

## ARTIGO PARA NEWSLETTER APAF

### A “Nova” Gestão de Activos

A Gestão de Activos tem vindo a afirmar-se progressivamente como uma área de negócio fundamental no quadro das estratégias de crescimento das instituições financeiras (bancos, gestoras de activos, seguradoras, corretoras). Por outro lado, esta actividade tem vindo a registar alterações profundas em termos legais e de modelo de negócio, quer em Portugal, quer no plano internacional.

#### **1. Tendências Globais – as Novas Necessidades Financeiras na Gestão da Poupança**

A tendência de crescimento dos serviços de Gestão de Activos ao longo da ultima década prende-se com os seguintes factores:

- Crescimento da riqueza mundial
- Redução estrutural da inflação e das taxas de juro, a qual, combinada com o desenvolvimento dos mercados de capitais europeus e o ciclo de privatizações executadas, conduziu a uma atitude mais propensa ao risco entre os investidores europeus;
- Reforma dos regimes de Segurança Social na Europa deverá originar a duplicação do mercado de gestão da poupança de longo prazo na Europa até 2015. Neste contexto, os investidores europeus deixarão gradualmente de alocar as suas poupanças apenas em função dos ciclos das Bolsas, passando progressivamente a fazê-lo no contexto de um Plano Financeiro Pessoal de longo prazo.
- Globalização e sofisticação dos mercados de capitais exige que os aforradores atribuam uma importância crescente à gestão estratégica dos seus patrimónios e obtenham aconselhamento patrimonial da parte de instituições financeiras especializadas.
- Convergência dos negócios de Corporate Finance, Private Banking e Gestão de Activos (Fundos de Investimento, Fundos de Pensões e Seguros).

Em síntese, a progressiva globalização dos mercados, aliada à complexidade de muitos produtos financeiros e à profunda crise que afectou os mercados accionistas desde 2000, levou aos seguintes desenvolvimentos:

- Necessidade de aconselhamento patrimonial global do cliente
- Foco na gestão do risco incorrido pelos aforradores
- Aumento de importância dos produtos estruturados (nomeadamente com capital garantido)
- Alocação de parte dos patrimónios a investimentos alternativos (imobiliário, arte, hedge funds, commodities)

## Mapa Sec XX / Sec XXI

Séc. XX	Séc. XXI
✓ Segurança Social estatal (repartição)	✓ Financiamento privado (capitalização) da reforma
✓ Depósitos	✓ Depósitos + Fundos + FP's + PPR + Acções
✓ Produtos próprios a 100%	✓ Arquitectura aberta / outsourcing (principalmente nos segmentos <i>Private/Personal Banking</i> )
✓ Aversão generalizada ao risco (Portugal)	✓ Segmentação da atitude face ao risco
✓ Margem de intermediação é chave	✓ Comissões ganham peso crescente
✓ Separação de negócios GP / FIM / F. Pensões / Seguros	✓ Convergência de negócios associados a gerir activos financeiros

## 2. O Papel das Instituições Financeiras

Até meados da década de 90 as estratégias das empresas gestoras de activos estavam centradas na gestão dos produtos (Foco na Produção de fundos de investimento ou produtos similares). Os gestores tinham como objectivo exclusivo o melhor posicionamento possível dos seus próprios fundos de investimento nos rankings especializados, disponibilizando apenas esses fundos geridos «in-house» aos seus clientes.

O lançamento do Supermercado de Fundos do Charles Schwab originou uma profunda revolução na indústria, ao potenciar o aparecimento de modelos de arquitectura aberta, em que os gestores passaram a seleccionar e disponibilizar fundos de investimento próprios e de terceiros aos seus clientes e a distribuir os seus fundos em diversos canais de distribuição. Assim, algumas gestoras de patrimónios passaram a ter o Foco na Distribuição, embora com níveis relativamente reduzidos de aconselhamento.

Com o desenvolvimento das necessidades individuais de Planeamento Financeiro a longo prazo, o crescimento de novos canais de distribuição mais transparentes e menos onerosos, baseados na Internet, e o facto de muitos investidores distribuírem a gestão das suas poupanças por várias instituições financeiras, a Gestão de Patrimónios tem vindo a evoluir para o Foco no Aconselhamento Patrimonial.

