



## Noticias e Informes

### Banmerchant complementará sus servicios de asesoría con APVC

**Firma especializada en asesoría de inversiones para clientes privados de alto patrimonio se está enfocando también en el ahorro previsional que se realizará vía las empresas.**

Con 800 clientes que tienen inversiones por unos US\$100 millones, **Banmerchant** se ha convertido en un actor relevante de la naciente industria de servicios de asesoría financiera y previsional, que en Chile se enfoca a las personas naturales de alto patrimonio, que manejan desde US\$100.000 a US\$2 millones.

Si bien hasta la fecha el foco de Banmerchant ha estado en la asesoría para carteras de inversión de sus clientes, frente a la normativa que estableció el ahorro previsional voluntario colectivo (APVC), se han planteado un nuevo flanco prioritario para su negocio, aprovechando su experiencia en APV y en general en la estructuración de carteras a medida de las necesidades de los clientes.

"El rubro que nos interesa mucho es el APV colectivo. Creemos que parte importante del desarrollo del mercado va por esa vía, por eso estamos invirtiendo bastante en el tema", aseguró **Andrés Valenzuela**, director gerente de Banmerchant.

Mientras tanto, esta firma sigue enfocada en el mercado de las personas naturales de ingresos medios-altos, un segmento que tiene una capacidad de ahorro interesante, pero que en general recibe un servicio de asesoría financiera bastante básico.

Para atender a sus clientes, Banmerchant construye carteras sobre la base de una arquitectura abierta, con instrumentos de diez compañías de fondos mutuos chilenas o instaladas en Chile, además de compañías de seguros y AFPs, con la ventaja de aportar una visión independiente. "Asesoramos finanzas personales y eso incluye la administración del dinero, pero también la utilización de los elementos tributarios, como **APV, 57 bis y 18 ter**. También ayudamos a la gente en sus temas previsionales y trabajamos con empresas para el tema del APV y el APV colectivo", explicó el ejecutivo.

Lo interesante es que el cliente recibe una asesoría muy completa y personalizada, pero al mismo precio, ya que Banmerchant no cobra por el servicio, sino que recibe una parte de las comisiones implícitas en los productos que adquieren los clientes.

El equipo de reaserch está encabezado por **Ernesto Hevia**, quien fuera gerente de Inversiones de AFP Santa María. Su tarea es coordinar el análisis de la información, para transformarla en recomendaciones genéricas e individuales, de acuerdo al perfil de los clientes.

Andrés Valenzuela reveló que el inversionista chileno hoy en día es bastante más agresivo que antes y entiende que concentrarse localmente es una mala política. "Sabemos que hay que tener renta fija y acciones, en todo el mundo. En general están por sobre el 60% en acciones y aunque han tenido pérdidas producto de la volatilidad de los mercados, comprenden que es una situación transitoria y que en el largo plazo sus posiciones se fortalecerán".

Para no complicarse con la elección de instrumentos extranjeros, en Banmerchant sugieren invertir a través de fondos mutuos chilenos o fondos extranjeros registrados en Chile, como los de **Morgan Stanley** o **Skandia**. Para los que tienen un tamaño suficiente, la alternativa es abrir una cuenta de inversiones en el exterior. "También está la posibilidad de invertir directamente en *hedge funds* y nosotros somos distribuidores de **Man**. Si bien recomendamos este tipo de instrumentos para una pequeña porción del portafolio, sabemos que en general no son muy utilizados, porque persiste la imagen de una inversión muy riesgosa, aunque en realidad son menos volátiles que muchos fondos accionarios".

Finalmente, Valenzuela descartó que a futuro Banmerchant pueda incursionar en la administración de fondos propios, porque prefieren tener arquitectura abierta. "Hay que aprovechar que ya existen localmente muy buenos administradores de fondos y, por otra parte, no queremos caer en el incentivo perverso de ofrecer sólo nuestros productos".