



“Formando a los inversores, conseguimos que asuman menos riesgos y logren mejores rendimientos”

Kaspar Huijsman CEO y fundador de Hugo Investing

dos la posibilidad de operar en línea igual que el mercado profesional con la máxima cercanía. Y para dar fuerza a esa relación personal y familiar, el nombre de Alex hizo mucho igual que ahora lo hace Hugo. Como suele ocurrir, el banco fue adquirido varias veces y, finalmente, nos convertimos en Saxo Bank, el mayor banco de inversión de Europa. Nuestra sucursal en España se creó con formato de Agencia de Valores y con un nombre personal, en este caso Hugo.

¿Desde cuándo operan en España?

En el año 2003, en solo tres años, nos hicimos líderes del mercado en los Países Bajos, lo que nos permitió expandirnos al extranjero. Debido al crecimiento exponencial, echaba de menos el contacto directo con los inversores y dado que muchos de nuestros clientes vivían en Andalucía, abrí las puertas del centro de inversores en Málaga en 2006.

En la actualidad Hugo, tras 17 años de trayectoria en España, también se dirige al inversor español buscando un servicio y un apoyo que van más allá de lo habitual.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

A todos los inversores serios. Serios significa inversores implicados que quieren retomar las riendas de sus finanzas personales. A cambio, les ayudamos con profesionalidad, seriedad y fidelidad, ya que tenemos clientes que llevan con nosotros más de 16 años. Estoy orgulloso de nuestro nivel de servicio, pero pedimos a nuestros clientes que también se tomen en serio sus inversiones.

¿Qué diferencia a Hugo Investing de otras firmas de inversión?

El servicio. A menudo se refieren a nosotros como una entidad que da servicio de banca privada con precios de agencia de valores. Hoy en

día cualquiera puede abrir una cuenta de trading y empezar a operar o invertir. Creo que el sector lo ha puesto demasiado fácil y que la regulación de los últimos años puede no ser suficiente. Enseñando bien los productos a los inversores, éstos asumen menos riesgos y, al final, obtienen mayores rendimientos. Eso es lo que quieren todas las partes interesadas de este sector, ¿no?

¿De qué modo?

Funcionamos como una especie de coach personal para nuestros clientes que está disponible todos los días laborales, sin interrupción, a partir de las 08:30 horas. Nuestro objetivo es ayudarles a invertir mejor aplicando diversas herramientas de inversión. Para ello, creamos vlogs semanales, podcast, seminarios y webinars para inspirar a nuestros clientes. En 2004 fuimos un paso más allá y, junto a una universi-

dad, fundamos la primera Academia para Inversores, que impartía formación a 4000 inversores anuales. Ahora lo hemos llevado al siguiente nivel: hemos combinado toda nuestra experiencia en una Academia online. Estoy orgulloso de decir que hemos creado un Master de Inversión Corto de 6 meses que ofrecemos junto a una escuela de negocios acreditada.

¿Cuáles son los retos de futuro de la firma?

Sinceramente, sólo veo oportunidades para nuestra empresa. La gente se enfrenta a muchos retos financieros como la inflación, los tipos de interés volátiles o los planes de pensiones deficientes. Ofrecer educación y un servicio personal en este panorama será cada vez más importante. Veo que muchos actores del sector dan un paso atrás, nosotros damos dos hacia delante para cumplir con nuestro mantra: Trade Safe.

Hugo es una Agencia de Valores supervisado por la CNMV cuya misión es hacer de sus clientes mejores traders e inversores mediante coaching a medida. Hablamos de ello con su CEO, Kaspar Huijsman

¿Cómo nació Hugo?

En 1999 fui cofundador del primer bróker online en los Países Bajos. Por aquel entonces optamos por darle un nombre personal: Alex Bank. ¿Por qué? Éramos los primeros en facilitar a los inversores priva-