

The background of the slide features a minimalist abstract design. It consists of several overlapping geometric shapes: a large blue triangle on the left, a smaller orange triangle above it, and a large orange parallelogram on the right. The colors transition from dark blue and orange at the edges to white in the center where the shapes overlap.

Morgan Stanley

# INSIGHTS & OUTCOMES

VOLUME 7

INÍCIO



## É com grande prazer que apresentamos a última edição de Insights & Outcomes, nossa publicação exclusiva da Morgan Stanley Recursos para Family Office.

O Insights & Outcomes foi projetado para inspirar e informar, oferecendo uma combinação sofisticada de análises aprofundadas e estratégias açãoáveis de líderes e especialistas do setor, principalmente dos Recursos para Family Office, mas também com base nos recursos mais amplos da Morgan Stanley.

Nesta edição, exploramos ideias geradas a partir de conversas e experiências familiares, incluindo o desenvolvimento de um plano de negócios pós-venda, oportunidades em investimentos alternativos, empréstimos estratégicos, tecnologia para o seu family office, navegação no mercado de joias de luxo e estratégias filantrópicas importantes. Esperamos que esses artigos sejam relevantes para você, proporcionando inspiração.

Os Recursos para Family Office é uma extensão da sua equipe de consultoria financeira para ajudá-lo a enfrentar os desafios complexos e multifacetados da gestão de patrimônio em todas as suas modalidades: capital financeiro, capital humano e familiar e capital social. Coletivamente, nossos especialistas oferecem experiência ampla e profunda em todo o espectro de disciplinas de gestão de patrimônio, desde planejamento patrimonial,

governança familiar e filantropia até educação patrimonial, consultoria de estilo de vida e nossa mais nova oferta, educação em saúde e bem-estar. Além disso, nossa prática de consultoria de family office auxilia as famílias que têm um escritório único ou que estão procurando estabelecer um.

Nosso objetivo é fornecer um guia essencial para navegar e aprimorar o legado familiar em um cenário global dinâmico. Incentivamos você a explorar esta edição e esperamos que ela estimule uma conversa com sua família e seu consultor financeiro da Morgan Stanley.



**DAVID BOKMAN**  
Chefe de recursos para  
Family Office  
Morgan Stanley



**GLENN KURLANDER**  
Diretor de governança familiar  
e educação patrimonial  
Editor de Insights & Outcomes  
Morgan Stanley

# NESTA EDIÇÃO



**Novos começos:  
Preparando-se para a  
vida futura Vendendo sua  
empresa >**

**MARK JANSEN**  
Family Office  
Generalista de recursos  
Morgan Stanley



**Larry Fitzgerald Jr.  
leva propósito, paixão  
e liderança para além  
do campo >**

**SANDRA L. RICHARDS**  
Diretora de esportes e entretenimento globais  
e vendas e engajamento do segmento  
Morgan Stanley



**Investimentos  
alternativos: seis temas  
para acompanhar >**

**DANIEL MACCARRONE**  
Diretor de investimentos do Family  
Office  
Morgan Stanley  
Wealth Management



**Exercendo suas opções  
de fluxo de dinheiro:  
razões para considerar  
o empréstimo estratégico >**

**ILEANA MUSA**  
Chefe de vendas  
Morgan Stanley  
Banco privado

**EDWARD A. ONOFRIO**  
Diretor nacional de vendas de equipes  
especiais Morgan Stanley  
Banco privado



**Fonte única da verdade: por  
que a integração da tecnologia  
é fundamental para o sucesso  
dos family offices >**

**STEPHANIE CROMBIE**  
Chefe de gestão de clientes  
Morgan Stanley  
Family Office

**MARIELLE RAVOSA**  
COO de gestão de clientes  
Morgan Stanley Family Office



**Tudo o que brilha:  
navegando pelo  
valor das joias com  
diamantes >**

**FERDOUSI ISLAM**  
Chefe de recursos artísticos  
Equipe (ART)  
Morgan Stanley

**EMMA CUNNINGHAM**  
Especialista em consultoria de estilo  
de vida  
Morgan Stanley

## PERSPECTIVAS EM FILANTROPIA



**A filantropia baseada em confiança  
é a resposta? >**

**MARTY DUTCH**  
Consultora de filantropia sênior  
Morgan Stanley

**CRAIG STYLES**  
Consultor de filantropia sênior  
Morgan Stanley



**Deixe que eles liderem o caminho:  
capacitando a próxima geração  
de agentes de mudança >**

**ANDREA JENKINS**  
Consultor de filantropia  
Morgan Stanley

**ELLEN POHLY**  
Consultor de filantropia  
Morgan Stanley

**MARK JANSEN**

Generalista de recursos do Family Office  
Morgan Stanley

novos começos

## PREPARANDO-SE PARA A VIDA FUTURA

vendendo sua empresa

### O TURBILHÃO EMOCIONAL DE UM MARCO IMPORTANTE

Vender uma empresa é uma chance de alcançar seu trabalho árduo e seu sucesso de uma forma nova e tangível. Ainda assim, afastar-se de sua criação ou do trabalho de sua vida pode provocar emoções complicadas, como tristeza ou perda de identidade ou propósito. Alguns proprietários de empresas chegaram a expressar a sensação de terem sido deixados à deriva.



“Como médico, testemunhei inúmeros pacientes sofrendo com a perda de algo que lhes trouxesse orgulho e alegria”, diz o Dr. Kim Henderson, chefe de Gestão de patrimônio Educação sobre saúde e bem-estar da Morgan Stanley. “Um negócio que você cria, aperfeiçoa e, por fim, vende pode provocar sentimentos de tristeza. E durante o luto, você pode experimentar negação, raiva, barganha, depressão e, por fim, aceitação. Essas emoções representam os estágios normais do luto, conforme explicado pelo bem-documentado modelo de Kübler-Ross. É importante dedicar um tempo para processar e envolver suas redes sociais e de bem-estar para apoiá-lo nessa jornada, à medida que você embarca em um novo capítulo de sua vida.”

Ao processar esses sentimentos desafiadores, a transição de sua função como proprietário de uma empresa pode abrir portas, liberando seu tempo e energia para novas atividades e modos de vida. Ao reservar um tempo para se preparar para a transição e refletir sobre suas metas para o próximo capítulo, você poderá enfrentar essa fase crucial com o entusiasmo e o orgulho que ela merece.



## COMECE A SE PREPARAR OLHANDO PARA O FUTURO

O Dr. Daniel Lerner, psicólogo e fundador da Strategic Family Solution, LLC, acredita que os valores subjacentes desempenham um papel significativo no sucesso de sua jornada emocional. “Em minha experiência de orientar empreendedores durante esse processo, descobri que a qualidade de vida e a saúde mental após a venda estão altamente relacionadas a quem você era e ao que valorizava enquanto construía sua empresa”, diz Lerner. “Um ex-cliente, que aos 39 anos de idade vendeu sua empresa de software por quase meio bilhão de dólares, gosta de passar mais tempo com a família, amigos de longa data e atividades benéficas significativas. Todas essas três prioridades já eram complementares às suas atividades empresariais.”

O processo de venda de sua empresa pode ser agitado e desgastante. Na verdade, o ritmo parece acelerar à medida que você se aproxima da venda real, deixando pouco ou nenhum tempo para qualquer outra coisa. Mas é importante tentar reservar um tempo para refletir antes da venda (ou no início do processo) sobre as mudanças que ela pode causar, bem como sobre seus desejos para a transição e metas para o futuro.

Prepare-se para o tempo que a transição levará. Para algumas transações, pode ser uma questão de semanas, enquanto outras podem envolver uma

transição que dura meses ou até anos. Se você planeja permanecer na empresa, é importante usar o tempo antes de uma venda para traçar seu envolvimento futuro e definir suas próprias expectativas, bem como as da sua equipe.

Considere como você gostaria de gastar seu tempo e energia após a venda. Tente estabelecer uma estrutura para as atividades que você gostaria de realizar após a transação. Considere as possibilidades de pesquisar oportunidades filantrópicas, programas de mentoria, projetos importantes ou até mesmo novos empreendimentos empresariais.

Você não precisa ficar obcecado com cada detalhe, nem tentar adivinhar o futuro. Afinal de contas, você quer aproveitar seu novo tempo livre e explorar oportunidades. Mas até mesmo um pouco de planejamento pode ajudar a mitigar sentimentos repentinos de incerteza para você, sua família e sua organização.

## MUDANÇA EM SUA REDE SOCIAL

Para muitos empresários, administrar uma empresa é um trabalho de amor; eles passam grande parte de suas vidas entrelaçados com colegas, resolvendo problemas e comemorando vitórias. Funcionários, clientes e membros da diretoria geralmente se tornam amigos para toda a vida,

o que pode representar um desafio durante uma transição: Agora que o relacionamento está mudando, como você pode permanecer conectado? Você estabelecerá limites para discutir assuntos relacionados ao negócio? Avaliar o impacto social de sua transição do negócio, e ter conversas preventivas, pode ajudá-lo a seguir em frente e abordar novas oportunidades sem envolvimentos desconfortáveis ou demorados.

Você também pode considerar como as redes novas ou existentes podem ajudá-lo a começar a perseguir suas metas pós-transição, como oportunidades de voluntariado, mentoria e novos empreendimentos comerciais.

Também é importante considerar a rede social dentro de sua própria casa. A venda de uma empresa pode afetar seu relacionamento com o cônjuge e os filhos, geralmente para melhor. Você pode tirar aquelas férias que vem adiando e passar mais tempo com os filhos ou netos. Mas saiba que você pode passar mais tempo com eles, por isso é importante discutir as expectativas e os limites.

Por fim, lembre-se de que a venda de uma empresa pode mudar o relacionamento que você tem com os membros da família. Naturalmente, isso pode trazer

à tona questões sobre a transferência de riqueza e considerações de planejamento patrimonial, portanto, esteja preparado para discutir o impacto da venda sobre esses tópicos importantes.

A boa notícia é que os empreendedores bem-sucedidos trazem um conjunto de ferramentas inestimável para essas transições e discussões. Ser curioso, engenhoso e determinado pode levá-lo às organizações e pessoas que darão suporte a essa nova fase de sua vida.

### **PLANEJAMENTO DA SUA NOVA SITUAÇÃO FINANCEIRA**

Com uma transação dessa magnitude, você e sua família podem ter um paradigma financeiro e um nível de riqueza totalmente novos. O planejamento cuidadoso do patrimônio antes da transação pode criar um futuro seguro para a sua família. Para aqueles que desejam transferir uma riqueza substancial para os descendentes, um planejamento cuidadoso antes da transação pode revelar oportunidades significativas para fazê-lo com resultados favoráveis no imposto sobre doações. O planejamento também pode estabelecer e financiar veículos benficiares significativos para filantropia futura. Antes da venda, talvez você queira estabelecer uma meta de gastos anuais, incluindo despesas que eram anteriormente cobertas pela empresa.

Você também precisará considerar, e discutir com seu consultor financeiro, como esse evento de liquidez afeta sua estratégia de investimento. Com uma quantidade significativa de ativos identificados como ativos de longo prazo ou legados, uma grande parte de seu portfólio pode consistir em investimentos alternativos. Os investimentos alternativos têm uma baixa correlação com os mercados tradicionais, distribuindo o risco. É claro que a devida diligéncia e a compreensão desses investimentos são fundamentais. Seu planejamento financeiro também pode exigir considerações sobre a eficiência fiscal que se alinham a um novo conjunto de metas.

Mesmo para aqueles que não desejam transferir um patrimônio substancial para a família ou fazer doações filantrópicas substanciais, a maior liquidez resultante da venda de uma empresa pode oferecer oportunidades para doações significativas, seja para membros da família ou para causas filantrópicas. Os ativos podem ser usados para financiar a compra de uma casa nova ou a mensalidade da faculdade para filhos e netos, por exemplo. Os novos ativos também podem permitir que você estabeleça uma visão filantrópica, ou potencialize uma visão já existente.

À medida que seu foco e suas necessidades mudam, é importante reengajar seu consultor financeiro para que ele possa adaptar seu plano à sua nova realidade e às suas novas metas.

## **Etapas a serem seguidas ao iniciar sua nova jornada:**

**1** Analise suas redes de suporte e considere como elas poderão evoluir após a venda.

**2** Procure outros grupos de colegas que realizem reuniões e discutam tópicos de seu interesse.

**3** Encontre alguém com quem você possa se reunir mensalmente para oferecer apoio ou ser um conselheiro durante e após a venda. Pode ser um coach de negócios, mentor, terapeuta ou amigo.

**4** Desenvolva metas de curto prazo para depois da venda.

**5** Planeje dar a si mesmo um tempo extra para relaxar e rejuvenescer após a venda, enquanto embarca em seu próximo capítulo.



## FECHAR SUAS PORTAS ABRE OUTRAS

Talvez o mais desafiador de tudo seja que, para vender sua empresa, é preciso separar sua identidade pessoal da empresa que você trabalhou arduamente para construir. “Muitos empreendedores que criam empresas de sucesso o fazem priorizando o trabalho em detrimento da família e de outros empreendimentos que exigem alocações significativas de tempo, criatividade e energia emocional. Dessa forma, sua autoidentidade, seu status e suas metas estão intrinsecamente relacionados à sua empresa e ao seu setor”, diz Lerner.

Embora essa mudança possa certamente ser angustiante e criar uma crise de identidade, ela também pode ser extremamente libertadora. Não subestime essa oportunidade de encontrar novos significados e oportunidades em sua vida pessoal e profissional. Tente refletir sobre as pessoas com quem você mais gosta de conviver e os valores que elas demonstram. Existem atividades e oportunidades, talvez um hobby ou uma organização, que possam aproximá-lo de outras pessoas que compartilham esses valores?

Muitas vezes, as oportunidades existem mais próximas de nós. Algo tão simples como uma viagem em família anual pode ser uma maneira útil não apenas de passar mais tempo com a família que você nem sempre pôde ver durante os períodos de maior movimento, mas também de falar abertamente com eles sobre como suas vidas podem mudar após a venda.

