

## Julius Baer aposta em 'novos' milionários do Rio

28/10/2011 – Valor Econômico

Depois de desembarcar no Brasil em maio, ao comprar 30% da empresa de gestão de fortunas Global Portfolio Strategists (GPS), o tradicional banco suíço Julius Baer, líder na área de private banking em seu país, escolheu o Rio de Janeiro para sua primeira investida em busca dos milionários brasileiros.

O CEO do Julius Baer para a América Latina, Gustavo Raitzin, escudado pelo sócio da GPS José Eduardo Martins, reuniu-se esta semana com cerca de 300 empresários no Rio de Janeiro. O encontro, segundo Raitzin, representou ao mesmo tempo "uma celebração" da parceria entre as instituições e o pontapé inicial nos negócios do banco suíço no país. "Acreditamos muito no potencial do mercado brasileiro", disse Raitzin ao Valor, em passagem por São Paulo.

A atenção especial ao Rio é uma consequência da ebulição do setor de petróleo (graças às descobertas do pré-sal), da Copa do Mundo de 2014 e da Olimpíada de 2016. No caso do petróleo, a aposta é no enriquecimento de uma miríade de empreendedores prontos para oferecer produtos e serviços à Petrobras. Já a Copa e Olimpíada aquecem o setor de obras de infraestrutura urbana. "O primeiro mercado de 'wealth' do Brasil ainda é São Paulo, mas o carioca é o que mais cresce", afirma Martins, lembrando que o Rio se tornou um centro de gestoras de recursos, o que facilita o contato com investidores.

O foco da parceria são pessoas físicas com pelo menos R\$ 5 milhões em recursos disponíveis para investimentos. Hoje, os clientes da GPS - que tem cerca de R\$ 9,6 bilhão sob gestão - possuem uma média R\$ 50 milhões aplicados. Já presente em vários países da América Latina - Argentina, Chile, Peru, Uruguai, Bahamas e Ilhas Cayman - o Julius Baer não revela quanto tem na região. Ao todo, o banco suíço possui 260 bilhões de francos suíços (US\$ 294 bilhões) sob gestão.

Com a entrada no mercado brasileiro, a América Latina deve se tornar, até 2015, o segundo pilar de crescimento mundial do negócio de gestão de fortunas do Julius Baer, posição ocupada hoje pela Europa. O principal mercado do mundo para a gestão de fortunas é - e continuará sendo por muito tempo, segundo Raitzin - a Ásia. O banco tem escritórios em Hong Kong, Indonésia e Cingapura.

Segundo Raitzin, ao entrar no Brasil em associação com um parceiro local, em vez de abrir um escritório, o Julius Baer se aproxima mais rapidamente do investidor brasileiro, que tem suas próprias particularidades. Tanto Martins quanto Raitzin desconversaram quando questionados se já há um acordo para que o Julius Baer compre fatia maior da GPS ou mesmo adquira a companhia. "Estamos namorando, mas ainda não dá para saber se vai sair casamento", diz Martins.

Apesar da discrepância de tamanho entre Julius Baer e GPS, as duas instituições têm perfis similares de atuação e apostam na tese da "independência" e da "ausência de conflito de interesses", segundo Raitzin, para crescer no Brasil. O Julius e a GPS não possuem fundos próprios nem trabalham com a chamada taxa de rebate (recebimento de um percentual da taxa de administração dos fundos indicados aos clientes) na hora de selecionar gestores.

É claro que sempre paira a dúvida se a escolha do fundo obedeceu aos interesses do cliente ou ao "rebate" oferecido pelo gestor. "Não temos metas de vender fundos como nos grandes bancos", afirma Martins. "O investidor tem certeza de que não indicamos produtos por interesse próprio", diz Raitzin.

O modelo dos parceiros é a chamada gestão discricionária. O processo começa com uma análise dos objetivos e do perfil de risco do cliente. Estabelecidas as metas e as coordenadas básicas, os recursos são alocados em fundo exclusivo, tendo o gestor a liberdade para escolher as alternativas de investimento.

Grande parte dos recursos é utilizada, por exemplo, em compra de cotas de fundos de investimento, que podem ser trocados a qualquer momento. O Julius Baer conta hoje, ressaltava Raitzin, com uma plataforma que conta com 60 gestores e cerca de 300 fundos de investimento. Com a ausência da taxa de rebate, a remuneração vem por meio de uma taxa fixa, o chamado "fee", pelos serviços de consultoria e alocação dos recursos.

Raitzin destaca também que, como a remuneração das parcerias não está ligada a qualquer critério de performance, não há o risco de assumir riscos maiores nos investimentos do que o acordado com os clientes. O Julius Baer, ele ressaltava, é um banco conservador, que não adota "instrumentos financeiros exóticos", cujo risco é praticamente impossível de avaliar com clareza.

"Na crise de 2008, ganhamos muitos clientes que perderam com a falta de transparência dos nossos concorrentes", afirma.

Além do modelo de negócios do Julius Baer, Raitzin - nascido na Argentina, mas cidadão suíço - conta com a habilidade com o idioma português para conquistar os milionários brasileiros. O interesse pelo português surgiu ainda na juventude, quando ele se encantou com o livro "Gabriela Cravo e Canela", do baiano Jorge Amado. O namoro com uma carioca ajudou-o a dominar o idioma. E foi graças ao português que, em meados da década de 80, ele foi transferido da unidade do Citibank em Buenos Aires para Zurique. "Eles precisavam de alguém com fluência [em português], e acabei indo para a Suíça", conta o executivo, que iniciou sua trajetória no Julius Baer em 2002 e exibe orgulhoso sua "carteira de identidade" suíça.

Link: <http://www.valor.com.br/impreso/financas-e-investimentos/julius-baer-aposta-em-novos-milionarios-do-rio>