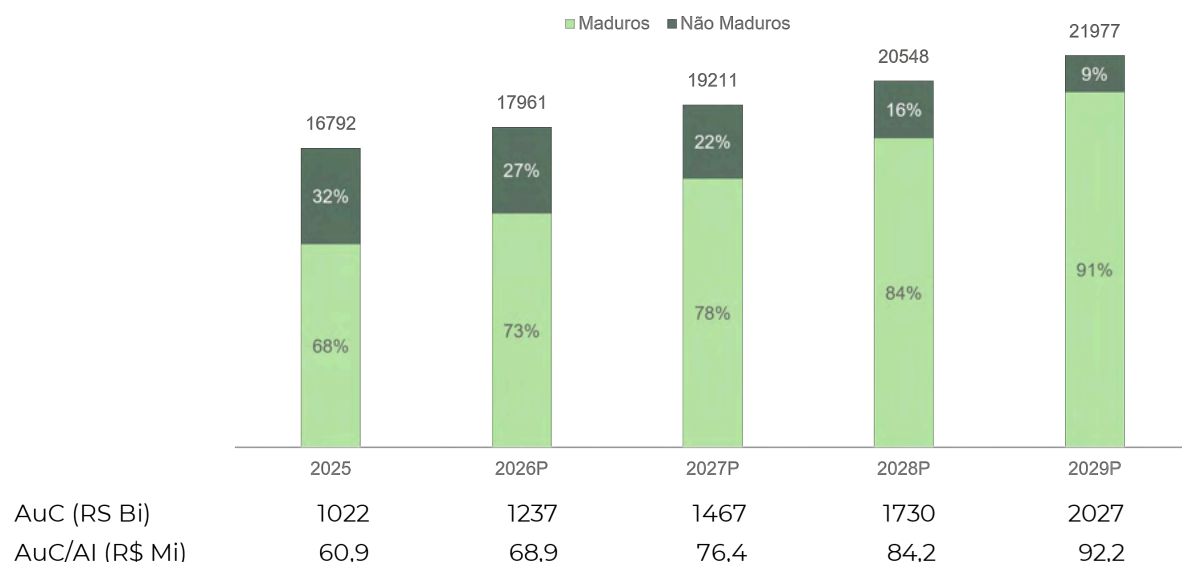
GRÁFICO 24 - TOTAL DE ESCRITÓRIOS POR CORRETORA



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ

A proporção de profissionais maduros pode ultrapassar 90% até 2029.

GRÁFICO 25 - PROJEÇÃO NÚMERO DE PROFISSIONAIS POR MATURIDADE



INSIGHTS

Estes números podem sofrer alterações se o churn de profissionais e migração para o mercado de consultoria CVM aumentar.

O setor cresceu, o caixa encolheu e o lucro não retomou na velocidade necessária

O setor amadureceu: 69% dos assessores são maduros, as consolidações avançam e as metas de crescimento estão cada vez mais agressivas. Mas esse amadurecimento tem um preço. A seguir, vamos olhar para dentro da operação: margens, caixa, captação e retenção, que revelam se o modelo está de fato sustentável.

O caixa encolheu em 2025 e deve ser o desafio para 2026

GRÁFICO 26 - CAIXA MÉDIO



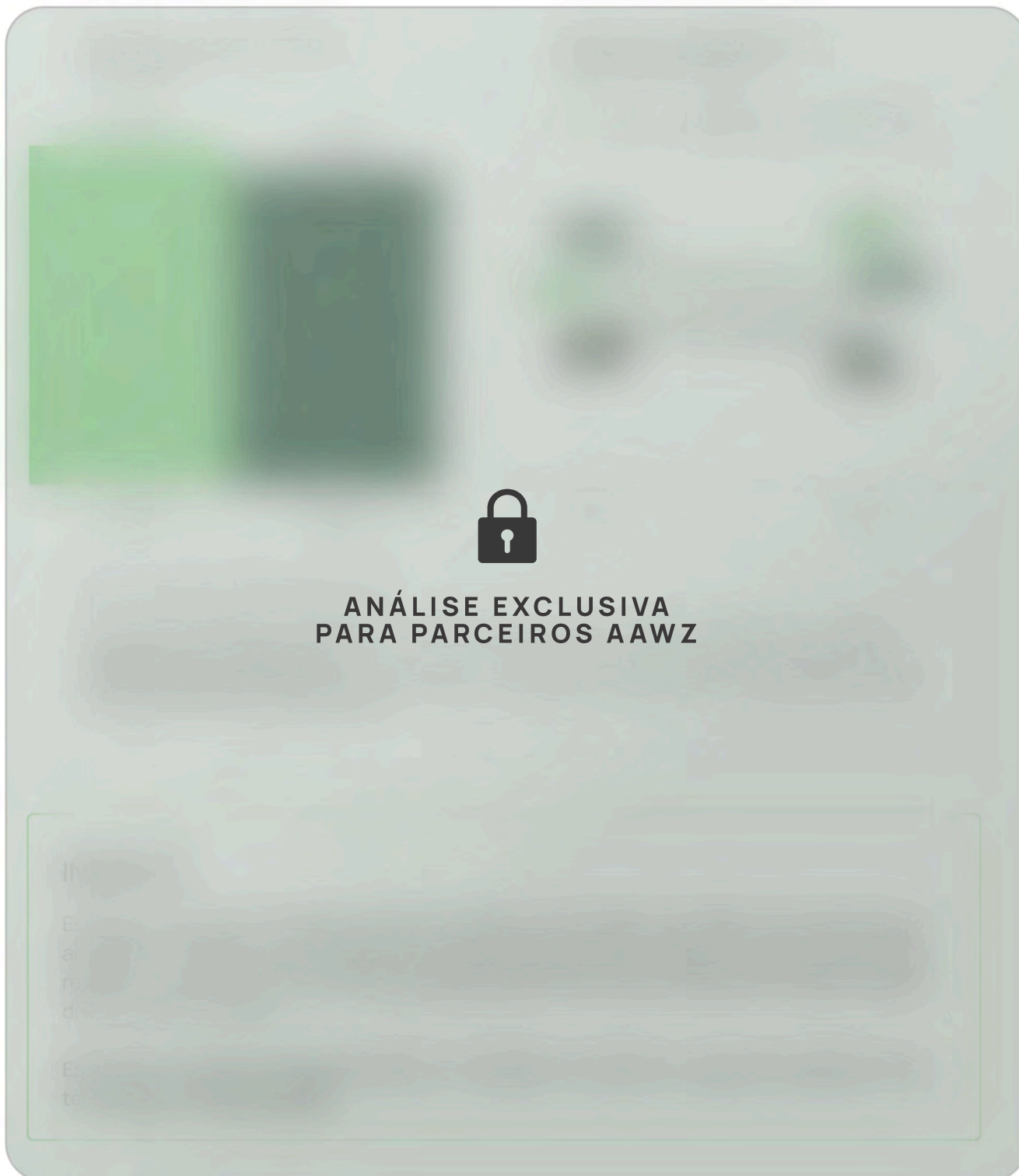
GRÁFICO 27 - (CAIXA/SOGA)



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**



No agregado, em 2025 ocorreu uma compressão na margem dos escritórios, com uma melhoria concentrada nos pequenos.



O setor ampliou consumo de caixa livre em 2025.

GRÁFICO 30 - MARGEM DE FLUXO DE CAIXA

GRÁFICO 31 - MARGEM DE FLUXO DE CAIXA



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

Jurídico
especializado
em assessorias e
consultorias

Reestruturar partnership é obrigação
no novo momento do mercado.

Acordo de sócios, kit societário, holding, compliance regulatório e LGPD.
Toda a estrutura societária e contratual em uma única esteira.

AGENDAR REUNIÃO

AAWZ MIDDLE • PATROCINADO

Você cuida dos seus clientes. Profissionalizamos a sua operação.

Áreas especializadas em **assessorias e consultorias** trabalhando em uma única infraestrutura.

01 Financeiro
Plano de contas · conciliação · contas a pagar · fluxo de caixa · BPO recorrente

02 Contabilidade
Balanço · DRE · tributário · fiscal · holding · integração societária

03 Jurídico
Acordo de sócios · kit societário · compliance · LGPD · regulatório CVM

04 Estratégia
Plano de negócios · partnership · plano de carreira · marca · canais

05 Tecnologia
CRM · Consolidador · BI · Comissionamento · entre outros

06 M&A
Estruturação do deal da sua operação, modelagem financeira, due diligence e execução regulatória de ponta a ponta.

+350 Operações atendidas

+8 anos no setor, com experiências de décadas

+R\$300B sob AuS

AGENDAR REUNIÃO

**Captar ficou mais caro,
reter ficou mais difícil e o
crescimento líquido
desacelerou.**

A Captação líquida das assessorias diminuiu em 2025

GRÁFICO 32 – NNM/AUC ESCRITÓRIOS

GRÁFICO 33 – NNM/AUC ESCRITÓRIOS POR



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

FOI

IN

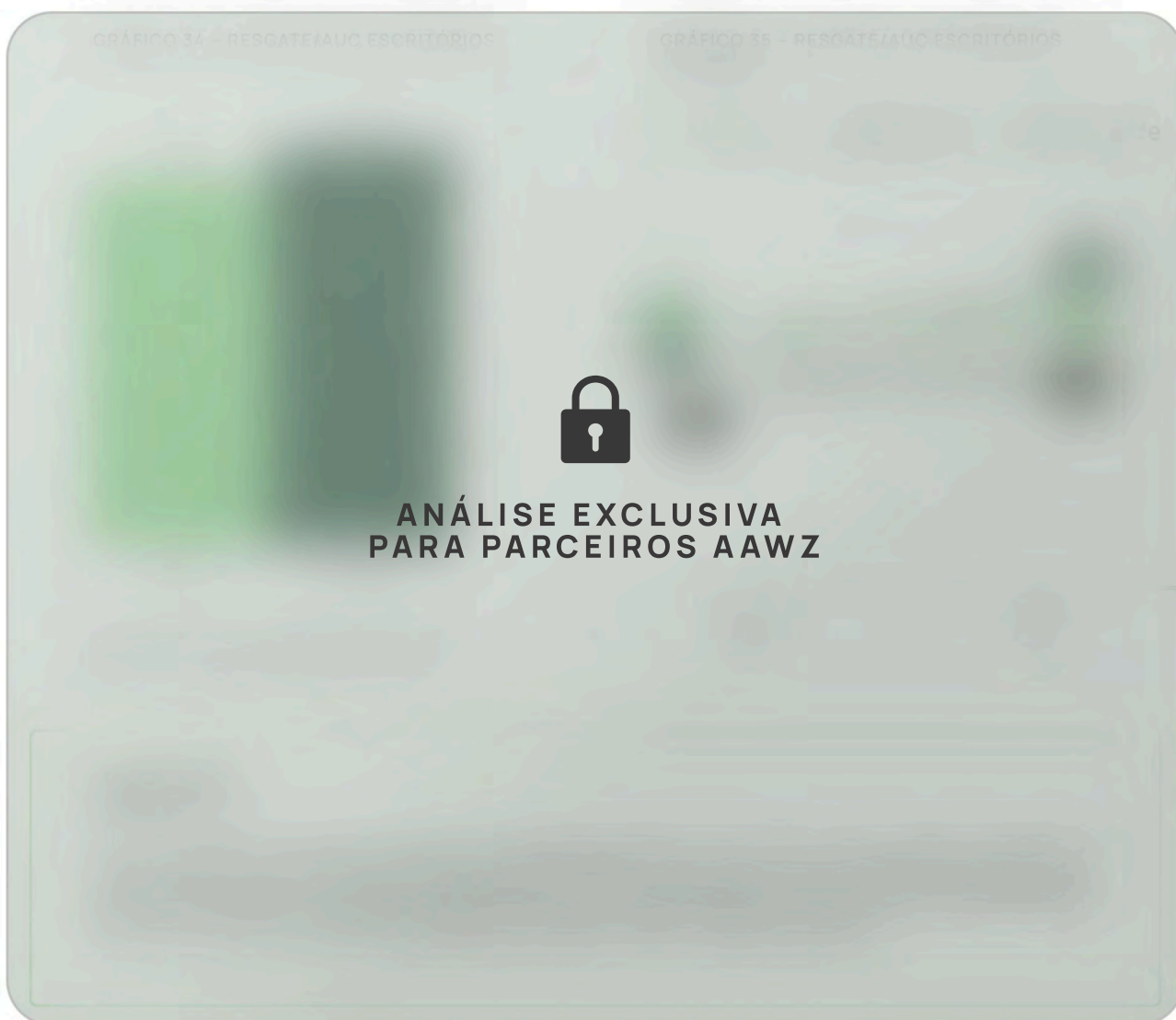
A

P

C



Os resgates ganharam tração em 2025, elevando o churn do setor.



