



Private Bank

Bem-estar financeiro para mulheres dinâmicas

PRODUTOS DE INVESTIMENTO: SEM GARANTIA DO FDIC • SEM GARANTIA DA CDIC •
SEM GARANTIA DO GOVERNO • SEM GARANTIA BANCÁRIA • PODEM PERDER VALOR

Prefácio

Estamos testemunhando uma transformação social e econômica. Desde o início dos tempos, a maior parte da riqueza do mundo pertencia e era controlada por homens. Hoje, no entanto, as mulheres estão criando, herdando e administrando riqueza como nunca antes. Acreditamos que essa mudança levará a um mundo mais equitativo e bem-sucedido para todos. Ao mesmo tempo, porém, a riqueza traz novos desafios para seus donos. Entre eles está a preservação do bem-estar financeiro.

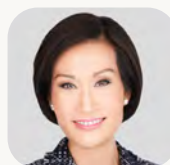
O conceito de bem-estar financeiro se tornou popular nos últimos anos. Definido como o conhecimento de que as necessidades financeiras presentes e futuras podem ser atendidas, o bem-estar financeiro tem uma contribuição vital para o bem-estar pessoal. No entanto, tem havido relativamente pouca discussão sobre esse conceito em relação aos indivíduos com patrimônio líquido muito elevado, provavelmente porque é amplamente assumido que eles estão financeiramente bem por padrão. Este artigo aborda esse equívoco diretamente.

É claro que o bem-estar financeiro é crucial para todos os gêneros. Mas acreditamos que seja especialmente relevante para muitas mulheres hoje em dia, dada a transformação da propriedade da riqueza. Gerar riqueza por meio de negócios ou carreira não é o mesmo que ser capaz de administrar essa riqueza de forma eficaz. Empreendedores e empreendedoras dinâmicos e profissionais de alto nível podem não ter tempo e energia para aprender e lidar com seu bem-estar financeiro. Além disso, o setor de serviços financeiros historicamente tem focado seus esforços nos homens, o que leva a déficits de conhecimento entre os gêneros.

Nas seções a seguir, consideramos o bem-estar financeiro da perspectiva de nossas clientes Private, particularmente fundadoras de empresas, herdeiras, investidoras, executivas e outras pessoas a quem atendemos. Em seguida, propomos quatro pilares sobre os quais seu bem-estar financeiro se baseia: educação financeira, construção de um portfólio de investimentos core, empréstimos estratégicos e planejamento patrimonial abrangente. Consideramos como eles se aplicam na prática e apresentamos uma lista de perguntas que todas devem fazer sobre sua própria situação.

Depois de ler este artigo, entre em contato conosco se quiser discutir a relevância do seu conteúdo bem como possíveis estratégias para melhorar e manter seu bem-estar financeiro. Também teremos prazer em recebê-la no Women in Wealth, a rede global que criamos para conectar pessoas de todos os gêneros para explorar ideias, educar e compartilhar experiências sob uma perspectiva feminina.

À medida que a criação e a administração de riqueza por mulheres aceleram em todo o mundo, estamos prontos para educar, inovar e empoderar as mulheres dinâmicas que estão liderando a revolução



Ida Liu
Head of Citi Private Bank

¹ Bloomberg, julho de 2022

Índice

4

Resumo executivo

5

O que é bem-estar financeiro?

9

Por que bem-estar financeiro para mulheres?

12

Os quatro pilares do bem-estar financeiro

21

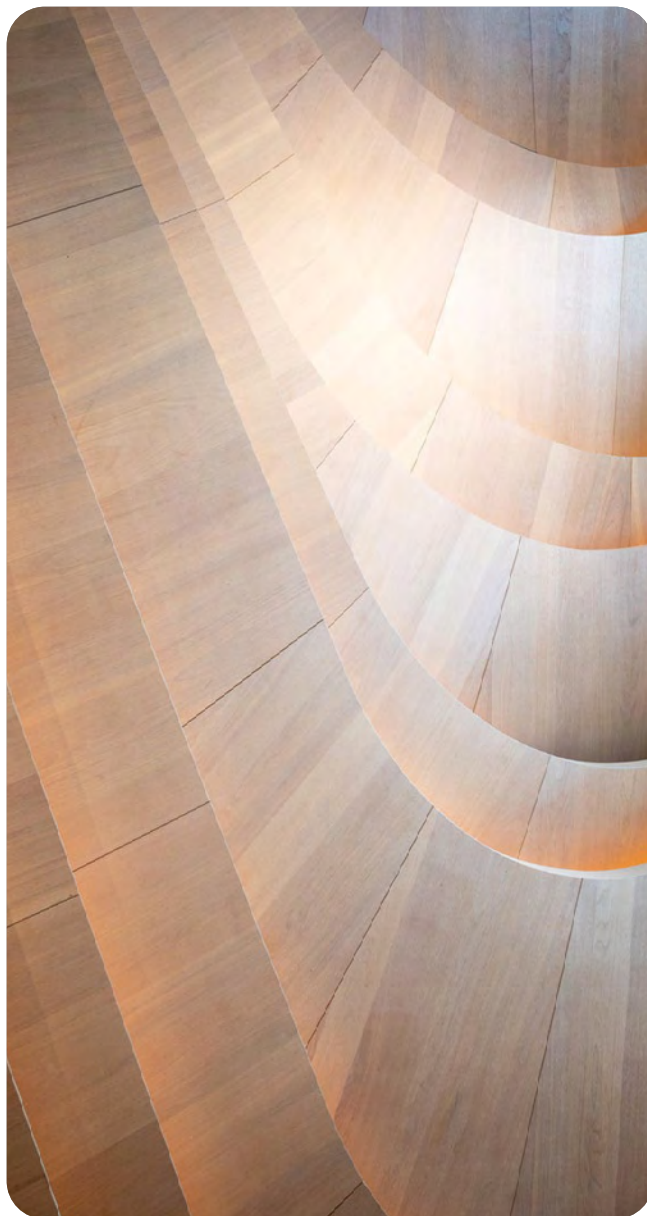
Qual é o seu regime de bem-estar financeiro?

23

Nossa comunidade
Women in Wealth

25

Nossa equipe





Resumo executivo

- O bem-estar financeiro é um componente essencial para uma vida feliz e plena
- Este artigo explora o bem-estar financeiro da perspectiva de indivíduos com patrimônio líquido ultra-high e suas famílias
- Ele propõe quatro pilares de bem-estar financeiro para clientes ultra-high networth: educação financeira, construção de um portfólio de investimentos core, empréstimos estratégicos e planejamento abrangente de patrimônio e legado
- Acreditamos que um maior foco no bem-estar financeiro seja necessário para pessoas de todos os gêneros
- As mulheres controlam uma proporção crescente da riqueza global, mas historicamente o setor financeiro tem estado menos focado nelas
- Estamos comprometidos em melhorar e manter o bem-estar financeiro de nossa comunidade única de clientes por meio de nossos serviços, eventos e educação contínua



O que é bem-estar financeiro?

- O bem-estar financeiro é um elemento-chave do bem-estar pessoal
- A essência do bem-estar financeiro é saber que necessidades presentes e futuras podem ser atendidas
- Existe um equívoco ao se afirmar que indivíduos com patrimônio líquido elevado/ultra-high estejam automaticamente bem do ponto de vista financeiro

O bem-estar financeiro vem de saber que necessidades financeiras presentes e prováveis necessidades futuras podem ser atendidas. Obviamente, cada pessoa tem seu próprio conjunto distinto de necessidades. No entanto, para indivíduos com patrimônio líquido elevado/ultra-high em geral, isso normalmente inclui:

- Manter um padrão de vida habitual
- Estabelecer seguros de saúde, de vida e de invalidez
- Custear a educação das gerações sucessoras
- Ter meios para lidar com grandes despesas imprevistas
- Apoiar causas filantrópicas com as quais se importam
- Financiar paixões e interesses que alimentam a realização pessoal
- Garantir a capacidade de fazer doações e transferir riqueza aos beneficiários



O bem-estar financeiro resulta de fatos e ações mensuráveis. Para indivíduos com patrimônio líquido elevado/ultra-high, identificamos quatro pilares que sustentam o bem-estar financeiro - **figura 1**.

