

Carlos Llamas CEO de EDM

“Queremos alcanzar un volumen de 5.700 millones de euros en tres años”

Ángel Alonso MADRID.

Carlos Llamas fue nombrado consejero delegado de EDM a mediados de febrero, aunque lleva casi diez años en la firma fundada por Eusebio Díaz-Morera hace ya 35 años. Con un 84% del accionariado en manos de Grupo Mutua, en EDM se plantean el reto de aumentar su volumen de activos bajo gestión y asesoramiento hasta los 5.700 millones de euros y ampliar su cuota de mercado en banca privada en Madrid, Valencia y Baleares.

¿Cuál es el plan estratégico de EDM una vez que el Grupo Mutua se ha asentado en sus firmas participadas?

Hemos crecido históricamente a tasas del 15% anual. Nuestro volumen objetivo a tres años es alcanzar los 5.700 millones de euros bajo gestión [en 2023 cerraron con 4.150 millones], lo que nos llevaría a un crecimiento del 37% desde enero de 2024 hasta enero de 2027, y un 27% más de los 4.480 millones que tenemos ahora. Es un crecimiento un poco inferior, pero el entorno de competencia es distinto.

Geográficamente ¿qué planes de expansión tienen?

Tenemos el 60% del volumen patrimonial en Cataluña, donde tenemos una cuota alta. Por tanto, para nosotros Madrid, Valencia y Baleares son las zonas geográficas donde pensamos que vamos a crecer más.

De las tres zonas, ¿cuál es la más factible?

En Madrid llevamos desde 2006 con una oficina que cuenta con 13 profesionales. Hemos ampliado el equipo el año pasado con una nueva directora de *wealth*. Y naturalmente es la plaza donde tendríamos la tasa más alta de crecimiento. En Valencia y Baleares pensamos crecer a través de agentes financieros.

¿Cuántos agentes tienen pensado contratar?

Inicialmente uno en cada plaza.

Aunque están participados por Mutua, en el proceso de consolidación en que se encuentra el sector, ¿está entre sus planes adquirir firmas de menor tamaño en los sitios donde planean crecer?

No, no está previsto crecer mediante compras. Todo va a ser crecimiento orgánico.

¿Hasta qué punto pueden mantener ese perfil de 'boutique' de in-



MIQUEL COL

versión dentro de un grupo como Mutua?

Mutua tiene un 84% del accionariado, que ha ido adquiriendo poco a poco, y tienen siete puestos en el consejo de administración de EDM. Lo primero es que coincidimos con los valores de Mutua plenamente. Nos aporta estabilidad y lo cierto es que, más allá de auditoría interna y cumplimiento normativo, nos apoyamos en el grupo y tenemos las funciones delegadas. Mantenemos la autonomía en la gestión de activos y en la gestión del negocio, por lo que nuestro modelo actual tiene un hueco.

Respecto a ampliar la gama de productos o reestructurarla, ¿qué planes tienen?

Empezamos hace dos años una estrategia para incorporar fondos de terceros en las carteras, que tuvieron una filosofía de inversión parecida a la nuestra y en los que pudiéramos analizar intensamente los activos subyacentes. Actualmente tenemos un 15% en fondos de terceros y gestión delegada y queremos am-

pliar este porcentaje hasta un 20-25% de nuestro volumen. Hemos empezado a hacer fondos *buy and hold*, de rentabilidad objetivo, en la parte de renta fija, y en la parte de productos alternativos hay una clara demanda. Hemos hecho algo a través de fondos de terceros en los últimos dos años, y estamos evaluando la posibilidad de gestionar vehículos propios.

De ese 15% de fondos de terceros y gestión delegada a otras firmas, ¿qué representa esta última?

Un 13% es gestión delegada y un 2% fondos de terceros.

¿Y cuánto quieren que represente la gestión delegada?

Lo natural es que lo que crezca hasta ese 25% sea la parte de fondos de terceros y no la gestión delegada.

Con la nueva normativa europea de RIS, parece que la tendencia se dirige hacia el asesoramiento independiente. ¿Cómo puede afectar a una firma del tamaño de EDM?

Debo decir que el 60% de nuestro

volumen lo tenemos en gestión discrecional de carteras y el 7% en asesoramiento. Aún es pronto y puede haber cambios en la normativa, pero a lo que estamos más atentos en RIS es a la aplicación de *benchmarks* en costes y rentabilidades, el *value for money*, a las clases en comercialización y a los requisitos para cobros e incentivos en asesoramiento. Pero todavía no tenemos una opinión formada porque es pronto.

¿Va a ser complicado aplicar un benchmark?

Hasta que no sepamos cómo va ser, es difícil emitir una opinión.

¿Hasta qué punto en una firma como EDM tendría sentido centrarse más en el asesoramiento y dejar la gestión de activos?

Nosotros vemos como una ventaja competitiva dedicarnos a los dos negocios, al *wealth management*, que supone el 90% de nuestro volumen, y a *asset management*. Hemos convivido 35 años con ese modelo, y pensamos que es una ventaja competi-

Crecimiento:

“No tenemos previsto crecer mediante compras. Todo va a ser orgánico”

Grupo Mutua:

“Mantenemos la autonomía en la gestión, por lo que nuestro modelo tiene un hueco”

Productos:

“En alternativos estamos evaluando la posibilidad de gestionar vehículos propios”

tiva contar con los dos segmentos.

¿Pero no va a tener más importancia en el futuro la pata de 'wealth management' que la pura de gestión de fondos?

Es posible, y así lo demuestra nuestra distribución actual de fondos. Pero insisto: es una ventaja poder convivir con las dos.

En las carteras, ¿qué peso tienen sus fondos propios?

Un 70%.

¿Y tienen pensado que este porcentaje se reduzca?

Vamos a estar en ese entorno.

¿Cómo implementan la gestión pasiva?

No utilizamos gestión pasiva.

Es extraño cuando en alguna clase de activos abarata costes. ¿No lo consideran interesante en determinados activos?

Nosotros tenemos un estilo de inversión muy característico, que es la inversión a largo plazo de calidad a un precio razonable. No tenemos una opinión formada sobre la gestión pasiva porque no nos dedicamos a ello, nuestro negocio es otro.

¿Ni siquiera para las carteras de gestión discrecional?

No lo hemos hecho todavía.