



Santander acelera en ventas de fondos y logra dar la vuelta al negocio

FONDOS DE INVERSIÓN/ El banco pisa el acelerador en los últimos dos meses tras un cambio de estrategia comercial y va camino de salvar el año, después de liderar durante todo 2022 los reembolsos del sector.

Sandra Sánchez. Madrid
Santander pisa el acelerador y le da la vuelta a un mal año en fondos. La gestora del banco ha resurgido durante los dos últimos meses en los que ha disparado sus ventas de productos de inversión y ha conseguido situar las suscripciones netas a sus fondos en positivo, después de todo el año encabezando el ranking de salidas de dinero de todo el sector.

En tan solo dos meses, el banco ha captado cerca de 1.500 millones de euros netos de sus clientes en fondos que, por el momento, le valen para colocarse de nuevo entre las gestoras españolas que atraen dinero este año, solamente un mes antes de terminar el año, con el objetivo de salir bien en la foto de final del ejercicio.

Así, ha pasado de sufrir reembolsos valorados en 1.470 millones de euros al comenzar octubre, según los datos de Inverco, a captar 28 millones de euros en suscripciones netas al finalizar noviembre, prácticamente plano.

Durante el último mes, Santander Asset Management se ha convertido en la gestora española con más suscripciones del centenar de firmas que operan en España. El banco ha recibido 430 millones de euros, por delante de entidades con gran actividad este año como CaixaBank y Kutxabank. Esta cantidad se suma al impulso que también tuvo en octubre, cuando captó de golpe más de 1.000 millones de euros.

Cambio de estrategia

El cambio de tendencia es significativo y responde a una nueva vuelta de tuerca a su estrategia en productos de inversión. El banco le dio un giro a su estrategia en fondos a principios del mes de octubre, lanzando una nueva gama de fondos de inversión con plazos muy cortos, que promete remuneraciones entre el 1,7% y el 2,45%, para atraer el ahorro más conservador.

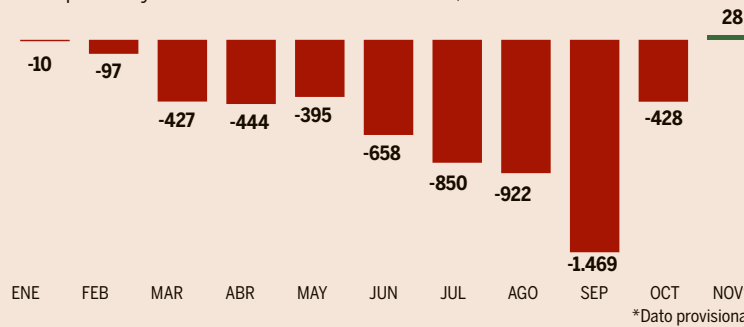
El banco ha puesto todo el esfuerzo comercial de su red en atraer a los clientes más conservadores hacia estos productos, coincidiendo con un momento en el que las entidades financieras de menor



Sede corporativa de Santander en Boadilla del Monte.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE FONDOS DE SANTANDER

Suscripciones y reembolsos acumulados en 2022, en millones de euros.



Expansión

*Dato provisional
Fuente: Inverco

tamaño en España han comenzado a remunerar los depósitos al calor de las subidas de los tipos de interés.

Santander AM ha estrenado, y comercializado muy activamente, la gama Santander Objetivo, que incluye fondos de rentabilidad objetivo que pueden invertir tanto deuda pública como privada, pero con la particularidad de que permiten al cliente recuperar la inversión (más la rentabilidad generada) en plazos de tiempo más cortos que el resto del sector.

“El cambio del entorno de tipos de interés, con un repunte de las rentabilidades a corto plazo, nos ha permitido apostar por estrategias de

Las ventas de Santander están muy lejos de las de competidores como CaixaBank y BBVA

renta fija a diferentes plazos y cubrir así las necesidades y preferencias de algunos de nuestros clientes con un perfil más conservador”, explican desde Santander Asset Management.

En estos dos meses, el banco ha lanzado el Santander Objetivo 19, a vencimiento en plazos de 19 meses, con una TAE del 1,85%; el Santander Objetivo 25, que vence en dos años y ofrece el

2,45%, y el Santander Objetivo 13 que promete el 1,70%, a un año.

2.500 millones

De momento, la gestora ha captado más de 2.500 millones de euros con esta estrategia. Solamente con el Santander Objetivo 19 consiguió atraer en siete días 1.400 millones de euros, una cifra fuera de lo habitual en suscripciones netas para una única semana que, en los mejores casos, una gestora bancaria alcanza en un mes bueno en los mercados y sumando todos sus productos de inversión.

Aunque no era lo que tenía previsto inicialmente, tras el éxito de este produc-

El banco pone el esfuerzo comercial de la red en atraer al cliente conservador hacia fondos

Santander AM ha captado en menos de dos meses 2.500 millones con su nueva gama de fondos

to, Santander se vió obligado a cerrar el fondo a nuevas entradas.

El resto de la gama ha atraído 1.100 millones: 1.000 millones han entrado en el fondo con plazos más cortos y 100 millones en el Santander Objetivo 25.

Según fuentes del banco, la gestora, que ve mucho margen de mejora a nivel comercial, ya planea volver a aumentar la gama de productos para distribuir entre sus clientes minoristas.

Aunque Santander AM no confirma cuántos fondos más prevé lanzar para engordar su gama, el viernes pasado registró en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) el Santander Objetivo 12 meses, acortando todavía más los plazos. El banco prevé empezar a comercializarlo a lo largo de este mes de diciembre.

Sector

Lo cierto es que Santander, si bien ha conseguido cambiar la tendencia negativa que arrastraba este año, comparativamente su gestora todavía está muy lejos de alcanzar la actividad que le correspondría este año por tamaño. Al menos si se compara con los bancos que suponen su competencia más directa.

Frente a los 28 millones de euros netos que recibe Santander AM en suscripciones a cierre de noviembre, CaixaBank AM atrae 5.291 millones de euros; BBVA AM capta 3.201 millones y entidades de tamaño mediano, como las gestoras de Kutxabank, Gescooperativo, Ibercaja y Bankinter reciben todas ellas suscripciones por encima de los 1.000 millones.