



ENTREVISTAS

EL DIRECTIVO

por
Arantxa Rubio
MARIANO BELINKY
 CEO GLOBAL, SANTANDER AM

“El negocio institucional es ahora una prioridad”

LA INTEGRACIÓN DE SANTANDER AM, BANCA PRIVADA Y SEGUROS EN LA DIVISIÓN DE WEALTH MANAGEMENT & INSURANCE UNIFICA LA PROPUESTA DE INVERSIONES.

Han pasado prácticamente dos años desde que Mariano Belinky fue nombrado consejero delegado global de Santander Asset Management. Una etapa de la que hace un balance más que positivo: “Tras este periodo de transformación de la gestora, tenemos sentadas las bases para empezar a crecer”, asegura.

Entre estos cambios a los que se refiere está la integración de Santander AM dentro de la división de Wealth Management & Insurance (que también acoge la banca privada y seguros), creada en 2017 y liderada por Víctor Matarranz. El objetivo era unificar la propuesta de inversiones y de ahorro. La integración “aporta más cercanía a la banca privada”, afirma Belinky. En los últimos meses, Santander AM también ha puesto el foco en el negocio institucional. “Ahora es una prioridad, tenemos mucho que ofrecer”, asegura. De momento, la gestora ya ha cerrado cuatro mandatos.

Esto implica, además, un cambio de mentalidad: coordinación global para gestionar de forma regional, “que es donde está el expertise con los equipos locales”, justifica. Pero, ¿qué aporta distinto Santander AM? “Somos muy buenos en gestión activa de renta variable y, además, tenemos experiencia a nivel global para identificar lo mejor de otras casas”, admite. Así nació Santander GO, una iniciativa de fondos mandatados a terceras gestoras. “Es una forma de traer a los clientes las mejores formas de ahorro de mercados donde no podemos ofrecerlo nosotros mismos”, reconoce Belinky.

En los últimos años, la gestora ha situado su hub de Europa en España y el de Latinoamérica en Brasil. En Europa, “los mejores equipos están en Madrid, aunque seguimos creciendo en Reino Unido. Allí sigue parte del equipo de activos alternativos ilíquidos y de ventas institucionales, además del negocio local, que son unos 12.000 millones”, continúa. En el proceso se decidió traer a España al equipo de selección de fondos “porque en Londres estaba aislado del consumidor final, que es la banca privada”, añade al respecto.

Foco digital

Desde que el Grupo recomprara la gestora en 2017 (Warburg Pincus y General Atlantic tenían el 50%), Santander AM está inmersa en un proceso de transformación para unificar los sistemas. “El primer paso es la migración a la plataforma Aladdin para tener una visión única en gestión de carteras y gestión del riesgo. Queremos gestionar por volatilidad y establecer el mejor asset allocation para el cliente”, explica Belinky.

En el plano digital, también han simplificado los canales de los bancos (Sofía, el acceso a los fondos, comparador de fondos, etc.) y mejorado el acceso a la información tanto en la web como en la app. A nivel interno, lanzaron SAM Conecta, una herramienta desde la que tienen acceso a la información de fondos que, según Belinky, “ha generado una dinámica de cercanía con las sucursales y la automatización de algunos procesos”. Al final, esto les permite “tener mucho más sistemati-

zados algunos procesos y ser más consistentes a la hora de gestionar el riesgo”.

Y aunque en el entorno de reducción de márgenes quieren centralizar en España todo el middle y el back office para ser más eficientes, Belinky descarta la externalización de este tipo de servicios: “No hay ningún player en el que podamos externalizar otros servicios en nuestros 10 países”.

El año 2020 se plantea complicado por dos cuestiones: por un lado, el proceso de migración a Aladdin y, por otro, la integración de todos los fondos de Popular. Con respecto a la plataforma, queda centralizar el asset allocation, reglas de control, factores y sistematización de la metodología ESG, entre otras cosas. Por su parte, la integración de productos del Popular incluye tanto la custodia como la migración de fondos, aunque “la mayor parte de los productos son similares, por lo que habrá que hacer un proceso de educación del cliente y explicarle que le vamos a mover de uno a otro porque son iguales”, asegura. Además, se integrará un equipo de unas 50 personas de Popular.

A nivel producto, quieren replicar en otros países el servicio discrecional de carteras Mi Cartera y en la gama de Global Multi Asset Solutions (GMAS) están trabajando en soluciones de ciclo de vida e idiosincrásicas. “La banca se está moviendo hacia el cobro por depósitos y, cuando esto pase, habrá que encontrar otro producto que sustituya al depósito. Esto implica un proceso doble: tener productos más creativos y educar al ahorrador para ser inversor. La idea es ofrecer el mayor retorno posible con menor riesgo”, explica. ■



AMÉRICA LATINA

"Apostamos para ser la gestora de América Latina. Tiene un potencial de crecimiento superior a Europa", reconoce Belinky. Además, va tres o cuatro años por detrás en materia de ESG, donde consideran que tienen una oportunidad.