

# THINKTANK

Dirigido exclusivamente a  
clientes profesionales

Mayo 2025  
Edición XLIII



**DESDE 2012**



**PALOMA ZABALZA**  
Responsable comercial,  
AXA Exclusiv



**ASIER URIBEECHEBARRÍA**  
Director general,  
Caser Asesores Financieros



**ENRIQUE PALMER**  
Director de Desarrollo de  
Negocio, Mapfre Gestión  
Patrimonial



**MARIO PÉREZ VILLARUBIA**  
Director de Asesoramiento  
Patrimonial,  
Mutuactivos Madrid

---

## Una iniciativa para profesionales del sector. En esta edición las entidades aseguradoras son las protagonistas.

Producido por **FundsPeople** en asociación con BNY Investments, Think Tank BNY investments es una iniciativa pensada para profesionales del sector, durante la cual se tratan temas de interés en el marco del desarrollo del negocio.

El objetivo es que sean sus protagonistas los que contribuyan con sus testimonios a identificar los retos y oportunidades que están encontrando en su día a día y expliquen cómo están alineando sus planes de negocio para afrontarlos.

**Amplía tu información e incluye tus comentarios**

**W** [www.fundspeople.com/es/thinktankbny](http://www.fundspeople.com/es/thinktankbny)



Durante la XLIII edición del Think Tank BNY Investments, organizado junto a FundsPeople, se puso en valor el papel de las entidades aseguradoras en el asesoramiento de altos patrimonios. Reafirmaron la capacidad de crecimiento y su hoja de ruta en el segmento de la banca privada. Uno de los temas que se abordó fue la presión regulatoria y cómo puede afectar al negocio. También se hizo hincapié en la importancia para el sector de la captación de talento, un asunto en la que centran parte de sus recursos. Además, se debatió sobre innovación y se subrayaron las fortalezas de un sector que afirma estar preparado para ofrecer un servicio de calidad.

## Puntos clave

- 1 Las fortalezas del sector asegurador para consolidarse en el segmento del asesoramiento financiero
- 2 La importancia de contar el modelo a la hora de captar talento
- 3 La regulación es el catalizador de los cambios en la industria



**PALOMA ZABALZA**  
Responsable comercial,  
AXA Exclusiv

“  
Un modelo de  
negocio en el que  
prime la cercanía y  
accesibilidad te hace  
ganar confianza y  
clientes”



**ASIER URIBECHEBARRÍA**  
Director general,  
Caser Asesores Financieros

“  
El desafío a la hora  
de captar talento es  
identificar el  
segmento al que te  
diriges”

## El sector asegurador confía en su recorrido dentro del asesoramiento de altos patrimonios

El asesoramiento financiero de altos patrimonios no es ya solo asunto del sector bancario tradicional. Si la banca especializada e internacional están haciéndose hueco, el sector asegurador se reivindica y muestra sus fortalezas y potencial para dirigirse y ofrecer un servicio de calidad a los clientes de banca privada. En la XLIII edición del Think Tank de BNY Investments, organizado junto a **FundsPeople**, responsables de AXA Exclusiv, Caser Asesores Financieros, Mapfre Gestión Patrimonial y Mutuactivos debaten sobre este nuevo rol en su cartera de servicios, así como de negocio, búsqueda de talento y segmentación de clientes, entre otros temas.

### 1 LAS FORTALEZAS DEL SECTOR ASEGURADOR PARA CONSOLIDARSE EN EL SEGMENTO DEL ASESORAMIENTO FINANCIERO

- La regulación, más restrictiva que la del sector financiero, ha ayudado a evitar conflictos de interés
- La coinversión con el cliente y también entre entidades del sector genera confianza al inversor
- El sector asegurador tiene un expertise en gestión de riesgos que todavía no está ofreciendo
- Apuesta decidida por la innovación tecnológica con el objetivo de ofrecer tiempo de calidad al cliente

### 2 LA IMPORTANCIA DE CONTAR EL MODELO A LA HORA DE CAPTAR TALENTO

- Las formas en las que están trabajando las entidades aseguradoras son vía red de agentes o contratación in house
- En los últimos años el crecimiento de la plantilla en estas compañías ha sido considerable
- La formación se convierte en un catalizador a la hora de ofrecer un plan de carrera
- El desafío se encuentra en atraer talento sénior y formar profesionales en redes agenciales desde cero

