

JAMIE HAMMOND | Deputy CEO - Responsable de Distribución Internacional, iM Global Partner

## «Compramos participaciones minoritarias en gestoras independientes con objetivo de crecer el negocio con alineados intereses»

El conocimiento de Hammond de la industria de inversión supera los 30 años. Antes de incorporarse a iM Global Partner trabajó en AllianceBernstein Limited como consejero delegado y responsable del Grupo de clientes de la región EMEA. Anteriormente, estuvo en Franklin Templeton Investments, como consejero delegado de las entidades reguladas en el Reino Unido y Managing Director para Europa. También ocupó el puesto de responsable de Ventas a escala nacional en Hill Samuel Asset Management, la división de gestión de activos de Lloyds TSB Group.

iM Global Partners fue fundada en 2013 por Philippe Couvrecelle, con un volumen de activos bajo gestión actualmente de más de 37.000 millones de dólares y con presencia en 13 localizaciones. El equipo de dirección ejecutivo está constituido por 15 profesionales de la industria financiera, con más de 20 años de experiencia tanto en Gestoras de Fondos, como en Industria Financiera, Recursos Humanos y Tecnología.

El modelo de negocio de iM Global Partners consiste en llevar a cabo un extenso análisis sobre aquellas boutiques “best in class”, con la posibilidad de incluir esas estrategias en su grama de productos, conectándolos con su equipo de distribución, del que Hammon es responsable para Europa.

Según comenta, algunos les definen como comercializadores de terceros o multi-boutiques, pero en realidad lo que hacen es convertirse en socios comprando participaciones minoritarias en gestoras independientes, por lo general por debajo del 45%, con la intención de alinear intereses y hacer crecer el negocio, y no vía un acuerdo contractual de marketing o distribución. “No tomamos participaciones mayoritarias porque queremos que los empresarios y las personas que fundaron el negocio continúen dando buenos resultados como hasta ahora, pero trabajando con nosotros como socios para hacer crecer el negocio, la base de clientes y mejorando la base de activos”, añade el directivo.

La primera compañía en la que compraron una participación minoritaria fue Polen Capital, en 2015, y ahora ya tienen 8 socios entre los que están (ver gráfico).

Son gestoras muy especializadas en su clase de activo. Las hay desde alternativos (hedged funds) como Sirios, especialistas en fondos de crecimiento como Polen Capital, o Richard Bernstein Advisors, especializada en asignación macro top-down vía ETFs como subyacente para llevar a cabo asignación de activos activa en fondos multiactivos.

Algunas de estas gestoras no habían tenido contacto alguno con clientes fuera de los Estados Unidos. Sin embargo, como socios de iM Global Partners, sus productos son listados en Luxemburgo (vía la estructura de paraguas de fondos que ofrece OYSTER) y distribuidos vía las diversas plataformas existentes, dando a conocer sus productos en aquellos países europeos y con clientes institucionales europeos a los que no tenían acceso, como fondos de pensiones y soberanos en Europa, pero también con clientes mayoristas. “Buscamos las mejores plataformas de distribución y por ello tenemos personas “on the ground” que lo hacen”.

En mayo de 2010 compraron el 100% de SYZ Asset Management, que incluía el paraguas de fondos OYSTER, que recientemente la renombraron a iMGP funds, que por ejemplo han utilizado para registrar dos fondos de Richard Bernstein Advisors.

En algunos casos las boutiques utilizan ese “paraguas”, aunque registrados bajo el nombre de iMGP. Aunque comenta que también tienen socios que cuentan con su propio “paraguas” como Polen Capital o Zadig AM, a las que “añadimos nuestra capacidad de distribución, marketing y ventas”.

Este modelo de distribución de fondos en Europa también lo realizan vía su última adquisición - Litman Gregory - en junio de 2021, con lo que pueden ofrecer el mismo servicio de distribución, marketing y ventas a gestoras independientes europeas, vía su estructura “paraguas” en los EE.UU.

Su modelo les hace conocedores de las dinámicas de cada país, de los hábitos de inversión (que varían de país a país), pudiendo adaptarse a las necesidades de inversión de cada país y de cada cliente. “Los clientes no quieren que los pongan en la misma cesta, sino que requieren que conozcan sus necesidades específicas en cada momento, qué clase de activos necesitan reforzar y con ello ofrecerles las mejores soluciones individuales”, puntualiza Hammond, “usando nuestra base de datos construida a lo largo de estos años y las estrategias/capacidades que cada uno de nuestros socios puede ofrecer para optimizar la construcción de alternativas a nuestros clientes”.

**Los inversores institucionales requieren un volumen mínimo de activos, que ha cambiado en los últimos años**

Las grandes instituciones financieras globales (fondos soberanos, fondos de pensiones, endowments, aseguradoras...) normalmente establecen un tamaño mínimo de 500 millones de dólares/euros, ya que cuando van a invertir en un fondo no quieren convertirse en el inversor mayoritario. Sin embargo, para los clientes de menor tamaño como fondos de fondos, banca privada o algunos gestores de patrimonio de menor tamaño un fondo con un volumen de 100 millones es adecuado. “Evitamos diferenciar entre clientes institucionales o mayorista ya el servicio que requiere la persona que está en una red de banca privada bancaria es del mismo calibre que un cliente de mayor tamaño. Nuestra finalidad es atender de igual manera a todos los clientes”.

Sin embargo, cuando se habla de mandatos o cuentas segregadas, el tamaño del fondo no influye, pero si los resultados, procesos de inversión, control de riesgos, etc.

### La presión en las comisiones se mantendrá

En los últimos años, o bien, la última década ha habido un cambio hacia los fondos pasivos dentro de las carteras, “y no quiero decir que esté más a favor de uno u otro, ya que considero que al construir una cartera se deben usar todas las herramientas disponibles para alcanzar el objetivo de inversión”, pero el crecimiento de la gestión pasiva ha llevado a mayores presiones en las comisiones, que según el experto no se está estabilizando, sino que seguiremos viéndolo.

Por ello, es importante que los gestores activos muestren una cartera altamente concentrada basada en una alta convicción y no una cartera con demasiadas posiciones y que haría que un cliente fuera más proclive a un fondo pasivo más barato.

De hecho, recuerda que alguna vez preguntó a los ponentes en una conferencia de inversiones en Berlín: ¿qué buscas en un gestor activo? Y la respuesta fue:

- Carteras concentradas con las mejores ideas
- Protección en correcciones, es decir, downside protection
- Generación de ingresos
- Perspectivas claras de objetivos de rentabilidad