O gestor da família
Daniela D'Ambrosio

Conceito de "multi family offices" chega com toda força ao Brasil

Um sobrenome ilustre e muito dinheiro. O que pode parecer perfeito para grande parte dos brasileiros é um problema para muitas famílias abastadas. Sim, um grande problema. Administrar cifras superiores a R$ 3 milhões, R$ 5 milhões não é tarefa fácil. Exige tempo, dedicação e conhecimentos específicos.

Afinal, a gestão de um patrimônio desse porte envolve desde o planejamento sucessório, tributário até a administração da carteira imobiliária, seguros e previdência - sem falar na alocação dos recursos financeiros. Uma escolha cada vez mais difícil de ser feita diante da avalanche de novos produtos que estão sendo lançados no mercado. " Esse pessoal percebeu que o risco financeiro pode ser muito maior que o risco empresarial e comprometer o patrimônio de toda a família", diz Marcelo Serfaty, da Fidúcia.

Junte à essa necessidade de uma gestão profissional do patrimônio o fato de muitas famílias terem vendido suas empresas nos últimos anos - transformando a maior parte de suas fortunas em ativos líquidos - e, para completar, uma série de profissionais de primeira linha recém-saídos de instituições financeiras de renome. O resultado é um só: as multi family offices independentes, mpresas que fazem a gestão patrimonial de diversas famílias, um conceito bastante difundido nos Estados Unidos - onde estima-se que 80% das grandes famílias usam esse tipo de serviço - e que chega com força total ao Brasil.

Ainda que em proporção muito menor, a criação dessas family offices repete o fenômeno da abertura de novas assets independentes nos últimos dois anos. "É gente que entende muito de mercado, gera informações de qualidade e presta uma assessoria completa aos clientes", diz Marcelo Rabbat, diretor da Risk Office.

Pelo menos três novas empresas chegaram este ano ao mercado. A mais nova delas - que acaba de inaugurar seu escritório no Rio de Janeiro (aliás, reduto da grande maioria delas) - é a Taboaço, Nieckele & Associados. O nome da companhia leva o sobrenome dos dois principais sócios: Ricardo Taboaço, sócio-diretor do Icatu por 15 anos e Verônica Nieckele, que passou pelo quadro executivo de instituições como Icatu, Opportunity e Bank of America. "Nossa idéia é oferecer o modelo 'full service', fazendo todo o planejamento patrimonial do cliente", explica Taboaço. Assim como nas demais empresas que já atuam no mercado, toda a assessoria jurídica é terceirizada.

De olho nas fortunas emergentes, a empresa oferecerá também serviços exclusivos de gestão financeira. "Queremos atingir o público que ainda está em fase de acumulação de patrimônio, mas com um grande potencial, como executivos, artistas, atletas e médios empresários", afirma Verônica.

Outra empresa que chegou este ano ao mercado - há cerca de seis meses - é a Prime, uma das únicas com sede em São Paulo. O conceito de vender serviços globais também foi implantado por Miriam Americano Saintive, que antes da Prime foi CEO do private do HSBC e CCF. "A idéia é ser uma empresa independente, que represente o cliente junto aos bancos", diz Saintive. "Não queremos tirar o cliente da sua área de conforto, ele pode continuar com o seu banco, mas vamos tentar as melhores taxas possíveis", diz.

Uma dúvida que paira no mercado é se essas empresas independentes concorrem diretamente com a área private dos bancos. As opiniões variam. "Concorremos com o private, pois temos o mesmo público", diz Jorge Eduardo de Gouvea, da Três A, empresa que começou a assessorar

uma família e agora atende mais de cinco. Na opinião de Gustavo Marini, da Turim Investimentos - uma das pioneiras nesse mercado - o gestor de um family office deve ser visto como um diretor financeiro da família. Alguém que representa seus interesses. "Não queremos ser tratados como private, queremos, sim, ser tratados como clientes institucionais, pois as a taxas são ainda melhores", diz. Depois de três anos no mercado carioca, a Turim irá abrir, até janeiro, um escritório em São Paulo.

Concorrentes ou clientes dos privates banks, a grande bandeira levantada por todas essas empresas - presente no discurso de des entre dez - é o fato de não haver conflito de interesses, justamente pela independência que elas possuem. Por esse motivo até a forma de remuneração é diferenciada. A maioria não cobra taxa de performance, mas um percentual sobre ao patrimônio administrado ou até honorários, como fazem os escritórios de advocacia.

Há um consenso entre os profissionais que estão atuando na área quanto à demanda por esse tipo de serviço. Há, na opinião de todos eles, uma elite endinheirada, mal assessorada e em busca de empresas sérias para confiar a gestão do seu patrimônio. "As questões fiscais são cada vez mais críticas, a volatilidade dos mercados é grande e há uma série de problemas específicos dessas famílias, como a administração do fluxo de caixa ou a concentração em ações de um único grupo, coisas que só alguém do mercado financeiro sabe resolver", diz Marcelo Serfaty, da Fidúcia, que trabalha desde o início do ano com o conceito de multi family office.

Essas empresas têm uma diferença em relação aos tradicionais family offices, escritórios exclusivos de uma família, montados para cuidar do dinheiro daquela família e dos seus herdeiros. No Brasil, família como Safra, Laboratórios Aché e os executivos da Natura mantém um escritório separado da contabilidade da empresa. Nos Estados Unidos, fortunas de peso aderiram à esse modelo há anos. Entre elas, Rockefelller e Kenendy.

Nesse caso, muitas vezes, o principal membro da família está mais envolvido e é o dono do escritório. Aqui o multi family office atende a várias famílias, já que nem todas elas têm recursos suficientes para manter uma equipe qualificada e uma estrutura de alto padrão sozinhas. "O grande mercado é aquele que atende pessoas cuja especialidade não é a gestão do próprio patrimônio", explica Taboaço. "É gente que acha mais produtivo gastar seu tempo cuidando da empresa ou dos seus negócios do que do próprio patrimônio", completa.

Valor Econômico - 23/10/2003