



# UN TRAJE A MEDIDA PARA LAS

# ESI

Dentro de los servicios que proporcionan las entidades depositarias está la oferta enfocada a las Empresas de Servicios de Inversión (ESI), a través de las cuales pivota la relación con los clientes de banca privada, cuyas necesidades han crecido en los últimos años.



"LOS NIVELES DE CALIDAD QUE SE DEMANDAN EN LA ACTIVIDAD DE DEPOSITARIA Y CUSTODIA INSTITUCIONAL SON CADA VEZ MÁS EXIGENTES, LO QUE ES MÁS PATENTE EN BANCA PRIVADA"

**AURORA CUADROS**  
CECABANK



"OFRECEMOS UN SERVICIO GLOBAL DE 360 GRADOS CON EL QUE INTENTAMOS CUBRIR TODAS LAS NECESIDADES DE LAS ENTIDADES Y SUS CLIENTES"

**JUAN CASTELLANOS**  
BANKINTER



"LA RELACIÓN CON LAS ESI ESTÁ INTEGRADA EN SECURITIES SERVICES, LO QUE NOS PERMITE GENERAR SINERGIAS, MÁS EFICIENCIAS OPERATIVAS Y MINIMIZAR EL RIESGO OPERATIVO"

**BEATRIZ ECHARRI**  
SECURITIES SERVICES BNP PARIBAS

**E**l cliente institucional requiere una oferta específica. Dentro del paraguas de los servicios que proporcionan las entidades custodias españolas están los enfocados a Empresas de Servicios de Inversión (ESI), entre las que se incluyen las Sociedades de Valores (SV) y las Agencias de Valores (AV). Estas juegan un papel fundamental como intermediarios financieros y, en líneas generales, suelen ofrecer servicios de compra o venta de instrumentos financieros, asesoramiento en inversiones o gestión discrecional de carteras. El custodio no tiene relación directa con los clientes de banca privada sino que su relación pivota a través de estas entidades.

En cada entidad este servicio se integra de una manera distinta, pero todas

ellas tienen una misión común: servir a las necesidades específicas de sus clientes con una propuesta flexible. Las necesidades de un nicho que, además, ha ido creciendo en los últimos años. Según los datos de la CNMV, el número de ESI ha aumentado un 25% en la última década.

"El sector ha experimentado un incremento exponencial debido a la gran cantidad de clientes que precisan alternativas de gestión y asesoramiento basadas en soluciones de arquitectura abierta", explica Fernando García Rojo, responsable de Ventas & Relación con Clientes en BBVA Global Securities Services. Dentro del paraguas de servicios que proporciona esta unidad, especializada en cubrir el segmento de postrade para el cliente institucional, tanto nacional como

extranjero, se enmarca la relación de BBVA con las ESI.

Ha crecido el sector, y también sus demandas y necesidades. Aurora Cuadros, directora corporativa del Área de Servicios Operativos de Cecabank, cuenta que "los niveles de calidad que se demandan en el día a día de la actividad de depositaria y de custodia institucional son cada vez más exigentes, haciéndose más patente todavía en el segmento de banca privada".

Estos perfiles tienen unas necesidades concretas: reclaman una alta calidad del servicio, especialización, flexibilidad y solicitan cada vez más servicios en el ámbito de la tecnología, reporting, fiscalidad o sostenibilidad. Todo ello va ligado al apetito por acceder a diferentes mercados y tipos de activos.



"EL SECTOR HA EXPERIMENTADO UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL DEBIDO A LA GRAN DEMANDA DE CLIENTES QUE PRECISAN ALTERNATIVAS DE GESTIÓN Y ASESORAMIENTO"

**FERNANDO GARCÍA ROJO**  
BBVA



"LES OFRECEMOS CANALES POR LOS QUE TRANSACCIONAR, INTERCAMBIAR INFORMACIÓN, GENERAR INFORMES E INCLUSO FACILITAR EL ONBOARDING"

**ALEJANDRO DE LOS OJOS**  
CACEIS

## LOS CLIENTES REQUIEREN SOLUCIONES FLEXIBLES, QUE LES DEN ACCESO A INFORMES Y SEGUIMIENTO DE SUS ACTIVOS

En definitiva, como comenta Alejandro de los Ojos, director de Ventas y Relación con Clientes Residentes en Caceis, "se trata de prestar servicios de Securities Services Institucionales a ESI que gestionan carteras de clientes. En este modelo de negocio Caceis ha invertido significativamente desde finales de 2015, ya que anticipaba que iba a crecer la demanda de este servicio a ESI con la publicación de MiFID II, que entró en vigor en 2018 en España".

