

Aproveitando a força da marca e do conteúdo dos provedores de índices para o marketing de produtos



Brandon Hass
Head of Direct Indexing and Model Portfolios
S&P Dow Jones Indices

Este artigo foi publicado em inglês no [blog de Indexology® em 7 de julho de 2025](#).

Os provedores de índices têm desempenhado um papel importante nos mercados financeiros ao desenvolver e manter benchmarks transparentes e baseados em regras, mas, [além de fornecer dados de índices](#), eles também podem oferecer reconhecimento de marca e recursos de educação para posicionar produtos de gestores de ativos e gestores de patrimônio.

Em meio da infinidade de produtos de investimento disponíveis para os investidores e da consolidação de empresas nos canais de gestão de patrimônio, tornou-se mais difícil para as empresas de gestão de ativos diferenciarem e distribuírem suas ofertas, de acordo com o [novo artigo](#) da Cerulli Associates.¹ Em um esforço para enfrentar esse desafio, os gestores de patrimônio e de ativos poderiam complementar os seus recursos de marketing de produtos, aproveitando a força da marca e do conteúdo dos provedores de índices.

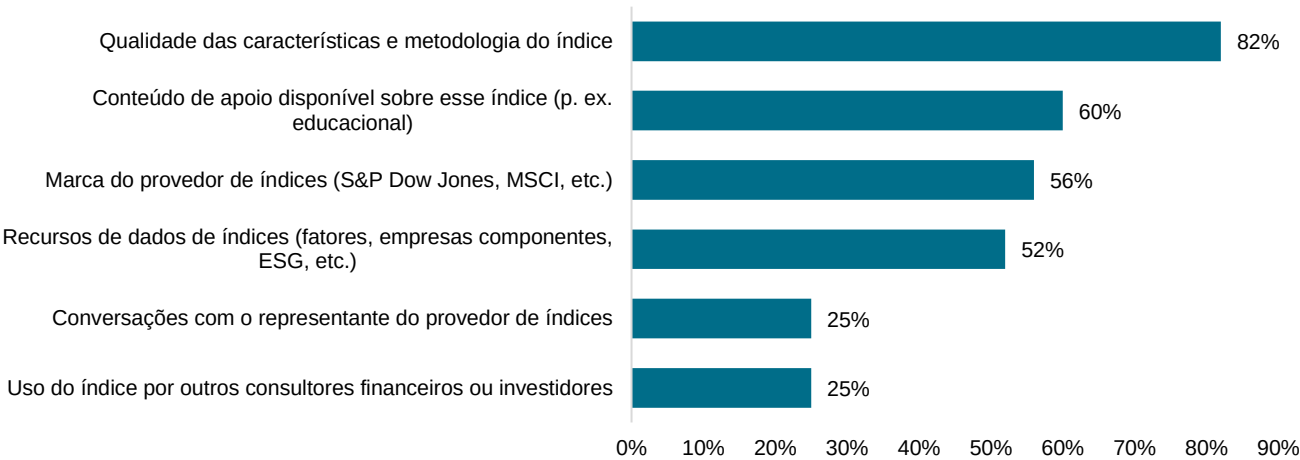
Por que a marca do índice é importante

De acordo com uma pesquisa recente da Cerulli Associates, os consultores financeiros prestam atenção à marca do índice subjacente dos produtos de gestão passiva e das contas geridas separadamente (SMAs).

¹ O artigo "[Redefining the Role of Index Providers](#)", da Cerulli Associates, foi patrocinado pela S&P Dow Jones Indices.

No caso dos fundos negociados em bolsa (ETFs), mais da metade dos consultores pesquisados (56%)² pela Cerulli Associates escolheu a marca do provedor do índice como um dos fatores mais importantes que consideram ao analisar o índice subjacente do fundo (ver quadro 1).

