

SHARON MINELLI PÉREZ

sharon.perez@gfmedia.com
Twitter: @sharonminelli

La firma de asesoría de inversiones con enfoque fiduciario GenTrust, con sede en Miami y que maneja \$3,500 millones de activos, apuesta a que 2021 será el año de expandir en clientes y personal en Puerto Rico, afirmaron sus socios **George L. Pérez** y **Elena Hernández**.

“Veo una oportunidad enorme. Lo que pasó no lo podemos cambiar, pero podemos mejorar el futuro”, expresó Pérez en alusión a la realidad de que miles de inversionistas en la isla perdieron partes importantes de sus activos a raíz del desplome de los bonos de Puerto Rico y esto solo se sumó a 15 años de contracción económica.

“Queremos ayudar a las personas a continuar ayudando la isla, porque muchas de las personas que perdieron mucho caudal son jefes de corporaciones que generan empleos. Esto es una oportunidad. Hemos visto historias increíbles de recuperación de personas que tuvieron pérdidas grandes”, agregó Pérez, quien fundó la firma a finales de 2011 tras casi 20 años como ejecutivo de Merrill Lynch.

“La comunidad de Puerto Rico no ha sido servida con la calidad que necesita”, reconoció a su vez Hernández, quien se sumó hace cuatro años a GenTrust, tras una década de escalar posiciones en Goldman Sachs.

En un mercado donde todavía hay pleitos vivos contra bancos, firmas de corretaje y corredores a título personal por ex-clientes que sufrieron cuantiosas pérdidas al seguir la asesoría que recibieron, ¿qué los hace diferentes?

“Somos fiduciarios ética y legalmente”, afirmó Hernández sobre la firma de asesoría de inversiones registrada (lo que se conoce como RIA, en inglés). Esto significa que GenTrust está registrada ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC) y está impedida de establecer acuerdos de compensación o comisiones por vender productos financieros en específico. Por el contrario, destacó Hernández, “tenemos la flexibilidad de usar cualquier tipo de producto para crear soluciones personalizadas para cada cliente, familia o empresa”.

Como ejemplo de que GenTrust no privilegia productos específicos sobre el mejor interés de su clientela, Hernández recordó que cuando explotó la crisis de la deuda y la devaluación de los bonos de Puerto Rico “nuestros clientes de aquí no tenían ese riesgo”.

Pérez indicó que para la firma nunca tuvo sentido que un residente de la isla con sus inmuebles, negocios y riesgos aquí, también tuviese “todos los huevos en una misma canasta”.

El empresario, quien por 20 años ha visitado periódicamente la isla y atendido a

GenTrust apuesta a crecer de la mano del inversionista del patio

● Con una filosofía de planificación y ejecución centrada en el cliente, no en vender productos financieros, la firma de asesoría de inversiones busca expandir su huella de clientela y personal en San Juan



“Muchas de las personas que perdieron mucho caudal son jefes de corporaciones que generan empleos. Esto es una oportunidad. Hemos visto historias increíbles de recuperación”

GEORGE L. PÉREZ

SOCIO FUNDADOR DE LA FIRMA GENTRUST

Elena Hernández y George L. Pérez, socia y socio fundador de GenTrust, detallaron su agenda de expansión en Puerto Rico y por qué ven gran oportunidad en este mercado.

suministrada

clientes de aquí, opinó que las pérdidas en el caso de los bonos fueron de tal magnitud “que no veo mucha diferencia entre lo que le pasó a la gente de Puerto Rico y el caso de **Bernie Maddoff**”.

Los asesores indicaron que su acercamiento se basa en principios como mantener costos bajos para maximizar las ganancias de los clientes, diversificación y, sobre todo, un análisis proactivo para anticiparse a las tendencias que puedan afectar

los resultados deseados y eficiencia contributiva.

Por ello, cuando el tema de la inflación comenzó a discutirse ampliamente este año, Hernández indicó que ya llevaban meses con estrategias en vigor para mitigar o superar ese efecto en sus clientes.

“De 30 empleados, 11 son profesionales de la inversiones”, precisó Pérez sobre cuánto hincapié se da al aspecto de la investigación. En conjunto, ese equipo

ESCALA

\$3,500

MILLONES :

tiene bajo su manejo la firma GenTrust, que sirve a clientes de todo el mundo, menos Asia

acumula 200 años de experiencia en una amplia gama de mercados.

A su vez, se apoyan en una herramienta tecnológica que desarrollaron internamente y que licencian a otros RIA.

CRECER BIEN, NO CON PRISA

Sobre las metas específicas de crecimiento del equipo en su oficina en San Juan para este año, Pérez puntualizó que están en la búsqueda activa pero sin prisa: “Estamos buscando personas con integridad, experiencia y que ya tengan nuestra filosofía de ‘primero el cliente’. Pueden ser dos o pueden ser 20”.

Esto no solo se alinea a nivel de cuidar la reputación del negocio, sino que también permite mantener el ambiente de relaciones basadas en confianza que han ido construyendo en los pasados 10 años con su equipo de profesionales y también con los clientes, expusieron.

Hernández explicó que, como cultivan relaciones duraderas, los asesores de GenTrust se convierten en parte del círculo de confianza de los clientes, como lo puede ser la abogada de una familia, o el contador de una persona dueña de negocio. Esto hace que les consulten situaciones de legado y herencia, de contribuciones o de cómo cambian sus objetivos ante las sorpresas de la vida.

A su vez, la ejecutiva resaltó que crecer en la isla va más allá de ser un objetivo de negocio, pues lo considera compromiso personal de aportar: “Soy de aquí, me gradué de la *iupi* (Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras)”.

Según compartieron los socios, la industria de los RIA es uno de los sectores de mayor crecimiento en la industria de servicios financieros al punto de que los activos que manejan han se han triplicado de \$2 billones (*trillions*, en inglés) a \$5.7 billones (*trillions*).