En el caso de entidades globales, además, es muy importante que el servicio que se ofrece al cliente involucre a varios departamentos dentro de la misma compañía. En BNP Paribas, los que están dirigidos a clientes institucionales forman parte de un modelo integrado dentro de la actividad de Securities Services. Como indica Beatriz Echarri, Senior Relationship Manager de Securities Services BNP Paribas, "esto nos permite generar siner-

gias que se traducen en eficiencias operativas y minimización del riesgo operativo, a la vez que incorporamos productos y servicios de alto valor añadido". En la misma línea, Juan Castellanos, director de Negocio Institucional en Bankinter Partner, subraya que "ofrecemos un servicio global de 360 grados en el que intentamos cubrir todas las necesidades de las entidades y de sus clientes".

### LAS SOLUCIONES

Para atender esta demanda las firmas depositarias han desarrollado soluciones tecnológicas. BBVA lanzó ESI-Connect a finales de 2019. Se trata de una plataforma de servicios de carteras con valores y fondos de inversión. Su objetivo es dar cobertura a las ESI en el marco de los servicios de asesoramiento y gestión discrecional de carteras que prestan a sus clientes de banca privada. Además, la entidad ha desarrollado

una plataforma tecnológica en BBVA Empresas, su banca electrónica para ese segmento, a través de la cual las ESI pueden realizar un seguimiento de las posiciones de sus usuarios, acceder a buscadores de fondos propios y de terceros, así como a ficheros e información de otros productos.

Por su parte, Securities Services BNP Paribas pone a disposición de sus clientes la herramienta digital Neolink "para gestionar la operativa y hacer seguimiento de su actividad adecuándolo a las necesidades de cada uno, desde inversores institucionales hasta intermediarios financieros", señalan en la entidad. Se trata de una herramienta propia que ha sido desarrollada para complementar el sistema de conexión Swift y facilitar de forma segura el acceso en tiempo real a la información de la cuenta del cliente. Según explican, "los usuarios tienen acceso a nuevas aplicaciones y pueden ver, descargar y parametrizar una amplia variedad de reportes de su actividad. Al ser un sistema propio nos permite crear nuevas funcionalidades para adaptarlo a las necesidades de nuestros clientes".

En Caceis en los últimos años han puesto a disposición de las ESI, a través de su herramienta Innotech, "canales por los que transaccionar, intercambiar información, generar informes de valor añadido a la ESI e incluso facilitar el onboarding del cliente en una experiencia digital integral y bajo un entorno de ciberseguridad protegido", apunta De los Ojos.

Estas soluciones en el caso de Ceca-bank "alcanzan a los procesos de back y middle y a las funcionalidades más orientadas al front para apoyar a los banqueros privados, a los gestores de carteras, a la distribución de productos y, en última instancia, al propio cliente de banca privada. Bien sea a través de los canales puestos a disposición para acceder a su información online o con en la generación de reporting personalizado", añade Cuadros.

## Amundi Net Zero Ambition

Su inversión puede apoyar la transición hacia una economía neutra en carbono.



### Amundi Net Zero Ambition

Una gama completa de fondos de inversión para potenciar la transición de las compañías hacia un modelo bajo en carbono buscando al mismo tiempo crear valor.



amundi.es

La confianza se gana

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

#### INFORMACIÓN IMPORTANTE

\*Fuente: IPE "Top 500 asset managers" publicado en junio 2023 según volumen de activos gestionados a diciembre 2022.  
Comunicación publicitaria dirigida a inversores profesionales. Documento promocional no dirigido a ciudadanos o residentes de EEUU de América o cualquier "persona estadounidense" como define la "US Securities Act de 1933". La compra de participaciones debe basarse en el último Folleto, KIID, estatutos, e informes anual y semestral registrados en CNMV. Consulte la documentación legal gratuitamente en Amundi Iberia SGIIC, SAU, entidad comercializadora principal en España registrada en CNMV nº 31 (Pº Castellana 1, Madrid 28046), o en www.amundi.com. Antes de suscribir, asegúrese que está permitido por la normativa vigente y compruebe sus repercusiones fiscales. Debe considerar si los riesgos asociados son adecuados a los posibles inversores, que deben comprender el contenido del documento. Invertir implica riesgos, los accionistas pueden perder todo o parte del capital inicialmente invertido. Ni el capital ni la rentabilidad están garantizados; y rentabilidades pasadas no garantizan ni son indicativos de resultados futuros. Consulte a su asesor financiero. Documento con carácter publicitario, simplificado, sin valor contractual. No constituye recomendación, solicitud, oferta o asesoramiento sobre inversiones. La gama Net Zero Ambition de Amundi comprende diversas soluciones registradas en el registro de IIC extranjeras de CNMV. Amundi Iberia SGIIC SAU: comercializador principal en España, supervisada por CNMV e inscrita con el nº 31. Septiembre 2023. | W