



Revista Legado
Matéria: Guardiões de Fortuna
Abril/2008
Repórter: Sandra Balbi

Guardiões de Fortuna

Por Sandra Balbi

Com o aumento da riqueza no Brasil e no mundo, os serviços de gestão financeira das famílias estão cada vez mais sofisticados e exclusivos

A construção e a preservação de patrimônio exigem trabalho árduo e diário. No passado mais ainda, tanto que foram poucos os empreendedores que conseguiram sobreviver ao tempo. Ao longo de três gerações os Matarazzo, por exemplo, ergueram e implodiram um império e entraram para a literatura de negócios como um caso emblemático de destruição de riqueza. Disputas familiares, societárias e separações litigiosas reduziram a pó o patrimônio iniciado em 1882 pelo imigrante italiano Francesco Matarazzo. Nos anos 50, as Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo (IRFM) contavam com 30 mil empregados em quase 100 empresas nos setores metalúrgico, químico, têxtil, de alimentos, limpeza, embalagens, materiais de construção, entre outros. Hoje restam apenas os escombros da maior parte dessas indústrias.

A tragédia da fortuna mítica dos Matarazzo – o grupo chegou a ser catalogado como um dos maiores conglomerados do mundo pela Enciclopédia Britânica – transcorreu numa época em que os muito ricos não contavam, como hoje, com o arsenal de mecanismos de profissionais voltados à preservação do patrimônio. “No passado, muitas empresas acabaram porque não tiveram acesso a um processo de governança familiar”, diz René Werner, consultor em desenvolvimento societário e Family Office.

Foi só a partir do final dos anos 90, com a economia mais estável, que começaram a surgir no país tecnologias de preservação de patrimônio e instituições dedicadas a cuidar da gestão de fortunas. Hoje, os private bankings dos grandes bancos administram US\$ 167 bilhões de ativos dos milionários locais, uma riqueza que tem crescido num ritmo entre 15% e 20% ao ano. Outra pilha incontável de recursos está sob a responsabilidade de gestores independentes, que, além de cuidar do dinheiro dos ricos, prestam aconselhamento societário e patrimonial.

Mas não foi só por aqui que se multiplicaram as fortunas. Globalmente, a riqueza dos indivíduos high net worth administrada pelos private bankings atingiu US\$ 37,2 trilhões em 2006, impulsionados por uma forte economia global, de acordo com recente relatório da Merrill Lynch e Capgemini. No final de 2007, segundo estimativa do Boston Consulting Group, o total de recursos gerenciados por esse negócio chegou a US\$ 96,4 trilhões.

Em nível mundial, os ativos de milionários devem ter uma expansão de 11,5% ao ano e alcançar US\$ 51 trilhões até 2011, prevêem a Merrill Lynch e a Capgemini. Já o Boston Consulting Group espera um crescimento de 5% ao ano dos recursos sob cuidados dos private bankings, que atingirão a cifra de US\$ 116 trilhões em 2010. As economias asiáticas serão responsáveis por grande parte dessa riqueza. Mas também por aqui a tendência, nos próximos anos, é continuar a expansão das fortunas e da demanda por serviços de gestão do patrimônio na esteira do crescimento da economia, dizem os especialistas.

Administrar tanto dinheiro alheio, multiplicá-lo e preservá-lo não é tarefa fácil. Se no passado a estrutura dos private bankers dava conta do recado, centrando-se na alocação de recursos e selecionando as melhores aplicações disponíveis no mercado, hoje os tempos são outros. No Brasil, o aparecimento de novos milionários – gente que venceu empresas, imóveis ou abriu o capital de uma companhia familiar durante a onda dos IPOs – provocou um crescimento explosivo dos serviços de gestão de patrimônio e sua diversificação nos últimos dois anos. “Com o boom do mercado de capitais as fortunas ficaram explícitas, foram precificadas e ganharam liquidez. Isso gerou um ciclo de novos

prestadores de serviços, como os family offices e assets management, dedicados à gestão de patrimônio”, diz José Guimarães Monforte, sócio da Pragma Gestão de Patrimônio.

A nova concorrência empurrou os private bankers a rever sua situação, e hoje os maiores do país – Itaú, Bradesco e Unibanco – oferecem aos clientes, além da administração de carteiras, aconselhamento e consultoria em negócios visando definir estratégias de preservação do patrimônio. “Se for só para administrar a liquidez – o dinheiro resultante de venda de ativos ou de herança – o gestor de investimentos dá conta”, observa Monforte. “Mas, se além da liquidez o cliente busca a gestão de seu patrimônio operacional, o gestor terá de estar apto a acompanhar processos de governança, sucessão, abertura de capital, e para isso terá de fazer na interface com consultores, escritórios de advocacia e empresas de gestão de investimentos”, acrescenta.

Tais tarefas são um prato cheio para os family offices – estima-se que existam entre 50 e 70 desses escritórios no país. São empresas criadas, em geral, por renomados gestores egressos de grandes bancos para cuidar da fortuna de uma só família, os single family offices, ou de várias famílias, os multi family offices. São mais ágeis e têm maior intimidade com os clientes que os grandes bancos. Monforte, por exemplo, um ex-executivo da Merrill Lynch e do Citibank, montou há alguns anos um escritório para administrar o patrimônio dos donos da Natura. Recentemente criou programa, voltado para a gestão e preservação de patrimônio de famílias.