Seja qual for o próximo capítulo, não se esqueça de encontrar momentos para comemorar seu sucesso e refletir sobre as oportunidades e possibilidades empolgantes que estão por vir. ■

# Larry Fitzgerald Jr.

LEVA PROPÓSITO, PAIXÃO E LIDERANÇA PARA  
ALÉM DO CAMPO

SANDRA L. RICHARDS

Chefe de Esportes e Entretenimento Global  
e segmento de vendas e engajamento  
Morgan Stanley

O ex-wide receiver da NFL por 17 anos e lenda do Arizona Cardinals, empresário, investidor e filantropo, compartilha lições sobre como lidar com mudanças e identificar oportunidades importantes que equilibram valores e impacto nos negócios, na filantropia e na vida.

Embora Larry Fitzgerald Jr. possa ser mais conhecido por suas realizações no campo de futebol americano como um renomado wide receiver da NFL para o Arizona Cardinals, ele também é um investidor apaixonado, empresário, filantropo e defensor da educação financeira. Ele tem muito orgulho de seu trabalho fora do campo, que está enraizado em seus valores, curiosidade, compromisso com a educação, filantropia e investimentos em empresas que enriquecem a vida das pessoas e ajudam comunidades carentes.



Larry administra a Fundação Larry Fitzgerald, que promove educação e programas em comunidades carentes, além de fornecer apoio e recursos para as pessoas afetadas pelo câncer de mama. Com relação ao investimento com impacto, o braço de investimentos de Larry, a Larry Fitzgerald Enterprises, tem como objetivo ajudar a cultivar e acelerar o crescimento e o impacto de empresas com foco em sustentabilidade, tecnologia e estilo de vida.

Com mais de 160 empresas em seu portfólio de investimentos e vários assentos em conselhos de administração de empresas, Larry compartilhou algumas de suas percepções sobre como empreendedores, investidores, executivos e filantropos podem buscar e implementar ideias inovadoras que equilibrem seus valores e resultados desejados, e como cada um deles pode ser essencial para a filosofia de negócios e o trabalho de uma vida.

**P: O que você aprendeu durante sua transição de jogador de futebol profissional para empresário e investidor em tempo integral?**

**R:** No início da minha carreira na NFL, assisti a um jogo da NBA em que conheci um executivo sênior de uma grande empresa de Nova York. Nós nos identificamos imediatamente e, a

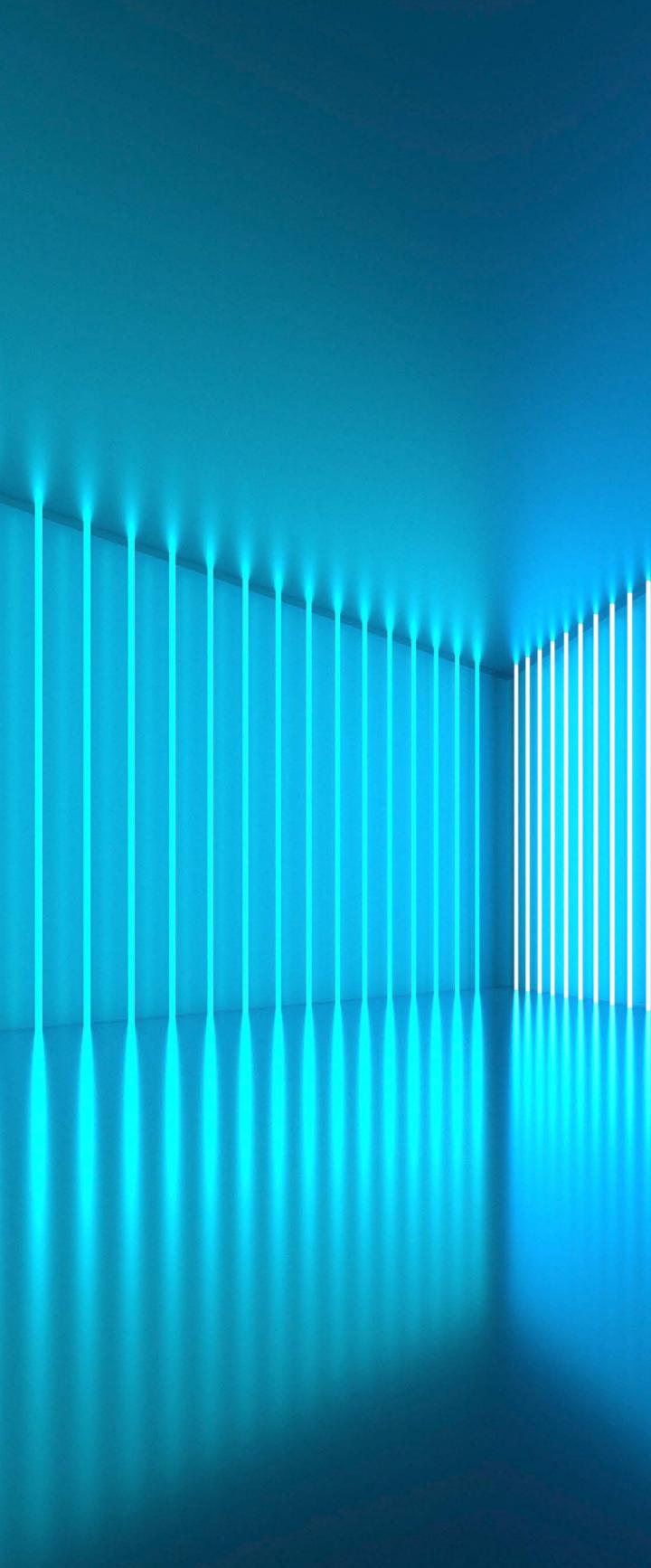
partir daquela noite, começamos a construir um relacionamento sólido e a nos comunicar regularmente. Ao saber de meus interesses, ele perguntou se eu estaria interessado em fazer um estágio em sua empresa durante minha baixa temporada. Inicialmente, fiquei apreensivo, mas acabei decidindo ir em frente e me inscrevi no programa junto com outros estagiários naquele ano. Na época, eu tinha apenas 24 anos e não tinha experiência em finanças, mas sabia que era essencial me preparar para a vida depois do futebol e que, quanto mais cedo eu começasse, mais bem-positionado estaria para a transição inevitável.

Houve momentos durante meu estágio, especialmente no início, em que me senti sobrecarregado ou desconfortável, mas a experiência me deu extrema confiança. Eu trouxe um conjunto exclusivo de experiências, percepções e perspectivas para a empresa e valor para o programa, meus colegas estagiários e a liderança executiva. Em retrospecto, isso se tornou uma ótima perspectiva para a forma como eu abordaria minha função nos negócios. E à medida que aprendia e me familiarizava com as finanças, comecei a implementar o que aprendi nesse estágio para formular um caminho para mim nos negócios que tem sido muito bom desde então.

Até hoje,  
eu me cerco de pessoas que me tornam melhor, que me incentivam, que são receptivas e têm a mente aberta, que compartilham minha paixão e meu propósito pelas coisas com as quais me preocupo e/ou que estão moldando nosso mundo.

Ficou claro que eu precisava expandir minha abordagem aos negócios, ou seja, cultivar relacionamentos com empresários. Tornei-me mais intencional na construção de relacionamentos com mentores, com aqueles que eu admirava e, o mais importante, com pessoas que eu respeitava e com as quais compatilhava valores, metas e ambições.

Até hoje, eu me cerco de pessoas que me tornam melhor, que me incentivam, que são receptivas e têm a mente aberta, que compartilham minha paixão e propósito pelas coisas com as quais me preocupo e/ou que estão moldando nosso mundo, tanto hoje quanto no futuro. Do meu lado, procuro orientar e envolver pessoas para as quais eu possa agregar valor ou oferecer orientação. Isso é fundamental para minha perspectiva e filosofia agora como empresário ativo e comprometido, filantropo e mentor da próxima geração de líderes.



### **P: Como você identifica empresas inovadoras que criam tendências?**

**R:** Gosto de aprender o que motiva as pessoas e fazer perguntas para avaliar fundadores e empresas. No caso dos esportes, por exemplo, os consumidores anseiam pela melhor experiência, seja assistindo nas arquibancadas, em casa, em um restaurante ou por streaming em seus smartphones. Essa experiência do usuário, especialmente nos dias de hoje, como vimos, vai além da experiência de visualização casual. Os consumidores querem interação e dados relacionados aos jogos que estão assistindo, que sejam integrados às plataformas em que eles assistem aos jogos, para se sentirem mais envolvidos em todos os elementos do esporte e do jogo em questão. Nesse caso, eu me aprofundaria em quem e quais empresas podem abordar e realizar isso de forma mais eficaz, eficiente e otimizada, no que se refere a uma empresa que está avançando e revolucionando uma experiência que está em alta demanda por um público vasto, altamente engajado e fiel.

Atualmente, faço parte do conselho de administração da Infinite Athlete, uma empresa

que utiliza IA e aprendizado de máquina para mesclar esportes, vídeos e dados em experiências interativas para eventos ao vivo. Para um jogo de futebol, a tecnologia Infinite Athlete poderia permitir que os usuários desbloqueassem oportunidades interativas exclusivas, ou suas pontuações de futebol de fantasia na tela enquanto assistem a um jogo ao vivo. O Infinite Athlete e as soluções relacionadas não estão apenas aprimorando a experiência de visualização para fãs e consumidores em todo o mundo, mas também mudando a maneira como as pessoas consomem conteúdo ao vivo.

### **P: O que, ou quem, o inspirou a usar sua plataforma para fazer a diferença no mundo?**

**R:** Minha mãe passava boa parte do seu tempo livre ajudando pessoas afetadas pelo HIV/AIDS e pelo câncer de mama. Ela se empenhava em conseguir para essas pessoas os recursos e o acesso de que precisavam para ajudá-las a tentar prolongar suas vidas e/ou superar seus prognósticos. Minha mãe foi uma figura exemplar, para mim e para os outros, pois ela definiu o padrão para mim desde cedo. Ela se concentrava constantemente em melhorar a vida das pessoas. Ela dedicou sua vida a esse propósito.

Minha família e nossos parceiros não tinham necessariamente muito dinheiro para doar a essas causas quando eu estava crescendo, mas minha mãe sempre me ensinou o valor do tempo de cada um. Ela diria: "Você só tem 24 horas por dia. A maneira como você escolhe usar essas 24 horas é o que o torna único".

### **P: Como outras pessoas podem aproveitar seus perfis públicos e sua influência para causar um impacto?**

**R:** É importante entender que, quando você tem os holofotes, deve aproveitá-los e maximizá-los para o bem maior. E, durante esse período, não há melhor momento para ser visível e se alinhar a causas e iniciativas importantes, como a de uma fundação benéfica pela qual você é apaixonado e com a qual tem uma conexão autêntica, do que quando você tem uma plataforma que transcende o alcance e o impacto típicos. É nesse momento que você pode aproveitar sua plataforma para trazer o máximo de influência para uma causa digna que pode salvar vidas e/ou mudá-las para melhor, além de aumentar a visibilidade, as doações e o apoio a essas organizações.

Qualquer que seja a causa, e há muitas que podem ajudar a mudar o mundo para melhor e oferecer oportunidades, acesso e exposição: seu papel pode ser imenso e ter um impacto duradouro que pode se estender por toda a vida e além.

**P: Você também participa de conselhos de administração de empresas, incluindo a Dick's Sporting Goods. Como você usou sua presença no conselho para causar impacto?**

**R:** Participar e servir em conselhos de administração de empresas tem sido uma honra e uma experiência transformadora, especialmente com a Dick's Sporting Goods. Há inúmeras oportunidades de apoiar os funcionários da Dick's e as comunidades em que eles atuam. Por exemplo, o conselho de administração facilita vários programas de impacto, como os que ajudam os funcionários a voltar a estudar para obter seus diplomas ou o financiamento abrangente de esportes para jovens. Isso é algo sobre o qual estamos constantemente discutindo e implementamos essas iniciativas como parte de nosso mandato e ética.

É um privilégio estar envolvido nessas decisões com a Dick's e outras empresas na sala de reuniões, porque essas conversas e decisões

podem causar um impacto positivo em milhões de pessoas. Essa é uma posição que eu não considero, e nunca considerarei, garantida.

**P: Como você conseguiu investir seu tempo e sua riqueza em um nível mais pessoal?**

**R:** Quando jovem, tive dificuldades acadêmicas e, ocasionalmente, problemas comportamentais. No final, fui diagnosticado com TDAH e um dos meus orientadores acadêmicos me fez tentar algo não convencional para me ajudar a lidar com minha condição: xadrez. A partir daí, fiquei obcecado. O xadrez é um ótimo jogo para nos ensinar a desacelerar e a pensar de forma mais analítica, metódica e estratégica. O jogo me ajudou a desenvolver a força mental e a aprender a lidar com situações complexas que se aplicavam ao meu trabalho no campo de futebol americano durante minha carreira na NFL por muitos anos e aos empreendimentos comerciais com os quais estou envolvido agora, bem como em minha vida cotidiana.

Ainda tento jogar de três a cinco partidas de xadrez diariamente e também sou um dos primeiros investidores do Chess.com. É

imensamente gratificante desempenhar um pequeno papel para ajudar o jogo a crescer e expandir e, ao mesmo tempo, ajudar a apresentá-lo a jovens que podem ter problemas iguais ou semelhantes aos que eu tive quando era criança. Acredito que o xadrez pode ser um mecanismo importante para ajudar os jovens da mesma forma que me ajudou.

**P: Como você está fazendo da inclusão um fator-chave em sua estratégia de investimento de risco?**

**R:** Um exemplo que usarei é o meu envolvimento no fenômeno favorito de todos: o pickleball!

Comecei a jogar pickleball por volta de 2015, mas fiquei realmente encantado por ele durante a pandemia de COVID-19. O que eu adoro no jogo é que, para jogar, não é preciso ter experiência, conhecimento inicial, capacidade atlética ou mobilidade. Ao contrário do golfe ou do tênis, o pickleball não exige muitas horas dedicadas de aprendizado e prática para que você possa se destacar.

Basta levar quatro pessoas para aprender as regras do jogo e começar a jogar em menos de 10 minutos.

O que quero dizer é que, em um dos meus vários investimentos, como o pickleball, procurei investir em algo que amo e com o qual me identifico, mas também em uma entidade que promove atividades, saúde e condicionamento físico, competição amigável e inclusão. O pickleball resume esses elementos, especialmente o tipo de inclusão que abrange todas as idades e origens. Além disso, na época do meu investimento, era um esporte em sua infância, no qual eu via um imenso potencial pelos motivos que descrevi.

Hoje, sou o orgulhoso proprietário de uma equipe profissional de Pickleball: o AZ Drive.

