

FA Talks

Como os consultores estão maximizando o valor dos provedores de índices?



Niko Finnigan, CFA®, CAIA®
Partner - Wealth
Delta Wealth Advisors



Robert H. Mooney III, CPM®
Managing Director and
Private Wealth Advisor
Sunpointe Investments



Brendan Powers, CFA®
Director of Product Development
Cerulli Associates



Brandon Hass
Global Head of Client
Solutions Group
S&P Dow Jones Indices

FA Talks é uma série de entrevistas em que pensadores da indústria compartilham suas ideias e perspectivas a respeito de uma variedade de temas e tendências do mercado que têm impacto no investimento baseado em índices.

A transição para a indexação na gestão de patrimônio continua a acelerar, à medida que muitos consultores reorientam sua proposta de valor central de gerenciamento de investimentos para planejamento financeiro em resposta às mudanças nas expectativas dos clientes. Apesar da crescente adoção de soluções baseadas em índices, pesquisas recentes sugerem que muitos consultores não estão maximizando os recursos que os provedores de índices lhes oferecem. Isso cria uma oportunidade para os consultores aprofundarem seu envolvimento com provedores de índices e desbloquearem valor adicional para suas práticas.

A S&P Dow Jones Indices (S&P DJI) e a Cerulli Associates organizaram uma discussão com líderes seniores de duas empresas de administração de patrimônio para aprender mais sobre como estão utilizando estratégias baseadas em índices e se envolvendo com provedores de índices para apoiar suas práticas. Para ouvir toda a discussão, assista [Evolving Trends Redefining Index Usage](#).

A pesquisa da Cerulli revela uma lacuna significativa: 98% dos consultores entrevistados utilizam produtos baseados em índices, mas apenas 33% utilizam conteúdo de provedores de índices e 27% se envolvem ativamente com provedores.¹ O que está por trás dessa subutilização?

Brendan: o estudo é baseado em uma pesquisa com cerca de 300 consultores financeiros e entrevistas com 25 executivos de gestão de patrimônio. Descobrimos que os consultores geralmente querem usar mais produtos baseados em índices; atualmente alocam cerca de 46% dos ativos dos clientes em estratégias baseadas em índices e planejam aumentar isso para 49% até 2026.²

Mas aqui está a desconexão: apesar da evolução dos produtos baseados em índices e do crescente interesse dos consultores na metodologia dos índices ao selecionar esses produtos, eles não estão aproveitando ao máximo os provedores de índices. Muitos consultores simplesmente não estão cientes do escopo, escala e abrangência das capacidades que os provedores de índices podem oferecer. Os consultores frequentemente obtêm informações dos gestores de ativos que estão construindo os produtos, em vez de ir diretamente à fonte, ou seja, os provedores de índices.

¹ O artigo “[Redefining the Role of Index Providers](#)”, da Cerulli Associates, foi patrocinado pela S&P Dow Jones Indices. Confira a página 5. A amostra da pesquisa inclui aqueles que alocam pelo menos 10% em ETFs.

² Confira a página 2 do artigo “[Redefining the Role of Index Providers](#)” da Cerulli Associates.

Quais capacidades os provedores de índices oferecem que os consultores podem não conhecer, e como esses recursos podem apoiar as práticas de gestão de patrimônio?

Brandon: os provedores de índices oferecem muito mais do que apenas os benchmarks em si. Oferecemos amplas capacidades de pesquisa.

Por exemplo, o relatório SPIVA®—S&P Indices versus Active, está agora em seu 21º ano. Examinamos todo o universo de gestão ativa e o comparamos com índices apropriados, observando quais fundos ganham do mercado, quais perdem e como essas tendências evoluem ao longo do tempo. Também analisamos a persistência, ou seja, a capacidade de superar consistentemente o mercado ou permanecer nos primeiros quartis. Grande parte desta pesquisa é escrita especificamente para consultores financeiros.

