

Entidades de Previdência Complementar: Como escolher um fundo multipatrocinado

O segundo trimestre de cada ano é um bom período para as entidades avaliarem a performance de seus fundos e, se for o caso, decidirem por migrar os recursos para um fundo multipatrocinado.

Se o contexto for favorável, seja pela dificuldade em manter uma estrutura específica para os investimentos, pelos custos envolvidos nesta gestão ou mesmo por desempenho aquém do esperado, é preciso começar a analisar as opções disponíveis no mercado. Há diversas entidades que mantêm fundos multipatrocinados e alguns pontos demandam atenção especial.

Na minha avaliação, há quatro fatores fundamentais que podem fazer da escolha um sucesso ou, no pior dos casos, criar um enorme problema futuro. Assim, se o objetivo é fazer a migração, cabe às entidades despenderem tempo para uma avaliação criteriosa sob diferentes aspectos.

O primeiro ponto geralmente avaliado é a questão do custo. Ao migrar para um fundo multipatrocinado, um dos principais objetivos é diminuir gastos com a criação e manutenção da estrutura necessária para atender todas as exigências e necessidades de fundo de pensão. Porém, a escolha não deve nunca ser feita exclusivamente com base no custo. A economia certamente será uma vantagem do fundo multipatrocinado, porém, antes de escolher pelo mais atrativo financeiramente, é preciso ficar atento a tudo o que está incluso neste valor e se há limitações, seja para o patrocinador como para o participante.

O segundo ponto essencial é a questão de governança. Ao procurar os fundos multipatrocinados, deve-se entender como é a estrutura do fundo, ou seja, é preciso validar principalmente se há uma área de risco, um comitê de investimentos e como o fundo atende as exigências da Previc, conciliado com os objetivos dos patrocinadores.

Como terceiro aspecto fundamental, eu destaco a liberdade que o fundo dará à entidade para apresentar sugestões de gestores e investimentos. Deve-se entender se há flexibilidade para migração de gestores ou se a entidade trabalha com um gestor único e opções limitadas de fundos e aplicações. Considerando que o fundo multipatrocinado envolve diferentes patrocinadores, é esperado que ele apresente um leque de opções, com características distintas. Além disso, é importante a flexibilidade para indicar novos gestores, sempre seguindo um processo independente de due diligence. Já que se trata de um investimento de longo prazo, esta liberdade para o diálogo entre as partes é um pré-requisito para um relacionamento positivo.

O último ponto, porém não menos importante, é o atendimento ao participante. Na verdade, considerando que tudo em um fundo de pensão visa o bem estar

do participante na aposentadoria, trata-se do fator mais revelante. Antes de migrar para um fundo multipatrocinado, é preciso conhecer a estrutura disponível para atender o investidor - seja com atendimento telefônico, digital ou presencial. Deve-se ter um controle do atendimento ao cliente e a comunicação deve ser constante e clara. Iniciativas voltadas para educação financeira do participante são fundamentais e podem representar um grande diferencial. Os participantes são os grandes clientes e, para eles, devemos explicar, ensinamentos e orientações.

Muitas vezes, ao buscar novas opções, avaliamos preços, estrutura de investimentos, rentabilidade e nos esquecemos de olhar para quem realmente é o grande interessado na melhor performance do fundo. Este ponto é, sem dúvida, o principal. Se não tiver uma boa comunicação e um bom atendimento ao cliente, de nada adiantará toda a estrutura e boa rentabilidade.

* Sara Marques é diretora da área de Consultoria da LUZ Soluções Financeiras

Sobre a LUZ Soluções Financeiras

Há mais de 20 anos no mercado e com mais de 130 colaboradores, a LUZ desenvolve soluções para gestão de risco, consultoria especializada e governança corporativa. Com um time dedicado a pesquisar e desenvolver soluções inovadoras, a LUZ tem como objetivo ajudar as instituições a controlarem seus investimentos e riscos de forma eficiente, com segurança e transparência.

Entre as unidades de negócio, a empresa possui o MITRA – principal solução front to back do mercado financeiro; Consultoria para o mercado financeiro e pessoa física; e Soluções de Renda Fixa, disponibilizadas em um marketplace, tais como a POP BR, precificadora de ativos ilíquidos, e a POP Trade, plataforma de negociação.