

2nd  
Edition

# Funds sum. mit

by MZ



O novo Ciclo dos Fundos no Brasil: da sobrevivência à expansão



## Sobre o Funds Summit

O Funds Summit 2026 consolida-se como um evento estratégico para o mercado de fundos e gestoras, reunindo lideranças e especialistas em um ambiente voltado à antecipação de tendências. O objetivo central desta edição é arquitetar o planejamento para 2026 através de uma imersão prática, ajudando profissionais e empresas a navegarem com precisão em um cenário global marcado por mudanças de regime econômico, instabilidades geopolíticas e a nova era da Inteligência Artificial.

Mais do que uma conferência tradicional, o evento destaca-se pelo seu caráter de aplicação imediata. Cada painel foi desenhado para converter temas complexos, como a fragmentação dos mercados, o marketing na era da atenção

escassa e os novos modelos de captação, junto a insights acionáveis. Dessa forma, gestores e alocadores encontram o suporte necessário para dar o próximo passo em seus projetos, transformando desafios em oportunidades de crescimento e resiliência para suas carteiras.

Além do conteúdo técnico, o Funds Summit proporciona um acesso antecipado às inovações tecnológicas da MZ, permitindo que os participantes visualizem o futuro da experiência do investidor. A interação entre os profissionais fomenta um ecossistema de colaboração e troca de ideias, essencial para fortalecer a indústria de fundos diante das transformações digitais e regulatórias. Essas conexões resultam em parcerias duradouras que impulsionam a evolução conjunta do mercado financeiro brasileiro.

Em síntese, o Funds Summit 2026 representa um espaço de aprendizado prático e visão de futuro, onde a troca de experiências e o acesso a novas soluções tecnológicas preparam o setor para liderar com inovação e segurança em um mercado cada vez mais dinâmico.



## O que você precisa saber

# antes de ler este e-book

Este e-book consolida os insights mais disruptivos do Funds Summit 2026, evento que reuniu os principais nomes da indústria para arquitetar as estratégias que definirão o mercado de fundos neste ano. O que você tem em mãos não é um relato passivo das discussões, mas uma curadoria estratégica das teses mais relevantes e aplicáveis para quem precisa tomar decisões em um cenário global em constante mutação.

O conteúdo foi estruturado para ser uma ferramenta prática de consulta, oferecendo diretrizes diretas que podem ser integradas imediatamente à sua gestão, desde o posicionamento macroeconômico até o uso de novas tecnologias. Nosso objetivo

é transformar os debates de alto nível do evento em ações operacionais concretas. Ao longo deste material, você encontrará não apenas as tendências de mercado, mas também soluções de vanguarda que podem otimizar sua captação, fortalecer sua marca e elevar a experiência do seu investidor.

**Prepare-se para absorver informações valiosas que transcendem a teoria. Este material foi desenhado para influenciar positivamente sua trajetória, fornecendo a clareza necessária para liderar com inovação e segurança em um dos períodos mais desafiadores e dinâmicos para o setor de fundos e gestoras.**



**Fico feliz em ver rostos conhecidos e novos parceiros nesta segunda edição do Funds Summit da MZ.**

*Nosso objetivo é claro: arquitetar 2026 com ideias práticas e acesso antecipado a novas soluções tecnológicas.*

*O mercado muda o jogo, e nós estamos aqui para mudar a conversa.*

*Raul Zabizky*

**CEO da MZ**

# ÍNDICE

**05**

**Resumo do Evento:** Abertura e Objetivos

**08**

**Geopolítica e Alocação:**  
Como preparar a indústria  
para mercados instáveis

**16**

**Marketing de Fundos na  
Era da Atenção Escassa**

**24**

**Captação e Experiência  
do Investidor 360°**

**31**

**Inteligência Artificial e  
novas soluções da MZ**

**35**

**Lições valiosas do Funds  
Summit para o Mercado**

# MZ

Seu parceiro em toda a  
jornada de criação de valor



**2.500**

websites publicados



**26**

anos de experiência



**1.000**

clientes em 12 países

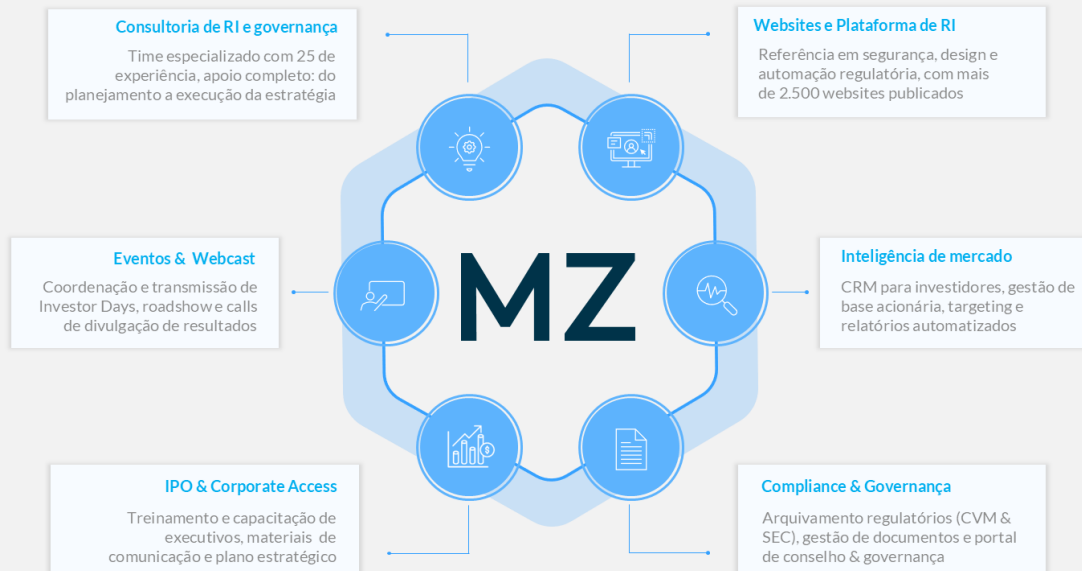


**>85**

Métrica NPS

## Conectando empresas, investidores e o mercado de capitais

Aliando experiência, inteligência de mercado e inovação para fortalecer a sua estratégia de RI.



