



CREUZA ADVISORS: tendiendo un puente de inversión y servicios a ambos lados del Atlántico

Los caminos del asesoramiento patrimonial en España y las Américas se cruzan hoy con más fuerza que nunca y prueba de ello es el proyecto de **CREUZA ADVISORS**, entidad peruana que recientemente ha montado su propia EAF, con la idea de convertirse en una agencia de valores en el futuro. Instalándose en Madrid, que conciben como un hub para los latinoamericanos en Europa, **IVÁN CARRILLO** y **NICOLÁS LA-SARTE DE LAUNET** han seguido los pasos de algunos clientes que no solo diversifican sus inversiones en el Viejo Continente, sino que además se asientan aquí. Su servicio añadido consiste en entender muy bien sus necesidades y acompañarles en esta nueva etapa vital e inversora, con un ADN que incluye una fuerte apuesta por los mercados privados y que en una segunda fase también ofrecerán al inversor nacional. Los expertos, que han tendido “un puente entre dos continentes tanto a nivel de servicios de asesoramiento como de inversiones a ambos lados del Atlántico”, vislumbran un futuro marcado por una tecnología democratizadora y un mayor protagonismo de los jóvenes en el mundo financiero.

A pesar de la creciente tendencia ‘desglobalizadora’ que vive el planeta, los caminos del asesoramiento financiero entre España y las Américas se cruzan hoy con más fuerza que nunca. Las entidades se deciden a prestar sus servicios de forma cada vez más global a familias y clientes españoles y latinoamericanos, hermanados por la lengua y la cultura pero con idiosincrasia inversora propia. Algunas firmas de origen español no han dudado en lanzarse al otro lado del Atlántico para dar servicio in situ, en centros como Miami -ya sea de manera independiente o de la mano de socios locales-, mientras otros de origen americano hacen el camino inverso y llegan a Madrid con la intención de extender su alcance y abanico de clientes.



Iván Carrillo, Nicolás Lasarte y Luis Pastor, el equipo de Creuza en España

Este último es el caso de la firma peruana **Creuza Advisors**, creada en 2007 en Lima como pionera en el negocio de asesoramiento financiero, en un momento en el que la industria de asesores independientes o multifamily offices empezaba a desarrollarse con fuerza en los principales países de Latinoamérica. “Desde entonces, hemos visto cómo nuestros clientes han diversificado su riesgo invirtiendo en EE.UU. y, más recientemente, en Europa”, recuerdan **Iván Carrillo y Nicolás Lasarte de Launet, dos de los fundadores de la entidad**, junto a **Marco Moreno e Ignacio Arróspide**.

La buena marcha del negocio, y la creciente incertidumbre política en la región, les llevó, hace dos años, a extender su huella hacia España, con la idea de dar servicio a los la-

tinoamericanos que, además de invertir en el país, estaban ya empezando a instalarse. “Los clientes latinoamericanos están acostumbrados a un asesoramiento algo distinto al europeo y español”. Por ello pensamos que acompañar a este tipo de cliente ofreciéndole el know-how desde la doble perspectiva de los dos lados del Atlántico tiene un valor añadido claro”, explican Iván y Nicolás. Para ello cuentan con un equipo de tres personas en Madrid (ellos dos, junto a Luis Pastor) y 21 en Lima al servicio de sus clientes en España y Latinoamérica.

“Además, si pensamos que somos dos regiones con la misma historia, idioma y costumbres, al abrir nuestra oficina en Madrid tiene también todo el sentido buscar tanto bue-

nas oportunidades de inversión en España para nuestros clientes como inversores españoles que quieran hacer negocios con nuestros clientes y prospectos latinoamericanos”, añaden.

