



CARLOS HERAS RINCON

CEO ASPAIN 11 FAMILY OFFICE

www.aspain11.com

CARLOS HERAS : “ EL PROBLEMA DE ESTA CRISIS RADICA EN QUE SE HAN ESTADO VENDIENDO ACTIVOS QUE NO ENTENDÍAN LOS CLIENTES BAJO UN PARAGÜAS DE POCO SEGUIMIENTO Y TRANSPARENCIA EN EL ASSET ALLOCATION GLOBAL PATRIMONIAL”

Hace más de siete años, Heras decide dar un giro a su carrera profesional tras su experiencia en Banca Privada con último cargo en Tressis Agencia de Valores . Cansado del conflicto de intereses existente en nuestro país, decide montar su propio Family Office Aspain 11 (Asesoramiento Patrimonial Independiente) reglado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores como Agente Financiero Representante de Inversis Banco pudiendo comprar cualquier producto de Inversión en función de los intereses de cada cliente.

¿Cómo ha afectado la quiebra de L. Brothers, Madoff y la crisis de crédito a la firma?

Podríamos decir que positivamente si hacemos un análisis real del crecimiento experimentado en los últimos dos años. Hemos observado un incremento en nuestros servicios a grandes patrimonios en nuestro país al basar nuestro modelo en selección, honorabilidad, supervisión, independencia y sobre todo esfuerzo. Teniendo nuestro propio equipo de análisis, nuestras principales funciones residen en la protección del capital batiendo la inflación en dos puntos con un track record en 5 años con más de un 7% TAE.

La crisis de crédito ha traído consigo falta de confianza en el sector Financiero, y la ingeniería financiera con estructuras que nunca ha demandado el cliente, ha sido la causante de pérdida de imagen del negocio de Banca Privada en nuestro país.

¿En qué basa su firma su modelo de supervisión patrimonial?

Siendo clientes institucionales de las principales Bancas Privadas de nuestro país, nuestro modelo radica en considerar a cada cliente como el más importante diseñando un traje a medida en función de sus necesidades sin conflicto de intereses. Desde la Fundación, con un crecimiento de más de un 400%, hemos detectado que nuestros servicios son demandados principalmente por grandes patrimonios que buscan no sólo una supervisión patrimonial financiera, sino que al mismo tiempo, demandan personas de confianza que le ayuden en su diseño global patrimonial (capital riesgo, seguimiento institucional, asesoramiento fiscal y legal, búsqueda de oportunidades, etc.)

¿Cuál es la causa por la que considera que los Family Office están en pleno proceso de crecimiento?

Sinceramente considero que la crisis de confianza no sólo se ha producido en el la industria financiera sino que también en los asesores financieros. Viniendo de una tendencia alcista desde el año 2004 en donde todo subía, era fácil tener asesores y acertar en las visiones de mercado. Cuando todo se complica y estalla la crisis de crédito, los Family Office han sido los asesores que se han demarcado del resto aportando soluciones y controlando cada activo de cada cartera de inversión. En cualquier supervisión patrimonial, la pauta directriz debe ser la protección del capital y dejar a un lado las comisiones que pagan las entidades financieras. Ser independiente supone ser transparente tanto en la gestión como en los ingresos de los que nos nutrimos, y en ese sentido, he de reconocer que nos hemos convertido en una de las principales casas de supervisión patrimonial en cuanto a transparencia se refiere. No sólo saben los cliente los ingresos de Aspain 11, sino que al mismo tiempo tenemos un modelo de expansión en el largo plazo. Estar instaurado en la independencia, ha hecho que en un año y medio hayamos alcanzado el break even a nivel empresarial.

¿Qué ventajas tiene trabajar con un Family Office una cartera de inversión?

En primer lugar, destacaría un mayor abanico de productos al poder comprar cualquier producto de inversión. En la conferencia que mantuvimos en Montreaux en el mes de noviembre con las principales casas de inversión extranjeras, observamos que los principales Family Office lo que buscan son personas dinámicas y conservadoras que busquen productos

de manera activa protegiendo los intereses de sus clientes. Una cartera patrimonial necesita diversificación y el ser independientes al no depender de un Banco amplía las posibilidades de inversión.

¿Cuál es el futuro de los Family Office?

Estamos observando una atomización del sector en donde muchos asesores independientes abandonan sus Entidades Financieras para independizarse y aportar soluciones. Confío en que la tendencia sea aunar fuerzas para consolidar el sector en el largo plazo.

¿Aspain 11 tiene alguna operación prevista en este sentido?

Tenemos varios proyectos en marcha tanto en Europa como en Estados Unidos y estamos hablando con distintos Family Office aunque he de reconocer que hasta la fecha sólo hay dos o tres interesados.

¿Cuál es el valor añadido de Aspain 11 Family Office en el sector?

El seguimiento, el esfuerzo y la independencia. Empezaré por contar que mi padre fue quien me inculcó desde joven, trabajando en su empresa, que todo en la vida se consigue con esfuerzo y prevención. En su caso no fue fácil pasando por distintas crisis la construcción y viví de primera mano que el esfuerzo siempre se recoge a largo plazo. Los primeros años fueron duros pero a día de hoy puedo decir que ha supuesto un ejemplo para mí y que todo llega si se toman las decisiones acertadas dejando crecer a la empresa como si fuese un hijo. A los 20 años cuando me inicié directamente en el sector financiero, hubo un consejo de sabio que supe recibir y aprehender, y es que el principal activo de cualquier negocio tenía que ser siempre la clientela del mismo. Era de esos chicos peculiares que cuando me preguntaban que quería ser de mayor, respondía futbolista, militar o financiero. El tener esa idea desde mi juventud, me fue llevando al convencimiento de no ser directivo de entidades financieras y ante todo con humildad, tratar de mejorar en el asesoramiento financiero. Tuve mis años en los que el poder, me hizo un poco perder el norte y darme cuenta que ese no era el camino que quería escoger. El ser transgresor en este sentido, trajo consigo que abandonara definitivamente el mundo directivo en Tressis Agencia de valores hace siete años para iniciar el montaje de Aspain 11.

Esa forma de ser, ha llevado a Aspain 11 a ir creciendo de manera sosegada , pero con imagen fiel de que no sirve de nada el volumen asesorado si no mantenemos la imagen de marca y miramos por el bien de los clientes. Aspain 11 se compone de un activo que sin duda no tiene precio “la confianza de nuestros clientes” y nos esforzaremos al máximo por seguir siendo responsables y exigentes en nuestro modelo. La excelencia es un grado que hay que demostrar en el largo plazo

ASPAIN 11 FAMILY OFFICE

www.aspain11.com