Testemunhar o crescimento e a expansão do jogo, nacional e globalmente, e ver o envolvimento cada vez maior de pessoas de todas as idades, raças e origens jogando um novo jogo de que realmente gostam, com um objetivo comum, é um exemplo de algo pelo qual sou realmente apaixonado e com o que estou comprometido, e do que quero fazer parte: unir nossa comunidade e trazer alegria e saúde para a vida das pessoas, para o melhor. ■

# Investimentos

ALTERNATIVOS

## SEIS TEMAS PARA ACOMPANHAR

Durante décadas, os family offices estabelecidos e os investidores sofisticados têm procurado classes de ativos alternativos para ajudar a proporcionar retornos diferenciados e, ao mesmo tempo, diversificação e proteção contra a inflação e a volatilidade.

Embora essas qualidades persistam, o espaço alternativo está passando por uma rápida transformação.

Atualmente, os investimentos em infraestrutura são cada vez mais não tradicionais, sendo que muitos envolvem o fluxo de dados e o fornecimento de serviços digitais. Há também um aumento significativo<sup>1</sup> nos projetos de energia renovável, principalmente nas tecnologias solar e eólica.

DANIEL MACCARRONE

Diretor de investimentos do Family Office  
Morgan Stanley Wealth Management

entre os  
investidores  
ultra ricos,

os investimentos  
alternativos não  
são segredo  
para ninguém

Mesmo tendo familiaridade, os investidores estabelecidos estão buscando uma maior compreensão dos temas disruptivos dentro dos alternativos, especialmente em setores e classes de ativos em que não possuem experiência. Enquanto isso, os investidores que são novos no espaço estão ansiosos para moldar estrategicamente suas alocações pela primeira vez.

Não importa se você está apenas começando ou se já percorreu um longo caminho em sua jornada de alternativos, a classe de ativos alternativos é tão inovadora e fluida que exige exploração e educação regulares. Explore estes seis temas para ajudar a tomar decisões informadas em todo o espectro de oportunidades.

## 1. TAXAS MAIS ALTAS POR MAIS TEMPO CONVIDAM À OPORTUNIDADE

Muitos tomadores de empréstimos corporativos e imobiliários se acostumaram a enfrentar dificuldades nesse ambiente, e a má notícia é que as altas taxas de juros, o aumento dos custos de empréstimos e uma grande quantidade de vencimentos de dívidas devem continuar.

No entanto, há oportunidades em uma economia em desaceleração para os gestores de crédito que sabem onde procurar. Os gestores que atuam como provedores de soluções de capital para tomadores em situação de estresse financeiro podem estar bem-posicionados para aproveitar essa desaceleração.

Com isso em mente, damos preferência a fundos de crédito privado que tenham flexibilidade para tirar proveito do estresse nos setores de dívida corporativa e imobiliária. Eles podem atuar como solucionadores de problemas e compradores oportunistas de crédito em um ambiente em que os empréstimos bancários tradicionais continuarão a ser limitados.

## 2. EMPRÉSTIMO PRIVADO: UMA ALTERNATIVA DE PATRIMÔNIO E RENDA

No setor bancário, o crédito continua restrito, e espera-se que as mudanças regulatórias continuem essa restrição.

Nesse ambiente, acreditamos que os credores privados estão bem-posicionados para continuar a proporcionar rendimentos atraentes aos investidores, com o potencial de superar o mercado de empréstimos

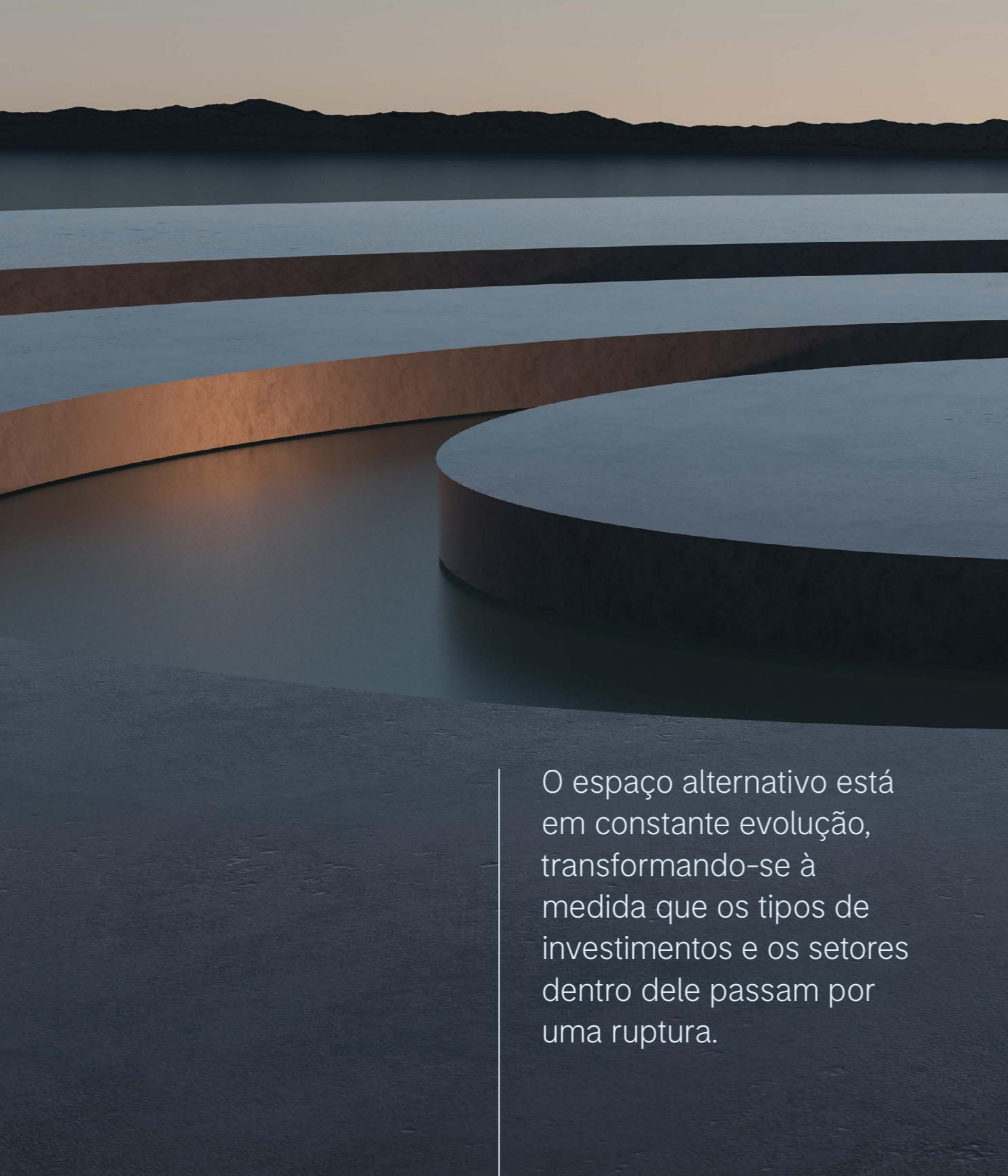
amplamente sindicalizados em um ambiente de taxas de juros mais altas. Além disso, as estratégias de empréstimos imobiliários e com base em ativos privados podem proporcionar fluxos de caixa estáveis, respaldados por conjuntos diversificados de ativos físicos e financeiros.

Uma tendência significativa a ser considerada: Os empréstimos diretos privados e as dívidas imobiliárias estão cada vez mais acessíveis por meio de fundos evergreen que aceitam investimentos mensalmente e, em geral, oferecem liquidez trimestral limitada. Em comparação com os fundos de levantamento de crédito fechados e ilíquidos, os fundos evergreen se tornaram mais atraentes para investidores grandes e pequenos.

## 3. O MERCADO SECUNDÁRIO: UM BALCÃO ÚNICO PARA VALOR E LIQUIDEZ

O mercado secundário privado, que cresceu significativamente nos últimos anos, permite que os investidores comprem e vendam uma participação ou um ativo existente de investidores primários. Por exemplo, um fundo de private equity primário pode comprar uma participação em uma empresa privada e depois vender essa participação a um comprador secundário.





O espaço alternativo está em constante evolução, transformando-se à medida que os tipos de investimentos e os setores dentro dele passam por uma ruptura.

A volatilidade do mercado público e o ritmo relativamente lento da atividade de saída de negócios privados criaram um ambiente favorável para o mercado secundário. Essa configuração está oferecendo oportunidades tanto para os investidores que investem capital, conhecidos como parceiros limitados (limited partners, LPs), quanto para os parceiros gerais (general partners, GPs) dos fundos de private equity, que escolhem e administram os investimentos. Os LPs podem utilizar o mercado secundário para reequilibrar suas exposições a diferentes investimentos, e os parceiros gerais podem usar o mercado secundário para ajudar a reestruturar seus fundos. Nesse sentido, os investidores devem procurar gerentes que tenham sólida experiência em subscrição e uma gama de experiências em negociações que possam potencialmente gerar descontos no preço de compra com base na complexidade e na velocidade de execução.

#### **4. INFRAESTRUTURA PRIVADA: UM CAMPO PARA TENDÊNCIAS SECULARES E CÍCLICAS**

Gestores e investidores experientes estão capitalizando as tendências emergentes na infraestrutura privada, como a transição energética e o crescimento contínuo dos data centers, para posicionar os portfólios tanto para o crescimento quanto para a defesa. Eles veem indícios de que a descarbonização e

a digitalização serão áreas de foco de várias décadas e estão implantando investimentos em infraestrutura privada com ventos favoráveis de longo prazo.

Esses tipos de investimentos que aproveitam as oportunidades de crescimento podem atuar tanto como diversificadores com fluxos de caixa estáveis quanto como proteção contra a inflação.

#### **5. CRESCIMENTO, DIVERSIFICAÇÃO E DEFESA DO SETOR DE SAÚDE**

A inovação é o alicerce do setor de saúde. Atualmente, os avanços biológicos e tecnológicos estão transformando não apenas os medicamentos, mas também os modelos de negócios. Essas tendências se encaixam perfeitamente em muitas estratégias de alternativos.

No setor de private equity, os investidores podem considerar os gestores que se concentram na compra e na construção de empresas voltadas para serviços. Da mesma forma, as empresas em estágio avançado, ou seja, empresas que passaram dos estágios de crescimento e são financeiramente estáveis, podem potencialmente gerar retornos atrativos ajustados ao risco.

## 6. BUSQUE OPORTUNIDADES ALFA EM MERCADOS DE AÇÕES COM VARIAÇÃO

A realidade que os investidores enfrentam é a de taxas de juros cada vez mais altas e múltiplos de mercado historicamente altos, o que torna extremamente difícil para os mercados acionários repetir as corridas de alta dos últimos anos.

Nesse ambiente, determinadas estratégias de fundos hedge podem estar bem-posicionadas para capitalizar a maior dispersão e gerar alfa, independentemente da direção geral do mercado.

Isso inclui estratégias de valor relativo e de sobreposição de opções de compra.

Como um todo, o investimento macro pode servir como uma ferramenta valiosa para melhorar o perfil geral de risco e retorno de um determinado portfólio devido aos retornos positivos em média e à sua baixa correlação com ações e títulos.

### CAPTURANDO OPORTUNIDADES EM ALTERNATIVOS

O espaço alternativo está em constante evolução, transformando-se à medida que os tipos de investimentos e os setores dentro dele passam por uma ruptura. Embora esse cenário mutável certamente mantenha os investidores atentos (e incentive a oportunidade de exploração e educação contínuas), ele também gera um fluxo contínuo de oportunidades para investidores curiosos e experientes.

Como acontece com qualquer investimento, os investidores que consideram estratégias alternativas devem sempre avaliar minuciosamente cada investimento em potencial para verificar se estão alinhados com suas necessidades de retorno, risco, renda e liquidez.

Para saber mais sobre como incorporar investimentos alternativos em seu portfólio, entre em contato com seu consultor financeiro do Morgan Stanley. ■

1. O crescimento da energia renovável está sendo turbinado à medida que os países buscam fortalecer a segurança energética -News -IEA



**E**mbora esse cenário mutável certamente mantenha os investidores atentos (e incentive a oportunidade de exploração e educação contínuas), ele também gera um fluxo contínuo de oportunidades para investidores curiosos e experientes.

**EXERCENDO  
SUAS OPÇÕES  
DE FLUXO DE  
CAIXA:**

**ILEANA MUSA**  
Chefe de vendas  
Morgan Stanley  
Banco privado

**EDWARD A. ONOFRIO**  
Diretor de vendas nacional  
de equipes especiais  
Morgan Stanley  
Banco privado

# Motivos para considerar empréstimos estratégicos

Para muitas famílias globais com patrimônio significativo, gerenciar necessidades complexas de estilo de vida e oportunidades financeiras pode ser um ato de malabarismo. Uma família, por exemplo, pode querer comprar um investimento ou uma propriedade residencial e, ao mesmo tempo, fazer um investimento comercial ou financeiro considerável, ou financiar uma transferência familiar substancial.



Quando as necessidades de negócios e investimentos ou os prazos fiscais apresentam janelas de oportunidade limitadas, o tempo pode ser essencial. O desafio de atingir as metas da família pode ser ainda mais agravado quando a liquidez é escassa.

Embora o desafio de atingir várias metas correndo contra o tempo e de uma liquidez limitada possa parecer assustador, na verdade, existem algumas maneiras surpreendentemente simples de as famílias ricas do mundo todo administrarem os diversos cenários de liquidez que podem surgir a qualquer momento.

O empréstimo estratégico na forma de uma estratégia de empréstimo baseada em títulos (securities-based lending, SBL) é um item extremamente poderoso no conjunto de ferramentas de liquidez. Esse método permite que as famílias usem várias formas de garantia em seus investimentos e participações para financiar as necessidades da família à medida que elas evoluem. Pense nisso como uma extensão natural e uma expansão do patrimônio que preserva e complementa os investimentos de longo prazo, em vez de usá-los (e potencialmente sofrer as consequências fiscais e de aumento do desinvestimento) para atender às necessidades de liquidez de curto prazo.

Por esses motivos, os empréstimos estratégicos se tornaram uma tática de planejamento fundamental

para famílias de altíssimo patrimônio, permitindo que elas aproveitem oportunidades passageiras com maior flexibilidade.

