

EU & Carreira

SETOR **FINANCEIRO**

Cresce a demanda por gestores de fortunas

Bancos internacionais e brasileiros apostam no mercado formado pelos novos endinheirados do país. Por **Andrea Giardino**, de São Paulo

Nunca a América Latina, principalmente o Brasil, chamou tanto atenção dos bancos internacionais especializados em gestão de fortuna e instituições de varejo — que passaram a focar nas áreas de private banking — como agora. E não é para menos. O número de milionários vem aumentando na região, segundo dados do último relatório publicado em junho passado pelo banco Merrill Lynch e pela consultoria Capgemini. O volume de pessoas com patrimônio superior a US\$ 1 milhão em ativos financeiros, os "High Net Worth Individuals" (HNWIs), chegou a 120 mil em 2006 no país, representando um crescimento de 10,1% em relação a 2005.

Diante de um cenário promissor, onde os ricos brasileiros estão com bolsos cada vez mais cheios, reflexo da onda de novos investimentos estrangeiros, alguns dos mais importantes bancos resolveram ampliar suas operações, comprar outras instituições e aumentar a equipe de profissionais, conhecidos como "bankers", responsáveis por cuidar das fortunas dos clientes. O UBS Pactual, líder global em ativos sob gestão com cerca de US\$ 3 trilhões administrados no mundo inteiro, está reforçando seu foco na América Latina.

O banco suíço acaba de reforçar presença no México ao abrir filial no país. Até então, atuava apenas como corretora. A partir desse mês, os mexicanos contarão com os serviços das três áreas do UBS: investment banking, asset management e wealth management (gestão de fortuna). Mas é no Brasil que as apostas se concentram. No fim de agosto, o UBS inaugurou escritório em Porto Alegre, como parte da estratégia global do banco de investir em mercados locais. Para isso, foram contratados seis analistas especializados em gestão de fortuna.

"O Sul é uma região que possui clientes com grande potencial para geração de negócios, mas que precisa de suporte no planejamento do patrimônio", afirma



Paulo Araújo, que trocou o HSBC pelo Itaú, reconhece que o assédio a profissionais que atuam na área de private banking hoje é bastante forte.

Eduardo Oliveira, chefe da área de gestão de fortunas do UBS Pactual. A instituição tem como meta atrair entre 5% e 10% do segmento de gestão de grandes fortunas no Rio Grande do Sul. Sair do eixo Rio-São Paulo é uma das estratégias do banco, de olho no aparecimento de novas fortunas nas regiões Nordeste, Sul e parte do Sudeste.

Recentemente, o processo de expansão dos escritórios de Belo Horizonte e Recife resultou em outras 12 contratações. Ou seja, um total de 18 novas posições em menos de um ano para as unidades locais. "Esse crescimento é uma prova do aquecimento da área de gestão de fortuna, movimento que começou há três anos com o boom do mercado de capitais e participação crescente de investimentos estrangeiros em IPOs", explica Oliveira. De acordo com o executivo, esse cenário gera uma liquidez que precisa ser administrada.

Para Jorge Maluf, sócio da Korn/Ferry International, o mercado de gestão de fortuna voltou à

tona nos últimos meses e não se concentra apenas em São Paulo. "Todos estão de olho em outras regiões como o Nordeste e o Centro-Oeste, lugares onde se vê a geração de novas fortunas de empresários ligados ao varejo e agronegócios, sobretudo", observa. Segundo ele, a entrada de fundos estrangeiros de private equity no setor sucroalcooleiro alavancou os negócios familiares, aumentando a riqueza individual na região, criando uma geração de milionários que antes não existia.

"O Nordeste, por exemplo, estava fora do radar, mas começou a ser enxergado como uma região de imenso potencial diante das taxas de crescimento do PIB". Tanto que a busca por profissionais para a área de gestão de fortuna, de acordo com Maluf, cresceu bastante na Korn/Ferry no primeiro e segundo semestres.

