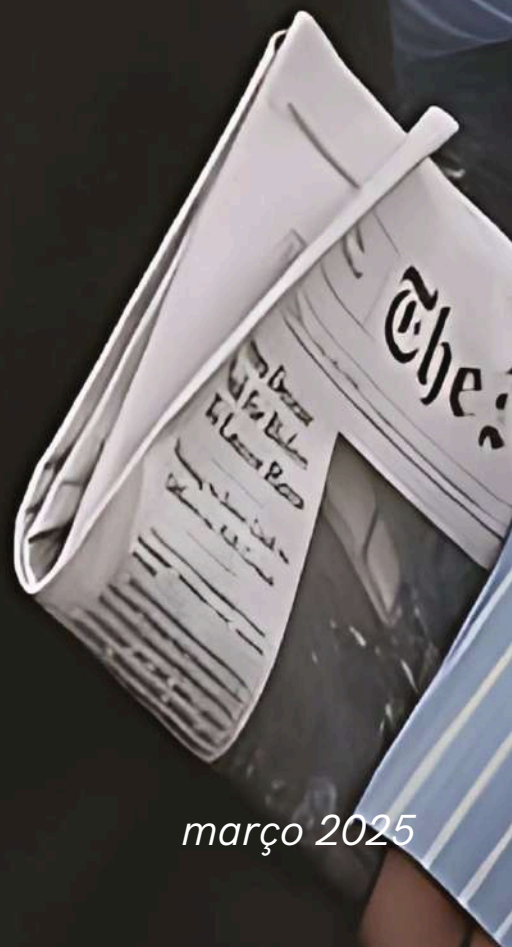


# not listed magazine



## *unlocking wealth*

um estudo sobre as transformações no mercado de wealth management e os movimentos estratégicos dos family offices no brasil. nesta edição, analisamos a internacionalização dos portfólios, o perfil dos UHNWI no brasil e as tendências para esse mercado. visão estratégica para quem está construindo o futuro da indústria de investimentos.



# *nessa edição*

- |    |  |    |   |
|----|--|----|---|
| 06 | como sobreviver a 2025?<br>conexão entre insights, eficiência e<br>escalabilidade no novo cenário da indústria | 25 | perspectivas para os próximos anos<br>o que esperar do mercado de wealth<br>management no brasil? |
| 12 | quem são os UHNW no brasil?<br>perfis, costumes e boas práticas  | 26 | checklist<br>para um roadmap eficiente com FOs  |
| 18 | wealth management no brasil<br>um estudo especial feito por fnmk   | 27 | biblioteca<br>documentos usados como base bibliográfica   |

esta publicação foi desenvolvida por lola finance e fnmk, combinando inteligência de mercado, estratégia de captação e marketing especializado para o mercado financeiro. o conteúdo apresentado aqui é resultado de pesquisas aprofundadas, curadoria de dados e insights exclusivos sobre o futuro do wealth management no brasil e no mundo.



## carta ao *mercado*

quando comecei este estudo, minha intenção era clara: mapear, entender e compartilhar informações que ajudem a desenvolver o ecossistema de wealth management no brasil. ao longo desse processo, ficou evidente que estamos diante de uma transformação profunda — e ainda pouco discutida.

o crescimento do número de UHNWIs (ultra-high-net-worth individuals), a internacionalização dos portfólios e o avanço da tecnologia na gestão patrimonial estão redefinindo como grandes fortunas são administradas. family offices que antes operavam de forma discreta e reativa agora se tornaram players estratégicos na alocação de capital, impulsionando private markets, inovação e novos modelos de governança.

mas essa evolução traz desafios. a falta de transparência no setor, a necessidade de maior institucionalização e a migração do private banking para modelos mais flexíveis de wealth management criam um cenário em que quem não se adapta, fica para trás.

esta revista não é apenas um relatório — é um convite para olhar para o mercado com a profundidade que ele merece. cada artigo foi pensado para conectar dados, tendências e estratégias que podem ajudar gestores, empreendedores e investidores a se posicionarem melhor nesse novo ciclo.

**luise villa**

founder, lola finance

[luise@financewithlola.com](mailto:luise@financewithlola.com)

**in**

investors  
ignore  
marketing  
that *ignores*  
investors.



# como sobreviver a 2025?

*conexão entre insights, eficiência e  
escalabilidade no novo cenário da indústria*

a indústria de gestão de ativos está vivendo um momento de "duas velocidades". de um lado, segmentos que enfrentam desafios acirrados. de outro, um universo de possibilidades esperando por quem está disposto a inovar e se posicionar estrategicamente.

depois de anos intensos, a indústria norte-americana de gestão de ativos finalmente começa a respirar. mas onde estão as oportunidades? elas vão além das rotas tradicionais e se expandem pelo ecossistema mais amplo de serviços financeiros. aproveitar essas aberturas e garantir a liderança no mercado não é para quem fica na zona de conforto — é para quem tem coragem de agir e inovar.

## *como transformar esses desafios em oportunidades?*

**criar parcerias.** ter acesso exclusivo a ativos - seja por propriedade ou por parcerias com plataformas - é uma grande vantagem para atender tanto clientes institucionais quanto varejo. ter distribuidores, jornalistas, influenciadores e provedores de serviços para o mercado por perto ajuda a garantir acesso e reduz o risco de desintermediação. para que isso funcione, gestores precisam fortalecer suas áreas de RI, marketing e parcerias.

