



PPR

# Sixty

## Procuram-se milionários

Cinco dissidentes do Banco BPI querem gerir o dinheiro dos portugueses mais ricos. Vão convencê-los com um produto financeiro para a reforma.

**C**onfessam imediatamente que o seu objectivo é agressivo: querem gerir 100 milhões de euros em três anos. Virgílio Garcia, o presidente-executivo da Sixty Degrees, a mais recente sociedade gestora de fundos em Portugal, assume que a captação de clientes é um desafio. Investir é a parte fácil. “Não são os mercados [que tiram o sono]; são tantos anos de experiência”, exclama Virgílio, já há 27 anos a gerir dinheiro.

A gestão de activos do Banco BPI é o que une o passado de todos os sócios da Sixty Degrees.

Virgílio é um dos cinco sócios executivos provenientes da BPI Gestão de Activos, entretanto vendida ao espanhol CaixaBank. Mesmo os dois sócios que não estão na equipa executiva têm uma ligação histórica ao BPI: Filipe de Botton e Alexandre Relvas, ambos accionistas da Logoplaste, administraram sociedades gestoras de activos que acabaram

Nuno Sousa Pereira, à esquerda, e Virgílio Garcia, dois dos sete sócios da Sixty Degrees, estão à procura dos mais de 100 mil milionários portugueses.

integradas nesse banco.

O plano de negócio da Sixty Degrees é considerado agressivo, explica Virgílio, porque há apenas duas sociedades independentes dos grupos bancários que conseguiram ultrapassar os 100 milhões de euros em activos administrados: a IM Gestão de Ativos, nascida dentro do Banco Comercial Português, e a Optimize Investment Partners, que quebrou a barreira dos 100 milhões de euros no seu nono ano. “Acreditamos que a proposta que temos para dar aos clientes é diferente do que as [outras] sociedades gestoras fazem”, diz Virgílio. A Sixty Degrees tem um único produto: o Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível. É um plano de poupança-reforma (PPR) que tanto pode ter a totalidade da carteira exposta aos mercados accionistas como ter todo o dinheiro estacionado em aplicações de baixo risco. “É um fundo de alocação”, explica o gestor. Ao contrário de outros PPR, que têm uma política de investimento balizada, os investidores não sabem antecipadamente a proporção do seu património destinados pelos gestores da Sixty Degrees a cada classe de activos. “Queremos alocar os activos dos clientes de acordo com as oportunidades que existam no mercado”, avisa. Nesta fase inicial de angariação de clientes, o património estará investido maioritariamente em fundos cotados. “A nossa maneira de fazer será sempre a mais eficiente”, justifica Virgílio. Posteriormente, poderão investir individualmente em acções,

obrigações e noutros instrumentos, incluindo derivados.

A leitura da economia e dos mercados leva agora os gestores a enviesar a carteira do PPR completamente para os EUA, tanto para o mercado accionista como para a dívida pública. “Os problemas nos EUA não são tão grandes como os que vemos na Europa”, afiança Virgílio. O fundo pode fazer cobertura cambial, mas os gestores preferem manter a exposição ao dólar norte-americano.

### ALINHADOS COM OS CLIENTES

“Não queremos o património todo dos clientes”, avança Virgílio. “Se o cliente é mais conser-

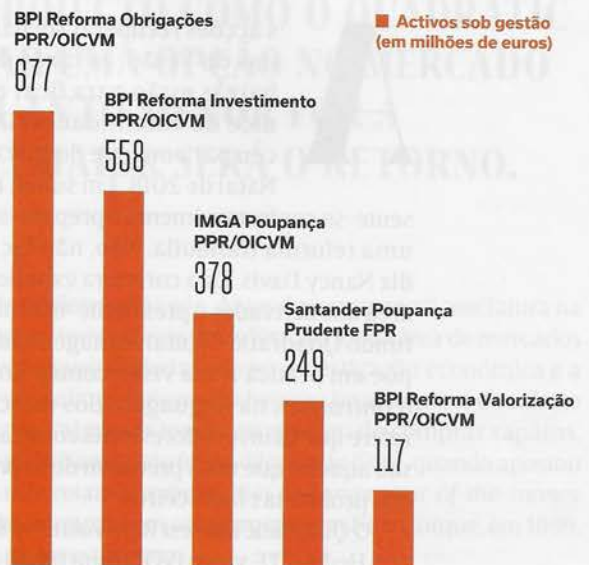
● **A LEITURA DA ECONOMIA E DOS MERCADOS LEVA AGORA OS GESTORES A ENVIESAR A CARTEIRA DO PPR COMPLETAMENTE PARA OS EUA.**



