El multifamily office en el Peru

La misión de un MFO es redefinir la forma en que las familias manejan su riqueza y su estilo de vida a través de una única combinación de talento, experiencia, acceso, acervo, independencia, tecnología y recursos, con el objetivo de lograr la sostenibilidad del patrimonio a través del tiempo.

Maria Pia Leon Angell
Noviembre de 2024

El Multi-Family Office en el Peru:

Como consecuencia de la crisis financiera del 2008, muchas familias con alto poder adquisitivo decidieron contratar los servicios de “multi family offices” (MFO). En los Esta- dos Unidos, un 40% de los activos fue direccionado a estas, en búsqueda de servicio, soluciones, estabilidad y objetividad.

El Wall Street Journal, en mayo del 2010, decía: “Los inversionistas afluentes típicamente tienen asesores financieros en bancos o en bróker dealers, los cuales manejan su patrimonio. Un MFO es considerado un escalón superior, al contar con un equipo de asesores que trabajan directa y exclusivamente para el cliente”.

Aunado a esta “exclusividad”, el MFO tiene la ventaja sobre otras instituciones de conocer la totalidad de la situación financiera del cliente. Esta visión general del patrimonio permite reconocer las mejores opciones para el cliente.

Cuando una familia contrata a un MFO, está contratando a un aliado; el MFO está sentado en la mesa de negociación al lado del cliente, no al frente. El MFO debe ofrecer al cliente:

- Un proceso de inversión altamente personalizado.
- Poder de compra y economías de escala.
- Capacidad para entender las necesidades del capital humano en la familia.

Un alto nivel de servicio y cuidado enfocado solo en el cliente.

- La compensación del MFO solo proviene del cliente; por lo tanto, solo responde a los intereses de este; transparencia total.
- Una opinión independiente, sin filtros.

En el Perú, existe el concepto. Los MFO locales van desde equipos pequeños dirigidos por un profesional con experiencia en la industria financiera hasta MFO que pertenecen a bancos locales.

En mi opinión, hay tres temas de importancia en el caso peruano:

– Definición del servicio: por lo general, los MFO locales ofrecen algunos de los servicios mencionados líneas arriba, pero todavía carecen de todas las capacidades; la mayoría están especializados en una de ellas.

– Capacidad tecnológica: un MFO maneja información privada. ¿Dónde se almacena esta información?, ¿cómo se accede a ella?, ¿qué pasa ante un desastre natural o tecnológico?, etc.

– Regulación: en el Perú, no existe una regulación para MFO. Quizá por eso muchas se establecen como agentes de bolsa, SAFI, etc. La creación de una regulación específicamente para MFO es parte del proceso de evolución de la industria.

En el caso de familias que han creado su propio MFO, es recomendable que subcontraten servicios antes que crearlos. Es una cuestión de eficiencia. Así logran reducir costos, tener mayor poder de negociación, acceso a oportunidades de inversión, usar sinergias con familias similares, etc.

Manejar un MFO es manejar una “empresa”. Si la familia ha hecho su dinero en agricultura, esa es su empresa. Un MFO es una empresa totalmente diferente.

En conclusión, la misión de un MFO es redefinir la forma en que las familias manejan su riqueza y su estilo de vida a través de una única combinación de talento, experiencia, acceso, acervo, independencia, tecnología y recursos, con el objetivo de lograr la sostenibilidad del patrimonio a través del tiempo.

Al final, lo que todos buscamos es dormir tranquilos. El cliente pone en manos del FO no solo el manejo de un patrimonio que ha costado años en ser construido, sino también establece una relación emocional que en muchos casos incluye a toda la familia (capital humano). Conocer y confiar plenamente en su selección es primordial.

Maria Pia Leon

Con más de dos décadas de experiencia trabajando en la industria financiera, María Pía León (Pia) cree firmemente en ayudar a sus clientes a comprender la relación entre sus decisiones financieras y familiares y ayudar en temas asociados con una vida en abundancia. Pia lleva 18 años en la industria del family office y 18 años en la banca. Durante su carrera bancaria, Pía trabajó en banca de inversión, finanzas corporativas y préstamos. Pía tiene una Maestría en Política y Negociación Internacional de la Universidad de Miami (Beca Centro Norte-Sur), una Licenciatura en Economía de la Universidad del Pacifico (Lima, Perú) y un posgrado en Teoría de Sistemas Familiares del Centro Bowen (Georgetown). universidad). Es coach certificada por la Universidad de Miami y continúa estudiando sistemas familiares a través de programas en línea en el Tavistock Portman Institute. En diciembre de 2024 se graduará como Terapeuta Familiar Sistémica. Pía habla español, inglés y portugués con fluidez. En el ámbito de las organizaciones sin fines de lucro, es la ex presidenta del directorio del Miami Music Project, una organización que genera cambios sociales en comunidades de bajos recursos a través del poder transformador de la música.