

ENCUENTRO BANCA PRIVADA Y GESTIÓN DE PATRIMONIOS

Profesionales e inversores, preparados para la aplicación de la nueva normativa

REGULACIÓN/ La Directiva europea de Mercados de Instrumentos Financieros (Mifid II) aterriza en España para reinventar la distribución de fondos: aumentará la exigencia para las entidades, dará más información a los clientes y potenciará la formación.

M. Muñoz/J. de las Casas. Madrid
La inminente entrada en vigor del nuevo marco normativo es el gran elemento de debate en el actual entorno de los mercados financieros. Entre sus principales propuestas, Mifid II llegará a España con la promesa de colocar al cliente en el centro del negocio. Además, la regulación exige una mayor profesionalización por parte de quienes asesoran y ofrecen servicios financieros, como se destacó en la quinta edición del encuentro *Banca privada y gestión de patrimonios*, organizado por EXPANSIÓN y *El Mundo* con el patrocinio de Andbank, Amundi, Banca March, Cuatrecasas, Finamatrix, Finizens, GVC Gaesco, Indexa Capital, Banco Mediolanum, Natixis IM, ODDO BHF Asset Management, Unicaja Banco y Vontobel.

Aunque será exigible a las entidades desde el próximo 3 de enero, aún existen dudas sobre la aplicación de la directiva en España, como apuntó Fernando Vega, profesor de IEB. Precisamente, el marco temporal es un aspecto que preocupa a los actores de la industria. “Es habitual que estas directivas lleguen tarde, pero en este caso sorprende porque la normativa implica un cambio en los modelos de negocio y todos esperábamos saber más a estas alturas”, subrayó Jorge Canta, socio de Cuatrecasas.

Adaptación

Las consecuencias de Mifid II afectarán tanto a las compañías como a los ahorradores. “Habrá tres impactos principales: las entidades deberán definir muy bien el tipo de cliente al que se dirige cada producto, el inversor va a acceder a más detalles sobre los gastos en sus adquisiciones y se va poner énfasis en que las personas que asesoren sobre productos financieros tengan una formación mínima”, aseguró Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco.

Por su parte, Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi, argumentó que “la nueva regulación pretende cambiar el tradicional modelo de distribución: las comisiones de ges-



La repercusión que tendrá en el mercado la entrada en vigor de la Directiva europea MIFID II, a partir del próximo 3 de enero de 2018, así como los cambios que deberán afrontar las entidades financieras para adaptarse a ella fueron los principales asuntos tratados por (de izquierda a derecha) Ángel Martínez-Aldama, de Inverco; Carlos García Ciriza, de Aseafi; Josep Soler, de EFPA Europa; Fernando Vega, del IEB (quien ejerció de moderador de la conferencia); Salvador Mas, de Finamatrix; y Jorge Canta, de Cuatrecasas.



De izqda. a drcha., Ricardo Comín, 'director-relationship management' de Vontobel; Christian Rouquierol, director de Ventas de Natixis; Victor de la Morena, director de Inversiones de Amundi; y José Miguel Maté, de la junta directiva de EFPA.

ción lo son todo en un fondo de inversión”. El responsable de Aseafi opinó que Mifid II proporciona una gran oportunidad a las entidades que llevan a cabo una labor especializada, como es el caso del sector del asesoramiento. Salvador Mas, CEO de Finamatrix, coincidió en esta opinión y manifestó que “se trata de un gran reto para las compañías, siendo el sector retail de la banca el que más sufrirá”.

Ante las dudas que despiertan estos cambios, Josep So-

ler, presidente de EfpA Europa, expresó su inquietud por el futuro de la industria. “Mifid II se está implantando de una forma muy diferente en cada país europeo, y cabe preguntarse si es razonable que España se aleje tanto de otros legisladores nacionales”.

En este sentido, el panorama inversor se encuentra en un momento de inflexión en el que la banca privada juega un papel básico. “Nosotros actuamos desde cinco perspectivas: pensamos como el

La inminente regulación podría resultar beneficiosa para el sector del asesoramiento

El factor humano y la conexión con el usuario son algunas de las claves para la banca privada

cliente, elevamos el nivel del servicio, nos enfocamos en la rentabilidad y el método de gestión, adaptamos la gama de productos y servicios e intentamos que cada cliente tenga una experiencia única”, explicó Ignacio Viayna, director general de banca privada de GVC Gaesco Beka.