Quadro 1: fatores mais importantes para os consultores ao analisar o índice de um produto de ETFs, 2024



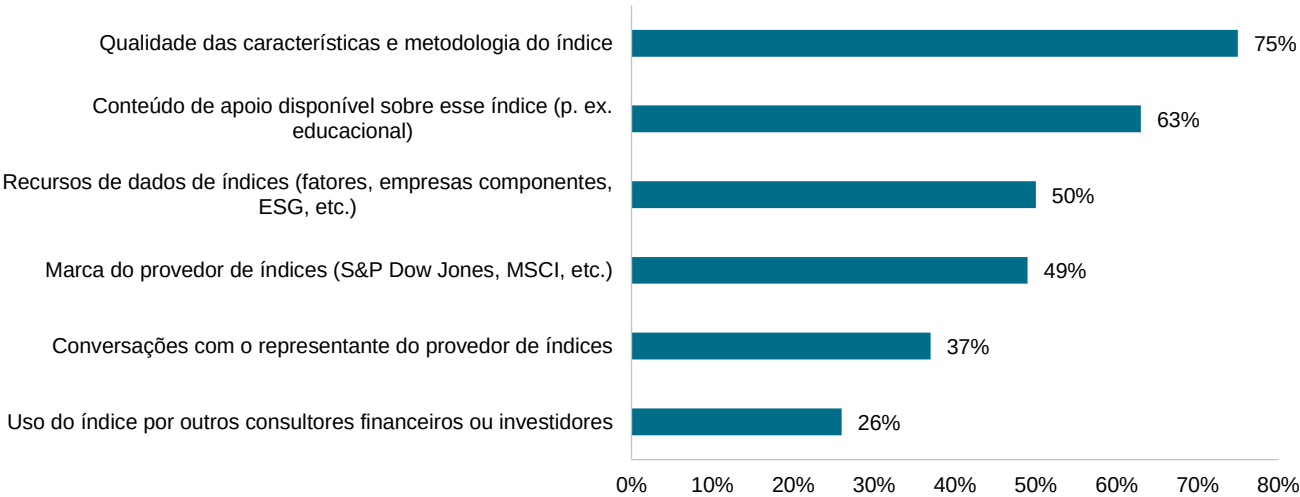
Fonte: Cerulli Associates, “Redefining the Role of Index Providers,” página 19. | Nota do analista: Os consultores foram instruídos a classificar os seguintes fatores de 1 a 5, sendo 1 o fator mais significativo e 5 o menos significativo. As informações classificadas incluem somente as respostas dos consultores que não escolheram a opção “Não considero o índice ao selecionar um ETF baseado em índices”. 12% dos participantes que selecionaram que não consideram o índice ao selecionar um ETF baseado em índices foram excluídos dessa análise.

A pesquisa revelou resultados semelhantes para consultores que exploram recursos de indexação direta por meio de SMAs, uma vez que 49%³ classificaram a marca do provedor de índices como uma de suas principais considerações (ver quadro 2).

² Confira a página 11 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

³ Confira a página 21 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

Quadro 2: usuários de SMAs de indexação direta: fatores mais importantes ao analisar o índice para um produto de indexação direta em SMAs, 2024



Fonte: Cerulli Associates, “Redefining the Role of Index Providers,” página 21. | Nota do analista: Os consultores foram instruídos a classificar os seguintes fatores de 1 a 5, sendo 1 o fator mais significativo e 5 o menos significativo. As informações classificadas incluem somente as respostas dos consultores que não escolheram a opção “Não considero o índice ao selecionar uma SMA baseada em índices”. 10% dos participantes de indexação direta a través de SMAs que selecionaram que não consideram o índice ao selecionar uma SMA baseada em índices foram excluídos dessa análise.

Enquanto alguns consultores conhecem bem os detalhes da construção dos índices, outros se concentram mais no reconhecimento da marca do benchmark ao selecionar um índice subjacente para seu produto. Um executivo de gestão de patrimônio o resumiu assim: “Nossos consultores e clientes... simplesmente confiam na marca do índice e não se preocupam com os detalhes importantes”.⁴ Isso ressalta a ênfase na marca do provedor do índice durante o processo de seleção de produtos pelo consultor. Essa opinião também sugere que os gestores de patrimônio e de ativos podem considerar colaborações com provedores de índices para ajudar a fortalecer as suas capacidades de marketing de produtos.