Iván y Nicolás eligieron sin muchas dudas Madrid, que tiene potencial para convertirse en un hub para dar servicio a estos clientes, al igual que centros como Miami. “Más que competencia con Miami, pensamos que Madrid debería convertirse en el hub de clientes latinoamericanos en Europa, al ser la ciudad de preferencia de una gran mayoría que quiere ser residente en el Viejo Continente o bien quiere pasar largas temporadas. Miami es y seguirá siendo el principal centro de capitales de América Latina por su cercanía y por estar en los Estados Unidos. Sin embargo, Madrid es la puerta de entrada natural a Europa, por lo que, sin duda, seguirá creciendo de forma importante en los próximos años”, aseguran los expertos.

“Más que competencia con Miami, Madrid debería convertirse en el hub de clientes latinoamericanos en Europa”

Con esta ubicación madrileña, su objetivo inicial es acompañar a los inversores latinoamericanos de altos patrimonios que se están instalando en Europa, con especial foco en España, aunque también apuntando a Italia y Portugal, donde su licencia con la CNMV les permite operar. Y lo harán con su entidad, Creuza Advisors EAF, registrada como empresa de asesoramiento financiero, de momento. Porque los

fundadores explican que más adelante cambiarán su forma jurídica: “Hasta ahora la EAF nos funciona muy bien, pero el objetivo es eventualmente migrar a ser una agencia de valores”, explican.

Un ADN con peso en alternativos

En su ADN está la búsqueda, como premisa mayor, de la protección de

capital para sus clientes, con retornos consistentes. “Evitamos ser tácticos y oportunistas y con ello sufrir los vaivenes de la volatilidad del mercado. Tenemos un enfoque institucional de largo plazo con un peso importante en alternativos, lo que nos permite reducir el impacto de la volatilidad que generan los mercados cotizados o públicos”, indican.

Así, parte de su esencia es su apuesta por el segmento alternativo y los mercados privados, a los que destinan más del 30% del patrimonio que asesoran. “Consideramos que, para obtener rentabilidades con el nivel de consistencia que creemos idóneas, es necesario tener una parte importante de la cartera en capital riesgo, deuda privada, inmobiliario e infraestructura, tanto en fondos cerrados como en fondos alternativos semilíquidos-evergreen. Los inversores latinoamericanos tienen mayor tolerancia al riesgo que los europeos, principalmente porque están más acostumbrados a salir de sus mercados para buscar buenos retornos y diversificación, por lo que llevan ya muchos años invertidos en alternativos en mercados desarrollados, especialmente en EE.UU. En España este proceso, si no incluimos las inversiones inmobiliarias, es algo mucho más reciente. Pensamos incorporar nuestro expertise en esta materia, ya que es parte importante de nuestra oferta de valor”, aseguran.

En España, su perfil de clientes -desde el registro en la CNMV hace un año y medio- ha sido el de patrimonios financieros por encima de los 10 millones de euros. “Desde un punto de vista geográfico, estamos apuntando, en una primera etapa, a clientes latinoamericanos con un pie en España, pero también y de forma gradual esperamos dar servicio a clientes españoles”, explican, como planes de futuro, aunque evi-

“La EAF nos funciona muy bien, pero el objetivo es migrar a ser una agencia de valores en España”



tando marcar una cifra de negocio concreta para los próximos años.

Españoles y latinos: hermanados, pero diferentes

A la hora de dar servicio a sus clientes latinoamericanos en España, desde Creuza destacan la importancia de tener en cuenta la idiosincrasia de este inversor, que presenta diferencias significativas con el europeo. “Son perfiles distintos, muy marcados por la fiscalidad de cada jurisdicción. Pero en términos generales, podríamos decir que los inversores españoles tienen una gran afinidad a la inversión en fondos, mientras que los latinoamericanos históricamente han sido grandes inversores en bonos”, indican.

También hay matices a la hora de tratar aspectos como las inversiones alternativas o sostenibles: por el lado de los alternativos, “el inversor hispanoamericano tiene un track record muy desarrollado en las distintas estrategias de los mercados privados. Sin embargo, el español sigue estando muy sobreponderado al inmobiliario, aunque esto ha empezado a cambiar, viendo cada vez más private equity y deuda privada en sus carteras”, añaden.

