

Family offices concorrem em atendimento

Por **Gilberto Pauletti** | Para o Valor Econômico

Não há um levantamento preciso sobre os números que envolvem os family offices no Brasil. Mas as estimativas dos participantes desses escritórios que administram o patrimônio de famílias ricas é de que 8% da poupança brasileira esteja sob os cuidados dessas firmas independentes dos grandes bancos.

De acordo com **Flávio Lemos**, planejador financeiro e um dos sócios da **Trader Brasil**, "há famílias milionárias que criaram suas family offices para melhor gerir os recursos da família ou mesmo os individuais". Observam que Jorginho Guinle, um dos mais famosos milionários brasileiros, já falecido, provavelmente não teria declarado, ao ver a fortuna dele chegar ao fim, que calculara mal seu tempo de vida em relação ao seu dinheiro.

"Se esse tipo de assessoria já existisse no mercado financeiro nacional, ele poderia ter recorrido a um family office", sugere **Guilherme Cybrão**, sócio da **Trader Brasil**. Segundo ele, uma das diferenças entre os family offices e os bancos é o tratamento completamente personalizado. "Não há possibilidade de o cliente se deparar com um gerente que, para cumprir metas, acaba por empurrar seguro, títulos de capitalização ou outros produtos".

Flávio Lemos acrescenta que o mercado de family offices "cresce sem alardes" porque a conquista de clientes se faz muito mais na divulgação boca a boca do que por meio da publicidade tradicional. No family office, a assessoria financeira, na maioria das vezes, é cobrada por meio de um contrato anual que pode estabelecer um percentual sobre os valores aplicados ou então uma taxa fixa. Segundo Lemos, o brasileiro dá preferência a pagar o percentual sobre a performance dos investimentos.

Guilherme Cybrão diz que os family offices têm a vantagem de ir além do aconselhamento de investimentos ou de orientar a sucessão familiar e patrimonial. "Os interesses dos clientes são os mais variados, como uma viagem todo o ano ao exterior, um carro zero no Natal, a criação de uma reserva para os descendentes que vão para universidades particulares ou preparar uma aposentadoria", afirma.

No que se refere à regulamentação, um family office deve ter em sua equipe de profissionais pelo menos um planejador financeiro com registro pessoal na Comissão de Valores Mobiliários, outro com certificado de gestor, um consultor de investimentos e um analista de investimentos. A CVM estuda a publicação de uma instrução específica sobre os family offices, um mercado que tem pouco mais de 10 anos no Brasil e foi praticamente "importado" dos Estados Unidos. Parte da atividade dos family offices deverá estar inserida na proposta de instrução da CVM que vai regular a atividade de administração de valores mobiliários.

