

## O INVESTIDOR INTELIGENTE

# Confiança?



**EMÍLIA O. VIEIRA**

Chairman & CEO, Casa de Investimentos

Na semana passada, os CEO dos maiores bancos americanos regressaram ao Congresso para uma audiência. Dez anos depois de terem sido resgatados com o dinheiro dos contribuintes, os lucros dos bancos estão em máximos. Foram questionados sobre os seus salários, bónus extravagantes e o histórico de má conduta dos seus bancos. Os CEO defenderam que os bancos estão mais seguros e resilientes do que antes da crise.

Segundo um estudo da Boston Consulting Group, “Manter o rumo na banca”, os grandes bancos mundiais pagaram, entre 2009 e 2017, 345 mil milhões de dólares

em multas. Estas multas punem crimes como lavagem de dinheiro, manipulação da LIBOR, abertura de contas fraudulentas, fuga ao fisco, venda de produtos estruturados ligados ao crédito imobiliário de alto risco, entre outros. A banca chama-lhes custos de conduta. Este é hoje o custo de fazer negócio e parece institucionalizado.

Dos 345 mil milhões, só 39% foi devolvido aos clientes. O restante ficou para os reguladores, europeu e norte americano. Podemos resumir o desfecho da crise financeira numa frase: coisas boas aconteceram a pessoas más e coisas más aconteceram a pessoas boas. Algumas pessoas que contribuíram para a crise ficaram com milhões em bónus e viverão o resto das suas vidas no luxo. As vítimas da crise – clientes, contribuintes e investidores – passaram os anos seguintes a tentar recuperar algo do que lhes perderam. Destruíram a riqueza e a confiança num sistema que deveria promover a fidúcia.

A confiança é um ativo intangível que resulta de um conjunto de valo-

res que devem ser praticados: conhecimento acumulado, processos transparentes e lógicos, simplicidade e consistência. Merecer a confiança dos investidores é cumprir promessas, é ser capaz de corresponder às expectativas que criamos. É fazer diariamente o exercício de nos colocarmos no lugar de quem servimos e fazer o que gostaríamos que fizessem connosco. É difícil de construir e fácil de quebrar.

Um estudo publicado em 2009 concluiu que quando as pessoas não acreditam que o mundo é justo, tornam-se menos disponíveis para aguardar por um ganho financeiro. No fim de contas, se não podemos ter a certeza que vamos ter o que merecemos, porque deveríamos confiar que a nossa contraparte honre os seus contratos ou promessas?

Como podem os investidores confiar num sistema financeiro que só cuida dos seus gestores de topo, que está cheio de conflitos de interesses, de produtos complexos focados no curto prazo e que consistentemente está envolvido em práticas criminosas?

Nos anos mais recentes, a fraude financeira raramente foi detetada e exposta por aqueles que o público esperaria que o fizesse: legisladores, reguladores, contabilistas, au-

ditores, aqueles que deveriam ser “os guardiães normais do mercado”. Pelo contrário, as fraudes têm sido mais frequentemente denunciadas por colaboradores internos às instituições e jornalistas.

Não me parece que a reputação de uma instituição deva ser guardada pelo departamento de compliance, que são enormes nos bancos e que, no entanto, convivem com multas e escândalos sucessivos. A reputação deve ser guardada por uma cultura de integridade que assegure um tratamento justo e empático.

Não acredito que os investidores ganhem ao adicionar consultores. Estes serviços de aconselhamento nunca irão dizer ao investidor que está bem investido, caso contrário o seu trabalho acabaria nesse momento. Vão aumentar os custos, cultivar-lhe as dúvidas, aumentar a insegurança e medo, sugerir vendas ou compras e aumentar a rotação das carteiras de investimento. Só assim o investidor continuará a precisar deles.

Acredito que o conhecimento cria competências e gera confiança para fazer escolhas, para refletir sobre os erros passados e procurar não os repetir. Devem investir apenas no que forem capazes de entender e fazê-lo a longo prazo.

Os consultores só se ajudam a si próprios. ●