### 3 LA REGULACIÓN ES EL CATALIZADOR DE LOS CAMBIOS EN LA INDUSTRIA

- La normativa está provocando un giro de 360 grados en la aproximación al cliente
- El asesoramiento financiero se encamina hacia un modelo de negocio en el que prima el servicio sobre el producto
- La cantidad de normativa nueva y su frecuencia obliga a un proceso de adaptación intensivo que solo las grandes compañías pueden permitírselo
- En el tránsito de un modelo de negocio de producto a otro de servicio es necesario un esfuerzo de formación, información, argumentación y convencimiento al cliente



## ¿POR QUÉ ESCOGER ASEGURADORAS A LA HORA DE ELEGIR ASESORAMIENTO FINANCIERO?

AXA Exclusiv, Caser Asesores Financieros, Mapfre Gestión Patrimonial y Mutuactivos ofrecen su visión en torno a esta cuestión, poniendo en valor las fortalezas propias del sector asegurador. Una de las más destacadas es la coconversión, tanto entre la entidad y el cliente como entre distintas aseguradoras. Esta forma de entender el negocio refuerza la alineación de intereses y contribuye a generar confianza en el inversor.

Mario Pérez Villarubia, director de Asesoramiento Patrimonial de Mutuactivos Madrid, destaca la alineación de intereses entre la compañía y el cliente final. Para él es un aspecto determinante por la seguridad que ofrece al inversor. “Nuestros clientes tienen la posibilidad de invertir en los mismos productos en los que lo hace Mutua Madrileña, nuestra matriz y una de las aseguradoras más solventes de España”. “Mutua es una compañía de prestigio, que destaca por su gestión eficiente. Estas cualidades son, sin duda, bien valoradas y nos permiten establecer relaciones a muy largo plazo”, explica.

Enrique Palmer, director de Desarrollo de Negocio de Mapfre Gestión Patrimonial, añade la solvencia del sector. “Tenemos una ventaja competitiva que tiene mucho que ver con la regulación que ha tenido nuestro sector, mucho más restrictiva, que ha ayudado a que no se hayan producido conflictos de interés ni ningún escándalo financiero en Europa”, defiende.

Además, explica que “el hecho incluso de que el cliente vea que estamos coconvirtiendo con él y la propia coconversión entre aseguradoras, algo que en el mundo bancario es muy extraño mientras que en el sector asegurador es algo habitual, nos pone en un buen lugar ante el cliente”.

Paloma Zabalza, responsable comercial de AXA Exclusiv, pone el foco en el modelo de atención al cliente. Observa una “despersonalización en el mundo de la banca”, una realidad que el sector asegurador no comparte. “Con nuestro modelo de negocio, en el que prima la cercanía y la accesibilidad, estamos ganando clientes y relaciones de confianza duraderas”.



**ENRIQUE PALMER**  
Director de Desarrollo de  
Negocio, Mapfre Gestión  
Patrimonial

“ La verdadera apuesta es la formación de profesionales en redes agenciales desde cero ”

### **LAS ASEGURADORAS: ¿ATRACTIVAS PARA LOS PROFESIONALES DE BANCA PRIVADA?**

Modelo agencial o in house. Diferentes formas a la hora de llevar a cabo la captación de talento, pero con una premisa común: hay que contar el modelo para que sea atractivo a los profesionales.

En Mutuactivos, por ejemplo, se trata de una contratación de empleado in house. Con un proceso de selección constantemente abierto a la incorporación de talento, su director de Asesoramiento Patrimonial en Madrid, Mario Pérez Villarubia, explica cómo ha crecido su departamento desde 2013, año en el que entró en la compañía. “Hemos pasado de ser cinco personas en el área de asesoramiento de altos patrimonios a 58 actualmente, teniendo en cuenta las delegaciones que tenemos por España”. “No es del todo fácil encontrar talento en este segmento. Las incorporaciones se hacen muy poco a poco”, asegura.

En el caso de AXA Exclusiv, Paloma Zabalza, su responsable comercial, explica que ellos se apoyan en un plan de carrera a largo plazo. “Se trata de una oferta de valor al trabajar con todas las herramientas de AXA, apoyado con muchísima formación y el pilotaje del equipo comercial de AXA especializado”. Incide en la formación para aportar mecanismos en la relación con el cliente.

