

Santander dispara la venta de fondos y alcanza su mejor racha en siete años

LA MEJOR GESTORA DEL SEMESTRE/ El banco ha comercializado más de 2.000 millones de euros. Atrae uno de cada cinco euros que entran en los fondos vendidos por las gestoras bancarias en España.

Sandra Sánchez. Madrid
Santander atrae 2.049 millones de euros en fondos de inversión en los primeros seis meses del año. Es el banco que más dinero capta en fondos durante este año, y además alcanza su mejor racha en este negocio en mucho tiempo, solamente superada por el primer semestre de 2014, cuando el banco cerró el mejor ejercicio de su historia en el negocio en fondos de inversión.

El banco presidido por Ana Botín ha atraído este año uno de cada cinco euros que han entrado en los fondos comercializados por las sucursales bancarias en España. O lo que es lo mismo, acapara el 20% de las suscripciones netas de las gestoras bancarias españolas este año.

Santander Asset Management es la única entidad que supera en seis meses los 2.000 millones de euros en suscripciones netas, superando a otras firmas como CaixaBank AM, que ha atraído 1.795 millones en el mismo período; BBVA AM, con 1.201 millones de euros; Bankinter Gestión de Activos, con 516 o Sabadell AM, que ha recibido suscripciones netas por valor de 103 millones hasta julio.

El banco cierra así su mejor semestre desde 2014, cuando alcanzó su pico de actividad en fondos de inversión: captó 4.477 millones de euros. Desde entonces ningún año ha superado los 1.500 millones en suscripciones netas a estas alturas de año. Y en los últimos cinco ejercicios [ver gráfico adjunto] solo en 2017 sus fondos recibieron dinero por encima de los 1.000 millones de euros netos.

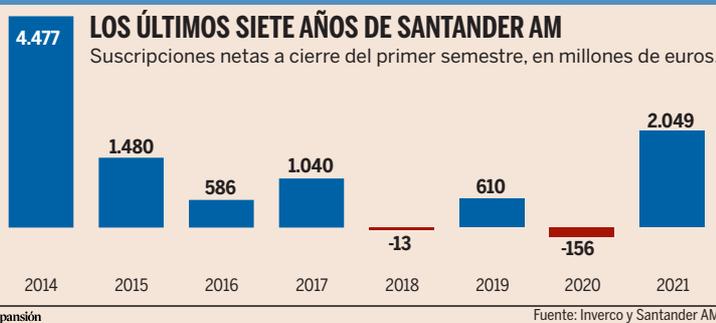
Reorganización

Las cifras récord en venta de fondos no son casualidad, sino que responden a un importante proceso de reorganización que el banco ha llevado a cabo en la gestora en los tres últimos años, una vez olvidado el intento de fusión fallido con Pioneer y tras recomprar el 50% que le faltaba de Santander AM a Warburg Pincus y General Atlantic.

La entidad le ha dado una giro de 180 grados a su negocio de gestión de activos tras



Mariano Belinky, consejero delegado de Santander Asset Management.



la llegada de Mariano Belinky como nuevo responsable de Santander AM a nivel global, de la mano de Víctor Mataranz, responsable de la división de Wealth Management del grupo. Tres años después, la reestructuración está dando sus frutos.

En este tiempo el mandato del banco a la gestora ha sido reorganizar su oferta y mejorar la colaboración con las redes del banco. La propia gestora reconoce que de la época de los fondos de capital riesgo heredaron cierta desconexión entre la fábrica de productos (Santander AM) y la distribuidora (la red de oficinas y canales digitales)

Santander, igual que el resto de entidades, ha puesto el

Las cifras récord responden a un importante proceso de reorganización de la gestora

foco en la venta de fondos, al comprobar que son una vía eficaz para lograr comisiones, mientras los tipos bajos convierten a buena parte de los productos puramente bancarios en un negocio poco rentable.

El banco trabaja para alcanzar la misma cuota de mercado en fondos de inversión que la que tiene en cada uno de los negocios donde está presente. En España, Santander tiene una cuota en fondos en Espa-

ña del 16,31%, mientras que en depósitos acapara el 18,3% del mercado, y el 17,5% en fondos. Hace solamente tres años, antes de integrar la gestora de Popular, su cuota en fondos de inversión era del 13,8%.

En cuanto a la reorganización de la oferta, en el último año, la firma ya le ha dado una vuelta a varias gamas de fondos, tanto dirigidas a clientes minoristas como de banca privada, con patrimonios por encima de los 500.000 euros.

Los últimos lanzamientos se están centrando en productos que permitan al banco trasladar al ahorrador hacia fondos de inversión. La estrategia pasa por crear nuevos productos que ayuden al

Sus fondos más vendidos son conservadores que facilitan el paso de ahorrador a inversor

cliente a proteger el patrimonio sin incurrir en demasiado riesgo. Estos nuevos productos no van dirigidos exclusivamente al minorista, sino sobre todo a empresas e institucionales, que ya pagan por tener su dinero en depósitos. Los nuevos fondos de Santander son sobre todo productos similares a los garantizados, que ofrecen al inversor el cobro recurrente de un cupón o renta periódica, pero con activos subyacentes distintos al típico garantizado de renta fija.

En esta línea, entre los fondos más vendidos del primer semestre por Santander destacan varios productos dirigidos al cliente conservador. Los *bestseller* en las oficinas de Santander este año son el Santander Horizonte 2027, con 517 millones de euros en suscripciones y la segunda versión de este fondo (el banco se vio obligado a lanzar un segundo vehículo con las mismas características tras el éxito del primero). El Santander Horizonte 2027 2 ha captado hasta julio 390 millones de euros.

Entre los dos, han sumado 907 millones en suscripciones netas. Más de lo que han captado en España 67 gestoras nacionales con toda su gama de fondos completa. Se trata de un fondo con objetivo de rentabilidad no garantizado, que *promete* recuperar en 2027 el 100% de la inversión inicial, más cinco reembolsos anuales obligatorios.

Otros de los fondos más vendidos por Santander este año son el Santander PB Moderador Portafolio y el Santander Renta Fija Privada. También dirigidos a un perfil conservador. Entre los cinco fondos más vendidos del banco en 2021 solo se cuela uno diseñado para un cliente con algo más de tolerancia por el riesgo: el Santander Future Wealth, una reciente gama de temáticos que esta teniendo mucho tirón entre sus clientes de rentas altas.