

## JORNADA EXPANSIÓN BANCA PRIVADA Y GESTIÓN DE PATRIMONIOS

# Independencia, digitalización y transparencia: los retos del sector

**CUARTA EDICIÓN** / El encuentro, organizado por EXPANSIÓN y 'El Mundo', reúne a profesionales de diferentes firmas y asociaciones para debatir desafíos y normativas de un mercado en continuo cambio.

Ángela Castillo, Madrid

El Brexit, la victoria de Donald Trump en Estados Unidos o el referéndum que se celebró en Italia hace poco más de una semana. Éstos eran los acontecimientos llamados a tambalear la economía mundial en 2016 y que, sin embargo, se han quedado reducidos al susto.

“¿Crisis?, ¿Qué crisis? Este año, los inversores han logrado cifras récord. Ojo. Esto no quiere decir que no siga habiendo retos”, proclamó Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco, durante la cuarta edición del *Encuentro Especializado Banca Privada y Gestión de Patrimonios*. Esta conferencia, organizada por los diarios EXPANSIÓN y *El Mundo*, se celebró el pasado miércoles. En total, cuatro mesas redondas que, durante seis horas, intentaron descifrar los nuevos desafíos de un sistema financiero marcado por la volatilidad del mercado y unos inversores cada vez más protegidos.

## Una nueva regulación

Fue en 2007, tras la sacudida de una de las peores crisis económicas del Viejo Continente, cuando el Parlamento Europeo puso en marcha MIFID (*Market in Financial Instruments Directive*), una directiva para un mercado único y un régimen regulatorio común de los servicios financieros de los estados miembros. Sin embargo, la normativa supuso a poco.

Pasados siete años de su aprobación, Bruselas redactó MIFID II, una nueva directiva que, se prevé, empezará a funcionar a principios de 2018. “Llevamos muchísimo retraso”, protestó Martínez-Aldama. “Sabemos que los gobiernos nacionales tendrán cierto margen de actuación”, añadió el presidente de Inverco, que todavía desconoce qué línea se seguirá en nuestro país.

Basada en las premisas de seguridad, eficacia y transparencia de los mercados, MIFID II definirá, según los expertos del encuentro, el futuro de la banca y los asesores. “Esta nueva regulación no va a reducir los costes de gestión



Mesa redonda 'Normativa e impacto en el sector'. Sus ponentes, de izquierda a derecha: Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco; Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi; Santiago Satrustegui, vicepresidente de EFPA España y moderador; Álvaro Antón, director de desarrollo de negocio de Aberdeen AM Iberia; y Jorge Canta, socio del despacho de abogados Cuatrecasas.



Mesa redonda 'Innovación y tendencias en la gestión de activos'. De izquierda a derecha, sus ponentes son: Elena Armengot, ejecutiva de cuentas de BNP Paribas IP; Ricardo Comín, director 'relationship management' de Iberia & Latam Vontobel AM; Victoria Torre, responsable de análisis y producto de SelfBank y moderadora del debate; y Almudena Mendaza, 'head of sales' de Iberia de Pioneer.

que cobra el asesor. Lo único que hará es destaparlos”, señaló Álvaro Antón, director de Desarrollo de Negocio de Aberdeen AM Iberia. “Como van a estar claros y tasados los servicios a prestar, la labor del asesor se va a complicar”, aseguró Jorge Canta, socio de Cuatrecasas.

“La norma nos lleva a un asesoramiento independiente, basado en el cobro explícito. En el mercado español, el cliente siempre ha creído que le asesoraban cuando, en realidad, se comercializaba con

## La banca está obligada a optar por un nuevo modelo basado en la especialización

él”, sentenció Carlos García Ciriza, presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi). Así, la formación y conocimientos del asesor se consolidan como un pilar fundamental en las entidades financieras. “Con la implantación de

MIFID II la industria va a pasar de primar las ventas a convertirse en un espacio de entendimiento”, señaló el responsable de Negocio de Aberdeen Iberia. “El asesor tiene que convencer a cualquiera de que está dando un valor añadido al producto final”.

