

BANCA PRIVADA

La mayoría de entidades bancarias tienen una división especializada en clientes con un gran patrimonio



El gestor valora el riesgo y la fiscalidad para recomendar la contratación de ciertos productos



Las herramientas digitales son cada vez más importantes en la relación entre ambas partes

11,77

7,80

16,65

21,60

Asesoría para
una mayor
rentabilidad

0 17 → 0

BÚSQUEDA DE LA RENTABILIDAD

Un trabajo a la medida de cada cliente

Los gestores de la banca privada ofrecen un asesoramiento personalizado a personas con un abultado patrimonio

Alberto González | MONOGRÁFICOS

Simplificando, y salvando las distancias, “la banca tradicional es a la banca privada lo que el médico de cabecera al especialista”. Con esta equivalencia inicia Froilan Caminero, gestor de banca privada, su definición de un sector que saca músculo. “Al final es solo una cuestión de segmentación”, dice. Los bancos dividen a sus clientes en función del patrimonio que tienen. En un primer nivel se encuentran los clientes particulares, que son la mayoría. En un segundo nivel estarían los clientes de banca privada, es decir, aquellos que poseen un patrimonio claramente superior y a los que la entidad bancaria está interesada en mimar.

¿Pero cuál es el rasero utilizado para establecer la categoría a la que pertenece un cliente? ¿En qué momento deja alguien de ser cliente particular para acceder a los servicios de la banca privada? “El baremo depende de cada banco. Lo que busca una entidad es tener determinado número de clientes de banca privada. De ahí sale el importe mínimo a partir del cual se accede a este servicio”. En función de cada caso, dicho corte se situará en una cuantía concreta, que puede ir de los 100.000 euros al medio millón (o incluso por encima de esta cifra).

VALOR DIFERENCIAL. “La principal particularidad de la banca privada –y lo que le da un valor diferencial– es que el cliente tiene a su disposición un gestor, encargado de escuchar y analizar sus necesidades y, en consecuencia, ofrecerle los productos bancarios que más le convienen. A diferencia del cliente particular, el de la banca privada no recibe todas las ofertas del mercado, sino solo aquellas

que se adaptan a sus intereses”, explica Caminero.

Para que esta asesoría funcione y se obtengan los resultados esperados, entre el cliente y el asesor debe establecerse una relación muy cercana, distinta a la que normalmente existe entre los pequeños ahorradores y el comercial de cualquier sucursal bancaria. “Para ofrecer un mejor servicio, debes conocer toda la situación patrimonial del cliente, teniendo en cuenta no solo el dinero que tiene en el banco, sino el conjunto de sus posesiones. Esto incluye la parte financiera, pero también la inmobiliaria, la sociaria o incluso si está interesado en el mundo del arte o las joyas. De ahí que a la banca privada a veces también se la denomine gestión del patrimonio”, explica el gestor.

Es absolutamente necesario, insiste, tener por la mano todos estos datos para planificar lo mejor posible las inversiones de los clientes, con el objetivo de extraer la máxima rentabilidad financiero-fiscal, en base al perfil de riesgo de cada uno. El asesor debe, incluso, conocer la situación familiar del cliente, por si fuera necesario, por ejemplo, minimizar el impacto fiscal de una posible herencia.

LAS VISITAS. Este elevado nivel de conocimiento del cliente implica una relación muy cercana entre ambas partes. Cuán estrecha sea esta relación, dependerá de cada caso. “Hay algunos clientes a los que quizás ves una vez por semana; otros, cada tres meses, o incluso más. Más que del volumen patrimonial en sí mismo, depende del tipo de inversión que haga”, comenta Caminero. Hay quien prefiere realizar inversiones a medio o largo plazo y no necesita (o no quiere) saber continuamente en qué estado se encuentra su patrimonio. En cambio, cuando la inversión está sujeta a las fluctuaciones del

▶ **En los últimos años, y pese a los efectos de la crisis, el sector ha experimentado un crecimiento**

▶ **El gestor establece una agenda de visitas en función de las necesidades de cada uno de sus clientes**

▶ **Para planificar las inversiones correctamente debe existir una relación de confianza entre ambas partes**