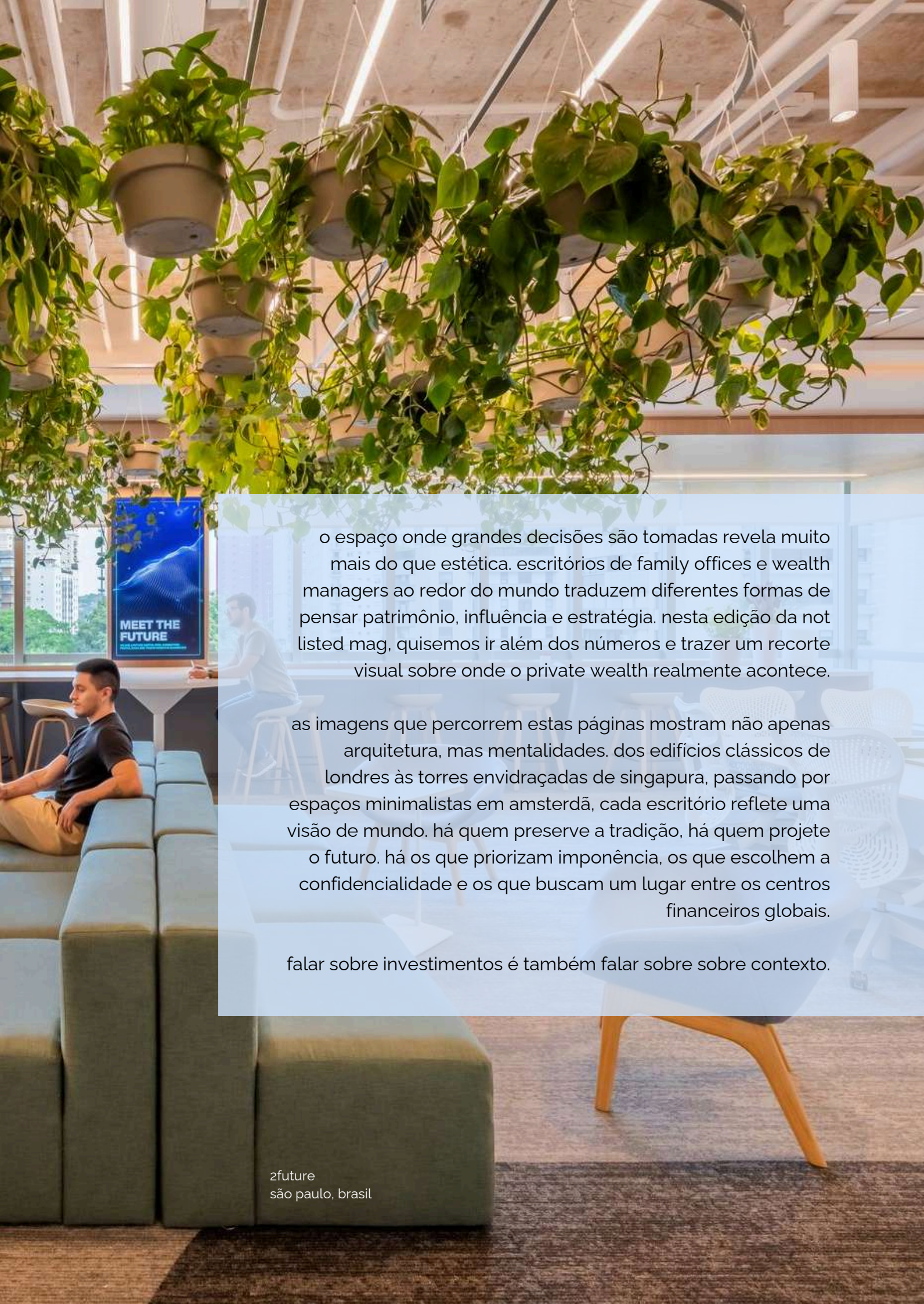
**gerenciar complexidade e custo.** a maior complexidade nos modelos operacionais é uma realidade. para evitar a má gestão de budget e melhorar a eficiência, é preciso tomar decisões claras sobre onde priorizar - e também sobre onde não competir. além disso, é essencial investir em estruturas e processos que possam escalar de forma eficiente, seja para um crescimento de duas vezes ou até dez vezes.

**aproveitar a demanda.** para liderar, é preciso reposicionar o negócio e focar em áreas impulsionadas por fontes de demanda sustentáveis e de longo prazo. isso pode significar investir em novos recursos (humanos ou tecnológicos) ou, em alguns casos, apostar em M&A e parcerias estratégicas.

**investir em tecnologia.** a tecnologia, especialmente a IA generativa, está transformando o mercado. ela não só melhora a produtividade e a escalabilidade, mas também colabora com o negócio trazendo consistência e insights para equipes de investimento, distribuição e operações. o resultado? decisões mais inteligentes e resultados melhores.

referências disponíveis [aqui](#).





o espaço onde grandes decisões são tomadas revela muito mais do que estética. escritórios de family offices e wealth managers ao redor do mundo traduzem diferentes formas de pensar patrimônio, influência e estratégia. nesta edição da not listed mag, quisemos ir além dos números e trazer um recorte visual sobre onde o private wealth realmente acontece.

as imagens que percorrem estas páginas mostram não apenas arquitetura, mas mentalidades. dos edifícios clássicos de londres às torres envidraçadas de singapura, passando por espaços minimalistas em amsterdã, cada escritório reflete uma visão de mundo. há quem preserve a tradição, há quem projete o futuro. há os que priorizam imponência, os que escolhem a confidencialidade e os que buscam um lugar entre os centros financeiros globais.

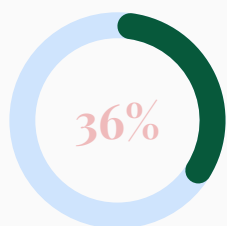
falar sobre investimentos é também falar sobre contexto.



# tecnologia:

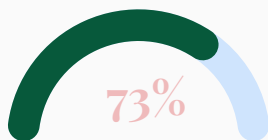
## uma maratona, não um sprint

até que ponto você acredita que a adoção da tecnologia em nossas vidas pessoais com aplicativos e reconhecimento de voz impulsionará um aumento nas expectativas dos stakeholders por informações no ambiente de trabalho? 50% dos gestores globais acreditam que implicará em grande medida.



acreditam que a área financeira dobrará sua atenção em insights de negócios e serviços à medida que as operações forem automatizadas.

aumentaram os recursos alocados para tecnologia e big data, e 55% para cibersegurança.



além da IA, gestores estão investindo em inteligência de negócios: machine learning está ganhando espaço, sendo integrado em processos de risco e alocação de ativos. a automação está cada vez mais presente na gestão do relacionamento com investidores, desde campanhas customizadas baseadas no comportamento dos clientes até chatbots que fornecem insights e relatórios em tempo real.

nem tudo, porém, gira em torno da personalização. a escala com eficiência também é uma prioridade estratégica. soluções como armazenamento de dados em nuvem (90%) e sistemas automatizados de folha de pagamento (81%) já foram amplamente adotadas pelos family offices norte-americanos.

no entanto, produtos tecnológicos como software de consolidação de carteiras e relatórios (75%), software contábil personalizável (65%) e relatórios de investimentos automatizados (56%) ainda não são tão amplamente utilizados quanto se esperava.