Este contexto de transparencia obliga a la banca privada a redefinirse. A optar por un nuevo modelo basado en la especialización –prestamista y gestor independientes–, la personalización y la digitalización. “Para la banca privada, la

era 2.0 supone una evolución”, aseguró Carlos Aso, consejero delegado de Andbank España. “No podemos dejarnos arrastrar por las nuevas tecnologías”, aseveró José Ramón Aranda, director de la Unidad de Banca Privada de Banca March. “Trabajamos con seres humanos que tienen preocupaciones y conocimientos”, afirmó.

Más que en la digitalización como tal, los expertos hicieron hincapié en los nuevos canales de comunicación entre asesor y cliente. La aplicación

## MIFID II

La nueva normativa MIFID II, que se pondrá en marcha en **enero de 2018**, definirá el futuro de la banca y la figura de los asesores.

más mencionada fue el CMR (gestión de relaciones con los clientes, en sus siglas en inglés). Esta herramienta, según Ignacio Viayna, director general de Banca Privada de GVC Gaesco Beka, permite “un mayor conocimiento del cliente” dentro de un mercado volátil e inestable.

## Oportunidad de inversión

Las encuestas no han acertado ni una. Los mercados han reaccionado de una forma insólita. Este 2016, un periodo de tipos bajos marcado por las decisiones de los bancos centrales, ha sido fruto de grandes lecciones. La primera, no perder los nervios ante posibles hecatombes. La segunda, que toda situación de riesgo puede ser una oportunidad.

A finales de 2015, en la conferencia de Naciones Unidas sobre el cambio climático, 125 países se comprometieron a reducir la emisión de gases de efecto invernadero. “Vamos hacia un planeta más limpio. Esto genera oportunidades reales de inversión. No hay marcha atrás”, reiteró Elena Armengot, ejecutiva de Cuentas de BNP Paribas IP. Según su criterio, las energías renovables, los coches eléctricos o las infraestructuras para el agua son algunos de los negocios que van a crecer.

Además, la responsable de BNP Paribas IP considera las hipotecas americanas otra opción de inversión. El segundo mayor mercado de renta fija del mundo, muy líquido, con una calificación de deuda AAA. “El mayor riesgo es el prepago”, advirtió Armengot. Por eso, y porque dentro de cada bono hay muchos inversores, es crucial hacer una selección de estos activos antes de incluirlos en la cartera.

Los países en vías de desarrollo suponen, a día de hoy, el 85% de la población mundial, el 20% del PIB total y el 80% del crecimiento mundial. Ricardo Comín, *director-relationship management* de Iberia & Latam Vontobel AM, argumentó con estos datos por qué la deuda emergente es y será una de las mejores oportunidades de inversión.

“Demográficamente son más jóvenes, no están tan en-

**ÁNGEL MARTÍNEZ-ALDAMA**  
Presidente de Inverco

“Las entidades comercializadoras deberían publicitar más la formación, son las primeras interesadas”

**ÁLVARO ANTÓN Dtor.**  
Desarrollo de Negocio de Aberdeen AM Iberia

“El asesoramiento tiene que convertirse en una industria de entendimiento, de planificación financiera”

**CARLOS GARCÍA CIRIZA**  
Presidente de asociación Aseafi

“El mercado español siempre ha creído que la banca asesoraba cuando, en realidad, comercializaba”

**JORGE CANTA**  
Socio del despacho de abogados Cuatrecasas

“Como van a estar tan claros los servicios a prestar, el cliente va a ser capaz de diferenciar entre qué es asesorar y qué no”

**JOAQUÍN MALDONADO**  
Responsable de Banca Privada de Mediolanum

“MIFID II supone más transparencia con el cliente. Hay que demostrarle por qué paga a un asesor”

**CARLOS ASO**  
Consejero delegado de Andbank España

“La banca privada confía en especialistas. Es mejor que la persona que te presta y la que te asesora sean distintas”

**JOSÉ RAMÓN ARANDA**  
Director de Unidad de Banca Privada de Banca March

“Las aplicaciones CRM permiten conocer mejor al cliente. Nos posibilita ser más eficientes en la gestión”

deudados y su capacidad de pago es mayor”, explicó Comín. Además, no dejan de ser emergentes y han de pagar una prima con respecto a los países desarrollados.

