

“Sólo desde la confianza y la independencia se puede gestionar el patrimonio”

Uwe Herrlinger representa a *swisspartners* en España, la gestora patrimonial internacional que ha transformado el mercado de inversión.

Texto **JUAN EMILIO BALLESTEROS** @Jcambio16 Foto **LINO ESCURÍS** @LinoEscrís

Aunque nació en Alemania (Neunkirchen-Saar, 1968), tiene asimismo la nacionalidad suiza y habla perfectamente español. Tan bien como para conversar de finanzas con cualquiera y conseguir captar su atención inmediatamente. La confianza viene después y, por último, el respeto y la admiración, además de la amistad. Es difícil resistirse a estar agradecido a quien gana dinero para ti y te ofrece buenos consejos, probablemente el activo más valorado en una coyuntura de crisis e inestabilidad en la que nadie se fía de nadie. Y es que Uwe Herrlinger, como dice el refrán, ha sido cocinero antes que fraile y durante muchos años fue empleado de la banca tradicional, tanto en corporaciones financieras internacionales como en España.

Desde luego, no habla de oídas. Por eso se expresa tan claramente, sin tapujos, convencido de que su amplia experiencia y la intuición son el más sólido respaldo a la hora de enfrentar cualquier desafío y el reto no es sencillo: conseguir que el dinero ren-

te y obtener el máximo beneficio para sus clientes.

En un contexto de bajos tipos de interés y con la renta variable sujeta a la incertidumbre y la volatilidad, saber cómo invertir nuestro patrimonio o diversificarlo es vital. El éxito o fracaso depende del modelo de gestión seguido para cada fondo. Para 'surfear' por los mercados financieros resulta imprescindible contar con el asesoramiento de un gestor profesional independiente que sepa establecer un equilibrio óptimo entre rentabilidad y riesgo. La prestigiosa y experimentada firma *swisspartners* desembarca en España con este objetivo. Creada en 1993, la compañía suiza es uno de los gestores independientes más solventes y probablemente el que más ha crecido en los últimos años. Cuenta con 80 empleados y gestiona más de 4.000 millones de euros desde sus oficinas en Zúrich, Ginebra y Vaud.

Ahora, de la mano de Uwe Herrlinger (uwe.herrlinger@swisspartners.com), *swisspartners* llega a nuestro país, donde operará desde delegaciones ubicadas estratégica-

mente para cubrir todo el territorio nacional, desde el Levante hasta la Costa del Sol, además de la sede en Madrid. Formado en Economía en la Universidad de Passau (Alemania), presentó su tesis doctoral en la Universidad de Castilla-La Mancha. Su experiencia en el sector bancario se remonta a dos décadas, en las que ha ejercido diversas responsabilidades en UBS, BBVA, Royal Bank of Canada y Dresdner Bank.

A lo largo de su dilatada carrera, desde Frankfurt y Madrid se encargó de las relaciones con multinacionales alemanas como Deutsche Telekom, BASF, Bayer y Siemens. Como empleado de la firma UBS llevó las cuentas de grandes fortunas españolas.

¿Por qué dejó la banca?

Llega siempre el momento en el que un banquero privado que tiene una relación de confianza con sus clientes tiene que decidir si quiere estar realmente a su lado o continuar trabajando como empleado de un banco. En Alemania se suele recurrir al dicho evangélico cuando se afirma que no se puede servir a dos amos. Al final los bancos no consiguen atender las necesidades de los clientes porque ponen por delante los intereses y beneficios del banco.

Bueno, igual que cualquier broker, ¿o no?

El objetivo de los bancos es colocar sus productos. Cada pago que recibe el gestor de una entidad bancaria influye en sus decisiones y esto no debe ser así. La única manera de trabajar en favor de los clientes, defendiendo su patrimonio y sus intereses, es que el asesor financiero sea independiente, actúe sin ningún conflicto de interés y, además, los clientes paguen por su servicio.

¿Pero los consejos del banco son gratuitos?

Esto se supone, pero la realidad es que los bancos cobran de forma indirecta y poco transparente. Y en algunos casos miran para otro lado cuando las cosas se tuercen y van mal. La figura de un gestor independiente es aún relativamente desconocida en España, pero se trata de una actividad cada vez más aceptada, sobre todo por los propios errores de los bancos en los últimos años, en algunos casos escandalosos para la opinión pública como ha sucedido con la crisis *subprime*, la colocación de productos estructurados y la venta de preferentes, etc.

¿Cómo se explica que pagando por asesoramiento se va a tener mayor rentabilidad?