Financeiro e contabilidade especializado em assessorias e consultorias

AAWZ MIDDLE - PATROCINADO

Você cuida dos seus clientes.
A gente cuida do seu operacional.

BPO Financeiro e Contábil que tira do founder a conciliação, o comissionamento e o tributário, devolvendo esse tempo à captação, à carteira e à estratégia.

AGENDAR REUNIÃO

RoA recuou levemente em 2025

GRÁFICO 36 - ROA ESCRITÓRIOS



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

Como consequência, houve uma piora na retenção de clientes pelas assessorias

GRÁFICO 38 - LT X CHURN CLIENTES ASSESSORIAS



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**



O resultado esperado com o aumento do ticket médio acabou sendo neutralizado por essa piora

GRÁFICO 39 - LIFE TIME E TICKET MÉDIO ASSESSORIAS



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

IF

M

re

at

Tornando a aquisição e gestão do AuC menos eficiente no setor

GRÁFICO 41 – CUSTO DE AQUISIÇÃO/AUC DE NOVOS CLIENTES E LTV/CAC



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**



IA First

IA integrada
à operação

Founders não nasceram para fazer operacional.

O plano boutique adaptado para operações de até 10 profissionais.
Você não precisa ser gigante para ter uma estrutura profissional e
tempo para cuidar do seu cliente.

OS 3 SQUADS QUE CUIDAM DO SEU OPERACIONAL



01 · Comercial

- Transcrição e copiloto de reunião;
- Preenchimento automático do CRM;
- Feedbacks da reunião e IA embarcada.



02 · Relacionamento

- Back-office de carteiras;
- Gestão de vencimentos e;
- Atividades críticas.



03 · Financeiro

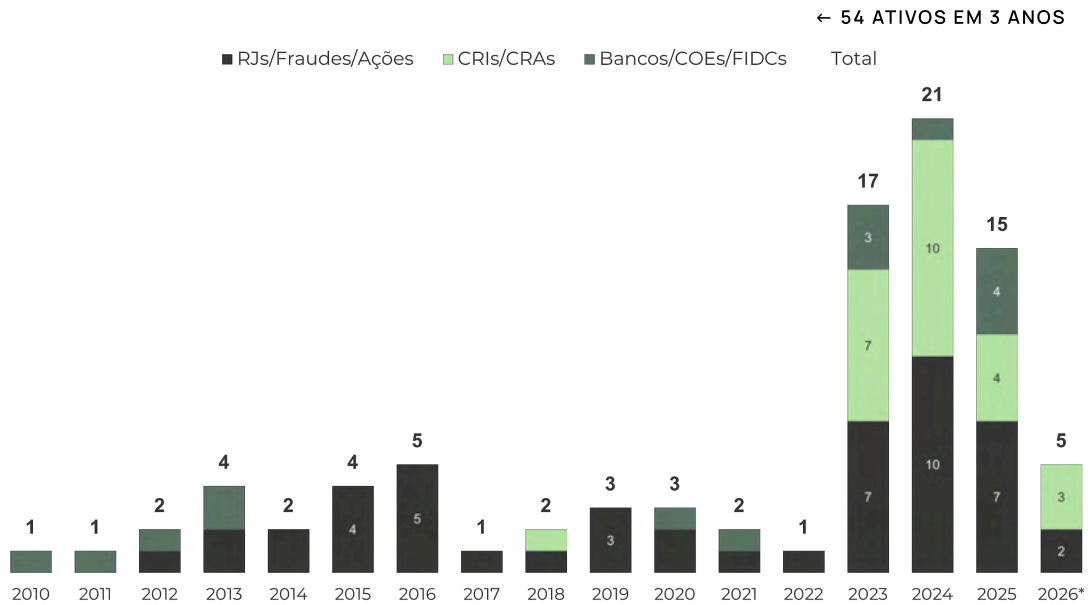
- Contas a pagar e conciliação automática com Open Finance;
- O único ERP desenvolvido exclusivamente para o setor.

[AGENDAR REUNIÃO](#)

Os problemas de quebra de ativos foram catalisadores e devem continuar dificultando os indicadores operacionais das assessorias.

Nos últimos 4 anos os ativos problemáticos aumentaram aproximadamente 8x

GRÁFICO 42 - NÚMERO DE ATIVOS PROBLEMÁTICOS POR ANO



FONTES: CVM (2026); BCB (2026); FGC (2026); B3; CR DATA; CONSOLIDAÇÃO AAWZ;

INSIGHTS

Consolidado:

2010-2016
média de 2 ativos/ano.

2023
17 ativos

2024
21 ativos

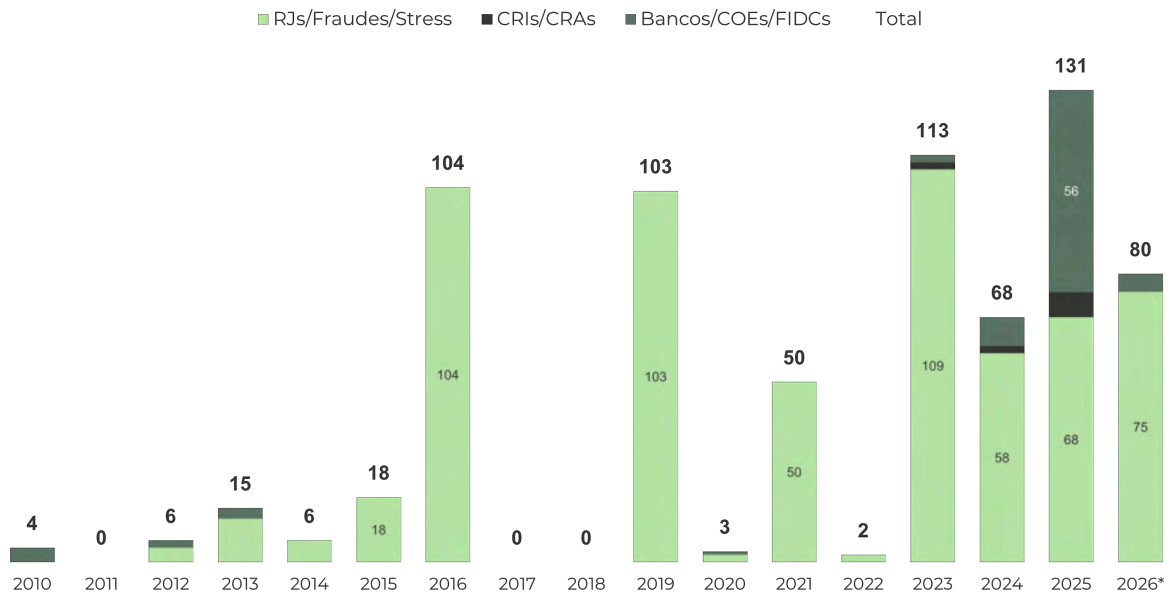
2025
16 ativos

De ~2/ano para 17-21/ano: aceleração de 8-10x.

O ano de 2026 já começa com R\$80bi em problemas, devido à Recuperação extrajudicial da Raízen

GRÁFICO 43 - CAPITAL EM RISCO POR ANO (R\$ BI)

+ R\$324BI EM 3 ANOS



FONTES: CVM; BCB; FGC; B3; CR DATA; CONSOLIDAÇÃO AAWZ;

INSIGHTS

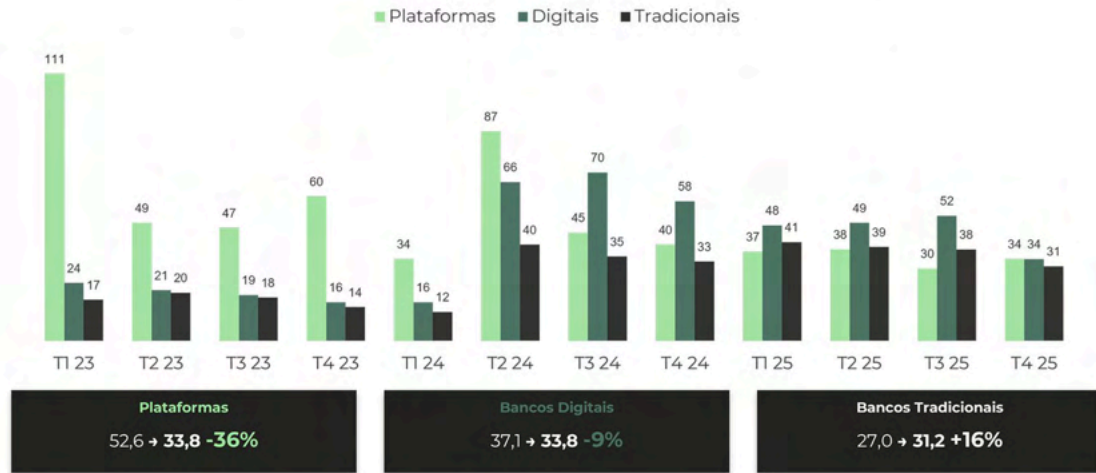
Assim como a quantidade o volume também foi elevado. Em 2026, o ano começou com números relevantes, devido a Raízen.

É esperada uma piora nos números para 2026 e 2027.



Os problemas nos últimos 3 anos não trouxeram aumento de reclamações do B2B

GRÁFICO 44 - RANKING DE RECLAMAÇÕES REGULATÓRIAS POR TIPO DE INSTITUIÇÃO



FONTES: BANCO CENTRAL DO BRASIL - RANKING DE RECLAMAÇÕES (API DADOS ABERTOS, Q1/2022 A Q4/2025, 2.571 REGISTROS)

INSIGHTS

As reclamações regulatórias não aumentaram nos últimos anos, mesmo com o crescimento de quebra de ativos.

O debate no noticiário virou pauta recorrente, sendo o Banco Master o ponto de virada para discussão nacional

GRÁFICO 45 - VOLUME DE NOTÍCIAS SOBRE CONFLITO DE INTERESSE NO NOTICIÁRIO



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

FE: LINEA, CVM, ANBIMA, CONJUR, SENADO). DADOS VERIFICADOS MAR/2026.

**O caso Banco Master
acelerou questionamentos
de reputação que já estava
se formando ao redor do
setor de assessoria**

O impacto reputacional foi desigual. A diferença está nos tipos de reclamações.