Para gestores que ainda não são muito conhecidos, obter o licenciamento de uma marca de um provedor de índices conhecido pode dar reconhecimento aos seus produtos, especialmente em categorias competitivas ou emergentes, nas quais os consultores podem buscar principalmente produtos com benchmarks proeminentes subjacentes. Para entidades bem estabelecidas, a marca de um provedor de índices pode ser um valor agregado e complementar a marca do gestor no posicionamento geral do produto.

A importância do conteúdo educativo

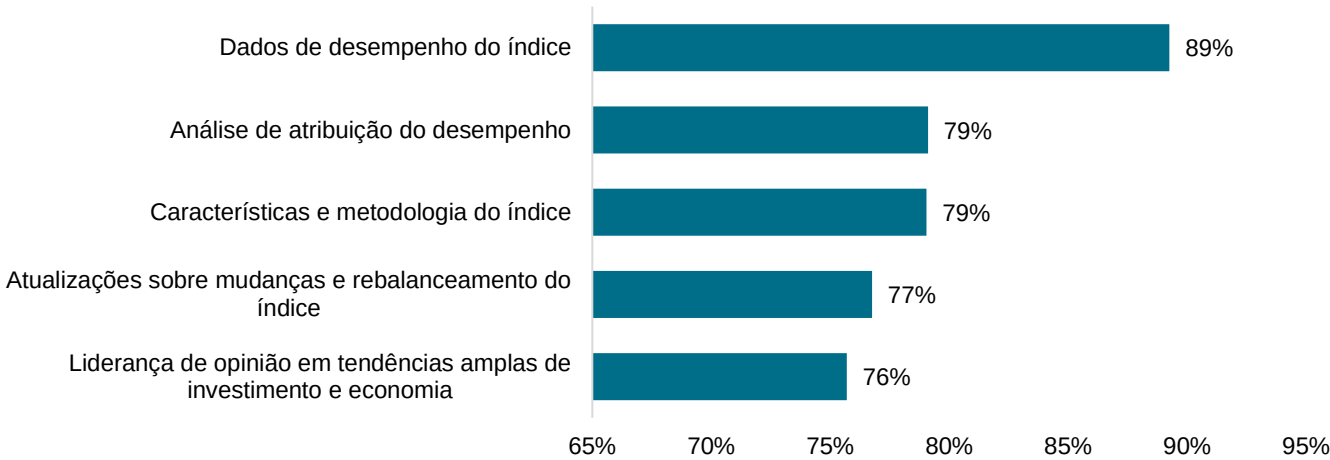
Além do reconhecimento da marca e a metodologia, os provedores de índices podem contribuir com conteúdo de educação, que pode ser ignorado pelos gestores. Os recursos

⁴ Confira a página 14 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

educativos publicados pelos provedores de índices podem facilitar a compreensão do consultor sobre o índice subjacente de um produto, apoiar a diligência prévia do produto e ajudar a articular a lógica por trás de uma estratégia baseada em índices.

As soluções dos provedores de índices são construídas com base em propriedade intelectual, a partir da qual eles podem produzir liderança de opinião de alta qualidade que pode ser incorporada ao conteúdo educacional. Esses materiais podem ser úteis para os consultores ao lidarem com as dúvidas dos clientes.⁵ A maioria dos consultores pesquisados pela Cerulli Associates considerou valiosos os dados de desempenho do índice, bem como a atribuição, estrutura e liderança de opinião macroeconômica, para complementar seus próprios conhecimentos e ajudar nas conversas com os clientes (ver quadro 3).

Quadro 3: os 5 tipos mais comuns de informações e educação sobre produtos baseados em índices, 2024



Fonte: Cerulli Associates, “Redefining the Role of Index Providers,” página 20.

A popularidade desse conteúdo entre a maioria dos consultores pesquisados demonstra as várias formas pelas quais ele pode ajudar a informar as conversas com os clientes, incluindo:

- Explicar as atualizações das metodologias ou cronogramas de rebalanceamento.
- Demonstrar como a construção do índice se alinha aos objetivos declarados de um produto.
- Oferecer dados históricos e contextuais para ajudar nas discussões sobre risco e exposições.