Figura 1. Os pilares do bem-estar financeiro para indivíduos com patrimônio líquido ultra-high

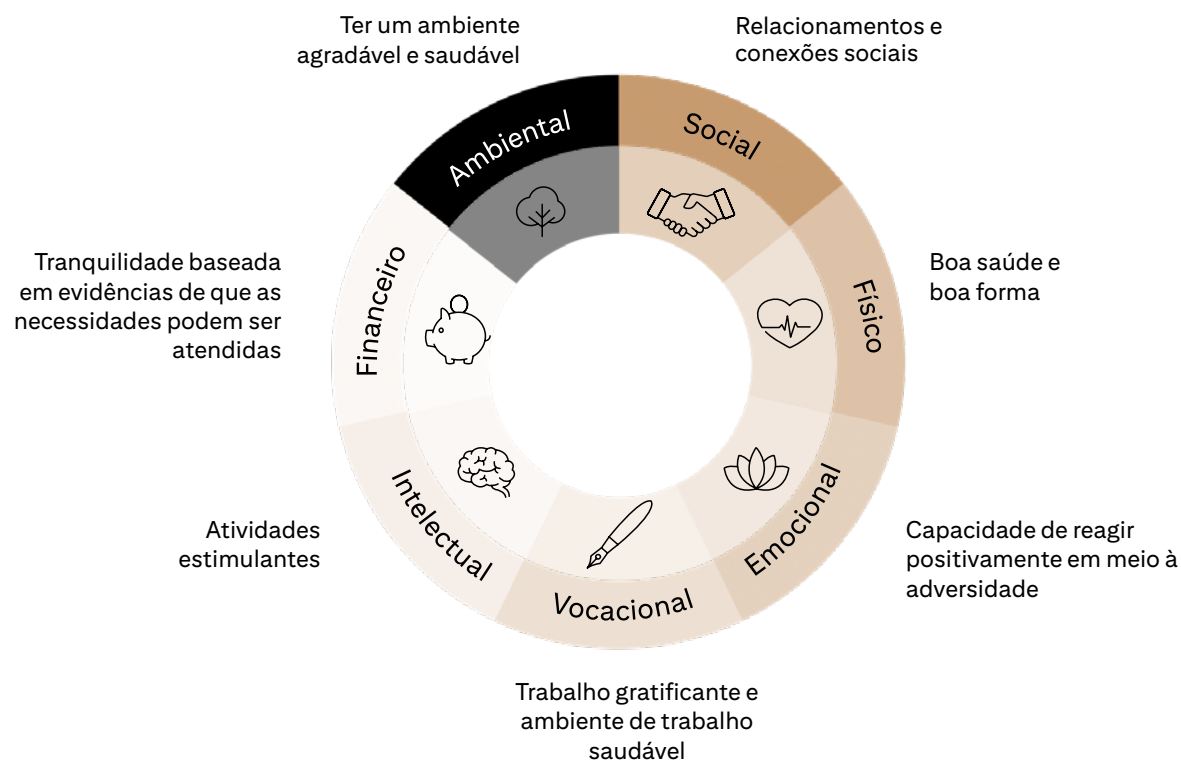


Examinaremos cada um deles através de uma perspectiva de patrimônio líquido ultra-high mais adiante neste artigo.

O bem-estar financeiro é fundamental porque contribui para o bem-estar geral. Pessoas que estão bem financeiramente têm mais probabilidade de se sentirem relaxadas, confiantes e satisfeitas em outros aspectos de suas vidas. Isso ocorre porque a estabilidade financeira sustenta grande parte do que é importante para nós. Portanto, embora o dinheiro não compre felicidade, o bem-estar financeiro pode ajudar a possibilitar a felicidade.

Figura 2. Alguns componentes-chave do bem-estar

Nosso bem-estar é complexo e altamente individual. No entanto, identificamos pelo menos sete fatores que contribuem para o bem-estar geral, cada um tendo intersecções importantes com os outros.





O oposto do bem-estar financeiro se instala quando percebemos que as finanças pessoais estão negligenciadas ou talvez em más condições. Isso se caracteriza por ansiedade e estresse, o que pode prejudicar a felicidade geral e até mesmo a saúde física.

Para empreendedores, executivos seniores, herdeiros e outros proprietários de fortunas, essa ansiedade e estresse podem impactar negativamente seu trabalho e outras atividades econômicas. Em especial, quando se perde literalmente o sono por causa de finanças, sua produtividade, engajamento e relacionamentos no local de trabalho quase inevitavelmente sofrem. Fora do local de trabalho, os relacionamentos sociais e os hobbies também podem sofrer quando uma pessoa está distraída e inquieta.

Há um equívoco generalizado de que pessoas com patrimônio líquido elevado estão quase inerentemente bem financeiramente em virtude de suas rendas e/ou ativos substanciais. Contudo, por longa experiência, sabemos que isso não é verdade. Sem cuidado, pessoas com patrimônio líquido elevado podem facilmente ver seu bem-estar financeiro padecer, apesar de seu status.

As causas da infelicidade financeira entre pessoas com patrimônio líquido elevado são basicamente as mesmas para todas as outras, embora com ênfases diferentes e em uma escala maior. Elas incluem:

- Hábitos de gastos excessivos
- Descompassos entre saídas e entradas
- Portfólios de investimento mal geridos e falta de diversificação
- Uso excessivo de dívida
- Crianças e sucessores insuficientemente preparados
- Ausência de planejamento patrimonial adequado

Muitas vezes, em combinação, esses fatores podem fazer com que o patrimônio de uma pessoa se esgote ao longo de sua vida. O estresse disso pode ser especialmente agudo para pessoas com patrimônio líquido elevado, que geralmente estão conscientes de sua responsabilidade de transmitir um legado e evitar a “maldição da terceira geração”, pela qual a riqueza é dissipada dentro de três gerações após sua criação.



Por que bem-estar financeiro para mulheres?

- As mulheres estão criando e herdando uma parcela crescente da riqueza global
- O setor de serviços financeiros tradicionalmente se concentra nos homens
- As desigualdades de gênero relacionadas às finanças persistem em grande parte do mundo

Mulheres no mundo todo estão liderando uma transformação de riqueza. Essas mulheres incluem fundadoras de negócios interessantes – **figura 3** – executivas corporativas e investidoras com novas perspectivas. Além disso, está em andamento uma transferência de riqueza sem precedentes entre a geração do baby boom e seus sucessores, talvez no valor de US\$ 100 trilhões na próxima década.¹ As mulheres provavelmente controlarão uma parcela maior do que nunca, gerando uma sociedade mais equitativa e próspera.

Figura 3. As mulheres estão abrindo mais empresas e levantando mais capital



Fonte: Statista, 2022.

Apesar de sua crescente importância como criadoras e proprietárias de riqueza, sabemos que as mulheres nem sempre estão confiantes quando se trata dos pilares do bem-estar financeiro. Estudos frequentemente atestam esse déficit de confiança, principalmente em relação à educação financeira.² Sabemos, por meio de nossas conversas diárias com clientes atuais e clientes em potencial do sexo feminino, que esses achados se aplicam tanto à comunidade de patrimônio líquido elevado quanto à população em geral.

Assim como acontece com pessoas de outros gêneros, a capacidade das mulheres de gerar riqueza geralmente é diferente de sua capacidade de gerenciar as finanças pessoais de forma eficaz. Empreendedores e profissionais geralmente dedicam longas horas para expandir seus negócios ou carreiras. Dessa forma, podem ter pouco tempo e energia para aprender e cuidar de suas finanças pessoais, especialmente devido a outros compromissos, como atividades familiares e sociais.

No entanto, reconhecemos que existem outros fatores profundamente arraigados que explicam a falta de confiança de muitas mulheres em questões financeiras. Da mesma forma que as mulheres não têm recebido salários iguais, elas não têm tido o mesmo grau de acesso a serviços financeiros. Foi somente nas décadas de 1960 e 1970, por exemplo, que as mulheres nos EUA e no Reino Unido, respectivamente, conquistaram o direito de abrir contas bancárias em seus próprios nomes. Nas Filipinas e no Chile, as mulheres só conseguiram fazê-lo nas mesmas condições que os homens a partir de 1987 e 1990, respectivamente.³

Desigualdades – implícitas e explícitas – persistem em grande parte do mundo. Muitos países – especialmente na África, Ásia e Oriente Médio – ainda não possuem leis que proíbam a discriminação de gênero no acesso ao crédito. Também persistem outras restrições à criação de empresas ou à posse de bens pelas mulheres nos mesmos termos que os homens.⁴ As tradições culturais podem ter uma influência importante mesmo quando a lei não impede a desigualdade.

¹ The 100 Trillion Dollar Wealth Transfer – Ken Costa, Bloomsbury Publishing, 2023

² Veja, por exemplo, o Índice de Finanças Pessoais do TIAA Institute–GFLEC de 2023, que revela uma lacuna contínua na educação financeira entre homens e mulheres dos EUA – detalhes mostrados na figura X abaixo.

³ Banco Mundial, 2024. Portal de Dados de Gênero.

