

4/27/2021 4:45:38 PM - INVESTIMENTOS

EXCLUSIVO: EM BUSCA DO PRIMEIRO BILHÃO, ÉBANO SAI DA ZONA DE CONFORTO E BUSCA PROXIMIDADE COM CLIENTES

Por Bruna Camargo, com colaboração de Aramis Merki II

São Paulo, 27/04/2021 - Taxa de juros baixa, investidores com mais acesso à tecnologia, popularização da educação financeira e, de repente, uma pandemia. Foi com esse cenário que a Ébano Investimentos, escritório especializado no atendimento private, decidiu que não só precisaria agitar as oportunidades para seus clientes como ela própria deveria sair da zona de conforto. Afinal, a meta da casa é chegar ao R\$ 1 bilhão até o fim do ano.

Os novos ventos do mercado chamaram a atenção de Peterson Silva, sócio-fundador da Ébano, em 2019, quando ele decidiu abrir o próprio escritório. Após duas décadas passando por grandes instituições, como Citibank, Itaú, HSBC e Bradesco, Silva concluiu que o modelo de atendimento dos bancos não servia mais aos clientes private.

“A Ébano nasceu do sonho de ter uma relação de longo prazo com o investidor e construir uma equipe com experiências diferentes dispostas a desenvolver esse vínculo”, explica o sócio-fundador, em entrevista ao **Broadcast**.

Ele acredita que essa proposta tem dado certo. Com a abertura do escritório conveniado da XP, Silva trouxe alguns clientes com ele e tem trabalhado para ampliar ainda mais o número de contas. “É preciso disponibilizar um tempo diferente para esse público, além de serem menos clientes por assessor. Garantimos maior proximidade”, conta.

Para Silva, o momento do mercado é de transformação. “Com a taxa de juros baixa e a pandemia, o investidor que era mais passivo precisou aprender mais sobre o mercado e sobre os produtos que, apesar da maior oscilação ou prazos mais longos, têm maior rentabilidade”, explica. “Hoje o cliente se permite olhar além e esse deve ser um grande aprendizado da crise.”

O escritório trabalha com renda fixa, fundos de investimentos, fundos imobiliários, entre outros, sendo a remuneração conforme o patrimônio administrado. Trata-se de um acordo “ganha-ganha”, segundo o sócio-fundador. “O cliente escolhe o melhor caminho para ele e nós cuidamos dessa relação para o longo prazo”, diz.

Com essa nova sede do investidor, Silva conta que os assessores dedicaram-se a acumular mais aprendizados e informações. “Temos prestado mais atenção a uma diversificação mais global, porque mercados como os dos Estados Unidos e da Ásia tendem a sair da pandemia mais rápido”, afirma.

Mais fusões estão previstas, além da 1 to 1

No início de abril, a Ébano anunciou a fusão com a 1 to 1 Invest com o objetivo de focar na reestruturação da mesa de renda variável. “Sentimos essa demanda e vimos o conhecimento deles como uma grande oportunidade”, conta Silva. Mais fusões estão previstas, além da inclusão de novos assessores de investimentos ao time atual, a expansão para atender pessoas jurídicas e a criação da mesa de crédito, que já está em desenvolvimento.

O movimento de aquisição recente levou o escritório a chegar aos R\$ 500 milhões sob custódia. “Não estávamos preocupados com o portfólio de clientes da 1 to 1, mas com o valor agregado que viria e a melhora da estrutura para atendimento do nosso cliente private”, explica a sócia Erika Andrade.

Com o negócio, Dany Chvaicer, fundador da 1 to 1, com 17 anos de experiência no mercado, se torna o head de renda variável e outros assessores da antiga casa passam a integrar o time. Os clientes do escritório adquirido, com tíquete menor que a média da Ébano, serão mantidos com um atendimento diferenciado.

Contato: bruna.camargo@estadao.com e merki@estadao.com