⁵ Confira a página 15 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

É possível que os consultores não precisem se tornar especialistas em índices, mas precisam estar confiantes ao explicar os fundamentos das estratégias passivas que utilizam. O conteúdo do provedor de índices pode auxiliar nesses esforços.

Para gestores de ativos e de patrimônio que oferecem estratégias de investimento mais complexas, como renda derivativa ou ETFs protegidos, os materiais educativo de um provedor de índices podem ser um recurso útil para explicar conceitos exclusivos.

Além da educação e de responder às perguntas dos clientes, 85% dos consultores pesquisados pela Cerulli Associates observaram que usavam o conteúdo do provedor de índices para tomar decisões de investimento.⁶ Portanto, os gestores de ativos e patrimônio podem considerar maneiras potencialmente ignoradas de aproveitar ainda mais os materiais do provedor de índices.

Leia mais em indexologyblog.com

⁶ Confira a página 20 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

Aviso legal

© 2025 S&P Dow Jones Indices. Todos os direitos reservados. S&P, S&P 500, SPX, SPY, The 500, US500, US 30, S&P 100, S&P COMPOSITE 1500, S&P 400, S&P MIDCAP 400, S&P 600, S&P SMALLCAP 600, S&P GIVI, GLOBAL TITANS, DIVIDEND ARISTOCRATS, Select Sector, S&P MAESTRO, S&P PRISM, S&P STRIDE, GICS, SPIVA, SPDR, INDEXOLOGY, iTraxx, iBoxx, ABX, ADBI, CDX, CMBX, LCDX, MBX, MCDX, PRIMEX, TABX, HHPI, IRXX, I-SYND, SOVX, CRITS, CRITR são marcas comerciais registradas da S&P Global, Inc. ("S&P Global") ou suas associadas. DOW JONES, DJIA, THE DOW e DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE são marcas comerciais da Dow Jones Trademark Holdings LLC ("Dow Jones"). Estas marcas comerciais em conjunto com outras foram licenciadas para a S&P Dow Jones Indices LLC. A redistribuição ou reprodução total ou parcial é proibida sem consentimento por escrito da S&P Dow Jones Indices LLC. Este documento não constitui uma oferta de serviços nas jurisdições onde a S&P Dow Jones Indices LLC, S&P Global, Dow Jones ou suas respectivas associadas (coletivamente "S&P Dow Jones Indices") não possuem as licenças necessárias. Com exceção de alguns serviços personalizados de cálculo de índices, todas as informações fornecidas pela S&P Dow Jones Indices são impessoais e não adaptadas às necessidades de qualquer pessoa, entidade ou grupo de pessoas. A S&P Dow Jones Indices recebe compensação relacionada com o licenciamento de seus índices a terceiros e com os serviços personalizados de cálculo de índices. O desempenho de um índice no passado não é sinal ou garantia de resultados no futuro.

Não é possível investir diretamente em um índice. A exposição a uma classe de ativos representada por um índice pode estar disponível por meio de instrumentos de investimento baseados naquele índice. A S&P Dow Jones Indices não patrocina, endossa, vende, promove ou gerencia nenhum fundo de investimento ou outro veículo de investimento que seja oferecido por terceiros e que procure fornecer um retorno de investimento baseado no desempenho de qualquer índice. A S&P Dow Jones Indices não oferece nenhuma garantia de que os produtos de investimento com base no índice acompanharão de modo preciso o desempenho do índice, ou proporcionarão retornos positivos de investimento. A S&P Dow Jones Indices LLC não é uma consultora de investimentos e a S&P Dow Jones Indices não faz declarações com respeito à conveniência de se investir em qualquer fundo de investimento ou outro veículo de investimento. A decisão de investir em um determinado fundo de investimentos ou outro veículo de investimento não deverá ser tomada com base em nenhuma declaração apresentada neste documento. A S&P Dow Jones Indices não é uma consultora de investimentos, consultora de negociação de commodities, operadora de fundos comuns de commodities, corretora, agente fiduciário, promotora (como definido na Lei de Empresas de Investimento de 1940 e suas emendas), especialista como enumerado dentro da lei 15 U.S.C. § 77k(a) ou consultora fiscal. A inclusão de um valor, commodity, criptomoeda ou outro ativo em um índice não é uma recomendação da S&P Dow Jones Indices para comprar, vender ou deter tal valor, commodity, criptomoeda ou outro ativo, nem deve ser considerado como um aconselhamento de investimento ou de negociação de commodities.

