

Arturo Perera: En GBS Finance buscamos activos donde la transparencia entre las partes sea total

Redacción • original



El director comercial de GBS Finance AV, **Arturo Perera**, detalla a [elAsesorFinanciero.com](https://elasesorfinanciero.com) en esta entrevista tanto su filosofía de negocio, basada en la proximidad a las familias, como su evolución y perspectivas de desarrollo. Señala que GBS Finance se distingue por una **oferta de servicios 360º**, asesorando a sus clientes en todas y cada una de las necesidades que deban afrontar en su día a día.

– ¿Cuál ha sido la evolución reciente de su entidad y cuál es hoy su realidad en cuanto a volumen de negocio?

Desde el año 2003, **GBS Finance Wealth Management** presta servicios de gestión y asesoramiento especializado a grandes patrimonios. En estos 15 años de historia hemos tratado de **estar siempre cerca de las familias creciendo y abriendo nuevas plazas en las principales ciudades del mundo**. Consolidados como uno de los grandes y más importantes **Multifamily Office** del país, las expectativas de crecimiento siguen siendo muy positivas.

– Entre sus principales actividades está el departamento de Family Office, ¿cuáles son las

preocupaciones actuales de las familias a la hora de invertir sus patrimonios?

Nuestro trabajo y obligación de cara a los clientes es evitar que tengan preocupaciones. Al trabajar codo con codo con GBS Finance **las familias participan de la gestión** a la vez que delegan en un modelo de negocio claro, sencillo, transparente y global.

Es importante recalcar la importancia de la figura externalizada en la gestión dentro del patrimonio de las familias. Para los clientes, y más en un entorno como el actual, las preocupaciones vienen derivadas de la **dificultad que encuentran para obtener rentabilidad** en carteras muy conservadoras.

GBS Finance está registrada en los organismos reguladores en aquellos países donde opera y trabaja **bajo mandatos de gestión, buscando que el cliente mantenga depositado su patrimonio en entidades de primer nivel**. Esto nos ayuda alcanzar un binomio rentabilidad-riesgo que cumple con los requisitos de calidad que exigimos para nuestros clientes. Y lo cierto es que en los últimos años hemos logrado rentabilidades muy positivas. No obstante, también es cierto que **lo más importante para los clientes de un family office es preservar su patrimonio**.

– Los mercados afrontan una situación difícil, con tipos de interés en mínimos y gran volatilidad en la renta variable, ¿qué estrategia de inversión están ofreciendo a sus clientes y en qué productos en concreto se están centrando?

En un entorno tan difícil como el actual, **es más importante que nunca la calidad en el análisis**. En GBS Finance buscamos aquellos **activos donde la transparencia entre las partes sea total**, de tal manera que los gestores sean accesibles siempre que lo necesitemos. Esta es la única fórmula para llegar realmente a conocer en cada momento qué posiciones tiene el fondo y qué visión mantiene el gestor.

Nuestra estrategia es **tener siempre un canal de comunicación directo entre gestores y clientes**. En situaciones de mercado como las actuales la clave del éxito está muchas veces en la agilidad y libertad en la toma de decisiones.

– Al margen de inversiones financieras, ¿ofrecen a sus clientes otro tipo de inversiones?

En GBS ofrecemos un **enfoque global y altamente individualizado** para cada tipo de cliente. El objetivo de un Multifamily Office es ofrecer **un servicio 360º**, donde nos permitimos asesorar a las familias en todo aquello que se les plantea en el día a día.

Bajo la premisa de que no se puede ser siempre el mejor en todo, buscamos **colaborar con diferentes despachos, consultoras y firmas de primer nivel** en cada uno de los sectores que nuestros clientes demandan. Todo esto siempre guardando la máxima confidencialidad y discreción.