

Gestor, Consultor ou Alocador? Você sabe quem cuida do seu dinheiro?



Setembro 2019 | Francisca Brasileiro

A pior crise da história moderna do Brasil (2014/15) trouxe muitas mazelas, mas inegavelmente como ponto positivo, aumentou de forma considerável o interesse dos brasileiros pelo mercado de capitais. Isso trouxe mudanças profundas na indústria: novas opções de investimentos surgiram e, conseqüentemente, novos agentes passaram a atuar no mercado. Apesar de animados, muitos investidores ainda não “se encontraram” nesse novo mundo e, às vezes, mesmo para um investidor mais experiente, ainda é difícil identificar o papel de cada agente no processo de investimentos.

O gestor de recursos talvez seja o participante mais relevante nessa indústria. Nas palavras da Anbima* “O gestor é responsável pela compra e venda dos ativos do fundo, segundo objetivos e política de investimento estabelecida no regulamento”. Ou seja, em um fundo de renda variável, por exemplo, o gestor é o responsável por escolher as ações que lhes parecem mais atrativas e maximizar os ganhos daquele investimento.

Na TAG somos favoráveis a delegar aos gestores, que são os profissionais mais altamente capacitados no seu mercado de atuação, a escolha das compras de ativos. Contudo, há quem prefira fazer por conta própria, e aqui o maior desafio de qualquer investidor, é justamente saber como dividir seus investimentos entre as diversas opções disponíveis.

Existem centenas de estudos mostrando que o chamado “Asset Allocation”, ou a estratégia de alocação por classe de ativos, é o principal responsável pelos resultados de longo prazo de qualquer portfólio. Aqui no Brasil, no entanto, pouco se fala disso. Assim, se não é o gestor de ativos que exerce esse papel, quem então é o responsável pela alocação nas estratégias?

Segundo a CVM, o “Consultor de Valores Mobiliários tem como responsabilidade assessorar os investidores interessados em fazer aplicações diretamente no mercado.”. Figura ainda pouco presente no mundo de pessoas físicas, mas comum entre os investidores institucionais, o consultor é o responsável por dar recomendações sobre o nível de risco que se está disposto a correr e as estratégias adequadas para aquele tipo de investimentos, entre outros atributos. Por outro lado, o consultor não tem autorização para fazer a gestão do recurso em si! Assim, o desafio de fazer a gestão completa do seu patrimônio ainda fica na mão do investidor.

Um olhar mais atento da legislação, porém, mostra que a situação não é bem assim. A atuação do gestor, segundo a CVM, é um pouco mais ampla do que aquela da Anbima: “O registro na categoria gestor de recursos autoriza a gestão de uma carteira de valores mobiliários, incluindo a aplicação de recursos financeiros no mercado de valores mobiliários por conta do investidor.”.

Em outras palavras, existe outro integrante do nosso mercado, bem pouco conhecido, que é justamente o responsável por fazer a gestão do “asset allocation” do cliente. Em termos técnicos, esse agente de mercado é o chamado de “Gestor de Patrimônio” e exerce uma função diferente do “Gestor de Ativos”. Esse serviço é geralmente oferecido pelas áreas de “Wealth Management” dos bancos e por “family-offices”, ambos disponíveis, até recentemente, somente aos clientes de alta renda.

Gestor, Consultor ou Alocador? Você sabe quem cuida do seu dinheiro?



Setembro 2019 | Francisca Brasileiro

Apesar de pouco comum no Brasil, o papel dos “Alocadores”, como são comumente chamados, vem crescendo, e é exercido pelos gestores de fundos de fundos, ou administradores de carteiras, focados em fazer a alocação do patrimônio do cliente nas diversas “caixinhas” (ações, multimercado, crédito, etc) e depois escolher os melhores fundos para aplicar em cada uma das estratégias.

É fácil notar que existe uma sobreposição entre as funções de consultoria, gestor de ativos e gestor de patrimônio. Isso ocorre, pois o papel do alocadores é justamente a união dessas duas coisas e é geralmente exercido através da implantação de uma solução individual, que depende de estudos e análises customizadas, o que pode causar muita confusão. Esse tipo de análise é considerada pela legislação como uma “consultoria incidental” e refere-se exclusivamente aos estudos que baseiam o processo de gestão da carteira ou fundo do cliente, não estando o gestor autorizado a oferecer esses serviços separadamente, devendo manter-se focado na sua área de atuação.

Se tomarmos como base o que aconteceu em outros países do mundo, que passaram a conviver com taxas muito menores de juros e, portanto, em um ambiente mais desafiador para os investimentos, a tendência é que a atuação de consultores e alocadores se tornem cada vez mais relevante no nosso mercado. Nesta mesma linha, o mundo dos gestores de ativos deve se tornar cada vez mais desafiador, em termos de entrega de resultados e custos. Contudo, as duas coisas são complementares. Análises e recomendações mais profundas levam à saída de investimentos tradicionais, como a poupança, fazendo com que toda a indústria se desenvolva. Isso torna o nosso mercado mais eficiente, regulado e transparente para os investidores. No fim, todos ganham!