

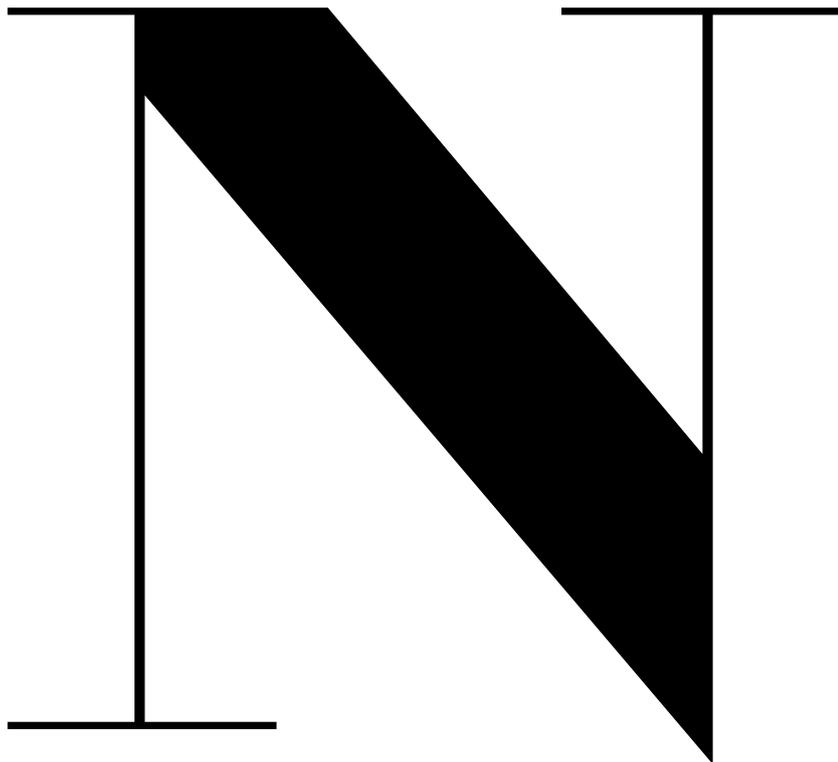
SECTOR FINANCIERO

El asesor ante las fusiones bancarias

Las fusiones bancarias nacionales y transfronterizas son inevitables. ¿Cuál es el futuro que le aguarda a los asesores financieros ante tal concentración? Es un cambio asumible, pero será necesario un gran esfuerzo y adaptación a los nuevos retos que plantea.

Por **RAFAEL RUBIO** | Ilustraciones **MAITE NIEBLA**.





o son buenos tiempos, en general, para los empleados del sector bancario. Desde aquel año (finales de 2007) en el que todo empezara a torcerse por una crisis iniciada en Estados Unidos y que, muy pronto, atravesó el Atlántico, ha cerrado en España el 50 por ciento de las oficinas bancarias y se ha prescindido del 37 por ciento de los empleados del sector financiero. Primero, fue la crisis de las cajas de ahorro, obligadas a una reconversión que supuso su práctica desaparición como sector; luego, los procesos de fusión y absorción de entidades bancarias, que llegaron a valorar a un euro la acción de un banco, como el Popular, que, durante mucho tiempo, fue modelo de rentabilidad no sólo en España sino en Europa. Y es que, en su concepción tradicional, el negocio bancario sigue teniendo mucho de bancario pero poco de negocio, a la luz de los más recientes datos aportados por el propio Banco Central Europeo) en relación a la rentabilidad sobre

recursos propios (ROE) del sector. El ROE no alcanza el uno por ciento en la banca y queda muy lejos de los mejores resultados del sector de transporte y almacén, de la industria manufacturera y del comercio. Joaquín Maudos, director adjunto del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), lo tiene muy claro: “La banca tiene un problema de baja rentabilidad que se ha agudizado, y mucho, con el Covid-19, sobre todo por el deterioro del valor de los activos, que exige millonarias

→ LA DIGITALIZACIÓN en el sector financiero ha incrementado la demanda de nuevos perfiles de empleados con una mayor formación técnica y ha reivindicado la importancia de otros perfiles.

provisiones, y porque se alarga en el tiempo el escenario de bajos tipos de interés, que penaliza el margen de intermediación. Ante ello, hay que recortar gastos y buscar fuentes de ingresos. Y para ello, las fusiones ayudan mucho porque, si existen sinergias, el ajuste en la capacidad instalada permite recortar datos”.

