

Prensa Capgemini

[Paqui López/Ángeles García Molero](#)

Tel: +34(91)6577000

 [@Capgemini_ES](#)

 [Facebook.com/CapgeminiSpain](#)

Llorente y Cuenca

[Antonio Gomariz](#)

Según la 16ª edición del Informe anual sobre la Riqueza en el Mundo de Capgemini

La escalabilidad como clave para alcanzar los objetivos de crecimiento y mejorar la relación con los clientes

Para las entidades de gestión de patrimonios los costes de gestión han aumentado a un ritmo superior que el crecimiento de los ingresos

Madrid, 19 de junio de 2012. – Según el Informe anual sobre la Riqueza en el Mundo, publicado por Capgemini y RBC Wealth Management, las entidades de gestión de patrimonios que incorporan la escalabilidad¹ en sus modelos de negocio, estarán mejor preparadas para hacer frente a la nueva realidad del sector. En los últimos años, muchas entidades han visto cómo sus costes aumentan a un ritmo superior que sus ingresos. Según el informe, la capacidad de

¹ Escalabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para lograr el crecimiento de ingresos en mercados o productos sin incrementar significativamente los recursos y los costes evitando la degradación del servicio durante la expansión.

replantear modelos de negocio será esencial para el crecimiento de los activos gestionados (AUM - assets under management, según sus siglas en inglés), al mismo tiempo que se mejoran las relaciones cliente-asesor.

“Si bien los costes deben considerarse como impulsores de la necesidad de escalabilidad, las compañías de gestión de patrimonio también se enfrentan a un nuevo panorama sectorial que incluye factores como el aumento de la competencia, una elevada volatilidad de los mercados y cambios constantes en las necesidades y expectativas de los clientes. Dada la confluencia de estos factores, muchas de estas entidades se encuentran en la etapa de reevaluación de sus modelos de negocio para gestionar con eficacia el crecimiento de los AUM sin la necesidad de recursos adicionales, costes, o incurrir en la degradación del servicio” dijo George Lewis, responsable de RBC Wealth Management. *“Es el momento de que las entidades demuestren que entienden las necesidades de los clientes y creen valor incrementando el volumen de negocio de acuerdo con estas consideraciones”*.

Las entidades deben afrontar el reto de costes crecientes e ingresos decrecientes

Las estimaciones del sector sugieren que mientras el total de los AUM ha crecido desde 2008, los costes asociados a la gestión de éstos han aumentado a un ritmo superior que el crecimiento de los ingresos. El Informe anual de Riqueza en el Mundo 2012 subraya cómo las firmas se están enfrentando a crecientes demandas de los clientes, crecientes retribuciones de los asesores, crecientes costes de cumplimiento normativo y a una falta de escalabilidad en sus modelos, lo que aumenta los costes necesarios para la expansión de su negocio. También se enfrentan a la dificultad para generar márgenes significativos en el actual entorno de bajos tipos de interés, así como a una mayor demanda hacia productos de bajo riesgo que garanticen la preservación del capital.

“Para conocer las actuales y futuras necesidades de los clientes HNW, las entidades necesitarán reenfocar las competencias básicas e incorporar formas de integrar la escalabilidad en sus modelos de negocio, garantizando al mismo tiempo una mayor confianza de los clientes” declaró Ricardo Cruz- Estadao Vicepresidente de Servicios Financieros de Capgemini.

La tecnología puede ayudar a incrementar la escalabilidad de los modelos de negocio de gestión de patrimonios

El Informe anual de Riqueza en el Mundo 2012 subraya que la utilización adecuada de determinadas aplicaciones tecnológicas disminuye las barreras para la escalabilidad y permite a la entidad aportar mas valor en “servicios de asesoramiento” y “gestión de patrimonios”. Según el informe, las firmas que aprovechan la tecnología para ofrecer estos servicios pueden ahorrar tiempo de asesoramiento de alto valor para dedicar a las actividades orientadas a los clientes más importantes. Por ejemplo, aplicaciones de “straight-through-processing” proporcionan notificación puntual de operaciones, posiciones y actualizaciones de cartera a los clientes, permitiendo así destinar el tiempo de asesoramiento a conversaciones de más valor sobre estrategias de inversión. Otros factores de escalabilidad como la optimización de los procesos mediante la automatización de la operación del back-office y la implantación de funcionalidades CRM, puede facilitar el flujo de información , permitir la toma de decisiones más eficiente y mejorar el servicio al cliente.