integrar tudo isso e extrair insights relevantes continua sendo um grande desafio. faltam ferramentas robustas e profissionais capacitados, mas quem já está investindo nisso terá uma vantagem significativa no mercado em pouco tempo.

investir em talentos tecnológicos é tão importante quanto investir na própria tecnologia - e terceirizar para ganhar agilidade pode ser uma estratégia inteligente. outsourcing reduz custos, acelera a inovação e libera as equipes internas para focar nas áreas-chave do negócio. um outsourcing bem feito não só resolve gargalos, mas complementa a estratégia da organização.

referências disponíveis [aqui](#).



galápagos capital  
são paulo, brasil



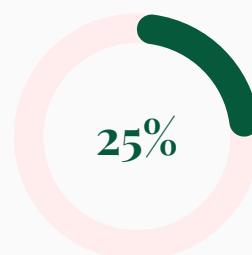
# AI: *muito mais* do que uma **buzzword**

é oficial: IA, análise preditiva e computação em nuvem não são mais "nice to have". são obrigatórios. segundo a BNY Mellon, quase 70% dos gestores globais já estão usando IA em suas operações. ela está impulsionando conversas na indústria, com dois terços dos gestores afirmando que IA generativa/machine learning é o tópico mais frequentemente discutido pelos corredores e salas de reunião nos últimos 12 meses, superando investimentos sustentáveis (51%) e investimentos temáticos (35%).

a exposição à tecnologia também aumenta o interesse: 71% das empresas que usam regularmente ferramentas de IA generativa frequentemente discutem tendências e tópicos de IA, em comparação com 45% das empresas que não utilizam essas ferramentas regularmente.

para as empresas que veem a IA generativa como uma oportunidade, os principais benefícios residem em seu potencial para impulsionar a eficiência operacional (58%) e o desempenho de investimentos (45%), o que pode incluir o uso de algoritmos de IA generativa na seleção de ações ou triagem, ou na extração de insights de desempenho de relatórios de empresas e divulgações regulatórias.

metade dos gestores de ativos também destacam o papel da IA generativa em estimular a inovação, que pode estar relacionada ao uso de IA generativa no design de novos produtos, identificação de novos mercados ou criação de formas inovadoras de interação com clientes.



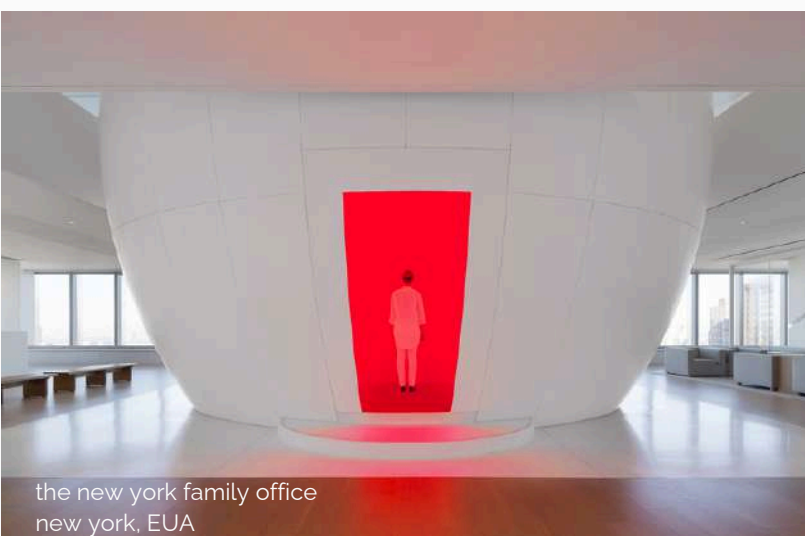
relatam ter sido expostos a uma violação de cibersegurança ou fraude financeira.



ainda assim, 20% não possuem medidas de cibersegurança implementadas.

apesar da crescente importância da tecnologia e dos riscos de ciberataques, apenas uma pequena porcentagem dos family offices globalmente conta com um diretor de tecnologia dedicado. nos EUA, apenas 10% possuem essa posição, e em outros mercados o número cai para 7%.

com a tecnologia evoluindo a passos largos, a maioria dos family offices — exceto os de maior porte — pode preferir terceirizar essa capacidade para se manter atualizada e acessar as melhores práticas da indústria de forma eficiente.



the new york family office  
new york, EUA

# novas prioridades e estruturas em *family offices*

enquanto os family offices muitas vezes são estruturados para atender necessidades financeiras específicas e mais imediatas, as famílias os enxergam como uma ferramenta de longo prazo.

cerca de 70% dos escritórios globais identificam planejamento sucessório e preparação da próxima geração como metas principais.

mais de 40% também veem a continuidade do legado empreendedor da família como um objetivo importante.

os family offices também desempenham um papel central no apoio aos objetivos filantrópicos e de legado das famílias. a ideia de "legado" varia de pessoa para pessoa, mas as conversas com clientes geralmente convergem em torno de quatro temas principais:

- legado financeiro para a família;
- continuidade do negócio familiar, se aplicável;
- impacto filantrópico, social e ambiental;
- posição ou legado dentro da comunidade.

as três principais áreas em que os family offices dizem precisar de ajuda são:

40%

cibersegurança

31%

governança/sucessão

31%

educação financeira

53% dos family offices não têm um plano de sucessão formalizado

40% não possuem um conselho familiar estruturado

60% esperam uma transição geracional nos próximos 10 anos

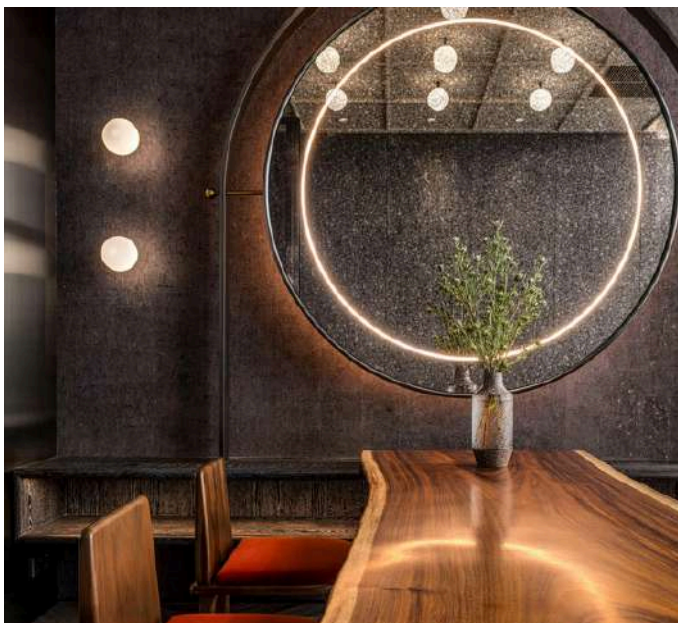
37% apontam excesso de planilhas como um problema operacional

