

El Foro de Asesoramiento Patrimonial afronta la digitalización de la banca como una realidad y el auge de las fintech como socios potenciales

Las entidades de banca privada y gestoras de patrimonio valencianas afrontan sin miedo la revolución digital y ven el auge de las plataformas fintech como potenciales socios con los que ofrecer servicios adaptados a las necesidades actuales y futuras de los clientes. Ésta ha sido una de las principales conclusiones de la quinta sesión del **Foro de Asesoramiento Patrimonial**, promovido por la **Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros (FEBF)** y su colectivo de socios, que ha contado con la asistencia de 16 profesionales representantes de **CaixaBank, BBVA, Bankia, Buy & Hold, BMN, Tressis, Broseta Abogados, Banco Finantia Sofinloc, Q-Renta, Ética Patrimonios, Circulantis, PrivatBank Degroof y Sabadell Urquijo Banca Privada**.

En su intervención como ponente, **Gustavo López Bernal**, Director de Banca Privada de **CaixaBank** Valencia, ha hablado de la *“estrategia Digital para la Banca del Futuro”*. Apunta que, según algunos expertos, la banca tradicional probablemente se dirija hacia un escenario similar a un ecosistema, en el que habrá diferentes líneas de servicios bancarios interconectados, dentro de un entorno muy seguro y tremendamente regulado.

Por otro lado, comenta que *“mayoritariamente se percibe a las fintech como un socio potencial, con estrategias que tienden a la colaboración e inversión y en menor medida a la adquisición”*. Respecto a las prioridades estratégicas de la banca privada para los próximos años, apunta que *“todos deberemos continuar esforzándonos en mejorar nuestras propuestas de valor, para adaptarlas a las nuevas necesidades de los clientes, mediante la combinación de dos factores: digitalización y rediseño de los procesos de asesoramiento”*

“El banquero privado del futuro, además de la relación personal y las habilidades tradicionales, tendrá que dominar las nuevas tecnologías y ser capaz de entender las cada vez más complejas necesidades de los clientes”, ha explicado el Director de Banca Privada de CaixaBank Valencia, auspiciando una tendencia de **multicanalidad y multiproducto**. De hecho, Gustavo López ha destacado que CaixaBank es líder europeo en banca por internet (con 4,8 millones de clientes activos) y líder mundial en banca móvil (con 2,8 millones de clientes activos). Destaca la importancia de la **firma digital**, ya que en CaixaBank se están efectuando más de un millón de firmas digitales al mes, estando el 83% de los procesos críticos adaptados a este proceso. Por otro lado, ha explicado que CaixaBank ha sido la primera entidad financiera en desarrollar un servicio de multicanalidad para la relación con banca privada, con plena capacidad de asesoramiento y formalización operativa, con comunicación confidencial y segura, intercambio de documentos y vídeos, personalización de servicios, firma online de documentos MiFID, contratación a distancia (ready to buy), alertas en el móvil, etc. Sin embargo, en Banca Privada la relación personal seguirá siendo muy importante, ha matizado Gustavo López.

En esta tendencia, **Jaime Reig**, de **Q-Renta**, ha indicado que si los bancos no se suben al carro de la digitalización, perderán cuota de mercado. Mientras que **Miquel Boix**, de **Buy & Hold**, ha apuntado que en todo este proceso será esencial *“la transparencia y simplicidad”*. Por su parte, **Luis Herrero** de **Bankia** ha lamentado que el sistema regulatorio no vaya a la misma velocidad que las necesidades del mercado y esto genera incertidumbre, una afirmación en la que han coincidido todos. Para **Óscar Pérez**, de **Sabadell Urquijo Banca Privada**, la banca está viviendo *“una revolución industrial en la que se deben digitalizar el banquero y el cliente”*. En su opinión, los procesos serán *“más fáciles, sencillos y seguros”*. Mientras que todos se han mostrado optimistas ante a los retos de la banca frente al auge de las fintech, han coincidido en ver a Google como un futuro competidor, ya que posee las herramientas digitales, la información y el big data.

El **Foro de Asesoramiento Patrimonial** pretende consolidar el sector del asesoramiento patrimonial en la Comunidad Valenciana como colectivo clave para la gestión profesional del ahorro de los ciudadanos y como elemento transmisor de la cultura financiera en cumplimiento del objetivo de la FEBF de consolidar la plaza financiera como referencia internacional. El Foro, articulado mediante reuniones periódicas, trata de compartir ideas e iniciativas de mejora entre profesionales y directivos de referencia, otorgando visibilidad a personas y mensajes de interés para la plaza financiera. La próxima sesión del Foro será el 13 de julio y se abordará la relación de la *“la banca privada y los medios de comunicación”*.

Valencia, a 16 de junio de 2016