

El negocio institucional, clave para Santander Asset Management

 fundspeople.com/es/opinion/el-negocio-institucional-clave-para-santander-asset-management



TRIBUNA de Jesús Martín del Burgo, global head of Institutional Coverage, Santander AM. Comentario patrocinado por Santander Asset Management.

El negocio institucional está en continua evolución y cuenta con **un cliente cada vez más sofisticado, que busca nuevas soluciones de inversión** que le proporcionen fuentes de rentabilidad alternativas y le permitan diversificar su cartera. Santander Asset Management ha evolucionado para adaptarse a estas nuevas exigencias, que requieren de una combinación de equipos altamente especializados e innovación tecnológica.

El crecimiento del negocio institucional constituye para la gestora uno de sus objetivos estratégicos. La meta es posicionarnos como un actor relevante dentro del mundo institucional a través de **una oferta de valor clara y diferenciada**, tanto por el modelo de negocio como por las soluciones de inversión que ofrecemos a nuestros clientes.

Contamos con un modelo de negocio único, global – local, en el que nuestra escala y capacidades globales se combinan con nuestro conocimiento y experiencia local en los más de 10 países en los que operamos, dando lugar a un modelo de gestión y cobertura diferencial. **Nuestras capacidades de gestión abarcan tanto mercados públicos como mercados privados**. El hecho de contar con expertos en inversión en Europa y en Latinoamérica nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones de inversión diferenciales.

A nivel de productos y soluciones de inversión, somos líderes en productos de previsión social y gestión de fondos de pensiones. Contamos con **una sólida plataforma de inversión capaz de desarrollar soluciones a medida** para clientes institucionales en el ámbito de la gestión de activos y pasivos financieros, estrategias sistemáticas y cuantitativas, soluciones de sostenibilidad e incluso soluciones dirigidas a externalizar actividades de gestión de inversiones y de asignación de activos.

Potencial de los mercados privados

El volumen de inversión en mercados privados ha crecido significativamente en los últimos años y las previsiones apuntan a que esta tendencia alcista continuará, alcanzando los 18,3 billones de dólares en 2027⁽¹⁾. En este contexto, es clave que las gestoras podamos satisfacer la demanda de este tipo de inversiones.

En este sentido, el lanzamiento de Santander Alternative Investments refleja nuestro firme compromiso para ofrecer una sólida propuesta de valor a los clientes institucionales, a través de una amplia gama de productos centrados en diferentes estrategias como infraestructuras, real estate, direct lending o trade finance. En el momento actual de mercado, de elevadas tasas de inflación y volatilidad, **la inversión en deuda privada o infraestructura, junto con estrategias en secundarios**, financiación del capital circulante o el leasing alternativo, **presentan atractivas oportunidades de inversión** que los inversores institucionales pueden capturar en sus carteras.

Institutional Investment Forum

Las oportunidades de inversión que presentan los mercados privados serán, entre otros, uno de los temas que debatiremos en nuestro evento **Institutional Investment Forum**, que pretende convertirse en un referente del sector. En la edición de este año, que se celebra bajo el título Insights from the world's new dynamics, **abordaremos cuestiones relevantes que preocupan a los inversores, como los aspectos geopolíticos**, cada vez más presentes en la toma de decisiones, la transición energética y el relevante papel que los inversores están llamados a desempeñar en este proceso, el elevado potencial que ofrecen los mercados privados para los inversores o el comportamiento de los mercados públicos, prestando especial importancia a los países emergentes o a la evolución del ciclo de inversión.

Fuentes y notas:

1 Prequin Futures of Alternatives 2027 report.