⁴ Banco Mundial, 2024. Women, Business and the Law, 2024. Washington, DC: Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-2063-2. Licença: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Como os homens até recentemente sempre controlaram a maior parte da riqueza da sociedade, o setor de serviços financeiros concentrou sua atenção neles. Tudo, desde mensagens até educação e serviços, tende a ser direcionado aos homens. As necessidades das mulheres – desde sua maior longevidade até seus padrões de carreira distintos – não têm sido totalmente atendidas pelas ofertas de produtos e serviços.

No setor de serviços financeiros, as mulheres tradicionalmente têm sido sub-representadas em cargos de liderança sênior. Isso continua acontecendo, apesar do progresso na redução da lacuna ao longo do tempo. Na ausência de influência feminina suficiente na tomada de decisões, a mentalidade de muitas instituições financeiras tem sido centrada nos homens.

No Citi Private Bank, reconhecemos que as mulheres geralmente têm um conjunto distinto de prioridades quando se trata de finanças. Os principais elementos incluem mais interesse em sustentabilidade e ênfase ainda maior no planejamento e no desenvolvimento da próxima geração de herdeiros. O mesmo se aplica a sua abordagem geral. Nossa equipe Women in Wealth observou que nossas clientes geralmente exploram mais os problemas antes de tomar uma decisão, fazendo mais perguntas. E elas gostam de trabalhar com organizações cujas equipes e lideranças em geral são diversificadas em termos de gênero.

No entanto, os pilares explorados na seção a seguir apoiam o bem-estar financeiro de pessoas de patrimônio elevado de todos os gêneros. Nós os oferecemos como um estímulo à autorreflexão e para orientar discussões subsequentes com profissionais.





Os quatro pilares do bem-estar financeiro

- Acreditamos que o bem-estar financeiro de pessoas com patrimônio líquido elevado se baseia em quatro pilares
- São eles: educação financeira, construção de um portfólio de investimentos core, empréstimos estratégicos e planejamento patrimonial abrangente
- Embora os profissionais tenham um papel a desempenhar na prestação de serviços relacionados, a busca individual pelo bem-estar financeiro não pode ser terceirizada

O bem-estar financeiro se baseia em fatos e comportamentos objetivos. Para pessoas com patrimônio líquido elevado e suas famílias, identificamos quatro pilares que dão suporte ao desenvolvimento e à manutenção do bem-estar financeiro.

Para algumas pessoas com patrimônio líquido elevado, pode haver a tentação de considerar os pilares do bem-estar financeiro como algo que pode ser delegado a profissionais: equipes de family office, banqueiros privados, planejadores de patrimônio, contadores, advogados e assim por diante. No entanto, entender e aplicar os pilares é essencial tanto para a busca do bem-estar financeiro quanto para obter o melhor aproveitamento dos profissionais.

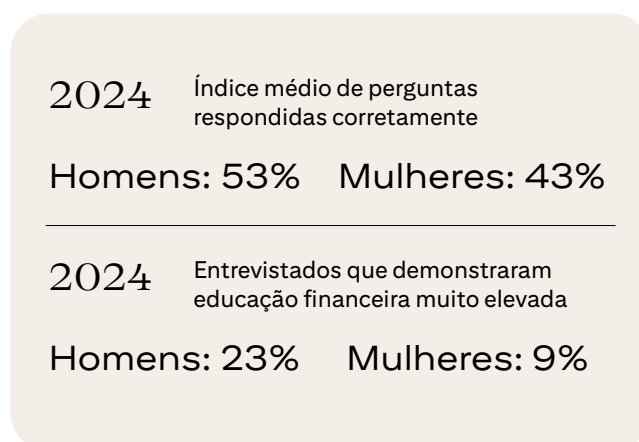
Educação financeira

Acreditamos que a educação financeira é o primeiro pilar do bem-estar financeiro. A tranquilidade de saber que necessidades presentes e futuras podem ser atendidas exige uma compreensão profunda do porquê elas podem ser atendidas. A educação financeira é um pré-requisito para isso. Mas em que exatamente consiste? Para a comunidade de patrimônio líquido elevado, acreditamos que a educação financeira consiste em um conhecimento prático de:

- **Conceitos financeiros básicos**
por ex., inflação, taxas de juros, capitalização e o valor temporal do dinheiro
- **Estratégias financeiras pessoais**
por ex., reconhecer quantias apropriadas para gastar e poupar, em função da renda e do patrimônio
- **Noções básicas de investimento**
por ex., classes de ativos e suas características (ações, renda fixa, etc.); diversificação e retornos totais
- **Os fundamentos do empréstimo**
por ex., como usar a dívida de forma eficiente, mas com risco limitado; otimizar o pagamento de dívidas
- **Tributação**
por ex., diferenciar entre rendimentos, ganhos de capital, impostos de transferência etc., capacidade de identificar contas protegidas por impostos etc., compreensão de estruturas e estratégias para mitigar impostos

Apesar de sua importância, a educação financeira está longe de ser universal. Em todo o mundo, há um déficit de conhecimento. Dentro das populações, há também uma disparidade de gênero que afeta mulheres de todas as faixas etárias, níveis educacionais, grupos de riqueza e assim por diante. Nos EUA, por exemplo, os homens tinham mais que o dobro de probabilidade de apresentar níveis muito altos de educação financeira em 2023, de acordo com uma importante pesquisa – **figura 4**.

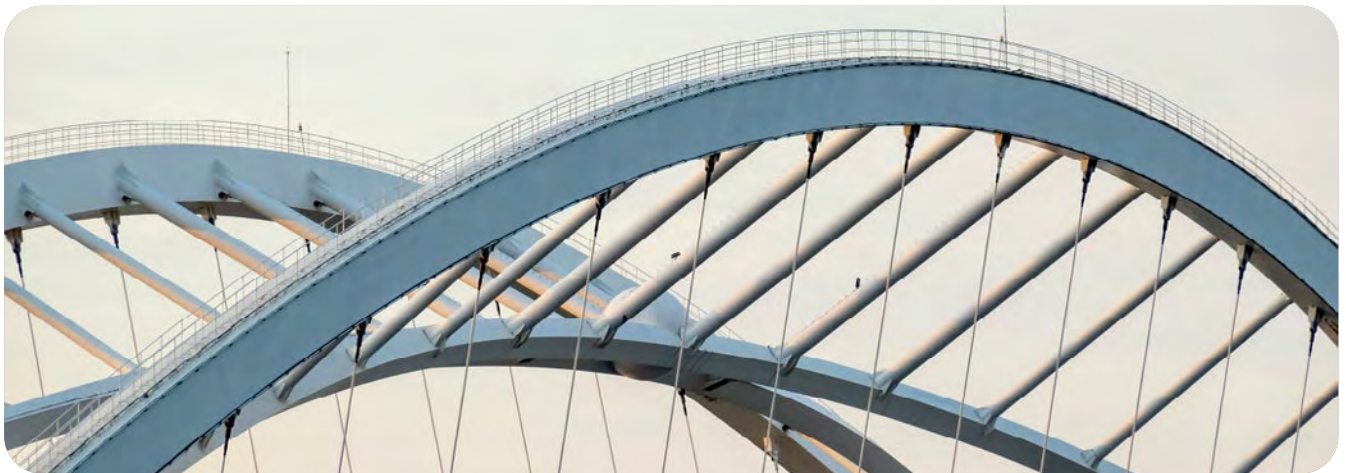
Figura 4. Como a educação financeira das mulheres ficou para trás da dos homens



O ideal é que o desenvolvimento da educação financeira comece o mais cedo possível. Na prática, ainda raramente é ensinado formalmente em escolas e outros locais de aprendizado. Os pais também devem desempenhar um papel fundamental na criação das bases, comunicando valores e comportamentos aos filhos. Como parte da preparação de seus filhos para que se tornem administradores responsáveis da riqueza, algumas famílias com patrimônio líquido elevado e seus family offices criam programas e práticas de educação formal – veja **“Educando as crianças sobre dinheiro: Lições de famílias líderes”**.

Embora começar cedo seja vantajoso, é melhor desenvolver a educação financeira tarde do que nunca. No entanto, em vez de ser um evento único, é um processo vitalício de atualização do conhecimento. Para mulheres e homens com patrimônio líquido elevado, isso pode envolver participação em seminários, seja para desmistificar conceitos básicos, entender o planejamento patrimonial intergeracional ou para se manter a par dos riscos e oportunidades.

Fonte: Índice de Finanças Pessoais do TIAA Institute–GFLEC (2024), dezembro de 2024. Desde 2017, o Índice de Finanças Pessoais do TIAA Institute–GFLEC (Índice P–Fin) fornece insights sobre o estado das finanças pessoais dos americanos. A pesquisa de índice explora o conhecimento sobre finanças pessoais por meio de 28 perguntas em oito áreas funcionais, além de fazer perguntas que são indicadores de bem-estar financeiro.