Hay lugar para el optimismo, pero los expertos advierten: las rentabilidades de los



‘Estrategias Recomendadas para 2017’. De izq. a dcha. Nicolás Llinas, ‘business development director’ de Carmignac; Domingo Torres, ‘vicepresident head of business development’ de Iberia & Latam de Lazard Frères Gestion; Fernando Luque, ‘senior financial editor’ de Morningstar España; Leonardo López, ‘country head’ de Iberia & Latam de Oddo Meriten AM; y Ana Rivero, directora de producto y ‘market intelligence’ de Santander AM España.



Mesa redonda ‘Nuevo modelo de banca privada’. De izq. a dcha. Ignacio Viayna, director general de Banca Privada de GVC Gaesco Beka; Joaquín Maldonado, responsable de Banca Privada de Banco Mediolanum; Fernando Vega, profesor de IEB, socio director del Grupo EDM y moderador; Carlos Aso, consejero delegado de Andbank España; y José Ramón Aranda, director de Unidad de Banca Privada de Banca March.



Manuel Conthe, presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y ‘Actualidad Económica’ inauguró la Jornada.

**Buscar activos de retorno absoluto es una de las recomendaciones para 2017**

bonos siguen siendo bajas. Ante este panorama, y en aras de encontrar soluciones actuales para el inversor más conservador, Almudena Mendaza, head of Sales Iberia de Pioneer Investments, propuso, además, invertir en estrategias buy&hold. “Hay que ofrecer a

los clientes conservadores un cupón atractivo, poco sujeto a valoraciones diarias”, precisó. “Incluir en una cartera deuda emergente y subordinada es una opción”.

Buscar activos de retorno absoluto, apostar por productos líquidos alternativos y

crear una cartera estratégica con multiactivos –de renta fija y variable– son las recomendaciones para el 2017. “Es lógico prever que la renta fija no es lo que más brillará”, afirmó Ana Rivero, directora de Producto y Market Intelligence de Santander AM España. “Pero no hay que huir de ella. Es crucial”. Además, señaló la importancia de una cartera diversificada.

Porque pese a Trump y Le Pen, y aún habiendo sufrido el Brexit, los profesionales fueron rotundos: se ha pasado mal, pero la recuperación económica de Europa está viva. La volatilidad está enquistada en los mercados actuales y los buenos inversores estarán dispuestos a abrazar el riesgo. “Inestabilidad habrá siempre”, comentó Leonardo López, country head de Iberia & Lattam Oddo Meriten AM. “La clave: no reaccionar con ventas masivas o retiradas del mercado”.

**IGNACIO VIAYNA**  
Director general de Banca Privada de GVC Gaesco Beka

“Los clientes se están polarizando cada vez más. La gama media ha muerto: o son ‘premium’ o ‘low cost’”

**RICARDO COMÍN**  
Director de ventas de Iberia & Latam Vontobel AM

“Los criterios que hay que considerar antes de hacer una inversión son demografía, digitalización y deuda”

**ELENA ARMENGOT**  
Ejecutiva de cuentas de BNP Paribas IP

“Las hipotecas americanas son una gran opción de inversión. Es el segundo mayor mercado de renta fija del mundo”

**ALMUDENA MENDEZA**  
‘Head of sales’ de Iberia de Pioneer Investments

“Hay que buscar productos para los clientes más conservadores, como los de retorno absoluto”

**LEONARDO LÓPEZ**  
‘Country head’ de Iberia & Latam Oddo Meriten AM

“Desde Bruselas, el mensaje es negativo. Sin embargo, en el continente europeo, la recuperación está viva”

**NICOLÁS LLINAS**  
‘Business Development director’ de Carmignac

“En 2017 hay que poner el foco en los países emergentes. Sabemos seguro que va a crecer”

**ANA RIVERO**  
Dtra. Producto y ‘Market Int.’ de Santander AM España

“Para combatir la volatilidad que caracteriza a los mercados, cuanto más diversificada sea la cartera, mejor”

**DOMINGO TORRES**  
Vicept. ‘head of Business Development’ Iberia&Latam

“Los capitales pequeños serán los más beneficiados durante el año 2017, en concreto las ‘small cap’”