

THINKTANK

Dirigido exclusivamente a
clientes profesionales

Diciembre 2025 / Enero 2026

Edición XLV



DESDE 2012



ANDRÉS RECUERO
Director del Área de Agentes,
Andbank



YOLANDA ALONSO
Directora de Seguimiento y
Planificación de Banca
Patrimonial y responsable de la
Red de Agentes, Bankinter



SERGIO CARRASCO
Responsable de Red de
Agentes en España, BBVA



MIGUEL ÁNGEL PELÁEZ
Director de Agentes y
Colaboradores Externos en
España, Santander

**Una iniciativa para profesionales del sector.
En esta edición contamos con los responsables
del canal agencial de entidades que apuestan
por el modelo.**

El Think Tank de banca privada de 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



Puntos clave

- 1** El canal agencial de banca privada espera cerrar 2025 con unos resultados sólidos y con la mirada puesta en los retos del futuro
- 2** La regulación impulsa la transparencia y consolida el papel del agente de banca privada
- 3** El agente patrimonial gana protagonismo como palanca estratégica del negocio de banca privada

Durante la XLV edición del Think Tank de banca privada de BNY Investments, organizado en colaboración con

FundsPeople, los responsables del canal agencial de Andbank, Bankinter, BBVA y Santander debatieron sobre la evolución del negocio, que esperan termine el ejercicio con muy buenos resultados. También abordaron cuestiones relacionadas con el talento, la innovación y la competencia, y compararon el modelo con el de otros países europeos. Además, durante el encuentro se habló de regulación. En este ámbito, el papel de la entidad es fundamental, ya que su soporte permite al agente dedicar más tiempo y recursos a la relación con el cliente.



ANDRÉS RECUERO
Director del Área de Agentes,
Andbank



Se necesita volumen para que el modelo de agente le sea rentable al profesional con los márgenes actuales



YOLANDA ALONSO
Directora de Seguimiento y
Planificación de Banca Patrimonial
y responsable de la Red de Agentes,
Bankinter



Fuimos pioneros en modificar los contratos con los agentes para prevenir conflictos de interés



La profesionalización del canal agencial empuja el negocio de banca privada

El modelo agencial de banca privada avanza en su consolidación, con crecimientos en línea con los de otros canales de las entidades, aumentos de patrimonio y una mayor fidelización. Además, la figura del agente patrimonial se ha visto reforzada como motor estratégico del negocio. En la XLV edición del Think Tank BNY Investments, organizado junto a FundsPeople, los responsables de los canales agenciales de Santander, BBVA, Bankinter y Andbank debatieron sobre la regulación, la evolución del negocio, las prioridades en las que están trabajando y la captación de talento, entre otros temas.

1 EL CANAL AGENCIAL DE BANCA PRIVADA ESPERA CERRAR 2025 CON UNOS RESULTADOS SÓLIDOS Y CON LA MIRADA PUESTA EN LOS RETOS DEL FUTURO

- El modelo de agentes de banca privada consolida su madurez y registra crecimientos similares a los de otros canales bancarios
- Las entidades destacan el aumento del patrimonio y la mayor fidelización, aunque con menor alta de nuevos clientes
- Entre los desafíos figuran los márgenes más ajustados, la atracción de talento y la necesidad de profesionalización continua
- Para 2026, las prioridades son la digitalización, el uso de la inteligencia artificial y la preparación para el relevo generacional

2 LA REGULACIÓN IMPULSA LA TRANSPARENCIA Y CONSOLIDADA EL PAPEL DEL AGENTE DE BANCA PRIVADA

- Las nuevas exigencias normativas han transformado los modelos de retribución, reduciendo conflictos de interés y reforzando la protección del cliente
- Las entidades destacan que el proceso ha sido exigente, pero ha fortalecido la profesionalización del agente
- El modelo agencial se beneficia del respaldo de las entidades, que asumen la carga principal del cumplimiento regulatorio
- De cara al futuro, los retos regulatorios se ampliarán hacia la sostenibilidad, el tratamiento de datos y la prevención del blanqueo de capitales

3 EL AGENTE PATRIMONIAL GANA PROTAGONISMO COMO PALANCA ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO DE BANCA PRIVADA

- El agente patrimonial se consolida como motor de crecimiento y canal estratégico para las entidades
- Esta figura se acerca al modelo de países vecinos y supone una evolución natural para profesionales con trayectoria y cartera propia
- Los factores de dinamización del negocio son: la visibilidad, la ejemplaridad y la captación de perfiles de primer nivel
- La competencia en este canal es cada vez mayor, en un negocio que se encamina hacia el asesoramiento integral



LAS ENTIDADES DE BANCA PRIVADA CON CANAL AGENCIAL ESPERAN CERRAR 2025 CON CRECIMIENTOS SIMILARES A LOS DE OTRAS ÁREAS DEL NEGOCIO

El modelo agencial de banca privada cerrará el ejercicio con resultados positivos, según sus responsables, y en línea con los de otros canales del negocio, confirmando su consolidación y madurez. Durante la XLV edición del Think Tank BNY Investments, las principales entidades con foco en el canal agencial coincidieron en valorar el ejercicio 2025 como estable, marcado por la fidelización de los clientes y el aumento patrimonial, aunque con retos claros en márgenes, digitalización y captación de talento.