## QUEM TEM MAIS?

Na modalidade de fundos de investimento, que representa 12% do mercado de PPR, apenas cinco produtos têm mais de 100 milhões de euros, o objectivo da Sixty Degrees para o seu PPR. Todavia, os investidores destes cinco PPR investem, em média, 7760 euros, muito longe da subscrição mínima de 100 mil euros exigida pela gestora de Virgílio Garcia e de Nuno Sousa Pereira. O plano da Sixty Degrees também é render mais do que estes fundos têm rendido. Virgílio e Nuno apontam para um mínimo de 4% por ano no longo prazo. Os grandes PPR do BPI, da IMGA e do Santander renderam, em média, 1,5% por ano na última década, segundo a Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios.

Fonte: CMVM. Património a 30 de Setembro de 2019.



vador ou mais agressivo, ele próprio nos vai dar uma fatia mais pequena ou maior do seu património”, completa Nuno Sousa Pereira, também sócio da Sixty Degrees. Para chegarem aos 100 milhões de euros de activos sob gestão, focam-se nos portugueses mais ricos. “Tentamos ter menos clientes mas com um montante angariado por cliente mais alto”, diz Nuno. O alvo são os 110 mil a 115 mil milionários portugueses. Por isso, estabeleceram um investimento mínimo de 100 mil euros para se poder subscrever o fundo. “O PPR é, de longe, o melhor produto de poupança em Portugal. Não é só fiscalmente; também em liberdade. O cliente, se quiser, não precisa de resgatar; só tem de pedir a transferência”, resume Virgílio.

As regras actuais fornecem duas vantagens fiscais nos PPR: à entrada, através de uma dedução no IRS, e à saída, graças a uma tributação potencialmente mais reduzida do que noutras aplicações. Porém, a Sixty Degrees desaconselha os seus clientes a buscarem a dedução à entrada. “A dedução à entrada é muito limitada. Nem chega a 1% dos 100 mil euros” de investimento mínimo,

calcula Nuno. É dada prioridade ao conforto dos clientes até na escolha do banco depositário, que é a Caixa Geral de Depósitos. “Temos um banco depositário que não tem interesse nenhum em ter a sua marca em risco e, portanto, também é um auditor presente todos os dias,” conta Nuno. É preciso ser cliente da Caixa para poder ser cliente da Sixty Degrees.

Além da carteira flexível, o Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível traz outra novidade para o mercado de fundos de poupança-reforma: uma comissão de gestão em função da rendibilidade dos investimentos. “Optámos por ter uma comissão de gestão mais baixa do que a média do que existe e decidimos que ganharíamos se o cliente ganhasse também”, recorda Virgílio. A comissão fixa de gestão é de 1% por ano dos activos administrados. Adicionalmente, há uma comissão variável equivalente 20% do ganho acima da soma entre a Euribor a 12 meses e 2%. “É um mecanismo que alinha os [nossos] interesses com os do cliente”, resume Nuno. “O cliente só pagará comissões altas, se tiver resultados altos”, conclui Nuno Soares Pereira. “E, nessa altura, ficará satisfeito por pagar essa comissão.” ■ DAVID ALMAS

**“Se não encontras uma forma de ganhar dinheiro enquanto dormes, vais trabalhar até morrer.”**

WARREN BUFFETT