Desigual demanda

Sin embargo, la reconversión en el sector, pese a su dimensión y crudeza, no ha afectado por igual a todos los empleados del sector bancario. La digitalización de esta industria, iniciada a comienzos del nuevo siglo e impulsada como consecuencia de los confinamientos en el inicio de la pandemia, ha reducido de forma drástica la operativa que se centraba en las sucursales bancarias. La reducción de oficinas y la caída del empleo en el sector está justificada, en buena parte, por este proceso que pareció detenerse a finales de 2017, pero que ha vuelto a impulsarse tras la pandemia. La digitalización en el segmento financiero ha incrementado la demanda de nuevos perfiles de trabajadores con una mayor formación técnica y ha reivindicado la importancia de otros roles ya existentes en el negocio, pero que, ahora, adquieren un mayor protagonismo. Joaquín Maudos explica muy bien lo ocurrido al señalar que “con tipos de interés nulos durante muchos años y un margen de intermediación por los suelos, los bancos se ven obligados a apoyar más su negocio en asesoramiento (que da comisiones) y menos en intermediar. Me temo que nos dirigimos a un cambio de especialización de los bancos, donde el negocio de intermediar pierde peso en beneficio de actividades que reportan ingresos distintos al cobro de intereses, como son las comisiones”. En la misma línea, se muestra Enrique Quemada,

EMPLEADOS EN ENTIDADES Y ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

presidente de OnetoOne Corporate Finance, al opinar que “el principal activo de las entidades financieras es su base de clientes, que intentarán capitalizarla con la venta de seguros y otros servicios”.

Y tal cambio parece que ya está en marcha, a la vista de los perfiles que más se están demandando en los últimos meses en el sector bancario. La ‘III Guía Spring Professional del Mercado Laboral 2020’ señala que, en el sector financiero, los analistas especializados en fusiones y adquisiciones son los más demandados en estos momentos y los que, como consecuencia, están teniendo un mayor incremento en sus retribuciones. Como es muy comprensible, la demanda de profesionales con este perfil se concentra, casi exclusivamente, en la Comunidad de Madrid, donde se encuentra la central de la mayoría de las entidades financieras que operan en España. Similar demanda tienen los analistas de negocio, cuya labor de control y seguimiento de los clientes se valora especialmente en tiempos de turbulencias, como los actuales. En este último caso, las ofertas no sólo proceden de la Comunidad de Madrid, sino, también, aunque en menor medida, de Cataluña y Andalucía. Finalmente, dentro de este grupo de analistas, están siendo también demandados los analistas de riesgos, concentrándose la demanda en Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. →→→

Cambios en el sector Seguros

● Según la ‘Guía Spring del Mercado Laboral 2020’, en el sector de Seguros los profesionales mejor pagados son los responsables de operaciones y control de gestión y los actuarios, pero el puesto más demandado, en este momento, en dicho sector es



Esta publicación señala las tendencias del mercado laboral cada año.

el de **Key Account Manager**, que lidera el equipo comercial y marca su estrategia. Para este perfil, la gran mayoría de las empresas que buscan candidatos requieren técnicos en ciclos formativos de grado medio y grado superior de **Formación Profesional en la familia de Comercio y Marketing.** *

¿Generar beneficios de una fuente sostenible?

Si quieres contribuir al cambio promoviendo que las empresas mejoren sus prácticas de negocio, Schroders puede ayudarte a conseguir mejores resultados para ti y para la sociedad. Estamos a la cabeza de las inversiones sostenibles para que puedas tomar decisiones eficaces. Marca la diferencia, contacta con Schroders.

Invertir conlleva riesgos. Solo para inversores profesionales. Información importante: material de marketing publicado por Schroder Investment Management (Europe) S.A. Sucursal en España. Inscrita en el registro de Sociedades gestoras del Espacio Económico Europeo con sucursal en España, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con el número 20.

Para lo que más te importa. **Schroders**

¿Una oportunidad en las EAFI?

El proceso de concentración en el sector financiero afectará, también, a los asesores que desarrollan su actividad al margen de esas entidades bancarias. Fernando Ibañez, presidente de ASEAFI (Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero), considera que "la disminución de entidades en el mercado va a suponer menores alternativas para el inversor. Además, la red de agentes bancarios se verá afectada, y la concentración incluirá a las gestoras de fondos. Pero, todo ello, puede ser una oportunidad para las EAF, que podrían absorber a algunos de estos profesionales y su talento cuando salgan de estas entidades.

Ibañez considera, además, que la

desaparición del "efecto proximidad física" de las oficinas es, también, una oportunidad para las EAF, "pues los clientes van a tender a elegir a su asesor financiero por factores como la calidad del servicio y la alineación de intereses, en donde estamos muy cómodos frente a la banca generalista. Por otro lado, los clientes cada día están más habituados a trabajar a distancia con sus asesores, permitiendo que ampliemos nuestro ámbito geográfico de actuación".