Por el lado de la inversión ESG, reconocen que la sostenibilidad está hoy en día en la cabeza de cualquier gran inversor en Latinoamérica, pero de una forma quizá “más práctica” que en Europa. “Es decir, los criterios de sostenibilidad o ESG son importantes siempre y cuando no sean un detractor significativo de la rentabilidad. Podríamos decir que su enfoque sería más parecido al de los inversores estadounidenses que al de los europeos”, aseguran.

BUENAS PERSPECTIVAS PARA EL NEGOCIO EN ESPAÑA

La llegada a España de Creuza, además de por el contexto latinoamericano, también se enmarca en las buenas perspectivas existentes para la industria española de asesoramiento financiero. “El asesoramiento patrimonial independiente, más allá del asesoramiento netamente financiero, debería seguir creciendo en los próximos años por varias razones. En primer lugar, somos optimistas en que el nivel de clientes de altos patrimonios debería seguir aumentando en los próximos años y décadas, y no sólo hablamos de gente de mayor edad vendiendo sus empresas -actividad que ha estado bastante dormida después del 2022 (debido a la inflación y subida de tipos)-, sino de gente joven y emprendedora generando una riqueza no vista antes”, explican los fundadores.

“A continuación, está la regulación que, a través de MiFID III, pendiente de implementarse a finales del 2025 y comienzos del 2026, debería llevar la gestión y el asesoramiento patrimonial a una mayor transparencia en cuanto a productos y costos y, por ende, dar una mayor cabida a asesores patrimoniales independientes”.

Y por último, añaden, “creemos que una mayor educación al mercado de altos patrimonios, mostrando los beneficios de usar un asesor financiero para ordenar su patrimonio, invertirlo disciplinadamente con objetivos globales de largo plazo (no necesariamente rotando activos de inversión y con un balance riesgo-retorno más atractivo), estructurado eficientemente para transferirlo a su siguiente generación, con las mejores ideas debidamente sustentadas y sin conflicto de interés de parte del asesor, debería hacer que este modelo crezca significativamente”.

En su opinión, “la regulación definitivamente juega un papel muy importante y en Latinoamérica no hay una presión tan relevante como la de Europa, aunque se está avanzando mucho en lo referente a compañías.

Por ejemplo, a nivel de firmantes del PRI, son todavía pocos los fondos en la región con enfoques ESG”, recuerdan. “Los grandes inversores institucionales en la región también están empezando a incorporar cri-

“Tenemos un enfoque institucional de largo plazo con un peso importante en alternativos, lo que nos permite reducir el impacto de la volatilidad que generan los mercados cotizados”

RECONOCIMIENTO AL ASESOR INDEPENDIENTE

En este entorno lleno de retos y vaivenes, también ha cambiado el rol del asesor y su percepción por parte del cliente: “El rol del asesor independiente está mucho más reconocido y valorado, pero la gestión patrimonial sigue estando sumamente bancarizada en el mundo en términos generales”, explican Iván y Nicolás. “Pero pensamos que eso está cambiando ya, no solo por la independencia de opinión, sino también por la ayuda prestada a las familias para ordenar su patrimonio financiero para las futuras generaciones, para mitigar riesgos en el cuidado de los patrimonios familiares y para atraer a la mesa alternativas más allá de las inversiones tradicionales”, indican.

En su opinión, el asesoramiento independiente se posiciona como un modelo ideal para la gestión de patrimonios familiares debido a sus múltiples ventajas. “A diferencia de la banca privada tradicional, ofrece mayor transparencia en los costos, una alineación completa de intereses entre el asesor y el cliente y un enfoque integral que abarca una amplia gama de servicios”, recuerdan. Sin embargo, añaden, también enfrenta desafíos, como los fuertes lazos existentes entre los bancos, los patriarcas y sus empresas familiares. “Para superar estos retos y consolidarse como la opción preferida para la gestión de los patrimonios familiares, es crucial contar con asesores altamente cualificados y experimentados, que estén completamente alineados con los objetivos y necesidades del cliente final”, defienden los expertos.