Las otras dos entidades participantes en el debate, Caser Asesores Financieros y Mapfre Gestión Patrimonial,



apuestan por un modelo agencial. Asier Uribeebearría, director general de Caser AF, apunta a que “el desafío de captación de talento es identificar el segmento al que te diriges”. Explica que ellos trasladan un modelo de agente con una relación muy personalizada, muy cercana, ad hoc. “Lo difícil es encontrar a profesionales que se adecuen al modelo de negocio”, sentencia.

Enrique Palmer, director de Desarrollo de Negocio de Mapfre Gestión Patrimonial, se centra en las posibilidades y la trayectoria del talento joven. “La verdadera apuesta es la formación de profesionales en redes agenciales desde cero”.



**MARIO PÉREZ VILLARUBIA**  
Director de Asesoramiento  
Patrimonial,  
Mutuactivos Madrid

“ Los continuos cambios normativos nos obligan a actualizar constantemente la manera de relacionarnos con nuestros clientes ”

## LOS CAMBIOS NORMATIVOS ESTÁN LLEVANDO A REHACER LA APROXIMACIÓN AL CLIENTE

Si hay una constante en el segmento de banca privada es el cambio; y si hay un catalizador de esos cambios que experimenta el sector es la regulación. El segmento del asesoramiento financiero se encamina hacia un modelo de negocio en el que prima el servicio sobre el producto. Las entidades aseguradoras también están en este círculo y, dejando fuera de la ecuación los riesgos de los mercados y geopolíticos, siempre presentes, el desafío al que se enfrentan es adecuarse en tiempo y forma a la normativa vigente, y futura.

Paloma Zabalza, responsable comercial de AXA Exclusiv, está segura de que una vez adaptada la RIS, en unos años vendrá otra nueva. Observa que la cantidad de normativa y la frecuencia con la que se exige cada vez es mayor. Si bien, “toda la que sea en beneficio y protección del cliente, bienvenida sea”, puntualiza.

Para Mario Pérez Villarubia, director de Asesoramiento Patrimonial de Mutuactivos Madrid, “estamos viviendo una etapa apasionante. Los cambios normativos y regulatorios nos están llevando constantemente a rehacer de nuevo las formas en las que nos aproximamos a los clientes”, apunta.

En el caso de Mapfre Gestión Patrimonial, donde más están poniendo el foco es en la viabilidad de los modelos de distribución futuros. Enrique Palmer, director de Desarrollo

de Negocio de la entidad, explica el momento en el que se encuentran. “Estamos en un modelo de supervisión prudencial con un tratamiento no homogéneo entre los distintos actores en este mercado”.

Por otro lado, Asier Uribechebarría, director general de Caser AF, señala el “ruido que produce la entrada de nuevos players, los cambios en las grandes entidades”, en definitiva, el mercado de M&A, que, en algunos casos, puede desvirtuar el contexto y el devenir del negocio. El reto es no salirse del camino. “Nosotros, como parte de un gran grupo asegurador, tenemos proyectos de largo plazo”. Entre esos proyectos, aboga por la red agencial bajo entidades aseguradoras, que asegura ser un modelo de éxito en otros países.





**THINK  
TANK** DESDE  
2012

#### INFORMACIÓN IMPORTANTE

**Dirigido exclusivamente a clientes profesionales.**

De no indicarse otra cosa, todos los pareceres y opiniones expresados corresponden a los participantes de esta mesa redonda y no constituyen consejo o asesoramiento de inversión.

Esta información no representa análisis de inversión ni es una recomendación basada en dicho análisis a efectos regulatorios.

BNY, BNY Mellon y Bank of New York Mellon son marcas corporativas de The Bank of New York Mellon Corporation y sus filiales.

**Copyright Think Tank BNY.**

Emitido en España por BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (BNY MFML), una sociedad anónima ("Société Anonyme") constituida conforme a las leyes de Luxemburgo, con número de registro B28166 y domicilio social en 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Luxemburgo, regulada por la Commission de Surveillance du Secteur Financier (Comisión de Vigilancia del Sector Financiero, CSSF).

Doc ID: 2011253. Exp: 31 Ene 2025