

MEJORES PRACTICAS

III Forum Openfinance

FORO DE REFERENCIA

El pasado mes de abril tuvo lugar el III Forum de Clientes de Openfinance, al que asistieron más de 60 directivos representantes de gran parte de las entidades usuarias de alguna de las soluciones informáticas que provee la compañía tecnológica.



Con esta tercera edición, celebrada en el Parador Nacional de El Saler, el foro de Openfinance se consolida como evento de referencia nacional en torno al asesoramiento financiero y la gestión de carteras. Está concebido como un punto de encuentro entre directivos del sector financiero que ponen en común sus experiencias e inquietudes, sus oportunidades y sus retos. El foro es una gran mesa de trabajo creada para hablar, escuchar, reflexionar y aprender de manera colaborativa. Los puntos de vista sobre las necesidades del cliente final se enriquecen teniendo en cuenta la diversidad de la procedencia de las entidades asistentes, de banca (nacional y extranjera), ca-

jas de ahorro, brokers, cajas rurales y family offices.

El foro destacó también por la calidad de las ponencias desarrolladas, catalizadoras del debate. José Carlos Díez, economista jefe de Intermoney,

El foro es una gran mesa de trabajo concebida para hablar, escuchar, reflexionar y aprender de manera colaborativa

fue el encargado de romper el hielo, aportando su valioso punto de vista sobre la actual crisis, poniendo de manifiesto la irracionalidad y exageración por la que se están guiando los mercados de crédito. Salvador

Mas, consejero delegado de Openfinance, expuso brevemente las líneas de crecimiento de la compañía, centrada el último año en el "efecto MiFID" y en una creciente demanda de la banca privada extranjera.

Mónica Gordillo, de RBC-Dexia, repasó conceptos analíticos de medición de rentabilidad-riesgo según los estándares GIPS, contenidos en las aplicaciones de Openfinance-RBC Dexia y también en cómo debería co-

municarse esa información al cliente final. Mercedes Schoendorff, directora de Ventas Institucional de Inversis Banco, presentó el "supermercado de estructuras" como un paso más por la apuesta de su entidad para brindar una gran arquitectura abierta de productos a las entidades que cuenten con su plataforma, integrada durante el último año con el software de Openfinance.

Carmen Ezcurra y David Márquez, responsables de Banca Personal en Cajamurcia y Caja Círculo, respectivamente, expusieron de manera práctica las claves del éxito contrastado de sus modelos de negocio, cada vez más consolidados en sus entidades, y los principales retos y oportunidades que brinda una situación como la actual a las entidades que sepan aprovecharla a través del asesoramiento comercial.

El cariz cada vez más europeo que están adquiriendo los clientes de Openfinance se reflejó en las ponencias de Paul Schilke, director de Institutional Advisory de Skandia, que enfatizó la importancia estratégica

Conclusiones

Una de las conclusiones principales del foro fue que en situaciones de crisis y agresiva competencia como los actuales, se refuerza (aún más) el valor de la relación con el cliente en tiempos en los que los clientes han rotado mucho de productos y de un tipo de producto a otro. Las estrategias de banca privada y personal tienen que asociarse al cliente indepen-

mergen con fuerza el desarrollo de proyectos de planificación financiera como vía de fidelización del cliente a largo plazo. A este respecto, se presentaron los avances en la solución Openfinancialplanning, ya incorporados por algunas de las entidades presentes en el foro.

El evento de Openfinance se consolida con esta tercera edición como un foro de referencia en España para

En situaciones de crisis como la actual se refuerza aún más el valor de la relación con el cliente en tiempos en los que éste ha rotado mucho de productos

dientemente del producto, que tiende a ser un commodity cambiante. Por otro lado, en un momento en que empiezan a remitir los primeros esfuerzos realizados por las entidades para adaptarse a la MiFID, ree-

proyectos de asesoramiento comercial y gestión de carteras, con un elevado nivel de calidad en la activa participación por parte de todos los asistentes.

Antonio Sánchez



de la gestión de carteras a largo plazo; y por parte de Jesús Sobral, head of Research de Citywire para España y Escandinavia, que dio un repaso a quiénes son los mejores gestores europeos y españoles de acuerdo con sus exhaustivos rankings.