Instituição	Delta Score	Impacto
Santander	-5.4	
Bradesco	-3.4	
XP Investimentos	-3.1	
BTG Pactual	-3.0	
Assessorias	-2.7	
Consultorias	+0.2	
Itaú	+1.1	

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS



AAWZ MIDDLE - PATROCINADO

Estratégia
especializada
em assessorias
e consultorias

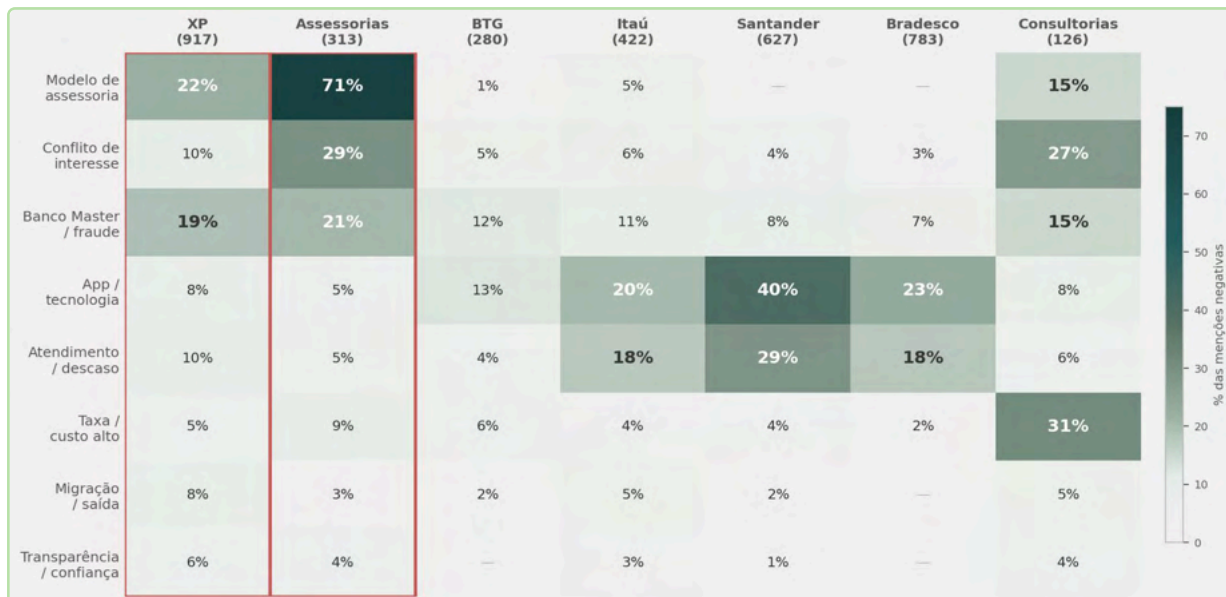
Perfis pessoais que engajam 5x mais que perfis de empresas.

Founder led growth, posicionamento e estratégia de canais para escritórios que captam pela pessoa, não pelo logo.

AGENDAR REUNIÃO

Modelos + Bancos Master + conflito representaram 51% da negativas entre XP e assessoria

GRÁFICO 46 – DISTRIBUIÇÃO TEMÁTICA DAS MENÇÕES NEGATIVAS (% DO TOTAL POR MARCA)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS CLASSIFICADOS, 4 PLATAFORMAS (TWITTER/X, REDDIT, YOUTUBE, GOOGLE NEWS)

INSIGHTS

XP e Assessorias foram questionadas por conflitos e Banco Master. Bancos tiveram queda devido a outros fatores (app, atendimento). Existiu uma referência cruzada entre XP e assessorias.



Como foi realizada a pesquisa do índice de reputação

1 Coleta de dados em 4 plataformas

Monitoramos 7 marcas (XP, BTG, Itaú, Santander, Bradesco, Assessorias e Consultorias) em 4 plataformas durante 12 meses (Abr/2025 a Abr/2026). As buscas foram feitas por nome da instituição em português, coletando todo conteúdo público relevante.

2 Classificação de sentimento por keywords

Cada post/tweet/artigo é analisado por um classificador híbrido com 50+ padrões de keywords ponderadas por domínio financeiro brasileiro. O classificador identifica elogios, reclamações, dúvidas e contextos específicos de cada marca.

3 Cálculo do Score e comparação PRÉ vs PÓS

Agregamos as classificações por marca e calculamos um Score de 0 a 100. Depois comparamos o período PRÉ-crise (Abr-Out/2025) vs PÓS-crise (Nov/2025-Abr/2026), usando Nov/2025 como data de corte (início da repercussão do caso Banco Master).

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS

Metodologia

Classificação de cada item:

30+ padrões negativos (peso -2 a -4)
 "golpe"; "fraude" → -4
 "péssimo"; "furada" → -3

20+ padrões positivos (peso +1 a +3)
 "excelente"; "satisfeito" → +3
 "recomendo"; "melhorou" → +2

Neutralização de perguntas
 Se score ≤ |2| → neutro

Classificação final:

Score ≥ 2 → POSITIVO
 Score -1 a +1 → NEUTRO
 Score ≤ -2 → NEGATIVO

Score agregado:

Net Sentiment =
 (Pos - Neg) / Total × 100
 Score 0-100 =
 (Net + 100) / 2
 50 = neutro

Por que 50 É o Ponto Neutro

Escala do Score de Percepção Social

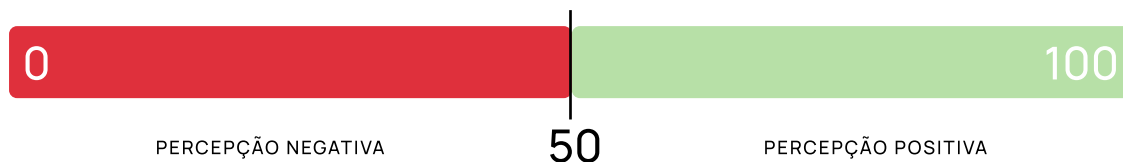


Tabela de referência:

Net Sentiment	Score	Significado
-100	0	100% dos itens negativos
-50	25	Fortemente negativo
0	50	Equilíbrio (neutro)
+50	75	Fortemente positivo
+100	100	100% dos itens positivos

FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS

INSIGHTS

50 = Net Sentiment zero.

Mesma qtd de posts positivos e negativos. É matemático, não uma escolha arbitrária.

Exemplo: XP no PÓS

219 positivos, 240 negativos

Net = $(219-240)/1065 = -2.0$

Score = $(-2+100)/2 = 49.0$



Amostra: 36.010 Itens em 4 Plataformas



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS

INSIGHTS

Explosão de volume no período pós-crise, indicando alto engajamento e polarização. Twitter domina com 63% das menções totais.

Estratégia especializada em assessorias e consultorias

AAWZ MIDDLE . PATROCINADO

Posicionamento com autoridade no setor.

Marca construída para o cliente final e para o profissional do mercado. Estratégia de canais e narrativa que se posicionam como referência no assunto.

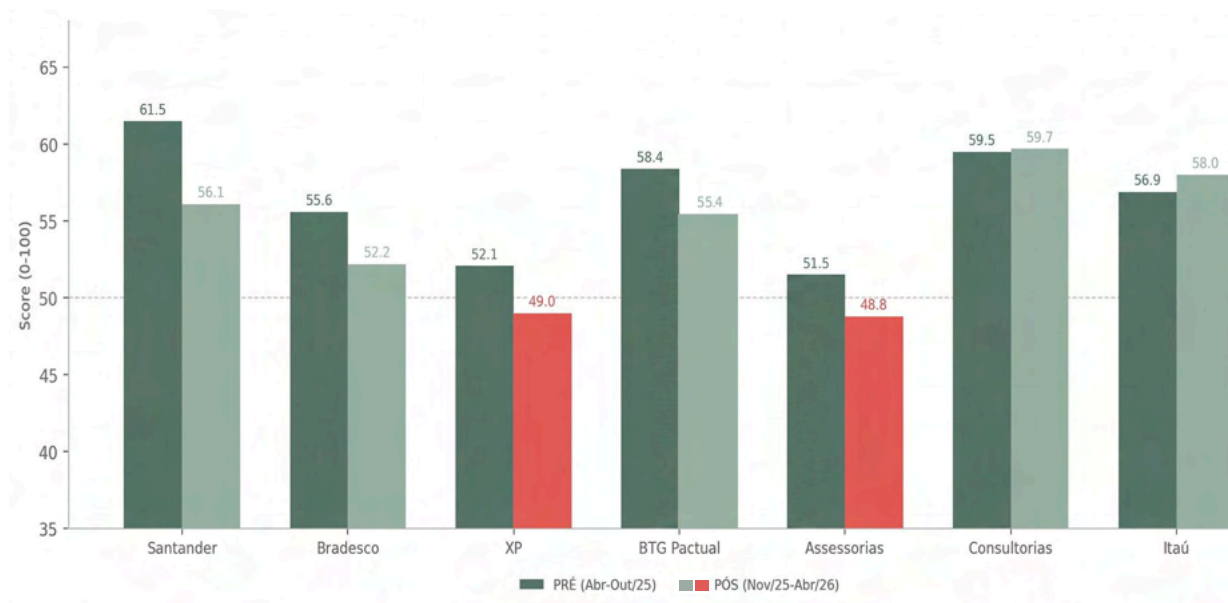
AGENDAR REUNIÃO

Evolução do Sentimento: 12 Meses



XP e assessorias ultrapassaram a linha dos 50 pontos

GRÁFICO 48 – COMPARATIVO PRÉ (ABR-OUT/25) VS PÓS (NOV/25-ABR/26)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS

INSIGHTS

Score acima de 50 = percepção líquida positiva.

Score abaixo de 50 = percepção líquida negativa.

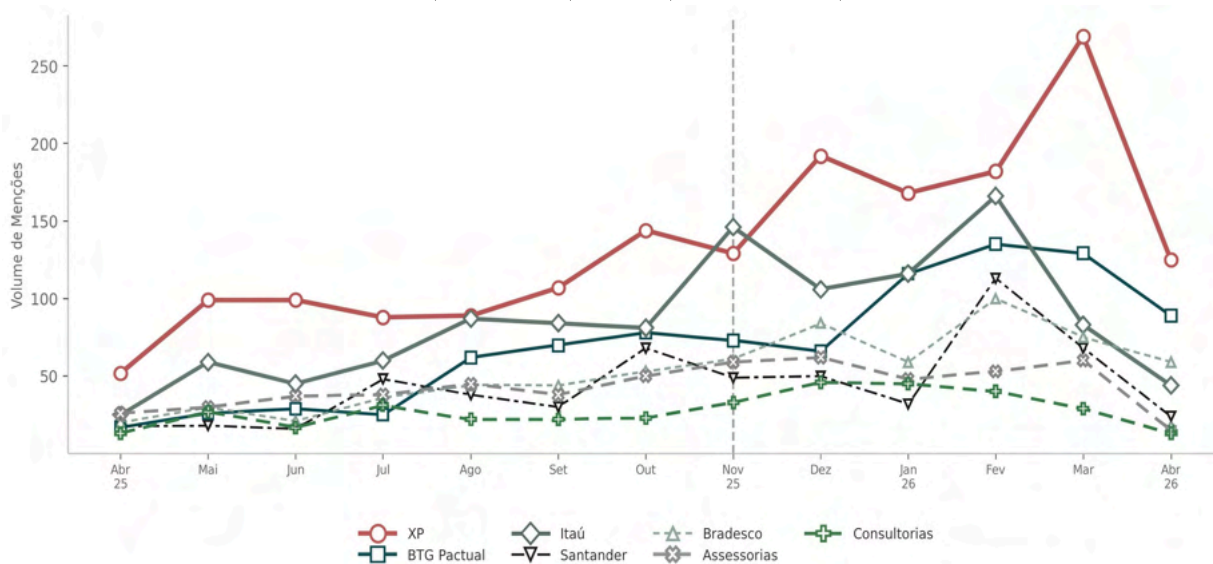
INSIGHTS

XP e Assessorias são os únicos que caíram abaixo de 50 (território de imagem negativa).

