

Grupo DVA separa negocios y crea filial de planificación financiera Nauta

■ Será la continuadora de su plataforma de inversiones que mantiene más US\$ 80 millones de 5 mil clientes. Dentro de sus servicios incluirán la asesoría a planes de retiro.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Una separación en sus líneas de negocios realizó el Grupo DVA, matriz de la firma de inversiones DVA Capital.

En la última semana, anunció el nacimiento de Nauta, nueva filial del holding que se dedicará a la asesoría financiera.

La compañía será la continuadora de la plataforma de inversiones Mi DVA, lanzada hace cinco años y mediante la cual, los clientes pueden acceder a los distintos fondos en que la firma es el administrador de cartera, como el Silicon Fund, vehículo enfocado a la industria de la

tecnología de datos y digitalización.

Las exigencias de la nueva Ley Fintech llevaron a modificar la estrategia de Grupo DVA. "Las plataformas de inversión quedaron bajo un régimen de giro único para ser 'asesores de inversión' y en este contexto, la administración de carteras de fondos no cuadraba" en la estructura anterior, explicó a DF el socio del holding, Francisco Verdugo.

Así, tras desempeñarse como *head* de distribución de DVA Capital hasta finales de abril, Verdugo pasará a liderar Nauta como gerente general.

Por su parte, el socio de Grupo DVA, Fernando Gómez, seguirá a



Los socios de Grupo DVA, Fernando Gómez (izq.) y Francisco Verdugo (der.).

la cabeza del holding.

Verdugo.

Planificación financiera

Actualmente, a través de Mi DVA, el grupo mantiene más de 5 mil clientes con inversiones por más de US\$ 80 millones en los fondos de DVA Capital, hoy administrados por Vinci Compass.

Nauta no solo será una plataforma de inversiones, ya que añadirá el servicio de asesoría en planificación financiera, a través de su aplicación.

En esta línea, Verdugo sostuvo que "hay muchos actores que solo se enfocan en la inversión, sin embargo, es parte de algo mucho más grande: planificar y armar una estrategia es mucho más relevante", por lo que incluirán asesorías personalizadas.

Para este servicio poseerán distintas herramientas, como "simular el flujo de caja de la vida de una persona y decirle la probabilidad de éxito que tendrá para satisfacer sus objetivos financieros", adelantó

ma gigantesco de saber financiar nuestra vejez", escenario que "en el mercado, no vemos una solución integral", señaló.

Y exemplificó: "Nos dicen que usemos APV, pero ¿cuánto? ¿cuál? A la hora de jubilar se suman aún más preguntas y estamos desarrollando herramientas para poder responderlas".

Por su parte, en sus servicios de plataforma de inversiones, Nauta actuará como agente distribuidor de los fondos de Vinci Compass.

"Adicionalmente, estamos desarrollando alianzas con otros actores del mercado para convertirnos en un *one-stop-shop* (ventanilla única de servicios) de lo que un planificador financiero debiese entregar a sus clientes", afirmó, con la posibilidad de incluir APV y otros productos.

"Esto va más allá de solo instrumentos de inversión y bajo este ángulo esperamos duplicar nuestros activos bajo gestión durante los próximos 12 meses", concluyó.

"Hay muchos actores que solo se enfocan en la inversión, sin embargo, planificar y armar una estrategia es mucho más relevante", sostuvo el CEO de Nauta, Francisco Verdugo.