[www.mzgroup.com.br](http://www.mzgroup.com.br)

Agende uma conversa para saber mais:  
[sales@mzgroup.com](mailto:sales@mzgroup.com)

MZ Brasil

MZ Group

@mzgroup\_ir

MZ Group

# Funds Summit 2026: Estratégias para Crescer em um Novo Regime Econômico e Digital

O Funds Summit 2026 foi uma imersão estratégica focada em antecipar as tendências que definirão o setor financeiro este ano. Reunindo especialistas para uma troca prática de experiências, o evento buscou oferecer um mapa claro para enfrentar a mudança de regime econômico e a aceleração digital.

O objetivo central foi transformar a complexidade geopolítica e tecnológica em oportunidades reais de crescimento e resiliência. Cada painel entregou estratégias aplicáveis para que gestoras e investidores possam navegar com segurança em um mercado global fragmentado e em constante transformação.

Confira os temas discutidos em cada painel:

painel

## 01. Como Preparar a Indústria para o Mercado Instável

Neste painel, especialistas discutiram a transição de um mundo multipolar para um cenário de fragmentação, onde a geopolítica dita o ritmo da alocação. O debate enfatizou a necessidade de diversificação internacional para mitigar riscos de “mudança de regime” e o papel estratégico das commodities e do crédito estruturado (FIDCs) como portos seguros em 2026.

painel

## Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa 02.

A discussão focou na crise de credibilidade do setor e na importância de construir marcas que unam performance técnica a uma narrativa transparente. Foi destacado o conceito de “o humano como o novo luxo”, onde o diferencial competitivo das gestoras passa a ser o acolhimento e o relacionamento personalizado em um mundo cada vez mais automatizado.

painel

## 03. Captação e Experiência do Investidor 360°

Os participantes abordaram os desafios da distribuição e a importância de ser dono dos próprios dados. O foco foi criar uma jornada fluida que eduque o investidor e utilize a tecnologia para encurtar a distância entre o gestor e o cotista final, garantindo retenção e confiança no longo prazo.




Explore o conteúdo completo e aprofunde e **aprofunde seu conhecimento sobre as tendências e práticas** que irão moldar o setor de fundos e gestoras nos próximos anos.


**Vamos conferir? →**


# A primeira impressão do mercado começa aqui.

Website como plataforma corporativa: comunica com clareza, cumpre exigências regulatórias e impressiona stakeholders.


## Performance e Estratégia


 SEO integrado e CMS fácil utilização


 Design com foco em UX e posicionamento

 Websites para RI, ESG e Institucional

## Segurança e Conformidade

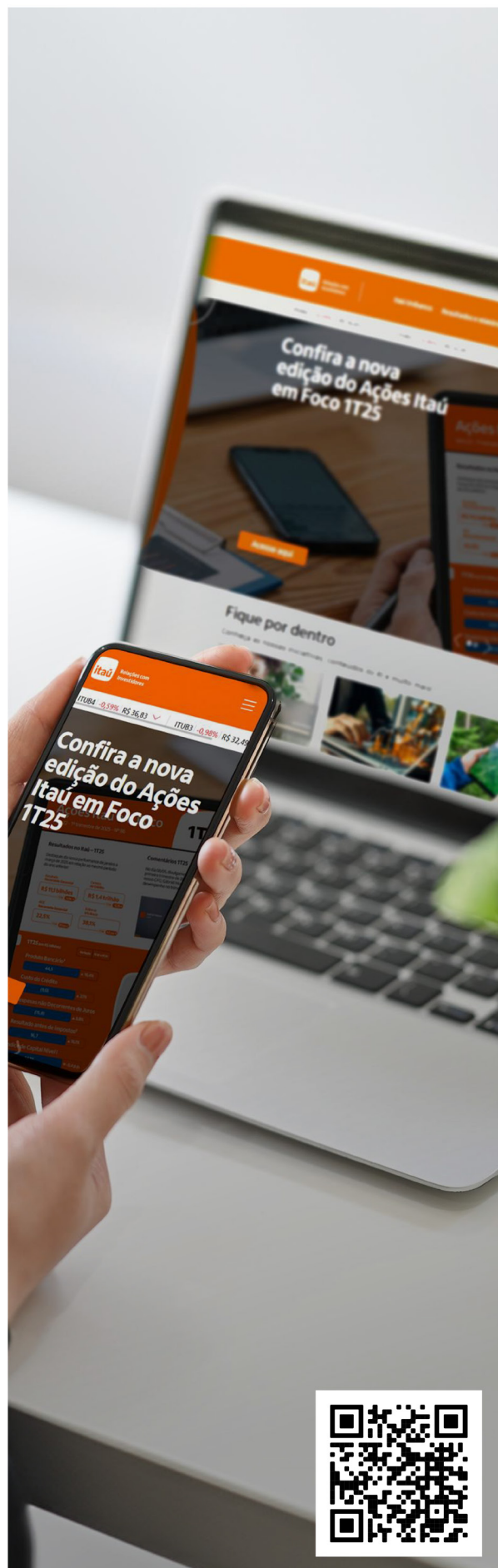
 Acessibilidade (WCAG) e compatibilidade com LGPD

 Criptografia, auditoria de acessos e backups automáticos

 Infraestrutura com padrão ISO 27001

Quer transformar seu site em um canal estratégico de relacionamento? Fale com nossos especialistas.