Como possibilitamos a educação financeira

O Citi Private Bank tem o compromisso de melhorar a educação financeira da comunidade única que atendemos, incluindo seus familiares. Realizamos seminários introdutórios sobre uma ampla gama de tópicos relacionados à gestão de patrimônio, bem como sobre as últimas ideias e melhores práticas para aqueles que buscam manter seus conhecimentos atualizados. Essas ocasiões são oportunidades para trocar ideias e experiências não apenas com palestrantes especialistas, mas também com pares.

Nossa comunidade **Women in Wealth** é um de nossos fóruns de educação - ver página 22. Utilizamos recursos de todo o Citi para auxiliar no aprendizado e desenvolvimento ao longo da vida. Fornecemos insights em áreas como:

- Liderança e empoderamento
- Investimento sustentável
- Tecnologia e inovação
- Sucessão e legado

O **Citi Latitude** é nossa rede para indivíduos ambiciosos da geração Y (millennials) e da próxima geração. Seus eventos educacionais e materiais didáticos digitais ajudam a desmistificar:

- Alocação de ativos
- Fundamentos do mercado
- Preparação para liderar empresas familiares
- Desenvolvimento de inteligência emocional



Educando as crianças sobre dinheiro: Lições de famílias líderes

Para preparar crianças e jovens adultos para as responsabilidades de controlar grandes fortunas, as famílias estão cada vez mais adotando programas formais de educação e desenvolvimento. Muitas vezes supervisionadas por seus family offices, essas iniciativas buscam transmitir habilidades relacionadas a questões como patrimônio, liderança e negócios, bem como valores e comportamentos desejáveis.

Em relação a dinheiro e finanças, os módulos* comumente abordados para membros da família dentro desses programas incluem:

- Fundamentos de finanças e investimentos
- Princípios macroeconômicos
- Fundamentos do direito patrimonial e fiduciário
- Melhores práticas de gestão de portfólio
- Teoria avançada de portfólio
- Responsabilidade financeira pessoal (orçamentos, dívidas, pagamento de contas)
- Acordos pré-nupciais e relacionamentos

Embora esses cursos formais geralmente sejam voltados para a faixa etária de 16 a 25 anos, as famílias geralmente apresentam aos filhos questões sobre patrimônio a partir dos oito anos. Isso pode começar introduzindo o patrimônio da família na conversa, discutindo os valores familiares e encorajando o pensamento e as ações de caridade. Experiências práticas podem incluir pais ensinando sobre orçamento durante as compras e demonstrando claramente contenção em seus próprios gastos.**

*Family learning and education initiatives: Building a foundation for the future. A primer on methods and best practices – Citi Private Bank, 2021.

**When hope is not a strategy — Preparing children for significant wealth – Citi Private Bank, 2023.

Construindo um portfólio de investimentos core

Para muitas pessoas e famílias com patrimônio líquido elevado, investir é essencial para atender às necessidades financeiras atuais e futuras. Construir um portfólio de investimentos core que siga certos princípios estabelecidos há muito tempo pode ajudar a preservar e aumentar o patrimônio ao longo do tempo, aumentando o poder de compra dos ativos acima da taxa de inflação. Muitas famílias ricas dependem desses portfólios para gerar renda contínua. E para aquelas que têm uma quantidade substancial de seu patrimônio investido em um negócio, um portfólio de investimentos de longo prazo pode ajudar a diversificar os riscos dessa participação concentrada.

Um portfólio core deve conter a maior parte do patrimônio de uma família, além de seus ativos comerciais, imóveis e coleções valiosas. Esse portfólio deve conter uma combinação personalizada de ações, renda fixa e dinheiro do mundo todo. Para investidores adequados e qualificados, também pode incorporar fundos de private equity, imobiliários e hedge funds. Esse mix globalmente diversificado de classes de ativos – que reflete o risco, o retorno e outras prioridades do investidor – deve então ser mantido totalmente investido no longo prazo, embora com ajustes regulares para mantê-lo alinhado com o plano subjacente.

Embora os princípios testados de diversificação global e manutenção de investimentos sejam bem conhecidos, indivíduos com patrimônio líquido ultra-high e outros frequentemente não os seguem. Em vez disso, podem seguir modismos ou alternar entre ativos de risco e dinheiro, na esperança de aproveitar as tendências de alta do mercado e evitar as tendências de baixa. Esse comportamento de “market timing” geralmente faz com que os investidores percam os fortes ganhos iniciais que acompanham os novos mercados em alta. Com o tempo, o excesso de dinheiro acaba se tornando um obstáculo aos retornos. O patrimônio dos investidores de “market timing” fica, portanto, aquém daquele dos investidores com portfólios core totalmente investidos e globalmente diversificados.

Como ajudamos a construir portfólios de longo prazo

Começamos entendendo a situação, os objetivos e as restrições de cada cliente. A partir disso, criamos um plano de investimento personalizado de longo prazo usando nossa própria metodologia. Nossa abordagem usa valuations atuais para estimar os retornos das classes de ativos ao longo de uma década. Se os outros fatores forem iguais, alocamos mais em classes de ativos com retornos previstos mais altos. Nosso Comitê Global de Investimentos então faz ajustes táticos nas alocações com base em riscos e oportunidades de curto prazo.

Um Consultor de Investimentos dedicado pode ajudar a implementar o plano de longo prazo de cada cliente em um portfólio core. Oportunidades potenciais podem ser acessadas por meio de estratégias de nossa própria organização de gestão de investimentos, mas também de estratégias de gestores cuidadosamente selecionados globalmente. Para investidores adequados, também é possível buscar resultados de investimentos específicos relacionados a renda, crescimento e proteção do principal por meio de estratégias de mercado de capitais.

Com um número crescente de clientes — e particularmente algumas mulheres — querendo aplicar seu patrimônio para se alinhar aos princípios ambientais, sociais e de governança, oferecemos investimentos que abrangem todas as classes de ativos. As alocações que os ajudamos a criar permitem a busca de metas de sustentabilidade juntamente com retornos competitivos ajustados ao risco.

Muitos dos clientes a quem servimos buscam investimentos e outras necessidades em diversas regiões do mundo. Para fornecer serviços de investimento, serviços bancários, financiamento e custódia nessa base, oferecemos contas adicionais e equipes de private banking em quantas regiões globais os clientes precisarem. Isso permite acesso local aos mercados de capitais e estratégias gerenciadas, ajudando potencialmente a aumentar a diversificação global de um portfólio.

Os portfólios core frequentemente contêm exposições a riscos ocultos ou duplicados. Nosso Global Investment Lab é uma equipe dedicada de analistas de calibre institucional que usa métodos proprietários para ajudar você a identificar maneiras de melhorar a construção do seu portfólio, colocar seu dinheiro para render e lidar com outros desafios patrimoniais que você possa ter.

Empréstimos estratégicos

A necessidade de gerenciar ativos é bem reconhecida. Ao criar e seguir uma estratégia formal, é possível buscar um equilíbrio adequado entre riscos e retornos, ajudando a preservar e aumentar o patrimônio ao longo do tempo. Obviamente, os ativos constituem apenas um lado do balanço patrimonial da maioria das pessoas. Mas o outro lado – os passivos – nem sempre recebe a mesma atenção e gestão.

Desde os tempos antigos, a cultura e os ditados populares tendem a retratar o empréstimo como algo que é melhor evitar. No entanto, bem-estar financeiro não envolve estar livre de dívidas. Embora os empréstimos envolvam custos e riscos, eles também podem ter usos importantes para pessoas com patrimônio líquido ultra-high. Tomar empréstimos contra determinados ativos de forma cuidadosa e estratégica pode ajudar a:

- Buscar maiores retornos de investimentos
- Aumentar a liquidez sem a necessidade de vender ativos
- Permitir a formação de portfólios para diversificar o risco concentrado da propriedade empresarial
- Adicionar a coleções valiosas
- Complementar estratégias de planejamento patrimonial

Dito de forma simples, o empréstimo estratégico pode potencialmente aumentar o bem-estar financeiro.

Uma abordagem estratégica para empréstimos considera a situação de uma pessoa de forma holística, em vez de olhar para ativos e passivos isoladamente. Com base no quadro completo – incluindo fluxos de caixa – é possível fazer cálculos sobre o valor da dívida que pode ser contraída, dados os objetivos do empréstimo. Os riscos de fazê-lo são considerados, incluindo o que pode acontecer se as taxas de juros aumentarem ou o valor de qualquer garantia cair. Depois disso, uma estratégia de financiamento personalizada pode ser elaborada.