Estes materiais foram preparados exclusivamente para fins informativos, baseados em informações geralmente disponíveis ao público e a partir de fontes consideradas confiáveis. Nenhum conteúdo nestes materiais (incluindo dados de índices, classificações, análises e dados relacionados a crédito, pesquisa, valorizações, modelos, software ou outros aplicativos ou informações destes) ou qualquer parte deste ("Conteúdo") poderá ser modificado, submetido à engenharia reversa, reproduzido ou distribuído de nenhuma forma, por nenhum meio, nem armazenado em bases de dados ou sistema de recuperação, sem o consentimento prévio por escrito da S&P Dow Jones Indices. O Conteúdo não deve ser usado para nenhum fim ilegal ou não autorizado. A S&P Dow Jones Indices e seus provedores de dados e licenciadores externos (coletivamente "Partes da S&P Dow Jones Indices") não garantem a precisão, integralidade, oportunidade ou disponibilidade do Conteúdo. As Partes da S&P Dow Jones Indices não são responsáveis por quaisquer erros ou omissões, independentemente da causa, nos resultados obtidos pelo uso do Conteúdo. O CONTEÚDO É FORNECIDO "NO ESTADO EM QUE SE ENCONTRA". AS PARTES DA S&P DOW JONES INDICES SE ISENTAM DE QUAISQUER E TODAS AS GARANTIAS EXPRESSAS OU IMPLÍCITAS, INCLUINDO MAS NÃO LIMITADAS A, QUALQUER GARANTIA DE COMERCIALIZABILIDADE OU ADEQUAÇÃO A UM FIM OU USO EM PARTICULAR, ISENÇÃO DE BUGS, ERROS OU DEFEITOS DE SOFTWARE, QUE A FUNCIONALIDADE DO CONTEÚDO SERÁ ININTERRUPTA OU QUE O CONTEÚDO OPERARÁ COM QUALQUER CONFIGURAÇÃO DE SOFTWARE OU DE HARDWARE. Sob nenhuma circunstância, as Partes da S&P Dow Jones Indices serão responsáveis perante qualquer parte por quaisquer danos diretos, indiretos, incidentais, exemplares, compensatórios, punitivos, especiais ou consequenciais, custos, despesas, custas legais ou perdas (incluindo, sem limitação, perda de retornos ou perda de lucros e custos de oportunidades); em conexão com qualquer uso do Conteúdo, mesmo tendo sido alertado quanto à possibilidade de tais danos.

A S&P Global mantém algumas atividades das suas divisões e unidades comerciais separadas umas das outras a fim de preservar a independência e a objetividade de suas respectivas atividades. Em consequência, algumas divisões e unidades comerciais da S&P Global podem ter informações que não estejam disponíveis a outras unidades comerciais. A S&P Global estabelece políticas e procedimentos para manter a confidencialidade de algumas informações não públicas recebidas em conexão com cada processo analítico.

Além disso, a S&P Dow Jones Indices presta uma ampla gama de serviços a, ou relacionados com, muitas empresas, incluindo emissoras de valores, consultoras de investimentos, corretoras, bancos de investimentos, outras instituições financeiras e intermediários financeiros; e, em conformidade, pode receber taxas ou outros benefícios econômicos dessas empresas, incluindo empresas cujos valores ou serviços possam recomendar, classificar, incluir em carteiras modelo, avaliar, ou abordar de qualquer outra forma.

Este documento foi traduzido para o português apenas para fins de conveniência. Se existirem diferenças entre as versões do documento em inglês e português, a versão em inglês prevalecerá. A versão em inglês está disponível em nosso site www.spglobal.com/spdji.