[mzgroup.com.br/website](https://mzgroup.com.br/website)





Escaneie o  
QR CODE  
e assista a palestra  
completa no YouTube

## Painel 1

# Como Preparar a Indústria de Fundos para o Mercado Instável

O debate de abertura trouxe uma reflexão profunda sobre como a geopolítica deixou de ser um tema periférico para se tornar o pilar central de qualquer decisão de investimento.

Adilson Ferrarezi, do Bradesco Asset, destacou que não vivemos apenas um período de volatilidade comum, mas uma verdadeira “mudança de regime”, onde a segurança institucional e a estabilidade das regras de um país tornam-se fatores mais determinantes para a alocação de capital do que o potencial de crescimento isolado. Essa nova realidade exige que o gestor abandone a busca por um único “cavalo vencedor” em favor de uma diversificação robusta, capaz de proteger o portfólio contra rupturas políticas inesperadas.

Complementando essa visão, José Maurício, da BB Asset, alertou que o processo de globalização e integração que dominou as últimas décadas chegou ao seu limite. Saímos de um mundo que aspirava ser multipolar para um estado de fragmentação, onde o sistema internacional não é mais regido por normas ou legislações que constroem os

grandes players. Segundo ele, o cenário atual assemelha-se aos séculos XV e XVI, onde o poder direto e o interesse nacional prevalecem sobre os pactos globais, tornando o ambiente para o investidor significativamente mais desafiador e volátil.

Diante dessa complexidade, a recomendação para 2026 é que os profissionais de gestão resgatem a profundidade intelectual, voltando a ler livros e estudar teorias em vez de depender apenas de informações superficiais de podcasts rápidos. A capacidade de construir histórias críveis e entender as mudanças estruturais de longo prazo será o que separará os gestores que geram valor real daqueles que apenas reagem ao barulho do mercado.

O mercado agora exige uma visão clara sobre como tendências transversais, como a transição energética e a inteligência artificial, interagem com a macroeconomia.

No campo dos ativos reais, o painel destacou o papel estratégico das commodities e o potencial enfraquecimento da dominância

absoluta do dólar no futuro. Cassiano Leme, da Constância Investimentos, observou que a transferência de processos industriais sob a égide americana está sendo questionada, o que põe em relevo o valor das commodities tangíveis (agrícolas, minerais e energéticas) como proteção.

O Brasil, como grande fornecedor desses recursos, encontra-se em uma posição privilegiada nesta nova ordem mundial, podendo atrair capital estrangeiro que busca refúgio em ativos reais.

Por fim, o mercado de crédito estruturado foi apontado como uma das classes mais resilientes para o cenário de 2026. Eduardo Siqueira, da SRM Asset, explicou que o crescimento dos FIDCs nos últimos anos não foi apenas uma onda passageira, mas um movimento consolidado de desbancarização que permite às gestoras independentes ocuparem o vácuo deixado pela consolidação bancária.

Com uma regulamentação moderna e a confiança do investidor, o FIDC tornou-se um instrumento essencial para financiar a economia real e oferecer retornos consistentes mesmo em períodos de juros elevados.



## Conclusão

O painel reforçou a importância de uma visão geopolítica profunda e da adaptabilidade estratégica para a sobrevivência da indústria de fundos em mercados instáveis.

A compreensão da nova ordem global fortalece a tese de investimento e protege o patrimônio contra rupturas institucionais.



# A compreensão da nova ordem global fortalece a tese de investimento

Entre as principais lições destacadas, estão:

## 01

### Geopolítica é o novo core:

Não é mais um tema acessório; a análise de regimes e blocos econômicos deve guiar a alocação de ativos.

## 02

### Diversificação contra o “Home Bias”:

Em cenários de fragmentação, é vital buscar mercados com maior segurança jurídica e diversificar além das fronteiras locais.

## 03

### Resgate da profundidade intelectual:

O gestor deve abandonar conteúdos superficiais e investir em leituras densas para entender mudanças estruturais.

## 04

### FIDC como ferramenta de resiliência:

O crédito estruturado consolidou-se como um veículo eficaz para capturar o spread de crédito na desbancarização.

## 05

### Valor estratégico das Commodities:

Ativos reais e recursos tangíveis ganham relevância como proteção em um cenário de incerteza da dominância do dólar.

