

PUBLICACIÓN **Funds People**

FECHA 01/06/2013

TRIBUNA
FRANK MARTÍNEZ*

Tendencias en la industria de la banca privada

Una oferta global, un único servicio

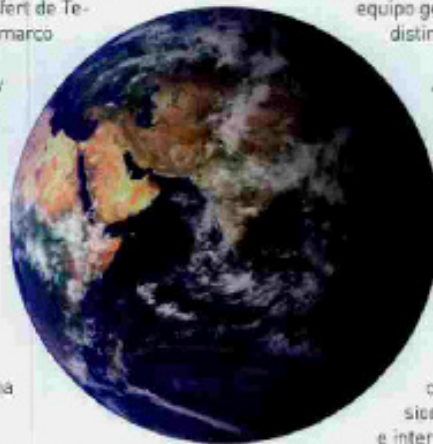
LA FLEXIBILIDAD Y RAPIDEZ A LA HORA DE TOMAR DECISIONES Y GESTIONAR LAS OPERACIONES PUEDEN APORTAR EL VALOR DIFERENCIAL QUE BUSCA EL CLIENTE.

Luxemburgo se ha ido convirtiendo en la última década, por delante de Irlanda, en el gran 'booking center' de Europa, gracias al atractivo de sus vehículos de inversión -las famosas sicav luxemburguesas o los SIF (Special Investment Funds)-, las ventajas tecnológicas que proporciona el ATTF (Association de Transferi de Technologie Financière) y un marco regulatorio favorable a la inversión de family offices y entidades de inversión. Sin embargo, este desarrollo no ha venido acompañado de un mayor conocimiento de la industria financiera en Luxemburgo por parte de los clientes en España. Esto se debe en parte a que aquellos clientes que han operado en este mercado lo han hecho a través de una gestión descentralizada.

Este proceso se ha desarrollado en paralelo a una tendencia observable en la industria del wealth management: el auge de un nuevo perfil de cliente que demanda una oferta de servicios de alcance global, pero manteniendo el acceso que proporciona el modelo de relación gestor-cliente de una entidad local.

Se trata de un perfil de cliente cada vez más

sofisticado que exige a las entidades poder recibir asesoramiento financiero y ejecutar operaciones con sus activos indistintamente del país en que se halle. En este sentido, el cliente percibe y valora cada vez más las ventajas que proporcionan aquellas entidades que pueden facilitar una estructura adaptada a sus necesidades pero con un equipo gestor que pueda operar en distintos mercados.



Ante esta creciente demanda de servicios más sofisticados y ajustados a la medida del cliente, las entidades de banca privada independientes que cuentan con una estructura mediana tienen que apostar progresivamente y de forma decidida por ofrecer una gestión global, contando con una amplia red de profesionales y proveedores locales e internacionales. Las sinergias que se pueden dar entre los distintos países son, de esta forma, considerables.

Ante una oferta global, la flexibilidad y rapidez a la hora de tomar decisiones y gestionar las transacciones pueden aportar el valor diferencial que busca el nuevo cliente global.

* CONSEJERO DELEGADO DE BANCO ALCALÁ