

Este sitio web utiliza cookies propias y de terceros para optimizar tu navegación, adaptarse a tus preferencias y realizar labores analíticas. Al continuar navegando aceptas nuestra [Política de Cookies](#). X

vocento15 años 28 de Noviembre, 08:08 am

Regístrate Inicia sesión

INVERSIÓN
finanzas.com

Buscar un valor, texto, noticias...

Inicio Noticias Cotizaciones Análisis Técnico Finanzas Personales Opinión Eventos Evasión Escuela de Inversión

Última hora Mercados Empresas Economía Vivienda Empleo Agenda macro Comunicados de empresa Noticias corporativas

IBEX 35
 10.063,10 (0,10%)

MADRID
 1.018,49 (0,06%)

EUR/USD
 1,1909 (0,04%)

PETRÓLEO BRENT
 63,93 (0,00 %)

ORO
 1.294,70 (0,00 %)

SANTIAGO SATRÚSTEGUI, PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE ABANTE ASESORES

«Somos independientes por definición y por diseño»

28/11/2017 - 08:00 Esther García López



Tweet [Recomendar 0](#) [in Share](#)

Temas tratados: Banca Privada



«Somos independientes por definición y por diseño»

Desde que en 2001 Santiago Satrustegui, junto a tres socios, fundaron Abante, la entidad enarbola la bandera del asesoramiento independiente. «Solo dependemos de nuestros clientes y si a ellos les va bien a nosotros también», asegura, y parece que es así. Van a cerrar el año con 1.000 clientes más y cada vez están más cerca de conseguir su «gran reto»: ser una referencia del asesoramiento en España.

Santiago Satrustegui lleva en su ADN el asesoramiento y la gestión financiera y a ello ha dedicado gran parte de su vida profesional. Tras trabajar en el banco Manufacturers Hanover y en AB Asesores, donde fue socio y director general de las gestoras de fondos de inversión y de pensiones, en 2001 optó por la independencia y fundó, junto a otros tres socios, Abante. Su experiencia le lleva a asegurar que «hoy los activos sin riesgo están más caros que nunca en la historia» y advierte que conseguir hoy rentabilidad con inversiones de poco riesgo se ha convertido en una misión casi imposible.

Usted, junto a tres socios más, fundaron Abante en 2001 y su evolución ha sido vertiginosa. ¿Qué estrategia han seguido para lograrlo? ¿El asesoramiento financiero a grandes patrimonios ha cambiado mucho en estos 16 años?

Hace 16 años planteamos dar un enfoque distinto al asesoramiento financiero que se hacía en España. Desde entonces, ha cambiado mucho la forma de relacionarse entre asesores e inversores y cada vez se parece más a lo que nosotros planteamos, que era dar un enfoque más personal, donde, además de tener un profundo conocimiento del cliente y analizar su plan financiero y vital, le ayudamos a llevar su dinero a los mercados. Para Abante la clave fundamental

Bienvenidos al
encuentro anual
 de referencia
 para la **comunidad**
 de traders

Guía de la Renta 2016

publicidad

Ads by

DESTACAMOS



Nueva victoria para los hipotecados multidivisa
 El Tribunal Supremo ha dictado una sentencia en la que anula...



Así triunfan las gestoras internacionales
 Las gestoras de mayor tamaño siguen haciéndose con la...



«Somos independientes por definición y por diseño»
 Desde que en 2001 Santiago Satrustegui, junto a tres socios,...

<http://www.finanzas.com/noticias/economia/20171128/somos-independientes-definicion-diseno-3729827.html>

es que el cliente es la persona no su dinero. Este lema lo incorporamos hace 16 años y seguimos con él. Hoy vemos que muchas entidades hacen este discurso, pero lo difícil es ponerlo en práctica.

Hoy el grupo Abante Asesores está constituido por una gestora de instituciones de inversión colectiva, una agencia de valores, una Eafi y una gestora de fondos de pensiones. Con todas estas entidades ¿cómo dan valor al inversor de grandes patrimonios?

Tratamos de entender muy bien a cada cliente, saber por qué invierten, cuáles son sus objetivos al invertir, cuál es el proyecto vital que tienen que financiar o al que tienen que dar tranquilidad con una adecuada gestión de su patrimonio, y una vez definidos sus objetivos, a través de todas nuestras entidades reguladas llevamos su dinero a los mercados financieros. El asesoramiento está más identificado con nuestra Eafi y la inversión con la gestora.

¿Los clientes valoran que Abante tenga este amplio abanico de servicios?