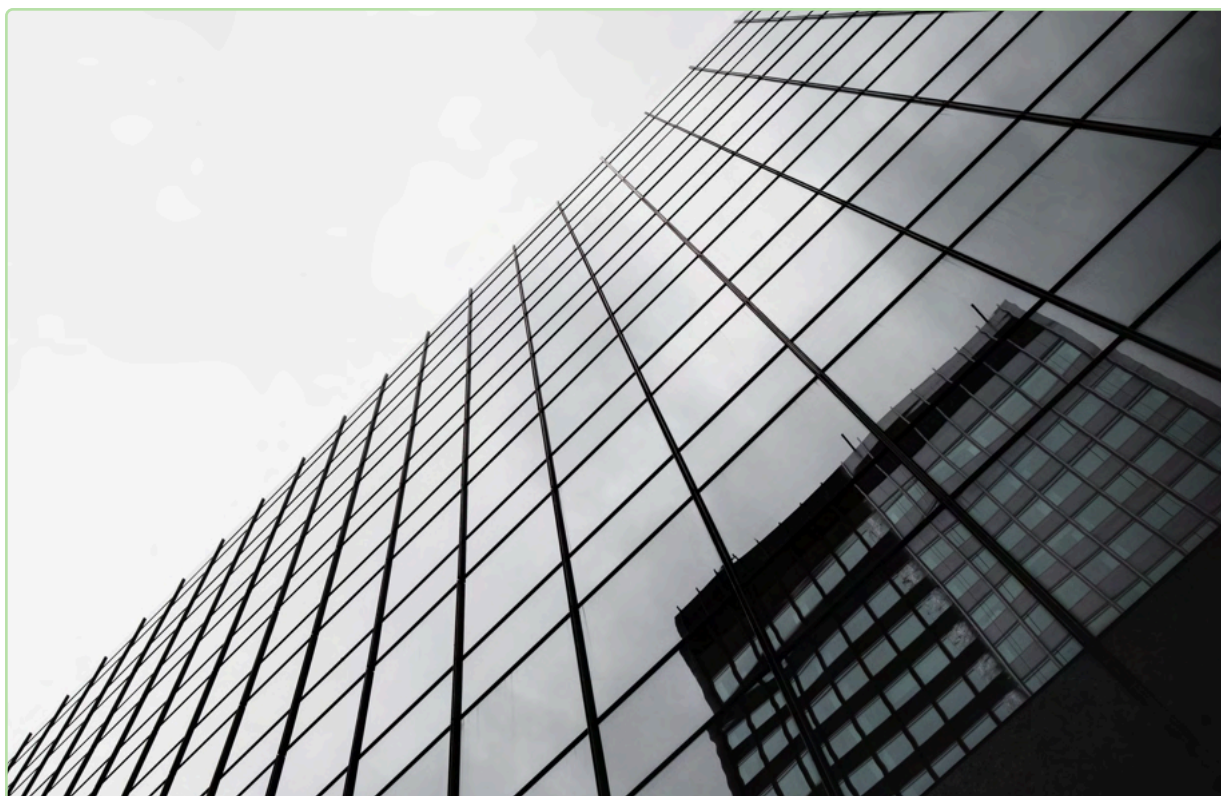


A marca com maior exposição amplificou o impacto reputacional

GRÁFICO 49 – COMPARATIVO PRÉ (ABR-OUT/25) VS PÓS (NOV/25-ABR/26)



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS



A única plataforma com todos os módulos que você precisa integrados.



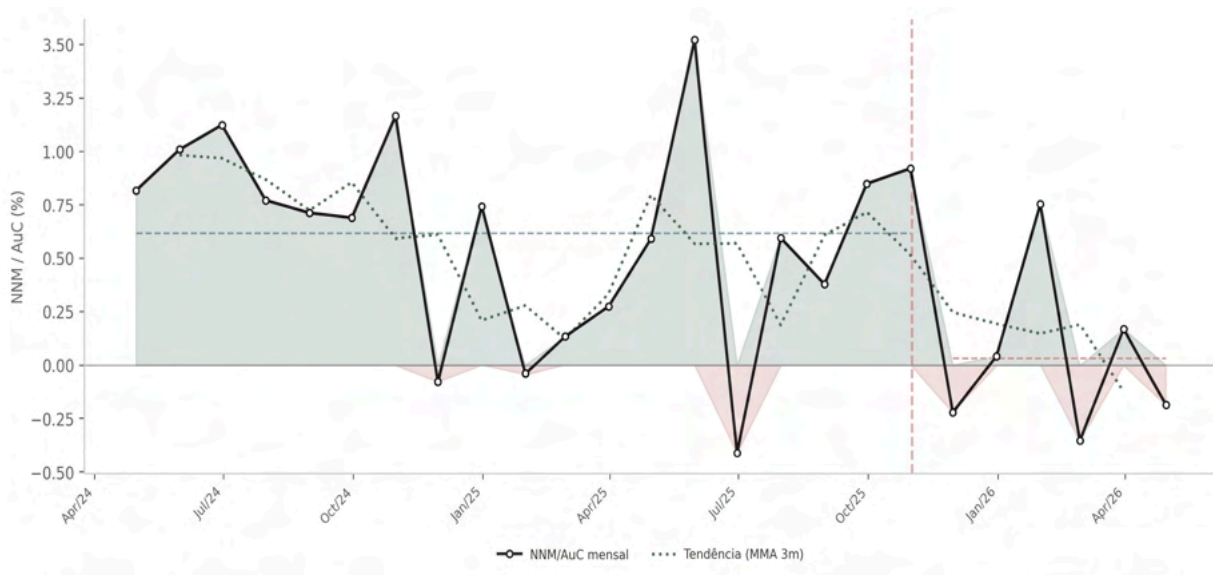
-76% em custo operacional versus stack fragmentado de plataformas isoladas.

AGENDAR REUNIÃO

O modelo de consultoria se beneficiou

A maior consequência operacional: queda na captação das assessorias

GRÁFICO 50 – EVOLUÇÃO MENSAL DE CAPTAÇÃO - ASSESSORIAS X CONSULTORIAS



FONTE: CONSOLIDAÇÃO AAWZ – 36.010 ITENS, 4 PLATAFORMAS

INSIGHTS

Captação média PRÉ-crise:
+0.62%/mês do AuC.

Captação média PÓS-crise:
+0.03%/mês – queda de 18x.

Meses positivos: **84% PRÉ vs 50% PÓS.**



Assessorias vs Consultorias: Divergência



+25% de retenção em escritórios com partnership estruturado pela AAWZ.

Jurídico especializado em assessorias e consultorias de investimentos.

Acordo de sócios, kit societário, holding, compliance regulatório e LGPD. Toda a estrutura societária e contratual em uma única esteira.

AGENDAR REUNIÃO

AAWZ MIDDLE • PATROCINADO

Pesquisa Interna AAWZ

128 profissionais do mercado ouvidos pela AAWZ Partners (jan-abr/2026) confirmam os achados da análise de percepção social.

Perfil dos respondentes

- Assessores (B2B): 56%
- Consultores (B2B): 17%
- MFOs (B2B): 12%
- Bankers/Especialistas: 4%
- Outros: 10%

Confiança no modelo atual (0-10)

Consultores:	8.7 de média
MFOs:	8.3 de média
Assessores:	5.9 de média

24% deram nota ≤ 3
47% deram nota 5 (neutra)

Interesse em migrar de modelo

53% têm interesse em migrar

Assessores que querem migrar:
confiança média = 5.1

Assessores que não querem:
confiança média = 7.1



Dados que confirmam a análise de percepção social:

- Conflito de interesses é a insatisfação #1
- 22% citam conflito de interesses como maior insatisfação – tema dominante também no Reddit (score 44.7 para assessorias).
- Preferência por BTG e Itaú, não mais XP
- Se fundassem hoje: BTG 34%, Itaú 34%, XP 21%. Corrobora o sentimento positivo do Itaú (+1.1) na análise social.
- Entrada dos bancos é a tendência #1
- 40% apontam entrada dos bancos como maior impacto em 2026, seguido de Consultoria CVM (30%) e Fee fixo (23%).

O mercado deve continuar a migração para o **fee fixo e consultoria CVM**

Os números são claros: o custo de captar subiu, a retenção piorou e a margem encolheu. Quando a equação econômica aperta, o mercado começa a questionar não só 'quanto eu ganho', mas 'como eu ganho'. Os próximos dados mostram a ascensão do fee fixo.

A representatividade de Assessores com clientes no modelo de Fee Fixo aumentou +5x em 24 meses.



Financeiro e contabilidade especializado em assessorias e consultorias

Sem DRE por área de negócio, decisão vira palpite.

Controladoria com DRE granular por área de negócio, unidade e linha de receita. Para decidir partnership, diluição e investimento com base em margem real.

AGENDAR REUNIÃO

AAWZ MIDDLE - PATROCINADO

O fee fixo tornou-se alavanca de melhoria de receita nas assessorias de investimentos

GRÁFICO 53 – REPRESENTATIVIDADE DA RECEITA OPERACIONAL EM FEE FIXO



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**



Escritórios com iniciativas direcionadas ao fee fixo ultrapassaram 35% da receita



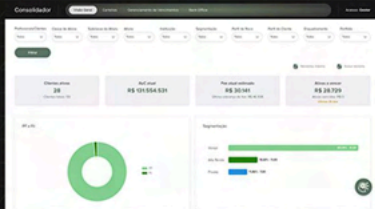
**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**

O crescimento da base em fee fixo ainda está em fase inicial

GRÁFICO 55 - PL NO FEE FIXO/AUC DOS ESCRITÓRIOS



**ANÁLISE EXCLUSIVA
PARA PARCEIROS AAWZ**



AAWZ MIDDLE - PATROCINADO

Consolidação de carteiras em tempo real, sem extrato manual.

Cálculo de fee automatizado, relatórios personalizados e portal whitelabel. Plataforma com +350 operações atendidas e +R\$300B sob serviço.

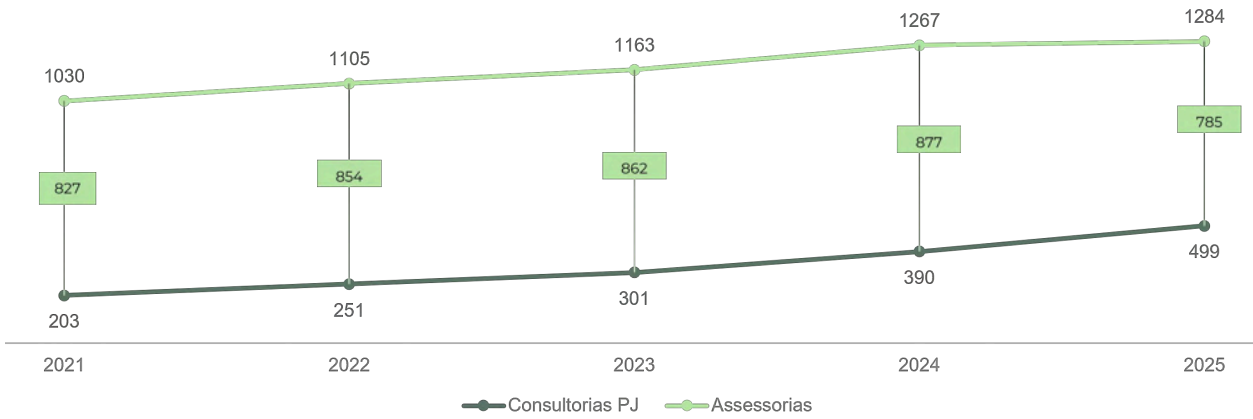
[ACENDAR REUNIÃO](#)

O crescimento das Consultorias CVM tornou-se uma virada natural

O fee fixo ganhou tração, as crises expuseram as fragilidades dos incentivos e a regulamentação respondeu. Mas tudo isso é consequência, não causa. A causa é uma mudança estrutural na forma como o mercado quer ser atendido: com transparência, alinhamento e independência. A seguir, os números mostram que essa migração já está acontecendo rapidamente.

De 2023 a 2025, o número de empresas de consultorias aumentou 66%, enquanto o número de assessorias aumentou 10%.

