

Els bancs de gestió de patrimonis acaparen l'elit dels inversors

Bancs molt personals

Sense la massificació dels supercomptes, però amb una rendibilitat molt superior, els inversors d'elit han descobert els bancs privats, dedicats a gestionar patrimonis generalment superiors als 15 milions de pessetes. La confidencialitat i l'assessorament fiscal són la clau del seu èxit.

Són elitistes per definició i han fet dels patrimonis dels seus clients un signe distintiu, quasi com si d'un club privat es tractara. A imitació dels *private banks* anglesos, els bancs de gestió de patrimonis han entrat al mercat financer amb força i en tan sols dos anys han aconseguit moure un volum de recursos aliens superiors al mig bilió de pessetes. Són la resposta que el mercat ha donat a l'autorització que el Banc d'Espanya va fer dos anys enrere respecte a la creació de nous bancs, i ara apareixen disposades a menjar-se part dels monopolis de la banca, tot oferint un servei més personalitzat per als seus clients

Per a ser client d'una entitat de gestió de patrimonis s'exigeix un únic requisit: ser posseïdor d'un patrimoni mínim que oscil·la entre els 5 milions de pessetes (cas de **Fibanc**) i els 25 milions (cas de **Banif**). A partir d'ací es pot entrar en un ampli menú que va de la col·locació borsària a l'assessorament d'inversions passant pel tractament fiscal de les inversions. Operacions per les quals el banc en qüestió cobra un aranzel que oscil·la entre l'1 i el 2'5% de la cartera del seu client.

En l'actualitat són una desena les fitxes bancàries que s'han especialitzat a l'estat espanyol en matèria de gestió de patrimonis. **Privanza**, propietat de **Banesto**, en va ser el pioner i va saber copsar que al mercat hi havia un segment alt i mitjà de clients que no tenien cobertes les seues necessitats financeres, clients que poden rendibilitzar més el seu patrimoni amb una gestió única feta per especialistes.

Amb **Privanza**, en funcionament des de mitjan 1989, el món bancari abandona el *prêt-à-porter* i entra en el disseny exclusiu en un intent d'aproximar-se cada vegada més al model ofert per **Coutts**, filial del **Natwest March**, el qual ofereix crèdits, gestió de carteres, dipòsits de valors, assessorament finan-

cer, comptes, targetes de crèdit i assessorament immobiliari. Sense arribar a tant, **Privanza** ha assolit un volum de negoci de 20.000 milions de pessetes i en els primers sis mesos d'activitat va tenir uns beneficis superiors als 200 milions de pessetes. De fet, els clients de **Privanza** han de tenir un mínim de patrimoni de 15 milions de pessetes, quantitat a partir de la qual la direcció del banc entén que es factible una gestió personalitzada.

UN DISCRET ENCANT

Confidencialitat és la paraula comuna per a qualificar la conducta dels bancs de gestió de patrimonis davant els seus clients, perquè la confiança absoluta entre les dues parts és la clau de l'èxit. O dit d'una altra manera, el benefici del banc rau en el benefici dels seus clients.

El tracte personalitzat i un rigorós secret en cadascuna de les operacions són components intrínsecs d'una filosofia d'actuació que ha convertit el llançament de productes financers a la recerca de clients concrets. Per a garantir la confidencialitat de les operacions, aquest tipus de banc substitueix la llista de clients per un codi personalitzat al qual tan sols poden accedir el client i una persona de l'entitat, la qual es converteix en l'únic gestor personal del client.

Junt amb **Privanza**, de **Banesto**, a l'estat espanyol operen altres bancs de gestió de patrimonis, com ara **Ibercorp**, propietat de **Banesto**; **Banif**, vinculat al **Hispanoamericano**; **Isbanc**, abans **Banco de las Islas Canarias**; **Bancapital**, abans **Banco Industrial del Tajo**; **Sabadell Multibanca**, on es conjunten les funcions de *merchant bank* i de banca privada, i **Fibanc**, l'entitat que ha aconseguit fer-se amb més carteres de clients a canvi d'abaixar el patrimoni mínim necessari als 5 milions de pessetes.