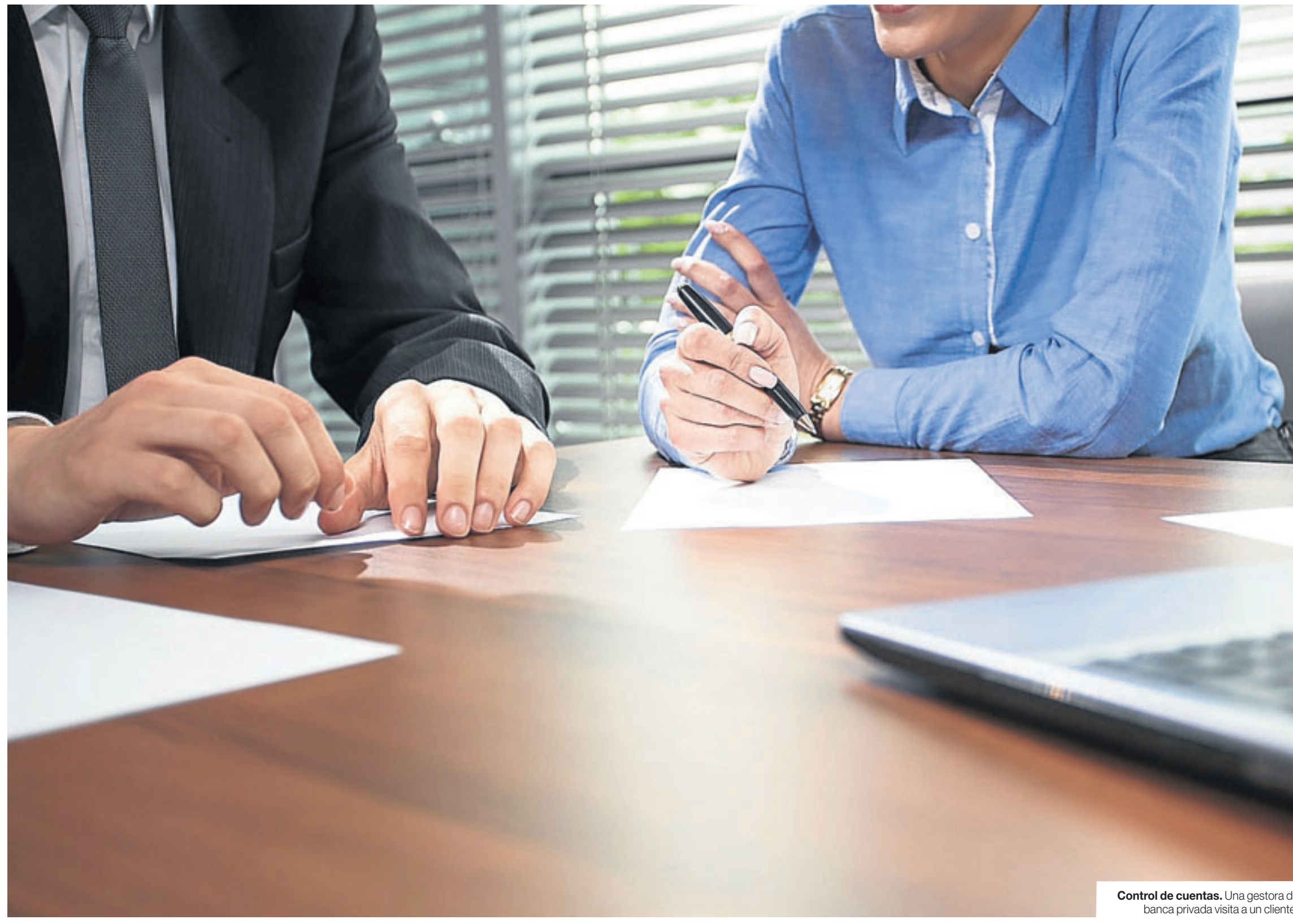
▶ **La valoración del riesgo y las implicaciones fiscales son dos criterios básicos a la hora de aconsejar**

mercado, por ejemplo, es habitual que el cliente desee realizar un seguimiento diario.

En función de esto, el gestor debe ir organizando una completa agenda de visitas, que hace del suyo un trabajo dinámico y que le exige tener ciertas habilidades sociales. “También es cierto que hoy día, con los correos electrónicos y los wasaps, es mucho más sencillo tener una relación frecuente, pudiendo espaciar en el tiempo las visitas presenciales”, puntualiza Caminero.

El número concreto de clientes con los que trabaja cada gestor depende, de nuevo, de cada entidad. “Es pura matemática, resultado de dividir el número total de clientes entre el número de gestores de que se dispone”. Según la política de cada empresa, el resultado puede ser de 30, 70 o 200 clientes por gestor (una cifra, esta última, que Froilan cataloga de “totalmente ingestible”). Por lógica empresarial, los bancos intentarán que cada gestor tenga en su cartera el mayor número de clientes que sea posible, pero esto irá en detrimento del servicio prestado: “No podrás hacer todos los encuentros que quizás serían necesarios”. ¿Cuáles son las entidades que pueden permitirse una menor ratio de clientes por gestor? “Aquellas que tienen clientes con un volumen de patrimonio muy elevado”, responde Caminero.

¿UN SUEÑO TRANQUILO? El gestor parte de un iluso planteamiento: “Todo el mundo sueña con ganar mucho dinero y nadie quiere arriesgar nada. Pero la realidad es otra: para obtener buenas rentabilidades probablemente debas arriesgar un poco; y viceversa”. Por lo tanto, la base de la banca privada es “saber qué objetivo de rentabilidad busca el cliente y qué riesgo es capaz de asumir. En otras palabras,



Control de cuentas. Una gestora de banca privada visita a un cliente.

hasta qué momento podría dormir tranquilo, y en qué momento sus inversiones le quitarían el sueño”, bromea Caminero.

