

III ENCUENTRO BANCA PRIVADA-EXPANSIÓN

La nueva regulación transforma la banca privada

CAMBIO DE MODELO/ La entrada en vigor de MiFid II empuja a las entidades a reformular la relación que mantienen con sus clientes y avanzar hacia un asesoramiento más transparente y profesional.

Javier G. Fernández, Madrid

El auge de las nuevas tecnologías, el cambio de hábitos de los consumidores y las últimas exigencias regulatorias están empujando al sector bancario a una transformación de sus modelos de negocio con la que adaptarse a la nueva realidad del mercado.

Una tendencia de la que no escapa el segmento de la banca privada que ha de enfrentarse a un nuevo escenario de inversión, en un entorno de tipos inusualmente bajos, y a un nuevo marco regulador -MiFid II- que prima la transparencia y el asesoramiento, frente a la comercialización de productos. Esta fue una de las principales conclusiones a la que se llegó en la III Edición del Encuentro Especializado sobre Nuevos Escenarios de Inversión en Banca Privada y Gestión de Patrimonios, organizado por los diarios EXPANSIÓN y *El Mundo*.

Revolución

La inauguración del evento corrió a cargo de Manuel Conthe, presidente de la CNMV y presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN, quien recomendó estar muy atento a las políticas de los bancos centrales que, a su juicio, vienen siendo "llamativamente expansivas desde hace tiempo" y que pueden "suscitar un riesgo a la hora de invertir en activos de renta fija a largo plazo". Además, alertó de un elemento que "debe preocupar a cualquier inversor, como es la aparición de los cisnes negros", es decir, sorpresas bursátiles que irrumpen bruscamente en los mercados como ha ocurrido recientemente con Volkswagen y Abengoa.

"Lo que se avecina en los próximos años es una revolución en el sector de la banca privada, no una evolución. La transparencia es el principio, el cliente debe saber qué es lo que puede esperar de ti y cuánto le va a costar", indicó Alberto Calvo, director de BBVA Patrimonios, en referencia a la entrada en vigor de MiFid II -directiva europea enfocada a proteger a los inversores y fomentar la transparencia y la integración en el sector- que entrará en vigor a



De izq. a dcha. Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi; Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco; Germán Guevara, director ejecutivo de EFPA Europa; y Joaquín Maldonado, responsable de Banca Privada de Banco Mediolanum.

partir de 2016. Una nueva regulación que prima el asesoramiento en lugar de la mera comercialización de productos y que requerirá de un esfuerzo por parte de todos los actores implicados para mejorar la calidad de los servicios que se prestan a los clientes. "MiFid II va a proteger más aún al inversor y a regular la figura del asesor financiero, exigiéndole una homologación, una formación continua y el cumplimiento de un código ético", explicó Joaquín Maldonado, responsable de Banca Privada de Banco Mediolanum. En este sentido, Germán Guevara, director ejecutivo de EFPA

El sector de banca privada celebra la profesionalización que traerá la nueva regulación

Europa, celebró la profesionalización que, a su juicio, traerá la nueva regulación y que redundará en beneficios para el sector. "No es fácil ser asesor financiero, pero hay mucha gente en la calle que actúa como tal sin tener la formación, lo que genera una falta de confianza en el sector", subrayó Guevara. "Avanzamos a un mercado más transparente y

vamos a dar un paso grande en cuanto a la profesionalización del servicio. Habrá actores que serán expulsados porque no llegan a ese nivel", apuntó, por su parte, Hugo Aramburu, director general de Banca Patrimonial de Banca March.

Asesoramiento

Para Carlos García, presidente de Aseafi, el "asesoramiento en España está deficientemente considerado" y cree necesario un cambio cultural para dar el salto al nuevo modelo propuesto por MiFid II. "Deberíamos pasar de tener un modelo de distribución a un modelo de distribución y ase-

soramiento para que el cliente sea consciente de cuánto dinero se lleva cada actor en las comisiones", indicó García.

Por su parte, el presidente de Inverco, Ángel Martínez-Aldama, incidió en la necesidad de que los nuevos requisitos regulatorios se extiendan a todos los productos financieros. "Sería muy importante que estos principios de mejora de calidad en la prestación de servicios y de transparencia se extendieran a todos los productos. Si no, entraríamos en la paradoja de que algunos productos, sujetos a MiFid II, tuvieran ventajas para los inversores y otros no", destacó.