Viayna aseguró que el rol de los banqueros es clave, puesto que deben conectar con el cliente. Un punto de vista compartido por Joaquín Maldonado, responsable de

banca privada de Banco Mediolanum, que recalcó que “la banca privada se caracteriza por el factor humano, por el conocimiento exhaustivo del usuario y por la recomendación personalizada”.

“Es muy importante conocer a nuestros clientes, que ellos entiendan lo que somos y lo que les podemos ofrecer. El cliente final tiene muchas dudas sobre Mifid II, de forma que nuestra labor es transmitirle lo que esta normativa va a suponer para él”, dijo José Ramón Aranda, director de banca privada de Banca March. Más allá de las incertidumbres, “el cliente ganará porque el servicio va a mejorar”, planteó Carlos Aso, consejero delegado de Andbank España.

Además de la regulación, la tecnología es uno de los principales factores que influirán en el devenir del sector. “Están apareciendo nuevas industrias ligadas a la innovación tecnológica, y tenemos que ser capaces de proporcionar soluciones en esa dirección”, sentenció Emilio Mejía, director de banca especializada de Unicaja Banco.

Tendencias y previsiones

La segunda parte del encuentro miró al futuro próximo y a las expectativas que genera el año que está a punto de comenzar. El debate se articuló a través de dos mesas redondas: *Tendencias en la gestión de activos* y *Estrategias rentables para 2018*.

En la primera, uno de los temas planteados por el moderador, José Miguel Maté, miembro de la Junta Directiva de EFPA España, fue la complejidad de conseguir rentabilidad en las inversiones en un contexto de tipos cero. Los ponentes explicaron las fórmulas que buscan desde sus respectivas casas. Así, Víctor de la Morena, director de Inversiones de Amundi Iberia, afirmó: “Antes era fácil comprar un bono al 4% de interés, pero esto ahora es imposible. El valor está en localizar oportunidades dinámicas e ir encontrando carteras estables”.

Por su parte, Christian Rouquierol, director de Ven-



De izqda. a dcha., Ignacio Viayna, de GVC Gaesco Beka; Joaquín Maldonado, de Banco Mediolanum; José Ramón Aranda, de Banca March; Josep Soler, de EFPA Europa; Carlos Aso, de Andbank España; y Emilio Mejía, de Unicorp Patrimonio.



Ana Rivero, Elena Armengot, Rubén García y Victoria Torre.

Los ‘robo advisors’ quieren un trozo del pastel patrimonial

Rubén G. López. Madrid

Menos comisiones a cambio de una gestión menos activa y más tecnologizada. Esa es la fórmula que está permitiendo a los *robo advisors* —ellos prefieren denominarse gestores automatizados o indexados— ensanchar su porción de tarta en el mercado patrimonial español. A día de hoy gestionan cerca de 100 millones de euros, según datos de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (Aefi), lo que representa menos del 1% del capital confiado a la banca privada.

Ese dato es la razón por la que estas *fintech* atisban un enorme margen de crecimiento para su negocio. De hecho, los *robo advisors* nacieron en EEUU en 2011 y seis años después ya mueven más de 20.000 millones de dólares. En España llevan menos de tres años, pero ya tienen representantes destacados.

Es el caso de Indexa Capital, con 70 millones de euros gestionados y alrededor de 3.000 clientes. “Ahorrar dinero no es una cuestión de *millennials*, sino de todo el mundo”, destacó Unai Asenjo, consejero delegado de la firma, durante el encuentro *Banca Privada y Gestión de Patrimonios*, organizado por EXPANSIÓN y *El Mundo*.

Aunque su cartera ha crecido muy rápido tras solo dos años de vida, Asenjo reconoció que “Indexa Capital será rentable cuando alcance los 200 millones de euros bajo gestión”, algo que pretende

Esta fórmula nació en 2011 en EEUU, donde ya gestiona más de 20.000 millones de dólares

En España, estas firmas administran unos 100 millones de euros, menos del 1% de todo el mercado

conseguir “aumentando el volumen de clientes y ganando, por ese motivo, capacidad de negociación”. El año pasado ya convencieron a Caser para lanzar el que, según Asenjo, es “el plan de pensiones más barato de España”.

El camino recorrido por Finizens es aún más corto. Ha empezado a operar este mismo año y aún no ofrece datos sobre el patrimonio que gestionan o su número de clientes. “Pero se conocerán muy pronto y sorprenderán a más de uno”, aventuró su cofundador, Martín Huete.