#### **AS VANTAGENS DE UMA ESTRATÉGIA DE EMPRÉSTIMO ESTRATÉGICO**

Vale a pena considerar as vantagens de uma estratégia de SBL sob vários ângulos, dentre os quais o benefício de adiar ou evitar impostos sobre ganhos de capital ao tomar fundos emprestados em vez de vender ativos.

Como benefício fiscal adicional, em alguns casos, dependendo do uso dos recursos do empréstimo, os juros dos empréstimos podem ser uma despesa dedutível do imposto de renda.

O benefício do imposto de renda do empréstimo estratégico pode ser ainda mais capitalizado na área do imposto sobre doações. Por exemplo, considere o caso de um pai que deseja ajudar um filho a comprar uma casa ou iniciar um negócio. Veja como. Como já observado, um empréstimo estratégico fornece a liquidez necessária para ajudar o filho sem a necessidade de vender ativos e pagar ganhos de capital. No entanto, se o pai fizer um empréstimo ao filho para financiar a compra da casa

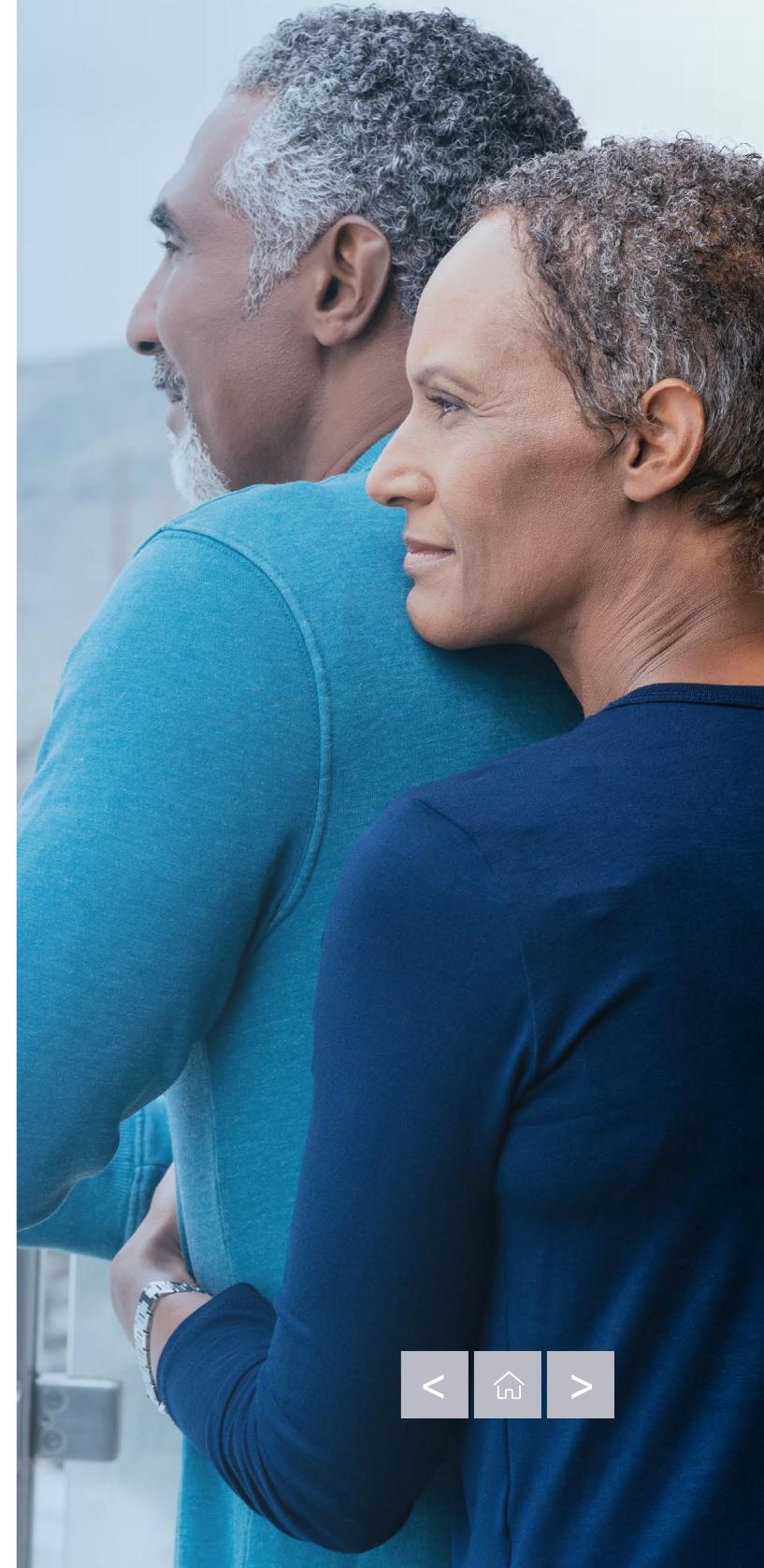
ou iniciar o negócio, se estruturado adequadamente, o empréstimo intrafamiliar não deverá ser tratado como uma doação para fins de imposto sobre doações. Por suposto, você deve consultar seu consultor jurídico ou fiscal para saber mais.

O empréstimo baseado em estratégia é um meio altamente personalizável de apoiar uma estratégia geral de gerenciamento de patrimônio, levando em conta o patrimônio, a situação financeira e a estrutura do portfólio de um indivíduo. Aqui estão alguns cenários adicionais em que uma estratégia de SBL pode desempenhar um papel significativo.

#### **LIQUIDEZ PARA PROPRIETÁRIOS DE NEGÓCIOS**

O gerenciamento das necessidades de liquidez de uma empresa exige previsão e flexibilidade. Um SBL pode ser uma maneira inteligente de financiar despesas relacionadas à empresa ou até mesmo refinanciar dívidas relacionadas à empresa ou até mesmo refinanciar dívidas empresariais com juros elevados.

Em alguns casos, um terceiro garantidor pode auxiliar ao dar garantias para um empréstimo, enquanto outra pessoa, ou seja, a empresa,





é o tomador do empréstimo. Além disso, a estratégia SBL tem requisitos de documentação significativamente menores do que um empréstimo comercial tradicional.

### **FINANCIAMENTO NÃO TRADICIONAL PARA INVESTIDORES EM IMÓVEIS COMERCIAIS**

Às vezes, quando uma estratégia mais ampla de crescimento dos negócios se torna necessária no contexto de um empreendimento imobiliário comercial, é possível estabelecer uma solução de liquidez para comprar o ativo usando títulos, a propriedade subjacente ou outros ativos ilíquidos como garantia.

Aproveitar o relacionamento de gestão de patrimônio dessa forma pode permitir que o tomador de empréstimo compre um ativo que os bancos tradicionais talvez não estejam dispostos a financiar. Esse caminho pode fornecer acesso rápido à liquidez para facilitar uma transação que pode contribuir para a lucratividade.

### **PROTEÇÃO DO PATRIMÔNIO POR MEIO DE FINANCIAMENTO DE SEGURO DE VIDA**

O seguro de vida geralmente desempenha um papel importante nos planos patrimoniais de indivíduos ultra ricos, e usar os recursos de um empréstimo baseado em títulos para financiar uma apólice de seguro de alto valor pode ser uma maneira poderosa de integrar os benefícios do planejamento de seguro ao plano geral.

### **UMA VISÃO FILANTRÓPICA AMPLIADA**

O empréstimo estratégico pode aprimorar suas metas filantrópicas financiando iniciativas relacionadas a programas (program-related initiatives, PRIs). Os PRIs são um tipo de investimento que as entidades filantrópicas fazem para avançar em suas metas filantrópicas, mas, diferentemente de uma doação comum, quando uma organização filantrópica faz um PRI, ela normalmente espera ser reembolsada e receber um retorno sobre seu investimento, que pode ser usado para financiar outros empreendimentos filantrópicos.

A abordagem direta envolve a promessa de seus títulos elegíveis para estabelecer um empréstimo e fornecer os rendimentos do empréstimo à organização benficiante. Uma abordagem indireta envolveria a atuação como um terceiro garantidor qualificado, oferecendo títulos elegíveis como garantia de um empréstimo em nome da organização benficiante. Isso dá à organização filantrópica maior flexibilidade operacional, permitindo que ela decida usar o fluxo de caixa futuro para pagar o empréstimo ou usar o fluxo de caixa para outros projetos enquanto continua a arcar com a dívida.

### **ACESSO À REMUNERAÇÃO EXECUTIVA**

Vejamos o exemplo de um executivo cuja remuneração pode vir na forma de ações restritas da empresa. Por meio de uma avaliação cuidadosa da Regra 144, pode ser possível usar essas ações como garantia para um evento de empréstimo baseado em títulos, sem uma venda direta. Isso porque, embora as restrições da Regra 144 possam ser onerosas, o uso de uma estratégia SBL pode ser uma solução prudente e de baixo risco para acessar o capital necessário em tempo hábil.

### **UMA ESTRATÉGIA HOLÍSTICA É FUNDAMENTAL**

Concluindo, a adoção de uma abordagem menos tradicional para empréstimos pode permitir que indivíduos ricos e famílias ricas financiem necessidades de estilo de vida, bem como metas comerciais e filantrópicas. Ter uma visão estratégica da liquidez e do gerenciamento do fluxo de caixa, avaliando os dois lados do seu balanço patrimonial, pode revelar oportunidades que atendam melhor às suas necessidades atuais e à medida que elas evoluem com sua família. ■



# Perspectivas em filantropia

# A filantropia baseada em confiança

É A  
RESPOSTA?

**MARTY DUTCH**  
Consultora de filantropia sênior  
Morgan Stanley

**CRAIG STYLES**  
Consultor de filantropia sênior  
Morgan Stanley

A filantropia é uma experiência diferente para cada doador. Para alguns, é um processo profundamente pessoal que lhes permite doar seu tempo e patrimônio de forma mais íntima a um conjunto menor de causas. Para outros, é uma porta de entrada mais ampla para descobrir questões emergentes e causar impacto em várias áreas.

Seja qual for a inspiração, há diferentes abordagens que você pode adotar para apoiar as causas que lhe interessam. Os métodos mais tradicionais conhecidos de filantropia baseada em evidências e relacionamentos envolvem uma parceria mais estreita entre doadores e organizações sem fins lucrativos. Uma abordagem diferente é a filantropia baseada em confiança, que cresceu em popularidade durante a pandemia entre doadores de destaque, como Mackenzie Scott. Isso dá às organizações maior independência na tomada de decisões ao alocar dólares de fundos para a caridade.

É importante lembrar que não existe uma abordagem única para a durante a pandemia entre doações de alto nível. Muitos doadores adotarão elementos dessas três estratégias ao mesmo tempo, dependendo de suas metas, compromissos pré-existentes e relacionamento com uma organização.

Ao elaborar e desenvolver sua abordagem à filantropia, examine mais de perto esses métodos estabelecidos para ver como a

incorporação de aspectos de cada um deles pode garantir que suas preferências de doação estejam alinhadas com o impacto que você busca criar.

### BASEADO EM EVIDÊNCIAS

Tradicionalmente, muitos filantropos têm preferido uma abordagem de doação baseada em evidências. Normalmente, essa abordagem começa com os financiadores tentando resolver um problema específico. Eles convidam as organizações sem fins lucrativos a se candidatarem a um financiamento que atenda a determinados critérios, e a aprovação do financiamento é baseada em um acordo entre o financiador e a organização. A partir daí, um contrato de concessão define as expectativas e os relatórios que compartilham o progresso com os financiadores.

A concessão de subsídios orientada por dados capacita os concedentes e as entidades governamentais a medir o impacto de suas iniciativas e, ao mesmo tempo, facilita a colaboração dentro das organizações filantrópicas e entre os concedentes e os governos estaduais e locais. Na maioria dos casos, a cada ano o relatório do subsídio é revisado e aprovado para dar continuidade ao trabalho.

### ETAPAS GERAIS PARA A FILANTROPIA BASEADA EM EVIDÊNCIAS

- Convide a organização sem fins lucrativos a preencher uma carta de interesse (letter of interest, LOI).
- Aplicação extensiva de subsídios.
- Apresentação formal ou visita ao local.
- Projeto específico identificado para o subsídio.
- Elaborar um contrato de subsídio que defina as expectativas e os resultados, e um subsídio de um ano ou de vários anos.
- Relatório do subsídio esperado no final do ciclo do subsídio.
- Possibilidade de compartilhar dados e resultados com outros financiadores.

### BASEADO EM RELACIONAMENTO

Muitos filantropos incorporam a doação baseada em relacionamentos em sua abordagem, o que cria uma dinâmica entre o doador e o beneficiário que é menos transacional e mais fundamentada na parceria.

As doações com base em relacionamento baseiam-se no princípio de que o doador e o donatário desempenham um papel igualmente importante na obtenção de um impacto positivo em uma determinada área problemática. Os doadores

Seja qual for a **inspiração**, há diferentes abordagens que você pode adotar para apoiar as causas que lhe interessam.



que incorporam essa abordagem em suas doações geralmente se reúnem com os possíveis beneficiários para entender melhor sua missão e suas necessidades. Os subsídios se baseiam em um entendimento mútuo sobre a melhor forma de alocar fundos com base nas necessidades de uma organização sem fins lucrativos.

Os doadores também têm a oportunidade de oferecer mais do que apoio financeiro. Eles podem oferecer seu tempo como voluntários ou membros da diretoria, ou contribuir com suas habilidades em áreas como marketing, branding ou conhecimentos jurídicos. O foco no diálogo e na compreensão mútua geralmente se traduz em relatórios de impacto simplificados, pois o doador mantém contato regular com a organização sem fins lucrativos e está ciente de seu progresso por meio do relacionamento que formou com seu beneficiário.

## ETAPAS GERAIS PARA A FILANTROPIA BASEADA EM RELACIONAMENTOS

- Reunir-se com a organização sem fins lucrativos para ouvir e conhecer as necessidades.
- Identificar o projeto ou trabalho geral a ser financiado.
- Identificar a melhor maneira de alavancar o apoio (tempo, talento, rede, financiamento).
- Identificar a melhor forma de financiamento (subsídio de um ano ou de vários anos).

- Tornar-se parte do sistema de suporte da organização (comitê, conselho, assessoria).
- Relatório de subsídio simplificado usado como verificação para validar mais financiamento.