Porque se paga por la contratación de un servicio de asesoramiento y gestión de un equipo profesional muy experimentado cuyo principal objetivo es el beneficio del



"Nuestra clientela es conservadora. Quiere preservar el capital sin arriesgar su patrimonio"

cliente. Si se establece una comisión fija, no existe ese afán por comprar y vender títulos o productos. La continua compra y venta aumenta el beneficio de los bancos, pero perjudica la rentabilidad de una cartera.

Además, ayudamos a nuestros clientes a reducir las comisiones bancarias que están pagando en sus entidades. Hemos invertido en la creación de un programa informático que analiza las comisiones que están aplicando a cada cliente. Y como gestionamos una cantidad importante, tenemos un gran poder para negociar con los bancos condiciones favorables para nuestros clientes.

¿Cree que el mercado español está preparado para el gestor personal?

Entiendo que tiene mucho potencial, aunque el *lobby* bancario es muy fuerte y la mentalidad está muy *bancarizada*. No obstante, con la entrada en vigor de MiFID II a partir de 2018 se va a contribuir a la transparencia lo que, entre otras medidas, va a favorecer nuestro modelo de negocio.

¿Cuál es el perfil de sus clientes?

Normalmente son conservadores, quieren preservar su patrimonio, un propósito que cada vez es más difícil. Van buscando una diversificación. Por eso nuestro objetivo es proteger el capital. Asesoramos a nuestros clientes de una forma integral, es decir, analizamos la totalidad de su patrimonio.

¿A qué se dedican exactamente?

swisspartners es una gestora patrimonial internacional que presta un servicio integral y especializado a una clientela internacional muy exigente. Nuestros clientes esperan una gestión individual y bien alineada con sus activos privados y cooperativos, su confianza y principios, así como sus necesidades de seguridad. Por otra parte, se observa que los servicios fiduciarios, que implican la estructuración del patrimonio, tanto nacional como transfronterizo, impuestos y consultoría cooperativa están ganando importancia. Por este motivo, se anunció hace

poco una cooperación con Marquard Heritage, una de las mayores empresas de gestión de patrimonios en Suiza.

¿Realmente el origen suizo es una buena tarjeta de presentación?

Es verdad que en el pasado los bancos suizos han podido tener una mala reputación, pero esto ha cambiado. Ahora son muy rigurosos y saben de dónde viene el dinero. Suiza tiene una economía sólida y un sistema político –democracia directa– muy bueno, que también tiene influencia en el sector financiero. Es un país muy atractivo para los inversores, en primer lugar por su estabilidad y experiencia. Se trata de una nación neutral, que no pertenece a la Unión Europea y su modelo es muy interesante.

Se trata de un país que ha hecho del dinero su principal industria...

Solamente el 12% o 13% del PIB depende de la industria financiera. Es importante, pero no es como en Andorra o Luxemburgo.

¿Qué atractivos ofrece *swisspartners*?

Aunque tenemos nuestros orígenes en Suiza, somos una gestora independiente internacional. Desde nuestro sede en Vaduz tenemos el pasaporte europeo y ofrecemos nuestros servicios en toda Europa. También tenemos la licencia de la SEC (*Securities and Exchange Comisión*) en Estados Unidos para asesorar y gestionar el patrimonio de personas que tienen residencia ahí. Nuestros clientes tienen depositados sus activos en diferentes países como Suiza, Luxemburgo, Alemania, Holanda, Singapur y Estados Unidos. No tenemos ningún vínculo con ningún banco, nuestra neutralidad es total. Estamos a favor del cliente y esto es lo que nos diferencia de la banca... Tenemos la libertad de buscar las mejores ofertas. Actuamos como un *Multi Family Office*.

¿Y si mi patrimonio no da para tanto?

Sólo las fortunas más grandes tienen acceso a un *Single Family Office*, un servicio con gestores especializados en diferentes activos. Ofrecemos nuestros servicios a personas que no quieren o no pueden establecer su propio *family office*, también en colaboración con asesores locales que tienen la plena confianza de sus clientes, pero que tal vez no cuentan con experiencia internacional. Asesoramos a clientes desde medio millón de euros hasta 100 veces más.

¿Cómo preservar el patrimonio con la crisis?

Desde hace más de dos décadas *swisspartners* se enfrenta a ese reto. Contamos con

clientes en países como Alemania, Holanda, Austria, Suiza, Francia, Estados Unidos e Inglaterra. Ofrecemos un asesoramiento integral, es decir, abarcamos no sólo la gestión de patrimonios sino también la planificación de la sucesión a través de seguros (*Unit Link*), servicio de *relocation*, M&A, planificación fiscal internacional, etc.

¿En qué principios se basa su estrategia?

La diversificación es lo más importante. Se trata de algo tan manido como no poner todos los huevos en la misma cesta. Suena lógico y todo el mundo lo sabe, pero mucha gente no lo hace, incluso los empresarios.