Yolanda Alonso, directora de Seguimiento y Planificación de Banca Patrimonial y responsable de la Red de Agentes en Bankinter, explica que “la red de agentes ha crecido en patrimonio en paralelo a otras áreas del banco y ha registrado un incremento de las comisiones del 10% respecto a 2024”. Aunque se registraron menos altas de clientes, la rentabilidad media aumentó. En el caso de Andbank, Andrés Recuero, director del Área de Agentes, señala que el volumen de negocio creció a un ritmo del 9% y destaca que han incorporado seis agentes, aunque advierte

que conseguir una mayor rentabilidad exige mayor escala. Sergio Carrasco, responsable de Red de Agentes de BBVA en España, destaca los crecimientos a doble dígito en el canal agencial y las oportunidades en el mundo de las pymes, mientras que Miguel Ángel Peláez, director de Agentes y Colaboradores Externos de Santander España, subraya la mejora del perfil profesional de los agentes como la clave de los buenos resultados en 2025 (destacando, especialmente, su homogeneidad en todos los parámetros cualitativos y cuantitativos) y de su capilaridad.

De cara a 2026, el sector se enfrenta a varios desafíos. Uno de los más importantes es la transformación digital, con especial atención a la inteligencia artificial. Coincidén en que servirá como herramienta de apoyo para optimizar procesos, pero nunca podrá sustituir al asesoramiento humano. Asimismo, el relevo generacional en la transmisión de patrimonios exige una mayor cercanía de los agentes con las familias, junto con la adaptación a los nuevos canales de comunicación. La atracción de profesionales con experiencia financiera, fiscal y empresarial será otro de los grandes retos en un contexto de márgenes más estrechos que obliga a ganar volumen y reforzar la propuesta de valor del modelo.



SERGIO CARRASCO

Responsable de Red de Agentes
en España, BBVA

44 Regular ordena y convierte al agente patrimonial en un profesional más sólido 99

LA REGULACIÓN REFUERZA LA PROFESIONALIZACIÓN DEL AGENTE DE BANCA PRIVADA

La regulación se ha convertido en un eje transformador del negocio de agentes de banca privada. Las entidades han trabajado en adaptarse, en eliminar los conflictos de interés y en garantizar la transparencia hacia los clientes. Todos los asistentes a la mesa de debate del Think Tank BNY Investments de banca privada coincidieron en que, aunque las nuevas normas han supuesto un gran esfuerzo de adaptación, también han contribuido a reforzar la figura del agente y a aumentar la confianza en el modelo.

Uno de los cambios más relevantes ha sido el de los sistemas de retribución variable. Desde Santander, Miguel Ángel Peláez, director de Agentes y Colaboradores Externos en España, reconoce que la transición ha sido laboriosa, pero valora que ha permitido consolidar un entorno más estable y confiable.

Andrés Recuero, director del Área de Agentes de Andbank, subraya que el modelo agencial cuenta con la ventaja de que la carga regulatoria recae en el banco y, aunque tenga que cumplir con ella, le permite dedicar más tiempo y recursos a la relación con el cliente. Desde Bankinter, Yolanda Alonso, directora de Seguimiento y Planificación de Banca Patrimonial y responsable de la Red de Agentes, hace hincapié en que la entidad se anticipó en la adaptación normativa; fue pionera en modificar los contratos para prevenir conflictos de interés.



Por su parte, Sergio Carrasco, responsable de Red de Agentes de BBVA en España, defiende que la regulación aporta orden, haciendo al agente patrimonial más sólido y centrado en los intereses legítimos del cliente por encima de los incentivos.

De cara al futuro, las entidades advierten que los retos regulatorios se intensificarán, especialmente en sostenibilidad, tratamiento de datos y prevención del blanqueo, ámbitos en los que el apoyo de la firma será fundamental para los agentes.



MIGUEL ÁNGEL PELÁEZ

Director de Agentes y
Colaboradores Externos en
España, Santander



Ajustar el modelo de
retribución de los agentes ha
sido laborioso, pero positivo



¿QUÉ FACTORES ANIMAN A DAR EL SALTO PROFESIONAL AL NEGOCIO DE AGENTES PATRIMONIALES?

Las entidades coinciden en que, aunque se trata de un negocio maduro, la profesionalización de los agentes y la apuesta decidida de los bancos por este canal están dinamizando la expansión y visibilidad del modelo agencial. Para los asistentes a la XLV edición del Think Tank BNY Investments de banca privada, la figura del agente patrimonial se afianza como motor estratégico del crecimiento del sector.

Desde Andbank, Andrés Recuero, director del Área de Agentes, resalta que la figura agencial en España se aproxima cada vez más a la que tienen los países vecinos, donde el agente tiene un papel cada vez más relevante. Lo considera una evolución lógica en la carrera de los profesionales experimentados y con una cartera de clientes consolidada, aunque también observa un interés creciente por esta figura entre los jóvenes con sólida formación.

En BBVA, Sergio Carrasco, responsable de Red de Agentes en España, sostiene que el compromiso de las entidades es clave para dar mayor visibilidad al modelo y atraer tanto a clientes como a agentes con preparación especializada. Además, subraya la importancia de la celebración de foros y actos sectoriales que sirvan de escaparate a esta figura.

Para Miguel Ángel Peláez, director de Agentes y Colaboradores Externos de Santander España, la principal fuerza de tracción es la ejemplaridad: la mejora constante

del perfil de los agentes y el prestigio de quienes ya forman parte del canal animan a otros profesionales a incorporarse. Señala que no se trata de un fenómeno masivo, sino limitado a un público específico.

Por último, Yolanda Alonso, directora de Seguimiento y Planificación de Banca Patrimonial y responsable de la Red de Agentes de Bankinter, identifica tres factores clave en la nueva concepción de agente. En primer lugar, la regulación, que ha reforzado la profesionalización; seguido del apoyo que les brindan las entidades; y, por último, la integración de los agentes en un modelo de asesoramiento integral. Destaca, además, que la competencia entre bancos hace más difícil y lenta la captación de talento.





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