GRÁFICO 56 - NÚMERO DE ASSESSORIAS X CONSULTORIAS - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASES CVM E ANCORD

178,179 e 175

O discurso de transparência começa a ganhar forma no mercado

2021 **2023-4** **2025-6**

RCVM19

A nova resolução facilitou o credenciamento de consultorias CVM

O crescimento das plataformas de WS e bancos trouxe uma nova luz para o mercado independente

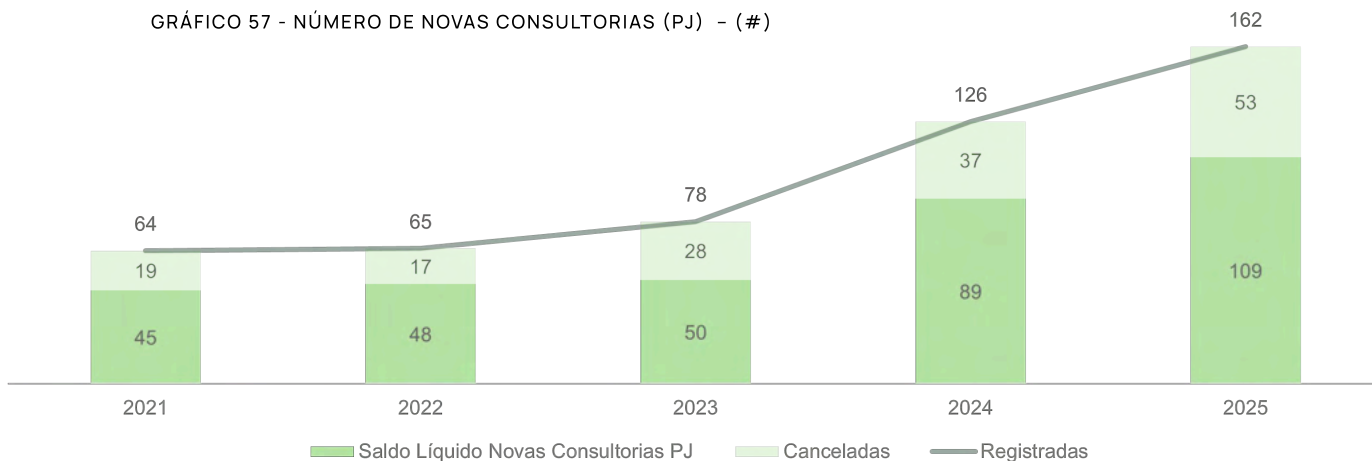
INSIGHTS

Com o início da estruturação das plataformas de WS, o crescimento do número de Consultorias aumentou. Ao analisar o período entre 2023 até 2025, o número de consultorias PJ cresceu 66%, enquanto assessorias cresceram apenas 10%. A infraestrutura das plataformas de WS removeu a principal barreira de entrada para o modelo de consultoria.



O número de registro de novas consultorias dobrou de 2023 a 2025, mantendo níveis de cancelamento estáveis.

GRÁFICO 57 - NÚMERO DE NOVAS CONSULTORIAS (PJ) - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE CVM

INSIGHTS

A média de Consultorias (PJ) abertas por mês chegou a 14 em 2025.



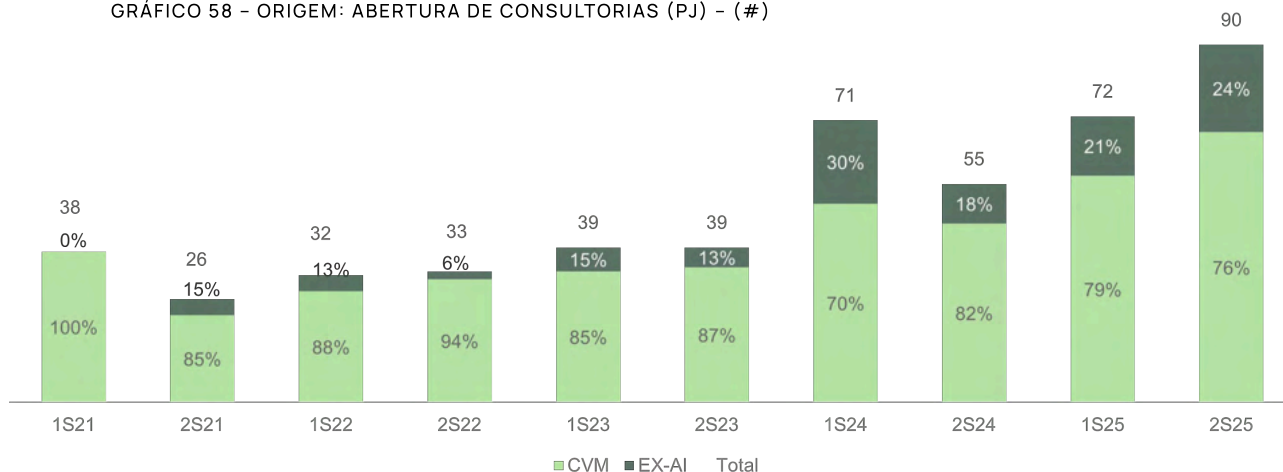
(Média Consultorias abertas/mês)

A manutenção da média de cancelamento em 30% ao longo dos anos também contribuiu para esse crescimento.



Aproximadamente 25% deste crescimento vem de grupos de assessorias e ex-assessores.

GRÁFICO 58 - ORIGEM: ABERTURA DE CONSULTORIAS (PJ) - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE CVM

INSIGHTS

Em 2025 tivemos uma média de 3 novas Consultorias (PJ) abertas por Ex-Assessores a cada mês. Das 162 Consultorias (PJ) fundadas, 37 foram abertas por Ex-Assessores.



AAWZ MIDDLE • PATROCINADO

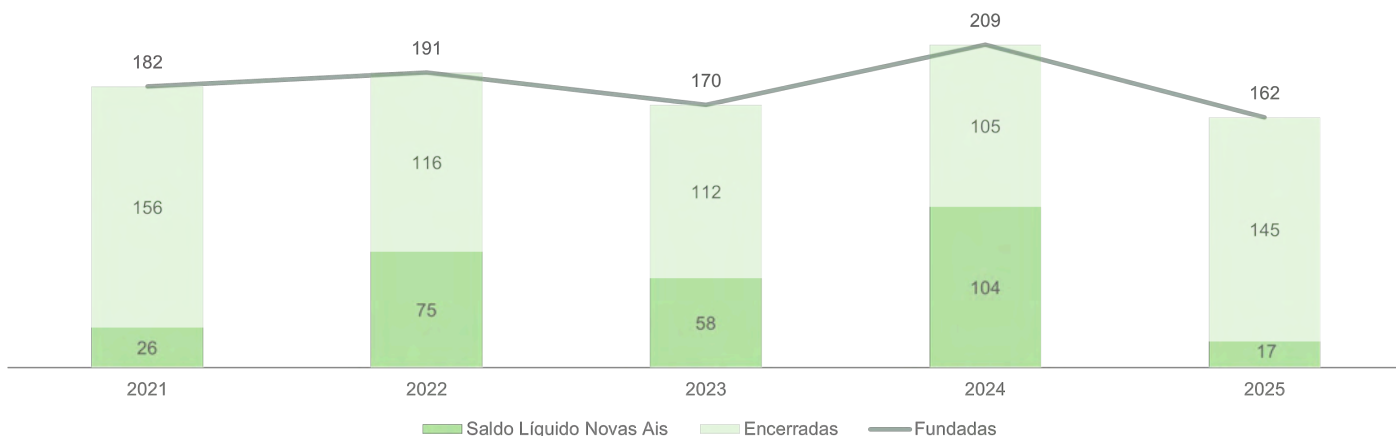
De 1-2 horas por relatório para 2 minutos.

Relatórios personalizados e automatizados, integrados às APIs das principais instituições. +8 anos consolidando carteiras multi-custodiante, com +R\$300B sob serviço.

AGENDAR REUNIÃO

Em comparação, o mercado de assessoria está em movimento de consolidação via M&A e diminuição de novas empresas.

GRÁFICO 59 - NÚMERO DE NOVAS ASSESSORIAS DE INVESTIMENTOS - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE ANCORD

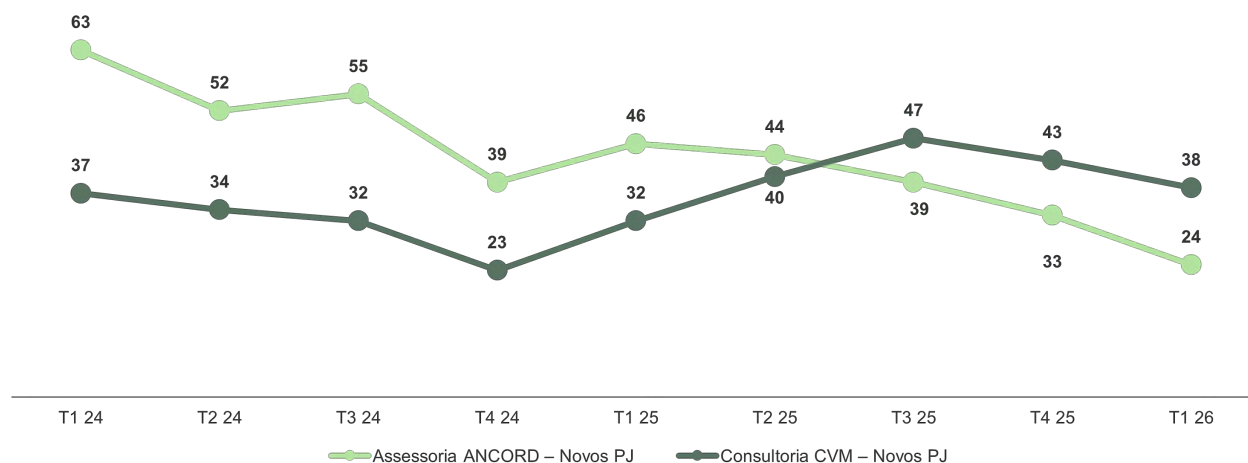
INSIGHTS

Em 2025, o percentual de Assessorias encerradas em relação ao número de Assessorias fundadas atingiu o seu maior nível (89%), fazendo com que o saldo líquido de novas Ais (= fundadas - encerradas) reduzisse para o seu menor patamar.



Quando comparamos o registro bruto novas consultorias vs. assessorias, conseguimos identificar o início de uma reversão de tendência

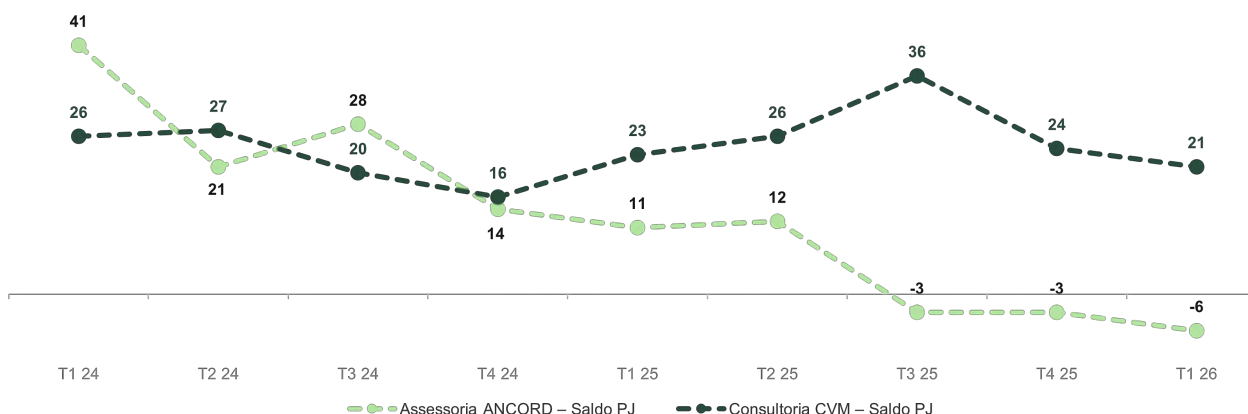
GRÁFICO 60 - NOVOS REGISTROS PJ POR TRIMESTRE: CONSULTORIAS (CVM) X ASSESSORIAS (ANCORD) - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE ANCORD + BASE CVM

A nova tendência para o mercado de assessoria fica ainda mais clara quando analisamos o saldo líquido

GRÁFICO 61 - SALDO LÍQUIDO PJ POR TRIMESTRE - (#)



Ficou muito mais fácil ter sua consultoria de investimentos.

