



VÍCTOR MATARRANZ

RESPONSABLE DE WEALTH MANAGEMENT, SANTANDER

“Queremos crecer en el negocio de **private wealth**”

LA UNIDAD DE BANCA PRIVADA Y GESTIÓN DE ACTIVOS APORTA MÁS DE 1.000 MILLONES DE EUROS DE BENEFICIOS AL GRUPO, CIFRA QUE SE PUEDE DUPLICAR CON LOS SEGUROS.

Víctor Matarranz es el responsable de Santander Wealth Management, una unidad de negocio cuya contribución a los beneficios del Grupo Santander supera los 1.000 millones de euros y que atesora 363.000 millones bajo gestión. Bajo su división están, desde verano de 2017, el área de banca privada y gestión de activos, y desde finales de 2018, la actividad de seguros con la que esperan aumentar el nivel de contribución a beneficios hasta los 2.000 millones. El objetivo es mantener en los próximos años un crecimiento de doble dígito.

A nivel general, y especialmente fuera de España, Banco Santander detectó dos años atrás que la cuota de esas tres actividades estaba por debajo de las que atesora en los negocios de banca tradicional. Por este motivo, el banco decide unir fuerzas entre la gestión de activos y patrimonios, con el objetivo de potenciar la colaboración y las sinergias entre ambas áreas y los distintos países, tal y como explica Matarranz.

Según el responsable de Santander Wealth Management, “se podía aumentar la colaboración entre Asset Management y Santander Banca Privada”. En este sentido, comenta que han trabajado para poner en común una visión macroeconómica y la gestión de inversiones, unificar las inversiones digitales, apostar por los criterios de banca responsable y sostenible e incorporar los seguros de vida a la oferta con el objetivo de “ofrecer las mejores soluciones para cada cliente”.

Una colaboración entre los distintos países es especialmente importante en el área de private wealth, en la que el banco tenía un menor peso respecto a los restantes segmentos y donde los bancos locales actuaban por separado. “Tiene todo el sentido, ya

que los clientes son móviles”, señala. Pese a que en España son líderes en banca privada, destaca que en esta área no tenían la oferta completa para competir con las pequeñas boutiques y estaban retrasados en cuanto a herramientas digitales.

Para los grandes clientes, que cifran en más de 1.600, se ha dado acceso a productos relacionados con banca de inversión o intermediación en propiedades inmobiliarias. En banca privada, donde aspiran a liderar o afianzar su liderazgo en todos los países de Europa y Latinoamérica donde están presentes, se ha apostado por contar con una plataforma global y el servicio de gestión discrecional.

Aunque no forma parte de su ámbito de responsabilidad directo, también es importante para Matarranz la banca personal por la importancia que supone para Santander AM que tiene cerca del 90% de sus 180.000 millones de patrimonio en el cliente minorista, incluido aquí el segmento banca personal. “Seguimos teniendo foco y producto dirigido a estos clientes”, subraya. La gran diferencia del segmento Select (banca personal) frente a banca privada está en la presencia que tiene el banquero de banca privada y su perfil profesional.

Respecto a Santander AM, su propósito es que “sea la gestora preferida para los bancos locales del grupo”. Con esta perspectiva, se aseguran tener los mejores equipos para los productos más básicos y hacerlo “configurando el talento de la forma más inteligente”, señala Matarranz. En productos más sofisticados no cree que tengan que gestionarlos ellos y se apoyan en terceros mediante mandatos (gama Santander GO). Por otro lado, potenciarán su negocio institucional con producto propio y diferencial como los fondos de bolsa latinoamericana y bolsa europea. ■



CONSOLIDACIÓN

En cuanto a su participación en una futura consolidación del sector, apunta que puede haber oportunidades y están completamente abiertos, aunque piensa que serán los pequeños quienes se unan entre ellos. "Cada vez hay más presión por hacer las cosas bien en el ámbito normativo, de riesgos y sistemas, y por debajo de 1.000 millones de euros bajo gestión es muy difícil", reflexiona. Desde su posición, recuerda que fuera de España ya han integrado negocios de banca privada.