## Como Preparar a Indústria de Fundos para o Mercado Instável

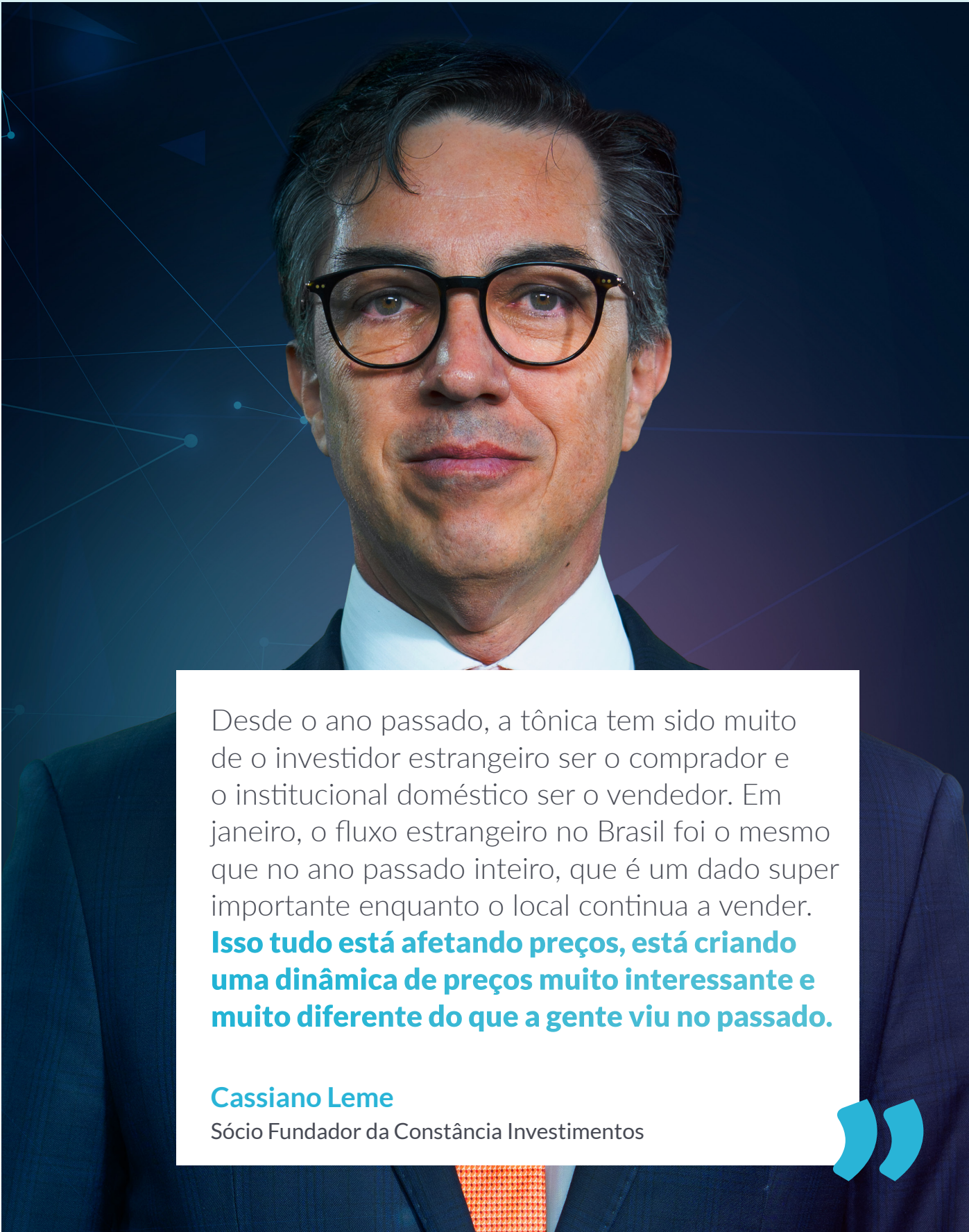


A diversificação, seja internacional ou local, investindo em outros países, outros setores, a mudança de regime - o seguro da mudança de regime - **vai ser importante para a tomada de decisão.**

**Adilson Ferrarezi**

Head of Investment Solutions do Bradesco Asset

## Como Preparar a Indústria de Fundos para o Mercado Instável

A portrait of Cassiano Leme, a man with dark hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and orange tie. The background is dark blue with a network of light blue lines and dots.

Desde o ano passado, a tônica tem sido muito de o investidor estrangeiro ser o comprador e o institucional doméstico ser o vendedor. Em janeiro, o fluxo estrangeiro no Brasil foi o mesmo que no ano passado inteiro, que é um dado super importante enquanto o local continua a vender.

**Isso tudo está afetando preços, está criando uma dinâmica de preços muito interessante e muito diferente do que a gente viu no passado.**

**Cassiano Leme**

Sócio Fundador da Constância Investimentos



## Como Preparar a Indústria de Fundos para o Mercado Instável




Eu sempre falo que esses últimos dois anos foi uma tempestade perfeita, tanto do lado do ativo, muito aquecido, essa demanda por crédito, e do lado do passivo também, tudo o que aconteceu nos últimos dois anos, **de mudança tributária, uma menor oferta de produtos incentivados, esse capital foi atrás do spread, de um veículo que conseguisse fazer essa alocação com uma boa relação risco-retorno.**

**Eduardo Siqueira**

Diretor de RI e DCM da SRM Asset

## Como Preparar a Indústria de Fundos para o Mercado Instável



Para nós, na BB Asset, sentir o mundo daqui para frente é um mundo bastante diferente, bastante desafiador. **É desafiador a gente falar em inteligência artificial no momento que precisa falar necessariamente de transição energética,** são duas coisas que não conversam e a gente precisa encontrar uma maneira de equalizar esses dois pontos.

**José Maurício**

Economista Chefe da BB Asset.



# AI ChatBot O Fale com RI Inteligente

Com tecnologia de IA generativa, segurança corporativa e total conformidade regulatória, o Chatbot AI da MZ transforma o atendimento ao investidor em uma experiência precisa, ágil e confiável.

