

O TOURO NÃO ASSUSTA MAIS

Por que uma série de consultores independentes espalhados pelos Estados Unidos está tomando espaço das tradicionais instituições de Wall Street no aconselhamento financeiro

CRISTIANE MANO, DE NOVA YORK

É POSSÍVEL DIVIDIR AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS americanas após a crise em dois times — Wall Street, que perdeu, e o resto, que está ganhando. O empresário Joe Duran definitivamente faz parte do último grupo. Dono da United Capital, firma de aconselhamento financeiro fundada em 2005 em Newport Beach, na Califórnia, ele tem visto seu negócio dobrar a cada ano. A companhia tem 10 000 clientes, que confiam a ele 14 bilhões de dólares. “Não houve crise para nós”, diz Duran. “Na verdade, nunca crescemos tanto.”

Assim como a United Capital, uma série de firmas de investimento independentes tem prosperado pelo país

— bem longe de Wall Street, o centro financeiro de Nova York. As primeiras consultorias com esse modelo surgiram no fim dos anos 70. Hoje existem 21 000 delas nos Estados Unidos, que juntas administram 1,4 trilhão de dólares, de acordo com a empresa de pesquisa especializada em finanças Cerrulli. Aos poucos, foram roubando espaço das líderes. Mas a crise, que arrastou a reputação de algumas das principais instituições financeiras americanas, está acelerando esse processo. No fim de 2007, quatro instituições detinham 48% da gestão de recursos para o varejo nos Estados Unidos — Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley, Wells Fargo e UBS. Em 2011, essa participação caiu para 41%. Em



O SÍMBOLO DE WALL STREET, EM NOVA YORK: investidores migram para firmas independentes

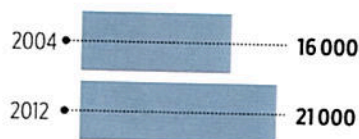
2014, deverá chegar a 34%. “As firmas independentes são o maior fenômeno da gestão de recursos nos Estados Unidos e se beneficiam do êxodo dos investidores insatisfeitos com as grandes do ramo”, diz John Rolander, especialista no setor financeiro da consultoria Booz & Company, em Nova York.

A descrença com os concorrentes tradicionais ajudou gestores pequenos, que diferem das líderes num ponto fundamental. Ao contrário das grandes, não possuem produtos financeiros próprios. Desse modo, evitam

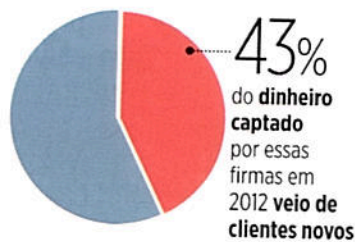


OS NOVOS DONOS DO DINHEIRO

O número de assessorias de investimento americanas fora de Wall Street cresceu 30% desde 2004



1,4 trilhão de dólares é o total de ativos que administram



Fonte: Cerulli Research

KAY NIETELD/CORBIS/LATIN STOCK

o conflito de interesses inerente à atividade dos consultores das grandes firmas, que ganham mais dinheiro com a venda de seus próprios fundos do que com o aconselhamento imparcial. De fato, uma série de denúncias — muitas delas vindas de ex-funcionários — revelou que, movidos a comissões gordas, consultores de grandes bancos costumavam sugerir produtos próprios, por vezes mais caros e menos lucrativos para os clientes que os da concorrência. Tornou-se público que o JP Morgan não apenas

estimulava esse tipo de comportamento como chegou a maquiagem o rendimento dos fundos publicado em seus folhetos de divulgação. A ideia era fingir que seus gestores eram melhores que os outros.

A crise de imagem de Wall Street surge num momento de altíssima demanda por assessoria financeira. “As taxas de juro nunca foram tão baixas, e as pessoas ainda têm medo de voltar à bolsa”, diz Ken Fisher, dono da Fisher Investments, com sede em Woodside, na Califórnia, que administra 46

bilhões de dólares. A expansão acelerada, porém, desperta a preocupação de críticos. Não é tão fácil rastrear o desempenho de conselheiros independentes como no caso das instituições com fundos próprios. A legislação não exige credenciamento específico dos consultores contratados pelas firmas — em tese, qualquer um pode prestar serviços de aconselhamento financeiro, o que torna o mercado um tanto nebuloso. Mas o veredito dos investidores é claro — tudo isso parece mais confiável do que Wall Street. ■