



Invertir en el futuro, la historia se escribe a partir de ahora.
El análisis de las gestoras



Morgan Stanley IM:
COVID-19, un factor de aceleración

LA SOLIDEZ DE LOS VALORES TECNOLÓGICOS PARA SORTEAR LA TORMENTA, SEGÚN JANUS HENDERSON



**BOLTON, CUANDO EL OFICIO ES HACER CRECER
LOS BENEFICIOS DEL ASESOR INDEPENDIENTE**

Entrevista con Ray Grenier



Entrevista con **RAY GRENIER**, CEO de **BOLTON**

BOLTON, cuando el oficio es hacer crecer los beneficios del asesor independiente

Con 35 años en el mercado y 9.000 millones de activos bajo administración, Bolton se mantiene en el segmento premium del servicio a los asesores financieros con un objetivo: brindar una solución completa y evolutiva para que al final del día el asesor obtenga mayores ganancias y, como dice Ray Grenier, pueda afirmar que pasarse al mundo independiente fue la mejor decisión que tomó en su vida profesional.

Los últimos años de Bolton pueden resumirse en sus datos de crecimiento: la firma ha estado progresando a una tasa anual del 20% y aunque 2020 se anuncia como un año neutro, para 2021 ya se proyecta un crecimiento que irá del 15% al 20% o más.

“Esperamos un crecimiento continuo en el negocio internacional, ya que las principales instituciones financieras están imponiendo mínimos de cuenta más altos para los clientes offshore, además de limitaciones en el número de países donde hacen negocios, restricciones de viaje, e ingresos más bajos para los asesores financieros. Para acompañar esta progresión y respaldar su posición en el mercado como marca premium, Bolton abrirá un complejo de oficinas de 20.000 pies cuadrados (más de 1.800 metros cuadrados) en la Torre Four Season de Brickell Avenue en Miami en 2020”, explica Ray Grenier.

Según Grenier, Bolton es actualmente la firma independiente mejor clasificada en ingresos anuales y activos de clientes por cada asesor financiero

En 2011, Bolton abrió su primera oficina en Miami, que actualmente administra más de 3.000 millones de dólares en activos de clientes. La oficina de Nueva York en 5th Avenue se inauguró en 2017.

El ADN de Bolton

Más de dos tercios de los asesores financieros que trabajan con Bolton vienen de Merrill Lynch y Morgan Stanley. También se pasaron al mundo independiente, de la mano de Bolton, banqueros de firmas como Wells Fargo, UBS, CitiGroup, RBC y JP Morgan. Eso hace que Grenier posicione su marca en el segmento “premium” del negocio, ya que la re-

lación mínima con Bolton es de 100 millones de dólares de activos bajo administración y el reclutamiento se hace esencialmente por invitación.

“Tenemos más de 40 equipos de los principales bancos del mundo. Esto se ha logrado sin mantener un departamento de reclutamiento a tiempo completo. Bolton confía en las referencias de sus asesores afiliados para identificar candidatos que tengan un historial de éxito en la adquisición y servicio de clientes y compartan los valores de la empresa para llevar a cabo un negocio de alta calidad. La afiliación con Bolton es generalmente por “invitation only”, señala Ray Grenier.





Más de dos tercios de los asesores financieros que trabajan con Bolton vienen de Merrill Lynch y Morgan Stanley

Los asesores financieros consiguen mayores ingresos cuando pasan al mundo independiente: “Muchos asesores rondan los 50 años y sus principales preocupaciones son la planificación de su jubilación y la sucesión empresarial. Trabajar en Bol-

ton les permite ahorrar más y luego vender el negocio o transferirlo a socios y miembros del equipo familiar a través de una compra estructurada. La situación de los asesores en los grandes bancos es muy diferente porque son empleados, la empresa

es dueña de su libro de negocios y reciben una pequeña fracción de su valor al momento de la jubilación”, explica el ejecutivo.