## Inteligência com base oficial



Respostas ancoradas exclusivamente nos documentos e site da companhia



Tecnologia RAG (Retrieval-Augmented Generation) com supervisão humana



Sem improvisos: evita erros e “alucinações” típicas de modelos genéricos

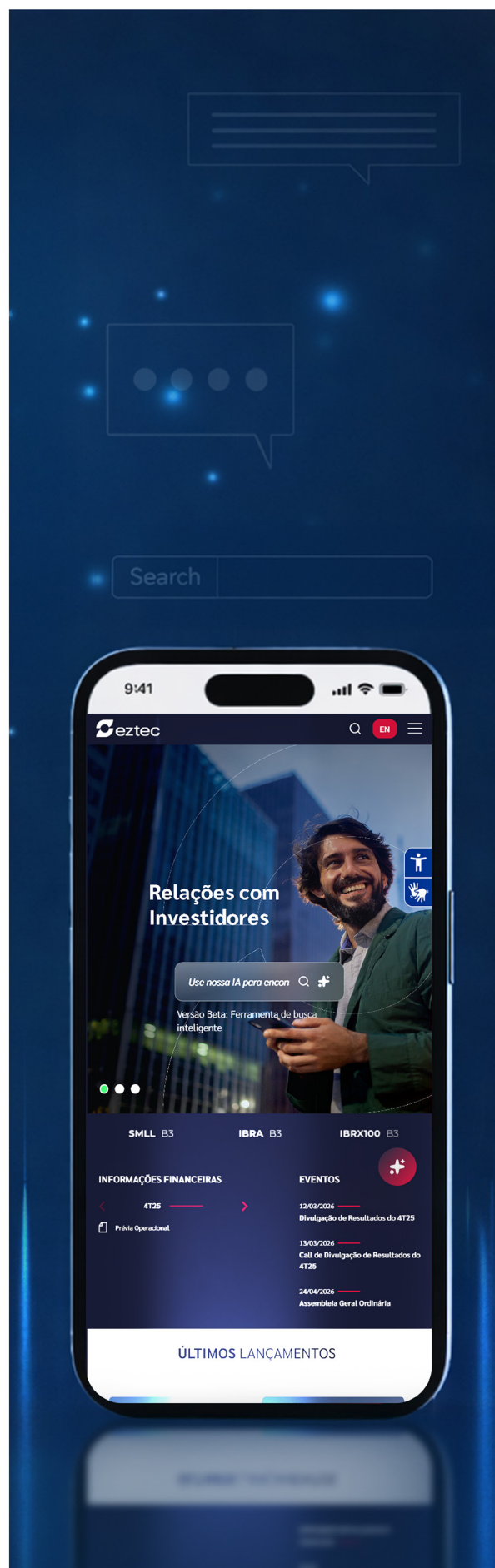
## Segurança, privacidade e compliance



Conformidade total com LGPD e ECA Digital (Lei 15.211/2025)

Quer um atendimento com inteligência, segurança e conformidade?

[Fale com a MZ](#)





## Painel 2

# Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa

A construção de uma marca forte em 2026 exige enfrentar uma crise generalizada de credibilidade no setor financeiro. Rebeca Nevares, da Galápagos Capital, enfatizou que o marketing não pode ser dissociado da performance técnica; sem o “alfa”, o storytelling torna-se vazio e incapaz de sustentar a confiança do investidor no longo prazo.

A marca deve atuar como a bússola do alocador, guiada por três pilares fundamentais: transparência absoluta, rigor no processo técnico e a entrega constante de resultados verdadeiros.

A inconsistência na narrativa surgiu como o grande diferencial competitivo das gestoras de sucesso. Juliana Luziano, da Bradesco Asset, pontuou que os fundos de investimento tornaram-se commodities facilmente replicáveis pela concorrência.

O que impede o resgate e atrai novos aportes é uma história de solidez que ninguém consiga copiar, conectando a marca ao momento de vida

do cliente em vez de focar apenas no produto técnico. Essa narrativa deve ser alimentada continuamente para que a marca permaneça como a primeira opção na mente do investidor quando ele busca segurança ou retorno.

Maria Clara, da Investo, trouxe a perspectiva de que a consistência só é alcançada através da recorrência e da ocupação de múltiplas plataformas. O investidor moderno, embora consuma conteúdos rápidos em redes sociais, tem buscado formatos mais aprofundados no YouTube para fundamentar suas decisões de alocação.

Além disso, a humanização da marca, sendo personificada nos rostos dos gestores e especialistas, é essencial, pois pessoas se conectam com pessoas, e a transparência de ver quem toma as decisões gera um vínculo emocional que os números frios não conseguem criar.

Outro ponto crucial discutido foi a necessidade de as gestoras falarem a linguagem dos



Escaneie o  
QR CODE

e assista a palestra  
completa no YouTube

alocadores e assessores, e não apenas do investidor final. Rebeca Nevares alertou que muitas comunicações falham por serem rasas demais, quando o tomador de decisão, ou o advisor, precisa de argumentos densos sobre o porquê de alocar determinado ativo naquele momento macroeconômico específico.

O marketing eficaz em 2026 deve permear tanto a jornada física quanto a digital, utilizando estratégias inovadoras para gerar curiosidade e conversas reais dentro da comunidade financeira.

Para concluir, o painel definiu o “humano como o novo luxo” em uma era dominada pela inteligência artificial. Enquanto a tecnologia automatiza dados e processos, o diferencial das gestoras será o acolhimento personalizado, o relacionamento direto e a capacidade de criar experiências exclusivas.

Em 2026, ganhará o jogo quem souber equilibrar a eficiência da IA com a autenticidade de uma conversa verdadeira, tratando o cliente como um parceiro e não apenas como um número no PL da gestora.

## Conclusão

O painel reforçou a necessidade de construir marcas financeiras resilientes que superem a crise de credibilidade e a escassez de atenção no mercado atual.

A presença institucional consistente e humanizada é o que diferencia uma gestora em um mar de produtos commoditizados.





# A presença institucional consistente e humanizada é o que diferencia uma gestora

Entre as principais lições destacadas, estão:

## 01

### Marca como bússola:

---

Em momentos de incerteza, o investidor busca a credibilidade e o rigor técnico que apenas uma marca forte transmite.

## 02

### O humano é o novo luxo:

---

Em um mundo saturado de IA, o acolhimento, o relacionamento próximo e o toque humano tornam-se diferenciais premium.

