

Carreira Demanda no segmento é constante, com muitas trocas de cadeira

Profissionais devem ter perfil empreendedor

Adriana Fonseca

Para o Valor, de São Paulo

A demanda por profissionais que assessoram clientes do segmento de private banking está ligeiramente aquecida, segundo as consultorias de recrutamento ouvidas pelo Valor. Quem mais busca executivos hoje são as estruturas menores e independentes — shopings de investimento ou “family offices” —, e não grandes bancos.

“Muitos clientes que estavam um pouco abaixo do ‘target’ do private nos grandes bancos — e portanto eram atendidos no varejo — acabaram migrando para estruturas menores em busca de melhor atendimento e consultoria de investimento mais adequada”, diz Gabriela Colo, sócia na consultoria de recrutamento Havik, referindo-se a pessoas com capacidade de investimento entre R\$ 1 milhão e R\$ 3 milhões.

Ana Carla Guimarães, gerente de divisão da consultoria de recrutamento Robert Half, diz que cada vez mais se vê, no Brasil, pessoas com alto poder aquisitivo em busca de critérios de governança para seus investimentos. “Vemos que as pessoas sentem necessidade de ter profissionais gerenciando seus investimentos e surgem as estruturas de ‘single family office’ ou ‘multi family office’”, diz.

O perfil buscado para esse tipo de estrutura é mais empreendedor, chamado de “hands on” pelos headhunters. “O profissional vai trabalhar em uma estrutura menor e tem que saber se vender pelo seu próprio nome e o rela-

cionamento que tem no mercado”, diz Ana Carla.

Essa faceta empreendedora foi o que atraiu Beny Podlubny, 38, de volta ao Brasil em 2010. Depois de cursar um MBA na Wharton School, da Universidade da Pensilvânia, Podlubny ficou nos Estados Unidos trabalhando na área de private do Goldman Sachs.

Quando decidiu fazer o MBA no exterior, em 2006, Podlubny, que é formado em engenharia, já trabalhava no segmento private no Brasil. Durante o curso, ele se questionou sobre o rumo de sua carreira. Quando teve a oportunidade de fazer seu “summer job” na área de private do Goldman Sachs, no entanto, teve certeza que não faria mudança alguma de carreira. “Era como se eu tivesse entrado em uma nave e ido para o futuro”, diz o executivo sobre o método de trabalho no banco americano. “A forma como faziam a gestão de recursos era muito interessante e as discussões de portfólio levavam em conta prazos mais longos.”

O que o atraiu de volta ao Brasil foi um convite para estruturar a parte comercial de private banking na então recém-criada Vinci Partners. “Voltei motivado pelo empreendedorismo que a função exigia”, diz. Cerca de um ano atrás, fez mais uma mudança ao aceitar o convite da XP para liderar a área de wealth management. “Meu desafio hoje é compartilhar o conhecimento que tenho com outras 1.500 pessoas, nossos parceiros de negócios.”

Natasha Patel, diretora da con-



Ana Carla Guimarães: aumenta no país a busca de critérios de governança

sultoria de recrutamento Hays, diz que muitos dos profissionais buscados pelos escritórios independentes vêm de grandes bancos e já têm vivência no segmento private. “Grandes bancos fazem um ótimo trabalho de treinamento e capacitação em como tratar bem o cliente e passar confiança”, diz a headhunter. “Os escritórios independentes têm estrutura mais enxuta, então os profissionais já vêm com carteira e treinados.”

Hoje, nos grandes bancos, o que se vê é uma demanda constante — não em crescimento — por profissionais do segmento private. “Vemos mais trocas de cadeiras do que aumento das estruturas”, diz Rui Furtado, gerente da divisão de banking e investimento alternativo da consultoria de recrutamento Michael Page.

De forma geral, profissionais

que trabalham no segmento private vêm de faculdades bem conceituadas, até porque é importante ter facilidade para se relacionar com pessoas de um nível sociocultural mais elevado.

Além das certificações CPA 10 e CPA 20, mais básicas no mercado financeiro, o profissional do private também precisa da CFP. A Series 7 é exigida para quem sugere investimentos no exterior.