Também oferecemos amplas informações sobre as metodologias de nossos índices; pode pesquisar qualquer índice da S&P DJI online e encontrar a apresentação da metodologia. Buscamos ativamente comentários por meio de consultas públicas sobre índices existentes e trabalhamos com empresas em soluções customizadas de índices. Alguém pode vir até nós querendo uma combinação de diferentes exposições, e nós trabalharemos com eles no laboratório para criar exatamente o que eles precisam.

A chave é que não estamos isolados do mundo exterior. Estamos constantemente ouvindo o que o mercado demanda e como podemos atualizar a nossa metodologia de índices para apoiar o ecossistema no futuro.

Como os consultores atualmente se envolvem com provedores de índices em suas práticas, e quais recursos você considera mais valiosos?

Rob: nos envolvemos com provedores de índices de várias maneiras além de apenas usar seus índices. Os provedores de índices geralmente oferecem uma biblioteca robusta de liderança de opinião que usamos em nossa prática. Por exemplo, a S&P DJI tem relatórios para praticamente tudo, e SPIVA é um recurso essencial para ajudar a orientar ou reforçar decisões sobre onde a gestão ativa ou passiva pode fazer sentido.

Também usamos o conteúdo do provedor de índices para ajudar a educar nossos clientes. Um artigo da S&P DJI com o qual meus clientes têm se envolvido particularmente discute o desempenho histórico de pequenas empresas com lucros em comparação com um índice que acompanha pequenas empresas sem lucros. A pesquisa sobre os Dividend Aristocrats® também gera interesse nos clientes, especialmente durante períodos inflacionários. E o e-mail de Daily Index Insights que a S&P DJI distribui é uma leitura obrigatória para se manter atualizado sobre os mercados.

Niko: uma coisa que valorizo ao trabalhar com provedores de índices como a S&P DJI é que eles fornecem os fatos sobre os índices; você não é pressionado a adquirir um produto de investimento. Provavelmente recebemos uma dúzia ou mais de ligações e e-mails todos os dias de alguém tentando apresentar uma nova estratégia de investimento que teve um desempenho superior nos últimos três meses. Mas estou tentando construir portfólios para três décadas. Quero conteúdo que me ajude a entender melhor as implicações de longo prazo, sem necessariamente me vender algo.

Também trabalhamos com provedores de índices para expandir nosso conhecimento sobre índices. Em particular, os artigos de pesquisa que eles produzem nos permitem consumir informações quando queremos. É pura educação. Como os índices são baseados em regras, os dados e insights que eles fornecem permitem provas retrospectivas de estratégias para ver como elas se desempenham em diferentes situações. Sempre digo aos nossos clientes que fazer negociações é como fazer uma prova: é melhor dedicar mais tempo à preparação do que à prova em si. Portanto, é importante pesquisar e estudar antecipadamente o investimento que você está considerando, em vez de fazer negociações precipitadas quando os mercados estão voláteis.

A pesquisa da Cerulli demonstra que a metodologia dos índices é cada vez mais importante para os consultores.³ Como consultor, como você avalia os índices subjacentes às estratégias passivas, como ETFs e SMAs de indexação direta?

Niko: a metodologia é crítica porque nos dá conforto na construção de planos de longo prazo. O que é interessante na pesquisa é que a metodologia ocupa a quarta posição entre os critérios mais comuns ao revisar índices, depois de taxas, desempenho e marca do gestor de ativos.⁴ Mas a metodologia é o que se destaca ao longo do tempo.

Ter índices baseados em regras nos permite realizar provas retrospectivas de diferentes cenários. Podemos dizer aos clientes: “se a inflação disparar, aqui está o que pode acontecer com esta parte da carteira”. Isso proporciona aos clientes um conforto adicional para entender como cada componente da carteira pode responder a diferentes cenários de mercado.

Visto que você pode testar em relação a várias condições de mercado, pode falar com os clientes proativamente sobre o que esperar, em vez de apenas reagir ao que o mercado oferece.