## 03

### Consistência além da performance:

---

Resultados são fundamentais, mas a transparência e a narrativa contínua são o que retêm o investidor.

## 04

### YouTube e WhatsApp como aliados:

---

O primeiro serve para densidade e educação; o segundo para reduzir atritos e criar comunidades diretas.

## 05

### Marketing de Experiência:

---

Eventos físicos devem gerar conexão emocional e conversas duradouras para serem considerados investimentos reais.

## Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa



“**Construir marca neste cenário de crise de credibilidade e de consolidação**, marca vai ser a bússola do alocador, do investidor, para saber escolher que asset que ele vai alocar.

**Rebeca Nevares**

Sócia e CMO da Galápagos Capital

## Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa



A consistência na narrativa que essa gestora conta ao longo do tempo, ou seja, **a história que essa gestora constrói, também é muito importante para ter essa marca forte.**

**Juliana Luziano**

Gerente de Comunicação da Bradesco Asset



## Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa



O conteúdo que funciona é o conteúdo que **responde as dúvidas reais do investidor.**

**Maria Clara**

Gerente de Marketing e Comunicação da Investo

## Marketing de Fundos na Era da Atenção Escassa




**Hoje, a jornada do marketing não é mais linear, ela começa e termina em vários canais.** E os profissionais de RI precisam entender as estratégias de marketing.


**Cássio Rufino**  
COO & CMO da MZ


# Gestão inteligente de relacionamento com investidores, em uma única plataforma.

Com o MZiQ, você entende quem são seus investidores, personaliza a comunicação e gera conexões que fortalecem sua base.


## Gestão e Acompanhamento


 Registro de reuniões, contatos e follow-ups


 CRM integrado à comunicação de RI

 Relatórios e dashboards em tempo real

## Inteligência e Relacionamento

 Mapeamento completo da base acionária

 Segmentação de público e filtros por perfil

 Histórico de interações e inteligência de mercado

Quer aprofundar o relacionamento com seus investidores e tomar decisões mais estratégicas? Fale com nossos especialistas.

[mzgroup.com.br/irm](https://mzgroup.com.br/irm)





Escaneie o  
QR CODE  
e assista a palestra  
completa no YouTube

## Captação e Experiência do Investidor 360°

O terceiro painel focou em como a tecnologia e os dados deixaram de ser suporte para se tornarem o motor da distribuição. Daniel Varajão, da Porto Seguro Asset, descreveu o desafio de coordenar um ecossistema complexo que envolve desde corretores tradicionais até plataformas digitais de varejo.

A integração sob uma marca forte e confiável simplifica a jornada do investidor, pois a confiança necessária para o aporte já foi estabelecida em outros pontos de contato da empresa, reduzindo as barreiras de entrada para novos produtos de investimento.

Marília Morais, da SulAmérica Investimentos, discutiu a necessidade de ajustar o tom da comunicação para diferentes públicos sem perder a clareza.

Enquanto o investidor institucional exige dados técnicos profundos e demonstrações de solidez, a pessoa física, que evoluiu significativamente em educação financeira, busca insumos práticos para decidir entre a

vasta gama de fundos disponíveis no mercado. O desafio atual para as áreas de produtos é monitorar e entregar exatamente o que cada perfil precisa ouvir para sentir-se seguro na tomada de decisão.

Rodrigo Coelho, da Vinci Compass, trouxe à tona o dilema das gestoras que dependem de plataformas de distribuição. Através da analogia com o serviço de streaming Netflix, ele explicou que, embora a gestora produza o “conteúdo” (o fundo), ela muitas vezes não tem acesso aos dados do cliente final, que fica retido na “plataforma” (distribuidor).

Isso exige um esforço redobrado em canais de Relações com Investidores para disparar informações públicas de qualidade que consigam atingir e educar essa base de forma eficiente e transparente.

A retenção de longo prazo foi apontada como o verdadeiro sucesso da captação. Para Daniel Varajão, o segredo da recorrência não é apenas atrair o capital inicial, mas manter o cliente

engajado através do uso inteligente de dados que transformem o interesse momentâneo em uma relação duradoura.

Em um mercado saturado com centenas de

fundos imobiliários e produtos de renda fixa, a gestora precisa se destacar não apenas pela rentabilidade, mas pela qualidade do suporte e pela facilidade com que o investidor acessa as informações relevantes.

## Conclusão

O painel reforçou que o futuro da captação está na apropriação dos dados e na criação de uma jornada de investimento fluida e integrada. Ser “dono” da relação com o investidor é o único caminho para garantir a sustentabilidade da distribuição.

### 01

#### Apropriação do dado final:

Gestoras precisam criar canais próprios de RI para conhecer quem é o seu cotista, superando o filtro das plataformas.

### 02

#### Educação como filtro de seleção:

O investidor evoluiu e agora busca insumos práticos que o ajudem a escolher entre as milhares de opções de fundos.

### 03

#### Integração do ecossistema:

Utilizar marcas já consolidadas e ecossistemas de confiança reduz drasticamente o custo de aquisição do cliente.

### 04

#### Comunicação Segmentada 360°:

O tom de voz e o conteúdo devem ser ajustados para cada perfil, do varejo ao institucional, sem perder a clareza.

### 05

#### Foco na Retenção e Suporte:

A captação de sucesso é aquela que se mantém; a qualidade do suporte pós-investimento é o que garante a recorrência.

## Captação e Experiência do Investidor 360°




Essa mudança no mercado, ela é muito importante para que a **asset** volte a ser o protagonista desse filme e ela consiga entregar a mensagem de forma mais efetiva para o intermediário e, por consequência, para o cliente final.