### BASEADA EM CONFIANÇA

A filantropia baseada em confiança explodiu durante a pandemia. As organizações estavam em modo de sobrevivência e precisavam que os financiadores confiassem em seu julgamento para salvá-las. Foi uma mudança monumental para o setor, e muitos doadores continuam financiando com pouca ou nenhuma salvaguarda.

Essa abordagem oferece fundos irrestritos e capacita as organizações sem fins lucrativos a tomarem suas próprias decisões. Os financiadores reconhecem a importância da capacidade orçamentária das organizações sem fins lucrativos e, portanto, oferecem subsídios plurianuais e solicitam relatórios simplificados ou inexistentes.

Os financiadores podem estar concentrados em ouvir e aprender e, ao mesmo tempo, confiar que as pessoas mais próximas dos problemas ofereçam soluções. Muitos financiadores oferecem seus contatos e conexões como recursos não financeiros em busca de maior impacto. Em sua essência, é um modelo de parceria entre financiadores, organizações sem fins lucrativos e a comunidade que reconhece todas as partes interessadas.

## ETAPAS GERAIS PARA A FILANTROPIA

### BASEADA EM CONFIANÇA:

- Identifique a organização sem fins lucrativos.
- Reúna-se com a liderança para saber mais sobre o problema que eles estão tentando resolver e sua abordagem para solucioná-lo.
- Valide a viabilidade (estudo de viabilidade, revisão 990, visita ao local, Guide Star).
- Identifique a melhor maneira de financiar os resultados (subsídio de um ano ou de vários anos).
- Envie recursos financeiros para despesas operacionais gerais.

### TOMANDO DECISÕES

As tendências filantrópicas têm evoluído continuamente e continuarão a evoluir. Refletindo sobre essas três abordagens, é fácil ver como cada uma delas pode oferecer componentes valiosos para orientar o trabalho filantrópico e a mudança duradoura, seja por meio de pesquisas aprofundadas, relacionamentos sólidos entre doadores e organizações sem fins lucrativos ou autonomia para aqueles que estão mais próximos dos problemas em questão.

Cada vez mais, os filantropos consideram que a abordagem ideal é a doação baseada na confiança, que valoriza a importância dos dados, pesquisas e relatórios, bem como a compreensão do funcionamento interno das organizações sem

Muitos filantropos incorporam a doação baseada em relacionamentos em sua abordagem, o que cria uma dinâmica entre o doador e o beneficiário que é menos transacional e mais fundamentada na parceria.

DEIXE QUE ELES LIDEREM O CAMINHO

# Capacitando a próxima geração de agentes de mudança



**ANDREA JENKINS**  
Vice-presidente  
assistente, plataformas  
de filantropia  
Morgan Stanley

**ELLEN POHLY**  
Vice-presidente assistente,  
gestão filantrópica  
Morgan Stanley

Estima-se que mais de

# US\$ 84 trilhões

em riqueza serão transferidos dos Baby Boomers para seus herdeiros até 2045.<sup>1</sup> Com uma grande quantidade de recursos e perspectiva de generosidade, as próximas gerações estão preparadas para fazer uma diferença significativa e duradoura nas doações filantrópicas.

Nos últimos anos, o mundo da filantropia testemunhou o surgimento de uma força poderosa que está moldando o futuro das doações e do engajamento cívico.

Os “filantropos da próxima geração”, geralmente da geração millennial e da geração Z, prontos para herdar quantias significativas de riqueza, foram catalisados pela pandemia da COVID-19 e pela dramática agitação social que se seguiu. Incomodados com a desigualdade recorde, os picos de violência com armas e abuso de substâncias e o futuro incerto do nosso planeta, os membros mais jovens de famílias ultra ricas estão olhando além do dinheiro para criar um impacto imediato e duradouro.

A presença deles é notável. Nas mídias sociais e na esfera pública, os filantropos da próxima geração estão exercendo sua voz e influência para chamar a atenção e estimular a ação. E quando se trata de doações, eles tendem a favorecer doações diretas às organizações (em vez de direcionar os fundos para a fundação familiar) e um envolvimento mais prático.

Para as organizações sem fins lucrativos, essa abordagem empreendedora trouxe uma urgência e um envolvimento bem-vindos

com uma gama mais ampla de causas. Muitos filantropos atuais e seus familiares, no entanto, estão apreensivos diante do entusiasmo da próxima geração. Qual é a melhor maneira de promover o individualismo de um filho e, ao mesmo tempo, manter a visão filantrópica da família? Como você pode equilibrar a necessidade de exploração e descoberta com as preocupações sobre o legado e o risco financeiro?

As famílias filantrópicas mais equilibradas estão criando um caminho aberto para a colaboração: novas ideias e métodos ousados por um lado, e sabedoria e experiência por outro.

Veja como a próxima geração de agentes de mudança está transformando o perfil da filantropia das doações filantrópicas e como sua família pode encontrar o equilíbrio certo na colaboração entre várias gerações.

### Os tempos estão mudando

#### ESPAÇOS DIGITAIS

A nova perspectiva dos jovens filantropos sobre o atual cenário socioeconômico e ambiental traz consigo um maior senso de urgência. A geração millennial e a geração Z sofreram uma grande turbulência econômica, observaram um cenário político cada vez mais divisivo e estão



**S**aja ousado, nutra a curiosidade e deixe-se levar. Incentive essa próxima geração de detentores de patrimônio a nutrir um senso de ousadia e urgência. Dê a seus filhos a capacidade de viver aventuras, explorar e descobrir por si mesmos o que os motiva. Isso é o que leva a paixões filantrópicas e a um senso de autoestima que vai além do dinheiro.

**RENA GREIFINGER**

Diretora administrativa da Maverick Collective

**E**mbora isso não seja exclusivo dos Estados Unidos, parece que estamos em um período de grande impasse em nosso país. Muitas vezes parece que é muito mais fácil fazer com que as pessoas destruam algo em vez de se unirem e construírem. Foi nesse ponto que vimos o Legacy ser bem-sucedido; somos todos a favor do que se pode fazer nesses momentos. Reunimos jovens que não estão contaminados pela “maneira como as coisas sempre foram feitas” e abordam os problemas de forma crítica e criativa. Ajudamos a formar líderes que vão enfrentar os desafios reais de hoje e de amanhã. Quando dizemos que os jovens são os agentes mais poderosos para a mudança social, isso se baseia nessa crença.

#### **SETH MAXWELL**

Fundador e CEO da Legacy Youth Leadership

preocupadas com o futuro do planeta. De acordo com um estudo global de 2021, 45% dos jovens com idade entre 16 e 25 anos relataram o efeito da ansiedade climática em suas vidas diárias, e muitos outros sentem uma pressão implacável para consertar o planeta, e rápido.<sup>2</sup> Os ativistas da Geração Z confiam em seu domínio dos espaços digitais para lidar com essa urgência.

O advento da organização remota, do crowdfunding e dos movimentos de hashtag nas mídias sociais transformou o ativismo juvenil de base em “glocal”.<sup>3</sup> Plataformas como Twitter, Instagram e TikTok estão no epicentro de intercâmbios locais e globais, onde vídeos virais acumulam milhões de visualizações e mobilizam colegas com a mesma opinião. Os filantropos da próxima geração multiplicam o impacto de suas pequenas doações por meio de sites de crowdfunding como GoFundMe, Kickstarter e Patreon, em vez de doar anonimamente, as causas sociais se tornam uma expressão intrínseca de valores e identidade pessoais. Movimentos de hashtag, como #MarchForOurLives (Marcha pelas nossas vidas), acendem chamadas transnacionais à ação que democratizam o ativismo e criam comunidades ansiosas para causar um impacto imediato.

#### **MELHORES JUNTOS**

Com 82% de engajados/ativos em filantropia, a próxima geração vê a riqueza como um imenso privilégio.<sup>4</sup> Por esse motivo, os jovens reconheceram a importância de promover a colaboração e formar parcerias com organizações sem fins lucrativos que estão mais próximas do problema. Os filantropos das gerações anteriores se sentiram à vontade para assumir o papel de liderança na determinação de soluções para aliviar os males da sociedade e distribuir o capital de acordo com isso. As próximas gerações tendem a adotar uma abordagem de filantropia mais baseada na confiança. Eles veem as organizações sem fins lucrativos como os verdadeiros especialistas na solução de problemas de suas comunidades e confiam em sua liderança para alocar recursos onde eles são mais necessários.

Nesse novo modelo, as vozes das organizações que “fazem o trabalho” são ampliadas. A colaboração eficaz também significa unir forças com outros financiadores para ampliar o impacto. A próxima geração abandonou a filantropia “isolada” do passado, eles entendem que cofinanciar com seus pares significa covalidar o trabalho das organizações que apoiam.

## UMA ABORDAGEM HOLÍSTICA

Da mesma forma que defendem a colaboração, os filantropos da próxima geração estão alinhando todas as principais formas de capital, humano e financeiro, com a administração de seu trabalho relacionado à missão. Por que investir em uma empresa cujos projetos causam poluição do solo quando sua missão é apoiar o crescimento de coletivos de agricultura regenerativa? Ao rejeitar a compartmentalização do capital, os filantropos da próxima geração são capazes de identificar com mais eficiência quando seus investimentos financeiros correm o risco de prejudicar seu objetivo social.

Há também uma disposição para adotar formas não tradicionais de investimento que integrem abordagens financeiras e filantrópicas. Mais de 40% dos millennials relatam estar envolvidos em investimentos de impacto,<sup>5</sup> buscando investimentos que ajudem a alcançar determinados benefícios sociais e ambientais e, ao mesmo tempo, gerem retornos financeiros.

## Ensine bem seus filhos

### PASSANDO O BASTÃO

Os pais e outros parentes mais velhos podem se perguntar qual a melhor maneira de se envolver com os filantropos da próxima geração. Quando a geração millennial e a geração Z herdam portfólios filantrópicos e de investimento preexistentes, é importante que seus pais estejam dispostos a reconhecer, colaborar e se ajustar às mudanças destinadas a maximizar os resultados positivos.

Independentemente de onde esses jovens estejam em sua jornada de filantropia, os adultos em suas vidas podem servir como pontos de apoio, redes de apoio, conselheiros e guias, ao mesmo tempo em que lhes proporcionam a autonomia e o protagonismo para causar seu próprio impacto no mundo.

Se estiver trabalhando com um filantropo em ascensão, não deixe de ouvir. Tenha um diálogo aberto e aceite uma conversa em constante evolução e novas abordagens. Compartilhe suas experiências e interesses sem impor suas

próprias prioridades de doação. Esses tipos de conversas costumam servir como exercícios de aprendizado; podem surgir pontos em comum entre as gerações e uma história compartilhada pode ser melhor apreciada.

Esteja aberto a apoiar a próxima geração em suas abordagens inovadoras para os desafios sociais e a ideia de ir além da filantropia financeira. Procure oportunidades de voluntariado em família, entenda que a defesa de direitos pode ser uma alternativa atraente ou um complemento ao seu trabalho atual como família e adote novas práticas, como a filantropia baseada em confiança.

Com o clima socioeconômico e ambiental de hoje e a iminente transferência de riqueza, os filantropos da próxima geração estão preparados para promover mudanças significativas. Embora sua filantropia possa ter uma aparência diferente da das gerações anteriores, os adultos podem e devem capacitar esse novo grupo de agentes de mudança à medida que procuram métodos inovadores para usar sua riqueza para causar impacto no mundo. ■



1. Cerulli Associates, U.S. High-Net-Worth and Ultra-High-Net-Worth Markets 2021, Evolving Wealth Demographics (Mercados de alto patrimônio e ultra alto patrimônio dos EUA em 2021, evolução demográfica da riqueza), 20 de janeiro de 2022.  
 2. Social Science Research Network (Rede de Pesquisa em Ciências Sociais), Young People's Voices on Climate Anxiety, Government Betrayal and Moral Injury (Vozes de jovens sobre ansiedade climática, traição do governo e danos morais): A Global Phenomenon (Um fenômeno global), 7 de setembro de 2021, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3918955](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3918955).

3. Frontiers, "Glocal" and Transversal Engagement in Youth Social Movements (Fronteiras, engajamento "glocal" e transversal em movimentos sociais de jovens), 9 de agosto de 2021, <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.635822/full>.

4. BNY Mellon, The Next Generation of Wealth Holders in the United States (A próxima geração de detentores de riqueza nos Estados Unidos), 20 de dezembro de 2022, Next\_Gen\_BNY 2022\_report\_FINAL.pdf (bnymellonwealth.com).

5. Investimento de impacto honesto: Catalisando a mudança sistêmica, 12 de fevereiro de 2024, Investimento de impacto: Catalisando a mudança sistêmica (candid.org).

## Acelerando INOVAÇÃO PARA MELHORAR

### Saúde em todo o mundo

**MARK VEICH**

Vice-presidente de filantropia da Deerfield Management  
Diretor executivo da Fundação Deerfield  
Presidente da Advancium Health Network

#### **Q. Qual é a missão da Fundação Deerfield e quais são alguns exemplos dos programas que vocês apoiam?**

**R.** A Fundação Deerfield é uma organização sem fins lucrativos sediada na cidade de Nova York, afiliada à Deerfield Management, cuja missão é trabalhar para melhorar a saúde, acelerar a inovação e promover a igualdade humana. Desde a sua criação em 2007, a Fundação Deerfield formou inúmeras parcerias e investiu no avanço da saúde infantil, desde clínicas no sul do Bronx até um mercado de saúde mental sem fins lucrativos habilitado para a tecnologia, passando pela descoberta, desenvolvimento e fornecimento de tratamentos seguros, eficazes e econômicos para populações negligenciadas.

#### **P. Você pode dizer como e por que a Fundação Deerfield decidiu lançar a Advancium Health Network?**

**R.** Com base na experiência vivida e nos aprendizados da pandemia de COVID-19, reconhecemos que uma comunidade altamente conectada e mais diversificada de inovadores e prestadores de serviços de saúde é fundamental para combater as disparidades de saúde, expandir as opções de tratamento e encontrar curas, especialmente para doenças raras. Para isso, criamos a Advancium Health Network como uma instituição benéfica pública independente, focada em promover a igualdade humana e acelerar a inovação para melhorar a saúde das pessoas em todo o mundo. A abordagem da Advancium tem duas vertentes:

1. Avançar com projetos em áreas de urgente necessidade, mas de viabilidade comercial questionável.
2. Educar as populações para que promovam a participação de lideranças diversas na área de saúde e investimentos.