Nuevo modelo

En lo que respecta al nuevo modelo de banca privada hacia el que se encamina el sector, los ponentes destacaron el papel fundamental que van a jugar las nuevas tecnologías a la hora de prestar un servicio personalizado y de calidad a los clientes.

"Hay un desafío en mantener la personalización del servicio apoyándose en la tecnología y en los nuevos conceptos de asesoramiento. El cliente español está poco acostumbrado a pagar por el asesoramiento y, al final, no le va a quedar más remedio que hacerlo", subrayó Carlos Aso, CEO de AndBank España. En este sentido, los participantes en el de-

DESAFÍO

Hay un desafío en mantener la **personalización del servicio**, pero el cliente español está poco acostumbrado a pagar por el asesoramiento, según los expertos.



Manuel Conthe, presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y Actualidad Económica, inauguró el encuentro.



Hugo Aramburu, director general de Banca Patrimonial de Banca March; Fernando Vega Gámez, socio director de EDM y profesor del IEB; Alberto Calvo, director de BBVA Patrimonios; y Carlos Aso, CEO de AndBank España.

bate se mostraron convencidos de que al final habrá hueco para los dos servicios, tanto para la gestión discrecional como para el asesoramiento, aunque será este último por donde pase el futuro del sector. "Hay sitio para los dos servicios. Uno de gestión discrecional, en el que el cliente delega una gran parte del poder de decisión, y un servicio de asesoramiento, que es por donde va a pasar el futuro de la banca", indicó Calvo. Una opinión compartida por el CEO de AndBank: "A día de hoy hay firmados más contratos de gestión que de asesoramiento, aunque es probable que en el futuro se de la vuelta a la tortilla", señaló.

A la pregunta de si prevén en el futuro una guerra de precios en la banca privada, al estilo de lo que ha sucedido en el sector asegurador, los expertos coincidieron en señalar que una reducción del precio del asesoramiento sería algo positivo siempre y cuando no sea en detrimento de la calidad del mismo. "Si la transparencia trae una mejora de precios eso es bueno para el mercado", señaló Carlos García. "Que los precios se ajusten es bueno pero el dinero no puede ser el único elemento a tener en cuenta. Entrar en una guerra de precios devaluaría bastante el asesoramiento", apuntó, por su parte, el representante de Banco Mediolanum.

Los mercados más atractivos para 2016

EXPECTATIVAS/ Los expertos esperan un año marcado por la política de la Fed y la divergencia en el crecimiento de las economías. Europa y Japón figuran entre los mercados más atractivos, y en los emergentes recomiendan ser muy selectivos.

Javier G. Fernández. Madrid

La Reserva Federal de Estados Unidos se enfrenta a la decisión de poner fin a sus políticas de estímulo después de siete años de dinero barato. Mientras tanto, al otro lado del mundo, el motor de la economía china ha comenzado a mostrar signos de agotamiento tras más de una década con un crecimiento superior al 7%. Los problemas del gigante asiático, el gran comprador de materias primas mundial, han afectado a economías emergentes como Rusia o Brasil, que ven cómo se devalúan sus divisas. Por si fuera poco, el precio del barril de Brent amenaza desde hace meses con bajar de la barrera de los 40 dólares, debido al excedente de petróleo norteamericano en el mercado, lastrando las economías de países como México o Venezuela.

Un escenario complejo en el que los inversores demandan un asesoramiento profesional y cualificado que les guíe hacia las decisiones que más rentabilidad ofrezcan a sus inversiones. En este sentido, los expertos reunidos en la III Edición del Encuentro Especializado sobre Banca Privada y Gestión de Patrimonios, organizado por EXPANSIÓN y El Mundo, apostaron por un 2016 marcado por el diferente crecimiento de las diferentes economías, y por la volatilidad de algunos mercados y, sobre todo, re-



De izda. a dcha., Amparo Ruiz, 'country head' Sapin & Latam de Petercam IAM; Leonardo López, 'executive director head' para Iberia de Source; Fernando Luque, 'senior financial editor' de Morningstar España; Ana Guzmán Quintana, 'country head' para Iberia de Aberdeen Asset Managers; y Gonzalo Rengifo, director general para Iberia y Latam de Pictet AM.

pleto de oportunidades para los inversores. "2016 va a ser un año con divergencia en el crecimiento de las economías y por la volatilidad de China y los conflictos geopolíticos en Oriente Medio", destacó Ana Guzmán, *country head* de Aberdeen Asset Managers LTD. Una opinión compartida por Nicolás Llinás, *business development director* de Carmignac Risk Management, para quien "el año que viene vamos a encontrar valor en todo tipo de activos". "Lo difícil va a ser seleccionar aquellos que ofrezcan rentabilidades en un entorno de

El año que viene habrá gran volatilidad pero también grandes oportunidades

bajo crecimiento y de baja inflación", añadió.