Naturalmente optimista en relación a los que representa, el presidente de las empresas de asesoramiento

financiero espera que "los inversores y ahorradores amplíen su foco más allá de las entidades financieras y tengan en cuenta a las empresas de asesoramiento financiero a la hora de elegir a su consejero

tanto en los servicios de banca privada como en los productos de inversión no generalistas.

Lo que parece claro es que el proceso de fusiones provocará una profunda transformación en



Fernando Ibañez

"Las EAF podrían absorber a algunos de los profesionales y su talento cuando salgan de entidades fusionadas".

patrimonial". Está convencido de que se van a reducir las alternativas bancarias y van a elevar sus costes

el sector financiero y una reflexión entre ahorradores e inversores. Y en ese escenario, no hay duda de que habrá quien trate de poner en valor la independencia. ✱

→→→ En buena posición

¿Qué otros perfiles están siendo ahora más valorados? Asesores financieros, banqueros privados y analistas de riesgos son, en este momento, los más solicitados y los que están protagonizando los principales cambios laborales. La Guía a la que hemos hecho referencia muestra su convencimiento de que la situación económica actual hará crecer la oferta a los profesionales del asesoramiento financiero, que, en la actualidad, cuenta con una retribución media de 34.400 euros, con una demanda que está aumentando en los últimos tiempos para los más experimentados, cuya retribución puede llegar a incrementarse hasta los 45.000 euros. Estas últimas cifras se superan, fácilmente, si se aporta algo de negocio a la nueva entidad. Un 41 por ciento de las empresas que están buscando candidatos para este perfil solicitan profesionales con titulación universitaria, principalmente, en las carreras de Administración y Dirección de Empresas, Comercio y Marketing y Economía. El 29 por ciento opta por reclutar candidatos con ciclos formativos de grado superior en Formación Profesional de Administración y Gestión o de Comercio y Marketing. Un tercio de las ofertas de empleo para este perfil procede de la Comunidad de Madrid y un 25 por ciento de Cataluña. Desde Andalucía, especialmente de la zona de la Costa del Sol y Sevilla, procede, también, una importante oferta que supera el 15 por ciento.

El perfil de asesor financiero para grandes patrimonios (banquero privado) ha sido uno de los más solicitados en el sector en los últimos cuatro años y todo indica que lo seguirá siendo en los próximos

ejercicios. La demanda está muy extendida y no se concentra sólo en las comunidades con mayor número de habitantes, más bien en zonas donde se encuentran colectivos con altos patrimonios. Para este perfil, el 66 por ciento de las compañías requiere titulados universitarios en Administración y Dirección de Empresas, Derecho o Economía. También, es muy valorado el perfil de formación de postgrado en fiscalidad.

La demanda de estos perfiles parece asegurada, pero los profesionales que deseen cubrirlos e, incluso, aquellos que quieran mantener sus puestos respondiendo a las nuevas demandas de la clientela y del mercado, deberán hacer un claro esfuerzo para adecuarse a la nueva situación.

Futuro contradictorio

¿Significa esto que los asesores financieros de medios y altos patrimonios pueden afrontar con tranquilidad e, incluso, con una cierta euforia los profundos cambios, los más importantes de su historia, que está viviendo el sector financiero? Eso podría concluirse de la opinión de Salvo La Porta, director comercial de Banco Mediolanum, cuando afirma que “estamos en la edad de oro para el asesoramiento financiero. La necesidad de profesionales no desaparecerá, al contrario, crecerá mucho y muy rápido”. La Porta justifica su optimismo: “Cuando más necesitan los ahorradores soluciones y respuestas para afrontar el paso de ahorrador a inversor, menos presente está el que era su interlocutor tradicional. Hay un 50 por ciento menos de oficinas bancarias y un 37 por ciento menos de empleados de banca de los que había en 2008”.

Estas afirmaciones estarían apoyadas por una reciente encuesta



JOAQUÍN MAUDOS

“El negocio de intermediar en la banca pierde peso en beneficio de actividades que reportan ingresos distintos al cobro de intereses”.

ENRIQUE QUEMADA
“Cada día, ganan mayor peso los robo-advisors. El papel de los asesores financieros estará más en el lado relacional y emocional”.



FRANCISCO URÍA

“El cliente tenderá a requerir servicios más complejos, completos y que incluyan un asesoramiento patrimonial integral y fiscal”.

