



CEO de Sura Investments:

“Ciertamente la polarización es, en general, lo que genera mayor incertidumbre”

Chile tiene un modelo en que “se puede generar una recurrencia de comisiones al cliente”, advierte Gonzalo Falcone sobre la estructura de cobros de la industria de fondos local.

PATRICIO TORREALBA

Asumió el cargo en noviembre de 2023 y dice tener buenas noticias que transmitir. Gonzalo Falcone, CEO de Sura Investments, la filial de la gigante colombiana creada hace unos dos años —y que reúne las áreas de *wealth management*, *corporate solutions* e *investments management*—, destaca que a nivel regional cumplieron dos años creciendo en torno al 20% en activos administrados (25% en 2023 y 19% en 2024) y que, en Chile, el futuro luce promisorio: “En *wealth management* hemos crecido 15% este año y buscamos aumentar en un 70% el patrimonio

administrado en cinco años”, proyecta el uruguayo.

Una clave de su estrategia reciente ha estado en la captación de los dineros

que, de forma masiva, se fueron a depósitos a plazo tras la pandemia, con lo que este mercado “pasó desde los \$15 billones a casi \$32 billones”, rememora. “Sabíamos que las tasas para estos instrumentos comenzarían a dejar de ser atractivas y empezamos a recomendarles a nuestros clientes invertir en fondos de renta fija de mayor duración”, tras lo cual lanzaron “más de 15 fondos mutuos

estructurados de renta fija”. Así, “logramos ser el actor no bancario que más flujo ha capturado”, indica. Y agrega que este año

“representamos el 50% de las (captaciones) no bancarias”.

Y con inversiones en depósitos a plazo que aún lucen lejos de normalizarse (alcanzan los \$29,3 billones), ve amplio espacio de captación de recursos, tanto desde esta como de otras fuentes. Y apunta específicamente hacia un actor: “Buscamos clientes que hoy están en los bancos”, asegura el CEO de Sura Investments.

EL MERCURIO
Inversiones
 Más detalles en
www.elmercurio.com/inversiones



Gonzalo Falcone, CEO de Sura Investments, asumió el cargo en noviembre de 2023.

Detalla que “los principales jugadores del mercado bancario tienen una oferta similar a la nuestra”, pero que en 15 años la operación chilena de Sura “ha desarrollado muy bien su modelo de asesoría y estamos escalando en clientes: nuestro cliente promedio acá es de en torno a US\$ 400.000, pero ya tenemos clientes por sobre los US\$ 5 millones”.

Sobre las críticas que han surgido en Chile a la estructura de comisiones basada en rebates —pagos que una gestora de fondos le hace a un asesor por vender sus vehículos a clientes, lo que incentiva la venta de productos más caros—, Falcone

opina que la regulación en Chile se está quedando atrás. Y destaca que “nosotros no hacemos *product pushing*. Cuando uno mira tendencias internacionales, la regulación europea ya no permite el tema de ‘rebates’, es solo *advisory fee*. De hecho, México, si no me equivoco, ya ha entrado en esa regulación”, añade. “¿Por qué? Porque a través de eso se puede generar recurrencia de fees. Y se da una desalineación entre el portafolio del cliente y los objetivos que tiene que cumplir”, ya que esta estructura promueve la rotación de carteras, subraya.

En cuanto al momento político e institucional de Chile, el

CEO de Sura Investments destaca una estabilidad “dada por el cierre de todas las discusiones y procesos, en el cual incluyó y muy relevante, el cierre de la reforma de pensiones”. A su juicio, “vimos un proceso en donde se generó mucha incertidumbre y se ralentizó la inversión”. Hoy “Chile tiene una institucionalidad bien sólida”, por lo que “seguimos firmes con los planes de desarrollo de Sura Investments”. Con todo, advierte sobre un riesgo tanto a nivel local como regional: “Ciertamente la polarización es, en general, lo que genera mayor incertidumbre”, sostiene.