Gonzalo Rengifo, director general para Iberia y Latam de Pictet AM, se desmarcó de la tendencia general que recomienda los activos norteamericanos y apostó por el euro como "caballo ganador en 2016". "Todo el mundo habla de la fortaleza del dólar. Sin

La clave es elegir activos rentables en un entorno de bajo crecimiento económico

embargo, nosotros creemos que esa fortaleza va a ser temporal y que el mercado va a descontar un mayor crecimiento de Europa. Si no tenemos en cuenta la inflación, el crecimiento de la Unión Europea y de EEUU es el mismo", subrayó Rengifo.

Así, una de las mayores preocupaciones que expresa-

ron los participantes en el debate, y que puede marcar el futuro inmediato de la primera potencia mundial, giró entorno a la decisión de la Reserva Federal sobre si subir o no los tipos de interés en su próxima reunión. "Los riesgos para 2016 vienen desde EEUU y pasan porque no se produzca una subida de tipos en diciembre o enero", indicó Domingo Torres, *vice-president head of business development* para Iberia y Latam de Lazard Frères Gestion. "Desde que EEUU iniciara su política expansiva las inyecciones de liquidez han animado a los mercados, pero ese ciclo toca a su fin", apuntó, por su parte, Nicolás Llinás.

En lo que respecta a la renta variable, los países de la zona euro y Japón son, en opinión de los ponentes, algunos de los mercados más atractivos para invertir al encontrarse inmersos en un proceso de reaceleración del crecimiento. "Con todas las inyecciones de liquidez de los bancos centrales, Europa y Japón son mercados en los que vemos muchas posibilidades", subrayó Juan Carlos Domínguez, director de ventas de AXA Investment Managers. "En renta variable, Japón y Europa creemos que son las áreas donde más valor podemos encontrar", añadió, por su parte, Leonardo López, *executive director-head* para Iberia de Source. En la

parte de renta fija, y pese a que la situación de los mercados dificulta encontrar valor, los expertos se mostraron optimistas y no descartaron que aparezcan oportunidades de cara al próximo año. "Encontrar valor en 2016 no va a ser fácil. En concreto, en la parte de renta fija esto va a ser un reto aunque sigue habiendo oportunidades", señaló Christian Rouquerol, *sales director* para Iberia de Natixis Global Asset Management. Por su parte, Amparo Ruiz, *country head Spain & Latam* de Petercam IAM, recomendó no perder de vista a EEUU. "Cuando hay mucho ruido y mucha volatilidad los inversores se acaban refugiando en la renta fija", indicó.

Pese a los problemas económicos de los países emergentes –debido a la caída del precio del petróleo y al abaratamiento de las materias primas–, los participantes en el debate lejos de descartar estos territorios animaron a los inversores estar muy atentos a las oportunidades estratégicas que pueden surgir en alguno de estos mercados.

En el foco

"Una cartera hoy en día no tiene sentido que no incluya emergentes, aunque siempre teniendo en cuenta la región y las posibilidades", destacó Ana Guzmán, y puso como ejemplo a la India. "Modi está haciendo un trabajo impresionante y es una economía que ofrece muchas posibilidades", añadió. A este respecto, Gonzalo Rengifo apostó por "ser selectivo con los emergentes". "Los países de alta calidad están caros para entrar, por eso estamos picoteando oportunidades en aquellos estados con problemas", apuntó.

Finalmente, a la pregunta de cómo controlar los riesgos en las inversiones para limitar las pérdidas, los ponentes incidieron en la importancia de un buen asesoramiento para que los clientes sean selectivos y puedan anticiparse a los vaivenes de los mercados. "Riesgos y oportunidades hay en todos los mercados, es la selección y el asesoramiento lo que nos va a dar rentabilidad", concluyó Domingo Torres.



De izda. a dcha., Juan Carlos Domínguez, director de ventas de Axa Investment Managers; Domingo Torres, 'vice-president-head of business development' para Iberia y Latam de Lazard Frères Gestion; Victoria Torre, responsable de análisis y producto de Selfbank; Christian Rouquerol, 'sales director' para Iberia de Natixis Global Management; y Nicolás Llinás, 'business development director' de Carmignac Risk Managers.