85% dos family offices usam autenticação multifator para evitar fraudes financeiras

referências disponíveis aqui.



wise wealth management  
hong kong





# quem são os UHNW no *brasil*



os **ultra-high-net-worth individuals** estão no topo da pirâmide financeira global e são o núcleo estratégico dos family offices. no brasil, esse grupo não só cresce em número, mas também redefine a forma como grandes fortunas são geridas, elevando o nível de sofisticação das estratégias de investimento e exigindo uma abordagem cada vez mais estruturada, global e eficiente.

## idade média

40 a 55 anos

## origem do patrimônio

- herança (segunda e terceira geração)
- liquidez gerada por venda de empresas

## alocação de capital

fortemente diversificada entre ativos tradicionais, alternativos e offshore

## grau de envolvimento

moderado a alto, dependendo do nível de governança da família

## principais preocupações e objetivos

- preservação e crescimento do capital em um horizonte de longo prazo
- governança e sucessão patrimonial, garantindo que o patrimônio seja gerido de forma eficiente para futuras gerações
- proteção cambial e diversificação global para mitigar riscos locais
- exposição a oportunidades exclusivas como private equity, venture capital e alternativos







private family office  
oslo, noruega

## SFO

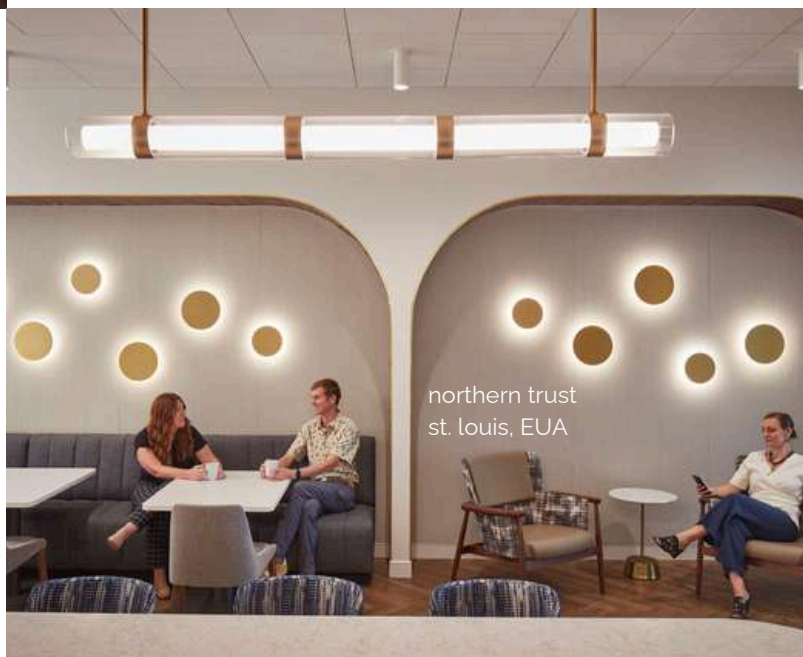
### *single family office*

é uma estrutura dedicada exclusivamente à gestão patrimonial de uma única família, oferecendo total controle sobre as decisões de investimento, planejamento sucessório, estruturação fiscal e governança patrimonial. normalmente, um sfo é estabelecido por famílias com patrimônio superior a us\$ 100 milhões, já que os custos operacionais de manter uma equipe dedicada de gestores, analistas e consultores são elevados.

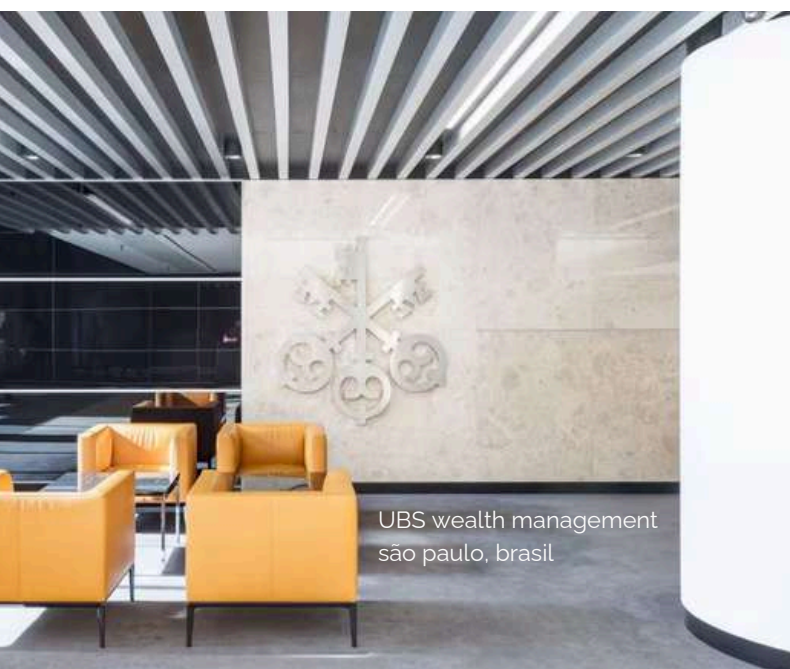
## MFO

### *multi-family office*

é um modelo que atende diversas famílias dentro de uma única estrutura, permitindo uma gestão patrimonial sofisticada com maior eficiência operacional e diluição de custos. essa opção é amplamente utilizada por famílias com patrimônio entre us\$ 30 milhões e us\$ 100 milhões, que demandam um serviço de alta qualidade, mas sem a necessidade de uma equipe exclusiva.



northern trust  
st. louis, EUA



UBS wealth management  
são paulo, brasil

## WM

### *wealth management*

são empresas especializadas em gestão de patrimônio, que oferecem uma gama de serviços financeiros para indivíduos e famílias de alto patrimônio. ao contrário de um family office, que é estruturado exclusivamente para atender uma única família ou um grupo restrito de famílias, esse é um modelo mais amplo e atende uma base diversificada de clientes, geralmente oferecendo serviços por meio de bancos, corretoras independentes ou consultorias especializadas.

