



“Ofrecemos soluciones personalizadas para cada cliente”

Arturo Mas-Sardá Romagosa
Consejero Delegado de Grupo Financiero Riva y García

Independencia, profesionalidad y confianza son las claves para entender la filosofía con la que Riva y García presta sus servicios a la banca privada y clientes institucionales desde 1992. Su filosofía de ofrecer el mejor servicio les lleva a una arquitectura abierta donde, después de definir su estrategia de inversión, eligen los mejores fondos de inversión del mercado. Un boutique orientada al cliente.

Por Miriam Martínez

¿Cómo es el proceso de selección de activos?

Está dividido en dos partes. Una primera aproximación top-down basada en modelos internos a nivel macroeconómico y sectoriales, y una segunda visión, más detallada y de stock/fund picking, donde contamos con el apoyo del research de casas especializadas

Ustedes comercializan además fondos de otras gestoras, ¿qué valor aporta al cliente final?

Dentro de la arquitectura abierta, el ofrecer un buen servicio de asset allocation por tipos de activos/estrategias es primordial para diferenciar las carteras y posicionarlas dinámicamente de acuerdo a los movimientos de los mercados. Además, ante el gran universo de inversión disponible, seleccionar

cuantitativa y cualitativamente los mejores fondos conlleva una importante labor de análisis y seguimiento de los gestores externos

Con tanta información y diversidad de productos que hay

en el mercado, ¿qué demanda actualmente el inversor privado?
“Nuestro objetivo es estar a la vanguardia en la creación y distribución de nuevos productos de inversión”

Un seguimiento activo de las carteras y que se

adapte a las condiciones de mercado, así como la selección de los mejores productos dentro de cada categoría

¿En qué sectores/áreas geográficas creen que se encuentran actualmente las mejores oportunidades de inversión?

Creemos que los mercados de renta variable ofrecen las mejores perspectivas de rentabilidad-riesgo

¿Cómo se presenta Riva y García Gestión en el mercado de fondos de inversión? ¿qué cualidades destacaría frente a sus competidores?

Somos un participante activo en la industria en sus diferentes vertientes, tanto en la inversión más tradicional (estrategias long only) como en las inversiones alternativas. No nos enmarcamos únicamente en la gestión de producto propio, sino que nos implicamos también en la gestión de carteras basadas en productos de terceros, como los portfolios de fondos de inversión. Al ser una boutique orientada al cliente, podemos ofrecer soluciones personalizadas en función de cada necesidad dentro del nicho de mercado al que nos orientamos (Banca Privada y clientes institucionales)

en el medio plazo. Por otro lado, y ante la nueva regulación en España de las estrategias de inversión alternativa, creemos que éstas irán ganando peso en las carteras de inversión ya que pueden ser de gran ayuda para dar estabilidad en momentos volátiles de mercado

¿Cuáles son los objetivos de Riva y García Gestión para el medio plazo?

Intentar doblar el patrimonio gestionado en los próximos cinco años, mantener las rentabilidades de las diferentes carteras bien situadas en los rankings y estar a la vanguardia en la creación y distribución de nuevos productos de inversión

Por último, una frase que resume su actividad diaria

Riva y García: Confianza, independencia y profesionalidad al servicio de nuestros clientes. ■



RIVA Y GARCÍA
GRUPO FINANCIERO

LA GESTORA EN CIFRAS

Presidente: Arturo Mas-Sardá Romagosa

Fecha de constitución: 1995

Patrimonio gestionado: 450 millones de euros

Número de fondos / sociedades: 20

Número de empleados: 20

Ranking de fondos:

Riva y García Acciones 1, FI (rentabilidad 2005: 16,05%)
Primer cuartil de su categoría por Standard & Poor's (S&P)

Riva y García Global, FI (rentabilidad 2005: 16,43%)
Primer cuartil de su categoría por S&P y entre los mejores de por rentabilidad sostenida según Lipper-Leaders

Riva y García Discrecional, FI (rentabilidad 2005: 5,96%)
Primer cuartil de su categoría por S&P y máxima calificación por su conservación de capital según Lipper-Leaders

ESTRATEGIAS

de inversión

La NUEVA revista para inversores que quieren **ganar** en mercados financieros

del 10% en cualquier producto formativo de Estrategiasdeinversion.com. Además tendrás la versión "express" en tu correo electrónico para conocer a primera hora el mejor análisis del mercado.

Suscríbete por solo 45 euros al año
(IVA incluido)

Información y registro en:

902 99 52 88

www.estrategiasdeinversion.com