

Fortuna administrada por bancos cresce 8,8% e chega a R\$ 1,8 trilhão

Ofertas secundárias de ações e venda de empresas e propriedades dão combustível para o setor

Por Adriana Cotias — De São Paulo
12/08/2021 05h01 Atualizado há 3 horas



Ventura, do Citi: Preocupação com a inflação acelera a compra de imóveis —
Foto: Ana Paula Paiva/Valor

O primeiro semestre foi frutífero para os serviços de private banking. Mesmo com pandemia e estragos em alguns setores da economia, a dinâmica do mercado de capitais e de transações de fusões e aquisições serviu de combustível para criar novas riquezas. De janeiro a junho, o volume das fortunas administrado pelos bancos cresceu 8,8%, para R\$ 1,768 trilhão, segundo dados da Anbima, associação

que representa o mercado de capitais e de investimentos. Em 12 meses, o incremento foi de 35,4%.

A venda de empresas e de propriedades agrícolas, além de captações secundárias de ações menos concentradas nos centros financeiros têm contribuído para ampliar o bolo para além do tradicional eixo Rio-São Paulo. Segundo recorte da Anbima, o Centro-Oeste cresceu 7,8%, a R\$ 40,4 bilhões, enquanto o Nordeste já reúne R\$ 80,8 bilhões, com alta de 12%. A participação relativa ainda é pequena, porém, com 2,28% e 4,57% do conjunto, respectivamente, porque São Paulo também cresceu (alta de 10,2%), a R\$ 1,1 trilhão, representando quase 60% do total do setor. O Rio ficou com fatia de 12,8% do patrimônio, ou R\$ 225,6 bilhões e alta de 12% no semestre.

Para o segundo semestre, os executivos à frente de alguns dos principais private banking brasileiros acham que essa toada deve prevalecer, ainda que com juros em alta na economia e o debate eleitoral antecipado. Mesmo com projeções de que a Selic terminará 2021 entre 7% e 8%, dos 5,25% ao ano atuais, a avaliação é que a via de financiamento pelo mercado de capitais não vai se fechar.

De janeiro a junho, das ofertas de ações que chegaram ao mercado, R\$ 24,4 bilhões, ou 35,8% do total, foram secundárias. Ao longo de 2020, a liquidez criada aos donos de empresas que vendem um pedaço da sua participação atingiu R\$ 53,5 bilhões, R\$ 10 bilhões a menos que as ofertas primárias, nas quais que os recursos irrigam o caixa das companhias. Já os volumes de fusões e aquisições cresceu oito vezes chegou a US\$ 56,8 bilhões, segundo dados compilados pela “Reuters”.

No BTG Pactual, a captação se mostrou forte em todos os escritórios regionais, segundo Rogério Pessoa, sócio responsável pelo private banking. São Paulo e Rio seguem na liderança, mas já há mais fluxo vindo dos Estados do Sul e de Minas Gerais. O Nordeste fica mais atrás. Há cerca de dois meses, o banco abriu um escritório em Campo Grande (MS) para estar mais próximo do segmento agro.

“Se chega lá com o discurso da Faria Lima, do CDI, da Selic ou coisas do gênero não tem muito sucesso. O cliente está acostumado a investir o resultado em mais terra, gado, plantação”, diz Pessoa. “É preciso estar próximo, falando a mesma língua, essa é uma vantagem competitiva num segmento em que o PIB vai melhor.”

O executivo diz que, no segmento de investidores do topo da pirâmide social, há famílias de várias regiões criando seus próprios escritórios

de gestão de fortunas, cujas estruturas ficam em São Paulo. Dos R\$ 379 bilhões que o BTG tem em recursos sob seu guarda-chuva, pouco mais de R\$ 110 bilhões vêm dos “single family office”, diz Pessoa. No primeiro semestre, os volumes do wealth do BTG Pactual cresceram 47% em relação a dezembro e praticamente dobraram na comparação com junho de 2020. Além das atividades típicas de criação de riqueza e de crescimento orgânico, o banco vem ganhando corpo em investimentos por meio de aquisições, como da corretora Necton que adicionou R\$ 12 bilhões no período.