En definitiva, el asesoramiento independiente “se presenta como una alternativa atractiva para la gestión de patrimonios familiares, ofreciendo mayor transparencia, un enfoque centrado en el cliente y un servicio integral. Sin embargo, su éxito dependerá de

la capacidad de superar los desafíos existentes y de garantizar la calidad y experiencia de los asesores independientes”.

A la hora de valorar a este profesional independiente, también hay diferencias regionales: “En Latinoamérica la figura del asesor independiente está ya muy generalizada por la influencia del mercado estadounidense. Por ello, a estos clientes no les genera ningún problema sino todo lo contrario, entienden muy bien su valor. En España, creemos que estamos recorriendo ya este camino, ayudados por la desintermediación bancaria, la regulación europea en materia de asesoramiento y las necesidades, cada vez más sofisticadas, de los propios clientes de altos patrimonios”.

De ahí la importancia de los planes de formación: en Creuza impulsan planes para sus empleados: “Es una parte a la que le hemos dedicado históricamente muchos recursos, ya que a nivel interno nos hace apuntar a la excelencia en el servicio de nuestro equipo, y, por el lado de clientes, nos permite poder invertir en activos y estrategias sofisticadas con la tranquilidad de tener la comprensión y el alineamiento del cliente”.

Y es que el papel del asesor es clave en un entorno en el que también el cliente presenta mayores niveles de sofisticación y exigencia. “En general nuestros clientes hoy en día necesitan, a parte de la gestión de inversiones, asesoramiento en aspectos patrimoniales/fiduciarios, sucesorios y tributarios para lo cual nos acompañan especialistas externos. Estamos obligados a estar actualizados y a identificar necesidades no financieras para ayudarlos 360° en su administración patrimonial”.

“Desde un punto de vista geográfico, estamos apuntando, en una primera etapa, a clientes latinoamericanos con un pie en España, pero también esperamos dar servicio a clientes españoles”

terios ESG en sus inversiones en el exterior, por lo que sí esperamos gradualmente que esto se traslade tanto a las inversiones en LatAm como a los inversores privados de estos mercados”, aseguran.

Con respecto al apetito de las grandes familias por la inversión sostenible, reconocen que “las nuevas generaciones tienen mucho más interés en estos temas y eso ha he-

cho que en algunos casos puntuales hayamos ya empezado a incorporar estrategias artículo 8 y 9 por el SFDR e incluso fondos alternativos con estrategias sostenibles”.

En su caso, explican, trabajan bajo un modelo de gestión tailor-made con sus clientes: “Tratamos de alinearlos al máximo con sus intereses, impulsando, eso sí, conceptos que puedan aportar solidez a las carte-

ras, entre los que están por supuesto los criterios ESG. El impulso de MiFID y del resto de regulación hacia inversiones sostenibles es algo que, tenemos muy claro, incrementará nuestra exposición gradualmente, no solamente de nuestros clientes en Europa, sino también en Hispanoamérica”, añaden.

Más allá de la inversión sostenible, los multi family offices (MFO) suelen



apostar por la filantropía, recuerdan: “La filantropía es algo que hemos hecho puntualmente en Creuza y siempre de la mano de asesores ex-

ternos, ya que no hemos tenido una demanda importante por parte de nuestros clientes. Sin embargo, las ventajas fiscales que tiene Europa en esta materia podrían hacernos más activos en este campo”, reconocen.

