

Los agentes enfrentan un escenario más regulado, producto de las nuevas normas de secreto bancario en EE.UU.

A cargo de los bolsillos millonarios: cómo funciona la banca privada en Chile

Carola Rojas. *La Tercera* 20-02-2005

El 2,7% de los hogares de Chile es rico. Es decir, tiene más de US\$ 100 mil para invertir. Ellos son el objetivo de exclusivos asesores financieros, un mercado silencioso y eficiente.

LA SECRETARIA de uno de los hombres más acaudalados de Chile recibe, en promedio, tres llamadas de la "banca privada" al mes. Los apetecidos clientes se hacen de rogar: cuentan que una de las familias reinas del *retail* tiene su fortuna repartida en una decena de administradores distintos y que para ella se han creado productos especiales, amén de rebajas en comisiones.

No son las únicas regalías: a otros grandes clientes se les agendan reuniones con altos ejecutivos de los bancos de inversión extranjeros -todos tienen una división de *private banking*-, quienes viajan miles de kilómetros para revisar carteras de inversiones junto a ellos. "No hay una persona que haya hecho su fortuna y no busque a terceros para que administren su dinero", asegura el ex ejecutivo de un banco extranjero que ahora es flamante dueño de una de estas agencias.

"¿Quiénes son nuestros clientes? En las páginas de noticias de empresas. Ahí están algunos", comentan en una de estas firmas. Eso es lo más específico que se revela, porque tal como su nombre lo dice, la banca privada tiene como gran activo la confidencialidad. Para realizarla no es necesario estar inscrito en ningún registro público ni someterse a la fiscalización de alguna super-intendencia. Una de las cualidades más valoradas por los clientes es, justamente, que no se sepa sobre él ni sus dineros. "No es que haya algo turbio. Es un asunto de seguridad", acotan desde el mercado.

Otra de las cualidades valoradas en los *private banking* es la calidad del servicio. "No quieren hacerse ricos. Ellos ya lo son", cuentan en un banco. Y por lo mismo piden, además de inversiones, asesorías complementarias. Se trata del concepto del *family office* que busca, además, dar soluciones a temas tributarios que preocupan a los clientes y a sus familias, y arreglar todo lo relativo a las herencias. Para ello se crean *trusts*, fondos privados que se ponen, generalmente, en manos de administradores ajenos a la familia y que se manejan según condiciones conocidas sólo por el cliente. Nadie quiere que sus hijos peleen por dinero.

Hogares ricos

En Chile hay 112 mil hogares considerados ricos, según Boston Consulting Group y su estudio especializado sobre la riqueza en 2003. Ellos representan al 2,7% de todos los hogares y manejan un patrimonio invertido de US\$ 65.971 millones. No es poco: supera al de los fondos de pensiones, que administran US\$ 58.375 millones.

El estudio muestra categorías distintas. El 20% tiene inversiones superiores a los US\$ 20 millones; el 22% entre US\$ 100 mil y US\$ 250 mil. Estos últimos son los llamados "ricos emergentes". Ya no se trata de millonarios de edad y dueños de conocidas fortunas: acá hay profesionales de alto nivel que tienen excedentes para invertir. "Los abogados y los médicos han crecido como clientes", cuentan en una firma. Para capturarlos ha surgido una oferta nueva que se compone de asesores chilenos, quienes toman esto como sinónimo de cercanía con los clientes. Por ejemplo, en uno de ellos comprobaron tanto interés de sus clientes por invertir en activos inmobiliarios, que desarrollaron fondos para ellos. Los que más se mencionan en este grupo son CelfinCapital, LarraínVial y el *private banking* del Banco Bice, entre otros.

Sin embargo, los más acaudalados siempre optan por combinar un administrador chileno y uno internacional. Deutsche Bank, Citigroup, JP Morgan, Merrill Lynch, Credit Suisse y UBS son los más nombrados. Y con la mayor competencia, hasta ellos se han visto obligados a bajar precios: hace 10 años cobraban alrededor de 3% de la inversión al año por sus servicios. Hoy, los cobros oscilan entre 1% a 1,3%. Como siempre, el cliente manda.

Las inversiones de los clientes VIP

Según ejecutivos de la banca privada, el 40% de las fortunas de sus clientes está fuera de Chile. El resto se reparte entre la mitad de activos inmobiliarios y en papeles de renta fija y variable. Según el Banco Internacional de Pagos, los chilenos tienen en bancos extranjeros US\$ 5.800 millones.

De ese monto ha sido notable el incremento de las inversiones en *hedge funds*, según agentes financieros. Según el banco de inversión Merrill Lynch, este ítem creció 8% en sus montos administrados en un año en el mundo.

Y para este año las perspectivas de los grandes administradores de dineros son optimistas, especialmente en los activos "de calidad". Recomiendan preferir papeles estables más que altas ganancias, pese a que los fundamentos de los mercados que usualmente dan más rentabilidad -los emergentes- están sólidos, como señala un informe de febrero de Credit Suisse.

Las tasas de interés van al alza en todo el mundo, y para los expertos, Latinoamérica es un buen lugar para tomar posiciones. La mayoría confirma la tendencia: la locura accionaria de los años pasados deja espacio a la renta fija

Los inversionistas migran a Europa

Tras los atentados del 11 de septiembre, los bancos en Estados Unidos debieron asumir el Patriot Act: una norma que regula el secreto bancario. Ahora tiene condiciones. Y por esto, muchos clientes han cerrado sus cuentas y transferido sus dineros a Europa, donde el secreto aún es un activo. Esto es reconocido por todos los expertos, acá y en el extranjero. Pero esta migración también podría ser de corto aliento. "Antes, una transferencia desde Suiza sólo venía identificada con el nombre del banco y un 'es cliente nuestro'. Ahora ya no basta con esto", comenta el presidente de la Florida International Bankers Association (Fiba), Agustín Abalo.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:
<http://www.archivo-chile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.) Envía a:
archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores.

© CEME web productions 2005