Mas não foram apenas os bancos estrangeiros de atacado que passaram a vislumbrar o rentável mundo da administração de fortunas. Os gigantes brasileiros que

atuam no varejo também estão de olho nos endinheirados. O Itaú, por exemplo, montou sua operação de private banking há 16 anos e continua colhendo os frutos. Administra uma carteira de R\$ 27 bilhões no país e de US\$ 12 bilhões no exterior. Possui uma equipe de 500 profissionais voltada exclusivamente às atividades de private, divididas entre as unidades do Brasil — São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba — e exterior.

Em 2005, o Itaú trouxe de fora 20 pessoas. Número que pulou para 47 ano passado, dos quais 18 vieram do mercado e 29 foram absorvidas do Bank Boston após o processo de fusão. E até agosto superou essa marca com 55 novas contratações. "Estamos entrando na fase do rouba-rouba de 'bankers' dos concorrentes", diz Lywal Salles, diretor sênior do banco Itaú e responsável pelas operações de private banking.

"Em Miami tiramos um brasileiro que atuava no UBS e muito em breve faremos outras contratações no Brasil e em Luxemburgo", reve-

la. Prova dessa disputa é que há um mês, o Itaú trouxe do HSBC Paulo Araújo para assumir o cargo de superintendente de private bank da filial do Rio de Janeiro. Sua trajetória profissional sempre esteve ligada à área de investimentos, onde começou a carreira como estagiário do banco Bozano Simonsen, em meados de 1976.

Após algumas promoções, no fim da década de 90 foi convidado pelo então presidente do banco, Paulo Ferraz, para implantar a área de private banking do Bozano. Nove anos mais tarde, época em que o banco estava sendo vendido, Araújo seguiu para outro grupo financeiro, o Espírito Santo Boa Vista, adquirido depois pelo Bradesco. Em novembro de 2001, optou por viver um período sabático, retornando ao mercado em 2004, quando recebeu o convite do HSBC.

Agora no Itaú, Araújo reconhece que o assédio a profissionais que atuam na área de private banking é bastante forte. "Há uma enorme busca por gente

preparada, porque o público de alta renda ficou mais bem informado e exigente", ressalta. Hoje, o executivo conta com uma equipe de 25 pessoas na filial carioca, das quais 10 são "bankers".

Além da demanda provocada pelo aquecimento do mercado interno, o Itaú tem também exportado talentos para suas filiais fora do país. Só para Luxemburgo foram transferidos sete brasileiros. "É uma oportunidade de treiná-los em mercados internacionais, mais sofisticados", observa Salles. Embora afirme que nos últimos três anos não tenha perdido nenhum "banker", ele vê uma guerra por talentos entre os principais bancos. O que já vem inflacionando salários, principalmente na parte variável.

"A maioria recebe bônus ligados ao desempenho e resultado gerados", afirma Bernardo Cavour, diretor da divisão de finanças da Michael Page, consultoria especializada no recrutamento de executivos para média gerência. Estima-se que, em média, um "banker, ganhe por ano R\$ 600 mil reais".

A área de private banking também vem crescendo no HSBC, que só no Brasil administra aproximadamente R\$ 12 bilhões. Segundo Sylvia Coutinho, diretora executiva de private banking da instituição financeira, além da receita direta gerada pela área, há um volume significativo da área corporativa, já que a maioria dos clientes são donos de empresas. "Assim, o relacionamento do private tem um efeito multiplicador para o banco".

"Temos crescido mais de 30% ao ano, de 2004 para cá", ressalta. "Mas este ano tem superado nossas expectativas". Sylvia explica que o banco não tem tido dificuldade para encontrar talentos, muito pelo contrário. O HSBC, inclusive, exporta profissionais para os escritórios internacionais. Nesse período, por exemplo, cinco bankers saíram do Brasil para o exterior e mais um está em processo de expatriação.