

O SUCESSO INDISCUTÍVEL DOS *MULTI-FAMILY OFFICES*. E AGORA?

Renato Machado de Almeida, CFA®
Julho de 2013

É indiscutível o sucesso dos *Family Offices*, empresas formadas para administrar ativos de famílias de elevado patrimônio. Seguindo a tendência de países desenvolvidos, onde a presença de *Family Offices* é comum há bastante tempo, as primeiras empresas com este objetivo surgiram no Brasil há pouco mais de uma década.

Dividem-se em *Single- e Multi-Family Offices*. Os muito afortunados, com patrimônio na casa de centenas de milhões de reais, podem optar por montar seu próprio *Family Office*, seguindo exemplo de grandes famílias, como os Rockefeller. Ocorre que o custo de um *Single-Family Office* é bastante elevado, o que leva a maioria dos grandes investidores a procurar os *Multi-Family Offices*, onde são divididos os custos e (em teoria) são oferecidos benefícios semelhantes.

Os *Multi-Family Offices* hoje fazem parte de uma indústria já consolidada, que cresce tanto em número de participantes como em volume de ativos sob gestão e são considerados como alternativa aos *Private Banks* das instituições financeiras.

E o que leva as famílias a contratar ou estruturar os *Family Offices*? Na maioria dos casos, elas buscam:

- Decisões baseadas no profundo conhecimento das necessidades e objetivos da Família.
- Independência frente a provedores de produtos (bancos, gestoras e corretoras).
- Isenção na escolha da alocação e dos produtos financeiros (ausência de conflitos).
- Profissionalismo na análise e tomada de decisão.
- Confidencialidade e proteção para a Família.
- Consolidação de ativos financeiros.

Muito provavelmente, estes objetivos serão atingidos com a estruturação de um *Single-Family Office*, mas a um custo, como anteriormente mencionado, bastante elevado. E quanto aos *Multi-Family Offices*?

Ocorre que algumas destas empresas obtiveram, graças à própria competência, um grande sucesso e, conseqüentemente, grande crescimento.

Surgiram oportunidades de venda de participação (para bancos ou corretoras), maior foco em obtenção de escala (com possível impacto no nível de exclusividade), além da necessidade de aumentar o número de profissionais (com conseqüente elevação da rotatividade de funcionários e dificuldade de manter a confidencialidade). Há também a tendência de várias empresas no segmento de ofertar produtos próprios, tais como fundos exclusivos geridos pela casa, fundos de *private equity*, produtos imobiliários, etc.

No passado recente, testemunhamos – e muitos fomos vítimas - de problemas em grandes instituições financeiras, cuja origem em muitos casos se deu por conta de conflitos de interesse que surgem naturalmente quando se opta por modelos onde se tenta fazer de tudo, como estruturar (banco de investimento), gerenciar (gestor de fundos), distribuir (áreas comerciais) e ainda aconselhar.

A pergunta que se impõe é se os *Multi-Family Offices* poderão tornar-se vítimas de seu próprio sucesso. Será possível manter a independência, a isenção, o nível de confidencialidade e a exclusividade desejados pelos clientes?

A resposta a esta pergunta virá dos próprios clientes, que deverão analisar se o que os leva (ou levou) a contratar um *Multi-Family Office* ainda está sendo oferecido, apesar de toda a mudança por que passa o setor.

Renato Machado de Almeida é CFA® (*Chartered Financial Analyst*) e sócio da WMA Consultores Associados Ltda.