# por que *family offices* evitam exposição pública?

*a discrição é uma característica inerente ao funcionamento dos family offices, tanto por razões de segurança patrimonial quanto por estratégias de eficiência tributária e sucessória. os principais fatores que justificam essa postura incluem:*

## ***proteção de dados sensíveis***

a maioria dos family offices gerencia patrimônios superiores a us\$ 30 milhões, muitas vezes com estruturas globais complexas. manter a privacidade reduz riscos de segurança e de ataques cibernéticos.

## ***planejamento tributário e sucessório***

muitas dessas estruturas utilizam holdings internacionais, trusts e fundações privadas para otimizar impostos e garantir proteção intergeracional do capital.

## ***evitar pressão de mercado***

ao operar de forma reservada, esses investidores evitam influência externa na tomada de decisões e preservam sua autonomia na alocação de ativos.

## ***perfil familiar e não institucional***

diferentemente de fundos de pensão e gestoras tradicionais, os family offices são estruturados para atender interesses privados, sem obrigação de reportar resultados ao mercado.

## ***qual é o impacto disso no mercado?***

gestoras independentes, fintechs e startups que oferecem soluções financeiras encontram dificuldades para acessar esse público, tornando a captação de investimentos mais desafiadora.

pouca liquidez em private markets com menos informações disponíveis,

oportunidades de co-investimento e a criação de veículos compartilhados são mais limitadas.

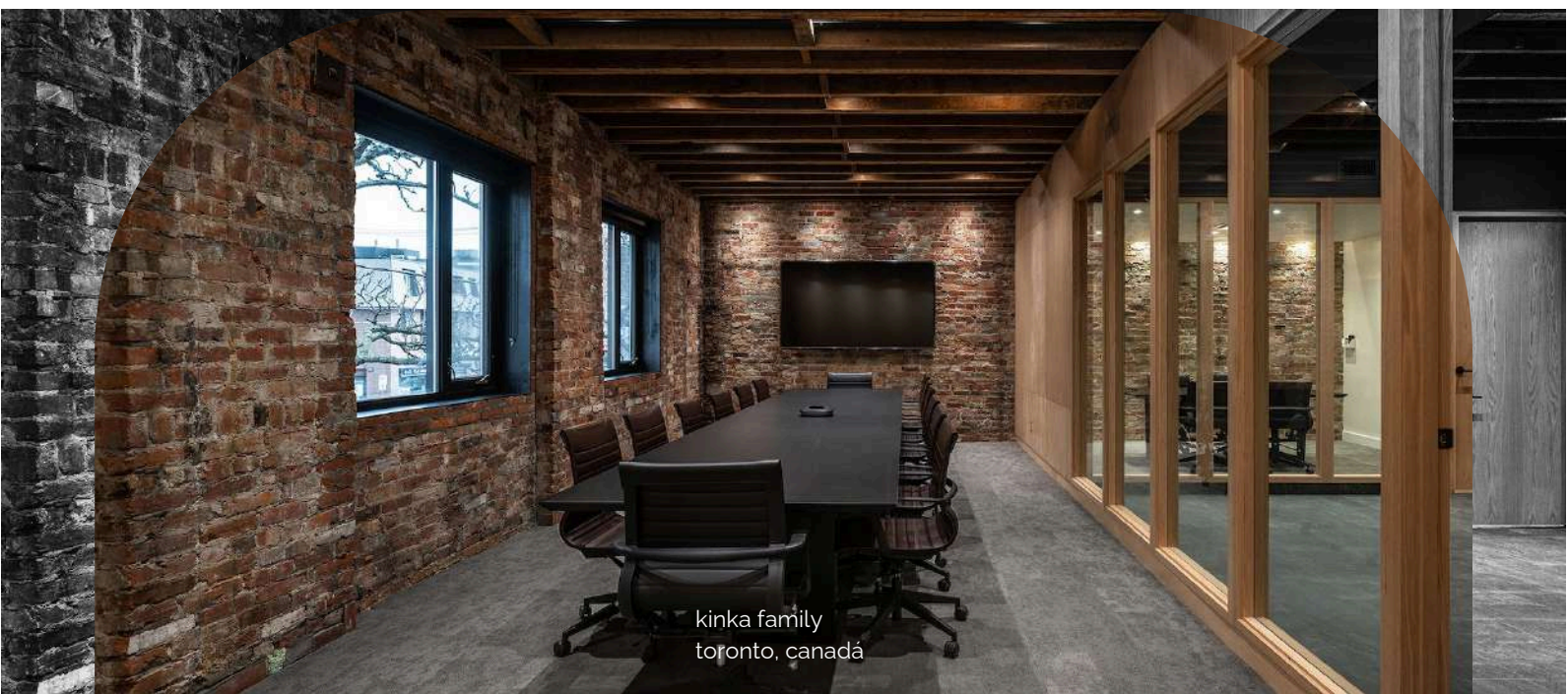
a falta de dados consolidados torna complexa a criação de indicadores de performance e benchmarks para investimentos de family offices.

em mercados mais desenvolvidos, family offices já se tornaram players estruturais do sistema financeiro, enquanto no brasil ainda operam de forma mais isolada.



# como ter acesso a esse capital?

*os critérios técnicos que family offices avaliam em gestores de fundos.*



*family offices operam sob um modelo de alocação patrimonial altamente técnico e estruturado, diferenciando-se de investidores institucionais tradicionais. a seleção de gestores passa por um processo rigoroso de due diligence, que envolve não apenas a análise de performance, mas também governança, alinhamento de interesses e sofisticação da estratégia de investimento.*

**track record:** a análise não se limita à rentabilidade passada, mas sim à consistência da estratégia ao longo de diferentes ciclos de mercado.

**modelo de risco e controle de drawdown:** family offices priorizam gestores que possuem processos estruturados de mitigação de riscos e capacidade de proteção em momentos de stress de mercado.

**transparência:** a estrutura de remuneração deve ser clara e, preferencialmente, baseada em performance, evitando conflitos de interesse com produtos internos.