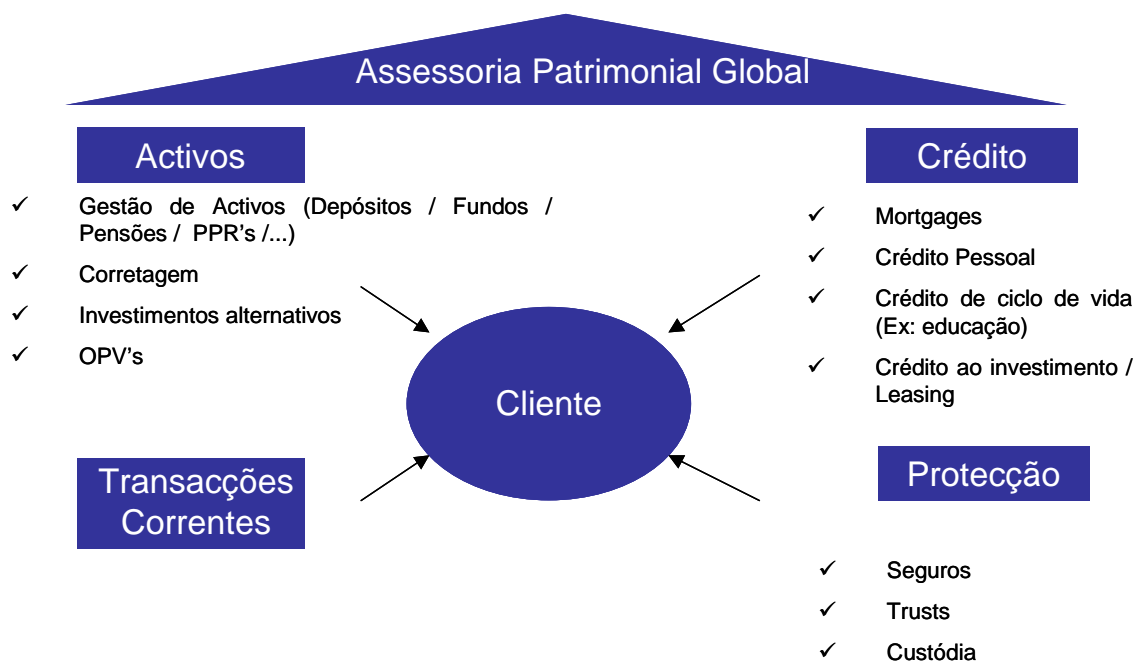
Neste «novo mundo» as gestoras combinam cada vez mais os seus próprios fundos e os fundos de terceiras entidades, não procurando manter os montantes investidos em fundos de investimento próprios se isso não corresponder aos interesses patrimoniais dos seus clientes. Assim, o Gestor de Patrimónios pode reforçar ou reduzir a utilização dos seus próprios fundos de investimento em função do «mix» de activos

que decida ou aconselhe ao seu cliente e dos veículos seleccionados em cada momento, não sendo relevante, para a qualidade do serviço que presta, o valor de activos geridos nos seus próprios fundos, mas antes a combinação de fundos seleccionados para as carteiras dos clientes.

## Tendências



- ✓ ALM familiar
- ✓ Optimização de *asset allocation*
- ✓ Selecção de Gestores / Multigestão + Gestão própria
- ✓ Arquitectura aberta nalguns segmentos / canais (Private/agentes / Web)
- ✓ Protecção (Seguros / *Trusts* / *Offshores*)
- ✓ Produtos alternativos (Estruturados / *Hedge Funds* / *Private equity*)
- ✓ *Cross-selling*



### **3. Alterações legais e regulamentares**

O edifício legal português ao nível da Gestão de Activos tem vindo a registar modificações substanciais ao longo dos últimos anos, dotando-o de modernidade e flexibilidade ao nível dos melhores. Salientemos as alterações mais relevantes:

#### a) Novo Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Colectivo (OIC)

a1) Efectua a transposição para o ordenamento jurídico português das Directivas Comunitárias que alteraram o quadro aplicável aos OICVM e respectivas entidades gestoras, com modificações significativas ao nível do operador (as sociedades gestoras de fundos mobiliários passam a poder gerir carteiras com base em mandato de gestão discricionária e fundos imobiliários), do produto OICVM (tornando a política de investimentos mais flexível) e da informação a prestar aos investidores (consagra nomeadamente o prospecto simplificado como documento-base de comercialização).

a2) Introduce no direito nacional a figura dos OICVM sob forma societária (Sociedades de Investimento Mobiliário ou SIM)

#### b) Novos tipos de fundos regulamentados pela CMVM

- Fundos Especiais de Investimento em vias de publicação)
- Fundos de Capital Garantido
- Fundos Índice
- Admissão de fundos abertos à cotação em mercado regulamentado

#### c) Intermediários financeiros

- Consultores Autónomos (foi dado o 1º passo no sentido do desenvolvimento da figura do Consultor Financeiro Independente ou IFA)
- Utilização da Internet

d) Regras sobre Governo das Sociedades Cotadas (propostas da CMVM em consulta pública até 1 Outubro) alargam o leque de informações a serem prestadas pelas empresas cotadas e reforçam a transparência da sua gestão.

Finalmente, devem-se destacar algumas revisões