SALVO LA PORTA
“El asesor será alguien siempre disponible para el cliente, que no venda productos, sino que ofrezca soluciones. Si lo asume, crecerá sin límites”.



presentada en unas jornadas de EFPA en la Comunidad Valenciana, en la que el 40 por ciento de los asesores de la zona señaló que estaba aumentando su clientela, frente a un 20 por ciento que decía haberla disminuido. Ciertamente, no faltan argumentos, además de los apuntados por La Porta, que justifiquen ese incremento de la clientela: la mayor longevidad, la necesidad de complementar las pensiones futuras ante las crecientes dificultades del sistema público, la llegada a la jubilación de personas que pusieron en marcha proyectos de éxito de hace una década o poco más, ...

Sin embargo, hay quien no ve un futuro tan claro. Francisco Uría, responsable del área financiera en KPMG, señala que “es evidente que el mismo proceso de consolidación que afecta a los bancos se terminará produciendo en el doble ámbito

de los analistas y de los asesores financieros”.

Cambio de rol

La pandemia puede haber impulsado un proceso que podría ser favorable al asesor financiero, pero, sin duda, le va a exigir replantearse su rol y, muy especialmente, su relación y su preocupación por el cliente. Ya no valdrá con gestionar una cartera en función del perfil del cliente, entre otras cosas, porque ese perfil decía muy poco de sus necesidades reales. Como afirma Enrique Quemada, “cada día ganan mayor peso los robo-advisors, pues las máquinas son cada vez mejores en la asignación de activos. Por ello, el papel de los asesores financieros estará más en el lado relacional y emocional, dejando a los ordenadores la simple asignación de activos →→→

→→→ en una cartera. Francisco Uría insiste en este aspecto al señalar que “la tecnología permitirá disponer de mayor conocimiento e información sobre el cliente, incluso, sobre aspectos no recogidos por los test y que, obviamente, podrían ser tenidos en cuenta a la hora de ofrecer servicios”.

La adaptación y utilización de las nuevas tecnologías, esa es la cuestión.

Uría afirma de forma tajante que “el asesor financiero no puede ser, en ninguna medida, ajeno a la tecnología y, de hecho, su grado de aceptación y adaptación a lo que la tecnología puede ofrecer, sin perjuicio del valor de un servicio personalizado, tendrá influencia en su posicionamiento en el mercado”. El máximo responsable del área financiera de KPMG afirma lo anterior convencido de que “todos los servicios financieros van a estar fuertemente influenciados por la tecnología, con el doble objetivo de mejorar la eficiencia/rentabilidad y perfeccionar, también, la experiencia de cliente a través de una oferta de productos y servicios más personalizada y que parta de un mejor conocimiento de sus necesidades reales”.

La cuestión inmediata que se plantea es si están, para ello, preparados los asesores financieros. La Porta insiste en este aspecto: “El asesor financiero debe concentrarse en la formación y aprender una

→ASESORES FINANCIEROS, banqueros privados y analistas de riesgos son, en este momento, los más solicitados y los que están protagonizando los principales cambios laborales en el sector financiero.

La competencia de las tecnológicas

Los datos confirman que las grandes empresas tecnológicas, tal y como venían amenazando desde hace tiempo, han empezado a ser una fuerte competencia para los bancos en su negocio tradicional. Según el Banco Internacional de Basilea (BIS), las grandes tecnológicas concedieron el año pasado 484.000 millones de euros en financiación. A ello habría que sumar otros 677.000 millones de euros otorgados por las fintech más pequeñas.

Las grandes empresas tecnológicas se acercan con pies de plomo al sector financiero porque saben que está mucho más regulado que el tecnológico. Por eso, hasta ahora, se dedican a la financiación y a los pagos, las actividades más tradicionales del sector.

La cuestión es saber hasta qué punto podrán competir en áreas de negocios menos tradicionales. Joaquín Maudos considera que “si las grandes empresas tecnológicas quieren ir más allá entrando en el negocio de la intermediación, deberán aceptar las reglas de juego de la regulación bancaria y, en ese caso, la banca está en perfectas

condiciones para competir con ellas”. ¿Se atreverán a entrar en el negocio del asesoramiento financiero? “No las veo -dice, tajantemente, Maudos- en el negocio del asesoramiento financiero porque exige una experiencia y unos conocimientos que no tienen”.