¿En qué consiste entonces?

La diversificación tiene muchas facetas. Analizamos el patrimonio de una persona o una familia en su totalidad, incluyendo las inversiones que tiene en empresas y en *ladrillo*. Dependiendo del caso concreto, tal vez es buen momento para vender la empresa o parte de las inversiones inmobiliarias. Nosotros podemos ayudar a través de especialistas en nuestra red internacional.

En lo que se refiere al patrimonio financiero, nuestra recomendación es depositar parte de los activos en bancos solventes en distintas jurisdicciones. Invertir en empresas de alta calidad, tanto en renta variable como en renta fija. Invertir en fondos con poca correlación a los mercados financieros y también invertir en *Private Equity*.

Se dice que un escenario de crisis es también un tiempo de oportunidades. ¿Es así?

La volatilidad ofrece ocasiones de compra. Cuando los mercados bajan (por ejemplo en un momento excepcional como el Brexit, porque el precio de crudo baja o porque los mercados piensan que va haber una subida de los tipos de interés), todos los títulos caen, independientemente de la calidad de las empresas. Aprovechamos estas bajadas para comprar empresas de alta calidad a precios razonables.

¿No les gustan las tecnológicas y su filosofía de éxito/fracaso para invertir?

No entramos en compañías tecnológicas porque tienen que reinventarse constantemente. Ericsson y Nokia, en móviles, eran magníficas, pero ya no se ven. En nuestra empresa tenemos un equipo –*investment center*– con un talento excepcional para analizar las mejores empresas bajo unos criterios muy rigurosos. Las empresas que nos gustan son líderes en su segmento industrial, sus negocios son fáciles de entender, pagan dividendos atractivos,



tienen poca deuda en su balance y cumplen con otros criterios de los que exigimos habitualmente.

¿Es partidario del estilo *value* –buscar empresas sólidas, con negocios rentables e infravaloradas en Bolsa– de Warren Buffet?

Buffet lleva haciendo *value investing* desde hace muchos años con gran éxito. En mi opinión es cuestión de filosofía y convicción. Estoy convencido de que a medio y largo plazo es mejor para inversores conservadores invertir en empresas de excelencia y calidad. Además depende de la definición de *value*. Muchas empresas de alta calidad también tienen un crecimiento –*growth*– importante.

¿No sería mejor aprender a vivir en volatilidad porque la seguridad va contra la rentabilidad?

Parece que es así. Sin embargo, diversificar bien el patrimonio y entrar con una parte en empresas de alta calidad no es necesariamente un riesgo a medio y largo plazo. Si vemos los *dividend yields*, oscilan entre un 3% y un 6%, que no está mal en tiempos de bajos tipos de interés. Las empresas de alta

calidad siempre aumentan el dividendo, incluso en años difíciles. No estamos a favor de comprar índices, sino calidad.

Pero la crisis es global...

Nosotros analizamos las empresas y no nos importan tanto las circunstancias macroeconómicas. Tenemos confianza en las compañías de alta calidad y sabemos que no hay una coyuntura especial, un momento bueno o malo para entrar en ellas. Es imposible predecir lo que va a ocurrir en el futuro, pero sabemos qué ha pasado en el último siglo y ahí hemos visto que las empresas de calidad son estables y tienen una buena evolución.

¿Invierten directamente en empresas o utilizan también fondos de inversión?

Depende de los clientes y la estructura patrimonial y financiera que tengan. También utilizamos fondos de inversión para lograr una mayor diversificación a nivel global (Asia, Estados Unidos, etc.). Además hay fondos que tienen ninguna o poca correlación con la renta variable (fondos de agricultura, por ejemplo). En nuestra firma contamos con un

especialista dedicado a la selección con una experiencia de más de 15 años.

¿Qué le hace ser tan optimista para el desarrollo de su empresa en España?

Nuestro modelo de negocio ha triunfado en muchos otros países en las últimas dos décadas. Estoy convencido de que también va a triunfar en España. Muchas personas están buscando un asesoramiento independiente sin conflictos de intereses. Ofrecemos una visión internacional que puede ser interesante para quien pretenda diversificar su patrimonio.

¿Es cierto que no existen malas inversiones sino un mal asesoramiento?

Para alcanzar el éxito, lo más importante en nuestro mundo es el conocimiento, la experiencia y comprender las circunstancias y necesidades de los clientes. Cada cliente es único y cada situación es diferente. Dedico mucho tiempo a conocer a mis clientes y que ellos me conozcan a mí. La confianza no se adquiere al instante, es un proceso de muchos años y hay que cultivarla. ●