



JUAN LÁZARO

Santiago Satrustegui

PRESIDENTE DE ABANTE ASESORES

“Abante es el mejor agregador de asesores financieros independientes” —P18

Entrevista Presidente de Abante Asesores

Santiago Sastrústegui “Abante ha roto un umbral y ya no tenemos límites”

La entidad cerró un 2020 muy positivo “a pesar del difícil entorno económico” ▶ El grupo gestiona más de 6.000 millones de euros, 20 años después de su creación ▶ La alianza con Mapfre le permite trasladar al cliente una mayor sensación de solvencia

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

Santiago Sastrústegui (Madrid, 1964) fundó Abante Asesores hace casi 20 años. Hasta entonces, trabajaba en la firma AB Asesores, el gran referente inversor en los años 90 en España. En 1999 Morgan Stanley adquirió la entidad y, tras una breve estancia en el banco estadounidense, Sastrústegui decidió emprender su propia aventura empresarial y creó una sociedad gestora y una agencia de valores. En 2007 creó la primera empresa de asesoramiento financiero independiente (EAFI) de España. Hoy, Abante gestiona un patrimonio de más de 6.000 millones de euros, especialmente a través del vehículo de fondos de fondos. También distribuye vehículos de capital riesgo, y asesora carteras por otros 2.000 millones de euros.

¿Cómo ha sido el balance de 2020 para Abante?
Ha sido muy positivo a pesar de las difíciles circunstancias que hemos vivido. En marzo de 2020 parecía que la crisis no tenía fondo. No sabíamos si iba a haber o no vacunas. Ahora, tenemos ya cierta visibilidad, y los mercados financieros han tenido una buena evolución. Ha sido fundamental la labor de los bancos centrales y las decididas políticas monetarias.

Para Abante han sido unos meses de mucho cambio...
Sí. En abril de 2020 anunciamos la integración con la firma navarra C2 Asesores, cuyos fundadores acaban de ser nombrados socios de Abante, y a comienzos de 2021 firmamos un acuerdo para fusionarnos con la gestora CorA 360, que aún está pendiente de aprobación por parte de los reguladores. Además, hemos acelerado nuestra alianza estratégica con Mapfre, que va a ampliar su participación en nuestro grupo hasta contar ya con el 20% del capital. Consideramos que estamos muy bien posicionados para seguir como un agregador de asesores financieros independientes.

¿Mapfre podría aumentar más su participación?
La participación de Mapfre del 20% es la que preveíamos cuando nos aliamos con ellos y es con la que estamos cómodos ambos so-

cios. Nos da un nivel de compromiso importante pero nos permite seguir siendo independientes y mantener el liderazgo en el asesoramiento independiente. Creo que Abante ha roto ya un umbral de tamaño y no tenemos límites en los proyectos que podamos acometer.

¿Se plantean solicitar una ficha bancaria?

Ser banco te da la ventaja de dar financiación pero exige unos niveles de capitalización muy altos y más exigencias regulatorias, lo que implica más costes. Además, prestar dinero es una actividad con muchos riesgos. Por otra parte, se pueden generar conflictos de interés, como buscar captar depósitos de clientes para reforzar tu solvencia en lugar de ofrecerle otros productos que le resultarían más atractivos. Además, ser banco creo que ya no se percibe como una ventaja de solvencia de cara al cliente. En ese sentido, nuestra alianza con Mapfre creo que da a los inversores más tranquilidad que si fuera con un banco.

¿Y podrían entrar en el segmento de la banca de inversión?
Nos parece complicado combinar el asesoramiento independiente a clientes que quieren invertir con la de mercado de capitales.

Somos la plataforma ideal para dar cabida a ejecutivos bancarios independizados que quieren seguir creciendo”

Tener ficha bancaria o dar servicios de banca de inversión conlleva conflictos de interés con asesorar a inversores”

Un buen ejemplo es una salida a Bolsa. Para el asesor de la empresa que va a cotizar, el objetivo es que las acciones salgan al mayor precio posible. Pero para el asesor de un inversor particular, lo importante es no comprar esos títulos a un precio alto. Si los dos servicios los da una misma entidad puede producirse también

un conflicto de intereses. Nos parece que si das servicio al cliente inversor, es adecuado permanecer siempre en este mismo lado.

¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos de Abante?

La principal son las comisiones de gestión de fondos de fondos, el producto por el que hemos apostado desde el principio porque es el más eficiente en términos financieros y fiscales. También ingresamos comisiones por asesoramiento puro, a través de nuestra EAFI, y por los servicios que ofrecemos en nuestro equipo de asesoramiento financiero a empresas.

¿Absorberán más firmas?

Creemos que tenemos una plataforma ideal para dar cabida a ejecutivos bancarios que se hayan independizado, que han montado proyectos empresariales de mucho éxito y que quieren seguir creciendo. Podríamos incorporar EAFI, gestoras, agencias de valores...

No son una firma que haga grandes fichajes...

Creemos que la clave es poner al cliente en el centro, y cuando te dedicas a hacer fichajes cada cual viene con sus productos bajo el brazo. Preferimos contratar a jóvenes profesionales, ayudarles en su carrera y que se queden con nosotros.



JUAN LAZARO

Dos años al frente de la asociación de asesores

▶ **EFPA.** Dentro de poco se cumplirán dos años desde que Santiago Sastrústegui se convirtió en presidente de EFPA España, la asociación de asesores de planificación financiera (por sus siglas en inglés). Una de las principales actividades de este colectivo es realizar formación y hacer exámenes que certifican a los profesionales de la industria para ejercer ciertas tareas.

▶ **Exámenes.** El año pasado, EFPA España realizó 7.000 exámenes para diferentes tipos de certificaciones financieras: asesoramiento financiero, planificación, asesoramiento hipotecario...

▶ **20 años.** En las dos décadas de existencia de EFPA España, la organización ha celebrado más de 90.000 exámenes a profesionales del asesoramiento y cuenta con más de 35.000 miembros certificados. Entre sus certificados hay banqueros privados, trabajadores de bancos comerciales o asesores independientes.

▶ **ESG.** El último lanzamiento de EFPA es un examen para certificar los conocimientos en materia de inversión socialmente responsable (ESG, por sus siglas en inglés). La primera prueba se celebró hace dos semanas.

▶ **Formación continua.** Para mantener las certificaciones es obligatorio completar al menos 30 horas anuales de cursos para mantener y ampliar los conocimientos.