Según Grenier, Bolton es actualmente la firma independiente mejor clasificada en ingresos anuales y activos de clientes por cada asesor financiero.

“Nuestra mezcla de clientes offshore tiene una base muy amplia en América Latina y Europa, con énfasis en Argentina, Brasil, Uruguay, México, Colombia, Venezuela y Panamá. Actualmente, Brasil es un área de fuerte crecimiento para Bolton, pero hay oportunidades para agregar clientes en toda América Latina”, señala Grenier.

RAY GRENIER, UN CEO DE BAJO PERFIL

Es muy difícil que Grenier hable de su experiencia personal al frente de Bolton ya que siempre insiste en hablar en plural y en quitarse importancia. ¿Cómo se le ocurrió pasar de un negocio esencialmente onshore a uno offshore? ¿Cómo fueron esos primeros pasos?. A cada pregunta, Grenier responde sin exitismo, con una cascada de datos de mercado y de objetivos.

En estos años de continuo crecimiento de Bolton (y de éxito también) lo más gratificante para Grenier fue la amistad que desarrolló con muchos asesores financieros y escucharlos decir que pasarse al mundo independiente fue la mejor decisión que pudieron tomar.

El futuro del negocio

Bolton ofrece una oficina llave en mano a los asesores independientes, un servicio que incluye locales de calidad premium para todo el equipo, totalmente equipados con las mejores plataformas tecnológicas disponibles, así como la infraestructura legal, de cumplimiento, marketing y de contabilidad.

Coronavirus, un acelerador tecnológico

“En los últimos 35 años he aprendido que siempre habrá cisnes negros. Las empresas que se centran en maximizar el valor del cliente generalmente sobreviven a largo plazo. La pandemia ha obligado a las personas a adoptar e incorporar rápidamente nuevas tecnologías en su vida diaria. Esto realmente ha acelerado el uso de tecnologías que serán necesarias para realizar negocios de manera rentable con la fuerte compresión de precios que enfrenta la industria. El asesor financiero puede mantener un contacto interactivo personal con el cliente si los viajes o las reuniones cara a cara no están disponibles o no son rentables. Menos tiempos de viaje significan también más productividad”.

“Estamos implementado un conjunto de productos para admitir la capacidad operativa completa de forma remota mientras satisfacemos nuestras responsabilidades regulatorias. Estas tecnologías incluyen WhatsApp, Microsoft Teams, Dropbox Business y Agreement Express, un sistema de gestión de documentos y apertura de cuentas totalmente digital”, explica el CEO de Bolton.

La firma también está desarrollando un “Concierge Service Network” que incluirá una base de datos de proveedores de servicios de alto perfil que resuelvan las necesidades de clientes de altos patrimonios: servicios legales, contables, de planificación de eventos, viajes, administración de propiedades y otros servicios diversos.



“Actualmente, Brasil es un área de fuerte crecimiento para Bolton, pero hay oportunidades para agregar clientes en toda América Latina”

“A medida que la gestión de activos está cada vez más condicionada por los costos, los asesores que operan en el mercado de altos patrimonios necesitarán diferenciarse ofreciendo más servicios para agregar valor a la relación con el cliente”, explica Grenier.

Para el ejecutivo, el factor más importante para la sostenibilidad en el negocio offshore es mantener un “Anti-Money Laundering Program” (AML) efectivo, ya que muchos de los principales bancos se han visto obligados a retirarse del negocio offshore y pagar multas asombrosas debido a deficiencias de AML.

“Hay poco o ningún margen de error cuando se trata de AML. Pero creemos que el riesgo puede mitigarse limitando la afiliación a profesionales que tienen una sólida reputación por realizar un negocio de inversión de alta calidad. Casi todos nuestros reclutas nos son remitidos por nuestros asesores afiliados. En el universo relativamente pequeño de la gestión patrimonial de LatAm, son las mejores fuentes para identificar los equipos de mayor reputación en el negocio offshore”, explica Grenier. ■

Magdalena Martínez Vial