

Choque de gestão

Por Sérgio Tauhata e Fernando Torres | Valor

SÃO PAULO - Se os juros de um dígito tornam mais árdua a tarefa de se aposentar, para os fundos de previdência o trabalho também fica mais difícil. A mudança deve levar a uma nova era de gestores, com maior capacidade de trazer resultados, avalia o consultor sênior da área de benefícios da Towers Watson, Evandro Oliveira. "Vai haver procura por produtos com gestão mais ativa", afirma o vice-presidente da Mapfre, Eduardo Freitas.

Na visão dos gestores, os clientes tendem a aceitar mais risco para compensar a menor rentabilidade de aplicações tradicionais. De acordo com Maria Eugênia Lopez, diretora do private banking do Santander, já é possível observar uma mudança na decisão de alocação dos poupadores, que antes dedicavam algo entre 80% e 90% dos investimentos em previdência para renda fixa. "Após a queda recente dos juros, vimos um percentual drástico de mudança, e o peso está hoje em quase 70%", diz ela. As ações surgem como aposta certa. "Em economias maduras, é comum produtos do setor terem de 60% a 65% da carteira em renda variável", diz o superintendente de investimentos da Brasilprev, Altair Cesar de Jesus. O executivo também vê a renda fixa privada como atrativa. "Teremos Copa e Olimpíada e esse setor é carente de dinheiro. Podemos fazer bons investimentos em debêntures e outros papéis com rating aceitável."

De acordo com a consultora sênior de investimentos da Towers Watson, Alessandra Cardoso, o aumento da renda variável nas carteiras vai exigir gestores mais especializados. "Com juros altos, as ineficiências do mercado não eram tão evidentes. Agora, a escolha pelo melhor produto deve ser mais técnica", diz a especialista. Para ela, o cliente deve considerar o perfil da equipe e a filosofia de investimento na hora de adquirir um produto. Nessa nova fase, "o cliente tem de pedir gestão", diz José Eduardo Louzada, sócio da GAP Asset Management, que gerencia fundos para a Icatu Hartford Seguros.

Com menos renda fixa atrelada ao CDI e mais crédito privado e ações em carteira, alguns produtos do setor podem ficar similares a multimercados em termos de alocação e, portanto, concorrentes em potencial. Para o head de Wealth Management da SLW, Renato Roizenblit, o investidor precisa observar os prazos. Se busca liquidez, "o multimercado tem tributação mais favorável no curto prazo e mais flexibilidade no que pode fazer", porque o produto de previdência privada segue as regras da Superintendência de Seguros Privados (Susep), com limites, por exemplo, de 49% para alocação em renda variável. "No longo prazo, as regras dos produtos de previdência e os benefícios fiscais os tornam mais atrativos que o multimercado", diz.

© 2000 – 2012. Todos os direitos reservados ao Valor Econômico S.A. . Verifique nossos Termos de Uso em <http://www.valor.com.br/termos-de-uso>. Este material não pode ser publicado, reescrito, redistribuído ou transmitido por broadcast sem autorização do Valor Econômico.

Leia mais em:

<http://www.valor.com.br/especiais/2898738/valorinveste-choque-de-gestao#ixzz2Bm0OR2qr>