Os “bankers”, que têm salário fixo a partir de R\$ 15 mil para o nível sênior podendo chegar a R\$ 55 mil mais variável para cargos do topo da hierarquia, de acordo com o guia salarial da Hays, são proativos e têm habilidade comercial. “O bom profissional tem base técnica muito boa para falar de investimento, forte capacidade de relacionamento, comunicação e articulação”, resume Furtado.

Novos players mudam a cara do segmento

Felipe Datt

Para o Valor, de São Paulo

O anúncio da aquisição da operação brasileira do HSBC pelo Bradesco em agosto de 2015, em uma negociação estimada em US\$ 5,2 bilhões, é mais um indício de um movimento que ganhou fôlego especialmente nos últimos 15 anos no Brasil: a consolidação do mercado de private banking. Longe de ser uma movimentação isolada, a concentração dos recursos dos milionários nas mãos de poucos players é encarada por especialistas como uma consequência natural da própria concentração da indústria bancária no país.

A exemplo do avanço recente do Bradesco, eventos de fusão e aquisição envolvendo grandes instituições bancárias, bancos médios e gestores independentes que atuam com clientes milionários se avolumam. Em 2016, completam-se dez anos da aquisição da corretora e administradora de ativos Hedging-Griffo pelo Credit Suisse, em um negócio estimado em US\$ 364 milhões à época. Quatro anos antes, o Itaú havia anunciado a compra do banco BBA por R\$ 3,3 bilhões.

“A consolidação do private banking reflete a consolidação do próprio setor bancário ao longo dos anos. O private é um segmento relevante dentro das instituições e há uma tendência de consolidação no futuro, com a possibilidade de movimentos de aquisição ou fusão, com uma placa grande comprando uma pe-

quena, ou placas menores se juntando para enfrentar as maiores”, diz o sócio da área de consultoria da Deloitte, Sergio Biagini.

Apesar dos episódios de fusão e aquisição sugerirem que o grosso dos recursos será cada vez mais dominado por grandes — e poucos — grupos, há quem afirme que o segmento private também passa por um momento de renovação, com novos players cavando espaço para competir com os grandes bancos. “Minha visão é que o mercado não está necessariamente se concentrando, mas se transformando”, diz o sócio da KPMG, Marco André Almeida.

Para Almeida, os serviços de private banking, que no passado eram prestados basicamente por bancos no Brasil, cada vez mais atraem novos entrantes na disputa, de gestoras independentes aos family offices. “Globalmente, uma tendência que surge e que deve chegar com força ao Brasil são as fintechs, que começam a oferecer serviços típicos de wealth management com uma construção mais personalizada de carteiras, combinando alto nível de tecnologia com instrumentos dos mais variados, como os Exchange Traded Funds (ETFs)”, diz.

As fintechs (startups que unem tecnologia com serviços financeiros) começam a mirar os milionários, o que pode acarretar em uma tendência de disrupção no mercado de private banking. No exterior, já existem fintechs de aconselhamento financeiro para uma clientela ávida por informações sobre como melhor alocar seus recursos.

fator

VOCÊ VIVE
A GENTE CUIDA DOS DETALHES

ASSESSORIA PERSONALIZADA PRODUTOS DE RENDA FIXA INTERMEDIÇÃO EM BOLSA DE VALORES PRODUTOS DE PREVIDÊNCIA FUNDOS DE INVESTIMENTO PRÓPRIOS E DE TERCEIROS

Cuidar de um patrimônio financeiro exige experiência, tempo e atenção aos detalhes. Por isso, estamos atentos às oportunidades do mercado financeiro e dedicados a orientar e otimizar as decisões de investimento do cliente private: tudo para que ele tenha mais segurança, liberdade e confiança para realizar os outros objetivos de sua vida. Fale com nossos especialistas: (11) 3049-6239 / (21) 3861-2511



ESTA PUBLICIDADE E/OU MATERIAL TÉCNICO SEGUIR O CÓDIGO ANBIMA DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS PARA A ATIVIDADE DE PRIVATE BANKING. A VINCULAÇÃO DO SELLO NÃO IMPLICA POR PARTE DA ANBIMA GARANTIA DE VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS.

fator private
banking