Hay coincidencia, sin embargo, entre los expertos en que las compañías tecnológicas, grandes y pequeñas, se llevarán un parte del pastel del total del asesoramiento financiero que, en España, está todavía por desarrollar, pero, a partir de cierto nivel, la clientela solicitará una relación personalizada que quedará fuera de la oferta de aquellas compañías. La cuestión es que todavía en España el segmento de clientes que requieren un asesoramiento personalizado está por explorar y, especialmente, por desarrollar. En ese sentido, la fuerte crisis a la que están teniendo que hacer frente los mercados desde la aparición de la pandemia está haciendo reflexionar a muchos ahorradores/inversores sobre la necesidad de contratar los servicios de asesoramiento financiero.



No cabe ninguna duda de que no sólo para obtener rentabilidad, sino por mantener los saldos de la cartera, se ha convertido en un objetivo difícil de conseguir con tipos de interés nulos y con las cuentas corrientes de las entidades financieras cobrando por ellas. Y es que, como señala también Enrique Queimada, “las tecnologías avanzan inexorablemente y la banca debe adaptarse a ellas para aprovecharse de las eficiencias que producen, porque aquellos bancos que no lo hagan irán desapareciendo”.

De ahí la importancia para los asesores financieros de adaptarse cuanto antes a esta nueva competencia e incluso sacar partido de ella para profesionalizar y mejorar la relación con sus clientes. ✱



Fotos: Unsplash / Stephen Lin

nueva manera de hacer las cosas. Formación constante en comunicación, finanzas, fiscalidad, en temas de actualidad, en la gestión de las relaciones, en productos, en tecnologías y en el mundo digital, ...". Está claro que los profesionales del asesoramiento financiero se han de familiarizar más con las nuevas tecnologías, asumiendo que son una ayuda en su actividad y nunca una competencia; han de profundizar, también, en las finanzas conductuales para tratar de explorar el comportamiento y las necesidades de sus clientes, más allá de la simple consecución de unos resultados

financieros; deben tratar de descubrir las inquietudes vitales de sus clientes que, sin duda, apuntan a un futuro que compete a sus descendientes, algunos de los cuales se habrán visto afectados económica o físicamente, sin duda, por las secuelas del Covid-19. "Porque -concluye Uría- el cliente tenderá, cada día más, a requerir servicios más complejos, completos e integrados que incluyan un asesoramiento patrimonial integral y también, por ejemplo, fiscal". Parecida receta ofrece La Porta: "El asesor es alguien que debe estar disponible para su cliente cuándo, cómo y dónde lo necesite. Alguien que es proactivo, que informa, acompaña, propone, ofrece soluciones, ... Alguien que no vende productos, sino que aporta soluciones. Si puede asumir

todo esto, el profesional no sólo no ha de preocuparse, sino que podrá crecer sin límite".

Y este reto se les plantea a los profesionales del asesoramiento financiero, en medio de unas relaciones interpersonales muy limitadas y apenas presenciales, por mucho que las vacunas nos ofrezcan un futuro felizmente más prometedor. El profesional que no entienda que ha de realizar este esfuerzo corre el riesgo de verse engullido por la marea de cambios y de despidos en el sector financiero, como consecuencia de un proceso de concentración que todos los analistas dan por seguro y del que la unión de CaixaBank y Bankia, en el otoño pasado, fue solo el pistoletazo de salida. ●

Partes del
cuerpo
imprimibles.

¿En serio?

En serio.

Mejorar la calidad de vida no es caro. Gracias al proceso de impresión en 3D es posible obtener una prótesis por menos de cien euros. Fidelity analiza e invierte en estas megatendencias a través del **Fidelity Funds Global Technology Fund**.

www.fondosfidelity.es/megatendencias



El valor de las inversiones que generan pueden bajar tanto como subir, por lo que usted/el cliente podría no recuperar la cantidad invertida. Las inversiones deben realizarse teniendo en cuenta la información en el folleto vigente y en el documento de datos fundamentales para el inversor (DFI), que están disponibles gratuitamente junto con los informes anuales y semestrales a través de nuestros distribuidores y nuestro Centro Europeo de Atención al Cliente: FIL (Luxemburgo) S.A. 2a, rue Albert Borschette BP 2174 L-1021 Luxemburgo, así como en www.fondosfidelity.es. Fidelity/FIL es FIL Limited y sus respectivas subsidiarias y compañías afiliadas. Fidelity Funds es una sociedad de inversión colectiva de capital variable constituida en Luxemburgo. Fidelity Funds está inscrita en CNMV con el número de registro 124, donde puede obtenerse información detallada sobre sus entidades comercializadoras en España. Fidelity, Fidelity International, el logotipo de Fidelity International y el símbolo F son marcas de FIL Limited. Emitido por FIL (Luxemburgo) S.A.

CS1043