El diálogo entre ambas partes debe desembocar en un planteamiento inicial que el gestor hace al cliente y que, a base del diálogo posterior, se irá reconduciendo hasta la propuesta final. “Si le gusta jugar en bolsa, le explicaré qué productos puede utilizar, y que no tienen por qué ser acciones necesariamente. Al cliente más conservador –que no quiere estar constantemente sufriendo– ya no le ofreceré entrar en bolsa o determinados fondos de inversión”, ejemplifica Caminero. “Al final, es imposible ser experto en todo, por lo que existen agentes de banca especializados en productos de mayor y menor riesgo, y es conveniente que el cliente trabaje con el perfil profesional más en la línea de sus gustos”.

Paralelamente a la valoración del riesgo, otro factor a tener en cuenta son los impuestos: “Cada producto tiene unas implicaciones fiscales; no todos son iguales en este sentido. Y en función de la situación patrimonial del cliente, puedes

LA EVOLUCIÓN

Lucha contra el blanqueo de capitales

▶ Hace una década, eran pocas las entidades bancarias que contaban con una división específica de banca privada. Hoy son prácticamente todas. Han comprobado que un menor número de clientes *top* pueden resultar mucho más rentables que un gran número de pequeños ahorradores. Este auge del sector ha repercutido en el terreno laboral, pues “constantemente llegan ofertas de trabajo para este sector”, confirma Froilan Caminero.

Pero para llegar hasta aquí ha sido necesario atravesar la crisis económica, no sin efectos colaterales: “El cliente ha visto como

muchas veces le han ofrecido productos pensando más en el banco que en él mismo. Y eso ha deteriorado mucho la relación entre ambas partes. Por otro lado, también ha ocurrido que aquellos bancos cuya imagen pública estaba muy debilitada han tendido a ofrecer productos ajenos a su entidad (incluso en el extranjero), justamente para que el cliente no tuviera la impresión de que su dinero peligraba”.

Es por eso que las divisiones de banca privada de algunas entidades bancarias –las que durante estos años han gozado de una situación financiera más solvente,

principalmente el BBVA, La Caixa o el Banco Santander– han crecido como la espuma con la crisis.

Cierto es que algunas noticias actuales –como la acusación de la Banca Privada d’Andorra (BPA) de blanquear dinero procedente del crimen organizado– estigmatizan al sector. Pero Froilan se apresura a tranquilizar a los clientes que han confiado en bancos españoles. “No es una cuestión de ética, es un tema legal. En nuestro país, todos los bancos están obligados a luchar contra el blanqueo de capitales. Por eso, todos los agentes están obligados a conocer perfectamente cuál es el origen del dinero que aporta un cliente, teniendo este que justificarlo con copiosa documentación. Y si el banco no actúa de esta forma, se expone a ser multado o sometido a acciones penales”, concluye la misma fuente.

hacerle un flaco favor recomendándole según qué inversión. De igual forma, puedes hacerle ahorrar en impuestos según qué le ofrezcas. Esto obliga a los asesores a dominar con soltura el tema de la fiscalidad”, apunta el gestor.

OFERTA. Lógicamente, “hay algunos productos que, por las cuantías mínimas que estipulan de entrada, solo se ofrecen desde las divisiones de banca privada. Por ejemplo, hay fondos de inversión muy interesantes que solo se pueden contratar a partir del medio millón de euros. Si no lo tienes, no puedes acceder a ellos”.

Entre los productos exclusivos de la banca privada se encuentran, por ejemplo, las *sicav* o sociedades de inversión de capital variable (instrumentos de inversión colectiva que exigen un capital mínimo de 2,4 millones de euros y 100 participes); los SIF (fondos para inversores sofisticados que proporcionan a su titular una gran flexibilidad en la forma de organización, política de inversión y los tipos de los activos de garantía en que puede invertir); o algunos seguros de ahorro (que son una alternativa a

tener en cuenta actualmente, ante la caída de rentabilidad de los depósitos bancarios).

IMPARCIALIDAD. Los asesores de banca privada deberían tener la acreditación europea EFA (European Financial Advisor), que les autoriza para desempeñar su trabajo con garantías. “Un título que implica un código deontológico que, por encima de todo, obliga al gestor a ofrecer al cliente aquellos productos que mejor se adecuan a sus necesidades, más allá de los intereses del banco que le emplea”.

No obstante, reconoce Froilan, la realidad a menudo es otra: “Quien paga, manda. Hay entidades cuyos gestores de banca privada reciben muchas presiones para vender y priorizar ciertos productos del propio banco, cuando en el mercado quizás existan otras opciones que se adaptarían mejor a los intereses del cliente. En el extremo contrario, también existen entidades que dan carta blanca a sus gestores, porque priorizan que el cliente se encuentre a gusto. Al final, el grado de personalización –y también de honestidad– depende de cada entidad y gestor”, admite Caminero.