Embora o empréstimo possa ser uma ferramenta poderosa, ele tem dois lados. Sem cuidado, o endividamento excessivo pode produzir resultados opostos aos pretendidos. Estratégias de investimento alavancadas podem rapidamente levar a perdas maiores, nas quais mais do que o capital original é perdido. Esses tomadores de empréstimo podem se ver obrigados a liquidar outros ativos em momentos desfavoráveis para saldar suas obrigações. Ao longo do tempo, empréstimos não estratégicos muitas vezes são um fator importante na dissipação do patrimônio e no mal-estar financeiro. A ansiedade normalmente sofrida em tais situações pode impactar seriamente a qualidade de vida.



Como abordamos as necessidades de empréstimos

Nossa abordagem enfatiza o empréstimo sustentável como parte do processo geral de gestão de patrimônio. Para isso, oferecemos uma ampla gama de estratégias de empréstimos relacionadas a muitos dos ativos mais importantes de propriedade de nossos clientes de patrimônio líquido ultra-high. Cada linha de crédito é adaptada para atender às necessidades individuais, refletindo o tamanho do empréstimo, o tipo de garantia, o prazo e a solidez financeira do mutuário.

- **Aeronaves** – Uma aeronave executiva pode aumentar a produtividade, a flexibilidade e a segurança. Nossas estratégias permitem aquisições e atualizações de aeronaves, além de liberar capital para outros fins.
- **Arte** – Coleccionar arte é uma paixão que pode trazer alegria, criar laços com outras pessoas e permitir retribuir à sociedade. Permitimos que colecionadores aproveitem suas coleções enquanto ganham liquidez para futuras aquisições de arte ou outros investimentos.
- **Imóveis comerciais** – A propriedade direta de imóveis comerciais é um investimento importante para muitas famílias com patrimônio líquido ultra-high. Nós subscrevemos, negociamos e gerenciamos financiamentos para portfólios imobiliários em todo o mundo.
- **Empréstimos de margem** – Um empréstimo de margem pode ajudar clientes qualificados a tomar empréstimos a taxas competitivas contra investimentos que incluem ações, dinheiro e equivalentes, títulos e fundos mútuos, mantendo sua estratégia de investimento de longo prazo intacta.
- **Financiamento imobiliário residencial** – Possuir imóveis residenciais pode ser valioso dentro de uma estratégia geral de patrimônio. Ajudamos clientes a adquirir imóveis residenciais em todo o mundo, refinar hipotecas existentes e desbloquear liquidez de ativos imobiliários.
- **Esportes** – Um número crescente de famílias ricas está contemplando os esportes como uma classe de ativos altamente especializada para investimento. Fornecemos soluções de financiamento esportivo abrangentes para proprietários individuais, equipes e ligas.



Planejamento patrimonial abrangente

A essência do bem-estar financeiro é saber que as necessidades financeiras atuais e futuras podem ser atendidas, tanto para o indivíduo quanto para sua família. Para que isso aconteça, é essencial que sejam adotadas medidas para preservar o patrimônio contra uma variedade de ameaças e facilitar a transição para as gerações futuras. Sem essas medidas, os riscos de dissipação de patrimônio são grandes. É aqui que entra o planejamento patrimonial.

Um plano patrimonial abrangente envolve todo o patrimônio de um indivíduo, incluindo participações comerciais, portfólios de investimentos, imóveis residenciais, coleções de arte e outros bens valiosos. Com a criação de estruturas eficientes para manter os ativos, é possível reduzir os impostos que, de outra forma, podem esgotar o patrimônio e, ao mesmo tempo, preservá-lo contra ameaças de litígio, divórcio, beneficiários despreparados e ativos mal administrados. Quanto maior, mais complexo e globalizado for o patrimônio envolvido, mais importante se torna esse plano.

O processo de planejamento patrimonial também pode incluir elementos-chave do planejamento financeiro, nos quais os fluxos de caixa presentes e futuros do indivíduo são modelados. Isso pode ajudar a orientar o indivíduo e sua família em direção a práticas essenciais, como:

- Gastos dentro de limites definidos
- Manter reservas suficientes para despesas grandes e imprevistas
- Construir recursos para grandes despesas esperadas, por exemplo, imóveis residenciais adicionais, um jato particular, um novo empreendimento
- Colocar os ativos líquidos para trabalhar, mantendo a disponibilidade
- Níveis sustentáveis de dívida e planejamento de pagamento
- Buscar retornos de investimento necessários para preservar e aumentar o patrimônio

No entanto, indivíduos com patrimônio líquido ultra-high de todos os gêneros frequentemente têm planejamento patrimonial inadequado ou nenhum planejamento. Até mesmo elementos básicos, mas essenciais, como um testamento, podem não existir. Em outros casos, a falta de planejamento e estruturas resulta em desfechos indesejáveis, como contas de impostos desnecessariamente altas, disputas legais caras entre beneficiários da família, ativos não transferidos para os herdeiros pretendidos e publicidade indesejada. Inércia, falta de tempo, desconhecimento ou desconforto ao contemplar transições futuras delicadas estão entre as razões para a falha no planejamento.

Para mulheres com patrimônio líquido ultra-high que ainda não começaram a criar um plano financeiro, isso significa contratar profissionais e passar por uma revisão completa. Para aquelas que estabeleceram um plano há algum tempo, é importante atualizá-lo regularmente de acordo com a evolução das circunstâncias. Tanto o patrimônio quanto as regulamentações estão em constante evolução, o que exige um plano patrimonial dinâmico.

Como abordamos as necessidades de planejamento patrimonial

Os especialistas do Citi Private Bank trabalham com cada cliente para preservar as conquistas de suas vidas para si mesmos e para as gerações futuras. Nosso trabalho começa com a personalização de um plano com base nas circunstâncias, objetivos e restrições de um indivíduo. Para isso, trabalhamos em parceria com seus consultores fiscais e jurídicos independentes. Consideramos suas necessidades globais e a diversidade de seus ativos, criando estruturas que buscam coordenar e mitigar impostos entre os regimes fiscais de diferentes países.

Em muitos casos, os clientes desejam proteger formas menos tradicionais de patrimônio. Isso pode incluir participações comerciais, imóveis, coleções de arte e outros bens valiosos, aeronaves e superiats. Podemos ajudar a estruturar ativos únicos e ilíquidos, abordando as complexidades associadas à gestão e avaliação desses ativos.



Segurança cibernética robusta oferece suporte ao bem-estar financeiro

Muitos indivíduos com patrimônio líquido ultra-high contratam consultores e uma equipe de segurança para cuidar da sua segurança física e de suas famílias. Essas iniciativas geralmente são supervisionadas pelos family offices daqueles que as possuem. Por outro lado, a segurança cibernética muitas vezes não recebe tanta atenção.

Indivíduos com patrimônio líquido ultra-high e suas famílias podem ser alvos atraentes para criminosos cibernéticos. A escala de seus ativos significa que há muito mais a ser perseguido, enquanto suas defesas cibernéticas são frequentemente inadequadas. Desconhecer ou subestimar ameaças, relacionamentos financeiros complexos com múltiplos pontos de contato e sistemas e procedimentos de segurança desatualizados estão entre os motivos para isso.

As consequências de uma violação cibernética podem ser dolorosas. Perda de dinheiro e outros ativos, publicidade indesejada, danos à reputação e a angústia e distração após um incidente podem prejudicar o bem-estar financeiro, direta ou indiretamente. Por esse motivo, acreditamos que manter uma boa saúde cibernética deve ser considerado parte do esforço para melhorar o bem-estar financeiro.

Infelizmente, as mulheres são desproporcionalmente afetadas por certas ameaças online, algumas das quais podem se tornar ameaças físicas. Mulheres dinâmicas são frequentemente alvos de informações pessoais que podem ser obtidas ilegalmente por meio de segurança cibernética fraca, para propósitos que incluem:

- Hacking (incluindo contas bancárias, de mídia social e de armazenamento em nuvem)
- Criação de perfis online e identificação de padrões de vida pessoais e familiares
- “Doorstepping” por visitantes indesejados, desde repórteres a criminosos
- Envio de ameaças (incluindo chantagem) por meio de chamadas, mensagens de texto e outras comunicações

Para mitigar esses e outros riscos, indivíduos de patrimônio líquido ultra-high de todos os gêneros e seus family offices devem considerar ter uma estratégia formal de segurança cibernética. Esta deve incluir educação regular para familiares e funcionários para garantir a conscientização sobre ameaças em evolução e melhores práticas em resposta. É fundamental ter o software de segurança cibernética mais recente e atualizá-lo regularmente.

Esse insight vem de Henry Priestley, sócio do escritório de advocacia Russells, em Londres, onde ele aconselha muitos clientes de patrimônio líquido alto e ultra-high.



