

AM EXECUTIVE SERIES

Julio / Agosto 2026
Edición III

Esta iniciativa conjunta de Securities Services BNP Paribas y FundsPeople reúne en su tercera edición a Fonditel, Mutuactivos y Santalucía AM.



<https://securities.cib.bnpparibas/>

Vivir más,
planificar mejor:
el reto de la
longevidad

Gestión pasiva
vs. activa: ¿dónde
tiene sentido cada
una?

IA y digitalización:
condición de
supervivencia en la
gestión de activos

FUNDSPeOPLE

En asociación con:



BNP PARIBAS

Fonditel, Mutuactivos y Santalucía AM abordaron la planificación financiera ante el aumento de la esperanza de vida, la volatilidad del mercado y la cultura del ahorro en España. También trataron el papel de la tecnología, la IA y el dato en la competitividad del negocio y el servicio al cliente.

VIVIR HASTA LOS 107

EL RETO QUE OBLIGA A REINVENTAR LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN ESPAÑA

En la III AM Executive Series, una iniciativa impulsada por **FundsPeople** en colaboración con Securities Services BNP Paribas, representantes de Mutuactivos, Santalucía AM y Fonditel analizaron la urgencia de contar con una planificación financiera sólida ante el aumento de la esperanza de vida, la volatilidad del mercado y la necesidad de consolidar una mayor cultura del ahorro en España.

Hay una cifra que lo cambia todo. Más del 50% de quienes nacen hoy en España tienen probabilidades de vivir más de 107 años. Y quienes en este momento tienen entre 50 y 60 años (una franja de edad que, en teoría, ya debería tener el horizonte de su jubilación en el retrovisor) afrontan, según los expertos en longevidad, una probabilidad superior al 50% de llegar a los 97. No a los



LUIS USSÍA

Presidente y consejero delegado, Mutuactivos

83 que estiman las tablas actuariales clásicas. Son 14 años más sin ingresos laborales que alguien tiene que financiar.

Ese fue el punto de partida en torno al cual giró la conversación, y el diagnóstico compartido fue claro. España no está preparada culturalmente para la longevidad que se avecina, y el sector financiero tiene la responsabilidad, y también la oportunidad, de liderar ese cambio.

La primera gran conclusión de la jornada apuntó a que la planificación financiera no puede seguir siendo un instrumento de escaparate. Luis Ussía, presidente y consejero delegado de Mutuactivos, subraya que la entidad puso en marcha un modelo de planificación



CARLOS BABIANO
Director general, Santalucía AM

CLEMEN EPALZA
CEO y presidenta, Fonditel

financiera hace algo más de un año, con una premisa que lo diferencia del sector ya que no se cobra al cliente ni por la elaboración del plan financiero ni por sus revisiones posteriores. “No va de comprar un fondo de renta fija o variable. Va de hacerle ver al cliente que va a vivir mucho más”, explicó Ussía.

La reflexión va más allá de lo comercial. Planificar sin revisar, insiste, “es hacerlo en vano”. “Las circunstancias vitales de un cliente evolucionan, puede haber un divorcio, una herencia, la pérdida del empleo, una enfermedad”, explica, y “la planificación financiera útil es aquella que acompaña esos cambios con la misma agilidad con la que se producen”. Ussía también destaca un hecho singular: es la única entidad que ha registrado en la CNMV la

planificación financiera como actividad accesoria, un gesto que refleja la apuesta por dotar de seriedad institucional a algo que todavía se percibe, en muchos casos, como un servicio intangible.

El modelo apunta, además, a una visión agregada del patrimonio, en el que el cliente pueda recibir asesoramiento sobre el conjunto de su situación financiera, con independencia de dónde tenga depositado su dinero. Se trata de una aproximación más cercana al family office que a la banca tradicional y que empieza a calar en el mercado español.

La conversación no podía esquivar el elefante en la habitación: el sistema público de pensiones. España ▶



“Si el Estado no puede garantizar el nivel de vida en la jubilación, alguien tiene que ayudar al ciudadano a construirlo por su cuenta”

CARLOS BABIANO

Director general, Santalucía AM



tiene una de las ratios más altas de sustitución de toda la Unión Europea (la proporción entre la pensión percibida y el último salario cobrado), lo que genera una dependencia estructural del pilar público muy importante. Esa generosidad, con una demografía que envejece y una pirámide poblacional invertida, “es financieramente insostenible a medio plazo”, afirma Ussía.

Carlos Babiano, director general de Santalucía AM, reclama con urgencia que algún gobierno se tome en serio una reforma del sistema e impulse decididamente las pensiones privadas. “Las pensiones públicas, ineludiblemente, se van a ir deteriorando”, afirma. Esa realidad, aunque incómoda políticamente, es la que obliga a actuar desde la industria financiera privada. “Si el Estado no puede garantizar el nivel de vida en la jubilación, alguien tiene que ayudar al ciudadano a construirlo por su cuenta”, explica.

