

Marqués de Riscal, 6-1ºB; 28010 Madrid
Tel: + 34 91 702 71 70 / Fax: + 34 91 308 24 67

CincoDías

31-05-06

44

Miércoles 31 de mayo de 2006 **Cinco Días**

Cinco Sentidos

Se buscan expertos cualificados para asesorar a grandes fortunas

Los 'family office' demandan profesionales con experiencia en banca privada, arte o inversiones inmobiliarias

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA *Madrid*

Se busca *managing director* para *family office*. El candidato ideal debe tener una sólida formación legal y amplia experiencia trabajando con clientes privados. Debe poseer un profundo conocimiento de la legislación fiscal, laboral y familiar, haber prestado asesoramiento a clientes particulares en alguna firma legal, banca privada o *family office* y haber actuado como consejero de confianza de sus clientes. Buscamos una persona íntegra y de impecable conducta, bien relacionada y de excelente profesionalidad. Inglés fluido. Se valorará el portugués.

Este es un anuncio real, accesible desde hace unos días en el portal de la firma de selección de personal Michael Page. Un ejemplo concreto de un perfil -el del profesional especializado en gestionar patrimonios de grandes fortunas- que en los últimos tiempos ha comenzado a demandarse con más y más frecuencia en los despachos de las firmas de cazatalentos. "En los últimos tres o cuatro años en España ha habido un incremento importante de *family offices*. Por un lado, el crecimiento de los patrimonios ha generado nuevas necesidades de gestión, como las inversiones inmobiliarias, el mecenazgo o el arte. Por otro, las tensiones que hubo en los mercados a partir de 2001 llevaron a muchas fortunas a dejar la banca privada para acudir a profesionales independientes", resumen Adolfo Aragón y Ignacio Bao, desde la firma Bao & Partners.

El retrato robot de ese nuevo perfil de gestor -explican- es el de un profesional que proviene del sector de banca privada o banca de inversión y vende como principal valor su independencia. "También se demandan expertos en diferentes tipos de inversión. Cada vez más a menudo hay clientes que quieren invertir en arte y necesitan un experto que identifique aquellas tendencias y oportunidades que sean rentables. Ocurre lo mismo con los expertos en inversiones inmobiliarias", señala.

A menudo la identificación de esos profesionales se realiza a través de contactos personales. "Los *family offices* han estado en los últimos años gestionando empleo. Es claramente un área de desarrollo en el que se buscan profesio-



El ideal: un ex gestor con experiencia en EE UU

Todos los expertos en selección de profesionales de alto nivel coinciden en que el perfil que demandan los *family offices* es el de un gestor muy especializado y con experiencia en banca privada. Pero hay quien apunta aún más alto. "El perfil más adecuado es el de un director general que pueda gestionar las tres grandes áreas de gestión que manejan este tipo de entidades: inver-

siones inmobiliarias, mercados cotizados y capital riesgo. Se trata de un profesional que haya trabajado en el ámbito del capital riesgo, la banca de inversión o, idealmente, en un *family office* en Estados Unidos", señala Margarita García de la Calle, consejera delegada de Ábaco Siglo XXI. Para completar ese primer perfil ideal se necesita también un tesoro -"alguien que

opere y que, en general, suele venir del sector de la banca". A ello hay que unir un tercer profesional, que complemente el perfil del director general. "Si el director general está especializado en capital riesgo, se suele buscar a alguien que venga de una consultora inmobiliaria, por ejemplo", explica García de la Calle. Las empresas especializadas en fusiones y adquisiciones son otra



fuerza de demanda de expertos con este perfil. "Son pequeñas *boutiques* que están creando equipos para gestionar el patrimonio de los clientes a los que han asesorado en una venta o una fusión. Como ya cuentan con la confianza del cliente, no buscan captores de cuentas, sino expertos muy cualificados en gestión de grandes fortunas", señala Alvaro Fernández, de Michael Page.

"El salario es entre un 30% y un 40% más alto que en un puesto similar en otro lugar"

Un retrato muy similar elabora Alvaro Fernández, *managing* de banca de Michael Page. "Se nos están pidiendo personas que técnicamente sean muy fuertes, que dominen la fiscalidad y tengan un profundo conocimiento de los productos financieros", señala. Fernández reitera que se trata de ofertas muy bien pagadas, aunque matiza que son puestos donde se juega con salarios fijos discretos y salarios variables elevados. "Los *family offices* independientes son estructuras pequeñas que no pueden permitirse costes fijos tan elevados como la gran banca privada, por eso se apoyan mucho en las retribuciones variables", explica. Un modelo de retribución que a me-

nudo compensa el esfuerzo que supone dejar de trabajar en una gran firma para integrarse en un pequeño equipo. "El único inconveniente de estas ofertas es que se trata de equipos pequeños y que se trabaja muy cerca de la familia. Para alguien que viene de una multinacional puede ser duro, porque es un entorno mucho más pequeño", explica Margarita García de la Calle, consejera delegada de la consultora Ábaco Siglo XXI.

García de la Calle afirma que los salarios que perciben los profesionales que trabajan en este tipo de entidades son "entre un 30% y un 40% más altos" que un puesto similar en otro tipo de compañía.