La alternativa es, pues, ponerse en manos de una Eafi (Empresa de Asesoramiento Financiero), personas físicas o jurídicas que prestan servicios de asesoramiento en materia de inversión, pero que no dependen de ningún banco en concreto. “Cabría esperar que estos asesores independientes fueran más objetivos en sus indicaciones y no se casaran con nadie”. La contrapartida es que, así como el consejo de la banca privada es, de entrada, un servicio gratuito (a no ser que se solicite expresamente un seguimiento de cuentas e inversiones muy exhaustivo), el trabajo de estos asesores independientes tiene un coste que no todo inversor está dispuesto a satisfacer.

LA DECISIÓN. Según Caminero, la apuesta final del cliente por uno u otro servicio de banca privada será, probablemente, fruto de comparar entre varias ofertas, como cuando se adquiere cualquier otro producto. “Quizás haya 60 entidades que ofrezcan estos servicios. Escoge dos grandes y dos medianos. O tres bancos tradicionales y una entidad independiente. Explicales qué tienes y preguntales qué te ofrecen, que te hagan su planteamiento. A partir de ahí, verás si realmente están dando respuesta a lo que les estás pidiendo o están intentado colarte otras cosas”, recomienda Caminero. “Yo escogería una entidad en la que el gestor tenga capacidad de ser transparente con el cliente. Al final, el boca oreja siempre es determinante”.

Para intentar influir en la elección del cliente, es habitual que las entidades bancarias regalen pequeños *caramelitos* en forma de ventajas añadidas, que pueden ir desde las comisiones cero, a las tarjetas de crédito y débito gratis u otros servicios sin coste alguno. “Es un pequeño complemento que se ofrece para que el cliente esté contento con la entidad”, precisa el experto. No son la base, pero a nadie le amarga un dulce. ★

INFORME DE LA CONSULTORA ACCENTURE

Las herramientas digitales ganan peso en la gestión de inversiones

► Cada vez más clientes valoran servicios 'on line' que aportan información, planificación y análisis

► La banca privada puede usar las aplicaciones virtuales para mejorar la atención al inversor

Víctor Fúser || MONOGRÁFICOS

Un informe presentado hace justo un año por las consultoras Accenture y Afi, fruto de la celebración de diversas mesas redondas en las que participaron representantes de la mayoría de entidades de banca privada que operan en España, señalaba la necesidad de afrontar un cambio de modelo de negocio, que permitiera superar las consecuencias de la crisis económica y, al mismo tiempo, evitar que se volvieran a repetir los errores del pasado. Además, remarcaba la necesidad de aprovechar las nuevas tecnologías como una forma de aportar un mayor valor a sus clientes, tanto a nivel de relación como de acceso a la información. Y es que las herramientas de inversión digital están transformando ya las relaciones entre los inversores europeos y sus asesores de gestión de patrimonio.

Un nuevo estudio de Accenture presentado este mes de marzo confirma que el mundo digital va a generar un fuerte impacto en el futuro inmediato de la banca privada. El informe –llevado a cabo entre 1.200 inversores europeos con conocimientos digitales e ingresos medios y altos– revela que los inversores valoran las herramientas digitales sobre planificación financiera que ofrecen formación para la inversión, planificación financiera y análisis de escenarios. De esta manera, destacan, las sociedades de gestión de patrimonios que las promueven para ofrecer un mejor servicio a los inversores pronto estarán en los primeros puestos del sector.

Según la encuesta, el 27% de los inversores ha cambiado de compañía de inversiones con objeto de trabajar con nuevas herramientas o servicios digitales. La encuesta también ha demostrado que las herramientas digitales que facilitan formación sobre objetivos a largo plazo, planes de jubilación, planificación de patrimonio y una visión de la cuenta de 360 grados marcan la diferencia en el proceso de elección de sociedad por parte del inversor.

REDUCCIÓN COSTES. Las herramientas digitales preferidas por los inversores son aquellas que reducen el coste de las transacciones y las cuotas (60%), seguidas por las que mejoran la accesibilidad a la cuenta (50%) y las que facilitan el acceso al asesor (32%), lo que demuestra que el cliente demanda una combinación de herramientas de apoyo digital y de asesoramiento.

“Los inversores cada vez confían más en las herramientas digitales para mejorar su comprensión en materia de tendencias, decisiones y resultados potenciales de sus in-



Herramientas en línea. Un grupo de inversores consultan unos gráficos mediante sus tabletas móviles.

versiones”, explica Owen Jeff, director ejecutivo de Mercados de Capitales de Accenture. “Las firmas europeas de gestión de patrimonio han sido siempre más reacias a incorporar herramientas digitales en su oferta de servicios, y ha preferido fomentar en su lugar las relaciones personales. Nuestro estudio muestra que las sociedades que integran herramientas digitales en sus modelos de negocio consiguen reforzar estas relaciones y, de hecho, gracias a ellas logran atraer a inversores más rentables”.

Este estudio muestra que la relación entre los inversores de la llamada generación D (que dominan las herramientas digitales) y sus asesores ha evolucionado hasta un enfoque orientador: los inversores han ganado confianza para realizar sus propios estudios de inversión en lugar de firmar sin más la cartera de inversiones elaborada por el asesor. “Los inversores europeos van ganando autonomía y colaboran con sus asesores de forma cada vez menos convencional, utilizándolos más como orientadores en sus planes de inversión que como gestores de inversiones”, comenta Alfredo Ávila, director ejecutivo de Servicios de Gestión de Activos y Patrimonio de Accenture.

