

FINANCIAL NEWS

La división de administración de bienes del banco ha identificado dos factores fundamentales para el éxito

RBC apunta a la expansión mundial



Planes de expansión: el año pasado, RBC incrementó en 550 personas el personal de su administradora internacional de patrimonio

RBC Wealth Management tiene grandes ambiciones. Poco conocida fuera de América del Norte, esta unidad del banco más grande de Canadá, con sede en Toronto, quiere hacerse un nombre a nivel mundial en la prestación de servicios de administración de patrimonio.

George Lewis, titular de RBC Wealth Management, lidera el desafío. Este veterano con 24 años en RBC indicó a sus oficinas que tomaran personal como parte de la estrategia de crecimiento de la unidad. Parece que sus gerentes siguieron sus instrucciones. Mientras la mayoría de los bancos privados está frenando sus contrataciones de personal, el año pasado RBC Wealth

Management incorporó 550 personas a su negocio internacional – posiblemente un récord. Dice Lewis: "Pocas administradoras de bienes contrataron semejante cantidad en 2009."

Credit Suisse y Barclays Wealth también integran el puñado de administradoras que adoptó una agresiva política de contrataciones el año pasado.

RBC considera que ha aprovechado los problemas que enfrentaron otros bancos privados, dado que, pese a la desventaja competitiva que siempre padeció al contratar empleados logró incorporar a sus filas personal clave de UBS, Citigroup y Merrill Lynch.

Aun así, el banco no deja de ser un jugador menor en la administración internacional de patrimonio. Según la edición de 2009 del estudio global de Consultant Scorpio Partnership, que clasifica las administradoras de patrimonio en términos de activos administrados y es ampliamente utilizado como referente, RBC Wealth Management se ubica en 42º lugar, con activos administrados por valor de USD 35.000 millones.

La propia administradora informa activos administrados por valor de USD 242.000 millones (EUR 168.000 millones), cifra que incluye su masivo negocio de intermediación minorista en América del Norte.

Sea cual fuere la medición, no cabe duda de que Lewis y el banco que representa están sumamente interesados en hacer crecer el negocio, y no sólo mediante incorporaciones de personal. Lewis ha dicho que el banco tiene pensado realizar una adquisición en administración de activos o patrimonio, especialmente en Europa o Asia. "Queremos ganar más distribución fuera de América del Norte, y una adquisición podría ser conducente a este fin," dice.

Para realizar las adquisiciones, Lewis cuenta con apoyo a nivel del grupo. Gordon Nixon, el director ejecutivo de RBC, indicó el mes pasado en Nueva York, en una conferencia sobre finanzas organizada por Goldman Sachs, que el banco está deseoso de ampliar su negocio de administración de patrimonio, y habló de adquisiciones.

RBC no ha realizado adquisiciones en este campo desde 2008, cuando compró Mourant Private Wealth, una firma de fideicomisos offshore con sede principal en Jersey. Otras adquisiciones en el exterior también significaron la absorción de pequeñas operaciones fiduciarias.

Algunos observadores dudan que RBC tenga las agallas para comprar algo grande en administración de bienes, considerando su timidez en el pasado. Un analista con sede en Londres dijo: "El banco ha realizado un gran número de adquisiciones tácticas de administradoras, pero históricamente ha demostrado escaso compromiso como para comprar algo que pudiera duplicar los activos que administra."

El tamaño también puede resultar un problema para RBC Wealth Management, dado que su manera tradicional de enfocar el negocio de administración de patrimonio se resume en la frase "lo pequeño siempre es mejor". Lewis ha dicho que el banco es consciente de la necesidad de mantener un vínculo estrecho con los clientes, a diferencia de algunos de los grandes bancos privados cuya imagen es la de "forzar productos" sin considerar las necesidades del mercado.

"Desde la perspectiva de nuestros clientes de elevado patrimonio, nos gusta que nos conozcan como una 'firma pequeña que ofrece un trato personal pero que además tiene un sólido balance'", dice Lewis. RBC tiene un coeficiente de capital de Nivel 1 del 13%, el mayor entre sus pares a nivel interno y muy por encima de sus rivales a nivel mundial. Es uno de los pocos bancos con una calificación de crédito triple A de Moody's Investors Service.

En cuanto al balance, no sólo se trata de saber que es un banco seguro. Significa también que el cliente de gran patrimonio obtiene acceso a los productos y servicios ofrecidos por la unidad de mercados de capitales del banco. Según Lewis, este aspecto reviste especial importancia, al permitir que el cliente realice operaciones cambiarias por intermedio de la unidad de mercados de capitales.

"Aquí es donde todavía puede funcionar el modelo de banca de inversión privada", indicó. El modelo de banca de inversión privada enfrentó presiones durante la crisis financiera, cuando algunos de sus impulsores, como USB y Citigroup, atravesaron serias dificultades durante la caída.

En el Reino Unido, RBC ha estado desarrollando un negocio local de administración de bienes, contratando a pesos pesados de UBS y otros bancos para impulsar el negocio. Emplea más de 1400 personas en el RU.

Lewis dijo que su estrategia local en el Reino Unido concuerda con una de las grandes áreas de crecimiento del mercado de administración de patrimonio de los próximos años – las jubilaciones. "Para las administradoras de bienes en mercados maduros, como Europa y América del Norte, las jubilaciones adquirirán cada vez mayor importancia – y depende de nosotros, como industria, hacer frente al desafío prestando servicios y productos a este segmento del mercado", afirmó.

Los mercados emergentes representan otra área de gran importancia que el banco sigue de cerca. Más allá de hacer crecer su negocio en Asia – donde tiene oficinas en Beijing, Hong Kong, Singapur y Brunei – se ha centrado el enfoque en América Latina y Europa oriental. La administradora de patrimonio recientemente abrió una oficina en Moscú y prevé ampliarse en Brasil.

Lewis considera que el éxito de la unidad administradora de patrimonio dependerá de que el banco pueda adaptar sus productos y servicios para atender estas dos áreas de la industria, es decir, las jubilaciones y los mercados emergentes.

Agrega: "Gran parte de la competencia entre administradoras de patrimonio se centrará en estas dos áreas en los años venideros, y pienso que tenemos los medios para que el negocio crezca rápidamente en ambas".



George Lewis Curriculum vitae

Edad: 49

Educación
MBA de Harvard,
Universidad de Toronto

Aspectos destacados de su carrera

1985: Ingresó en RBC

1998: Designado director gerente, jefe de capitales institucionales en RBC Capital Markets

2000: Designado director ejecutivo de RBC Asset Management

2008: Jefe de grupo de gestión de patrimonio y presidente y administrador de cartera, RBC Asset Management

Áreas de interés personal

Directorio de la Orquesta Sinfónica de Toronto y Fundación Bloorview Kids

Queremos ganar más distribución, y una adquisición podría ser conducente a este fin.

George Lewis, RBC Wealth Management