

Milionários pensam mais em gastos com família do que em carros de luxo

Dylan Griffiths e Warren Giles

Profissionais liberais e ricos donos de empresas têm como meta quadruplicar seus ativos na próxima década e tendem a gastar seu dinheiro com a família, e não com carros do tipo esporte e safáris, segundo estudo divulgado ontem.

Cerca de 41% das 1.414 pessoas entrevistadas, com patrimônio médio de US\$ 2 milhões, ganharam dinheiro durante a crise financeira e 78% preveem aumentar sua fortuna em 2010, aponta a pesquisa realizada pela consultoria Scorpio Partnership em parceria com o banco Standard Chartered, sediados em Londres.

Esses investidores, entre eles médicos, advogados, arquitetos e empresários, compõem uma "tribo global" de diversos milhões, que frequentemente é mal compreendida pelos gestores de grandes fortunas, disse Sebastian Dovey, sócio-executivo da Scorpio. Os profissionais liberais em ascensão social estão preocupados com educação, férias e vida familiar, e não com os voos de helicóptero e "safáris como uma experiência única na vida", vendidos pelos bancos especializados em gestão de grandes fortunas, disse ele.

"É um mito pensar que se você é rico, vai ser impetuoso e esbanjador", disse Dovey em entrevista à Bloomberg Television. "É claro que existem indivíduos que gostam de comprar um Lamborghini vermelho vivo, mas a grande maioria procura um Volvo de qualidade."

Os gestores de grandes fortunas deveriam estar procurando atrair esses clientes potenciais, na sua busca por aumentar os ativos administrados depois da recessão mundial, disse Dovey. A pesquisa, empreendida pela Scorpio por e-mail, foi realizada em maio e junho, com a assistência das empresas de marcas Morar Consulting e Goosebumps.

A riqueza mundial declinou 11,7%, para US\$ 92,4 trilhões, no ano passado, segundo pesquisa da Boston Consulting Group, na primeira queda desde o início desse estudo, em 2001. "O setor de grandes fortunas foi construído na pressuposição de que os ricos vão até eles, mas isso nem sempre acontece", disse Dovey. "Eles podem optar por comprar imóveis e outros bens."

Os gestores de grandes fortunas precisam compreender melhor os pontos de vista de seus clientes e compradores potenciais, disse Peter Flavel, diretor mundial do Standard Chartered Private Bank, em comunicado. "Também precisamos compreender o vínculo emocional entre a vida e a riqueza", disse Flavel. "Quais são as *metas*, motivações e ambições daqueles que têm toda a expectativa de aumentar sua fortuna no futuro?"

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 24 set. 2009, Eu & Investimentos, p. D2.