

[http://www.elconfidencial.com/mercados/2016-06-15/eric-ollinger-value-tree-clientes-bancos-inversion-fondos\\_1217002/](http://www.elconfidencial.com/mercados/2016-06-15/eric-ollinger-value-tree-clientes-bancos-inversion-fondos_1217002/)

## Eric Ollinger (Value Tree): "Los clientes de los bancos no saben qué tienen en cartera"

Una de las gestoras de patrimonio extranjeras con más solera en España critica el trato de los bancos a sus clientes y advierte del fin de su modelo con la nueva norma europea



Eric Ollinger, presidente de Value Tree

### AUTOR

**EDUARDO SEGOVIA**

15.06.2016 – 05:00 H.

**Value Tree**, conocida anteriormente como Capital at Work, es una gestora de patrimonios de origen belga que lleva en España desde 2001 con un modelo de gestión discrecional sin mínimo de activos con cobro de una **comisión** transparente (a diferencia del grueso de las entidades nacionales). Su presidente, **Eric Ollinger**, se muestra **muy crítico con el modelo de los bancos y su forma de tratar a sus clientes**. Cree que en este negocio hay que hablar de valores y compañías, no de comisiones y volúmenes, y advierte de que este modelo opaco se ha acabado con la nueva normativa europea MiFID 2.

#### - ¿Cómo llevan estos tiempos convulsos en los mercados?

- Los cinco últimos años han sido los mejores para nosotros en España. En la época de la especulación del ladrillo, la gente se reía de nuestra propuesta porque ganaba un 25% en seis meses. Y lo que le sobraba lo tenía en la banca clásica. Pero al final nos hemos quedado sin la competencia del ladrillo y los clientes se han enterado de qué hace la banca clásica con su dinero, que no es gestionarlo, sino venderles productos.

#### - El modelo bancario está muy cuestionado después de todo lo que ha pasado...

- No se pueden hacer una idea de cuántas personas no saben qué tienen en cartera ni por qué: productos ilíquidos, sin precio de mercado... Nos han llegado clientes que hacen 'trading' intradiario con derivados y no tienen ni idea de qué es un futuro: se lo hace el banco para generar corretajes para su broker. Y otros que aparecían como clientes ultraconservadores en los test de conveniencia y les vendieron bonos de Lehman. La banca tiene una visión cortoplacista, hay que vender y mirar los resultados cada semana. Son incapaces de atender a miles de clientes. Edificio de Lehman Brothers en Nueva York el día de su quiebra (Reuters)

- **¿Y ustedes sí?**

- Son actividades distintas: la banca tiene su negocio y el gestor de patrimonios el suyo. Nosotros nos basamos en la noción anglosajona del 'asset manager', más visible y más transparente. La banca tiene un pequeño núcleo de analistas y gestores, y muchos vendedores. A nosotros nos sucede lo contrario: de 120 empleados que tenemos, 42 son analistas y gestores. **Cruyff** decía que echaba de menos que en los equipos de fútbol se hablara de fútbol; pues en una compañía de gestión de patrimonio se tiene que hablar de gestión, análisis, empresas, valores, ratios..., no de volúmenes, comisiones y clientes. Eso es lo más costoso de este negocio.

- **Y ese coste hay que cobrarlo, pero el público percibe que los bancos le gestionan su dinero gratis**

- Bueno, la gente empieza a entender que el banco se va a quedar con más del 70% de la rentabilidad anual, aunque no sea de forma transparente. Parece que la gestión de los bancos es gratis porque no cobran una comisión explícita, pero se quedan las comisiones de los productos [las famosas **retrocesiones de comisiones**] y les hacen operar una barbaridad para generar pagos a su broker. Nosotros ganamos dinero facturando el servicio de gestión discrecional, con un coste razonable y transparente.

**Cruyff decía que en los equipos de fútbol hay que hablar de fútbol, y en las gestoras hay que hablar de empresas y mercados, no de comisiones y volúmenes**

- **¿Cuánto cobran?**

- Cobramos en función del perfil del cliente. Desde el 0,6% anual para el más conservador hasta el 1% para el más agresivo, al que añadimos una comisión de rentabilidad ('success fee'). No tenemos un mínimo de patrimonio para aceptar clientes pero, sobre todo, no tenemos productos que colocar que nos causen conflictos de interés. Nada de arquitectura abierta. Nosotros analizamos empresas y compramos las acciones directamente en cartera, o los bonos si hablamos de renta fija. Pero en España hay un problema fiscal con esta operativa, por lo que necesitas un vehículo, una sicav o un fondo. Por eso tenemos una gama de fondos, cuatro de renta fija y cuatro de renta variable en los segmentos que tenemos capacidad de gestión.

- **Y con este modelo, ¿cuánto dinero gestionan en España?**

- Tenemos 6.000 millones bajo gestión discrecional, de los que 1.500 están en esos fondos propios. Capital at Work nació en Bélgica en 1990, y a finales de la década pretendíamos ser un grupo centroeuropeo. Abrimos en España en 2001 porque vimos una oportunidad por el crecimiento económico y el retraso de la banca nacional, pero tuvimos la mala suerte de hacerlo justo antes de Gescartera y el 11-S. En 2010 los directivos compramos el 100% de la filial en España para poder dar entrada a nuevos socios y atraer talento. Esto creó un poco de confusión, así que decidimos ponernos un nombre diferente, y como nuestra gestión siempre había sido '**value**' nos llamamos Value Tree.

- **Con la norma europea MiFID 2, los bancos tendrán que confesar lo que cobran**

- Sí, es más difícil reconvertir un modelo que se percibe como gratis a otro de pago, que tener uno de pago desde el principio. La MiFID 2 va a acabar con el modelo de la banca en España y se tiene que adaptar con dolor y con sudor. Las entidades tienen miles de agentes que viven de las retrocesiones de comisiones, y me sorprende ver que muchos no están preocupados y piensan que no les va a pasar nada. Hay que reinventarse para que el cliente sepa lo que tiene y lo que paga.