**exclusividade:** gestores que estruturam fundos dedicados, side pockets e co-investimentos são mais bem avaliados.

**governança e compliance robustos:** a due diligence inclui análise regulatória, auditoria de processos internos e histórico de conduta do gestor e da equipe.

# melhores *práticas*

## **posicionamento estratégico**

construa um discurso de investimento baseado em preservação patrimonial e eficiência na alocação.

demonstre como o fundo se diferencia de estratégias convencionais e se encaixa no portfólio de longo prazo de um family office.

## **produtos adaptados**

crie veículos que atendam a demandas fiscais e sucessórias, como feeders internacionais, estruturas offshore e side pockets.

ofereça flexibilidade em termos de liquidez e ticket mínimo para atender a diferentes perfis de family offices.

## **inteligência de mercado**

family offices valorizam gestores que fornecem relatórios exclusivos e análises de mercado diferenciadas.

posicionar o fundo como um parceiro estratégico, e não apenas um veículo de investimento, aumenta as chances de captação.



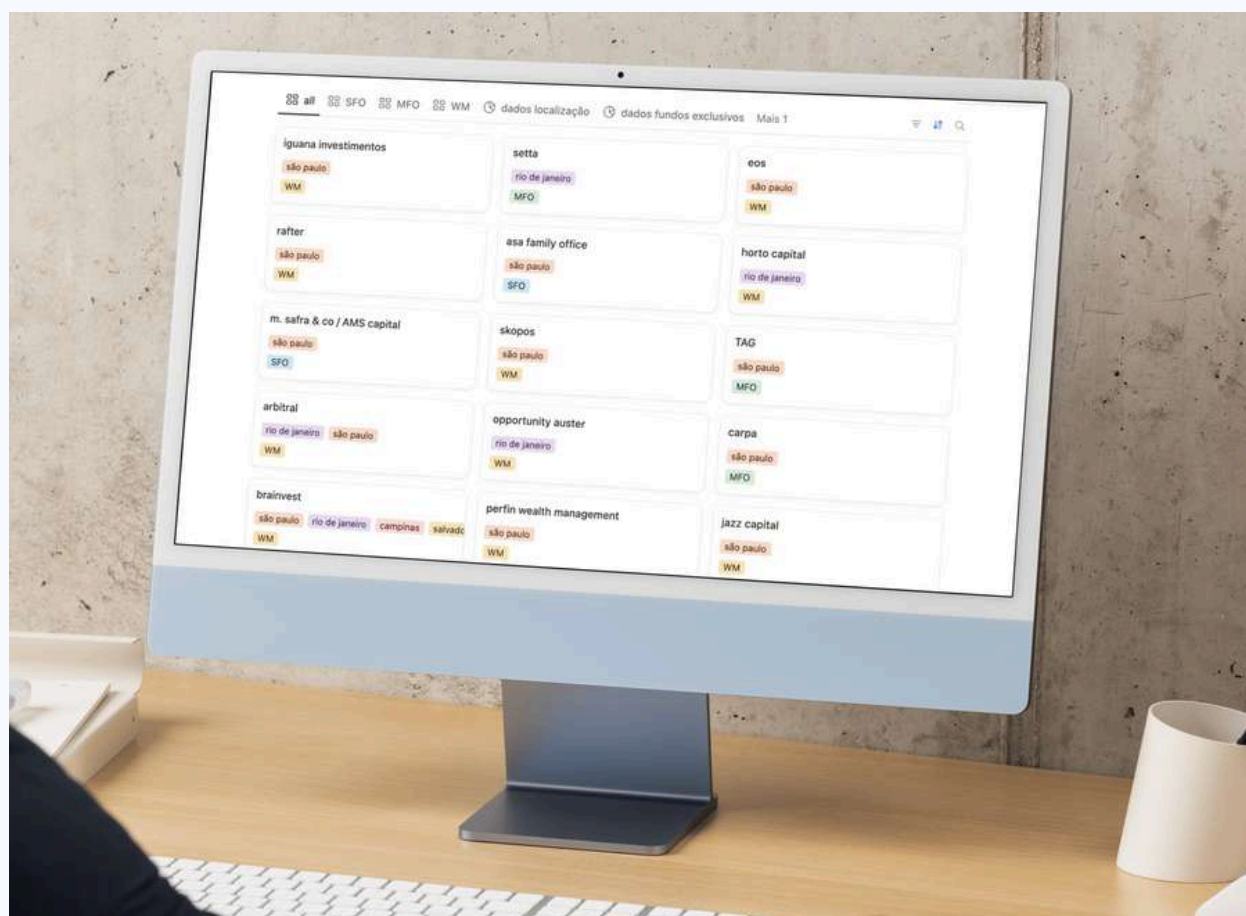
the family office  
melborn, austrália



# fnmk capital hub

inteligência de mercado e conexão com alocadores

plataforma exclusiva com **540+** escritórios de **family office** e **wealth management** segmentados por **patrimônio**, **setor** e **interesse**, feita para empresas e equipes de investor relations que precisam **otimizar a prospecção** e **aumentar resultados**.



[AGENDE UMA DEMO](#)



# wealth *management*

## *a evolução dos family offices brasileiros*

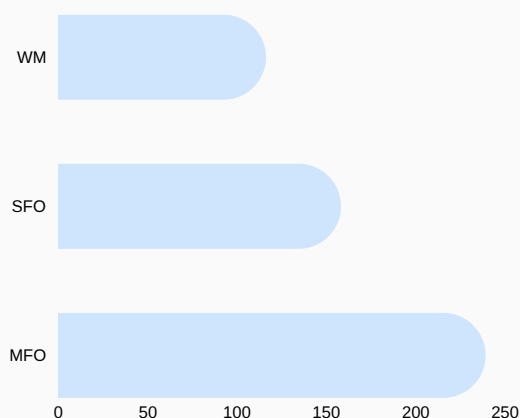
nos últimos anos, o mercado de family offices no brasil deixou de ser um nicho restrito para se tornar um dos principais pilares da gestão de patrimônio e alocação de capital. o avanço do número de ultra-high-net-worth individuals (uhnwi) e a necessidade de uma gestão patrimonial mais estratégica fizeram com que essas estruturas evoluíssem rapidamente, ganhando sofisticação, autonomia e relevância dentro do ecossistema financeiro.

segundo um estudo recente da ártica capital em parceria com o insper, o volume de ativos sob gestão mais do que dobrou entre 2020 e 2023, passando de R\$ 221 bilhões para R\$ 457 bilhões. esse crescimento acelerado reflete a busca por transparência, independência e planejamento de longo prazo, levando cada vez mais famílias a estruturarem suas próprias gestoras de patrimônio, seja no modelo single-family office (SFO) ou multi-family office (MFO).

além da profissionalização do setor, o aumento da concentração de riqueza no brasil impulsionou a criação de novos family offices internacionalizados, que buscam estruturas offshore para mitigar riscos políticos e tributários e ampliar a exposição a mercados globais.