Finizens ofrece a los clientes de banca privada una gestión con menos comisiones de las que pagan en la actualidad y que, según Huete, “en la mayoría de los casos no aportan ningún valor añadido”. En su opinión, los costes que afrontan los *robo advisors* son un 85% más bajos que los del “oligopolio bancario que hasta ahora ha dominado el mercado”, lo que deriva en unos precios más competitivos.

“El secreto es automatizar los procesos con menos valor añadido en la gestión de carteras, que son la mayoría”, explica Asenjo. Pero los *robo advisors* se han movido hasta ahora en un contexto alcista que no durará eternamente, algo que eso parece no asustarle: “Es casi imposible predecir qué entidad lo hará bien en el futuro y cuál mal o si es mejor una gestión de carteras activa u otra pasiva”.



Martín Huete, cofundador de Finizens (a la derecha), compartió mesa redonda con Unai Asenjo, de Indexa Capital (a la izquierda) y Gabriela Orille, directora de Innovación de MyInvestor (en el centro), quien ejerció de moderadora del encuentro.

de Iberia de Natixis, apostó por “la gestión activa, porque evita burbujas y riesgos de liquidez, lo que puede ayudar a gestionar la volatilidad”. “Nosotros incrementamos la gestión de renta fija flexible para los perfiles conservadores”, concluyó. Este concepto, precisamente, también fue referido por Ricardo Comín, *director-relationship Management* de Iberia & Latam Vontobel, que no se mostró muy partidario de experimentos: “Creemos que los básicos que han funcionado siempre lo siguen haciendo. Por otro lado, si el índice no tiene recorrido, hay que dar a los gestores flexibilidad para trabajar”.

La espada de Damocles para conseguir rentabilidad en una situación de baja volatilidad es el riesgo. Para ajustarlo, los expertos aludieron a dos claves: la diversificación y construir carteras estables resistentes a los acontecimientos. Por tanto, coincidieron en que la gestión debe ser siempre muy activa.

¿Y cuáles son sus recomendaciones y expectativas de cara a los próximos meses? Des-

de Vontobel, prefieren la renta fija emergente y el largo plazo y, aunque “en renta variable EEUU esté caro y tenga menos recorrido que Europa”, creen que debe seguir teniendo presencia en las carteras. De la Morena vaticina que podría haber caídas muy verticales, así que recomienda tener carteras todoterreno, con activos diversificados y que no tengan correlación entre ellos. “Este 2018 será para buscar buenas oportunidades, pero no va a ser lineal, habrá sustos”, pronosticó. En Natixis las propuestas son la gestión activa en renta variable y la flexibilidad en la fija: “Nos gusta la fija emergente, corporativa, con duración corta para sacar provecho a los ETF [fondos cotizados], que no tienen tanto riesgo”.

Los integrantes de la segunda mesa, moderada por Victoria Torre, responsable de Análisis y Producto de Self Bank, coincidieron en que 2017 ha sido un año “espectacular”, con buenas rentabilidades y en que el 2018 se vaticina igual. Rubén García, director general Iberia&Latam

La construcción de carteras estables y diversificadas es clave a la hora de hacer frente al riesgo

La renta fija emergente, una inversión rentable los próximos meses según Vontobel

Para los expertos, 2017 ha sido un año “espectacular” para invertir y 2018 se vaticina igual

de Columbia Threadneedle, avanzó: “2018 es para invertir en renta variable. Hay que ser valiente, aunque haya ruido”, dijo en referencia a posibles alteraciones mundiales por Corea del Norte, Donald Trump, el procés catalán o las próximas elecciones en Italia.

Elena Armengot, *senior sales* de BNP Paribas, recomendó “fondos en euro con una parte flotante, que sean flexibles y con duraciones cortas”, con las que se podría conseguir un 1% de rentabilidad. Para los que arriesgan, “la renta fija emergente, mejor en moneda local que en dólar, porque dan un *yield* del 6% y merecen el riesgo”.

Por su parte, Ana Rivero, directora de Producto y *Market Intelligence* de Santander España, recordó que la mayor parte de la inversión está en renta fija, como en deuda soberana. Por eso, “no hay que cometer el error de huir de ella. Por ejemplo, entre el 0,20 y el 0,60 lo has podido comprar y vender 20 veces. La horquilla es estable y si lo gestionas de modo activo, encuentras la rentabilidad”.