SuperRico
saúde financeira

GUIA DE CARREIRA · 2026

Seja planejador financeiro e consultor de investimentos com tecnologia e IA

Por que esta é uma das profissões que mais crescem no Brasil, o que a inteligência artificial muda no atendimento e como montar a sua operação dentro do Workspace Comunidades.

R$ 7–15 mil
faixa mensal citada pelo LinkedIn para a profissão

78%
dos planejadores acreditam que a IA melhora o atendimento (FPSB)

3 horas
curso prático, com Workspace liberado na compra

Método + tecnologia + acesso ao mercado

Um guia para entender a carreira, estruturar a operação, usar IA com responsabilidade e transformar planejamento em receita recorrente.

O mapa da oportunidade

Um panorama visual da profissão, do modelo fee-based, da tecnologia e da estrutura necessária para transformar conhecimento em operação.

1

Mercado

Uma carreira em ascensão, puxada por maior complexidade financeira e busca por orientação personalizada.

2

IA

Automatiza o operacional e devolve tempo para estratégia, relacionamento e julgamento.

3

Fee-based

Transparência de remuneração reforça o modelo em que o cliente paga pelo conselho.

4

Formação

Caminhos regulados, certificações e formação SuperRico Academy para construir competência.

5

Operação

Método, Workspace, CRM, relatórios, IA e acesso ao mercado em uma única esteira.

6

Receita

Planejamento na entrada; acompanhamento e execução sustentando recorrência ao longo do tempo.

> **O planejamento financeiro deixou de ser um serviço de luxo para poucos e está se tornando uma necessidade de muitos.**

A profissão que a IA fez crescer

A tecnologia não está apagando a carreira do planejador. Está colocando essa carreira no centro do palco.

Consciência
Famílias querem organizar dívidas, investir e planejar aposentadoria.

Tecnologia
A IA reduz o custo de entrega e amplia o alcance do serviço.

Escassez
Faltam profissionais bem formados e éticos para atender a demanda.

Oportunidade
Quem entra agora encontra uma janela de posicionamento.

Quem mais contrata

- Seguros e previdência
- Mercado de capitais
- Fintechs e serviços digitais
- Gestão de patrimônio

O modelo de trabalho mudou.
37% das vagas citadas no material-base admitem trabalho remoto e 13% híbrido, ampliando a entrada para profissionais em transição.

Autônomo
Constrói a própria carteira.

Rede ou franquia
Usa marca, estrutura e suporte.

Instituição
Atua vinculado a uma organização financeira.

IA: ameaça ou alavanca?

> **A pergunta certa não é “a IA vai substituir o planejador?”, mas “o que o planejador faz que a IA nunca fará sozinha?”.**

41%
já usam IA para comunicação com clientes

33%
para coleta e organização de dados

30%
para análise de perfil de risco

78%
acreditam que a IA melhora o atendimento

O que a IA assume

Categorização de despesas, simulações, comparações, rebalanceamento, relatórios e primeiras versões de planos.

O que continua humano

Confiança, escuta, vínculo, julgamento, responsabilidade fiduciária, ética e tradução dos dados em decisão.

> **O cenário mais provável é o profissional aumentado: menos horas em tarefas operacionais e mais tempo para estratégia, empatia e relacionamento.**

Fonte citada no material-base: Financial Planning Standards Board.

Fee-based e a virada da CVM 179

Modelo tradicional

O profissional é remunerado por comissão sobre o produto distribuído.

Fee-based

Quem paga é o cliente, por um valor combinado pelo conselho e pelo serviço.

As Resoluções CVM 178 e 179 ampliaram a transparência sobre remuneração; desde 1º de novembro de 2024, o cliente passou a enxergar melhor quanto o intermediário ganha.

As duas pernas da receita

1

Planejamento

Honorário pela estratégia: diagnóstico, objetivos, projeção e plano de ação. Receita de entrada.

2

Gestão e execução

Receita recorrente ligada ao patrimônio e ao acompanhamento do cliente ao longo do tempo.

Ecossistema

Investimentos, previdência, seguros, crédito, financiamento, câmbio e plano de saúde entram quando a necessidade aparece no plano, dentro da estrutura regulada.

Planejamento é a fase estratégica. Execução e acompanhamento transformam estratégia em patrimônio do cliente e em recorrência para o planejador.

Habilitações e formação

Dois caminhos regulados, uma formação que prepara para os dois e um curso prático que serve de porta de entrada.

Consultor de valores mobiliários

Registro na CVM pela Resolução 19/2021, ensino superior, reputação ilibada e certificação aceita — ou experiência comprovada.

Planejador financeiro CFP®

Certificação concedida pela Planejar, com exame, experiência, código de ética e educação continuada.

