

ENTRE PREGUNTA Y PREGUNTA

“Abróchense: la volatilidad será la tónica”

CARLOS DE FUENMAYOR Director de negocio institucional de Merchbank / El experto en gestión patrimonial asegura que la nueva normativa Mifid II aportará más transparencia pero no acabará con la “perversidad” del modelo de cobro de comisiones.

Sergi Saborit. Barcelona

Merchbank, gestora independiente de patrimonios, ha fichado a Carlos de Fuenmayor (Barcelona, 1970) como nuevo director de negocio institucional y grandes cuentas. Tras más de 20 años de experiencia en banca privada, su máxima para los inversores es que al igual que para cuidar su salud van al médico, para cuidar su salud financiera deben dejar el dinero al cuidado de profesionales, pues “no deben olvidar que el dinero es su libertad acuñada”.

–Usted dejó la banca en 2012 para montar su propia firma de asesoramiento financiero. ¿Por qué ha aceptado el reto de incorporarse ahora a Merchbank?

Merchbank es una casa histórica en España. Cuenta con más de 35 años de experiencia y un *track-record* de rentabilidad difícil de igualar. Hay mucho talento en esta casa. Valores como la prudencia, la visión a largo plazo, el análisis constante de la cartera y un firme compromiso con la alineación de intereses con el cliente son valores que claramente se aplican en Merchbank y en los que me siento especialmente cómodo.

–¿Qué peso tiene Catalunya para la firma?

Es un mercado clave. Creemos que Barcelona es una plaza muy importante en el sector financiero español y cuenta con mucho potencial. El patrimonio de la oficina de Barcelona continúa creciendo a buen ritmo.

–¿Cómo les afecta la crisis política catalana?

No nos afecta especialmente. Merchbank es una gestora con oficinas en toda España. La verdad es que el negocio no se ha visto especialmente perjudicado. Al final, somos gestores internacionales y nuestras inversiones están muy diversificadas; no hemos notado que la incertidumbre política catalana esté afectando en gran medida al sector.

–Usted es crítico con el modelo de banca-seguros, ¿no?

Ni me gusta ni me disgusta. Es lo que tenemos. Pero lo ideal es que tanto en banca como en seguros estas actividades estuvieran separadas,



Carlos de Fuenmayor se ha incorporado a Merchbank, que gestiona un patrimonio de 450 millones.

porque cuando se mezclan tienes un problema: surgen los conflictos de interés.

–¿No cambiará esta situación con Mifid II?

Mifid II lo que va a aportar es mucha transparencia y contribuirá a profesionalizar el sector con la exigencia de certificaciones para ejercer el asesoramiento, pero en lo demás va a quedar absolutamente igual; no es el bálsamo de fierabrás que viene a curar-

lo todo. La enorme mayoría de firmas se están declarando dependientes, es decir, van a seguir cobrando comisiones de las gestoras, eso sí, diciendo que lo harán con un “espíritu independiente”... se empieza ya pues a jugar con las palabras y los eufemismos por lo que creo que van a seguir los mismos modelos pero matizados. Me temo que al igual que sucedió con Mifid I, la segunda parte no logrará sus

objetivos y deberemos esperar a Mifid III.

–¿Ve perversidad innata en el modelo de comisiones?

Sí, total. Es un modelo perverso per se. Están siendo porquísimos los que se declaran independientes porque supone perder un montón de ingresos y dinamitar la cuenta de resultados. No todo el mundo tiene o se puede permitir el temple y la disciplina estoicas que son necesarias

“El dinero es libertad; dejen asesorarse”

Licenciado en Económicas por la UB, Fuenmayor ha trabajado siempre en banca privada y gestión patrimonial. Se inició en 1997 en Crédit Lyonnais y pasó por Citibank y Santander Private Banking. En 2012 fundó su propia firma de asesoramiento financiero (Eafi) y se asoció con Kessler & Casadevall, donde era director de la oficina de Barcelona. Consta que el inversor catalán tiene una mayor aversión al riesgo, ya que su filosofía es la de “preservar el patrimonio para traspararlo”. Fuenmayor es columnista de EXPANSIÓN Catalunya y está escribiendo un libro sobre su experiencia en los mercados financieros. Su afición por la escritura la heredó de su abuelo, Domingo de Fuenmayor, que fue periodista, escritor y locutor. “La gente ha de entender que el dinero es libertad y, en algunos casos, hasta felicidad; dejen asesorarse por profesionales”, concluye.

sentía cómodo con esas directrices y me reinventé fundando mi propia Eafi en 2012.

–¿Cuando trabajaba en Banif le pilló de lleno el estallido de la crisis financiera, no?

Sí, sí, en Banif yo me dediqué a hacer de psicólogo, no de banquero... Tenía carteras de clientes que habían invertido en Lehman Brothers, en Madoff, en el fondo inmobiliario... Llegamos a tener casos en la oficina de Barcelona de gente que venía con la pistola y amenazaba al director; ¡fue tremendo, la situación era francamente incómoda, espero que no se repita!

–¿Cómo se da la cara en una situación así?

Tienes que ser una persona especial, muy templada, transmitir máxima tranquilidad y la posibilidad de un futuro mejor. Es una situación muy estresante que requiere de perfiles específicos. No todo el mundo vale.

–Pasados ya unos años, ¿qué ocurrió?

Fue una borrachera de irracionalidad total. Nos creíamos que los mercados siempre subirían, que todo sería positivo y que estábamos en una fiesta que no acababa nunca, pero al final era un negocio en el que todo el mundo participaba y tenía su cuota de culpabilidad.

–¿Lección aprendida?

Es muy sorprendente porque el riesgo reputacional de la banca ha desaparecido. Tenemos una memoria cortísima, perdonamos rapidísimo. Pero la verdad es que se han hecho bastante bien los deberes y estamos en mejor posición, seguro.

–¿Qué perspectivas ve en los mercados para 2018?

La complacencia de la que veníamos en los últimos dos años no va a tener continuidad. Los inversores van a tener que volver a abrocharse los cinturones de seguridad porque la volatilidad va a ser la tónica. La sincronización de las economías desarrolladas va a favorecer un ejercicio con un desempeño positivo en rentabilidad, pero también en sustos, lo que, al final, es lo normal y lo sano. El crecimiento continuo y eterno no es sostenible.

“No hemos notado que la incertidumbre política catalana esté afectando en gran medida al sector”

“Es sorprendente ver que el riesgo reputacional de la banca ha desaparecido; perdonamos rapidísimo”



El economista trabajaba en Banif cuando estalló la crisis.