LOS RETOS

Mayor transparencia

► Una de las conclusiones que se extraen del informe elaborado por Accenture (www.accenture.es) y Afi (www.afi.es) en el 2014, denominado *Banca Privada. Forward* es que estas entidades deben evolucionar para dejar atrás algunas malas prácticas, tanto a nivel de riesgo como de opacidad. Por ejemplo, los representantes del sector remarcan que los productos que se ofrecen en el nuevo mercado deben ser transparentes en precio y costes, no complejos (como sucedía anteriormente) y modulados. Además, subrayan la necesidad de aumentar la profesionalidad, la transparencia y la formación, tanto de los gestores como de los inversores.

Al mismo tiempo, llaman a ir más allá del concepto de banca de productos para ser un servicio. “El salto de calidad debe llegar de la mano del análisis de la situación personal y de la oferta de soluciones concretas: asesoramiento y búsqueda de eficiencia con una cadena de valor integral”, reza el informe. En este sentido, el asesoramiento se perfila como el elemento clave para aportar valor. Por otro lado, la banca privada también deberá estar muy atenta al papel del regulador, que se ha acentuado a través de un aumento de los mecanismos de control para no cometer los mismos errores. Igual que se endurecen las reglas de juego, no obstante, los profesionales piden más barreras de entrada para evitar el intrusismo. Finalmente, el informe de Accenture y Afi señala la transferencia de riqueza entre generaciones y su fidelización como otro de los retos de la nueva banca privada.

En este sentido, añade, las empresas necesitan adoptar este nuevo modelo y capacitar a sus asesores con formación digital y de herramientas de planificación financiera para revalorizar y mejorar el proceso de inversión: “Estas herramientas no reemplazarán la función del asesor, sino que supondrán un apoyo adicional para que los inversores puedan comprender mejor los servicios de asesoramiento e incrementar su nivel de confianza”.

EVOLUCIÓN. La mayor parte de los inversores, eso sí, sigue prefiriendo los canales de comunicación más tradicionales a la hora de interactuar con su asesor y prefieren ignorar las opciones digitales. El 61% prefiere las reuniones cara a cara con su asesor financiero, mientras que el 68% se decanta por la comunicación telefónica.

En cualquier caso, cada vez jugarán un papel más importante las herramientas digitales. Por eso, el informe de Accenture concluye que las firmas que integren herramientas digitales –como gamificación, simulación y formación on line facilitada por asesores– estarán mejor posicionadas para atender al creciente número de inversores de la nueva generación D. ★

BBVA**BANCA PRIVADA**

La mejor Banca Privada de España por quinto año consecutivo

Un año más volvemos a recibir el **Premio a la mejor Banca Privada de España** de la mano de la revista **The Banker** y **PWM**.

Un reconocimiento que responde a **nuestra capacidad de evolucionar e innovar**, adaptando nuestro servicio de gestión integral a las necesidades de cada cliente y al entorno actual en el que vivimos.

Porque, además de disponer de su gestor personalizado, en Banca Privada de BBVA estamos a su disposición **las 24 horas del día, los 365 días del año**.

Si usted también desea conocer cómo podríamos gestionar su patrimonio, entre en bbva.es/bancaprivada o acuda a una **Oficina BBVA**.

**adelante.**

LAS CIFRAS

Siete oficinas especializadas

BBVA Banca Privada gestiona un patrimonio total de 43.855 millones de euros, según el cierre del 2014. El volumen gestionado en fondos asciende a prácticamente 19.000 millones, de los cuales 13.411 millones corresponden

a fondos propios, mientras que 5.556 millones se ubican en fondos de terceros. Además, cuenta con 3.429 millones invertidos en diversas sicav.

La entidad cuenta actualmente con siete oficinas especializadas para el

segmento más alto, denominadas BBVA Patrimonios, aunque presta el servicio de banca privada desde todas sus oficinas. Para acceder a sus servicios se debe tener un patrimonio mínimo de 300.000 euros.



Amplia red. Una oficina comercial del BBVA en Madrid, desde la que también ofrecen los servicios de banca privada.

Asesoramiento de primer nivel

BBVA Banca Privada apuesta por una gestión personalizada y transparente, con la tecnología como elemento diferenciador

V. F. || MONOGRÁFICOS

El área de negocio especializada en banca privada del BBVA tuvo un buen comportamiento a lo largo del 2014, experimentando un crecimiento tanto en el patrimonio gestionado como en el número de clientes. Asimismo, las carteras experimentaron una excelente rentabilidad en todos los perfiles de riesgo. Esta situación se explica, en parte, por la mejora del entorno económico a nivel europeo y, a su vez, por la recuperación de la confianza en España.

La menor aversión al riesgo de los inversores y la reestructuración del sistema financiero también contribuyeron positivamente. Finalmente, el entorno actual de tipos bajos y el agotamiento del recorrido de la renta fija, favorecieron la gestión profesional, en

busca de una mayor rentabilidad de las inversiones. **“BBVA Banca Privada se está beneficiando del entorno anteriormente mencionado, dado nuestro liderazgo en la gestión de carteras, que han demostrado a lo largo del tiempo consistencia y excelentes rentabilidades”**, recalcan fuentes de la entidad.

Estas circunstancias, unido al modelo que ofrecen de gestión personalizada y transparente, así como a su apuesta por la tecnología como elemento diferenciador, permitirán a BBVA Banca Privada seguir creciendo en los próximos ejercicios, según indican sus previsiones.

RECONOCIMIENTO. Además, BBVA Banca Privada fue premiada en el 2014 por quinto año consecutivo por PWM y The Bankers, del grupo Financial Times, como la mejor banca

privada de España por su modelo de servicio y gestión integral al cliente, que se basa en soluciones personalizadas, adaptadas a las necesidades y requerimientos del cliente.

“En BBVA Banca Privada son claves nuestros asesores y nuestra apuesta por la innovación y la tecnología, que nos permite ofrecer transparencia y flexibilidad a nuestros clientes y que estos puedan elegir el canal por el que comunicarse con el banco en cada momento”, recalcan desde la entidad. En este sentido, una de las premisas de BBVA Banca Privada es ofrecer un asesoramiento de primer nivel, adaptándose a los diferentes perfiles de clientes. Por este motivo, ofrecen a los clientes la posibilidad de contar con un asesor presencial y remoto.

Asimismo, con el objetivo de potenciar la cercanía con los clientes, la

entidad ofrece su servicio de banca privada desde toda la red de oficinas de BBVA repartidas por España, si bien para aquellos clientes de mayor patrimonio y con necesidades más sofisticadas tiene también disponible una red especializada bajo el epígrafe de BBVA Patrimonios.

El banco es pionero en la relación omnicanal con los clientes, a los que ofrece las mejores soluciones gracias a la gran capacidad de innovación y la clara apuesta por la tecnología. Asimismo, otro de los aspectos que le diferencian es su modelo de gestión de carteras, apoyado en una metodología propia, cuyo éxito se demuestra por el excelente comportamiento y la

Esta área de negocio creció en el 2014, y se espera que lo siga haciendo por la mejora del entorno y su gestión integral

consistencia en todos los perfiles de riesgo.

Aparte, destaca su metodología de control de riesgos, la transparencia con el cliente y la constante adaptación al nuevo entorno y estilos de vida del cliente.

COMUNIDAD ‘ON LINE’. Además, BBVA Banca Privada puso en marcha en el 2012 *The Family Wealth Community*, la primera comunidad on

line en España orientada a los clientes de BBVA Patrimonios. Un punto de encuentro donde los usuarios pueden informarse y debatir sobre los temas que le interesan, con los expertos en cada materia: mercados financieros o temas macroeconómicos, qué opinan los grandes gurús internacionales, empresa familiar, novedades regulatorias y fiscales, inversión empresarial e inmobiliaria, innovación, arte, filantropía, ocio y cultura, entre otros asuntos de actualidad.

En cada categoría de temas, se han suscrito acuerdos de colaboración con expertos que garantizan la neutralidad y calidad de la información suministrada: despachos de abogados, agentes inmobiliarios, compañías de seguros, especialistas en arte, gestoras de capital riesgo, así como con el IESE a través de su Cátedra de Empresa Familiar.

Aparte, *The Family Wealth Community* cuenta con una intensa agenda de eventos, tanto *on line* como presenciales, donde se tratan los temas que más interesan en cada momento. Solamente en el 2014 se organizaron más de 150 eventos, promovidos por los más de 30 colaboradores con los que cuenta la comunidad o bien organizados directamente por BBVA Patrimonios.★

SOLUCIONES PARA CLIENTES DE CATEGORÍA VIP

La banca privada gana terreno entre los grandes patrimonios

► La revista 'Euromoney' designa a CaixaBank como la mejor entidad de España en este campo

► Cada entidad establece los límites de inversión mínimos, que suelen rondar los 500.000 euros

María García | MONOGRÁFICOS

Los gigantes de la banca privada, a pesar de la compleja coyuntura económica, están mejorando sus posiciones y recuperando la confianza entre los propietarios de grandes patrimonios, como consecuencia de los beneficios obtenidos y las innovadoras soluciones puestas a su disposición.

Para el segmento de grandes patrimonios, el sector de la banca está potenciando servicios que, según fuentes de CaixaBank, van dirigidos a clientes a partir de 500.000 euros hasta 10 millones de euros o incluso cantidades superiores, para los que se crean equipos especializados que trabajan junto a los gestores de banca privada para ofrecer una propuesta operativa global.

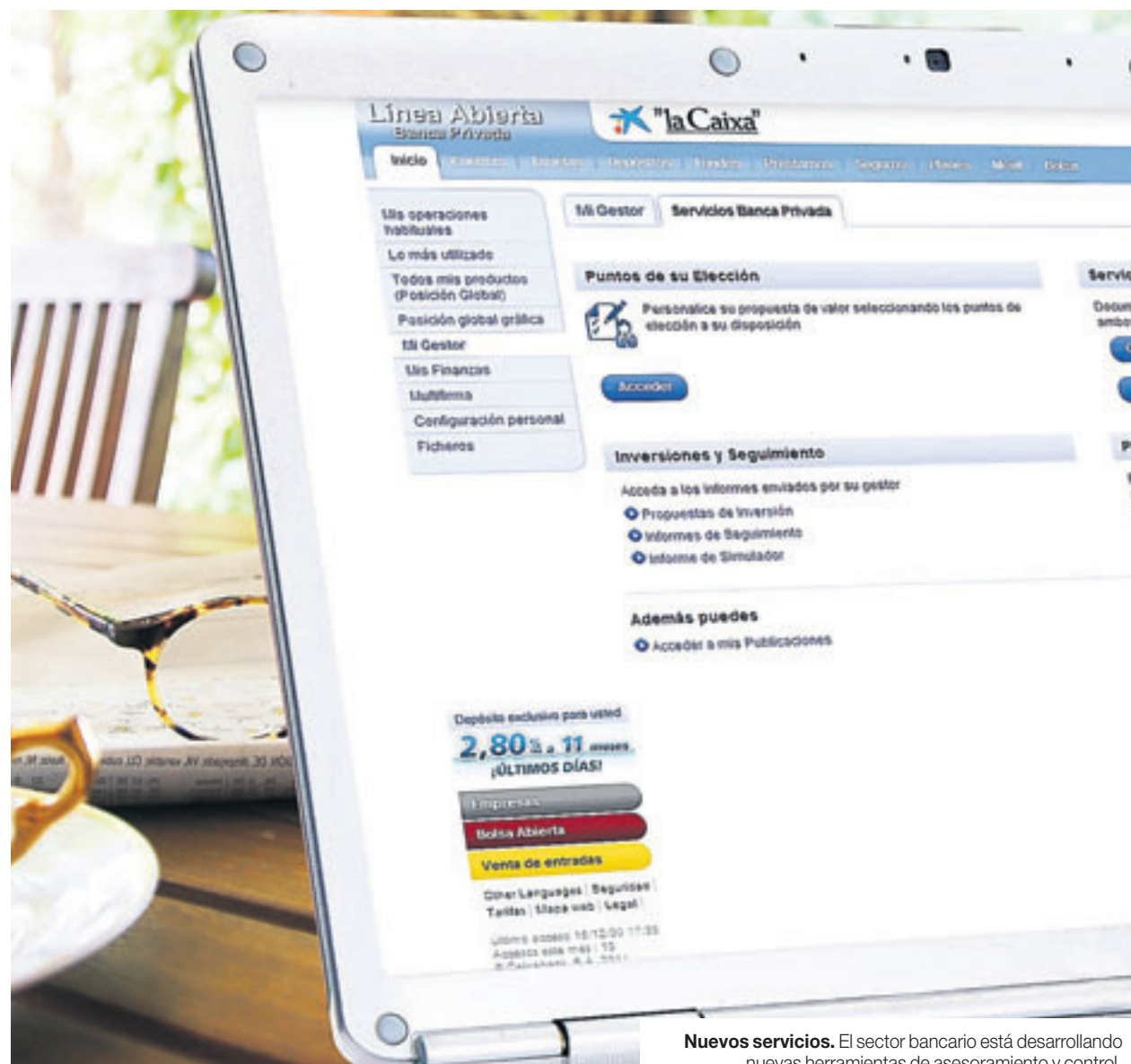
Fuentes de esta entidad informan que actualmente disponen de "35 centros específicos de banca privada distribuidos por toda España, aunque estamos preparados para ofrecer asesoramiento a través de las cerca de 5.200 oficinas de una red comercial tipificada como la mayor del país". En este sentido, según indican recientes estudios sectoriales, CaixaBank se ha configurado como la segunda entidad especializada en banca privada por volumen de activos bajo gestión, con 49.915 millones (datos a 31 de enero de 2015) y 44.271 clientes en su portfolio, con un patrimonio medio de más de un millón de euros.

La cuota de mercado asciende al 13% y la entidad registró un crecimiento medio anual en el año 2013 del 11,7% (previo al proceso de reajuste de clientes entre negocios de inicio de 2015). Estos resultados han favorecido que haya sido galardonada por la revista *Euromoney* como la mejor entidad de banca privada de España, en los *Private Banking Survey 2015*, donde también ocupa el primer lugar del *ranking* en otras tres categorías: servicios a clientes de alto patrimonio (*super affluent clients*), gestión de activos (*asset management*) y en filantropía (*philanthropy/impact investment*).

No ha sido el único reconocimiento obtenido, ya que se le ha otorgado asimismo el premio al modelo de negocio más innovador según la publicación *Private Banker International 2014*.

