



Las tres verticales de Banchile AGF para que sus clientes aborden debidamente los mercados privados

La gerenta general de la firma, Gabriela Gurovich, aseguró que es fundamental ofrecer productos acordes al horizonte de inversión.

POR SOFÍA FUENTES

Mientras los activos alternativos ganan terreno en los portafolios de los inversionistas, en paralelo, las administradoras de fondos (AGF) se enfrentan al desafío de educar a sus clientes sobre las oportunidades y riesgos del acceso a mercados privados.

Así lo destacaron diversos actores de la industria durante el panel denominado "ampliando el acceso a clientes de wealth management" del seminario de Picton, que contó con la participación de gerentes de inversiones de AGF y *multifamily* de Perú y Brasil, así como de la gerenta general de Banchile AGF, Gabriela Gurovich.

Los ejecutivos coincidieron

en que los mercados privados no son aptos para todos los inversionistas y recalcaron que es clave evaluar el contexto de tasas de cada economía y recibir asesoría antes de tomar las decisiones.

El gerente de inversiones de la peruana Creuza, Ignacio Arróspide, afirmó: "Si un cliente de alto patrimonio no tiene un proceso claro, no cuenta con un asesor o un equipo, pienso que es mejor observar desde la distancia y optar por algo más tradicional".

Rol clave de gestores

Gurovich fue consultada sobre cómo Banchile AGF está abordando la educación de sus clientes interesados en este tipo de mercados, res-

pondiendo que su estrategia se basa en tres pilares.

En primer lugar, Gurovich afirmó que es fundamental conocer al cliente para ofrecer productos alineados a su horizonte de inversión y tolerancia al riesgo.

En segundo término, sostuvo que el equipo comercial debe dominar los productos y contar con material adecuado para comunicarlos.

Finalmente, indicó que el rol de los gestores es clave, ya que deben reunirse con los clientes para explicar directamente las estrategias.

"Con estas tres grandes verticales podemos mitigar los riesgos inherentes a que los activos alternativos no sean adecuados para todos los momentos del mercado", explicó la gerenta general.

Sobre la evolución de las estructuras de inversión en fondos privados, Gurovich subrayó que, en el segmento mayoritario correspondiente



"Es esencial transmitir a los clientes que esta es una inversión que debe mantenerse durante todo el ciclo", dijo Gurovich de Banchile.

La gerenta general de Banchile AGF, Gabriela Gurovich, junto a gerentes de inversiones.

a clientes retail, la entrada a estos activos durante el período de bajas tasas fue desordenada, careciendo de la disciplina y el conocimiento necesarios. Sin embargo, destacó una creciente tendencia hacia un mayor compromiso con estos fondos: "Lo que hemos desarrollado tiene que

ver con buscar estrategias de tráfico permanente", afirmó.

Añadió, que "es esencial transmitir a los clientes que esta es una inversión que debe mantenerse durante todo el ciclo económico, no tiene sentido entrar solo cuando las condiciones son favorables o desfavorables".