Nossa rede foi criada para reunir pessoas de centros médicos acadêmicos, universidades de pesquisa, empresas de saúde, startups, instituições financeiras, governo e organizações sem fins lucrativos para curar doenças e melhorar os resultados de saúde em todo o mundo.

#### **P. Com o que você está mais animado para o futuro da Fundação Deerfield e da Advancium Health Network?**

**R.** Estamos entusiasmados por termos concluído recentemente a fase final de construção do Cure Innovation Labs, uma incubadora de 2.500 metros quadrados na cidade de Nova York, dedicada ao avanço de empresas inovadoras em estágio inicial, com foco em ciências da vida. Os usuários do Cure Innovation Lab, visando empresas de crescimento pós-semente e pré-série A/estágio inicial, se beneficiarão do acesso a recursos de nível mundial, da rede Cure e do trabalho com pessoas brilhantes e com ideias semelhantes, comprometidas com a solução de alguns dos nossos problemas de saúde mais urgentes.

Além de fornecer acesso às instalações do Cure Innovation Lab, estamos buscando orientar e treinar populações sub-representadas na área de ciências da vida, ajudar na busca de financiamento e na formação de relacionamentos com grupos de investimento de risco, fornecer acesso a serviços comerciais, combinar líderes de empresas com empreendedores e consultores experientes em áreas especializadas e orientar os residentes do laboratório no recrutamento de funcionários qualificados.

# TRILHANDO O CAMINHO para filantropia multigeracional

**NICK DURST**

Presidente do The Harry and Jesse Forever Fund

**P. Como sua família discute o impacto social? Sempre foi sua visão participar da filantropia familiar?**

**R.** Sempre foi nossa missão retribuir em uma capacidade filantrópica, mas, nos anos anteriores, isso era feito de forma mais individualizada. Cada membro da família criou seu próprio nicho, concentrando-se em seus próprios esforços e áreas de interesse. Os membros da família podiam mencionar determinados problemas nos quais estão concentrando sua atenção ou até mesmo apresentar ideias a outros membros da família para oferecer apoio financeiro adicional. Mas nunca tivemos um mandato formal para identificar causas e processos de impacto social como uma unidade familiar maior.

A formalização da visão de impacto social de nossa família ficou mais clara com a criação de nosso Fundo de doação aconselhada (Donor Advised Fund, DAF). Por meio desse processo, aprendemos muito mais sobre os interesses e as visões de futuro uns dos outros, e pudemos dar nosso apoio coletivo a causas que são universalmente importantes para nossa família.

**P. O que vocês mais gostam na prática da filantropia em família?**

**R.** Embora ainda estejamos no início do processo, minha família tem uma grande vontade de fazer esse trabalho. Estamos ansiosos para arregaçar as mangas e avaliar causas e oportunidades de impacto à medida que elas surgem.

Tem sido gratificante conversar sobre temas pessoais tendo como pano de fundo a filantropia. Embora todos nós tenhamos pontos de vista e interesses diferentes, o processo de identificação de causas universais importantes para todos nós tem sido uma oportunidade inestimável de aprender sobre os membros

da família e, ao mesmo tempo, abordar ações que podem tornar o mundo um lugar melhor. Quando você trabalha com sua família, tem um certo senso de responsabilidade não apenas com a causa, mas também com os outros membros da família que estão fazendo o trabalho.

**P. Qual é o conselho que você daria a outro filantropo ou empreendedor social da próxima geração?**

**R.** Isso pode ser intimidador; a geração acima da sua tem praticado a filantropia de uma determinada maneira. Em muitos casos, essa geração é a viabilidade econômica de toda a organização. No entanto, em termos de mandato para o impacto social, uma arquitetura de cima para baixo da geração anterior só dificultará o engajamento. Como membro da geração mais jovem, acho que é fundamental incentivar a geração mais velha a ouvir seus irmãos e primos, e a geração abaixo deles. Se um membro da família não se sentir ouvido, você perceberá que isso se manifestará no nível de envolvimento e entusiasmo dele.

**ÚNICA  
FONTE DA  
VERDADE:**

Por que a integração da tecnologia é fundamental para o sucesso dos family offices

**STEPHANIE CROMBIE**  
Chefe de gestão de clientes  
Morgan Stanley Family Office

**MARIELLE RAVOSA**  
COO de gestão de clientes  
Morgan Stanley Family Office

Onde podemos encontrar atualizações sobre nossos diferentes investimentos e ativos? Onde podemos encontrar os detalhes de todas as nossas entidades e contas?

Para family offices e famílias ricas com ativos e investimentos distribuídos entre múltiplos provedores (e muitas vezes o mundo), essas perguntas aparentemente simples podem ser tudo, menos simples.

As informações geralmente são armazenadas em planilhas, documentos físicos, e-mails, pen drives e muito mais, transformando a tarefa fundamental de atualizar os membros da família e as partes interessadas em um processo complicado que, muitas vezes, leva a becos sem saída. Além disso, a capacidade de tomar decisões totalmente informadas pode ser prejudicada pela falta de uma fonte central para supervisionar um portfólio completo de investimentos. E com uma variedade de métodos de armazenamento, surgem preocupações bem-fundamentadas sobre a integridade e a segurança dos dados. De acordo com uma pesquisa recente, 83% dos family offices disseram que a segurança cibernética e as violações de dados são seus maiores riscos operacionais.<sup>1</sup>

Como as informações essenciais parecem estar em todos os lugares e em nenhum ao mesmo tempo, muitos family offices têm aproveitado ferramentas de terceiros para consolidar dados. Inicialmente, isso pode parecer uma solução gerenciável e econômica, mas pode introduzir outras complexidades. Ter uma “única fonte de verdade” para capturar ativos e investimentos pode ajudar as famílias a tomar decisões ponderadas e informadas sobre planejamento financeiro e geracional, estilo de vida, trusts e propriedades.

Para family offices e famílias que buscam centralizar e proteger suas informações, esses princípios podem ajudá-lo a descobrir a abordagem e o conjunto de ferramentas corretos para atender às suas necessidades de gerenciamento de dados.

### UM MERCADO SUPERSATURADO E MAL-ATENDIDO

Um dos principais desafios para as famílias encontrarem a tecnologia certa de contabilidade e relatórios é o próprio mercado: historicamente, ele tem sido saturado com tecnologia que simplesmente não foi criada para family offices.

Muitos sistemas contábeis foram criados para uso geral. Da mesma forma, as soluções oferecidas pela maioria das empresas de tecnologia financeira (“fintech”) resolvem problemas singulares ou introduzem complexidade com a falta de integração com outras plataformas.

Embora essas soluções de baixo custo possam ser inicialmente atraentes e licenciadas com boas intenções, os family offices pagam o preço do tempo e da energia necessários para conciliar as informações entre as plataformas. Muitas vezes, eles acabam confiando na agregação manual de dados para extrair os insights de que precisam. Isso leva ao ônus financeiro adicional e ao esforço de contratar e manter uma equipe administrativa para dar suporte às suas operações e ao gerenciamento de tecnologia em todas as plataformas.

### HESITAÇÃO EM ADOTAR A MUDANÇA

Embora as soluções “band-aid” de fintech e contabilidade que não atendem totalmente às necessidades dos family offices apresentem dificuldades, comprometer-se com uma nova tecnologia e um novo modelo operacional pode parecer uma grande mudança. As famílias podem

ficar sobrecarregadas com a abundância de provedores para escolher ou hesitar em aderir a um novo processo ou sistema se estiverem preocupadas com a segurança de uma plataforma externa, com a perda da propriedade e do controle total dos dados ou com a interrupção do status quo.

No entanto, a exploração de soluções holísticas pode capacitar os family offices a se concentrarem nos insights e nos recursos mais importantes para eles. Com uma plataforma personalizada e cuidadosamente montada, a equipe do family office pode acessar ferramentas para ajudar a simplificar os processos, obter insights sobre o portfólio e tomar decisões mais informadas. A tecnologia pode aprimorar suas funções e sua eficácia, permitindo que assumam um trabalho mais estratégico e proativo para maximizar o impacto.

### OPTANDO POR UM MELHOR GERENCIAMENTO DE DADOS

À medida que as famílias e os family offices analisam opções de modelos de serviços e tecnologias seguras, escalonáveis e abrangentes, há várias considerações que devem ser levadas

em conta para ajudá-los a escolher a abordagem que melhor se alinhe às suas necessidades.

#### Fundação unificada

Procure um único sistema unificado capaz de receber dados de custodiantes e provedores externos para fornecer uma “fonte única de verdade.” É fundamental ter uma visão completa e clara do portfólio.

#### Escalabilidade

Garantir que a tecnologia seja substantiva e desenvolvida para escala. Muitos provedores acreditam que os desafios administrativos giram em torno da visualização de dados. No entanto, o aprimoramento disso não resolve o problema principal de dados oportunos, precisos e completos. As soluções devem ser automatizadas e escalonáveis para capturar novos dados com precisão.

#### Modelo de serviço robusto

Procure provedores que ofereçam tecnologia e um modelo de serviço integrado para proporcionar uma alavancagem operacional ao family office. Ter uma equipe de serviços para operar e manter a tecnologia administrativa é poderoso, pois garante que os family offices não tenham que navegar sozinhos em plataformas

sofisticadas. As famílias não precisam mais arcar com o ônus do licenciamento e da operação da tecnologia. Essa abordagem permite que o pessoal do family office se concentre em funções que agregam valor e, ao mesmo tempo, aproveite o conhecimento especializado de uma equipe para aprimorar os recursos e utilizar melhor a tecnologia. Acreditamos que um modelo de serviço completo proporciona um verdadeiro alfa.

Além disso, as equipes de atendimento geralmente estão atentas ao que acontece no setor e uma grande concentração de informações. Elas podem ser ágeis e proativas na parceria com os family offices para projetar e fornecer soluções administrativas proativas e líderes do setor.

#### TECNOLOGIA ADEQUADAS PARA O PROPÓSITO E PARA O FUTURO

##### Personalizações e flexibilidade

Cada family office é diferente. Procure um sistema maleável capaz de detalhar até os detalhes mais minuciosos (por exemplo, entidades, membros da família, classes de ativos, regiões geográficas) e capaz de chegar aos níveis mais altos para uma análise perspicaz e personalizada.

##### Melhorias na IA

Os avanços crescentes em inteligência artificial

podem acelerar a eficiência e o impacto da tecnologia. Há oportunidades de integração com uma infinidade de ferramentas orientadas por IA, incluindo agregação de dados, coleta de documentos e extração de dados, gerenciamento de portfólio, análise de tendências e conformidade regulatória.

#### Segurança, privacidade e confidencialidade

A segurança é um dos principais focos dos family offices. Assegure-se de que a tecnologia utilize protocolos completos de segurança de dados e práticas sólidas de segurança cibernética.

#### OS DADOS UNIFICADOS PODEM ORIENTAR AS PRÓXIMAS GERAÇÕES

O projeto de uma solução administrativa holística para escritórios familiares raramente é um processo único. Reservar um tempo para avaliar a tecnologia, a equipe e a infraestrutura necessárias para um padrão institucional de integridade de dados pode abrir as portas para uma abordagem muito mais simplificada e segura para o gerenciamento e a agregação de dados.

Voltar ao básico para garantir dados sólidos e obter essa “fonte única de verdade” abrirá o caminho para insights mais informados e açãoáveis para orientar as gerações futuras. ■



TUDO O QUE

# BRILHA

NAVEGANDO PELO VALOR  
DAS JOIAS COM DIAMANTES

**FERDOUSI ISLAM**

Chefe de recursos artísticos  
Equipe (ART)  
Morgan Stanley

**EMMA CUNNINGHAM**

Especialista em consultoria de  
estilo de vida  
Morgan Stanley

Os antigos gregos e romanos acreditavam que os diamantes eram as lágrimas dos deuses ou lascas que haviam se desprendido de estrelas cadentes.<sup>1</sup> Durante milênios, os diamantes hipnotizaram e encantaram, e continuam a inspirar as joias modernas de hoje.



Mas, em um mercado fascinante com opções aparentemente infinitas, como comprar valor de longo prazo? Seja para comemorar uma ocasião especial ou um marco histórico, ou simplesmente por amor à peça, considere as seguintes diretrizes para a compra de joias com diamantes finos no varejo ou em leilão.

## MELHORES PRÁTICAS DE VAREJO

### 1. AVALIE O VALOR

Para obter joias que você ou seus entes queridos possam apreciar por muitos anos, é fundamental conhecer e confiar em seus comerciantes, que podem ajudar a garantir um valor duradouro.

“O valor de uma pedra preciosa se baseia na beleza, raridade e durabilidade, e os diamantes se destacam em todos os três quesitos”, diz Peter Schneirla, presidente da P.C. Schneirla, Inc. e ex-vice-presidente executivo da Tiffany & Co. “Os diamantes podem não ser as pedras preciosas mais raras, mas há qualidades específicas que contribuem para seu valor.”

É provável que a maioria dos compradores conheça os quatro Cs dos diamantes: quilate, clareza, cor e corte (carat, clarity, color e cut). É claro que o número de quilates em um diamante contribui muito para o seu valor, mas os compradores não devem presumir que um diamante com o dobro do número de quilates simplesmente terá o dobro do valor.