Além disso, a natureza baseada em regras dos índices elimina as surpresas inesperadas que você pode ter com a gestão ativa, onde um gestor pode reduzir o risco quando você pensava que estava aumentando o risco, ou vice-versa. Com estratégias baseadas em índices, embora não tenhamos resultados definidos, temos mais controle sobre as características esperadas.

Rob: dado o número de índices disponíveis, podemos construir modelos mais granulares para atingir resultados específicos para os clientes. Embora os objetivos dos modelos possam variar, os índices nos permitem implementar efetivamente nossas suposições sobre o mercado de capitais de maneira transparente. Isso nos ajuda a focar no planejamento financeiro e a manter nossos clientes comprometidos com seus investimentos, especialmente quando os mercados se tornam desafiadores.

Além disso, quando estou analisando um nicho especializado do mercado, procuro ver quem construiu o índice para acompanhá-lo. São fundamentais a capacidade e os recursos do provedor de índices para aprimorar seus índices à medida que as empresas subjacentes nesses mercados mudam ao longo do tempo. Você quer provedores que possam adaptar suas metodologias à medida que os mercados evoluem.

A pesquisa da Cerulli identificou “usuários avançados” de produtos baseados em índices, consultores que alocam 75% ou mais em estratégias baseadas em índices e que se envolvem mais profundamente com provedores de índices. O que os diferencia e como outros consultores podem seguir seu exemplo?

Brendan: os usuários avançados se destacam de várias maneiras. Eles geralmente têm menos de 45 anos, trabalham em canais de RIA independentes ou híbridos e frequentemente constroem suas próprias carteiras modelo. Quase um terço tem tamanhos médios de clientes de US\$ 2 milhões ou mais em ativos investíveis.⁵

O que realmente os diferencia é a abordagem deles em relação à avaliação. É muito mais provável que eles priorizem a metodologia do índice e as taxas de despesas ao selecionar ETFs de renda variável baseados em índices. Cerca de 89% dos usuários avançados classificam a qualidade da concepção e da metodologia dos índices entre suas três principais considerações ao revisar um índice para uso com um ETF, em comparação com 82% de todos os consultores.⁵

É também mais provável que eles usem conteúdo educacional de apoio (69% contra 60% de todos os consultores) e consideram mais importante a marca do provedor de índices, com 64% contra 56% de todos os consultores.⁵ Esses consultores querem entender as nuances de um índice, incluindo componentes, regras e frequência de rebalanceamento, a fim de explicar claramente aos clientes por que e como as estratégias baseadas em índices funcionam.

Como um consultor de investimento registrado (RIA) independente nos disse: “acho que é importante. Se eu vou investir principalmente em fundos indexados, eu deveria explicar por que estou fazendo isso”.⁵ Este grupo reconhece que, para usar efetivamente estratégias baseadas em índices, você precisa entender o que está por trás.

³ Confira a página 11 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

⁴ Confira a página 11 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

⁵ Confira a página 19 do artigo “Redefining the Role of Index Providers” da Cerulli Associates.

A indexação direta se tornou cada vez mais popular entre os consultores de patrimônio. Como o design de índices está evoluindo para apoiar essa demanda?

Brandon: a indexação direta existe há mais de 30 anos, mas a recente convergência tecnológica (ações fracionárias, interfaces aprimoradas, infraestrutura de negociação mais econômica) tornou-a mais acessível para mercados de patrimônio elevado e de pessoas de alta renda.

A indexação direta aborda a relação histórica entre escala e customização. Agora você pode entregar as duas coisas simultaneamente. Dentro de uma estratégia de indexação direta, você pode acompanhar índices conhecidos investindo nos títulos subjacentes e customizar a exposição para se adequar às preferências de um cliente.

Estamos vendo plataformas se expandir além das ofertas convencionais de large caps para incluir inclinações para receitas, redução de volatilidade, abordagens multifatoriais, investimentos baseados em valores e até mesmo ofertas em componentes de renda variável internacional e renda fixa. Também estamos vendo interesse em soluções como estratégias long-short baseadas em nossa propriedade intelectual.

