



**Gazeta Mercantil**  
**Matéria: A psicologia na divisão do patrimônio**  
Agosto/ 2006 - Página C7  
Repórter: Lúcia Rebouças

# A psicologia na divisão do patrimônio

Consultorias utilizam expertises em áreas específicas para fazer o perfil dos herdeiros. Será que uma família pode preservar sua fortuna por várias gerações? O conhecido provérbio "avô rico; filho nobre; neto pobre", sem dúvida remete a uma história de respostas negativas. A busca de fórmulas para reverter essa situação, porém, tem sido constante.

Atualmente, famílias e herdeiros já têm à sua disposição serviços especializados que vão além da consultoria financeira prestada por instituições financeiras, como é o caso dos "private banking". Entre eles, estão os escritórios de family office e consultorias formadas por profissionais que combinam "expertises" em modernas áreas do conhecimento.

Um exemplo, são as consultorias que se preocupam em traçar um perfil psicológico da família antes de recomendar o que fazer para perenizar seu patrimônio. Esse tipo de trabalho foi desenvolvido pioneiramente no Brasil pela Asset Psicologia Empresarial, que juntou ao seu "know-how" técnicas da psicologia que permitem conhecer o tipo de personalidade de um determinado indivíduo.

"Com isso, a consultoria pode desvendar quem é quem e o que querem as pessoas que formam a família, evitando conflitos, que terminariam por levar a perda de riqueza e de patrimônio", conta a psicóloga Iris Coradi.

Segundo ela, aplicando testes compostos por um questionário com 50 a 100 perguntas é possível obter um levantamento das características principais da personalidade de uma pessoa: grau de poder, dominância, comunicação, paciência e estabilidade. "Feito isso, é agregado ao resultado do teste a história de cultura e de vida da pessoa, além de sua estrutura psíquica em um determinado momento", diz Iris.

As consultorias especializadas em gestão de fortunas e os family offices são indicados para famílias com um patrimônio total avaliado em mais de US\$ 5 milhões ou com aplicações financeiras acima de US\$ 1 milhão. Conforme pesquisas disponíveis no mercado, apenas 1% das famílias brasileiras tem mais de US\$ 1 milhão, o que representa um universo de mais ou menos US\$ 2 bilhões, ou 0,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do País.

O Brasil é considerado uma terra fértil para a prática do family office. Grande parte do parque nacional é composto por empresas familiares com patrimônio que excede os US\$ 5 milhões e a região nordeste é considerada a de maior concentração dessas empresas.

Werner prefere dirigir o assunto para os fatores que tornam o serviço cada vez mais importante. "O Brasil vive um momento de transferência de gerações, com novos herdeiros assumindo os negócios", afirma.

Além disso, Werner destaca o surgimento de novas regras internacionais de transparência no mercado financeiro; necessidade de abertura das estruturas jurídicas dada a necessidade de se tornarem internacionais; e a volatilidade do mercado internacional, que aumenta a necessidade de proteção dos ativos, com a diversificação das aplicações financeiras.

Escritórios de family office oferecem um conjunto completo de serviços como: gerir patrimônio, criar estruturas fiduciárias (estruturar partilhas de bens, por exemplo), prestar apoio logístico à família, preparar a sucessão e a reorganização societária, treinar as próximas gerações e promover gestão de ativos com a finalidade de preservar e/ou aumentar o patrimônio.