

Confraria de milionários

Para entrar no Tiger 21 é preciso ter mais de US\$ 10 milhões investidos no mercado acionário. Entenda como funciona este clube exclusivo

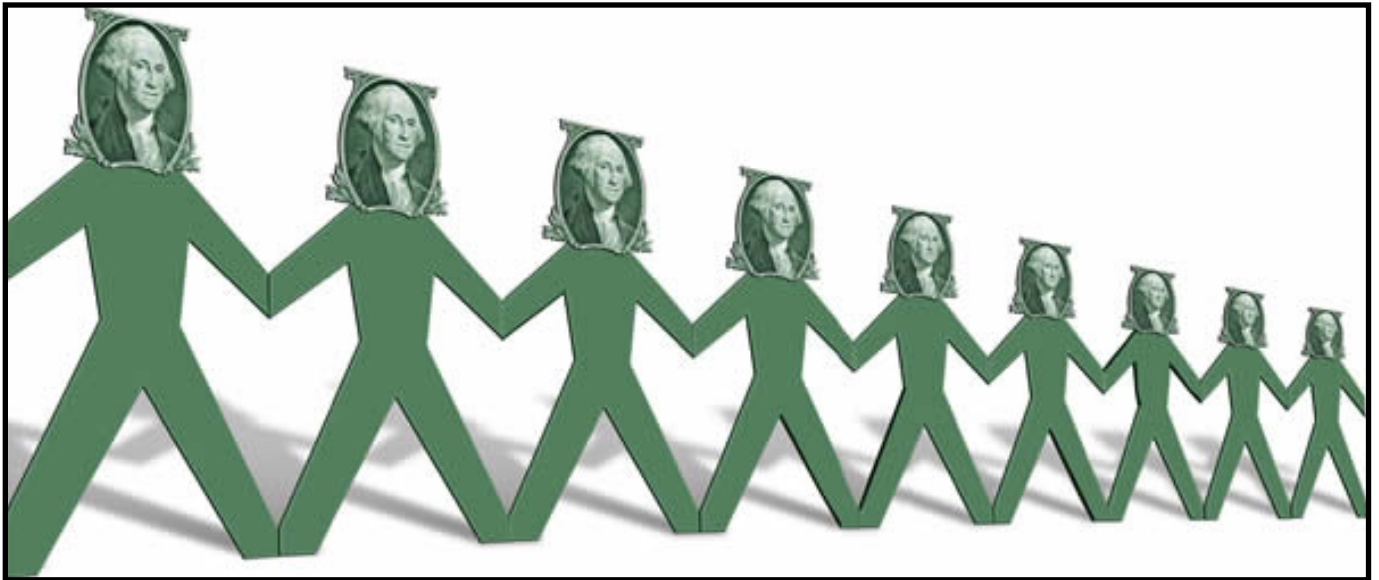
Carlos Sambrana

“WALL STREET É O ÚNICO lugar onde as pessoas que andam de Rolls-Royce pedem conselhos a quem pega metrô.” A frase é do megainvestidor Warren Buffett, mais conhecido como o Oráculo de Omaha, e serve para ilustrar de modo bem-humorado como funciona a ciranda financeira, principalmente nos Estados Unidos. Analistas de bancos indicam ações para os investidores e, esses, seguem os conselhos quase que cegamente. Pois um grupo de investidores americanos está subvertendo esse costume de uma forma simples: pedem conselhos a seus pares, não os que pegam metrô, mas, sim, aos que andam de Rolls-Royce. Essa é a lógica do The Investment Group for Enhanced Returns in the 21st Century ou simplesmente Tiger 21. Trata-se de um grupo de relacionamento para investidores que possuem mais de US\$ 10 milhões aplicados no mercado acionário. “Contamos com 160 membros que se reúnem em turmas de 12 pessoas pelo menos uma vez por mês”, disse à DINHEIRO Michael Sonnenfeldt, criador do Tiger 21 e chairman da empresa. “Nessas reuniões trocamos experiências e falamos sobre os nossos investimentos.” Detalhe: se o patrimônio de todos os membros fosse somado, o grupo possuiria US\$ 7 bilhões

O grupo surgiu em 1999 depois que Sonnenfeldt vendeu sua empresa de construção por algumas dezenas de milhões de dólares e não sabia como investir o dinheiro. “Eu era empresário, não um investidor”, explica ele. Diante dessa questão, ele resolveu reunir alguns amigos que também haviam vendido suas empresas e se encontravam na mesma situação. Aos poucos, a comunidade foi crescendo, mais milionários foram entrando e hoje os grupos estão espalhados em cidades como Nova York, Los Angeles, San Diego, Dallas, Miami e, em breve, cravarão bandeira em Chicago e em Seattle.

“Também gostaríamos de estar no Brasil”, avisa Sonnenfeldt. Além de possuírem no mínimo US\$ 10 milhões, os associados passam por uma rigorosa seleção que avalia os seus históricos profissionais e, uma vez admitidos, eles pagam uma taxa anual de US\$ 30 mil. As reuniões do Tiger 21 são mensais e os participantes discutem vários temas. “Falamos sobre o cenário político mundial, problemas pessoais, oportunidades de negócios e também novos investimentos.” Todas as reuniões são confidenciais e, uma vez por ano, os sócios abrem seus portfólios de investimento para que os outros membros possam analisar suas posições.

Pode parecer que este é mais um grupo de network, no qual os participantes se encontram para gerar negócios. Não é. Na verdade, é uma espécie de conselho de luxo, com gente que, a partir do zero, fez fortuna e tem faro apurado para negócios. **“Noventa e cinco por cento dos associados criaram um negócio e depois venderam”, diz Sonnenfeldt. Justamente por isso, preferem escutar seus pares a ouvir opiniões de analistas de Wall Street. “Dá uma espécie de conforto estar com pessoas que estão na mesma situação”, diz Vera Rita de Mello Ferreira, psicanalista e doutora em psicologia econômica.**



Us\$ 7 bilhões

É o patrimônio somado dos 160 participantes do conselho de luxo dos investimentos

“O ideal, contudo, é que os investidores sejam heterogêneos”, explica ela. Esse é o segredo do Tiger 21. Cada um investe em um setor diferente e pode trocar experiências. O ponto em comum entre eles, porém, pôde ser sentido nos últimos meses com a crise da economia americana. “Os membros perderam entre 20% e 40% de seus investimentos”, diz Sonnenfeldt. “Mas acreditamos que essa tormenta vai passar”, diz ele. Pelo menos, todos estão no mesmo barco.