

FINANZAS

Una banca reducida

En los últimos cuatro años, el enorme abanico de fusiones, concentraciones y despidos ha reducido de manera drástica el número de bancos en España: donde había sesenta entidades, ahora apenas hay una quincena.

PRODUCTOS FINANCIEROS

En crisis, preserve lo que tiene

La volatilidad financiera actual acentúa la inquietud entre los grandes patrimonios familiares



Desde el 2008, la crisis financiera ha caído encima de muchos patrimonios con todo el peso de la volatilidad

DANI DUCH

Sergio Heredia

Si de repente su cartera patrimonial cayese en picado, hasta reducirse, por ejemplo, en un 50%, ¿qué haría?

¿Echarse a temblar? Hay grandes inversores privados, patrimonios familiares, que han vivido esa experiencia en los últimos años: desde el 2008, la crisis financiera les ha caído encima con todo el peso de la volatilidad.

En este tiempo ha abundado la búsqueda del golpe de efecto, los volatanzos. La llamada desesperada al asesor del banco privado, en busca de respuestas y de soluciones. La tentación de maniobras bruscas e impacientes, los peores compañeros de viaje en el ámbito de la inversión: en este mundo no valen los arrebatos, sino el sosiego y la visión largoplacista.

“Y ahí, la banca privada no ha estado del todo acertada”, opina Josep Soler, presidente de European Financial Planning Association, la EFPA. “Es cierto

que la banca privada se encuentra en un proceso de transformación. Lo que pasa es que está llevando a cabo esa reconversión en medio de esta crisis. Y, con todas estas urgencias, o no ha sido suficientemente innovadora o ha ofrecido productos alternativos que al final no han funcionado”.

Lo cierto es que son malos tiempos para los patrimonios fa-

Los inversores interpretan que la banca privada ha perdido buena parte de su independencia

miliares. El hecho de que se vayan diluyendo las plusvalías en las inversiones está encendiendo las alarmas. Pican para arriba el impuesto de la renta, el de sociedades, el de transmisiones patrimoniales e incluso el de actos jurídicos documentados. Vuelve el impuesto de sucesiones para Catalunya. Podría haber movimientos en donaciones. El impuesto

sobre el patrimonio también pesa... Muchos de los negocios *off shore* (fuera de nuestras fronteras) han tenido que repariarse (*on shore*), consecuencia de las medidas en la lucha contra el fraude.

“La crisis ha destapado las vergüenzas financieras. Con ella han aparecido en escena episodios como el de Lehman Brothers o el escándalo de las participaciones preferentes”, dice Víctor Alvar González, director de inversiones de Tressis, una sociedad de valores independiente. “A partir de ahí, se ha evidenciado la necesidad de contar con un buen gestor financiero”.

Visto así, los inversores se mueven. Acuden a su asesor de banca privada y le reclaman más atenciones: un servicio personalizado –“que es para lo que nacieron este tipo de entidades”, apunta Josep Soler– que no caiga en estándares, que gestione la fortuna y se esfuerce en planificarla a largo plazo, que analice los inmuebles, vele por el negocio familiar y lo haga más eficiente. Un estudio del bufete de abogados LinkTax

calcula que la decisión de convertir un patrimonio personal en una empresa familiar puede reducir los impuestos en un 20%...

“No toda la banca privada está en condiciones de ofrecer semejante servicio integral”, dice Pons. Por ese mismo motivo, empiezan a aparecer los llamados *family office* (para grandes patrimonios familiares), y también los

“La crisis ha destapado vergüenzas financieras como el caso Lehman o las preferentes”, apunta un experto

despachos multidisciplinares, como departamentos dentro de un bufete de abogados o incluso dentro de una agencia de valores. “En Barcelona hay alrededor de docenas de *family office* que trabajan para una sola familia. Y cerca de una docena que trabajan para varias familias a la vez”, dice Soler.

“Pero la clave de todo está en

la independencia –dice ahora Alvar González–. Es algo que el inversor reclama ahora. Ya no basta con ofrecer una buena rentabilidad, una buena información y el mejor trato. Ahora, el asesor tiene que ser independiente”.

Para vestir su argumento, Alvar González se coloca en perspectiva. Se remite a la Suiza de los años setenta, cuando la entidad trabajaba para el cliente, sin distribuir productos propios. “Uno de los motivos de este cambio de paradigma es que la banca privada –y también en Suiza– le ha dado la espalda a la tradición”, dice. Cuenta que los grandes grupos bancarios han ido comprando estas entidades privadas –la potencialidad del cliente de banca privada es notable–, con la intención de colocarle productos financieros propios. “Los inversores más rápidos descubrieron enseguida que en su cartera empezaban a aparecer productos estructurados de la entidad. Y eso los ha soliviantado...”.

MÁS INFORMACIÓN EN FINANZAS PERSONALES www.lavanguardia.com/HelpMyCash