**Daniel Varajão**

Head Comercial e de Distribuição  
da Porto Seguro Asset

## Captação e Experiência do Investidor 360°

A portrait of Marília Morais, a woman with dark, wavy hair, wearing a grey and white plaid blazer. The background is dark blue with a faint geometric pattern of lines and dots.

A cada ano descobrimos novas formas de aprofundar no tema ESG e de entregar para o gestor e para o cliente, acima de tudo, uma gestão de risco. Porque hoje, **quando eu adiciono um fator ESG na avaliação daquele ativo que eu estou comprando, seja de renda variável ou crédito privado, eu estou adicionando uma camada a mais de avaliação de risco para ele.**

**Marília Morais**

Head de Produtos e Informações  
da SulAmérica Investimentos

## Captação e Experiência do Investidor 360°



**“Temos que trabalhar muito bem essa comunicação, tem muitos desafios.** Tem também o distribuidor, que é quem me faz acessar o cliente, e aí tentamos educar o mercado através dele, para que você possa elevar seu conteúdo de uma forma mais completa.

**Rodrigo Coelho**

Co-Head de Real Estate da Vinci Compass

## Captação e Experiência do Investidor 360°



**Hoje, a tecnologia e os dados deixam de ser apenas um suporte operacional** e tornam-se o motor central da distribuição.

**Amanda Munhoz**  
Partner MZ

# Corporate Access inteligente

Para conectar sua empresa  
aos investidores certos,  
em uma única solução

Fortalecendo a conexão entre companhias  
e investidores - institucionais e de varejo –  
por meio de inteligência de dados,  
tecnologia e relacionamento estratégico.



Inteligência de Mercado



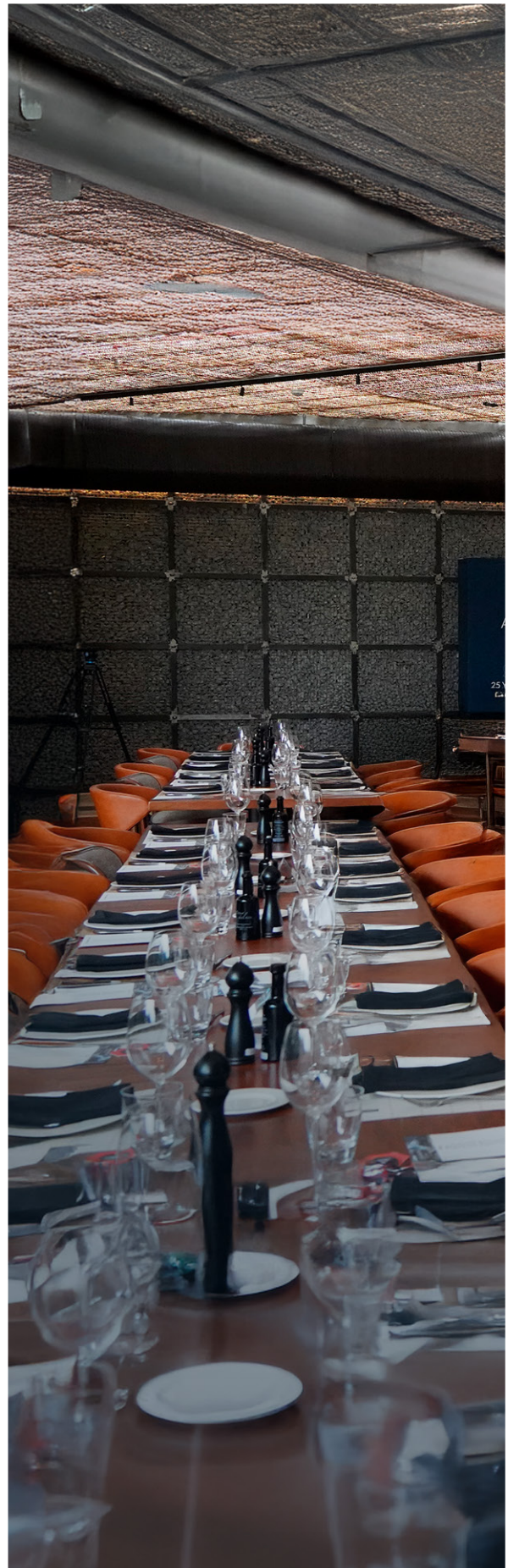
Coordenação & Execução



Engajamento com Investidores

Quer colocar sua empresa no radar dos  
investidores certos e tratar Corporate  
Access como estratégia?

Fale com nossos especialistas





Escaneie o  
QR CODE  
e assista a palestra  
completa no YouTube

Painel Especial

# Inovação e Tecnologia

## O impacto da IA e as novas soluções da MZ

Este painel trouxe uma visão disruptiva sobre como a tecnologia deixou de ser uma área de suporte para se tornar o núcleo da sobrevivência das gestoras em 2026.

O CEO da MZ, PH Zabisky, enfatizou que a adoção da Inteligência Artificial não é mais opcional, mas uma necessidade vital para escalar operações e reduzir custos em um cenário de margens cada vez mais apertadas e competição acirrada.

A discussão focou em como os agentes de IA e a automação de dados podem transformar a comunicação técnica, muitas vezes árida, em uma experiência interativa, fluida e acessível para o investidor moderno, rompendo com o

modelo tradicional de PDFs estáticos.

Foram apresentadas soluções de vanguarda, como assistentes inteligentes treinados especificamente para o mercado financeiro que eliminam alucinações e oferecem suporte 24/7 em múltiplos idiomas, permitindo que a gestora mantenha um padrão global de atendimento.

Segundo o CEO da MZ, a tecnologia deve ser usada como uma ferramenta de libertação, automatizando o processamento de dados para que o gestor possa focar no que é verdadeiramente insubstituível: o pensamento estratégico e o relacionamento interpessoal de alta qualidade.