## *como estão divididos os tipos?*

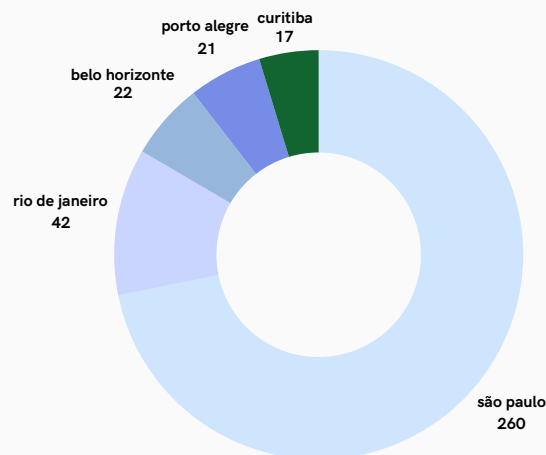


## onde estão os escritórios?

65%

das empresas do setor estão sediadas em são paulo, que se mantém como o principal hub financeiro do país.

o rio de janeiro ocupa o segundo lugar, mas com apenas 10% da participação, seguido por cidades como belo horizonte, curitiba e porto alegre, que começam a atrair novas estruturas patrimoniais.



## em que os UHNW investem?

*a alocação de ativos dos family offices brasileiros reflete a busca por equilíbrio entre proteção de capital, geração de alfa e diversificação geográfica. os dados analisados mostram que os investimentos estão divididos entre ativos líquidos e ilíquidos, com uma participação crescente de estratégias globais.*

### classes de ativos mais demandadas

- investimentos offshore
- fundos multimercado
- crédito privado e estruturado
- renda fixa internacional e local
- private equity e venture capital

### setores preferidos para alocação de capital

- financeiro
- infraestrutura
- real estate
- energia
- tecnologia

### o acesso certo transforma resultados.

the capital hub é a plataforma de inteligência de mercado que conecta empresas e profissionais aos principais family offices e wealth managers do brasil.

540+ escritórios mapeados.  
segmentação por **patrimônio, setor e interesse. insights**  
estratégicos para **otimizar** prospecção.

**AGENDE UMA DEMO**

---

### *quem está criando fundos exclusivos?*

---

apenas **18%** dos family offices brasileiros estruturam **fundos exclusivos** para a gestão patrimonial, o que indica que a maioria prefere investir via terceiros.

**wealth managers** lideram a estruturação de fundos próprios, com 33% deles já oferecendo essa solução, principalmente para clientes de grande porte que buscam otimização fiscal e planejamento sucessório.

**multi-family offices** representam 17% do total, apresentando uma ampliação em sua atuação para além da consultoria patrimonial e criando veículos sob medida para atender demandas específicas de seus clientes.

**single-family offices**, por outro lado, ainda operam de forma mais conservadora, com apenas 11% deles estruturando fundos próprios.



2future  
são paulo, brasil

### *qual é o nível de transparência no mercado?*

o mercado de family offices no brasil ainda opera de forma altamente restrita, com baixa transparência e divulgação limitada de informações.

apenas **36%** das empresas do setor estão formalmente **enquadradas como gestoras** de recursos, o que indica que a maioria das operações ainda ocorre de forma privada.

**multi-family offices:** são os mais transparentes do setor, com 50% das empresas divulgando suas informações e operando de forma institucionalizada.

**single-family offices:** apenas 11% tornam seus dados públicos, refletindo a natureza mais fechada dessas estruturas.

**wealth managers:** estão no meio do caminho, adotando um modelo mais híbrido entre discrição e profissionalização.





turim MFO  
são paulo, brasil

### *expansão internacional dos family offices*

apenas 10% dos family offices brasileiros possuem sede ou filial fora do país, o que sugere que a maior parte da internacionalização ocorre por meio de fundos offshore e estruturas fiduciárias em jurisdições estratégicas.

entre as cidades mais escolhidas para estabelecer operações internacionais, destacam-se miami, lisboa e dubai, refletindo a busca por jurisdições fiscalmente eficientes e centros financeiros globais.

family offices com forte exposição internacional tendem a ter uma alocação mais diversificada, com peso significativo em private equity global, crédito estruturado e real estate nos eua e europa.



wealth management  
amsterdam, holanda

### *oportunidade estratégica*

a tendência de expansão para mercados internacionais sugere um aumento na demanda por serviços de wealth management especializados em alocação global.

gestoras que conseguirem estruturar veículos customizados para essa internacionalização terão vantagem competitiva na captação de family offices brasileiros que buscam diversificação.

**marketing in finance.**  
**we can make it *cool*.**

*trusted by*

**Avenue**



ABN-AMRO

**DAEMON**

investments

[financewithlola.com](http://financewithlola.com)



raffles family office  
singapura, singapura



# a profissionalização dos *wealth managers*

e sua ascensão como alternativa ao private banking

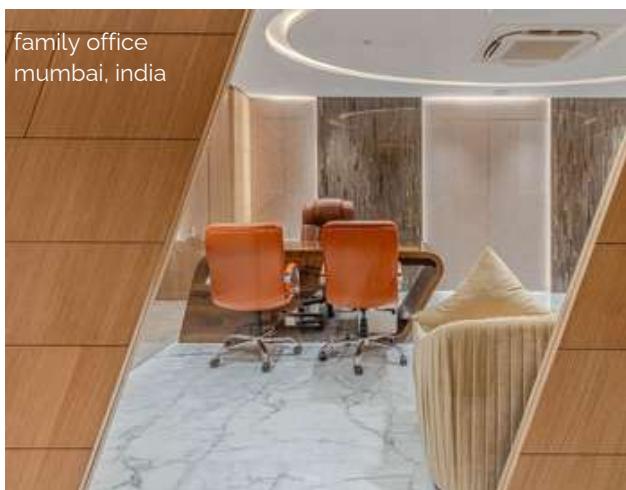
o mercado de wealth management no brasil tem passado por uma transformação significativa, com o surgimento de novos players que desafiam o domínio tradicional dos bancos privados. os wealth managers independentes vêm crescendo de forma acelerada e já representam 21% das empresas do setor, posicionando-se como uma alternativa mais flexível e sofisticada ao private banking tradicional.

