



Segurança, Custódia e Herança



O que acontece com o patrimônio do cliente depois que ele investe? Entenda a estrutura por trás da Rivool e saiba como explicar isso de forma simples.

1 O que diferencia a Rivool

A estrutura que existe por trás da experiência do cliente.

2 Onde o patrimônio fica

Como funciona a custódia e o que isso significa na prática.

3 As chaves, por dentro

Quem pode movimentar o patrimônio, como os acessos funcionam e o papel do cliente.

4 E se algo acontecer?

Os principais cenários de segurança e como a estrutura responde a cada um deles.

5 Herança e sucessão

O que acontece com o patrimônio em caso de sucessão e como explicar isso ao cliente.

Uma escolha que muda a relação com o patrimônio.

Na Rivool, o patrimônio fica registrado no nome do cliente. A Rivool não fica com o patrimônio: ela fornece a infraestrutura para que ele seja movimentado e administrado.

1

O patrimônio é do cliente

O registro fica em nome do próprio cliente, e não dentro da Rivool.

2

A Rivool não é a custodiante

A plataforma atua na operação e gestão. O patrimônio não fica sob posse da Rivool.

3

A infraestrutura por trás

Tecnologia e parceiros de infraestrutura que sustentam a operação com padrão institucional.



A ANALOGIA DO IMÓVEL

Quando você compra um imóvel, ele é registrado em seu nome. O cartório organiza e registra aquela propriedade, mas o imóvel continua sendo seu.

A lógica aqui é parecida: a Rivool fornece a infraestrutura para registrar e organizar a operação, enquanto o patrimônio permanece do cliente.

NA PRÁTICA

Três perguntas. Três respostas.

Você não precisa explicar a tecnologia para o cliente. Precisa saber responder, de forma simples, às três perguntas que mais importam:

Onde fica o dinheiro?

Em uma conta registrada **no nome do cliente**, fora do balanço da Rivool.

Quem controla o acesso?

O próprio cliente, usando seu e-mail, Google ou Apple ID. Sem depender de uma senha bancária.

O que a Rivool guarda?

A Rivool não guarda o patrimônio do cliente. Ela registra e executa as instruções de investimento.



Como explicar para o cliente: “O seu dinheiro fica no seu nome e o acesso é seu. A Rivool cuida da operação, mas não fica com o seu patrimônio.”

PARA QUEM QUER O DETALHE TÉCNICO

A chave não está em um só lugar.

E é justamente isso que aumenta a segurança.

A chave da conta é dividida em diferentes partes, protegidas por camadas distintas. Nenhuma delas, sozinha, permite acessar o patrimônio.

**Parte protegida**

Fica armazenada em um ambiente seguro de hardware.

**Parte do acesso**

Está vinculada à identidade do cliente: e-mail, Google ou biometria.

**Parte de recuperação**

Permite recuperar o acesso caso algo aconteça com o dispositivo ou com o acesso principal.

 QUEM FAZ O QUÊ

Cliente	Assina cada transação. Só ele.
Rivoof	Monta e cura as transações. Nunca assina, nunca toca a chave.
Privy	Protege os fragmentos. Não custodia o patrimônio.
Rede	Valida a assinatura, sem depender de ninguém.



A porta de saída existe. O cliente pode exportar a chave a qualquer momento. É a prova final de que a conta é dele, não da plataforma.



Sem seed phrase para guardar. Sem uma chave inteira exposta. Sem depender de um único ponto de falha.

CENÁRIOS DE SEGURANÇA

As dúvidas que mais aparecem.

Três situações comuns e o que acontece com o patrimônio do cliente em cada uma delas.

🔍 “Esqueci minha senha.”

O acesso pode ser recuperado pelo e-mail ou telefone, como em qualquer aplicativo. O patrimônio não depende de uma senha específica.

📱 “Perdi meu celular.”

O patrimônio não está no aparelho. A conta está vinculada à identidade digital do cliente. É só acessar de outro dispositivo.

⚠️ “E se a plataforma sair do ar?”

O patrimônio não fica dentro da Rivool. O registro existe na rede e a chave pode ser exportada, permitindo o acesso por outra interface compatível.



O ponto é simples: o celular pode mudar, a senha pode ser recuperada e a plataforma pode mudar. **O patrimônio continua sendo do cliente.**

O argumento que abre portas.

Patrimônio em dólar no nome do cliente é o que mais facilita a transmissão de riqueza internacional. Use isso na conversa com clientes de maior patrimônio.



No nome do cliente, desde o primeiro dia

Não precisa de ação judicial americana para provar que o patrimônio era dele. O registro já existe.



Acesso transferível

O cliente pode, em vida, documentar o acesso de forma simples. Sem segredo técnico para passar.



Sem inventário americano

A herança de ativos no exterior costuma envolver o probate americano, lento e caro. Aqui, não.



O diferencial na conversa

Pouquíssimas plataformas oferecem isso. O cliente percebe que você pensa além do retorno.

APROFUNDAMENTO

E se o titular falecer?

O que acontece com o acesso e com o patrimônio?