Un entorno con oportunidades y retos

La llegada a España de Creuza Advisors EAF, además de por el complejo contexto latinoamericano, también se enmarca en las buenas perspectivas existentes para la industria española de asesoramiento financiero (ver apoyo). Pero hay retos por el camino: “Creemos que los mercados no van a ser lo que eran pre pandemia, por el lado económico, político (elecciones en la mayor parte del mundo), climático y de nuevas temáticas tecnológicas. Todo esto será parte del día a día de nuestra actividad como asesores patrimoniales, tanto en cuanto a oportunidades como a la mitigación riesgos”, explican Iván y Nicolás.

En lo que respecta al negocio, señalan cuatro desafíos: capital humano,

regulación, tecnología y competencia con las bancas privadas. “Primero, el capital humano. La tecnología ayuda, pero no reemplaza al talento humano, sobre todo cuando hablamos de las relaciones y soluciones personalizadas que se necesitan con los clientes. Será clave conseguir gente con valores éticos y profesionales de primera, que sepan lo que significa la confidencialidad y la excelencia en el servicio. Las compañías de asesoramiento deberán crear organizaciones que den oportunidades de crecimiento profesional atractivas, evitando así altas rotaciones”, indican.

En segundo lugar, la regulación. “Es importante ajustarse de la mejor forma posible a los requerimientos regulatorios europeos y españoles sin dejar de dar el mejor servicio y manteniendo la rentabilidad como empresa”, dicen. Como tercer punto destacan la tecnología: “Pensamos que los asesores deberán estar en primera línea a nivel de instrumentos y servicios tecnológicos que permitan no solo mayores volúmenes sino mejorar el servicio en todos sus aspectos”.



“En alternativos, el inversor hispanoamericano tiene un track record muy desarrollado mientras el español sigue estando muy sobreponderado al inmobiliario, aunque esto ha empezado a cambiar”

Positivos en renta variable, apuestas temáticas y duración en renta fija: claves para lo que queda de año

De cara a la segunda mitad del año, muchas gestoras se posicionan en los mercados esperando un paso delante de la Fed en las bajadas de tipos, una senda que ya ha comenzado el BCE. Por el lado de los mercados cotizados, en Creuza piensan que ambos bancos centrales mantendrán los tipos altos por más tiempo de lo esperado, viendo que las expectativas de recortes se han reducido. Sin embargo, dicen Iván y Nicolás, los mercados siguen subiendo con la esperanza de que el crecimiento de los beneficios empresariales compense la desaceleración global. “Estamos siendo por ello muy prudentes, ya que no tenemos claro el escenario de reducción acelerada de la inflación, tanto por el lado de la vivienda como por el mercado laboral, especialmente en Estados Unidos. A pesar de todo seguimos más positivos en renta variable que en renta fija, donde seguimos sobreponderando EE.UU., large caps y growth”, indican los dos expertos.

Del lado temático, mantienen sus apuestas de medio y largo plazo en inteligencia artificial, ciberseguridad y high quality smid caps, segmento rezagado con respecto al mercado y que se debería recuperar rápidamente de la mano de una política monetaria más laxa. En renta fija, siguen añadiendo duración a las carteras con vehículos pasivos, aunque manteniéndose por debajo del benchmark para asegurar rendimientos altos por más tiempo, a medida que nos acercamos al pico del ciclo de subida de tipos, explican.

En cuanto a la inversión temática en IA, llevan algo más de un año invirtiendo a través de inversión directa en acciones de compañías cotizadas, así como en ETFs y fondos activos que están directa o indirectamente expuestos al sector. “Pensamos que es una temática muy interesante que debe tener una exposición no menor en las carteras de nuestros clientes dadas las altas tasas de crecimiento en ingresos y beneficios, altos márgenes operativos, generación de caja y deuda prácticamente nula”, dicen Iván y Nicolás.

Además, añaden, apuestan por los fondos de retorno absoluto globales que tienen exposición y experiencia en activos más nicho, que no son replicables con vehículos pasivos.