ESTRATEGIAS. La banca privada nacional se halla en un momento clave en el que la elaboración de estrategias parte de una profunda reflexión sobre el nuevo entorno económico y regulatorio que emerge desde 2008.

Según fuentes de CaixaBank, el sector evoluciona hacia un perfil de cliente más consciente de los riesgos y tam-



Nuevos servicios. El sector bancario está desarrollando nuevas herramientas de asesoramiento y control.

bién más exigente, especialmente en términos de rigor y transparencia. Además, "la aplicación en los distintos segmentos de negocio de los valores corporativos de nuestra entidad -calidad, confianza y compromiso social- marcan el asesoramiento al cliente como prioridad total en el modelo de banca privada".

En este contexto, se ha decidido apostar por el desarrollo de un sistema de asesoramiento que permita visualizar claramente que los intereses de los clientes, de los gestores y de la entidad se encuentran alineados en el mismo sentido. "A partir de esta filosofía, hemos desarrollado la metodología Time, basada en la confianza entre gestores y clientes, conseguida con años de trabajo de asesoramiento personalizado y objetivo, y en la aplicación de la innovación tecnológica".

METODOLOGÍA. La aplicación de Time hace posible delimitar el perfil de riesgo del cliente y crear las carteras de inversión según sus objetivos vitales. La metodología se concreta en una herra-

LAS CIFRAS

► La institución financiera cuenta con 49.915 millones de euros de activos bajo gestión

► El banco tiene más de 44.000 clientes con un patrimonio medio de 1,1 millones de euros

mentaria de simulación financiera pensada para guiar al usuario en la gestión de su patrimonio de forma racional y de acuerdo con objetivos personalizados. La valoración, realizada de forma conjunta entre cliente y gestor, finaliza con la realización del test de idoneidad que será consecuente con la reflexión realizada y las técnicas aplicadas.

Estas herramientas son las que permiten llevar a cabo propuestas de inversión que se muestran acordes a los objetivos que tiene el cliente respecto a los productos, el riesgo y la liquidez.

Toda la información obtenida se plasma en el diseño de una solución de inversión que será válida únicamente para una persona concreta y un perfil de usuario determinado, que incluye la creación de una cartera con los activos que mejor se adaptan a los objetivos del cliente; el ajuste de la cartera con movimientos tácticos según las recomendaciones mensuales del Comité de Distribución de Activos, así como la realización periódica de revisiones para identificar las tendencias y oportunidades que ofrece el mercado. ★

POSIBILIDADES

Los productos con una mejor valoración

► La actual situación económica y una legislación más exigente están propiciando el nacimiento de nuevos productos para grandes inversores. Fuentes de CaixaBank informan de una oferta que incluye los fondos de inversión de la gestora del grupo La Caixa, InverCaixa, con cerca de 1.014.000 partícipes y que es la primera gestora de fondos de España en patrimonio gestionado con más de 36.000 millones, y destacan el éxito de la gama Elección-Equilibrio, Crecimiento y Oportunidad, fondos y carteras según el perfil del cliente. Además, para usuarios de banca privada recoge opciones de interés a través de la selección de arquitectura abierta de fondos.

Destacar asimismo que para la distribución de productos de alto valor añadido ofrece carteras de fondos, que combinan diversos fondos de inversión nacionales e internacionales según los objetivos de inversión. Además, la entidad gestiona 154 sicav (12 cogestionadas), que suman 1.340 millones de euros en activos (enero 2015), así como carteras multiproducto a medida que garantizan una gestión eficiente e independiente y el ajuste táctico de la exposición cuando cambian las condiciones del mercado.

La mesa de intermediación está integrada por un equipo de 19 especialistas en mercado de capitales, ofrece recomendaciones y ejecuta operaciones de renta variable, renta fija, derivados y productos estructurados en todos los mercados. Los clientes pueden optar también a una gama de depósitos con rentabilidad asegurada, así como una selección de activos alternativos para optimizar la inversión y lograr una gestión activa de su patrimonio. Para quienes buscan productos de previsión, existen seguros de forma temporal o vitalicia, planes garantizados y planes de pensiones.

Finalmente, apuntar que la oferta de CaixaBank incluye productos complementarios para clientes de alto valor, como tarjetas de prestigio, seguros premium o financiación en condiciones muy especiales.

**CaixaBank, mejor entidad
de Banca Privada en España 2015**



***Una banca metódica,
precisa y clara, al servicio
de nuestros clientes***

 **"la Caixa"**
Banca Privada

La prestigiosa publicación británica *Euromoney* ha reconocido a CaixaBank como la mejor entidad de Banca Privada en España.

Un equipo sólido y cualificado, la confianza de más de 45.000 clientes y el servicio prestado por 5.600 oficinas han hecho posible este premio a la Banca Privada de la entidad financiera líder del país.

Porque en CaixaBank nos dedicamos, con método y precisión, a hacer una Banca Privada eficiente y clara para usted. Así de sencillo y así de importante. Ni más, ni menos.

"la Caixa" Banca Privada
La Banca Privada en esencia