Otro de los temas de debate fue la experiencia de cliente. Si la longevidad plantea el qué, la experiencia de cliente define el cómo. En ese terreno, las gestoras participantes en la III AM Executive Series coincidieron en que la digitalización ya no es una ventaja competitiva, sino una condición de entrada.

Para Clemen Epalza, CEO y presidenta de Fonditel, se trata de una cuestión transversal al negocio. Señala que el plan estratégico de la gestora gira en torno a la experiencia del cliente. “Llegar de forma ágil a una población que tiene alternativas de inversión, pero escasa conciencia de la necesidad de invertir a largo plazo”, comenta. Añade que “el reto no es únicamente concienciar y sensibilizar de que hay que ahorrar e invertir con perspectiva de décadas, sino también hacer que los procesos de contacto y suscripción sean tan fluidos como el cliente espera en cualquier otro ámbito digital de su vida. Todo ello sin sacrificar las exigencias regulatorias”.

Epalza también subraya que el universo de partícipes es muy amplio en términos de perfil y necesidades, lo que hace inviable una receta única. “El valor diferencial está en la personalización real: que el cliente sienta que hay alguien que entiende su situación concreta y se preocupa



“La planificación financiera útil es aquella que acompaña los cambios del cliente con la misma agilidad con la que se producen”

LUIS USSÍA

Presidente y consejero delegado, Mutuactivos

por ella”, expone. Las herramientas de análisis de datos permiten hoy un conocimiento del cliente mucho más profundo que hace una década, y aprovecharlas para construir esa proximidad es, en palabras de Epalza, “la clave del éxito”.

Clemen Epalza puso el acento en el trabajo en equipo y en el buen ambiente laboral como condición necesaria para ofrecer el mejor servicio y obtener un desempeño excelente. “No hay recetas individuales; los mejores resultados siempre nacen y se alcanzan desde el esfuerzo y el trabajo colectivo”, concluyó. La jornada cerró con una reflexión que trasciende lo estratégico. Gestionar los ahorros de las personas es, al mismo tiempo, un honor y una responsabilidad. ■





“La digitalización se tiene que hacer de forma integral”

CLEMEN EPALZA,
CEO y presidenta, Fonditel

GESTIÓN PASIVA Y ACTIVA: NO ES UNA GUERRA, ES UNA CUESTIÓN DE DÓNDE TIENE SENTIDO CADA UNA

Fonditel, Mutuactivos y Santalucía AM abordaron la coexistencia y complementariedad de la gestión pasiva y activa, desmitificando la idea de que una es inherentemente superior a la otra.

Clemen Epalza (Fonditel) fue la primera en desmontar ese falso dilema: “No hablaría de una guerra entre gestión activa y pasiva. El hecho de que exista la segunda permite construir una gestión más eficiente del conjunto, aprovechando las ventajas de la gestión pasiva en determinados nichos y la gestión activa para aquellas áreas en las que realmente aporta valor”.

Luis Ussía (Mutuactivos) fue contundente a la hora de desmontar el dogma de que la gestión pasiva es barata: “Muchas veces, detrás de la gestión pasiva hay que descubrir todos los costes de la horquilla bid-offer: dicen que tiene 20 puntos básicos de comisión de gestión, pero a lo mejor, al calcular

el bid-offer, se trata de 30. Entonces ya no es tan barato”, explicó. La gestora utiliza un vehículo pasivo para la renta variable americana por ser un mercado difícil de batir. Sin embargo, Ussía afirma que hay clases de activo, especialmente la renta fija, en las que la gestión activa tiene pleno sentido.

Carlos Babiano (Santalucía AM) coincidió con sus interlocutores: “El foco es el cliente y la forma de llegar debe ser independiente de qué incentivos tengamos. Pasiva o activa, lo que importa es la idoneidad de la herramienta para cada situación”, finalizó. ■



EL DEBATE EN CUATRO PALABRAS

PLANIFICACIÓN

LONGEVIDAD

DIGITALIZACIÓN

INTELIGENCIA
ARTIFICIAL

La cobertura completa de este
encuentro puedes encontrarla
en fundspeople.com/es



IA, DATO Y DIGITALIZACIÓN: DE VENTAJA COMPETITIVA A CONDICIÓN DE SUPERVIVENCIA EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS

Santalucía AM, Fonditel y Mutuactivos analizaron cómo la tecnología, la inteligencia artificial y la explotación del dato se han convertido en pilares fundamentales para la competitividad y la mejora del servicio al cliente.