Qual é o seu regime de bem-estar financeiro?

- A jornada para o bem-estar financeiro é única para cada pessoa
- Após alcançar o bem-estar financeiro, é necessária uma manutenção contínua ao longo da vida
- Embora o bem-estar financeiro não possa ser delegado, profissionais podem ajudar nessa busca

O bem-estar financeiro raramente é alcançado por acidente. Em vez disso, requer intenção e uma abordagem disciplinada. Este artigo expõe algumas considerações gerais sobre o bem-estar financeiro e como buscá-lo e mantê-lo. No entanto, a jornada variará de pessoa para pessoa, com base em sua condição atual e seu conjunto de prioridades. Embora seja uma jornada intensamente pessoal, não deve ser uma missão solo. Em vez disso, deve ser percorrida junto com vários profissionais, incluindo banqueiros privados, especialistas em investimentos, planejadores de patrimônio e consultores jurídicos e contábeis.

Para ajudar você a considerar seu próprio regime atual de bem-estar financeiro, apresentamos abaixo um conjunto de perguntas relacionadas a cada um dos quatro pilares discutidos. Embora não sejam exaustivas, elas visam focar a atenção em áreas potenciais para melhoria e informar suas discussões com profissionais:

Educação financeira

- Entendo o estado atual dos meus gastos, empréstimos, investimentos e planejamento patrimonial?
- Tenho perguntas ou dúvidas que me sinto constrangido de fazer a profissionais financeiros?
- Como me saio em testes online de educação financeira?
- Quando foi a última vez em que participei de um seminário sobre questões financeiras?
- Tenho confiança suficiente para ensinar educação financeira aos meus filhos/outros membros da família?

Investimentos

- Tenho uma visão holística dos meus investimentos em todos os meus provedores?
- Meu portfólio core segue um plano disciplinado e de longo prazo?
- Estou guardando muito dinheiro no meu portfólio core?
- Quando foi minha última revisão de portfólio?
- Meu portfólio core considera meus outros riscos, por exemplo, relacionados ao meu negócio?

Empréstimos estratégicos

- Como posso ajudar a fazer meus ativos renderem mais?
- Meus empréstimos atuais se encaixam no meu plano financeiro geral?
- Entendo os termos dos meus empréstimos e as possibilidades alternativas?
- Quais são os custos totais dos meus empréstimos atuais?
- Minhas prováveis entradas de caixa corresponderão ao meu cronograma de pagamento?
- Até que ponto o valor da minha garantia pode cair antes que eu tenha que colocar mais?

Planejamento patrimonial

- Tenho um plano patrimonial em vigor?
- Meu plano patrimonial está alinhado com meus objetivos de longo prazo e os da minha família?
- Tenho bens valiosos que meu plano patrimonial atualmente não cobre?
- Minhas circunstâncias mudaram desde que meu plano patrimonial foi criado?
- Quanto da minha renda e ativos posso gastar com responsabilidade a cada ano?

Se quiser discutir como o Citi Private Bank pode orientá-lo em sua jornada de riqueza financeira, teremos prazer em ouvi-lo.



Nossa comunidade Women in Wealth

- Women in Wealth é nossa rede criada para conectar pessoas de todos os gêneros que promovem o progresso e explorar questões a partir de uma perspectiva feminina
- Nós nos dedicamos a inspirar o crescimento pessoal, maximizar o impacto de suas iniciativas e nos apoiar mutuamente
- Nossas sessões buscam desmistificar tópicos como investimento privado, liderança, sucessão e planejamento patrimonial multigeracional, arte e filantropia



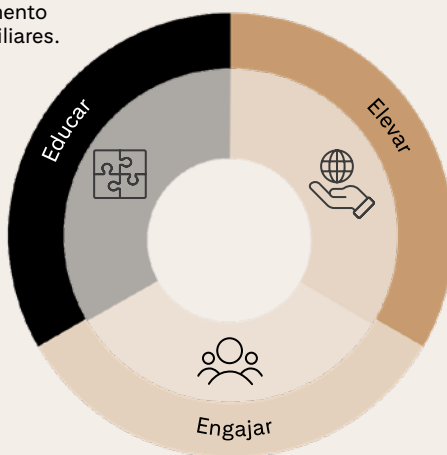
No Citi, sabemos que grandes coisas acontecem quando pessoas com ideias semelhantes se unem, e é por isso que criamos o Women in Wealth. Nosso objetivo é engajar, educar e elevar nossas clientes.

Essa rede única vai além de serviços bancários tradicionais, reunindo as mentes mais brilhantes para explorar ideias e compartilhar experiências.

Entendemos que, para as mulheres, tanto os resultados financeiros quanto a capacidade de causar impacto são importantes, e que a construção de riqueza catalisa a busca por objetivos e paixões pessoais.

Utilizamos recursos de todo o Citi para auxiliar no aprendizado e desenvolvimento ao longo da vida para você e seus familiares. Fornecemos insights em áreas como:

- Liderança e empoderamento
- Investimento sustentável
- Tecnologia e inovação
- Sucessão e legado



Trabalhando em conjunto, podemos ajudar você a concretizar sua visão de:

- Desenhar e implementar seu roteiro financeiro
- Promover objetivos filantrópicos
- Buscar impacto alinhado aos seus valores

Nossos eventos conectam você com líderes de pensamento e pares. Conheça outros agentes de progresso do mundo todo em nosso programa de:

- Eventos de networking
- Mesas-redondas e seminários
- Visitas e encontros vivenciais

Nossa equipe



Ida Liu
Head do Citi Private Bank

Head regionais do Women in Wealth



Sarah Courtney Dockett
Private Banker, Reino Unido,
Europa, Oriente Médio e África



Denise Yi
Private Banker,
América do Norte



Tania Martinez-Berger
Conselheira de Investimentos,
América Latina



Ana Sofia Dominguez
Private Banker,
América Latina



Grace Tse
Head de equipe,
Ásia-Pacífico

Com a contribuição de

Inma Ballester-Garcia, Global CIM Portfolio Head
Sonia Garcia Romero, Global Market Manager, México
Elena Mortemore, Wealth Planning Head for the Americas
Antonia Murga, Global Marketing Manager for EMEA team, América Latina
Dominic Picarda, Senior Content Manager
Lorena Pliego, Head of Marketing, América Latina
Marcela Tannus, Private Banker, Brasil

Informações importantes

Em todas as circunstâncias em que a distribuição deste comunicado ("Comunicado") estiver sujeita às normas da Commodity Futures Trading Commission ("CFTC"), ele constituirá um convite para considerar a realização de transações envolvendo derivativos, de acordo com os parágrafos 1.71 e 23.605 dos Regulamentos da CFTC, conforme aplicável, mas não se trata de uma oferta vinculativa para compra/venda de qualquer instrumento financeiro.

Este comunicado é preparado pelo Citi Private Bank ("CPB"), uma unidade de negócios do Citigroup Inc. ("Citigroup") que proporciona aos seus clientes acesso a uma ampla gama de produtos e serviços disponibilizados por meio do Citigroup, de suas afiliadas bancárias e não bancárias ao redor do mundo (conjuntamente, "Citi"). Nem todos os produtos e serviços são oferecidos por todas afiliadas ou estão disponíveis em todas as localidades. O pessoal do CPB não é analista de pesquisa, e as informações deste comunicado não se destinam a constituir "pesquisa", conforme o termo é definido pelos regulamentos aplicáveis.

Todas as visões, opiniões e estimativas expressas neste comunicado (i) podem ser alteradas sem aviso prévio e (ii) podem diferir das visões, opiniões e estimativas mantidas ou expressas pelo Citigroup ou outro pessoal do Citigroup. Os destinatários deste comunicado devem obter orientações com base em suas próprias circunstâncias individuais junto a seus próprios consultores fiscais, financeiros, jurídicos, entre outros, antes de tomar uma decisão de investimento, e somente tomar qualquer decisão com base em seus próprios objetivos, experiência e recursos.

O Citi Private Bank é uma unidade de negócio do Citigroup Inc. ("Citigroup"), que oferece a seus clientes acesso a uma ampla gama de produtos e serviços disponíveis por meio de afiliadas bancárias e não bancárias do Citigroup. Nem todos os produtos e serviços são oferecidos por todas as afiliadas ou estão disponíveis em todas as localidades. Nos EUA, os produtos e serviços de investimentos são oferecidos pela Citigroup Global Markets Inc. ("CGMI"), membro da FINRA e SIPC, e pela Citi Private Alternatives, LLC ("CPA"), membro da FINRA e SIPC e Citi Global Alternatives, LLC ("CGA"). As contas da CGMI são administradas pela Pershing LLC, membro da FINRA, NYSE, SIPC. O CPA atua como distribuidor de certos produtos de investimento alternativos para clientes do Citi Private Bank. CGMI, CPA, CGA e Citibank, N.A. são afiliadas sob controle comum do Citigroup.

