



Tags: Asesoramiento | Custodia | Gestores | Legal | Negocio |

Cecabank presenta Solución Global de Valores, su propuesta integral de marca blanca para MiFID II

11/12/2017 | Rubén Escudero Ariza |

Una vez MiFID II entre en vigor a partir de enero de 2018 y se asiente en los mercados financieros europeos y sus entidades, obligará a éstas a replantearse de manera integral su posicionamiento actual en el negocio de la prestación de servicios de inversión. Así lo cree **Cecabank**, postura que ha defendido en la jornada Soluciones Fintech para MiFID II, organizada junto a **Finamatrix**, Web Financial Group y Management Solutions.

En este evento, responsables de Cecabank han dado unas pinceladas sobre su nuevo proyecto, **Solución Global de Valores**, una plataforma diseñada por el banco mayorista español en colaboración con las anteriores firmas como **propuesta integral de marca blanca para MiFID II**. La entidad busca apoyar a sus clientes en sus procesos de transformación digital y de acción comercial, esto es, “**ayudarles a reducir el time to market de sus proyectos, reducir los costes de adaptación constante al mercado y a la normativa y aumentar los productos financieros que comercializan a sus clientes finales**”, explica Cecabank.

Esta plataforma está dirigida, principalmente, a dos colectivos: comercializadores -bancos y sociedades y agencias de valores- y fabricantes -las gestoras-. Para los primeros, la herramienta estaría totalmente integrada con su custodio y depositario y eso reduciría los tiempos de adaptación desde que se decide comercializar un nuevo producto hasta que éste está en manos del cliente. A los segundos, se les facilitaría la integración de sus productos en las redes de comercialización para que aumente la base de clientes potenciales.

De esta forma, Solución Global de Valores se posiciona como una herramienta “flexible, ágil, modular, multiactivo, neutral y MiFID compliant”, según Cecabank. Además de estar diseñada para distintos tipos de clientes y adaptarse tanto de forma inicial como en actualizaciones sucesivas a requerimientos de la normativa y las nuevas realidades del mercado, la herramienta presenta otras ventajas: **en función del modelo de negocio del cliente, se puede utilizar un servicio u otro; permite comercializar acciones, fondos de inversión propios y de terceros y planes de pensiones y se inserta bajo marca blanca**, ya que la imagen comercial es la del comercializador final.

Así, considera Cecabank, la solución “permitirá a las entidades afrontar este cambio normativo [MiFID II] como una oportunidad comercial y no sólo como una obligación”.