## Conclusão

O painel reforçou que o futuro do mercado financeiro será definido pela simbiose entre o talento humano e a eficiência das máquinas. A implementação de tecnologias de ponta não serve apenas para automatizar processos, mas para liberar o gestor para focar no que é insubstituível: a estratégia e o relacionamento.



# A implementação de tecnologias de ponta não serve apenas para automatizar processos

Entre as principais lições destacadas, estão:

## 01

**Agente de IA como novo padrão:**

Não há futuro para gestoras que não possuam agentes inteligentes auxiliando o atendimento e a análise de dados nos próximos anos.

## 02

**Fim do PDF estático:**

A experiência do investidor deve evoluir para plataformas interativas, com gráficos e simuladores que facilitem a compreensão da tese de investimento.

## 03

**IA sem alucinação:**

O foco deve ser em tecnologias treinadas especificamente com os dados da gestora, garantindo precisão técnica em múltiplos idiomas.

## 04

**Tecnologia como redutora de custo:**

Com a pressão chinesa e global sobre os custos, a automação via IA é o caminho para manter a rentabilidade da operação.

## 05

**Inovação na ponta (Front-end):**

A primeira interação do cliente deve ser fluida; sites que não geram engajamento imediato resultam em perda de captação.

## Inovação e Tecnologia

### O impacto da IA e as novas soluções da MZ



**O robô não substitui o gestor, ele o liberta.** Quem não treinar a tecnologia para servir ao cliente hoje, estará fora do jogo amanhã. No mercado, quem não faz poeira, come poeira.

**PH Zabisky**  
CEO da MZ

# Muito além de vídeos. Conte histórias que engajam, convertem e geram valor.

Combinamos tecnologia, design e narrativa para entregar conteúdos audiovisuais prontos para impactar sua audiência.

## Streaming Profissional



Webcast com identidade visual personalizada



Integração com Zoom, Youtube e Landing Page MZ



Painéis interativos e relatórios de engajamento

## Produção de Conteúdo



Vídeos institucionais, Reels e chamadas comerciais



Edição, animação, storytelling e legendas



Captação com câmera profissional ou 100% remota

Quer tornar seu conteúdo mais estratégico? Fale com nossos especialistas.

[mzgroup.com.br/audiovisual](https://mzgroup.com.br/audiovisual)





# Lições valiosas do Funds Summit

## para o Mercado

O Funds Summit 2026 trouxe aprendizados cruciais para o futuro da indústria, destacando que a sobrevivência e o crescimento das gestoras dependem da agilidade em adaptar estratégias a um novo regime global. Ficou claro que, em um cenário de mercados fragmentados, o sucesso reside na capacidade de unir uma gestão técnica profunda a uma análise geopolítica rigorosa, garantindo portfólios resilientes e diversificados.

A tecnologia, especialmente a Inteligência Artificial, consolidou-se como o motor da nova experiência do investidor, oferecendo ferramentas para personalizar o atendimento e otimizar a captação de recursos em escala. O evento reforçou que a inovação digital não substitui o fator humano, mas o potencializa, permitindo que as gestoras foquem no relacionamento e na transparência para fortalecer a confiança.

A comunicação estratégica e a construção de uma marca autêntica também se mostraram fundamentais para se destacar em um ambiente de atenção escassa. Contar com uma narrativa coesa e canais de distribuição bem integrados faz uma enorme diferença no posicionamento competitivo, permitindo que a gestora se conecte emocionalmente com o investidor e crie uma base de clientes fiel e engajada.

Além disso, o encontro ressaltou a importância de enxergar o investidor sob uma ótica 360°, onde dados e educação financeira caminham juntos para reduzir o atrito na jornada de investimento. O Funds Summit 2026 proporcionou uma troca rica de ideias, deixando uma reflexão clara: o futuro pertence às gestoras que souberem equilibrar a sofisticação tecnológica com a essência do relacionamento humano.

**Este conteúdo é um convite para que cada profissional incorpore esses aprendizados em sua realidade, transformando os desafios de um mundo fragmentado em estratégias de vanguarda que superem as expectativas do mercado e dos investidores.**





# Conheça os apoiadores

do IR Summit 2026

## Patrocinador

**Valor**<sup>PRO</sup>

## Parceiros

 **ACIONISTA**  
COM.BR

 **abai**  
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS  
ASSESSORES DE INVESTIMENTOS

 **comdinheiro**  
Nelogica

# A equipe por trás deste projeto

## Direção geral

Cássio Rufino

## Comitê de organização

Erica Camanducci

Rodrigo Lima

Gabriela Correa

## Direção de conteúdo

Marco Tomás

## Criação de conteúdo

Claudio Vieira

Daiane Raso

Laryana Victorino

Natalia Sayuri

## Design

Letícia Maldonado



# Prepare-se para liderar o futuro dos fundos de investimento!

O Funds Summit 2026 ofereceu as coordenadas, mas o diferencial está na sua execução. Se você deseja implementar os agentes de IA discutidos, otimizar sua comunicação com in-

vestidores ou reestruturar sua presença digital para este novo regime de mercado, nosso time está pronto para atuar ao seu lado.



## Vamos juntos criar soluções inovadoras

e alcançar resultados que vão além das expectativas. Não deixe o futuro dos fundos esperar, **dê o próximo passo agora!**

Entre em contato com

✉ [insidesales@mzgroup.com](mailto:insidesales@mzgroup.com)

Acesse nossos canais



# MZ

Alameda Vicente Pinzon, 51, 13º andar  
Vila Olímpia - São Paulo - SP  
04547-130

🌐 [mzgroup.com.br](http://mzgroup.com.br)