Fora dos EUA, os produtos e serviços de investimento são oferecidos por outras afiliadas do Citigroup. Os Serviços de Gestão de Investimentos (incluindo gestão de portfólio) estão disponíveis por meio da CGMI, CGA, Citibank, N.A. e outras unidades de negócio de consultoria afiliadas. Essas afiliadas do Citigroup, incluindo o CGA, serão compensadas pelos respectivos serviços de gestão de investimentos, consultoria, administração, distribuição e colocação que possam fornecer.

Todos os produtos de crédito estão sujeitos a aprovação de crédito. Nada aqui contido é um compromisso de empréstimo por parte do Citibank, N.A. ou de alguma afiliada.

Estratégias e investimentos envolvem riscos e podem não ter o desempenho descrito, podem não ser adequados para todos os investidores e podem ter requisitos de elegibilidade que devem ser atendidos antes do investimento.

Um investimento em investimentos alternativos pode ser altamente ilíquido, especulativo e não adequado para todos os investidores. Investir em investimentos alternativos é para investidores experientes e sofisticados que estão dispostos a arcar com os altos riscos econômicos associados a esse investimento. Os investidores devem analisar atentamente e considerar os possíveis riscos antes de realizar qualquer investimento. Alguns desses riscos podem incluir:

- perda total ou substancial do investimento devido à alavancagem, venda a descoberto ou outras práticas especulativas;
- falta de liquidez, pois pode não haver mercado secundário para o fundo e não se espera que algum se desenvolva;
- volatilidade de retornos;
- restrições à transferência de participações no Fundo;
- potencial falta de diversificação e maior risco resultante devido à concentração de autoridade de negociação quando um único consultor é utilizado;
- ausência de informações sobre valuations e precificação;
- estruturas fiscais complexas e atrasos na declaração de impostos;
- menos regulamentação e taxas mais altas do que os fundos mútuos; e
- risco do gestor.

Os fundos individuais terão riscos específicos relacionados aos seus programas de investimento que variam de fundo para fundo.

O Citibank N.A., Agência de Londres (agência registrada sob o número BR001018), Citigroup Centre, Canada Square, Canary Wharf, Londres, E14 5LB, é autorizado e regulado pelo Office of the Comptroller of the Currency (USA) e autorizado pela Prudential Regulation Authority. Sujeito a regulação pela Financial Conduct Authority e regulação limitada pela Prudential Regulation Authority. Disponibilizamos detalhes sobre a extensão de nossa regulamentação pela Prudential Regulation Authority mediante solicitação. O número de contato do Citibank N.A., filial de Londres, é +44 (0)20 7508 8000.

O Citibank Europe plc (Filial do Reino Unido), é uma filial do Citibank Europe plc, autorizada e regulamentada pelo Banco Central da Irlanda e pelo Banco Central Europeu. Autorizado pela Prudential Regulation Authority. Sujeito a regulação pela Financial Conduct Authority e regulação limitada pela Prudential Regulation Authority. Disponibilizamos detalhes sobre a extensão de nossa regulamentação pela Prudential Regulation Authority mediante solicitação. O Citibank Europe plc, filial Reino Unido, está registrado como uma filial no registro de empresas para Inglaterra e País de Gales, sob número BR017844. Seu endereço registrado é Citigroup Centre, Canada Square, Canary Wharf, Londres, E14 5LB. Número VAT: GB 429 6256 29. O Citibank Europe plc está registrado na Irlanda sob o número 132781 e está sediado em 1 North Wall Quay, Dublin 1. O Citibank Europe plc é regulado pelo Banco Central da Irlanda. Propriedade final do Citigroup Inc., Nova York, EUA.

O Citibank Europe plc, Filial de Luxemburgo, registrado no Registro Comercial e de Empresas de Luxemburgo sob o número B 200204, é uma filial do Citibank Europe plc. Está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu e do Banco Central da Irlanda. Além disso, está sujeito a regulamentação limitada pela Commission de Surveillance du Secteur Financier (a CSSF) na sua função de autoridade do Estado-Membro de acolhimento e registado na CSSF com o número B00000395. Sua sede fica em 31, Z.A. Bourmicht, 8070 Bertrange, Grão-Ducado do Luxemburgo.

O Citibank Europe plc está registrado na Irlanda sob o número 132781. É regulado pelo Banco Central da Irlanda sob o número de referência C26553 e supervisionado pelo Banco Central Europeu. Sua sede fica em 1 North Wall Quay, Dublin 1, Irlanda.

Este documento é comunicado pelo Citibank (Switzerland) AG, com endereço registrado em Hardstrasse 201, 8005 Zurich, Citibank N.A., Zurich Branch, com endereço registrado em Hardstrasse 201, 8005 Zurich, ou Citibank N.A., Geneva Branch, com endereço registrado em 2, Quai de la Poste, 1204 Geneva. Citibank (Suíça) AG e Citibank, N.A., Filiais de Zurique e Genebra, são autorizados e supervisionados pela Swiss Financial Supervisory Authority (FINMA).

BEM-ESTAR FINANCEIRO PARA MULHERES DINÂMICAS

Em Jersey, este documento é comunicado pelo Citibank N.A., filial de Jersey, com endereço registrado em PO Box 104, 38 Esplanade, St Helier, Jersey JE4 8QB. O Citibank N.A., filial de Jersey, é regulado pela Jersey Financial Services Commission. O Citibank N.A., filial de Jersey, é participante do Jersey Bank Depositors Compensation Scheme. Esse programa oferece proteção para depósitos elegíveis de até £50.000. O valor total máximo de compensação é limitado a £ 100.000.000 em qualquer período de 5 anos. Todos os detalhes do esquema e dos grupos bancários cobertos estão disponíveis no website dos Estados de Jersey, www.gov.je/dcs, ou mediante solicitação.

No Canadá, o Citi Private Bank é uma divisão do Citibank Canada, um banco canadense Schedule II. As referências aqui contidas ao Citi Private Bank e suas atividades no Canadá referem-se apenas ao Citibank Canada e não se referem a afiliadas ou subsidiárias do Citibank Canada operando no Canadá. Certos produtos de investimento são disponibilizados por meio da Citibank Canada Investment Funds Limited ("CCIFL"), uma subsidiária integral do Citibank Canada. Produtos de Investimento estão sujeitos a risco de investimento, inclusive à possível perda do valor do principal investido. Os Produtos de Investimento não são segurados pelo CDIC, FDIC ou regime de seguro de depositários de qualquer jurisdição e não são garantidos pelo Citigroup ou por qualquer de suas afiliadas.

Este documento é para fins informativos apenas e não constitui uma oferta de venda ou solicitação de oferta de compra de quaisquer valores mobiliários a qualquer pessoa em qualquer jurisdição. As informações previstas neste documento podem estar sujeitas a atualização, complementação, revisão, verificação ou aditamento, o que pode alterá-las significativamente.

O Citigroup, suas afiliadas e qualquer de seus diretores, conselheiros, funcionários, representantes ou agentes não serão responsabilizados por quaisquer danos diretos, indiretos, incidentais, especiais ou imprevistos, inclusive, lucros cessantes, decorrentes do uso das informações aqui contidas, inclusive por erros causados por negligência ou por outro modo.

A CCIFL não é membro atualmente, tampouco tem a intenção de tornar-se membro, da Canadian Investment Regulatory Organization ("CIRO"); e, consequentemente, os clientes da CCIFL não terão acesso a benefícios de proteção de investidores que de outro modo derivariam da associação da CCIFL à CIRO, inclusive a cobertura, nos termos de qualquer plano de proteção de investidores, para os clientes dos membros da CIRO.

Citibank, N.A., Hong Kong / Cingapura organizado sob as leis dos EUA com responsabilidade limitada. Em Hong Kong, este documento é emitido pela CPB, que opera por meio do Citibank, N.A., Agência de Hong Kong, e que é regulada pela Autoridade Monetária de Hong Kong. Quaisquer questões em conexão com o conteúdo deste documento devem ser direcionadas aos representantes registrados ou licenciados da entidade mencionada acima. Em Cingapura, este documento é emitido pela CPB, que opera por meio do Citibank, N.A., Agência de Cingapura, e que é regulada pela Autoridade Monetária de Cingapura. Quaisquer questões em conexão com o conteúdo deste documento devem ser direcionadas aos representantes registrados ou licenciados da entidade mencionada acima. Na medida em que este documento é fornecido aos clientes que são registrados e/ou gerenciados em Hong Kong: Nenhuma outra declaração neste documento servirá para remover, excluir ou restringir quaisquer de seus direitos ou obrigações perante o Citibank, nos termos das leis e regulamentações aplicáveis. O Citibank, N.A., Agência de Hong Kong, não tem a intenção de fundamentar-se em quaisquer disposições deste documento que sejam inconsistentes com as obrigações previstas no Código de Conduta para Pessoas Licenciadas ou Registradas perante a Securities and Futures Commission ou que descrevam incorretamente os serviços realmente prestados a você.