Você cuida dos seus clientes e a AAWZ cuida do restante.

Três modelos de parceria de acordo com o estágio da sua operação.



AAWZ Middle

- Estrutura Jurídica + Contabilidade
- Estruturação de Partnership
- Marketing & Expansão
- Consultores Estratégicos
- Acordo de Sócios



AAWZ Wealth Services

- Gestão de relacionamento com corretora (Plug)
- Suporte estratégico **mensal** + cursos AAWZ
- Acesso à infraestrutura light



Sociedade

- Conversão de 100% das soluções one-shot em equity
- Aceleração via AAWZ M&A
- **Capital financeiro** para expansão
- Suporte estratégico e infraestrutura AAWZ

+350 Operações atendidas

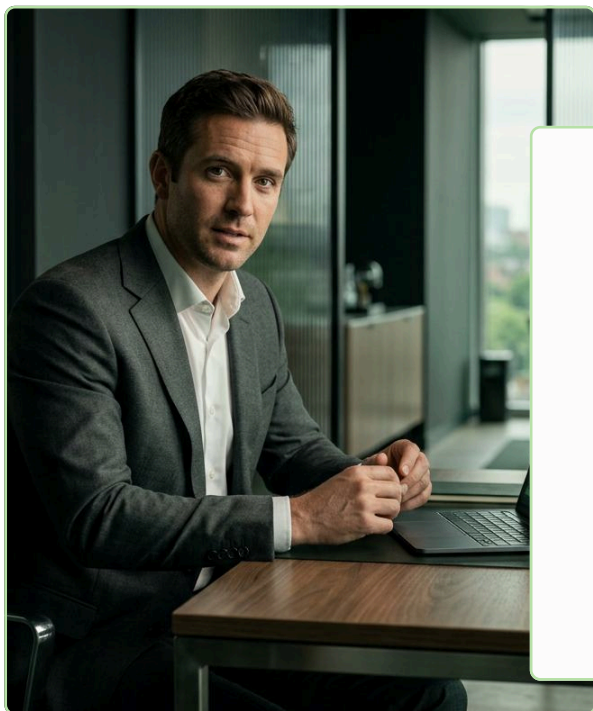
+8 anos no setor, com experiências de décadas

+R\$300B sob AuS

AGENDAR REUNIÃO

**O mesmo movimento,
com delay, é visto no
registro de
consultores P.F.**

Nas análises a seguir, é importante separar dois conceitos que muitas vezes se confundem: consultores de valores mobiliários registrados na CVM e profissionais certificados que atuam na prática como consultores no mercado. Isso porque um profissional pode ter certificações e prestar consultoria, mas não estar registrado diretamente na CVM como consultor.

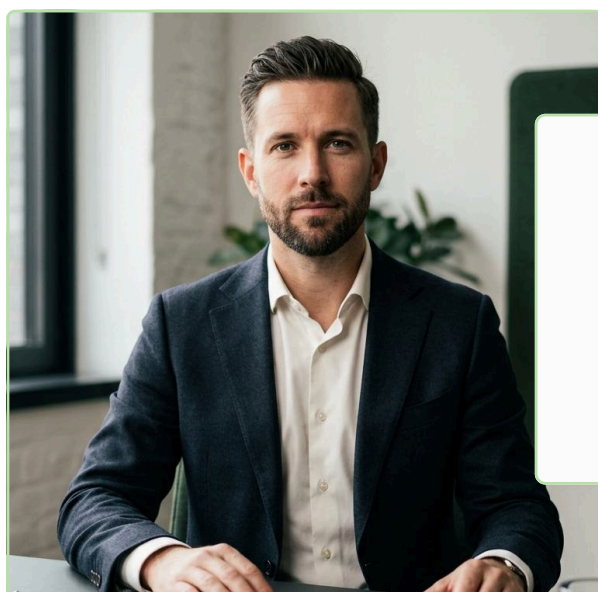


CONSULTORES

Consultores Registrados CVM = Números divulgados (registrados na CVM) não refletem a realidade, pois os consultores vinculados e atuando são maiores.

Consultores Certificados = Números consolidados AAWZ, refletem a realidade do número de profissionais que atuam na prática como consultores.

Isso acontece porque a RCVM19 permite a atuação de consultores certificados, mas não registrados. O que é diferente do universo de Assessores, registrados pela ANCORD.

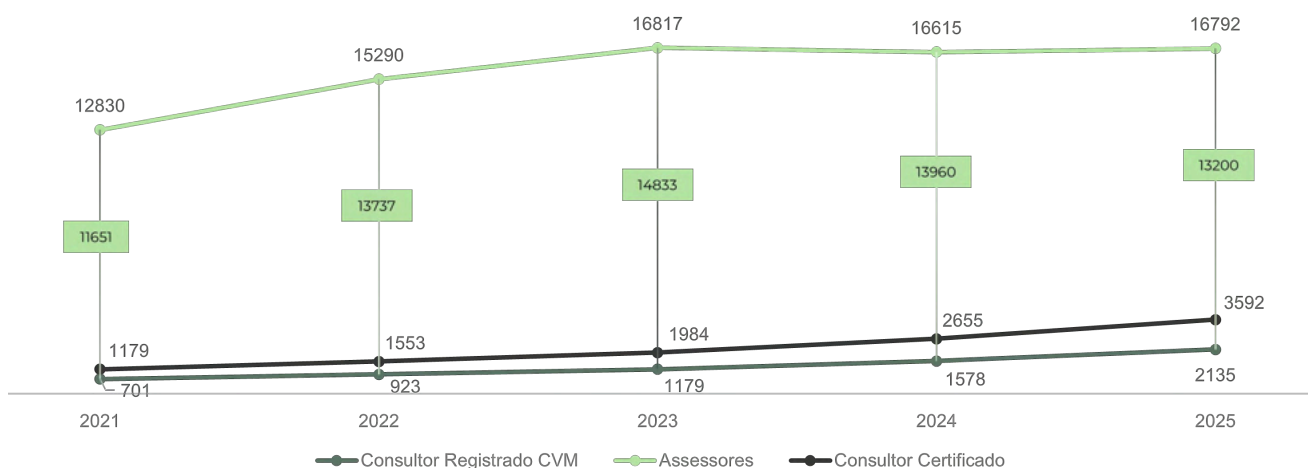


ASSESSORES:

Números divulgados (registrados na ANCORD) não refletem a realidade, pois os vinculados e atuando são menores. Para isso, consideramos apenas vinculados.

De 2023 a 2025, o número de consultores aumentou 81%, enquanto o número de assessores permaneceu constante

GRÁFICO 62 - NÚMERO DE ASSESORES X CONSULTORES - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASES CVM E ANCORD

INSIGHTS

Em média, 60% dos novos Consultores atuam sem estarem registrados na CVM.



(Delta entre Consultores certificados e registrados/ano.)



O número de novos Consultores certificados e atuando no setor está em 93 por mês.

GRÁFICO 63 - NÚMERO DE NOVOS CONSULTORES (PF) REGISTRADOS - (#)

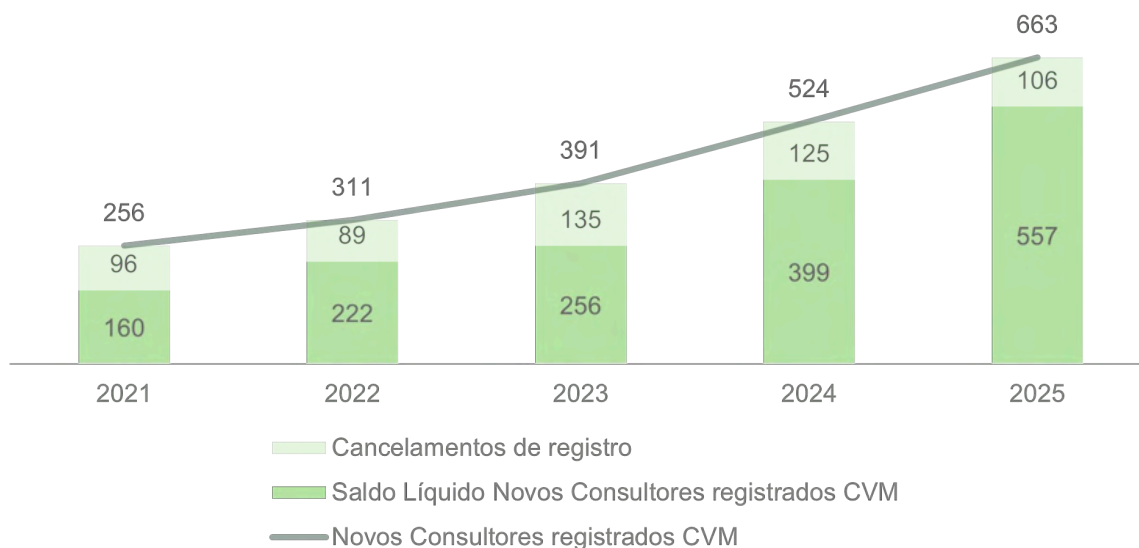
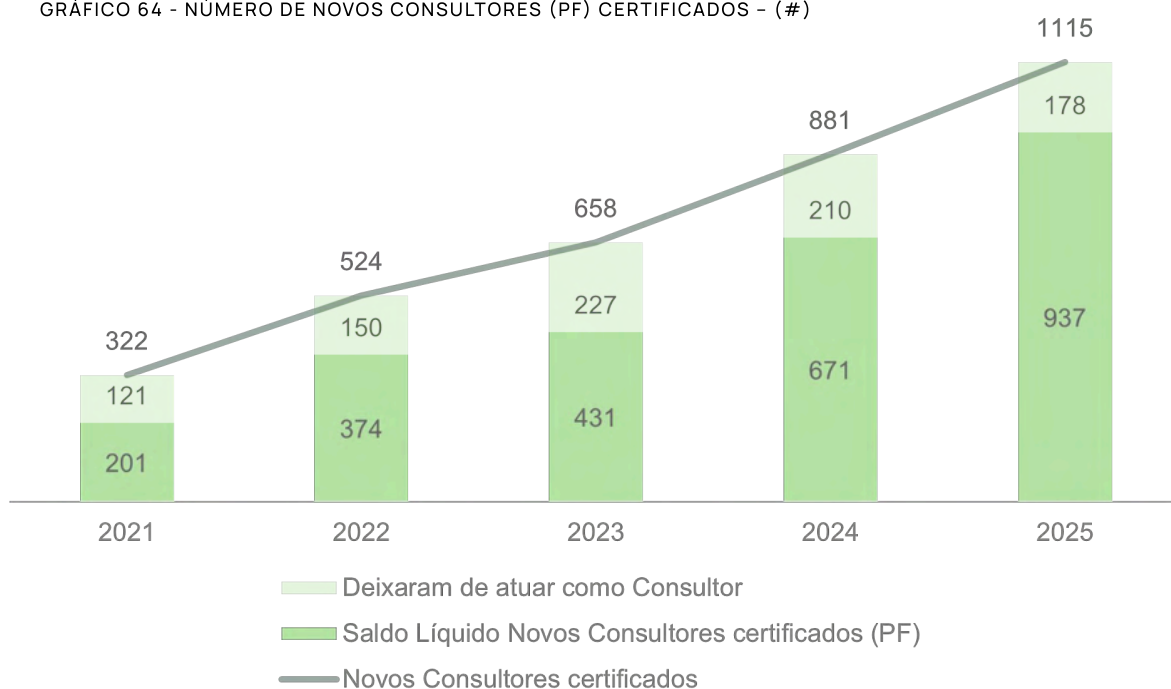


