

COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Trabajo Fin de GRADO



FILANTROPÍA EN LA BANCA PRIVADA ESPAÑOLA

Autor: Díaz-Barceló Suanzes, Javier

Tutor: González Cantón, César

Madrid, abril de 2020

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	3
3. ANTECEDENTES.....	4
4. SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA	4
5. BANCOS QUE FORMAN PARTE DEL ESTUDIO	5
5.1. BANCOS MