

Santander modifica su división de ultrarricos y dispara un 14% el negocio

SANTANDER PRIVATE WEALTH/ La unidad tiene ya cerca de 2.000 clientes con más de 20 millones de euros de patrimonios, a los que ofrece un equipo de asesores especializados, además del banquero tradicional.

Sandra Sánchez. Madrid

Santander lanzó hace un par de años y medio Santander Private Wealth, una nueva división para dar servicio especializado a sus mejores clientes de banca privada, aquellos que cuentan con 20 millones de euros de patrimonio. Esta división se ha convertido en este tiempo en la joya de la corona del negocio de altos patrimonios, con un crecimiento de doble dígito desde el lanzamiento.

Santander Private Wealth cuenta ya con cerca de 2.000 clientes del segmento de ultrarricos, conocido en el sector como *ultra high net worth individuals* (UHNW, por sus siglas en inglés). El banco cifró en 1.600 los clientes que cumplían los requisitos para formar parte de esta unidad en julio de 2018, en su lanzamiento.

Aunque Santander no ofrece datos absolutos sobre el patrimonio que administra en esta división. A cierre de 2020 administraba al menos 40.000 millones de euros y e incrementó sus ingresos por encima del 14% durante el año.

Santander Wealth es el área que más contribuye al crecimiento de la banca privada del banco, sobre todo en un año en el que los mercados no han acompañado a la revalorización de las carteras de los clientes. En el último año, principalmente por el impacto en los mercados de la crisis del Covid, el negocio de Wealth Management del banco solamente ha avanzado un 1% respecto a diciembre de 2019.

Y la entidad está potenciando su propuesta de ultrarricos con nuevas alternativas de inversión y una nueva forma de relacionarse con el cliente.

El plan

Este año Santander ha dado un paso más y está modificando parte del negocio para cambiar su relación con los clientes ultrarricos. "Estamos lanzando un nuevo servicio que permite a cada cliente tener acceso directo, además de a su banquero privado habitual, a un equipo de asesores", explica Víctor Matarranz, responsable global de Santander Wealth Management.



Víctor Matarranz, responsable global de Santander Wealth Management.

Bajo esta estructura, que ya han puesto en marcha otros bancos especializados en grandes patrimonios a nivel internacional, Santander busca generar oportunidades con la división de banca mayorista del grupo, en operaciones en las que el banco está presente,

y en las que el cliente de banca privada quiera formar parte.

La entidad ya opera con esta nueva estructura en Estados Unidos (Miami) y en México, y está ultimando los detalles para lanzarla también en España.

Santander ofrece a estos

clientes acceso a inversiones alternativas, históricamente dirigidas a institucionales. Recientemente, ha ampliado su oferta, con nuevos vehículos especializados en *private equity* o inmobiliario, impulsados directamente por el gestora, y ha potenciado el

La mayor parte de los clientes con más de 20 millones viene de Latinoamérica, España y Reino Unido

servicio de gestión discrecional personalizada.

Latinoamérica se ha convertido en el región que más clientes aporta al negocio de ultrarricos, aunque no necesariamente provienen de los mercados en los que el banco está presente. Después, España y Reino Unido son los países con más clientes por encima de los 20 millones.

Wealth Management

El banco agrupa este negocio en su unidad de Santander Wealth Management, liderada por Víctor Matarranz. Aquí integra los negocios de banca privada (Santander Private Banking), donde administra un patrimonio de 230.000 millones de clientes con más de 500.000 euros; seguros (Santander Insurance), con más de 20 millones de clientes y 30 millones de pólizas; y gestión de activos (Santander Asset Management), que gestiona 177.000 millones de euros entre fondos de inversión y planes de pensiones. Este segmento tiene una contribución al beneficio ordinario del grupo de 868 millones de euros, según los últimos datos disponibles.

Seguros

El negocio que más contribuye al resultado de la división es el de seguros, con el 55%. En 2020 el volumen de primas brutas emitidas fue de 7.900 millones, ligeramente por debajo del resultado de 2019, afectado por la menor actividad crediticia y de ahorro.

Destaca el aumento del 9% en las comisiones generadas por el negocio de protección no vinculado a crédito y el crecimiento de los ramos de motor y pymes y empresas, que se han disparado un 17% y un 15%, respectivamente. El banco no tenía apenas presencia en estos negocios, que ha impulsado tras el lanzamiento de Santander Auto en Brasil y la alianza con Mapfre en empresas.

La gestora elige Luxemburgo para posicionarse en Europa

Sandra Sánchez. Madrid

Santander dispara el patrimonio de su gestora basada en Luxemburgo hasta los 8.200 millones de euros.

Esta cifra se ha incrementado en más de un 56% en el último año. Y desde 2018, el patrimonio de los fondos registrados en este país se ha multiplicado por más de 2,5.

El aumento del patrimonio responde al cambio de estrategia al que el banco sometió a la gestora de fondos en 2018, con la llegada de Víctor Matarranz al frente de la división de Santander Wealth Management y el nombramiento de Mariano Belinky como

SANTANDER AM LUXEMBURGO



consejero delegado global de la gestora.

El objetivo entonces fue convertir a Luxemburgo en uno de los principales *hub* de la gestora a nivel internacional (el europeo, más otro en Latinoamérica,

ca), y basar allí sus principales productos para poder comercializarlos en el resto de países en los que el grupo tiene presencia.

Desde entonces, Santander ha impulsado sus estrategias de inversión de "mayor valor añadido", según Matarranz, en este país.

La última ha sido el lanzamiento de Santander Future Wealth, su gama de fondos temáticos. Otros vehículos que administra la gestora luxemburguesa son la gama Santander Go, que creó en 2019 de la mano de las principales gestoras internacionales o el MultiAsset Low Volatility, para conservadores.