

LOS EQUIPOS | MdF Family Partners

Así es el 'family office' al que quieren parecerse los bancos

DESDE 2008/ La firma liderada por José María Michavila y Daniel de Fernando, basada en un modelo de absoluta independencia, asesora a unas 70 familias en España y a otras 25 en Reino Unido, a través de su participada Wren.

Manuel de la Cruz. Madrid

El día que **José María Michavila** se enteró de que **Daniel de Fernando** dejaba BBVA le llamó para cenar. El exministro de Justicia llevaba tiempo dándole vueltas a la necesidad de un asesoramiento absolutamente independiente en la industria del *wealth management* (gestión del patrimonio), algo que compartía con De Fernando. “El banco dice que te asesora gratis, pero no te enteras de las comisiones que te cobra. No sabes de dónde proceden, ni por qué. Hacía falta alguien a quien solo le moviera el interés de la familia, no el interés del producto o del custodio”, explica Michavila.

Con esos valores crearon el *family office* **MdF Family Partners** en 2008. “Fuimos pioneros. Hacemos desde hace 18 años lo que los bancos empezaron a vender hace tres”, aseguran los dos socios fundadores.

“Al cobrar una comisión fija nos sentimos muy libres. Lo importante es que el *fee* sea absolutamente independiente y no dependa de ninguna recomendación nuestra. Esa es la clave del éxito del modelo, lo que es realmente diferencial y muy difícil de replicar. Es un modelo que exige una disciplina tremenda, porque a veces dedicas muchos recursos a un asesoramiento, pero la comisión va a ser la misma”, destacan sus responsables.

Presencia internacional

Empezaron hace casi dos décadas con tres familias y ya asesoran a casi 70 en España y a otras 25 en Reino Unido, a través de **Wren**, su homólogo británico del que los dos socios poseen un 40% del capital. Además, tienen una alianza con el *family office* estadounidense **We**.

Las tres compañías, además de su filosofía de plena independencia, comparten comité de inversiones, poder de compra y clientes. Juntos asesoran unos 20.000 millones de dólares.

De Fernando, que también es el director de inversiones de MdF, recuerda que el



EL EQUIPO

Sentados de izquierda a derecha: **Javier Ortiz**, 'senior associate'; **Maite Lacasa**, 'managing partner'; **José María Michavila**, 'founding partner'; **Daniel de Fernando**, 'founding partner'; **Javier de Muguiro**, 'founding partner'; y **Gemma Valero**, 'head of Portfolio Management and Deputy CIO'. De pie: **Eduardo Rodríguez-Legorburu**, 'managing director'; **Laura Ros**, 'executive director'; **Sara de Eusebio**, 'executive director'; **Pablo Arjona**, 'managing partner'; **Irene Michavila**, 'senior associate'; y **Mateo Blanco-Moreno**, 'managing director'.

wealth management tradicional da cinco servicios: asesoramiento, gestión, custodia, transacción y acceso a productos de terceros. “Tienes que separar las funciones porque es la forma de evitar el conflicto. Hay que elegir cada uno por su excelencia y por lo que sea bueno”.

En este sentido, en MdF trabajan con más de 50 bancos custodios, más de 60 gestoras de activos tradicionales y unos 100 fondos de *private equity* de unas 70 gestoras distintas.

La firma cuenta con un comité ejecutivo formado por seis *managing partners*, todos ellos accionistas relevantes de la compañía. Además, existe un consejo asesor externo. “Desde el principio hemos tenido una gobernanza estricta. Hemos querido sentirnos siempre bien controlados y responder a unos consejeros”, afirma Michavila.

Acceso a los especialistas

Cada cliente tiene asignado un equipo, que solo lleva entre ocho y doce familias. El equipo está formado por un

MdF trabaja con 51 bancos custodios y más de 130 gestoras de activos

Cada cliente tiene asignado un equipo que solo trabaja para entre 8 y 12 familias

Cobran una comisión fija para que las recomendaciones sean independientes

Comparten comité de inversiones con Wren (Reino Unido) y We (EEUU)

family partner (director), una persona del equipo de *private equity*, una de gestión de activos, una del *portfolio management*, una de operaciones y una de activos inmobiliarios. El cliente tiene acceso a los seis especialistas.

MdF asesora de forma inte-

gral toda la gestión patrimonial de la familia. Eso incluye muchas veces, además de la estrategia patrimonial, la gobernanza, la organización, la estructura, la coordinación con los asesores fiscales, la planificación sucesoria o la integración y formación de la siguiente generación. Desde la firma se insiste también en la formación en filantropía. “En los acuerdos de buen gobierno familiar, recomendamos que el relevo generacional haya pasado por una experiencia de voluntariado”, apunta Michavila.

Crear una estrategia

Cada familia es diferente, tiene necesidades distintas y requiere un servicio a la medida. “No es solo asesorar sobre un producto especial. Se trata de crear una estrategia y que los productos en los que invierten reflejen esa estrategia. Las decisiones las tiene que tomar la familia y nosotros tenemos que ser capaces de darles todas las herramientas, la metodología y la capacidad de comprensión para que ellos implementen la estrate-

gia más adecuada para sus propias necesidades, eligiendo los proveedores para ello”, resumen los responsables de la firma.

La llegada de una familia a MdF comienza con tres o cuatro meses de diálogo para entender si les pueden aportar algo y ayudar a mejorar lo que están haciendo. “Una vez que tenemos el diagnóstico de la familia, empezamos a hacer recomendaciones. Unas son implementables inmediatamente y otras requieren su tiempo”, comenta De Fernando.

Para Michavila, este trabajo permite tratar “con gente muy interesante, acostumbrada a la excelencia y con la que terminas teniendo una relación muy profunda. Cuando empiezas a juntar inversiones con gobernanza, transición generacional o formación de hijos, la conversación se vuelve más profunda y llegamos a tener relaciones de amistad seria con los clientes. Hay clientes de los que sigo aprendiendo más de lo que yo les enseño y esto es un lujo. Nos apasiona el trabajo”.

La firma

MdF
FAMILY PARTNERS

Sede

C/ Serrano, 1,
28001 Madrid.

Año de constitución
2008.

Plantilla

70 profesionales en España y 24 en Wren (Reino Unido).

Familias asesoradas

Cerca de 70 en España y 25 en Reino Unido a través de Wren.

Oficinas

- Madrid.
- Barcelona.
- Londres (Wren).
- Nueva York (We).
- Miami (We).

Volumen de activos asesorados

20.000 millones de dólares entre las tres firmas que forman la alianza.