“Cualquiera que sea el punto de partida, el camino hacia los nuevos modelos de negocio, comienza con la valoración de los modelos existentes y con el desarrollo de las nuevas competencias básicas necesarias para hacer crecer el negocio. El objetivo final de todo esto es lograr un modelo negocio solido y escalable, que permita simultáneamente fortalecer la relacion entre cliente y asesor . El proceso implica la toma de decisiones adecuadas y una ejecución efectiva” añadió Cruz-Estadao. *“Algunas firmas están implementado estrategias de crecimiento selectivo, fortaleciendo la relacion cliente-asesor a la vez que se ponen en practica técnicas de segmentación de clientes. Asimismo, mediante la incorporación a la entidad de nuevos asesores, a los que se les facilita un alto grado de autonomía en su actividad de relacion con el cliente y a los que se descarga de actividades de menor valor, mediante concentracion y automatizan de las actividades de backoffice en unidades especializadas”*

Sobre el Informe anual de la Riqueza en el Mundo

El Informe anual sobre la Riqueza en el Mundo, es el punto de referencia mundial de seguimiento de HNWI's y abarca el tamaño del Mercado de los HNWI's con una revisión de los principales motores económicos, los comportamientos de los inversores HNWI's y las tendencias en el rendimiento de activos. La 16ª edición del Informe anual de la Riqueza en el Mundo 2012, supone la inauguración de la colaboración entre Capgemini y RBC Wealth Management.

Para más información o para descargar el Informe Anual sobre Riqueza en el Mundo, visite la siguiente página: www.capgemini.com/worldwealthreport

Acerca de Capgemini

Con alrededor de 120.000 empleados en 40 países, Capgemini es uno de los principales líderes en servicios de consultoría, tecnología y outsourcing del mundo. El Grupo Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 9.700 millones de euros en 2011.

Capgemini en colaboración con sus clientes, crea y proporciona las soluciones tecnológicas y de negocio que mejor se ajustan a sus necesidades y que conducen a alcanzar los resultados deseados. Siendo una organización profundamente multicultural, Capgemini ha desarrollado su propia forma de trabajar, la Collaborative Business Experience™, basada en su modelo de producción Rightshore®.

Rightshore® es una marca registrada propiedad de Capgemini

Acerca de la Unidad de Servicios Financieros de Capgemini

La unidad de Servicios Financieros de Capgemini brinda una profunda experiencia sectorial, una oferta de servicios innovadora y una capacidad mundial de próxima generación para atender al sector de los servicios financieros. Con una red de 17.000 profesionales que prestan servicio a más de 900 clientes de todo el mundo, Capgemini colabora con compañías líderes de banca, seguros y mercados financieros para ofrecer soluciones empresariales y de TI y un liderazgo de conocimientos que crean valor tangible.

Más información en www.capgemini.com/financialservices

Rightshore® es una marca registrada propiedad de Capgemini

RBC WEALTH MANAGEMENT

[RBC Wealth Management](#) es una de las 10 firmas más grandes del mundo dedicadas a la gestión patrimonial*. RBC Wealth Management atiende directamente a clientes acaudalados pertenecientes a los segmentos de patrimonios grandes y muy grandes, en Canadá, Estados Unidos, Latinoamérica, Europa, Oriente Medio, África, y Asia, a quienes les ofrece una gama completa de soluciones bancarias, de inversión, fiduciarias y otras soluciones de gestión patrimonial. Asimismo, ofrece productos y servicios de gestión de activos directamente y a través de RBC y distribuidores externos a clientes institucionales y particulares, mediante la división RBC Global Asset Management (incluido BlueBay Asset Management). RBC Wealth Management tiene más de CAD 560 mil millones de activos administrados, más de CAD 322 mil millones de activos gestionados y aproximadamente 4.300 consultores financieros, asesores, especialistas en banca privada, y agentes fiduciarios.

ROYAL BANK OF CANADA

Royal Bank of Canada (RY en TSX y NYSE) y sus subsidiarias operan bajo la marca principal RBC. Somos el banco más grande de Canadá tanto por los activos como por la capitalización de mercado, y uno de los principales bancos del mundo, por capitalización bursátil. Somos una de las empresas de servicios financieros diversificados líderes en Norteamérica y brindamos servicios de banca personal y comercial, gestión patrimonial, seguro, banca corporativa y de inversión, y servicios de procesamiento de operaciones en todo el mundo. Empleamos aproximadamente a 74,000 empleados a tiempo completo y parcial que atienden a 15 millones de clientes institucionales, personales, empresas y del sector público en oficinas repartidas en Canadá, EE. UU. y otros 51 países. Para más información, visite www.rbc.com

* Scorpio Partnership Global Private Banking KPI Benchmark 2011. En Estados Unidos, los títulos valores son ofrecidos a través de RBC Wealth Management, una división de RBC Capital Markets, LLC, una subsidiaria de propiedad absoluta de Royal Bank of Canada. Miembro de NYSE/FINRA/SIPC.