Valoran mucho la independencia y que no tengamos conflictos de interés por hacer ninguna otra actividad donde estemos enfrente de nuestros clientes. También valoran el esfuerzo que hemos hecho al contar con unas herramientas, una experiencia y unos conocimientos muy elevados en el acompañamiento de la parte patrimonial y personal. Además, estiman mucho nuestras capacidades de gestión y de selección de gestores y nuestra visión del mercado, que en este tiempo ha funcionado bastante bien.

¿Qué busca un cliente de grandes patrimonios cuando solicita sus servicios de asesoramiento o gestión? ¿Sus demandas son distintas de las de un cliente con menor patrimonio?

Las demandas son parecidas porque el dinero, sea en cantidades grandes o pequeñas, nos sirve para tener tranquilidad respecto al futuro, por ello no hay grandes diferencias en patrimonios elevados y medianos. Para los grandes patrimonios no perder la riqueza es su objetivo y suelen ser más conservadores que inversores con menor patrimonio. Existe la creencia de que el que tiene más dinero es un inversor más agresivo, mientras que el que tiene menos es más conservador, cuando suele ser al contrario, ya que este es el que necesita mayor rentabilidad para lograr sus objetivos, por ello arriesga más.

¿Cuál es el perfil de sus clientes de grandes patrimonios?

Tenemos todo tipo de perfiles pero nos hemos encontrado que hay un tipo de perfil que valora mucho lo que hacemos. Es el de ejecutivos o profesionales que han tenido una trayectoria exitosa, han ahorrado y quieren una interlocución muy profesional con las personas que les hablan de sus finanzas y encuentran en nosotros ese colaborador.

¿Qué volumen de activos tienen bajo gestión?

Sobre los 2.800 millones de euros.

Con la implantación de MiFID II, ¿Abante optará por el asesoramiento dependiente o no dependiente?

Nosotros somos independientes por definición y por diseño. Nuestra compañía es una de las pocas en España en que la propiedad de las acciones es de los ejecutivos. Ahora somos 16 socios ejecutivos y tenemos un porcentaje prácticamente de todo el capital de la compañía. Esto nos hace independientes en el sentido de que nadie nos impone ninguna decisión y solo dependemos de nuestros clientes. A nosotros nos va bien o mal si a nuestros clientes les va bien o mal. Esa es la mejor garantía para ellos y la mejor forma de ser independientes. Luego, dentro de lo que MiFID II va a considerar independiente, plantearemos que el cliente elija cuál es la opción en la que quiere trabajar con nosotros. Abante tiene la primera Eafi que se constituyó en España donde el cliente puede pagar por el asesoramiento y optar por el modelo independiente puro que define la norma. A través de la agencia de valores, podrá optar por una solución integrada de asesoramiento dependiente que también nos parece muy recomendable. El cliente podrá elegir, dentro de la independencia de Abante, la independencia conforme a la norma o la no independencia.

Usted también es vicepresidente de EFPA España, ¿los asesores financieros están bien preparados en España? ¿Lo estarán mejor tras MiFID II?

Considero que están muy bien preparados los 20.000 asesores financieros que están certificados por EFPA porque ha sido un esfuerzo de autorregulación que se ha hecho desde hace 16 años, antes de que nadie exigiera una certificación. Ha habido muchos profesionales que han querido certificarse para acreditar que tienen un nivel de conocimientos suficientes para ayudar a los clientes y, después, firmar un código ético. El asesoramiento financiero es una actividad que conlleva riesgos y es importante que haya unos mínimos de formación a los que se debe acceder. El asesoramiento financiero en banca privada está muy preparado, pero el conjunto del asesoramiento no tanto, tendrá que ponerse al nivel mínimo exigido por la norma.

Abante ha firmado un acuerdo tecnológico con Indra. ¿Cómo beneficiará a sus clientes de grandes patrimonios?

Va a beneficiar a todos los clientes, pero a los de gran patrimonio les beneficiará de forma distinta porque creemos que el componente de relación personal es muy importante. Estamos haciendo un desarrollo tecnológico para automatizar procesos para que el cliente tenga más tiempo para dedicar a la parte personal de la relación que nos parece tan importante.

Porque la relación cara a cara y la confianza entre cliente y asesor es fundamental en banca privada.

Sí lo es y muy difícil de modelizar. El gran misterio de nuestra profesión se produce cuando un cliente mira a los ojos a su asesor financiero y le dice «tú qué harías». ¿Cómo modelizas esa delegación de confianza? Eso solo funciona si la persona que asesora o que gestiona está muy

publicidad

publicidad

<http://www.finanzas.com/noticias/economia/20171128/somos-independientes-definicion-diseno-3729827.html>

preparada y tiene un alineamiento de intereses muy grande con su cliente que lleva a este a ponerse en sus manos.

