

## CARTA TRIMESTRAL

“O que é bom, não é novo. O que é novo, não é bom.”

(Mário Henrique Simonsen)

Caro(a) cliente da Foster,

O economista, professor, banqueiro e ex-Ministro da Fazenda, Mário H. Simonsen era conhecido tanto pela sua notória inteligência quanto pelas suas frases polêmicas, especialmente quando o tema era política econômica, em uma época em que o país convivia com sucessivas crises dessa natureza.

Suas declarações, como a que relembramos no cabeçalho desta Carta Trimestral, naturalmente, eram fortes e exageradas. Contudo, sempre continham um teor de verdade. É nesse sentido que decidimos resgatá-la e aplicá-la de forma prática na mensagem que desejamos dividir com você neste texto.

A última década foi palco do surgimento e crescimento exponencial de novos produtos financeiros que muito beneficiaram a capacidade de remunerar nossas poupanças. Soma-se a este fato, de forma concomitante, a produção e distribuição de muito conteúdo relacionado ao assunto.

*Temos total empatia com nossos clientes que ficam emaranhados nessa sopa de letras e siglas e se sentem angustiados a cada decisão financeira que precisa ser tomada.*

*Feito essa introdução, colocamos a seguinte questão para vocês: por que nós, seres humanos, diante da busca por solução para nossos problemas, temos a tendência de sempre adicionar mais variáveis do que retirar algumas já presentes em nosso dia a dia?*

Especificamente em nossos investimentos, por que é tão usual ver nossos clientes desejarem **adicionar** sempre mais um produto financeiro ao invés de **simplificar** seu portfólio? Como assessores, percebemos que os investidores recebem com desapontamento nossa recomendação de direcionar o aporte para um mesmo fundo de previdência do qual ele já é cotista, ou ainda de investir em um simples CDB **similar** aos demais que já possui em carteira.

A psicologia financeira nos diz que a tendência de priorizar adicionar, ao invés de subtrair, tem sua raiz em um viés cognitivo com o qual nos deparamos diante da tomada de decisão.

*De forma simplificada, somos propensos a pensar da seguinte forma: ao adicionar um novo produto, estamos avançando diante de nosso objetivo. Ao subtrair um produto já existente em nossa carteira de investimentos, teremos a sensação de estar retrocedendo.*

Na Foster temos um histórico de buscar entender o objetivo específico de cada cliente e, uma vez compreendido, traçar um plano de ação com serenidade, pragmatismo e, de certa forma, simplicidade.

Desde quando fundamos a empresa, orientamos nossos clientes a terem objetivos realistas e montarem suas carteiras de investimento com produtos que estejam alinhados com o horizonte de investimento deles. Ao simplificar os portfólios de investimentos, adquire-se capacidade de fazer uma curadoria digna destes produtos, acompanhando de perto sua vida útil na carteira dos nossos clientes. Mesmo em momentos mais adversos de mercado, nunca desviamos nossa filosofia de trabalho.

Entendemos que ter um portfólio sólido, consistente, mas não imune às intempéries dos mercados financeiros, não precisa contar com o “produto da moda” ou ser demasiadamente complexo.

*Nossa evidência empírica atendendo você, nosso(a) cliente, mostra que a solução para alcançar metas e desejos financeiros passa por investir em bons produtos, simples de serem entendidos, e nos quais nossa assessoria tenha a capacidade de prestar conta do desempenho mantendo um princípio de que nunca abrimos mão: da honestidade intelectual em nossas interações.*

Por fim, o melhor portfólio não é o mais complexo! O investidor deve se identificar ao observar sua carteira, e não se assustar com ela! Portfólio ideal é aquele que foi montado a partir dos seus objetivos, receios e desejos. Composto, na maioria das vezes, por uma parcela de renda fixa de alta qualidade (emissões bancárias, títulos públicos e de companhias sólidas), fundos de investimentos de diferentes estratégias e algum eventual produto de nicho que leve em consideração suas especificidades.

Um grande abraço,

**Equipe Foster**

Seguiremos publicando as cartas a cada final de trimestre. Nos demais meses, desde o último agosto passamos a publicar uma newsletter com atualizações sobre a empresa. Em outubro iremos retomar também o envio do Resumo Semanal de Mercado, uma pílula de conteúdo ao final da sexta-feira com um breve resumo dos fatos que marcaram a semana nos mercados financeiros e a performance dos principais indicadores mundo afora.