



Tinnakorn_Jorruang_CANVA

SEIS MUDANÇAS DO MERCADO

BRASIL SE APROXIMA DE 5,5 MILHÕES DE INVESTIDORES EM RENDA VARIÁVEL

Daniel Mazza, com mais de 15 anos de atuação no mercado financeiro, explica por que o acesso perdeu força e por que curadoria, execução e transparência ganham espaço em investimentos

A B3, a bolsa do Brasil, registrou 205.949 novos investidores em produtos de renda variável em 2025, um crescimento de 4% em relação ao ano anterior. Com isso, o número total de investidores nesse segmento se aproxima de 5,5 milhões, com um volume sob custódia de R\$ 635 bilhões, alta de cerca de 20% frente ao fim de 2024. Esse avanço reforça a ampliação do acesso ao mercado de capitais e ajuda a explicar por que a chamada “arquitetura aberta”, que por anos foi o principal diferencial competitivo de plataformas independentes de investimento, começa a perder força como fator de distinção no mercado financeiro brasileiro.

Com a ampliação do portfólio de produtos por bancos tradicionais e a evolução das plataformas digitais, o acesso a fundos, crédito privado, ativos internacionais e alternativas deixou de ser exclusivo e passou a se tornar um padrão. Nesse novo cenário, o que antes era vantagem competitiva se consolida como infraestrutura básica, deslocando o foco para curadoria, explicação e execução.

Esse movimento ganha relevância em um contexto de crescente complexidade para o investidor. Com mais opções disponíveis, aumentam também os desafios de tomada de decisão, além da pressão por maior transparência, governança e alinhamento de interesses. A lógica de “prateleira aberta” já não resolve o principal problema, de transformar abundância de produtos em decisões consistentes e resultados sustentáveis ao longo do tempo.

Para Daniel Mazza, sócio-fundador da MZM Wealth e especialista com mais de 15 anos de atuação no mercado financeiro, a mudança é estrutural. “Arquitetura aberta virou algo comum. Hoje, praticamente todos os grandes participantes do mercado oferecem acesso amplo a produtos. O diferencial competitivo deixou de ser o ‘o que’ e passou a ser o ‘como’: como selecionar, como explicar e como executar com disciplina”, afirma.

A seguir, o especialista destaca seis transformações que explicam essa virada no mercado:

1 Comoditização da arquitetura aberta – O acesso a produtos, que durante anos funcionou como um diferencial



Jahub_Zardachi_Ug_Povels_CANVA

relevante, hoje já não separa mais quem está à frente de quem apenas acompanha o mercado. Bancos tradicionais e plataformas digitais ampliaram seus portfólios de forma consistente, reduzindo a vantagem que antes existia em torno da arquitetura aberta. Nesse contexto, a conversa evolui: mais importante do que oferecer acesso é a capacidade de usar esse acesso com critério, coerência e foco em gerar valor real para o investidor.

2 Paradoxo da escolha no investimento – A ampliação da oferta trouxe consigo um efeito menos óbvio, mas bastante relevante. Diante de um número cada vez maior de alternativas, o investidor passa a lidar com mais incerteza no momento de decidir, o que abre espaço para escolhas pouco consistentes ou excessivamente influenciadas por movimentos de curto prazo. Sem um direcionamento claro, a abundância deixa de ajudar e pode, na prática, dificultar o processo.

3 Curadoria como novo alfa – É nesse ambiente que a curadoria ganha outro peso. Mais do que apresentar opções, torna-se essencial saber selecionar, combinar e sustentar decisões ao longo do tempo, construindo portfólios que façam sentido dentro de uma estratégia maior. O trabalho passa a exigir acompanhamento, consistência e uma leitura mais profunda de contexto, sempre conectada aos objetivos do cliente.

4 Explicabilidade e experiência do cliente – Com o aumento da complexidade, a forma como as decisões são comunicadas passa a ter um papel tão importante quanto as decisões em si. Conseguir traduzir cenários, riscos e escolhas de maneira clara, sem simplificar demais nem complicar além do necessário, é o que sustenta a confiança ao longo do relacionamento. Quem consegue fazer isso bem tende a construir relações mais estáveis e duradouras.

5 Execução como diferencial invisível – Boa parte do resultado não está apenas na escolha dos ativos, mas em como essa estratégia é colocada em prática no dia a dia. Ajustes de carteira, momentos de entrada e saída, gestão de liquidez e eficiência tributária acabam tendo um impacto direto no desempenho, ainda que nem sempre sejam percebidos com clareza. É esse trabalho contínuo, muitas vezes silencioso, que separa uma boa ideia de um bom resultado.

6 Conflitos de interesse ainda existem – Mesmo com mais acesso e mais informação disponível, os conflitos de interesse não desaparecem, eles apenas assumem novas formas, muitas vezes menos explícitas. Incentivos comerciais e estruturas de distribuição continuam influenciando decisões, o que torna ainda mais importante olhar para transparência e governança. No fim, a confiança passa a estar cada vez mais ligada à clareza sobre como e por que cada decisão é tomada.

Para Daniel Mazza, o momento representa uma evolução natural do mercado. “Estamos saindo de uma fase em que acesso era diferencial para um estágio mais maduro, em que o valor está na inteligência aplicada sobre esse acesso. Quem não fizer essa transição vai competir por preço. Quem fizer, compete por confiança e resultado”, conclui.

“Com a ampliação do portfólio de produtos por bancos tradicionais e a evolução das plataformas digitais, o acesso a fundos, crédito privado, ativos internacionais e alternativas deixou de ser exclusivo, e passou a se tornar um padrão.”



Alameda_Ug_CANVA