Em Cingapura, serviços/produtos de consultoria de arte não podem ser comercializados por banqueiros de Cingapura ou registrados em Cingapura.

O Citibank, N.A., está incorporado nos Estados Unidos da América e os seus principais reguladores são o Office of the Comptroller of Currency e o Federal Reserve dos EUA, ao abrigo das leis dos EUA, que diferem das leis australianas. O Citibank N.A. não possui uma Licença de Serviços Financeiros Australiana sob a Corporations Act de 2001, pois goza do benefício de uma isenção sob a Ordem de Classe ASIC CO 03/1101 (refeita como ASIC Corporations (Revogação e Transição) Instrumento 2016/396 e prorrogada por ASIC Corporations (Emenda) Instrumento 2023/588).

Para clientes nos Estados Unidos, os serviços de trust são prestados por uma das entidades a seguir: Citibank, N.A., Citicorp Trust South Dakota ou Citicorp Trust Delaware, N.A.

Para clientes que não são residentes ou cidadãos dos Estados Unidos, os serviços fiduciários são prestados por uma das entidades a seguir: Cititrust Private Trust (Cayman) Limited, Cititrust Private Trust Zurich GmbH, Cititrust (Bahamas) Limited, Cititrust (Cayman) Limited, Cititrust (Jersey) Limited, Cititrust (Singapore) Limited, Cititrust (Switzerland) Limited ou Citicorp Trust Delaware, N.A.

O Cititrust (Jersey) Limited, cujas informações de contato são P.O. Box 728, 38 Esplanade, St. Helier, Jersey JE4 8ZT, Channel Islands, número de telefone: +44 1534 608000, é licenciado pela Jersey Financial Services Commission para conduzir Negócios de Empresas Fiduciárias.

Os prestadores de serviços são denominados conjuntamente "Citi Trust". Nem o Citigroup nem qualquer de suas afiliadas fornecem consultoria tributária ou legal.

Este documento é disponibilizado apenas para orientação geral. As informações aqui contidas não pretendem ser uma discussão abrangente de aconselhamento jurídico ou tributário das estratégias ou conceitos descritos. Os clientes interessados devem consultar seus consultores fiscais e/ou jurídicos. Este documento contém um resumo de regras e técnicas de planejamento que são complexas e sujeitas a alterações. As empresas do Citigroup podem remunerar suas afiliadas e representantes pelo fornecimento de produtos e serviços aos clientes.

O Citi Trust patrocina o Wealth Transfer Planning and Insurance Referral Program, pelo qual os clientes são encaminhados a corretores especializados em seguros terceirizados para planejamento de transferência de patrimônio e soluções de seguro de vida. Os corretores, que podem ou não ser licenciados ou autorizados localmente no país de residência do cliente, devem cumprir as leis e regulamentos aplicáveis na jurisdição onde realizam uma atividade. O Citi Private Bank não vende produtos de seguro diretamente a clientes sob o Wealth Transfer Planning and Insurance Referral Program.

Nas Américas, os serviços de custódia são fornecidos pelo Citibank, NA nos EUA.

Nos EUA, os empréstimos hipotecários são concedidos pelo Citibank, N.A. NMLS ID 412915. Fora dos EUA, os empréstimos hipotecários são fornecidos pelo Citibank, N.A., subsidiárias e afiliadas do Citibank, N.A. Um compromisso de hipoteca está sujeito a aprovação de crédito, contrato de vendas satisfatório, avaliação de propriedades, pesquisa de títulos, seguro de hipoteca, se aplicável, e cumprimento de todas as condições de fechamento. Para se qualificar para solicitar esses serviços, você deve se qualificar como um cliente do Citi Private Bank. Nada aqui contido deve ser interpretado como um compromisso de empréstimo por parte do Citibank, N.A., ou por quaisquer subsidiárias ou afiliadas.

O termo “empréstimos de margem” refere-se a transações de empréstimo de margem entre o cliente e o Citibank, N.A. que são garantidos pelos ativos financeiros do cliente e são pagos à vista. O Citibank, N.A. oferece esses empréstimos, de forma discricionária, como parte de seu relacionamento geral com o cliente. O valor da garantia do empréstimo com margem está sujeito à marcação a mercado diária e os empréstimos com margem estão sujeitos a outros termos e condições aplicáveis a todos os produtos de crédito. Embora compartilhem muitas características, esta definição não se refere aos “empréstimos de margem” oferecidos pelo Citigroup Global Markets Inc. de acordo com o Regulamento T.

BEM-ESTAR FINANCEIRO PARA MULHERES DINÂMICAS

O risco de perda no financiamento de uma transação por depósito em garantia é significativo. Citibank, N.A. (Citi) será seu credor para esse financiamento e você poderá sofrer perdas que excedam seu caixa e quaisquer outros ativos depositados como garantia ao Citi ou ao agente do Citi. As condições de mercado podem impossibilitar a execução de ordens contingentes, como ordens de *stop-loss* ou *stop-limit*. Você pode ser chamado no curto prazo para fazer depósitos de margem adicionais. Se os depósitos de margem exigidos não forem feitos dentro do prazo prescrito, sua garantia poderá ser liquidada sem o seu consentimento. Além disso, você permanecerá responsável por qualquer déficit resultante em sua conta. Portanto, você deve considerar cuidadosamente se esse acordo de financiamento é adequado à luz de sua própria posição financeira e objetivos de investimento. Você não tem o direito de escolher quais títulos ou outros ativos em sua conta são liquidados ou vendidos para atender a uma chamada de margem. A empresa pode aumentar seus requisitos de margem a qualquer momento e não é obrigada a fornecer aviso prévio por escrito. Você não tem direito a prorrogação de prazo em uma chamada de margem. Todos os produtos de crédito estão sujeitos a aprovação de crédito.

Se parte do valor inicial investido for financiada com um empréstimo, o investidor deve estar ciente de que a alavancagem aumenta significativamente os riscos. Um movimento de mercado relativamente pequeno terá um impacto proporcionalmente maior no valor investido que o investidor forneceu. Isso pode funcionar para o investidor, bem como contra o investidor. Uma variedade de fatores, incluindo, sem limitação, taxas de retorno de volatilidade e tempo, afetará o preço/valor do produto a qualquer momento. De acordo com as disposições de quaisquer acordos entre o investidor e seu credor que regem o crédito e qualquer exigência de margem, o investidor pode ser solicitado a fazer depósitos de margem adicionais ou liquidar sua posição com uma perda significativa.

O Citi Private Bank Art Advisory & Finance é um serviço abrangente de consultoria de arte que oferece administração de coleções, consultoria imobiliária, planejamento filantrópico e financiamento de arte. Empréstimos para arte são estendidos a tomadores qualificados de forma segura. Todos os empréstimos e linhas são concedidos pelo Citibank, N.A. ou afiliada, credores com oportunidades iguais, e estão sujeitos às qualificações do Citibank ou afiliada, diretrizes de subscrição e aprovação de crédito. Ativos alternativos, como arte, são especulativos, podem não ser adequados para todos os clientes e destinam-se àqueles que estão dispostos a arcar com altos riscos econômicos. O Citi Private Bank Art Advisory & Finance não aconselha os clientes sobre como lucrar com a compra de arte ou garantir que uma determinada peça possa ser vendida ou usada de outra forma para uma transação financeira por qualquer valor, incluindo um valor igual ao preço de compra.

O Citigroup Inc. e suas afiliadas não fornecem consultoria jurídica ou tributária. Na medida em que este material ou qualquer anexo se refira a questões tributárias, ele não se destina a ser usado e não pode ser usado por um contribuinte com a finalidade de evitar penalidades que possam ser impostas por lei. Os contribuintes devem buscar aconselhamento com um consultor fiscal independente com base em suas circunstâncias particulares.

Salvo indicação em contrário, todas as contas de depósito aqui descritas são registradas nos Estados Unidos através do Citibank, NA, Membro do FDIC.

© 2024 Citigroup Inc. Todos os direitos reservados. Citi, Citi e o desenho em arco e outras marcas usadas neste documento são marcas de serviço do Citigroup Inc. ou de suas afiliadas usadas e registradas mundialmente.