En el segmento alternativo y de mercados privados, la apuesta de la entidad es clara, pues ahí posicionan más del 30% de su patrimonio asesorado. Pero, al preguntarles por el mundo cripto, tienen más dudas: “Hemos sido más selectivos. La volatilidad del activo nos hace ser muy prudentes y por ello hemos descartado las inversiones directas y hemos optado por seleccionar una serie de gestores activos para poder captar el alfa de una forma eficiente y más conservadora. En este caso esta asignación es muy puntual y solo para aquellos clientes que tienen un especial interés en el mundo de las criptomonedas”, explican.

“En materia de sostenibilidad, el enfoque latinoamericano sería más parecido al de los inversores estadounidenses que al de los europeos”

Por último, señalan la competencia con los principales intermediarios en gestión patrimonial, las bancas privadas, que podrá combatirse “desde varios ángulos: educación financiera a los clientes, que enfatice la globalidad y las inversiones alternativas; independencia, libre de conflictos de interés, sin producto propio y arquitectura abierta; y oferta de servicios de asesoría com-

plementaria y de la mano de especialistas en temas fiscales, sucesorios, de gobernanza, financieros y educativos”.

Otro reto es compatibilizar el tema de la escalabilidad con la necesidad de ofrecer asesoramiento personalizado. “Es difícil conciliarlo, pero no imposible. Nuestro modelo no es tener cientos de clientes, pues es difi-

cil construir portafolios a la medida de cada familia y dar una atención altamente personalizada. Optamos por tener pocos clientes, con patrimonios financieros suficientemente grandes que nos permitan tratarlos como inversores institucionales. Cuando se logra esto, podemos invertir a largo plazo, con una asignación de activos más estable, utilizando inversiones alternativas y

En lo que respecta al negocio, señalan cuatro desafíos: el capital humano, la regulación, la tecnología y la competencia con las bancas privadas

obtener retornos menos volátiles y consistentes en el tiempo”, indican.

Impacto regulatorio

Cuando los expertos de Creuza llegaron a España, una de las cosas que más llamó su atención fue la normativa existente en el sector, muy diferente del mundo latino. “Europa y Estados Unidos están muy por delante en estos términos con respecto a América Latina. La regulación y supervisión del asesoramiento financiero es prácticamente nula en nuestra región. Por lo tanto, hemos tenido que autorregularnos, tomar las mejores prácticas de nuestras experiencias pasadas como profesionales y, en nuestro

caso, importar los estándares europeos para proteger a nuestros clientes y a la industria”.

En su opinión, “España tiene un nivel regulación exigente pero razonable, ya que la protección de los clientes es fundamental en nuestra industria. Por nuestro lado, creemos que la regulación debe ser estricta sin llegar a asfixiar los emprendimientos ni frenar la innovación, y en ese sentido España tiene un buen marco regulatorio”.

Sobre la evolución futura de reglas como MiFID III, y la posibilidad de una prohibición total de las retrocesiones, opinan que “debería ser favorable para los asesores inde-



pendientes y para el crecimiento de este segmento”.

Entidades ganadoras

En este contexto de oportunidades y retos, ¿quiénes serán las entidades ganadoras, las grandes firmas, reforzadas en algunos casos a través de crecimiento inorgánico o las pequeñas entidades especializadas? Los expertos de Creuza lo tienen claro: “Las ganadoras a futuro serán las empresas especializadas, como las empresas de asesoramiento financiero (EAFs), con una asesoría independiente, con una visión global, sin conflictos de interés, enfocadas en los objetivos del cliente y con un servicio personalizado complementado por el apoyo de especialistas con servicios que cubren ciclos de vida y transferencia patrimonial a la siguiente generación fiscalmente eficientes”, defienden.