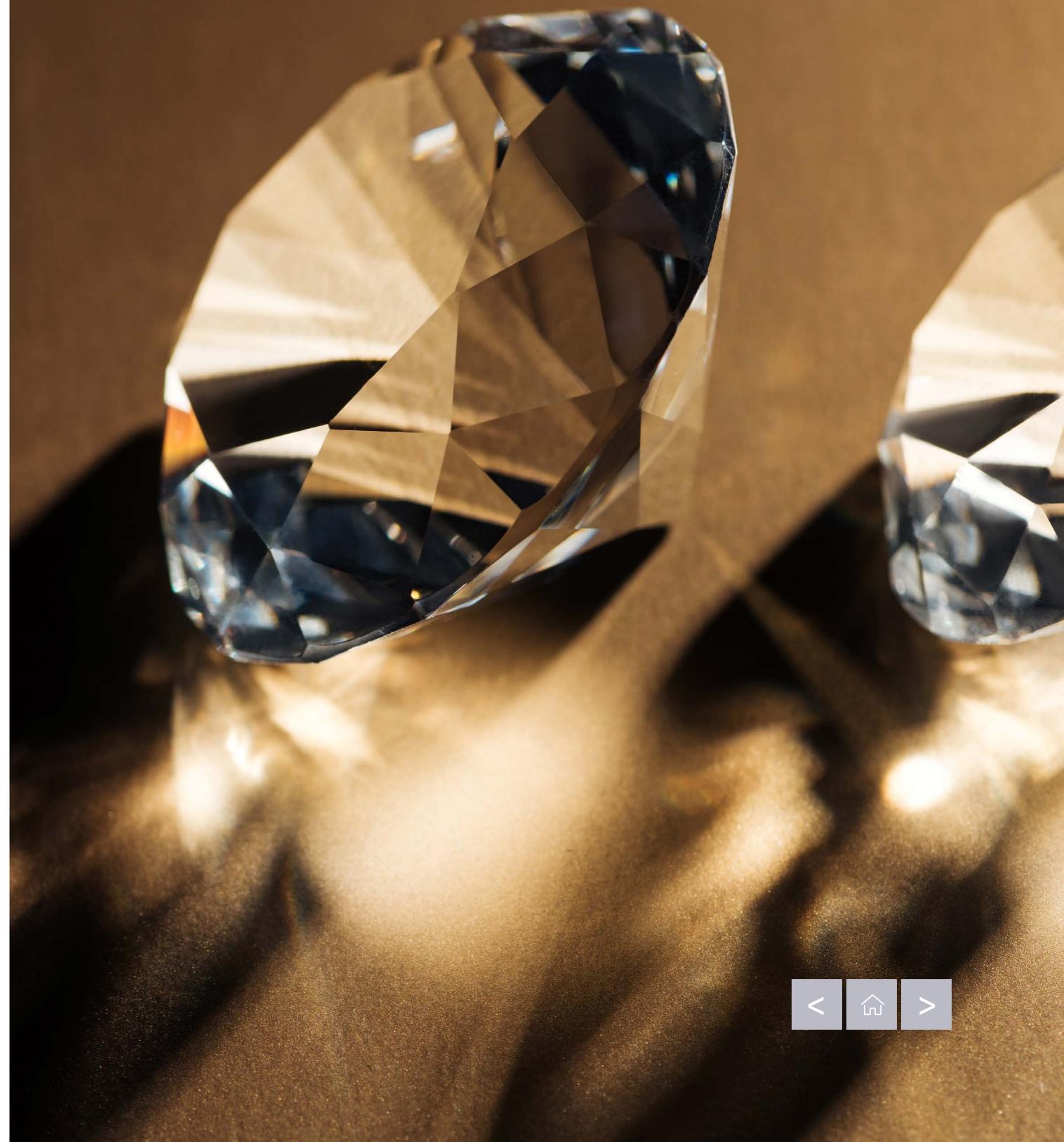
Em vez disso, um diamante de 3 quilates é mais difícil de obter do que um diamante de 1,5 quilates e, portanto, provavelmente terá um preço muito mais alto.

Nos últimos anos, o mercado de diamantes tem visto um influxo na presença de diamantes cultivados em laboratório, ou artificiais. Embora tenham as mesmas propriedades ópticas, físicas e químicas, a facilidade de criá-los os torna menos raros e, portanto, menos valiosos do que os diamantes naturais.<sup>2</sup>

### 2. CONSIDERE O CARÁTER

Características exclusivas ou personalizações podem agregar valor e ajudar a distinguir um diamante ou uma joia. Embora a transparência seja normalmente valorizada, um diamante com “falhas” não precisa ser descartado. Pedras com pequenas imperfeições podem ser mais desejáveis, pois os compradores podem encontrar pedras maiores a um preço mais baixo do que diamantes perfeitamente claros.

A beleza também está nos olhos de quem vê quando se trata de formato. Não confundir com a lapidação, que se refere à maneira como o diamante reflete a luz, algumas formas são mais escassas do que outras. Por exemplo, os diamantes redondos e em formato de esmeralda são mais difíceis de adquirir, o que pode aumentar seu valor.



O valor de uma pedra preciosa se baseia na beleza, na raridade e na durabilidade, e os diamantes são os melhores em todos os três quesitos. Os diamantes podem não ser a mais rara das pedras preciosas, mas há qualidades específicas que contribuem para o seu valor.

**PETER SCHNEIRLA**  
PRESIDENTE DA P.C. SCHNEIRLA, INC.

Mesmo ao comprar algo tão clássico como um diamante, há a oportunidade de ser um pouco criativo. Os diamantes “finos” (ou seja, coloridos) estão disponíveis em uma variedade de cores, tons e saturações, alguns mais raros do que outros. Os diamantes coloridos têm se tornado cada vez mais populares, de modo que outros aspectos da avaliação de diamantes, como corte e transparência, geralmente têm muito menos importância com a variedade colorida.

As tendências do cenário mais amplo de joias também estão moldando os gostos. Alguns designers estão incorporando a personalização, incluindo gravações especiais que só podem ser vistas com uma lupa, uma pequena lente de aumento usada por joalheiros, para aumentar a qualidade de herança de suas peças. Ao mesmo tempo, o movimento em direção ao “luxo discreto” continua a impulsionar a demanda, e o valor, por peças discretas que são impecavelmente trabalhadas.

### 3. ENTENDA A MARCA

Com a proliferação de plataformas como os revendedores on-line, pode-se questionar o quanto se deve considerar os nomes das marcas ao comprar um diamante. Se você incluir peças sem marca em sua pesquisa, poderá encontrar uma variedade maior de opções. Os preços em joalherias de marca também tendem a ser mais altos.

No entanto, se você estiver vendendo no mercado secundário, a importância da marca geralmente aumenta. “Há muitas pessoas que não comprarão algo no mercado secundário se não for de marca”, diz Schneirla. Isso ocorre porque a marca dá aos consumidores a confiança de que certos padrões estão sendo seguidos e que a peça está devidamente autenticada. Para isso, considere as marcas pelas quais você se sente atraído e pesquise o valor de revenda de suas joias. Lembre-se de que, embora você esteja acostumado a ir ao seu revendedor ou comerciante para obter as peças mais distintas, muitos revendedores podem levar suas criações mais requintadas diretamente para o leilão. “Os leilões se tornaram o playground de pessoas ricas”, observa Schneirla. O comprador sente-se mais exclusivo ao adquirir uma peça em um leilão do que ao comprá-la diretamente do revendedor, ele não apenas adquiriu uma peça de valor, mas sente que ganhou.

### O FASCÍNIO DO LEILÃO E AS MELHORES PRÁTICAS

Os leilões de joias finas oferecem um meio excelente e sustentável para joias com diamantes. Além das considerações anteriores, você pode otimizar ainda mais sua prática de leilão ao criar sua coleção de joias.

## 1. COMPRE O QUE VOCÊ GOSTA, COM INTENÇÃO

Os leilões oferecem uma variedade inigualável de opções, desde peças vintage cobiçadas até peças contemporâneas, incomuns ou especiais. Alguns ateliês ilustres, como o JAR, produzem um número muito limitado de peças por ano, o que as torna muito procuradas e potencialmente inacessíveis fora do mercado de leilões.<sup>3</sup>

A definição de objetivos para suas compras em leilão pode orientar ainda mais a direção de sua coleção. Por exemplo, talvez você queira se concentrar em uma época específica ou em um tipo específico de joia com diamante a ser procurado, como Art Deco ou broches.

## 2. FAÇA SUA LIÇÃO DE CASA, PERGUNTE AOS ESPECIALISTAS

Para obter a melhor experiência ao comprar em um leilão, tente inspecionar em primeira mão. Se você for um colecionador experiente, a iluminação, a escala, o peso, a condição e as marcações podem afetar sua decisão final. Os colecionadores iniciantes podem querer comprar uma lupa de joalheiro (ampliação de 10x) e treinar seus olhos examinando as peças.<sup>4</sup> O exame presencial também facilitará a orientação imediata dos especialistas da casa de leilões sobre uma determinada peça ou de uma joalheria estabelecida.



Nos últimos anos, o mercado de diamantes tem visto um influxo na presença de diamantes cultivados em laboratório, ou artificiais.

Observe também a procedência. A história das joias pode se somar à sua própria história, criando heranças exclusivas. Você também pode solicitar um relatório de condições da casa de leilões, que detalhará os pequenos reparos e as grandes alterações. Espere que os diamantes importantes venham com certificação recente de uma fonte independente confiável, como o Gemological Institute of America (GIA). Essa certificação incluirá uma descrição completa do diamante, incluindo cor, peso, medidas, qualidade da pedra, estilo de lapidação, tratamentos conhecidos e, principalmente, a origem. Embora a rastreabilidade nem sempre seja viável, a origem é uma etapa essencial para entender o impacto social e a mineração responsável. A certificação confiável segue o Processo de Kimberley e a regulamentação e os controles precedentes.

### **3. BUSQUE A QUALIDADE E O LONGO PRAZO**

A criação de sua coleção de joias não termina com a aquisição. Tenha em mente como suas diferentes peças podem precisar de cuidados para garantir sua longevidade. As pedras orgânicas, como as pérolas, podem ser mais sensíveis a superfícies

duras e produtos químicos agressivos, mas até mesmo os diamantes podem ser afetados por determinados agentes de limpeza se expostos. Em caso de dúvida, consulte profissionais sobre os cuidados necessários para manter suas peças brilhantes por gerações.

Desde os amuletos dos faraós egípcios até os cobiçados ateliês contemporâneos, as joias com diamantes capturam nossa cultura coletiva e artesanato coletivos de uma forma única e preciosa. Ao cultivar e cuidar de sua coleção, não se esqueça de saborear a beleza, a arte e a experiência. ■

1. Pollack, Annabelle, "Buy Diamonds Like an Expert with These 8 Tips" (Compre diamantes como um especialista com estas 8 dicas), Sotheby's, <https://www.sothebys.com/en/articles/buy-diamonds-like-an-expert-with-these-8-tips>

2. Os órgãos reguladores também alertaram os compradores para que avaliem cuidadosamente as alegações de respeito ao meio ambiente de alguns diamantes cultivados em laboratório. Consulte Sarnoff, Leah, "Are lab-grown diamonds as sustainable as advertised?" (Os diamantes cultivados em laboratório são tão sustentáveis quanto anunciados?) ABC NEWS, 23 de abril de 2024, <https://abcnews.go.com/Business/lab-grown-diamonds-sustainable-advertised/story?id=109046877>

3. Christie's, "Collecting guide: JAR jewellery" (Guia de colecionador: joias JAR), 27 de abril de 2023, <https://www.christies.com/en/stories/a-collectors-guide-to-jewellery-by-jar-33cff27b4fb04daf8003af57dc26e94>

4. Christie's, "An expert's guide to signed jewellery," (Guia de um especialista em joias assinadas) 8 de novembro de 2022, <https://www.christies.com/en/stories/signed-jewellery-collecting-guide-b528658b43c0458785b7c19aa39cbcaa>



**Entre em contato com seu consultor financeiro da Morgan Stanley ou acesse [morganstanley.com/pwm](http://morganstanley.com/pwm) para obter mais informações e insights exclusivos.**

## Sobre nossos colaboradores



**DAVID BOKMAN**  
Diretor administrativo,  
chefe de recursos do Family Office

David Bokman desenvolve e expande os recursos de toda a empresa para ajudar os consultores financeiros a oferecer uma gestão de patrimônio abrangente para famílias com patrimônio líquido muito alto. A formação diversificada de David inclui experiência como sócio de planejamento imobiliário em um proeminente escritório de advocacia e cargos executivos no setor de gestão de patrimônio em empresas de corretagem e RIA.



**STEPHANIE CROMBIE**  
Diretora executiva,  
chefe de gestão de clientes  
Family Office da Morgan Stanley

Stephanie Crombie lidera uma equipe dedicada a trabalhar com relacionamentos significativos e sofisticados com clientes de family offices, com foco no fornecimento de recursos e serviços abrangentes da empresa. Stephanie se envolveu com muitos dos maiores relacionamentos de family office da Morgan Stanley e tem experiência em entender suas necessidades exclusivas e navegar pela empresa para melhor atendê-los.



**EMMA CUNNINGHAM**  
Vice-presidente assistente,  
especialista em consultoria de estilo de vida

Emma Cunningham ajuda os clientes a melhorar suas vidas por meio da plataforma Signature Access Lifestyle Advisory da Morgan Stanley. Especificamente, ela trabalha com clientes para adquirir ativos tangíveis, como joias, no mercado de varejo. Emma também tem experiência em seguro de objetos de valor e coleções, pois trabalhou na plataforma de seguros da empresa.



**MARTY DUTCH**  
Diretora executiva,  
consultor sênior de filantropia

Sediada no sul da Califórnia, Marty Dutch é responsável por prestar serviços personalizados de consultoria filantrópica a indivíduos, famílias e family offices de patrimônio ultra elevado, bem como a clientes corporativos, fundações e organizações sem fins lucrativos. Marty traz para a equipe mais de 20 anos de experiência em planejamento de legado, consultoria filantrópica, filantropia corporativa e planejamento estratégico sem fins lucrativos, governança e desenvolvimento de conselhos.



**FERDOUSI ISLAM**  
Diretora executiva  
chefe de recursos artísticos (ART)

Além de sua experiência em gerenciamento de riscos e empréstimos de obras de arte na Morgan Stanley, Ferdousi Islam ocupou cargos de especialista em obras de arte e de gerenciamento de negócios na Sotheby's e na Christie's. Ela fala sobre histórias de arte subvalorizadas e sobre a arte como um ativo, como chefe da equipe de recursos de arte (ART) na Morgan Stanley.



**MARK JANSEN**  
Diretor executivo  
generalista de recursos para Family Office

Mark Jansen fornece conhecimento especializado para consultores financeiros e seus clientes de patrimônio ultra elevado em uma ampla gama de questões de gestão de patrimônio familiar, incluindo governança familiar e educação patrimonial, planejamento estratégico patrimonial e financeiro, gestão de filantropia e consultoria de estilo de vida. Mark tem mais de 30 anos de experiência em assessoria a famílias ricas, proprietários de empresas e seus filhos.



**ANDREA JENKINS**  
Vice-presidente assistente,  
consultora de filantropia

Andrea Jenkins cobre projetos, iniciativas e consultoria de clientes em um cargo intermediário entre as verticais Gestão de filantropia e envolvimento de campo de recursos para Family Office. Em especial, ela lidera iniciativas de desenvolvimento de negócios, medição de impacto, crescimento de plataforma e grupos de doadores da próxima geração para os clientes de patrimônio ultra elevado da empresa.



