

“El asesor sólo debe ser remunerado por su cliente”

Nicolas Sarkis, consejero delegado de AlphaOne Partners

05:42 | 23/03/2011 | POR Funds People



Según Sarkis, “los inversores más sofisticados y exitosos se aseguran de que en todo momento exista una clara distinción entre su estrategia de inversión (asignación estratégica de activos y selección de gestores) por un lado y la gestión de dichos activos (selección de las inversiones) por otro. Esto es particularmente importante para evitar conflictos de interés y asegurarse que se contrata únicamente a los mejores gestores en un momento en el que el mundo financiero ha evolucionado hacia una extensa y compleja gama de clases de activos y donde la especialización es crucial para que los gestores puedan sobresalir. Nuestro objetivo primordial es apoyar a los inversores en su estrategia de inversión que comprende la asignación estratégica de activos y la selección de gestores e inversiones”.

Con estos principios, y de la mano de otros antiguos compañeros de Goldman Sachs, Sarkis fundó en 2004 AlphaOne Partners, una entidad independiente, especializada en el asesoramiento a muy altos patrimonios y que cuenta con oficinas en Londres, Ginebra y Madrid, así como una representación en Nueva York y Singapur.

“Los clientes acuden a un banco por la marca, pero después se dan cuenta de que hay una gran estructura de marketing, con resultados inciertos para sus carteras”, afirma Sarkis.

Los fundadores de AlphaOne Partners, añade Sarkis, identificaron tres razones por las que la industria financiera no daba el servicio que los clientes querían y merecían. En primer lugar, el conflicto de interés que se genera cuando los asesores cobran comisiones por la venta de productos. “Esto tiene impacto negativo sobre las carteras. El asesor sólo debe ser remunerado por su cliente”, dice Sarkis.

En este sentido, el consejero delegado de AlphaOne Partners da la bienvenida a la normativa aprobada en Reino Unido y conocida como RDR, que obliga a informar al cliente sobre cualquier tipo de comisión que perciba el asesor.

“Siempre hemos pensado que es malo cobrar retrocesiones. Y ahora es oficialmente malo gracias a la RDR. Pero esta norma no es perfecta. Obliga a la gente a dar información, pero no a devolver el dinero al cliente. Además, hay que esperar a 2012 cuando entre en vigor. Es un movimiento en la dirección correcta, pero no lo suficientemente rápido”, señala.

El segundo problema que detectaron en el sector también tiene que ver con los incentivos. **“No puedes cobrar cada vez que el cliente hace una transacción. Si el asesor percibe ingresos cuando se hace una operación, tiene un incentivo para operar de manera frecuente. Siempre hay razones para justificar una operación, pero acaba siendo caro para el cliente”.**

Finalmente, concluyeron que las grandes entidades suelen en muchas ocasiones invertir el dinero de sus clientes en fondos de gran tamaño con un largo recorrido aprovechando sus economías de escala. “Los bancos trabajan para muchos clientes y necesitan invertir en productos con tamaño suficiente para manejar grandes cantidades de dinero. Pero **cuanto más grande sea un fondo, más difícil es conseguir valor añadido o alfa.** No decimos que

haya que invertir sólo en fondos pequeños y sin historial. Hay que buscar el equilibrio adecuado”, comenta Sarkis.

Para solucionar estos problemas y, además, conseguir buenos resultados, en AlphaOne Partners decidieron inspirarse en las prácticas de las grandes fundaciones o endowments americanos. “Hemos entendido que **hay cosas que se pueden trasladar de los mejores inversores del mundo, como son los endowments, al cliente privado**. El horizonte temporal no es extrapolable, pero muchas otras cosas sí, como una buena diversificación, invertir en lo que entiendes, analizar la liquidez de los productos y qué se debe gestionar de forma activa y qué de forma pasiva. Cuando empezamos a predicar esta filosofía, casi nadie había oído hablar de estas prácticas en Europa. Así, nos centramos en tener la mejor metodología de inversión. No es una fórmula mágica, pero ofrece garantías. **Nuestro lema es que estás mejor equipado con una buena metodología que sin ella**. Es como tener dispositivos para conducir de manera más segura, como el airbag o los frenos ABS. Puedes tener un accidente, pero mejoran la seguridad”, comenta Sarkis.

El consejero delegado de AlphaOne Partners **asegura que las comisiones abusivas deben ser erradicadas**. “Son las culpables de que los clientes no logren rentabilidades superiores a las del mercado. Asimismo, buena parte del problema se debe a la falta de educación financiera del inversor. **Un gestor debería cobrar en función de su generación de valor**. Como inversores, no tenemos problema alguno en pagar comisiones a hedge funds o fondos de capital riesgo si añaden valor. Pero no nos gusta pagar por servicios que aportan poco. AlphaOne Partners es considerada por los proveedores mayoristas como un inversor institucional. Defendemos los intereses de clientes particulares desde la perspectiva de un inversor institucional. Así, conseguimos mejores condiciones de mercado para nuestros inversores. Es una manera de equiparar a los inversores particulares de alto patrimonio a grandes inversores institucionales”, explica.

Asegura que **buscan siempre el medio más barato de invertir en cada tipo de activo. Por ejemplo, donde existen futuros, los prefieren a los ETF**. Considera que la gestión necesita más diversificación y una visión más global. “No debes tener más del 10% de tus activos en una sola inversión”, dice.

AlphaOne Partners llegó a España el año pasado, tras la incorporación de Lorenzo Goldberg y Marisa Cela como socios y agentes de la entidad. “Antes de la crisis del 2008, en España los inversores, habían quizás abusado del apalancamiento y de los productos exóticos. Ahora, han movido una parte importante de sus inversiones al otro extremo, es decir en liquidez, algunos de ellos en depósitos al 4% remunerados por instituciones financieras españolas gracias sus guerras de pasivo. Por último, antes de la crisis del 2008, no se medía suficientemente el riesgo de liquidez. Se ha invertido demasiado en activos ilíquidos y ahora lo poco líquido es rechazado. Sin embargo, **tiene sentido estar diversificado en distintos activos con varios niveles de liquidez en función del retorno esperado**. En España, como en la mayoría de los mercados desarrollados hay también un sesgo local muy fuerte que irá desapareciendo de forma paulatina, para aprovechar las oportunidades que nos pueden brindar ciertos mercados emergentes que han entrado en el radar de muchos inversores profesionales”, comenta.

AlphaOne Partners tiene como objetivo atender sólo a unos pocos clientes. “Queremos atender un número limitado de inversores en función de nuestra capacidad de servicio. En ningún momento vamos a sobrepasar nuestro límite para poder seguir atendiendo de la forma más eficaz posible a los que han confiado en nosotros”, señala Sarkis.

En AlphaOne Partners utilizan muchos productos de gestión pasiva para ganar exposición a ciertos activos y mercados, pero son grandes defensores de la gestión activa. Invierten de manera constante en gestores de hedge funds. **“Me tienen que convencer de que es mejor no tener restricciones a tenerlas a la hora de invertir. Prefiero la libertad y la flexibilidad**. Reconozco que los hedge funds son caros, pero la ausencia de restricciones es positiva para obtener buenas rentabilidades”, opina Sarkis. Para el consejero delegado de AlphaOne Partners, la filosofía de trabajo se puede resumir en los siguientes puntos: “asesoramiento libre de conflictos de interés, transparencia y relación hecha a medida”.