01 · A CHAVE PODE SER EXPORTADA

O cliente pode exportar a chave da conta e mantê-la sob sua própria guarda. Isso permite que o acesso seja planejado ainda em vida.

02 · O ACESSO PODE CONTINUAR

Em um cenário de sucessão, o acesso ao patrimônio pode acontecer por meio da chave exportada ou, quando ela não estiver disponível, através do processo de recuperação previsto pela Rivool.

03 · HERDEIROS E DOCUMENTAÇÃO

Sem a chave, a recuperação depende da apresentação da documentação necessária para comprovar a condição de herdeiro.

04 · PLANEJAMENTO EM VIDA

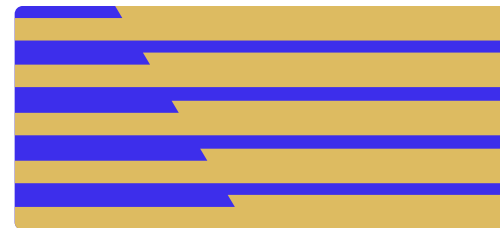
A melhor forma de evitar incertezas é definir ainda em vida como a chave e o acesso serão tratados em um eventual cenário de sucessão.

O ponto principal: o patrimônio continua registrado em nome do cliente. O que precisa ser planejado é **como os herdeiros terão acesso a ele.**



A Conversa com o Cliente

Como apresentar a Rivool de forma simples, responder às dúvidas e avançar na conversa.



1 Como explicar a Rivool

O que dizer, o que evitar e como traduzir a solução para cada cliente.

2 O pitch de 60 segundos

Uma forma simples e direta de explicar o que é a Rivool e onde ela entra no patrimônio do cliente.

3 As principais objeções

As dúvidas que mais aparecem e como respondê-las sem complicar.

4 Para cada perfil, uma conversa

Como adaptar a abordagem ao perfil do cliente + cartão de bolso para consultar no dia a dia.

COMECE PELO QUE IMPORTA PARA O CLIENTE

Venda a consequência, não o mecanismo.

O cliente não precisa entender como a tecnologia funciona para entender por que a Rivool pode fazer sentido para ele. Se você começa pela tecnologia, cria uma conversa sobre um problema que o cliente ainda nem tinha.

⊗ NÃO COMECE POR

- ✗ Autocustódia
- ✗ Tokenização
- ✗ Stablecoin
- ✗ Rendimento de dois dígitos

✓ COMECE POR

- ✓ O custo que ele já paga hoje
- ✓ Dólar sem IOF
- ✓ Rendimento em dólar com liquidez
- ✓ Mais controle sobre o próprio patrimônio



A lógica é simples: os termos técnicos não são proibidos, eles entram quando o cliente pergunta.

Como explicar sem complicar.

A informação pode ser a mesma. O jeito de falar muda tudo.

O cliente não precisa dominar o vocabulário do mercado para entender a solução. Se a explicação parece técnica demais, a conversa trava.



Regra prática: se você não consegue explicar em uma frase, ainda não está pronto para falar disso com o cliente.

EM VEZ DE DIZER

Dólar digital

Protocolo / DeFi

Smart contract

Blockchain

Autocustódia / carteira

Ações tokenizadas

Yield / APY

DIGA

Um ativo digital que acompanha o valor do dólar

Uma estrutura que permite usar ativos digitais como garantia em uma operação

Uma regra programada que executa automaticamente quando as condições são cumpridas

Um registro digital que permite verificar as transações

Uma conta em que o próprio cliente controla o acesso ao patrimônio

Uma representação digital de um ativo tradicional, com a estrutura de lastro correspondente

Rendimento em dólar, que pode variar de acordo com as condições de mercado

O PITCH DE 60 SEGUNDOS

O primeiro minuto.

O objetivo é conquistar os próximos 15 minutos.

1

Comece pelo problema

“Hoje, entre IOF e spread do banco, dolarizar pode custar caro. Em alguns casos, esse custo chega a uma parte relevante do primeiro ano de rendimento.”

🎯 Comece por algo que o cliente já conhece e sente no bolso.

2

Mostre a alternativa

“A Rivool tem uma alternativa com conversão a 1%, sem IOF. O dólar fica em uma conta no seu nome e você pode acessar produtos para investir em dólar.”

% Poucos números. Uma explicação simples. Um benefício claro.

3

Abra a próxima conversa

“Isso pode mudar bastante a conta, principalmente no longo prazo. Quer que eu te mostre como funciona? Em 15 minutos você entende.”

📅 Não venda tudo no primeiro contato. **Conquiste os próximos 15 minutos.**



Importante: nunca prometa rendimento nem use “garantido” ou “risco zero”.

PREPARE-SE ANTES

As cinco perguntas que você vai ouvir.

“Isso é cripto?”

“É uma conta em dólar. A tecnologia por trás é a mesma que a Stripe usa, a que processa pagamento da Amazon e do Google. O que você vê é saldo em dólar rendendo.”

“É seguro?”

“É seguro: o seu dinheiro fica num cofre digital que é só seu, de nenhuma instituição. Mas, como todo investimento, tem risco, e eu te explico cada um.”

“Como eu tiro o dinheiro?”