**GLENN KURLANDER**  
Diretor administrativo  
chefe de governança familiar e  
educação sobre patrimônio

Há mais de 35 anos, Glenn Kurlander ajuda clientes com patrimônio ultra elevado a lidar com questões de governança familiar, planejamento patrimonial complexo e educação patrimonial. Glenn escreveu nas principais revistas profissionais e deu muitas palestras sobre governança familiar, gerenciamento de conflitos familiares, dinâmica da riqueza familiar e family offices.



**DANIEL MACCARRONE**  
Diretor administrativo  
chefe de investimentos de Family Office

Daniel Maccarrone é diretor geral e chefe de investimentos em Family Office da Morgan Stanley Wealth Management. Anteriormente, foi codiretor da equipe de Análise de gestores de investimentos globais (Global Investment Manager Analysis, GIMA) da Morgan Stanley Wealth Management, onde liderou a avaliação e a seleção de gestores de estratégias de investimento alternativas e tradicionais.



**ILEANA MUSA**  
Diretora administrativa,  
chefe de vendas  
Banco privado da Morgan Stanley

Ileana Musa lidera uma organização de vendas em larga escala de banqueiros privados, agentes de crédito e especialistas em produtos que fazem parcerias estratégicas com consultores financeiros para aconselhar os clientes em ambos os lados do balanço patrimonial. Antes disso, atuou como co-diretora da área de Gerenciamento de patrimônio internacional da Morgan Stanley.



**EDWARD A. ONOFRIO**  
Diretor administrativo,  
diretor nacional de vendas de equipes especializadas  
Banco privado da Morgan Stanley

Edward (Ed) Onofrio é o diretor nacional de vendas de equipes especializadas, onde lidera os segmentos de patrimônio líquido elevado e gestão de caixa, bem como o segmento Patrimônio privado, para a equipe de vendas nacionais do Grupo do Banco Privado. Ed tem mais de 30 anos de experiência em serviços financeiros.



**ELLEN POHLY**  
Vice-presidente assistente,  
consultora de filantropia

Ellen Pohly trabalha na equipe de plataformas de filantropia para desenvolver ofertas filantrópicas estratégicas para clientes com patrimônio líquido muito elevado. Antes de assumir essa função, Ellen passou quase uma década, depois de se formar em direito, trabalhando no espaço de ONGs internacionais e em filantropia corporativa para duas empresas de serviços financeiros da Fortune 100.



**MARIELLE RAVOSA**  
Vice-presidente  
COO de gerenciamento de clientes  
Family Office Morgan Stanley

Marielle Ravosa é responsável por fornecer uma ampla gama de soluções para atender às necessidades de relacionamentos significativos e sofisticados com clientes de family offices. Marielle apoia muitas das maiores famílias de patrimônio líquido ultra elevado da Morgan Stanley.



**SANDRA L. RICHARDS**  
Diretora administrativa  
chefe de esportes e entretenimento globais  
e vendas e engajamento de segmentos

Sandra Richards é diretora de esportes e entretenimento globais e vendas e engajamento de segmentos no gerenciamento de patrimônio, liderando os esforços da empresa para atender às necessidades exclusivas de planejamento patrimonial de atletas profissionais e artistas, além de trabalhar para promover a diversidade cultural e o engajamento.



**CRAIG STYLES**  
Vice-presidente,  
consultor sênior de filantropia

Craig Styles é responsável pelo desenvolvimento de estratégias filantrópicas personalizadas para clientes individuais e institucionais. Craig auxilia os clientes na criação de declarações de missão filantrópica, na identificação de organizações benéficas alinhadas com sua missão, na pesquisa de beneficiários sem fins lucrativos e na integração de membros da próxima geração da família na estratégia de filantropia da família.

Publicado por Gerenciamento de patrimônio privado Morgan Stanley  
Desenvolvimento de negócios de patrimônio elevado



**JULIA YUE**  
Diretora administrativa  
Chefe de desenvolvimento de negócios de patrimônio elevado  
Gerenciamento de patrimônio privado Morgan Stanley



**MICHELLE BELL**  
Diretora executiva  
Desenvolvimento de negócios de patrimônio líquido elevado  
Gerenciamento de patrimônio privado Morgan Stanley

Esses materiais foram fornecidos a seu pedido e apenas como uma tradução de cortesia não oficial.

Este material foi preparado apenas para fins informativos. Ele não oferece consultoria de investimento personalizada. Foi preparado sem levar em conta as circunstâncias financeiras individuais e os objetivos das pessoas que o recebem. A Morgan Stanley Smith Barney LLC ("Morgan Stanley") recomenda que os investidores avaliem investimentos e estratégias específicas de forma independente e os incentive a buscar o auxílio de um consultor financeiro da Morgan Stanley. A adequação de um investimento ou estratégia particular dependerá dos objetivos e das circunstâncias individuais do investidor.

Este material contém declarações prospectivas, e não há garantia de que elas se concretizarão. As informações contidas neste documento baseiam-se em dados de várias fontes, e a Morgan Stanley não faz nenhuma declaração quanto à precisão ou integridade dos dados de fontes externas à Morgan Stanley. As referências a terceiros contidas neste documento não devem ser consideradas uma solicitação em nome ou um endosso da Morgan Stanley a essas entidades. Nem as informações fornecidas nem qualquer opinião expressa constituem uma solicitação da Morgan Stanley com relação à compra ou venda de qualquer título, investimento, estratégia ou produto que possa ser mencionado.

Os pontos de vista, opiniões ou conselhos contidos nas entrevistas são de responsabilidade exclusiva do entrevistado, que não é funcionário da Morgan Stanley, e não refletem necessariamente os da Morgan Stanley Smith Barney LLC ou de suas afiliadas. As estratégias e/ou investimentos mencionados podem não ser apropriados para todos os investidores, uma vez que a adequação de um determinado investimento ou estratégia dependerá das circunstâncias e objetivos individuais do investidor.

A Morgan Stanley Smith Barney LLC, suas afiliadas, o chefe de educação em saúde e bem-estar do gerenciamento de patrimônio, os Financial Advisors (Consultores financeiros) ou os Private Wealth Advisors (Consultores de patrimônio privado) (coletivamente, "MSSB") podem, às vezes, discutir estratégias para lidar com questões de saúde. Ao fazer isso, a MSSB pode se basear em notícias ou informações médicas e de saúde e fornecer a você. A MSSB não faz nenhuma declaração quanto à precisão dessas informações. A MSSB não está fornecendo orientação médica a esse respeito. Recomendamos que você consulte seus profissionais de saúde e médicos para quaisquer questões que envolvam seus problemas pessoais de saúde ou outras questões médicas. Nada aqui contido deve ser interpretado como aconselhamento de investimento de qualquer tipo ou recomendação de uma empresa de saúde ou prestador de serviços específico, conforme aplicável.

Os investimentos imobiliários estão sujeitos a riscos especiais, incluindo flutuações nas taxas de juros e no valor da propriedade, bem como riscos relacionados às condições gerais e econômicas.

O desempenho passado não é uma garantia ou um indicativo de desempenho futuro.

Todos os títulos mencionados são fornecidos apenas para fins informativos e não devem ser considerados como recomendações de compra ou venda. Os títulos discutidos neste relatório podem não ser adequados para todos os investidores.

Não se deve presumir que as transações ou participações em títulos discutidos foram ou serão lucrativas. A Morgan Stanley recomenda que os investidores avaliem de forma independente determinados investimentos e estratégias e incentive os investidores a buscarem a orientação de um consultor financeiro. A adequação de um investimento ou estratégia particular dependerá dos objetivos e das circunstâncias individuais do investidor.

Investir no mercado implica o risco de volatilidade do mercado. O valor de todos os tipos de investimentos, incluindo fundos mútuos, pode aumentar ou diminuir em períodos de tempo variados.

Os investimentos em fundos de crédito privado são oferecidos de acordo com os termos do memorando de oferta aplicável, podem ser distribuídos pela Morgan Stanley Smith Barney LLC e algumas de suas afiliadas e (1) não são segurados pelo FDIC, (2) não são depósitos ou outras obrigações da Morgan Stanley ou de qualquer uma de suas afiliadas, (3) não são garantidos pela Morgan Stanley e suas afiliadas e (4) envolvem riscos de investimento, inclusive possível perda do principal.

Morgan Stanley Smith Barney LLC é uma corretora registrada, não um banco. Este material foi preparado apenas para fins informativos. Não fornece consultoria de investimento ou qualquer consultoria sobre a compra e/ou venda de obras de arte. Foi preparado sem levar em conta as circunstâncias financeiras e os objetivos individuais das pessoas que o recebem. Não é uma recomendação para comprar ou vender obras de arte, nem deve ser usado para avaliar qualquer obra de arte. Os investidores deverão avaliar obras de arte específicas, investimentos e estratégias de obras de arte de modo independente, além de buscarem orientação de consultores terceirizados adequados para obter assistência a esse respeito, pois a Morgan Stanley Smith Barney LLC, suas afiliadas e Morgan Stanley Financial Advisors e Private Wealth Advisors não fornecem orientações sobre obras de arte.

A diversificação não garante lucro nem protege contra perdas. Devido ao seu foco restrito, os investimentos setoriais tendem a ser mais voláteis do que os investimentos que diversificam em muitos setores e empresas. Os retornos de investimento variam, de modo que as ações de um investidor, quando resgatadas, podem valer mais ou menos do que o custo original.

Investimentos alternativos frequentemente são especulativos e incluem um alto nível de risco. Os investidores poderiam perder a totalidade ou uma parcela substancial de seu investimento. Investimentos alternativos são adequados apenas para investidores elegíveis e de longo prazo, dispostos a renunciar à liquidez e colocar o capital em risco por um período indefinido. Eles podem ser altamente ilíquidos e se envolver em alavancagem e outras práticas especulativas, que podem aumentar a volatilidade e o risco de perdas. Investimentos alternativos normalmente têm taxas mais altas do que os investimentos tradicionais. Os investidores devem analisar e considerar cuidadosamente os riscos potenciais antes de investir.

A Morgan Stanley Reserved Living & Giving é um programa de fidelidade complementar em níveis que recompensa os clientes mais valiosos da Morgan Stanley.

A renúncia à liquidez e colocar o capital em risco por um período indefinido.

Eles podem ser altamente ilíquidos e se envolver em alavancagem e outras práticas especulativas, que podem aumentar a volatilidade e o risco de perdas. Investimentos alternativos normalmente têm taxas mais altas do que os investimentos tradicionais. Os investidores devem analisar e considerar cuidadosamente os riscos potenciais antes de investir.

A inteligência artificial (IA) está sujeita a limitações, e você deve estar ciente de que qualquer resultado de uma ferramenta ou serviço suportado por IA disponibilizado pela Empresa para seu uso está sujeito a tais limitações, incluindo, entre outros, imprecisão, incompletude ou viés incorporado. Você deve sempre verificar os resultados de qualquer saída gerada por IA.

A legislação fiscal é complexa e sujeita a mudanças. A Morgan Stanley, suas afiliadas e Morgan Stanley Financial Advisors, Private Wealth Advisors e International Client Advisors não prestam consultoria tributária ou jurídica. Recomenda-se que as pessoas consultem seus consultores fiscais ou jurídicos pessoais para entender as consequências fiscais e legais de quaisquer ações, incluindo a implementação de quaisquer estratégias ou investimentos descritos neste documento. Os clientes também devem consultar seu consultor tributário para assuntos que envolvam tributação e planejamento tributário, e seu advogado para assuntos que envolvam planejamento fiduciário e patrimonial, doações de caridade, planejamento filantrópico e outros assuntos jurídicos.

Embora alguns profissionais possam ser admitidos como advogados, esses profissionais com diplomas legais atuam puramente em uma capacidade não representativa. A Morgan Stanley e suas afiliadas, seus Private Wealth Advisors/Financial Advisors e outros funcionários não prestam consultoria tributária ou jurídica. Você deve consultar seu próprio consultor tributário para assuntos que envolvam tributação e planejamento tributário, e seu advogado para assuntos que envolvam trusts e planejamento patrimonial.

Este material pode fornecer os endereços ou conter hiperlinks para sites. Exceto na medida em que o material se refere ao material do site da Morgan Stanley, a empresa não revisou o site vinculado. Da mesma forma, exceto na medida em que o material se refira ao material do site da Morgan Stanley, a empresa não assume nenhuma responsabilidade e não faz nenhuma declaração ou garantia com relação aos dados e informações nele contidos. Também não garantimos sua precisão e integridade. Tal endereço ou hiperlink (incluindo endereços ou hiperlinks para o material do site da Morgan Stanley) é fornecido apenas para sua conveniência e informação, e o conteúdo do site vinculado não faz parte, de forma alguma, deste documento. O acesso a esse site ou o seguimento de tal link por meio do material ou do site da empresa será feito por sua conta e risco, e não teremos nenhuma responsabilidade decorrente de, ou em conexão com, qualquer site mencionado. Ao fornecer a(s) publicação(ões) de terceiros e/ou links para um site(s) de terceiros, não estamos implicando que a Morgan Stanley tenha uma afiliação, patrocínio, endosso etc., com o terceiro ou que qualquer monitoramento esteja sendo feito pela Morgan Stanley ou suas afiliadas de qualquer informação contida na(s) publicação(ões) ou site(s). As opiniões expressas pelo(s) autor(es) são exclusivamente suas e não refletem necessariamente as da Morgan Stanley.

Embora acreditamos que o MS GIFT ofereça uma valiosa oportunidade filantrópica, as contribuições ao MS GIFT não são apropriadas para todos. Outras formas de doação filantrópica podem ser mais apropriadas, dependendo da situação específica do doador. De importância fundamental para qualquer pessoa que esteja considerando fazer uma doação para a MS GIFT é o fato de que qualquer doação é uma contribuição irrevogável. Embora os doadores tenham certos direitos de fazer recomendações à MS GIFT, conforme descrito na circular do doador e na declaração de divulgação, as contribuições tornam-se propriedade legal da MS GIFT quando doadas. A circular do doador e a declaração de divulgação descrevem os riscos, as taxas e as despesas associadas ao estabelecimento e à manutenção de uma Conta MS GIFT. Leia com atenção antes de contribuir.