Assessor de investimentos

Regido pela Resolução CVM 178, com registro via Ancord e vínculo com intermediário. É atividade distinta da consultoria.

O CFP® como referência

Atesta competência para olhar a vida financeira de forma integrada, não apenas a carteira de investimentos.

Formação SuperRico Academy

96h
Formação executiva prática e preparação para CFP®

360h
Pós lato sensu FMU, digital e online

420h
Pós lato sensu Mackenzie, presencial

Benefício do curso prático: 25% de desconto

na formação executiva de 96 horas da SuperRico Academy.

Quanto ganha um planejador financeiro

Não existe número único: renda depende do modelo de atuação, tamanho da carteira, senioridade, nicho e reputação.

R$ 7–15 mil
faixa citada pelo LinkedIn

~R$ 7,1 mil
média base nacional citada pelo Glassdoor

~R$ 5,6 mil
média CLT de consultor financeiro citada por Portal Salário/CAGED

A curva típica do autônomo

1–3 meses
primeiros clientes

4–6 meses
ritmo e aprendizado

7–12 meses
carteira se forma

12+ meses
indicações sustentam crescimento

Quatro alavancas

Modelo
Autônomo tende a um teto maior que CLT.

Ticket × volume
Clientes por mês × valor médio do plano.

Nicho
Alta renda, empresários e sucessão pagam mais.

Reputação
Indicações elevam o ganho com o tempo.

Valores variam por região, modelo e perfil de cliente e não constituem promessa de rendimento.

As dores de quem quer começar

Quase todo futuro planejador trava nos mesmos pontos. O denominador comum é falta de estrutura, não falta de capacidade.

1 · “E se eu não conseguir clientes?”

Método de prospecção e uma marca que abre portas reduzem a dependência de “talento nato”.

2 · “Será que sei o suficiente?”

Formação estruturada e prática com casos reais transformam insegurança em repertório.

3 · “Não tenho método nem ferramenta.”

Um processo replicável e uma plataforma profissional evitam começar do zero em cada atendimento.

4 · “Quanto tempo até viver disso?”

Projetar ponto de equilíbrio, ticket e número de clientes transforma medo em plano.

5 · “Vou estar sozinho?”

Rede, retaguarda e comunidade encurtam a curva e sustentam a operação.

A virada de chave

Estrutura se contrata. Capacidade se desenvolve com método, prática e consistência.

Simule a sua carreira antes de decidir

Transforme “quanto vou ganhar?” e “estou pronto?” em números concretos.

Você informa

Forma de atuação, clientes por mês, ticket médio, renda atual e nível de prontidão.

Você recebe

Três cenários de renda, curva em 18 meses, ponto de equilíbrio e diagnóstico de prontidão.

Exemplo do material-base

8 clientes/mês · ticket de R$ 1.200 · meio período → cerca de 7 meses para igualar renda atual de R$ 6.000.

R$ 3,7 mil
cenário conservador

R$ 5,9 mil
cenário realista

R$ 8,6 mil
cenário arrojado

Faça a conta com os seus números em superrico.com.br/para-planejadores e leve o resultado para o curso.

Workspace Comunidades: a esteira da operação

Uma base por cliente reúne o que o planejador independente precisaria montar sozinho.

CRM e carteira

Funil, histórico e workspace isolado por cliente.

Oportunidades

Score de 0 a 100, temperatura e próxima melhor ação.

Anamnese + 360°

Cadastro, suitability, KYC e diagnóstico consolidado.

Curva de Vitalidade

Patrimônio ao longo da vida, objetivos e juro real.

Carteira

Liquidez, crescimento e aposentadoria com benchmarks.

Objetivos

Metas customizadas que alimentam curva e relatórios.

> **O ganho não está em ter mais telas. Está em conectar dados, decisão, acompanhamento e execução em uma única jornada.**

Workspace Comunidades: recursos que escalam

Relatórios

Versão visual para o cliente e analítica para o profissional, prontas para PDF com a identidade do escritório.

Universidade SuperRico

16 trilhas de vídeo, progresso, testes e certificado de conclusão.

Cofre de documentos

Contratos, propostas, KYC, apólices, IRPF e extratos organizados por cliente.

Importação e Open Finance

Planilha-modelo, documentos e Open Finance com exportação e backup.

Comunidade, Loja e agenda

Comunidades por segmento, notícias, indicação, soluções, agenda e mensagens.

Resultado operacional

Mais escala sem perder a qualidade da entrega.

Dados	Diagnóstico	Plano	Acompanhamento
uma vez	360°	por objetivos	recorrente

Planejamento por objetivos, na prática

A plataforma organiza o atendimento na sequência em que o trabalho realmente acontece.

