

Gestão de riqueza cresce apesar da crise

Por Adriana Cotias, Valor — São Paulo

09/03/2021 20h57 · Atualizado há uma semana



O setor de gestão de patrimônio fechou 2020 com R\$ 220,5 bilhões em recursos, com um crescimento de 32,7% em relação a 2019. O número de grupos familiares atendidos por assessorias fora do setor bancário teve um acréscimo de 35,3%, a 7,9 mil, segundo dados da Anbima, entidade que representa o mercado de capitais e de investimentos.

Foi um ritmo mais acelerado do que se viu nos serviços de private banking, que encerraram 2020 com R\$ 1,625 trilhão, com expansão de 24,4% e 65 mil grupos econômicos.

Mesmo com a pandemia de covid-19, o mercado de capitais seguiu aquecido, alimentando o setor de gestão riqueza como um todo. Como nas classes de renda mais altas as famílias costumam ter mais dinheiro fora do país, houve também um efeito cambial positivo sobre as carteiras.

“Teve geração de liquidez com novos entrantes no mercado, do lado de IPOs [ofertas públicas iniciais] e de operações de M&A [fusões e aquisições]. Incrível que houve operações que do começo até o closing foram feitas de forma totalmente remota”, diz Jan Karsten, diretor da Anbima. Um dos símbolos desse novo modo de fazer negócios foi a fusão entre a Hapvida e a NotreDame, que criou o maior grupo hospitalar da América Latina.

Para 2021, o executivo espera mais eventos de criação de liquidez já que há 20 IPOs na fila, mas com a correção das ações do setor de tecnologia lá fora e dos mercados por aqui, algumas operações podem ficar pelo caminho.

Karsten acha que dificilmente a internacionalização do investidor se aprofundará com o câmbio no nível atual. “Quem fez o movimento fez, agora pode representar um risco importante”, diz. “Mandar recursos para fora, usando veículo local ou diretamente, pode ser que não se ganhe dinheiro. O câmbio, em algum momento, deve se apreciar à medida que o Brasil acerte um pouco a sua dinâmica fiscal.”

Uma tendência que já se viu em 2020 e deve se repetir em 2021, acrescenta Karsten, é a busca de fundos estruturados, como os de crédito estressados ou de private equity, de companhias de capital fechado. “As empresas estão ficando por mais tempo privadas e a única forma de participar do crescimento de alguma forma é compondo com um pouco de private equity.”

Num negócio que depende de estrutura e investimentos em tecnologia, Karsten acha que é natural ver novas consolidações em todas as frentes, com movimentações na atividade de consultoria de valores mobiliários, de agentes autônomos ou do profissional de banco, do private bank ou de alta renda. “Esse é um business de escala. Depois que você tem uma estrutura mínima para atender determinada base, se dobrar de tamanho, se tem R\$ 10 bilhões e acrescentar mais R\$ 10 bilhões não tem que dobrar a equipe”, diz. “Deve ter pressão de margem na medida em que vá consolidando por parte do cliente e por conta da competição entre os agentes.” O executivo é CEO do grupo suíço Julius Baer Family Office no Brasil, que comprou as operações da GPS e da Reliance

Mesmo em meio à pandemia, 2020 foi um dos melhores anos para a divisão de fortunas da G5 Partners, diz o sócio fundador e managing-partner de gestão de patrimônio, Renato Klarnet. A gestora chegou a dezembro com um patrimônio na casa dos R\$ 20 bilhões, de 250 famílias, um incremento de quase 40% em relação ao ano anterior.

“O investidor como um todo está procurando mais a gestão profissional. Mudou a maneira de pensar, as famílias estão mais confortáveis com um modelo zero curto prazo, a performance que a maioria dos lugares vende. Nas de maior patrimônio, consolidou-se a ideia de olhar para portfólios de longo prazo”, diz Klarnet.

Nessa transição, há uma busca que vai além de fundos multimercados ou bolsa e se expande para as classes ilíquidas. “Foi um modelo validado não só pelos clientes que vieram durante a pandemia. As pessoas passaram a questionar mais o que têm na carteira, o jogo é de preservação de patrimônio de longo prazo”, prossegue o executivo. “Mudou a cabeça, hoje é menos sobre qual é o custo, e mais sobre que risco está correndo, se dado ativo merece a alocação de risco que fez.”

Klarnet espera muita consolidação no setor, mas diz ver valor em seguir independente. “Será que no private banking do Itaú, já ofereceram um CDB do Bradesco? O profissional que atende pode ser excelente, mas no fim é um vendedor de produtos. Eu compro onde for”, diz.

Com uma estrutura que combina gestão de fortunas com serviços de banco de investimentos, venture capital e crédito estruturado, o executivo diz que se vê mais na posição de consolidador do que de consolidado. Mas é mais no sentido de adicionar capital humano, a exemplo do que fez no ano passado, quando trouxe dois executivos sêniores, Itche Vasserman, ex-Morgan Stanley, e Luis Eduardo Mello, ex-Rosemberg e Fator.

Criada em Florianópolis (SC), em 2003, como um clube de investimentos, a Somma cresceu primeiro entre o público institucional, depois começou a receber mandatos para a gestão de fundos restritos. Há cerca de três anos criou uma família de portfólios líquidos, de renda fixa, ações e multimercados. Faltava avançar na classe de alternativos. Essa capacidade veio da aquisição de uma fatia minoritária da JPP Capital.

Com um patrimônio de pouco mais de R\$ 7 bilhões, o sócio que representará o elo entre os dois negócios é Joaquim Kokudai que se juntou ao time que criou a JPP em 2011, após se desligar da Rio Bravo.

CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADE

 Solução para seu Condomínio 

Rodrigo Costa, sócio da Somma, diz que a aliança traz mais qualidade para a estrutura como um todo. “Nós somos um dos poucos players em Santa Catarina e recebemos muitos projetos, a condição de gerar negócio é muito grande.”

Outra parceria foi selada com a Open Vista, de ex-executivos do Bradesco, um atalho para colocar na grade a oferta de produtos offshore. Entre fundos exclusivos e carteiras administradas, a Somma tinha cerca de R\$ 800 milhões, além de outros R\$ 2 bilhões em ativos imobiliários.