“Resgate por PIX, na sua conta, quando você quiser. Sem carência, sem prazo de saída.”

“E o imposto?”

“Você declara como aplicação no exterior, igual a qualquer investimento fora do Brasil. A plataforma te dá o extrato para isso.”

“Já tenho conta na Avenue / Nomad.”

“São boas para corretagem. Aqui a diferença é o custo de dolarizar, 1% contra 2% a 3%, e o dólar parado rendendo. Não é substituir, é complementar.”



Regra: responda curto e devolva a conversa. Resposta longa demais soa como defesa.

QUANDO ELE HESITA

A conversa não precisa terminar aqui.

Se ele ainda não está pronto, deixe um próximo passo combinado.

“Preciso pensar.”

“Claro. Vou te mandar o material com os principais pontos e riscos para você olhar com calma. Posso te chamar daqui a alguns dias para conversarmos?”

“Vou pesquisar antes.”

“Perfeito. É importante mesmo. Te mando o material para você pesquisar com calma. Qual é o melhor e-mail?”

“Não conheço a plataforma.”

“É natural. Posso te mostrar por dentro e explicar como a operação funciona. Marcamos uma chamada rápida?”

“E se eu morrer? Minha família consegue acessar?”

“Sim, esse é um ponto que a gente explica com cuidado. Como a conta está no seu nome, existe uma estrutura específica para tratar o acesso em caso de sucessão.”



Se a dúvida continuar, pergunte: “Qual é a sua maior dúvida hoje?” Ouça antes de responder. Se fizer sentido, comece menor: o cliente pode conhecer a experiência antes de tomar uma decisão maior.

QUEM ABORDAR PRIMEIRO

Quem faz sentido para a Rivoo!

Antes de apresentar a solução, entenda se ela faz sentido para aquele cliente.

CLIENTE COM MAIOR ADERÊNCIA

- ✓ Já investe ou tem exposição ao dólar
- ✓ Busca diversificar parte do patrimônio internacionalmente
- ✓ Valoriza liquidez e autonomia
- ✓ Tem familiaridade com soluções digitais
- ✓ Entende que retorno está sempre associado a risco

QUATRO PERGUNTAS PARA COMEÇAR

1. Você já tem alguma exposição ao dólar hoje?
2. Como você se sente em relação a risco de mercado?
3. Está pensando em investir com um horizonte de pelo menos 12 meses?
4. Ter liquidez diária é importante para você?

3 ou 4 "sim": vale avançar

2 "sim": vale entender melhor antes de apresentar

PARA QUEM NÃO É

- ✗ Quem busca garantia de capital ou rendimento fixo contratado
- ✗ Quem não aceita variação cambial no curto prazo
- ✗ Quem precisa de FGC ou seguro de depósito
- ✗ Operação que dependa de saque em espécie no exterior

Se não passa nessas linhas, não force: registre e siga. A qualificação protege você e a base.

 **Para começar:** a alocação mínima é de US\$ 10. Não é preciso ter um patrimônio alto para conhecer a solução, o mais importante é ter um perfil compatível com o produto.

PROTOCOLO

Checklist do primeiro cliente.

1

Qualificar

Objetivo em dólar e tolerância à variação cambial.

2

Enviar o link

Cadastro no seu código: a conta nasce vinculada a você.

3

Acompanhar o KYC

Documento, selfie e dados. Aprovação no mesmo dia.

4

Primeiro aporte

PIX de teste antes do valor cheio, com o câmbio na tela.

5

Escolher o produto

Ficha: lastro, taxa, liquidez e risco, nessa ordem.

6

Revisar em D+7

Extrato aberto com o cliente, rendimento na carteira dele.

**NUNCA PULE**

Dizer “sem FGC” antes do primeiro aporte



Registrar o objetivo do cliente por escrito



Fazer o aporte de teste antes do valor cheio



Dúvida operacional na hora do cadastro: chame o time Rivoo! antes de orientar o cliente por conta própria.

CINCO MINUTOS ANTES DA REUNIÃO

Tudo que importa, numa tela.

% OS NÚMEROS

1%

na conversão, sempre sem IOF

Até 5%

o que se paga hoje (IOF + spread)

7 a 10%

ao ano em dólar, do conservador ao arrojado; a moderada é 8%

US\$ 10

mínimo por alocação

PIX

resgate quando quiser

🗨 O PITCH EM 3 FRASES

1. “Hoje, entre IOF e spread, dolarizar e investir pode custar até 5%.”
2. “Aqui é 1%, sem IOF, e o dólar rende de 4% a 7% ao ano no conservador, variável, com resgate quando quiser.”
3. “Quer que eu te mostre como funciona, em 15 minutos?”

⊗ NUNCA DIGA

- ✗ “É garantido”
- ✗ “Risco zero” / “risco baixo”
- ✗ “Renda fixa do mundo digital”
- ✗ Abrir com autocustódia
- ✗ Abrir com tokenização
- ✗ Prometer rendimento fixo
- ✗ Número de mercado sem data e fonte
- ✗ Orientação tributária: confirme com o contador do cliente

**Imprima ou salve no celular.** Este é o slide para consultar antes de qualquer conversa.