

Daniel Primo, socio director de la consultoría Tatum

“Los grandes patrimonios siguen en manos de la banca tradicional”

Por: E. G. L.
Fotos: Archivo

Cómo afecta la actual crisis económica a la banca privada?

R.- El notable crecimiento que ha habido en España en los últimos años en banca privada se prevé que vaya ralentizándose por la crisis inmobiliaria, aunque también es cierto que si las familias dejan de realizar inversiones en este sector sus patrimonios tenderán a ser gestionados por la banca privada, aunque en este aspecto aún existe cierta incertidumbre.

P.- ¿La banca privada es elitista?

R.- No puede decirse que sea elitista ‘per se’. Lo que sucede es que se dirige a un segmento específico de familias que tiene un perfil determinado por sus altas disponibilidades líquidas de inversión, lo que conlleva unos perfiles socio-económicos y socio-demográficos comunes.

P.- ¿Cuál es el perfil actual del cliente de banca privada?

R.- El perfil del cliente ha cambiado en estos últimos años, se está rejuveneciendo lo que conlleva un cambio relacional con el gestor. Tienen un mayor conocimiento del mercado internacional, son más propensos a asumir riesgos, se implican más en las decisiones de sus inversiones y tienden a la creación de riqueza más que a su salvaguardia. El cliente, a la hora de elegir su entidad financiera, además del producto y precio, exige prestigio y solvencia, acompañados de un trato personalizado y especializado al máximo. Al principio de su experiencia con la banca privada, el 60% de los clientes tienen su patrimonio diseminado entre varios proveedores, pero con el paso del tiempo van concentrándolo en uno o dos.

P.- ¿Qué opinión le merece que entidades no especializadas gestionen el 64% de las grandes fortunas en España?

R.- Hoy por hoy, los grandes patrimonios en

España siguen en manos de la banca tradicional, sólo el 36% de los grandes patrimonios familiares potenciales se gestionan a través de entidades especializadas en banca privada. Hay que tener en cuenta que las familias españolas destinan sólo un 25% de este patrimonio al sector financiero, ya que el 75% restante lo han invertido en ‘ladrillo’. Ante esta realidad las entidades de banca privada tienen aún un largo camino por recorrer, pero van ganando espacio poco a poco.

P.- ¿La competencia en banca privada es dura en España?

R.- El sector financiero español es muy maduro y sofisticado, lo que provoca que la competencia en cualquier segmento de mercado sea especialmente intensa. Las entidades tradicionales de banca privada siguen mejorando sus sistemas de gestión de clientes y ampliando sus redes. Además, gran parte de las entidades tradicionales se han marcado como objetivo potenciar sus unidades de banca privada. También han aparecido nuevos jugadores como los Family Offices, por tanto, se prevé una ardua competencia en este nicho de mercado.

P.- ¿A qué se debe que España esté entre los diez países del mundo con mayor crecimiento de clientes en banca privada?

R.- Evidentemente, los crecimientos tan significativos que se han dado en España en la banca privada se han debido a la excelente marcha de la economía con unos crecimientos muy por encima del entorno, y al ‘boom’ inmobiliario de los últimos diez años. Ello ha contribuido a la mejora económica de un buen número de familias lo que les ha posicionado como clientes potenciales de banca privada.

P.- ¿Las entidades españolas de banca privada están perdiendo o ganando terreno respecto a las internacionales?

R.- En esta gran lucha, para ver quién va ganando no hay más que fijarse en quienes lideran el



Daniel Primo, socio director de Tatum.

mercado (Santander, BANIF, La Caixa-Morgan Stanley...) para saber que las entidades españolas están siendo especialmente activas. Además, las entidades tradicionales españolas están potenciando unidades dentro de los propios bancos y cajas, y otras están creando bancos especializados como Altae, Banco Madrid...

P.- ¿Cuáles son las previsiones de la banca privada para 2008?

R.- El notable crecimiento que ha habido en España en los últimos años en banca privada se prevé que vaya ralentizándose por la crisis inmobiliaria. Esta ralentización supondrá que se estime un crecimiento del patrimonio gestionado por banca privada del 10% en 2008, cinco puntos por debajo de 2007. Este crecimiento vendrá dado por dos estrategias de captación de negocio diferenciadas: la captación de clientes de la banca tradicional con una oferta de productos innovadores y sofisticados y con más rentabilidad, y operaciones corporativas e inversiones de la banca internacional.