1. **Anamnese**
   Dados da família levantados uma única vez.

2. **Suitability e KYC**
   Perfil de investidor e requisitos de conhecimento do cliente.

3. **Diagnóstico 360°**
   Patrimônio, saldo, reserva, dívidas e situação atual.

4. **Objetivos**
   O que a família quer viver, com prazo e valor.

5. **Curva de Vitalidade**
   Gap entre o custo da vida e o patrimônio construído.

6. **Carteira e plano de ação**
   Alocação por horizonte, tarefas, responsáveis e prazos.

7. **Acompanhamento**
   Mede evolução, ajusta a rota e sustenta a receita recorrente.

Hiperpersonalização com IA e MCP

Método, processo e ferramenta a plataforma já entrega. O diferencial está na forma de se relacionar com o cliente.

O que é MCP?

Model Context Protocol é um padrão aberto que conecta modelos de IA a sistemas e bases de dados, permitindo trabalhar com informação real de forma controlada e auditável.

O que a IA vê

Somente as áreas autorizadas e, no perfil do planejador, clientes na fase Ativo do CRM.

O que a IA faz

Visualiza sempre; registrar e atualizar é opcional, com identificação de conteúdo gerado por IA externa.

Importação

Extratos em PDF, planilha ou arquivo do banco podem alimentar o fluxo de caixa e ficar no Cofre.

Prazo

Permissões com validade escolhida: 7, 30 ou 90 dias.

Limites: permissão explícita, prazo de validade, sigilo dos dados e revisão humana. A IA redige; quem assina e responde é o planejador.

Sua marca, sua carteira, powered by SuperRico

> **A estrutura é powered by SuperRico, e a reputação construída é sua.**

Marca própria

Site, identidade visual na plataforma e relatórios entregues ao cliente.

Carteira como ativo

Receita recorrente e valor construído cliente a cliente.

Retaguarda regulada

Soluções distribuídas pela estrutura da SuperRico e parceiros regulados.

Rede e comunidade

Comunidades por segmento, notícias e indicação entre planejadores.

A jornada sugerida

01 · Explore
cursos livres

02 · Pratique
curso de uma manhã

03 · Forme-se
96h + pós

04 · Atue
rede + suporte

A manhã, bloco a bloco

Sábados 10, 17, 24 e 31 de outubro · 9h às 12h · online e ao vivo · quatro blocos de 40 minutos.

1

9h00–9h40 · Profissão e mercado

Planejador, consultor, fee-based, conflitos, CVM 179, clientes, nicho e oferta. **Saída:** explicar serviço e preço em uma frase.

2

9h50–10h30 · Do contato ao retrato financeiro

Descoberta, anamnese, suitability, KYC, orçamento, dívidas, proteção, reserva e Diagnóstico 360°. **Saída:** diagnóstico de um cliente real.

3

10h40–11h20 · Workspace na prática

Objetivos, Curva de Vitalidade, cenários, carteira, plano de ação, relatórios, CRM e oportunidades. **Saída:** casos rodando do cadastro ao relatório.

4

11h25–12h00 · Execução, IA e 90 dias

Acesso ao mercado, MCP, precificação, proposta, contrato e plano inicial. **Saída:** proposta pronta para começar a atender.

Uma manhã que já começa com estrutura

3 meses
Workspace

Liberado no ato da compra, sem cobrança automática ao fim do período.

Certificado

Emitido pela SuperRico Academy ao fim da turma.

25%
de desconto

na formação executiva de 96 horas da SuperRico Academy.

Materiais

Roteiro de reunião, checklist de diagnóstico, modelo de proposta e gravação da sessão.

R$ 350

Investimento único. Vagas limitadas para permitir perguntas durante toda a sessão.

> **O curso é formação prática e não concede certificação profissional. A certificação CFP® é concedida pela Planejar e a consultoria de valores mobiliários exige registro na CVM.**

SuperRico
saúde financeira

PRÓXIMO PASSO

O melhor momento para começar é agora.

A demanda cresce, a tecnologia derrubou barreiras de entrada e o mercado precisa de planejadores preparados. Dê o próximo passo com método, ferramenta e uma estrutura para construir a sua carteira.

01
Curso prático

Sábados 10, 17, 24 e 31 de outubro · 9h às 12h · R$ 350.

02
Workspace Comunidades

3 meses inclusos para atender os primeiros clientes.

03
Formação executiva

96 horas com 25% de desconto e caminhos de pós.

04
Simule a sua carreira

superrico.com.br/para-planejadores

superrico.com.br

Material educativo SuperRico · dados de remuneração são referências de mercado e não representam promessa de rendimento.