La transformación digital ya no es una opción estratégica, sino una condición de permanencia. Carlos Babiano (Santalucía AM) situó el dato en el centro de la organización: la entidad ha incorporado un responsable de analítica a nivel de comité ejecutivo. “Cuanto mejor conoces a tu cliente, más capaz eres de acompañarle y satisfacer sus necesidades a largo plazo”, afirmó.

Clemen Epalza (Fonditel) subrayó el carácter transversal e integral del proceso: “La digitalización se tiene que hacer de forma integral, no a poquitos o por nichos. Como parte del Grupo Telefónica, para Fonditel es una cultura de compañía y una oportunidad enorme para dar mejor resultado a las inversiones y mejor servicio al cliente”. La gestora trabaja en modelos propios de inteligencia artificial aplicados a la gestión de las inversiones.

Luis Ussía (Mutuactivos) fue el más concreto al abordar los límites actuales de la IA en el asesoramiento: “Hay una cosa que nunca va a desaparecer: la confianza; y esta se produce entre dos personas”, aseguró. Añadió que la inteligencia artificial tiene que ayudar al asesor a ofrecerle toda la información lo más rápido posible para actuar delante del cliente. La gestora ya emplea la IA para mejorar la eficiencia de sus call centers y en la atención reactiva al cliente. Además, ha invertido en Palantir, según Ussía, “probablemente la herramienta más potente de tratamiento de datos que existe en el mundo para transformar la toma de decisiones”.



AM Executive Series

El foro de los responsables
de las gestoras para abordar
los retos de la industria.

<https://securities.cib.bnpparibas/>

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Dirigido exclusivamente a clientes profesionales.

Las informaciones contenidas en esta publicación, en la medida que son relativas a otras partes que no sean BNP Paribas, o se hayan extraído de fuentes externas, no han sufrido verificaciones independientes y no conducen a ninguna declaración ni a ningún compromiso, ni tampoco se puede certificar la exactitud, sinceridad, precisión y exhaustividad de las informaciones u opiniones contenidas en esta publicación. Ni BNP Paribas ni sus representantes tendrán ninguna responsabilidad por cualquier negligencia o por cualquier perjuicio que pueda resultar de la utilización de esta publicación o de su contenido o de todo lo que le sea relativo o de todo documento o información al que pudiera hacer referencia.

The information contained within this document ('information') is believed to be reliable but BNP Paribas does not warrant its completeness or accuracy. Opinions and estimates contained herein constitute BNP Paribas' judgment and are subject to change without notice. BNP Paribas and its subsidiaries shall not be liable for any errors, omissions or opinions contained within this document. This material is not intended as an offer or solicitation for the purchase or sale of any financial instrument. For the avoidance of doubt, any information contained within this document will not form an agreement between parties. Additional information is available on request.

BNP Paribas is a credit institution that is authorised to perform banking activities and investment services under the law applicable in France and is subject to prudential supervision on a consolidated basis by the European Central Bank (ECB), in cooperation with the *Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution* (ACPR). As a public listed company and as an investment service provider, BNP Paribas is also in France under the supervision of the *Autorité des Marchés Financiers* (AMF). Its registered office address is 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris, France, and its website is <https://group.bnpparibas>.

BNP Paribas is authorised and regulated by the European Central Bank (ECB) and the *Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution* (ACPR). BNP Paribas is authorised by the Prudential Regulation Authority (PRA) and is subject to regulation by the Financial Conduct Authority (FCA) and limited regulation by the Prudential Regulation Authority (PRA). Details about the extent of our regulation by the Prudential Regulation Authority (PRA) are available from us on request. BNP Paribas London Branch is registered in the UK under number FC13447. UK establishment number: BR000170. UK establishment office address: 10 Harewood Avenue, London NW1 6AA.

Services described in this document, if offered in the U.S., are offered through BNP Paribas acting through its New York Branch (which is duly authorised and licensed by the State of New York Department of Financial Services) or BNP Paribas Financial Services LLC, a limited liability company organised under the laws of the State of Delaware; if a securities product, through BNP Paribas Securities Corp., which is a broker-dealer registered with the Securities and Exchange Commission (SEC) and a member of the Securities Investor Protection Corporation (SIPC) and the Financial Industry Regulatory Authority (FINRA); or if a futures product through BNP Paribas Securities Corp., a Futures Commission Merchant registered with the Commodities Futures Trading Commission (CFTC) and a member of the National Futures Association (NFA).

In accordance with the General Data Protection Regulation (GDPR), European Regulation no. 2016-679, depending on the nature of the processing of the personal data concerned, you have a right of access, rectification and erasure of your personal data together with the right to restrict or object to the processing of such data. For more information on the General Data Protection Regulation (GDPR), details regarding processing purposes, and data retention principles, as well as your rights in relation to the processing of your personal data by BNP Paribas SA, in the context of Securities Services activities, please refer to our data protection notice:

<https://cib.bnpparibas/data-protection-notice/>.