A valorização dos ativos também aumentou o patrimônio. “A gente viu um movimento grande dos investidores ainda perseguirem investimentos mais de longo prazo no setor real da economia”, diz Pessoa. “Persiste aquele tema de os clientes não quererem tanto a renda fixa e sim se expor a ativos de rentabilidade mais agressiva em relação à inflação.”

No Bradesco, o aumento da base foi uma feliz surpresa, diz o diretor do private banking, José Augusto Ramalho Miranda. “Mesmo num ano diferente, atípico, como já tinha sido 2020, continuou o crescimento de famílias no private, de 37% no número em relação ao ano passado. Chegamos ao pico de novos relacionamentos em 2021”, afirma. Só no primeiro semestre, a captação vinda dos novos clientes ficou perto de R\$ 15 bilhões.

Novos negócios no banco de investimentos e a participação em transações de fusões e aquisições pelo Bradesco BBI ajudaram na captação no private, mas 70% do fluxo veio na base do “rouba monte”, diz Miranda. Um pedaço do incremento também veio do acordo para assumir as operações de private banking do J.P. Morgan. No fim de junho, o Bradesco tinha R\$ 370 bilhões no segmento. “Há eventos de liquidez para um nicho de clientes. Por mais que a população tenha sofrido com a pandemia, tem um ‘cluster’ passando por um movimento diferente.”

Segundo Miranda, o fato de o banco estar em localidades como Manaus ou no Centro-Oeste ajuda a capturar os movimentos de liquidez com a riqueza se espalhando para além das praças tradicionais.

O Santander investiu no crescimento da equipe no primeiro semestre, com a contratação de 60 profissionais, justamente para ganhar tração em regiões como Norte, Nordeste e interior de São Paulo, segundo Vitor Ohtsuki, diretor da divisão de fortunas do grupo no Brasil. O

potencial do agronegócio motivou a estratégia. O Sul, com posições em Curitiba (PR) e Porto Alegre (RS) também terá adições na cobertura. “Tem mais riqueza vindo de fora de São Paulo, vide as operações de mercado de capitais no Nordeste, Sul, Norte. Estamos indo para onde a riqueza está sendo gerada.”

Sem abrir os dados da primeira metade do ano, o executivo diz que a instituição atingiu quase 65% do objetivo de captação que era esperado para 2021, para mais de R\$ 200 bilhões. Enquanto o mercado deve crescer entre 12% e 13%, a expectativa do grupo espanhol é incrementar os volumes entre 15% e 20% em 2021. A participação no bolo de recursos do segmento private considerada justa, diz Ohtsuki, seria de 15%, mais compatível com a fatia que o banco tem em outros negócios.

Maior private banking brasileiro, com R\$ 670 bilhões, no primeiro semestre o Itaú Unibanco cresceu 13,4%, uma taxa acima do mercado, destaca Felipe Nabuco, responsável pelo segmento no Brasil. O desempenho veio tanto da captação vinda de mais liquidez quanto da valorização dos ativos, com uma parcela maior das carteiras em renda variável, tanto local quanto internacional.

Cerca de 25% do volume está no mercado externo, diz Fernando Beyruti, CEO do Itaú nos Estados Unidos. Ele cita que nos primeiros meses do ano houve abertura recorde de contas fora do Brasil, quase chegando aos números de 2020. “O cliente tem acompanhado o cenário de juros mais baixos por mais tempo e vê um retorno diferenciado do que estava acostumado. A LCI/LCA [letras dos setores imobiliário e do agro] em que ele sentava em cima e dava retorno de dois dígitos sumiu.” Há predisposição para abrir mão de liquidez e explorar classes mais sofisticadas como private equity.

O executivo afirma que as famílias que fazem esse planejamento no começo do ano acabam intensificando os aportes no segundo semestre, o que significa incrementar esses volumes até dezembro. Ao longo do tempo, o plano é ter uma distribuição maior da alocação lá fora, entre 35% e 40%.