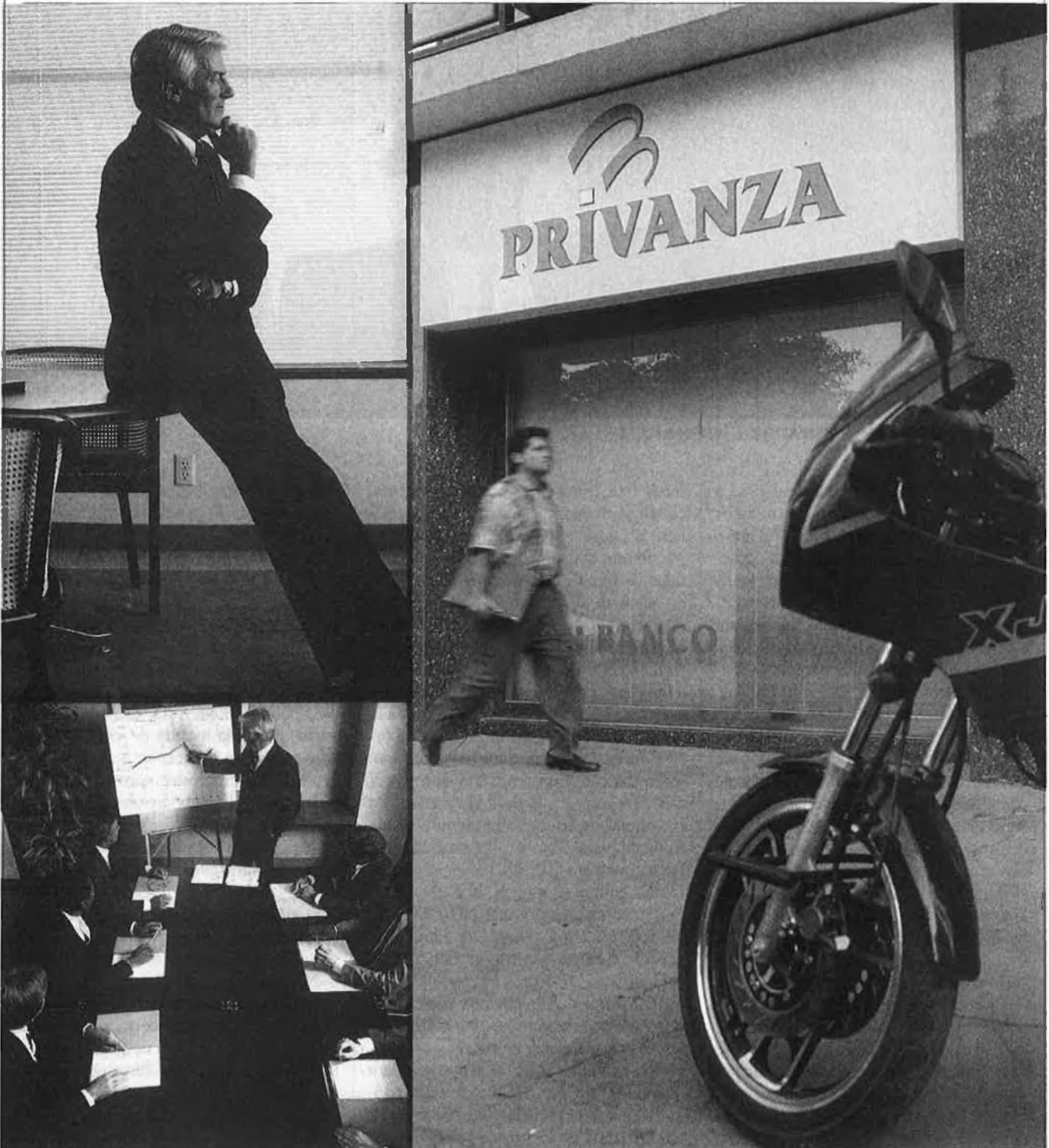
PRIVAT BANK

L'últim a incorporar-se a aquesta modalitat financera ha estat el projecte català batejat com **Privat Bank**, on 12 empresaris catalans han unit els seus esforços per crear un banc de gestió de patrimonis a Catalunya.

La nova entitat, **Privat Bank**, promoguda per un grup prou conegut d'empresaris catalans, entre els quals figuren **Javier de Godó**, president de *La Vanguardia*, i **Josep Ferrer**, president de **Freixenet**, donarà servei als seus clients pel desembre, de forma plenament operativa, segons ha manifestat a **EL TEMPS** **Antoni Sagnier**, ex-directiu del **Banc del Progrés** i conseller delegat de la nova entitat.

Entre els altres impulsors d'aquest banc privat figura la família **Raventós** i el **Grup Codorniu**, **Leopoldo Rodés**, **Juan Antonio Delgado**, i els propietaris de les empreses **Nutrexpa**, **Grup Esteve** (química), **Laboratoris Prodes**, **Antoni Puig**, **Mirarnau** i **Molins Amat**. Altres accionistes són **Leopoldo Rodés**, **Juan Antonio Delgado** i **Antoni Sagnier**.

Els accionistes del **Privat Bank** ja han desemborsat el cent per cent del capital social de la nova entitat, això és, 1.550 milions de pessetes. El Ministeri d'Economia ja n'ha autoritzat la constitució —el 28 de març passat—. Abans d'obtenir aquest permís administratiu **Privat Bank** ja va aconseguir els preceptius informes favorables de la Direcció General del Tresor i del Banc d'Espanya. De moment, ni **Antoni Sagnier** ni **Juan Antonio Delgado** —aquest darrer és el president de **Privat Bank**— no han volgut parlar de previsions de benefici pel primer any tot i que s'atreveixen a preveure un *cash flow* (benefici més amortitzacions) de 100 milions de pessetes. La major tasca de la nova entitat rau a trobar la seu adient, completant l'estructura de perso-



Confidencialitat absoluta i assessorament fiscal, claus en la gestió de patrimonis.

nal que en qualsevol cas "no demanarà un gran desplegament de recursos humans i tècnics causa de la seva especialització".

El Privat Bank se centrarà en la gestió de capitals, carteres de valors i patrimonis immobiliaris. "En aquest segment d'activitat encara hi ha un espai a cobrir

i nosaltres ho podem fer perfectament", assegura Antoni Sagnier, abans d'afegir que "ara no tindria cap sentit muntar un altre Banesto. El nostre banc parteix del model britànic. També a França hi ha moltes entitats d'aquest tipus. Estem acostumats a sentir parlar dels grans bancs, però la veritat és que els petits i

mitjans són sovint ben rentables."

Tant Privat Bank com la resta de les entitats especialitzades en aquest tipus d'activitats, la rendibilitat es complementa amb un assessorament fiscal d'alt nivell sense el qual aquesta mena de gestió seria quasi impossible.

Albert Vicent i Frederic Rovira