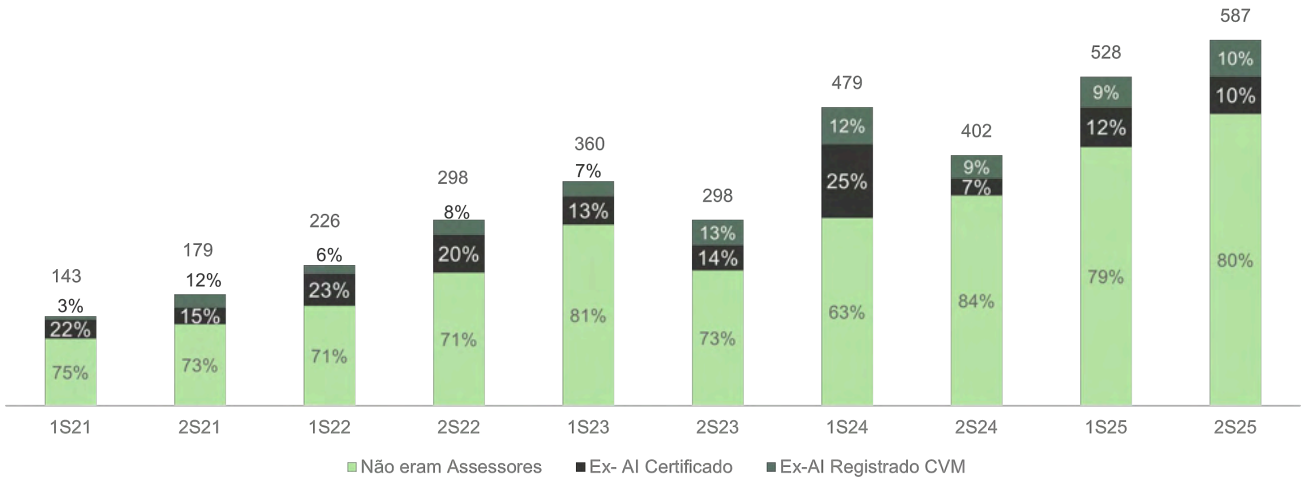
GRÁFICO 64 - NÚMERO DE NOVOS CONSULTORES (PF) CERTIFICADOS - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE CVM

Desses 93 consultores, aproximadamente 20 profissionais vieram do modelo de assessoria.

GRÁFICO 65 - ORIGEM: REGISTRO DE CONSULTORES PF - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASE CVM

INSIGHTS

2021

2022

2023

2024

2025

7/mês

13/mês

13/mês

20/mês

19/mês

(Média Ex-AI se tornando Consultor/mês)

CRM especializado em assessorias e consultorias

AAWZ MIDDLE . PATROCINADO

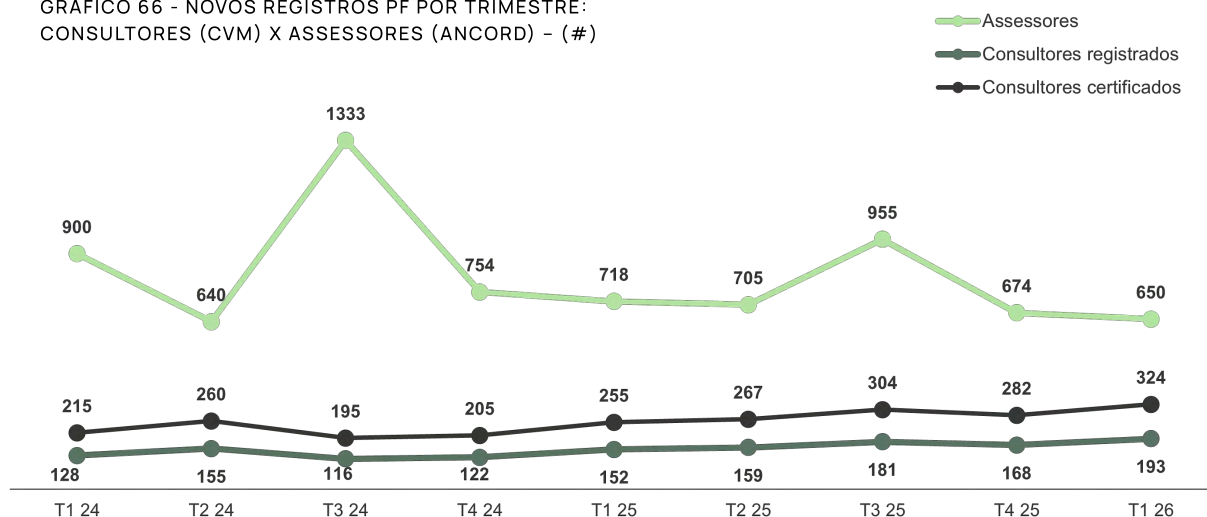
CRM construído para o ciclo de vendas do setor.

Pipeline comercial integrado ao consolidador, comissionamento e planejamento financeiro do cliente. Uma única camada da prospecção à apuração.

[AGENDAR REUNIÃO](#)

O número estimado de novos consultores registrados por trimestre representa atualmente 50% do número de novos assessores

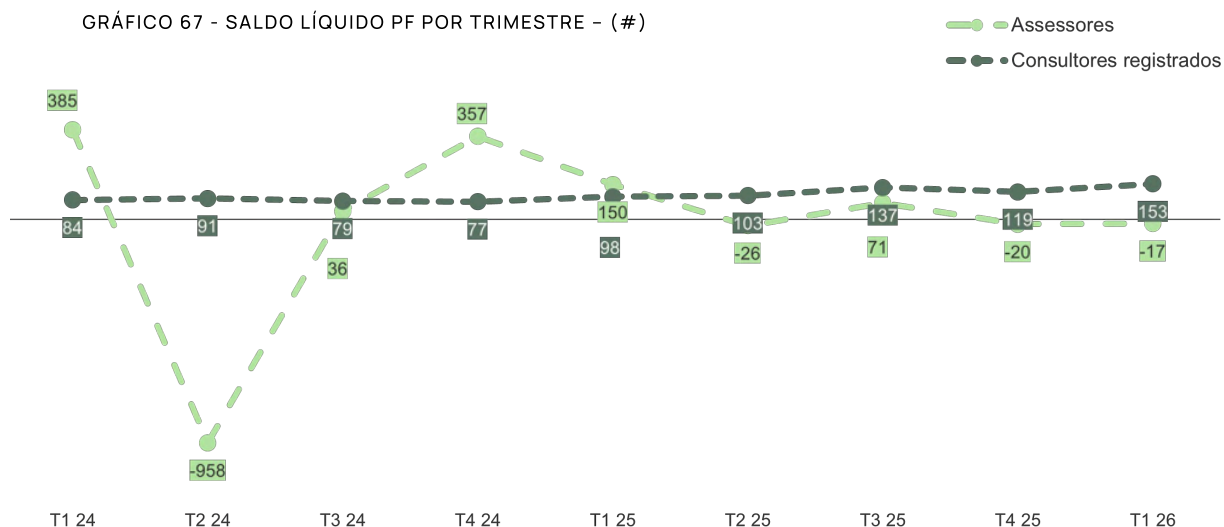
GRÁFICO 66 - NOVOS REGISTROS PF POR TRIMESTRE: CONSULTORES (CVM) X ASSESORES (ANCORD) - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASES CVM E ANCORD

O saldo líquido de consultores registrados vs. assessores vinculados mostra uma reversão desde o 1º trimestre de 2025

GRÁFICO 67 - SALDO LÍQUIDO PF POR TRIMESTRE - (#)



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASES CVM E ANCORD

O amadurecimento do setor de assessoria tem uma relação direta com a taxa de mortalidade depois de 3 anos

GRÁFICO 68 - % DA BASE ATIVA POR FAIXA DE PERMANÊNCIA NO SETOR: CONSULTORES CVM VS ASSESSORES ANCORD

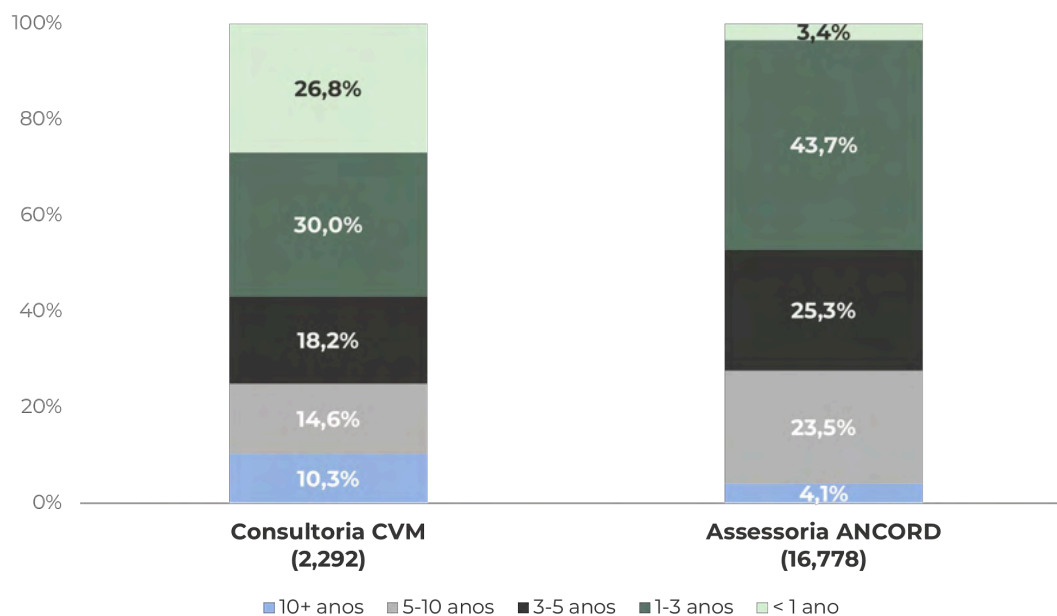
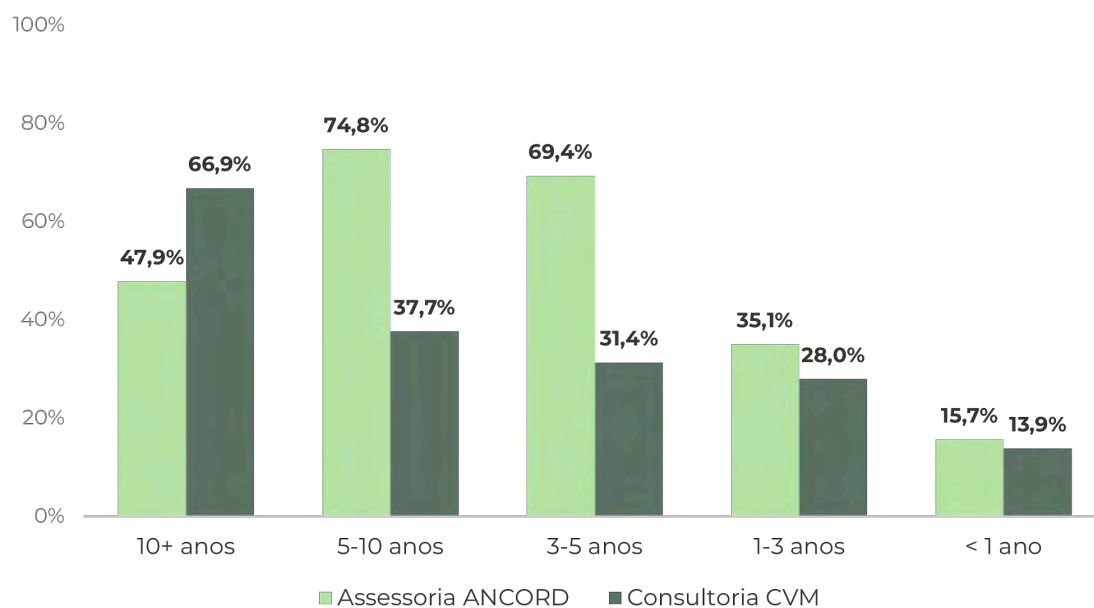