Segundo Beyruti, o brasileiro valoriza o olhar global, a atuação como banco universal e o cruzamento com a área de banco de investimentos do Itaú BBA, com IPO ou crédito no Brasil ou fora. O fato de bancos estrangeiros como J.P. Morgan e Goldman Sachs deixarem de atender no private local acabou beneficiando a instituição, diz.

Nabuco acrescenta que o banco tem conseguido fechar parcerias com boutiques de investimentos lá fora para dar acesso ao brasileiro a alternativas mais sofisticadas, trazendo o filé mignon não só para as grandes fortunas, mas também para famílias com patrimônio de R\$ 1,2 milhão, que entram com tíquetes menores, entre US\$ 100 e US\$ 150 mil.

A presença em diversas geografias tem contribuído para o Credit Suisse manter a posição de estrangeiro mais bem colocado na gestão de fortunas dos brasileiros. Segundo Rafael Gross, chefe da área comercial da divisão internacional de riqueza no país, o grupo cresceu acima da média do mercado no primeiro semestre, com o fluxo vindo de liquidez e do “rouba monte”.

Em junho, quando anunciou a contratação de dez profissionais do Itaú, nove do private, o Credit Suisse reportava um crescimento de 30% no Brasil em ativos sob custódia no ano, a R\$ 370 bilhões. A potencial migração de carteiras do concorrente ainda não teve efeito porque a maioria dos executivos está presa ao contrato de trabalho antigo. Gross acha que o segundo semestre tende a ser tão bom quanto o primeiro e que a diversificação de moedas vai continuar.

O viés da internacionalização tem sido responsável pela expansão do private banking do Citi no Brasil, diz Eduardo Ventura, chefe da divisão no Brasil. No primeiro semestre, os ativos cresceram 27%. “O investidor percebeu a capacidade de rentabilizar o patrimônio não só no mundinho da renda fixa no Brasil. Ao olhar para fora abre-se um leque absurdo e ao mesmo tempo é muito difícil gerenciar uma carteira global das famílias sentado na Faria Lima”, afirma. Com os retornos mais magros na renda fixa, há mais procura por investimentos na economia real, afirma Ventura, enquanto a preocupação com a inflação tem acelerado a compra de imóveis. Sai de cena o perfil puramente rentista.

A participação em muitas das operações de mercado de capitais que foram para a rua serviu de ponte para a XP ampliar a sua base de milionários. Além disso, a placa hoje é mais conhecida e o cliente se sente mais confortável em aumentar a parcela da carteira que mantém com a plataforma, diz Beny Podlubny, chefe global da área de gestão de fortunas. “O cliente que tinha um share pequeno tem aumentado o relacionamento com outras linhas de negócios e vendo nossa maturidade, ele transfere mais fundos exclusivos, previdência privada e seguros.”

Contando o atendimento direto e via agentes autônomos, a XP fechou junho com cerca de R\$ 260 bilhões. De acordo com Podubny, em termos de volumes sob gestão, dois terços vêm do pool próprio, mas os clientes atendidos via B2B são mais numerosos.

O crédito também ganhou espaço no segmento private, enquanto os juros ainda estavam em níveis muito baixos, segundo José Ramos Rocha Neto, presidente do fórum de distribuição da Anbima. “Muitos clientes viram como oportunidade para usar o crédito pessoal, dando a aplicação como garantia. E quando fazem isso, os spreads são mais achatados”, diz. As carteiras como um todo cresceram 11,4%, a R\$ 61,2 bilhões no primeiro semestre.

A expansão foi mais forte no agronegócio (15,6%), que alcançou R\$ 27,1 bilhões, seguida pelas operações de capital de giro (13,6%), a R\$ 12,4 bilhões. Na linha de capital de giro, Rocha diz que tem muita operação associada a holdings familiares, enquanto no agro há a compra de máquinas e implementos agrícolas na pessoa física por questões fiscais.

Ventura, do Citi, acrescenta que, durante a pandemia, as famílias também direcionaram recursos para a compra de imóveis no exterior. Na lista de desejos dos milionários também entrou o financiamento de aeronaves, diz Ohtsuki, do Santander.