Ustedes potencian la gestión de autor y acaban de lanzar el fondo Abante Quant Value Small Caps, gestionado por el astrofísico Narciso Benítez. ¿Un astrofísico gestionando un fondo? ¿Qué aporta a sus clientes un profesional con este perfil?

Creemos en la arquitectura abierta y puntualmente hemos encontrado algún gestor con el que hemos invertido, han sido 4 en 16 años y han realizado proyectos muy exitosos. Hasta ahora, solo lo habíamos hecho con gestores con vehículos regulados donde habíamos invertido. En el caso de Narciso Benítez la situación es distinta porque él nunca había gestionado un producto regulado. Tiene un modelo muy bueno que ha aplicado para sí mismo y cuando lo vimos nos gustó y nos parecía que podría tener mucho valor para nuestros clientes. Aporta la capacidad de interpretación de una gran cantidad de datos buenos, regulares y malos, que es lo que hacía antes, interpretando datos procedentes del universo, y para lo que inventó un software de análisis de la información que es un 'standard' mundial. Cuando se dedicó a invertir para sí mismo lo que hizo fue aplicar este modelo y ha funcionado muy bien, por ello queremos replicarlo dentro de una figura regulada que es un fondo que ya está autorizado por la CNMV. Veremos si es posible seguir manteniendo los altos niveles de rentabilidad que ha conseguido para su cartera, cerca del 35 por ciento anual durante cinco años, y que esto se produzca dentro de un fondo regulado.

En el primer semestre del año han incorporado a su equipo a 29 profesionales, van a cerrar 2017 con 1.000 clientes más y han cambiado su sede social. ¿Este ha sido uno de los mejores años de Abante?

Ha sido un año muy bueno y el resultado de una evolución. Ha habido años más difíciles que han puesto las bases para que este año haya sido posible. Es el efecto de una tendencia y del trabajo duro. Para lo que nosotros hacemos el paso del tiempo es muy relevante y cuando se han hecho las cosas bien y como te habías comprometido a hacerlas eso genera un valor acumulado que nos lleva donde estamos ahora. Hemos llegado a un punto donde la compañía ha logrado ser una referencia para clientes y para profesionales que quieren trabajar para nosotros. Es un momento muy bueno producto de una trayectoria.

¿Qué grandes retos les queda por afrontar a corto y medio plazo?

Uno de nuestros retos es acompañar y ayudar a nuestros clientes actuales y futuros en sus proyectos vitales y si somos capaces de hacer esto bien conseguiremos nuestro gran reto a largo plazo de ser una referencia fundamental del asesoramiento independiente en España.

«LOS ACTIVOS SIN RIESGO ESTÁN MÁS CAROS QUE NUNCA EN LA HISTORIA»

Satrústegui asegura que los inversores tienen que entender que solo pueden obtener más rentabilidad si asumen más riesgo porque ahora «los activos conservadores están dando muy poca rentabilidad o negativa». En su opinión, los activos sin riesgo de la renta fija «están carísimos, más caros que nunca en la historia». Por ello considera que todo lo que sea rentabilidad positiva «exige riesgo» y la renta variable es la que está dando mejores retornos «sobre todo la europea». La gran duda en estos momentos de los inversores, a juicio de Satrústegui, recae en las valoraciones, en qué mercados están mejor valorados. «EE. UU. va muy bien, pero hay una percepción de que las valoraciones son altas, de que se está comprando caro. Europa está más barata, es la zona donde hay un descuento mayor».



Tweet



[Pedir un Préstamo Naranja sin ser cliente de ING Direct, no es infidelidad a tu banco](#)

[Es utilizar la tecnología en beneficio de las personas y las empresas](#)

[Ven a la Mutua y mejoramos el precio de renovación del seguro de tu coche](#)

publicidad

Cotizaciones de mercados facilitadas por **Infobolsa**

finanzas.com

[Quiénes somos](#) · [Contacto](#) · [Aviso legal](#) · [Condiciones de uso](#) · [Política de privacidad](#) · [Política de cookies](#) · [RSS](#)

vocento

[ElCorreo.com](#)

[ElComercio.es](#)

[ElDiarioMontañes.es](#)

[Hoy Cinema](#)

[LaRioja.com](#)

[Mujer Hoy](#)

[Ideal](#)

[La Voz Digital](#)

[ABC.es](#)

[El Norte de Castilla](#)

[Las Provincias](#)

[La Verdad](#)

[Diario Vasco](#)

[Avanzaentucarrera.com](#)

[Autocasion](#)

[Diario Sur](#)

[Hoy](#)

[Guapabox](#)

[Pisos.com](#)

[Infoempleo](#)

[ABCdeSevilla.es](#)