La digitalización y sus límites

El uso de la tecnología es clave en las entidades financieras, en distintas partes de la cadena de valor, desde la relación con los clientes o el reporting a la gestión de carteras: “Si dividimos el principal uso de la tecnología en Creuza deberíamos separarlo en dos áreas: Administración/Operaciones e Inversiones”, explican Iván y Nicolás.

“En Administración/Operaciones nuestros sistemas nos ayudan fundamentalmente en pagos, firmas digitales, accesos a bancos/gestores, portal para clientes y almacenamiento de información”, indican.

Por el lado de las inversiones, han desarrollado un sistema propio con la finalidad de tener mayor flexibilidad en el manejo interno de información para su rol de asesoramiento financiero y por otro lado, para que sus clientes puedan tener una lectura fácil, ordenada y segura de su cartera de inversiones. “Además de esto contamos, por supuesto, con varias de las plataformas de información más relevantes en mercados cotizados y privados”, añaden.

Y, en este camino, no han dejado de lado la inteligencia artificial: “Nos encontramos en una etapa inicial de prueba y validación del mejor uso que podríamos darle a esta nueva tecnología. Queremos estar seguros de que la nueva tecnología pueda ser lo más certera posible en ayudarnos a leer el mercado, sus tendencias, oportunidades y riesgos”.

En su opinión, el papel de la tecnología “es y seguirá siendo indispensable como herramienta que nos permita, como asesores, trabajar de manera más ordenada, mejor informada, más eficiente y rápida posible. Pero, si deseamos ser los asesores de cabecera de nuestros clientes, creemos que el toque humano, el de saber escuchar, evaluar alternativas y buscar la mejor solución a temas familiares-patrimoniales, prevalecerá”, aseguran.

En su opinión, “difícilmente la tecnología reemplazará a la persona cuando hablamos de atender a grandes patrimonios”.

Sobre la concentración en firmas de mayor tamaño defienden que es una tendencia en España, pero no necesariamente en otros mercados. “Creemos que la competencia es sana y beneficiosa para los inversores y para eso debe haber jugadores grandes, medianos y pequeños. El mercado tiene un espacio para todos, pero en la medida en que no se dé esa oportunidad, los perjudicados por costo, oferta de productos y servicio serán los clientes”, advierten Iván y Nicolás.

Una mirada al futuro

“Mucho han cambiado las cosas desde que fundamos Creuza hace 17 años”, reconocen los dos fundadores. “Hemos experimentado una gran transformación tecnológica, pasando de aplicaciones básicas a herramientas institucionales avanzadas para la gestión de las inver-

siones alternativas. Esto incluye desde la documentación de visitas a clientes hasta la construcción y monitoreo de portafolios, análisis de inversiones y selección de gestores”, explican, echando la vista atrás.

Además, las carteras de inversión han cambiado significativamente, con una mayor presencia de gestores pasivos (ETFs) y alternativos, y una menor proporción de hedge funds. Los clientes también han evolucionado, siendo ahora más jóvenes, preparados, sofisticados y con mayor apetito por el riesgo, explican.

Y el futuro también vendrá con cambios: “Creemos que la próxima generación de inversores será aún más joven y estará aún más inclinada hacia la tecnología para gestionar sus portafolios. La inteligencia artificial

podría jugar un papel fundamental en este contexto, democratizando el acceso a alternativas de inversión globales y masificando el mercado”, vaticinan.

En cuanto al futuro de su entidad, tienen claro que desean ver posicionada a Creuza en España “como un referente en el asesoramiento independiente, acompañando a familias de origen hispanoamericano, radicadas o que pasen gran parte de su tiempo en Europa, no solo en temas de inversiones financieras sino también patrimoniales. Vinimos de un mundo no regulado a uno regulado en Europa y España para no solo mejorar nuestras prácticas, sino también para tender un puente entre dos continentes tanto a nivel de servicios de asesoramiento como de inversiones a ambos lados del Atlántico”, apostillan. ■

Alicia Miguel Serrano