No Brasil esses gestores de fortunas começaram a ganhar espaço nos últimos anos, mas no mercado internacional são bastante comuns. Um dos maiores e mais antigo family offices é o da Johnson et Johnson, que administra bilhões de dólares em ativos de seis gerações da família controladora da empresa. “É um family office gigantesco e verticalizado, que tem até um gerente de ativos pessoais das famílias para cuidar da manutenção das casas e do pagamento de seus empregados”, diz o consultor René Werner.

A multiplicação desses prestadores de serviços no país, entretanto, já preocupa o mercado. Um grupo de cerca de dez gestores de fortunas tem se reunido na Associação Nacional dos Bancos de Investimentos (Anbid) buscando uma forma de regular a atividade dos family offices e impedir a entrada de aventureiros no setor. “Existem no Brasil muitas casa que fazem locação de recursos e dão consultoria de investimentos. Há uma grande confusão no mercado que chama de multi family offices gestores que não oferecem a gama de serviços desse tipo de escritório, pois o custo é elevado”, diz George Wachsman, sócio da Bawn Investimentos.

A idéia desse grupo de gestores, segundo Celso Scaramuzza, vice-presidente da Anbid e também diretor executivo do private bank do Unibanco, é criar uma comissão de representação dos multi family offices e, a partir daí, estudar os fundadores desse tipo de atividade e definir seus limites, uma vez que não é regulamentada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). “A partir dessa comissão pretendesse criar um código de auto-regulação da atividade, para dar maior transparência e um padrão de qualidade e segurança ao mercado”, acrescenta Scaramuzza. Com a auto-regulação, que deve demorar de um ano e meio a dois anos para ser concluída esses gestores esperam que a CVM tome à iniciativa de regulamentar a atividade.

Para muitas famílias endinheiradas, transferir para terceiros a gestão do patrimônio é o caminho para conciliar interesses entre herdeiros, definir estratégias de crescimento e mesmo para dispor de mais tempo para usufruir da fortuna. “Quem contrata um desses serviços tem de ter claro que o consultor não tem resposta para tudo e deve saber ouvir a família. O processo de decisão deve ser compartilhado, pois os valores familiares são fundamentais para a perpetuação do patrimônio”, afirma Werner. Ou, como diz Stuart Lucas, executivo da Wealth Strategist Network, empresa de consultoria que atende famílias ricas americanas, os milionários e seus herdeiros devem ser responsáveis pela gestão da própria fortuna.

Com o aumento da riqueza no país, a atividade de private banking teve forte expansão. No ano passado, houve um crescimento de 30% no volume de recursos e de clientes dessa área dos bancos brasileiros, segundo Scaramuzza. Se antes eles se dedicavam mais à gestão de fundos e de recursos financeiros, hoje fazem operações estruturadas, planejamento financeiro e patrimonial, negócios imobiliários e oferecem aos clientes toda a gama de serviços bancários - de cartão de crédito a operações de câmbio. Scaramuzza diz que o Unibanco foi a primeira instituição financeira a trazer ao país o conceito de Wealth Management. O banco administra US\$ 16 bilhões em ativos no Brasil e em Luxemburgo e atende 3.000 famílias. É o terceiro private banking do país. “Oferecemos uma ampla gama de produtos e serviços dirigida a geração, proteção, crescimento e perpetuação de riquezas”, afirma.

Para Wachsman, da Bawn, essa mudança no perfil dos private bankings é resultado da concorrência dos assets independentes e dos family offices. A concorrência também fez cair os preços cobrados pelos privates. Wachsman estima que as taxas cobradas pelos bancos reduziram-se entre 20% e 30% nos

últimos cinco anos. José Luiz Acar Pedro, vice-presidente do Bradesco, considera que os agentes independentes ainda não são tão importantes a ponto de mexer com os preços dos serviços de private banking dos grandes bancos. “Os gestores precisam de serviços dos bancos, como fundos de investimentos e carteiras estruturadas”, diz.

Por sua vez, os private bankers também lançam mão dos serviços de consultores e escritórios de advocacia para atender a necessidades de seus clientes. “Os bancos já faziam assessoria patrimonial para clientes de grande porte, com patrimônio superior a R\$ 20 milhões”, diz Acar Pedro. Agora, também aconselham clientes menores sobre a melhor forma de direcionarem seu patrimônio. “Neste sentido, ocorre uma concorrência com os gestores independentes e family offices”, admite ele. O Bradesco viu crescer em 30% o número de clientes com mais de R\$ 1 milhão para investir e o volume de recursos administrados aumentou 50% no ano passado.

Especialistas alertam para o risco do crescimento dos private bankings em todo o globo. No Brasil, o surto de expansão do mercado de capitais é recente e as empresas têm de se adaptar a isso. “Aqui é um caminhar sem muita experiência em mercado de capitais”, diz Monforte. Tanto que os milionários preferem manter a maior parte de sua liquidez na renda fixa. Segundo Acar Pedro, do Bradesco, 70% dos recursos aplicados pelos mais ricos vão para a renda fixa e 30% para multimercados e renda variável. Como diziam os antigos, cautela e caldo de galinha não fazem mal a ninguém, ainda mais em meio ao turbilhão da crise das hipotecas americanas.