Como provedor de índices, estamos constantemente tendo conversas como esta, ouvindo as demandas dos clientes e inovando a nossa metodologia para apoiar o ecossistema em evolução.

Brendan: à medida que a conscientização sobre as capacidades dos provedores de índices cresce, e à medida que os consultores utilizam produtos mais complexos, como a indexação direta, que requerem um entendimento mais profundo em nível dos índices, esperamos ver um engajamento muito maior entre consultores e provedores de índices. A lacuna que identificamos em nossa pesquisa representa uma oportunidade significativa para os consultores aprimorarem suas práticas ao aproveitar recursos que já estão disponíveis, mas atualmente subutilizados.

Explore insights adicionais sobre o uso de estratégias baseadas em índices e maneiras como os provedores de índices podem apoiar os consultores no artigo da Cerulli Associates [“Redefining the Role of Index Providers”](#) e no vídeo [“Evolving Trends Redefining Index Usage”](#).

Aviso legal

© 2025 S&P Dow Jones Indices. Todos os direitos reservados. S&P, S&P 500, SPX, SPY, The 500, US 500, 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, DIVIDEND MONARCHS, BUYBACK ARISTOCRATS, SELECT SECTOR, S&P MAESTRO, S&P PRISM, GICS, SPIVA, SPDR, INDEXOLOGY, iTraxx, iBoxx, ABX, ADBI, CDX, CMBX, MBX, MCDX, PRIMEX, HHPI e SOVX são marcas comerciais da S&P Global, Inc. ("S&P Global") ou suas afiliadas. 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. O desempenho do índice não reflete custos de negociação, taxas de administração ou despesas. A S&P Dow Jones Indices não faz declarações com respeito à conveniência de 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 COMERCIALIZAÇÃO 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.

Aviso legal da Delta Wealth Advisors

Delta Wealth Advisors LLC é uma consultora de investimentos registrada. As informações apresentadas são apenas para fins educacionais e destinadas a um público geral. As informações não têm a intenção de fazer uma oferta ou solicitação para a venda ou compra de quaisquer títulos específicos, investimentos ou estratégias de investimento. Os investimentos envolvem risco e não são garantidos. A Delta Wealth Advisors LLC tem a crença razoável de que esta peça de marketing não inclui declarações falsas ou enganosas, ou omissões de fatos sobre serviços, investimentos ou experiência do cliente.

A Delta Wealth Advisors LLC não está fornecendo aconselhamento fiscal, jurídico ou de contabilidade. Consulte um profissional de contabilidade ou representante legal, se necessário.

Divulgações da Sunpointe, LLC

Sunpointe, LLC ("Sunpointe") é uma consultora de investimento registrada. Os serviços de consultoria são oferecidos apenas a clientes ou potenciais clientes onde a Sunpointe e seus representantes estão devidamente licenciados ou isentos de licenciamento.

As informações fornecidas são apenas para fins educacionais e informativos e não constituem aconselhamento de investimento, e não devem ser consideradas como tal. Não devem ser consideradas uma solicitação para comprar ou uma oferta para vender um título. Não levam em conta os objetivos de investimento particulares de nenhum investidor, estratégias, status fiscal ou horizonte de investimento. Você deve consultar seu advogado ou consultor fiscal.

As opiniões expressas neste comentário estão sujeitas a mudanças com base nas condições de mercado e outras. Estes documentos podem conter certas declarações que podem ser consideradas declarações prospectivas. Por favor, note que quaisquer declarações desse tipo não são garantias de qualquer desempenho futuro e os resultados ou desenvolvimentos reais podem diferir consideravelmente daqueles projetados. Quaisquer projeções, perspectivas de mercado ou estimativas são baseadas em certas suposições e não devem ser interpretadas como indicativas de eventos reais que ocorrerão.

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 www.spglobal.com/spdji.