os investidores de alto patrimônio estão cada vez mais exigentes e buscam modelos híbridos que combinem gestão patrimonial, planejamento sucessório e acesso a oportunidades diferenciadas.

ao contrário dos bancos, que priorizam a distribuição de produtos internos, wealth managers trabalham sob arquitetura aberta, permitindo acesso a fundos de terceiros, private markets e soluções exclusivas.

além disso, esses gestores de patrimônio atuam de forma mais flexível, podendo estruturar fundos exclusivos, co-investimentos e veículos dedicados, algo que nem sempre é viável no modelo bancário tradicional.

family office  
mumbai, india



## os wealth managers vão substituir os bancos privados?

a resposta não é simples. enquanto os bancos privados ainda detêm uma fatia expressiva do mercado, os wealth managers estão capturando clientes que buscam mais flexibilidade, menor conflito de interesse e uma abordagem mais independente.

a tendência global indica que os bancos privados estão reformulando seus modelos, adotando práticas mais próximas das gestoras independentes e family offices para manter sua competitividade.



the broad family office  
los angeles, EUA

# desafios estruturais e regulatórios

*para gestores de patrimônio no brasil*



galápagos capital  
são paulo, brasil

## **ambiente regulatório e tributário em constante mudança**

reformas fiscais, como a taxação de offshore structures e fundos exclusivos, criam incertezas e exigem adaptação rápida por parte dos family offices.

novos impostos sobre herança e planejamento sucessório (itcmd) podem impactar diretamente a estruturação patrimonial das famílias.

## **difficuldade de acesso a oportunidades exclusivas de investimento**

apesar do crescimento do setor, muitos family offices ainda enfrentam barreiras para acessar gestoras independentes, private equity de alta performance e co-investimentos diferenciados.

## **complexidade na governança e sucessão patrimonial**

a transição entre gerações exige uma estruturação robusta, com criação de trusts, holdings e conselhos familiares.

novas gerações de herdeiros estão mais engajadas em tecnologia e investimentos de impacto, o que muda a dinâmica da gestão patrimonial.

## **desafios operacionais e tecnológicos**

a falta de padronização e integração de dados financeiros dificulta a gestão eficiente do portfólio.

a digitalização do setor ainda é lenta, e a adoção de IA e big data para análise patrimonial ainda está em estágio inicial.



# perspectivas para os *próximos anos*

o que esperar do mercado de wealth management no brasil?

## *globalização dos portfólios*

cada vez mais family offices estão diversificando sua alocação para fundos internacionais, private equity global e ativos descorrelacionados. trusts internacionais e fundações em jurisdições estratégicas vêm sendo utilizados para aumentar eficiência tributária e proteção patrimonial.

## *demanda por ativos alternativos*

private markets (private equity, venture capital e private debt) estão cada vez mais presentes nos portfólios dos family offices. a busca por estratégias decorrelacionadas e de alto retorno abre espaço para novas teses de investimento, como tokenização de ativos e real estate digital.

## *digitalização da gestão patrimonial*

novas plataformas de WM e AI aplicada a investimentos devem transformar a forma como family offices operam. open finance pode trazer mais transparência, automação e eficiência para a alocação de capital.

## **o que está mudando no mercado financeiro e como isso impacta o seu business?**

se você quer estar à frente das tendências que estão transformando a dinâmica da indústria e receber semanalmente por e-mail

insights estratégicos sobre alocação, marketing e tecnologia  
um panorama global de inovação no mercado com case studies  
curadoria de conteúdos para RIs e marketing

**inscreva-se**

# *checklist*

para estruturar um roadmap eficaz



## **apresente um racional estratégico sólido**

- family offices não são investidores táticos; eles querem entender como a tese do fundo se posiciona para o longo prazo e como a estratégia protege o patrimônio da família.
- destaque vantagens competitivas do fundo em relação a produtos tradicionais e sua capacidade de geração de alfa com baixa correlação com mercados líquidos.



## **construa um pipeline de relacionamento**

- a decisão de alocação geralmente ocorre após anos de acompanhamento do gestor.
- estar presente em rodadas fechadas, eventos estratégicos e roadshows privados é fundamental.



## **demonstre diferenciação de mercado**

- fundos que atuam em nichos específicos (private equity, crédito estruturado, hedge funds globais) e oferecem exposição descorrelacionada tendem a ter mais apelo.
- family offices buscam gestores que tenham acesso a operações exclusivas, como co-investimentos e private deals.



## **ofereça estruturas flexíveis**

- fundos precisam ser adaptáveis às exigências fiscais e sucessórias das famílias, incluindo fundos exclusivos, feeders internacionais e veículos segregados.
- termos de liquidez mais flexíveis podem ser um diferencial competitivo em relação a fundos institucionais tradicionais.



## **posicione-se institucionalmente**

- relatórios personalizados, inteligência de mercado e research proprietário aumentam a percepção de valor do gestor.
- plataformas educacionais e materiais técnicos ajudam a consolidar a presença no ecossistema.

este estudo foi desenvolvido a partir da análise de relatórios de mercado, pesquisas institucionais e dados públicos disponibilizados pelas bases da cvm e anbima.

abaixo, consolidamos as principais fontes utilizadas, permitindo um acesso mais amplo às informações que estruturam o cenário de family offices e wealth management no brasil e no mundo.

- morgan stanley – *the future-ready family office: evolving with purpose*
- pwc & sura investment management – *asset & wealth management revolution: latin america's flourishing opportunities*
- axial – *the complete guide to family office trends*
- j.p. morgan private bank – *2024 global family office report*
- pwc – *pwc's global family office deals study 2024*
- deloitte private & raffles family office – *the family office insights series – asia pacific edition: the top 10 family office trends 2024*
- campden wealth & rbc – *the north america family office report 2024*
- ubs – *global family office report 2024*
- capgemini research institute – *wealth management top trends 2024*

todos os materiais estão disponíveis [nessa biblioteca](#).



[press@financewithlola.com](mailto:press@financewithlola.com)