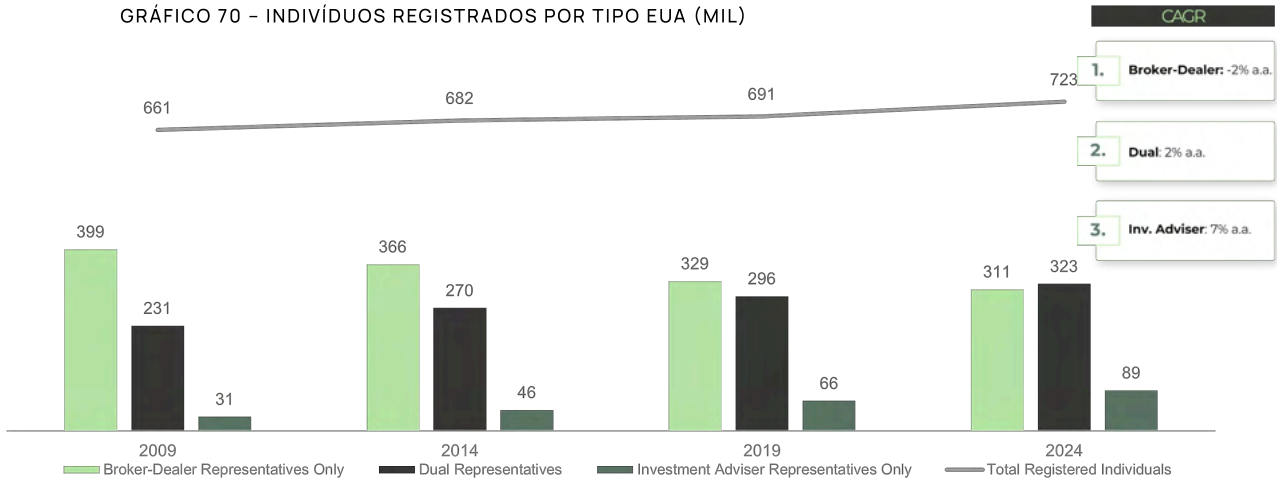
GRÁFICO 69 - % DOS PROFISSIONAIS QUE SAÍRAM EM CADA FAIXA: CONSULTORES CVM VS ASSESSORES ANCORD



FONTE: DADOS CONSOLIDADOS AAWZ + BASES CVM E ANCORD

A mesma tendência ocorreu nos EUA, onde o número de Assessores diminuiu com a migração de profissionais para o modelo híbrido* ou de Consultoria exclusiva.

GRÁFICO 70 - INDIVÍDUOS REGISTRADOS POR TIPO EUA (MIL)



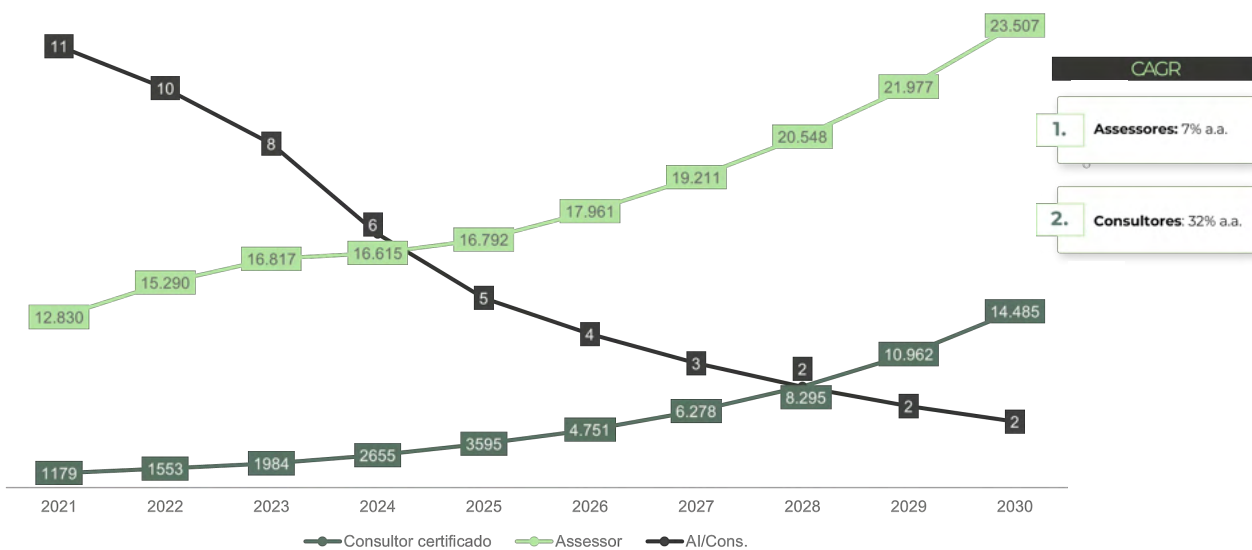
FONTE: FINANCIAL INDUSTRY REGULATORY AUTHORITY (FINRA)

DISCLAIMER 1: NOS EUA EXISTE O MODELO HÍBRIDO ONDE O PROFISSIONAL PODE ATUAR COMO ASSESSOR E CONSULTOR, O QUE NÃO É PERMITIDO NO BRASIL.

DISCLAIMER 2: BROKER-DEALER REPRESENTATIVE ONLY SÃO EQUIVALENTES AOS ASSESSORES DE INVESTIMENTOS. INVESTMENT ADVISER REPRESENTATIVE ONLY SÃO EQUIVALENTES AOS CONSULTORES E DUAL REPRESENTATIVES SÃO INDIVÍDUOS QUE ATUAM NOS DOIS MODELOS.

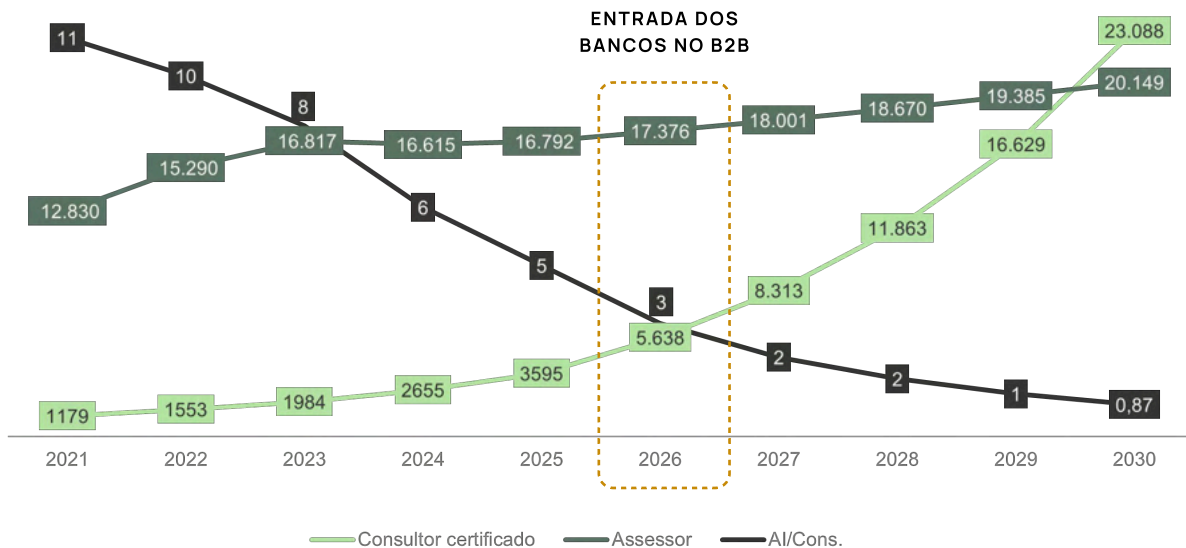
No Brasil, a relação de assessores/consultores deve diminuir de 6:1 em 2024 para 2:1 até 2030 em um cenário de crescimento constante

GRÁFICO 71 - PROJEÇÃO RELAÇÃO DE ASSESSORES PARA CONSULTORES.



Essa relação pode mudar com a abertura dos bancos tradicionais ao modelo B2B, chegando a um número maior de consultores do que assessores.

GRÁFICO 72 - PROJEÇÃO RELAÇÃO DE ASSESSORES PARA CONSULTORES EM CENÁRIO COM A ENTRADA DOS BANCOS TRADICIONAIS NO B2B



DISCLAIMER: COM BASE NO TAMANHO ATUAL DO MERCADO DE ASESORIA, ESTIMA-SE QUE PARTE DESSES PROFISSIONAIS MIGRARÁ PARA O MODELO DE CONSULTORIA. ESSE CENÁRIO RESULTARÁ EM UM CRESCIMENTO EXPONENCIAL NO NÚMERO DE NOVOS CONSULTORES ATÉ 2030, APROXIMANDO-SE DE UM CRESCIMENTO REAL DE QUASE 50% A.A.

CAGR

- Assessores:** 5% a.a.
- Consultores:** 39% a.a.



AAWZ MIDDLE PATROCINADO

Cálculos de comissões instantâneos e sem falhas.

Regras flexíveis, fechamentos parciais e integração nativa com a controladoria. A plataforma mais completa de comissionamento construída para o setor.

[AGENDAR REUNIÃO](#)

Conclusões e Insights Estratégicos

O que os dados mostram

1 Mercado B2B crescendo

40% dos profissionais apontam entrada dos bancos no B2B como tendência #1, seguido de Consultoria CVM (30%) e Fee fixo (23%).

2 Assessorias sob pressão

Conflito de interesses é a insatisfação #1 (22%). Score 48.8 pós-crise. Assessores dão nota 5.9 ao modelo e os resultados financeiros e operacionais estão em queda novamente.

3 Consultorias em ascensão

Score 59.7 e sem impacto negativo (+0.2). Consultores dão nota 8.7 de confiança vs 5.9 dos assessores. O modelo pode surfar problemas de imagem das assessorias.

4 Bancos se preparando para entrar

Plataformas preferidas (34% cada) para fundar empresas de assessorias – BTG e Itaú.

O que está mudando

1 Fee fixo como nova base de receita

23% citam como tendência principal. As três tendências convergem para o mesmo vetor: alinhamento de interesses.

2 Profissionais migrando

53% têm interesse em mudar de modelo. Quem quer migrar dá nota 5.1 ao modelo atual vs 7.1 dos que ficam.

3 Reputação como ativo estratégico

36K menções públicas + 128 respostas de profissionais apontam mesma direção. Redes sociais com maior amplitude de variação.

Para onde o mercado vai

1 B2B de 17% para 25-52% de share

Consultoria CVM citada por 30% como tendência. As três forças convergem para expansão do modelo fiduciário. Alterando conforme velocidade de entrada nos bancos no B2B.

2 Consultoria como motor de crescimento

Percepção positiva pode tornar o modelo mais "vendável" ao cliente final. Confiança 8.7 vs 5.9. Diferença de 2.8 pontos a favor do modelo.

3 Quem se adapta captura mais

CRM + Consultoria CVM + fee fixo

ACOMPANHE NOSSOS CONTEÚDOS

INSTAGRAM
[@filipemedeiros](#)

INSTAGRAM
[@aawzpartners](#)

YOUTUBE
[@aawzpartners](#)

LINKEDIN
[/company/aawzpartners](#)



BLOG
[aawz.com.br/conteúdos](#)

IMPRENSA

N NeoFeed

M&As entre assessorias voltam a acelerar (mas obsessão pelos R\$ 100 bi pode não fazer sentido)

2 semanas atrás



V Valor Econômico

AAWZ inaugura 'wealth service' para acelerar consultorias de investimentos novatas



8 de dez. de 2025



V Valor Econômico

Desde o escândalo da Americanas, casos de ativos problemáticos dispararam e soma...

2 semanas atrás



Vamos entender os desafios da sua operação e **como** podemos te ajudar



AGENDAR REUNIÃO
CONVERSAR COM UM CONSULTOR

 Resposta rápida e atendimento direto

 Conversas seguras e confidenciais

OU



E-MAIL
comercial@aawz.com.br

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.

AAWZ

AAWZ Partners 2026. Todos os direitos reservados ©

É proibida a reprodução total ou parcial, cópia ou distribuição deste material sem autorização prévia e expressa. Os infratores estarão sujeitos às penalidades previstas na Lei nº 9.610/98.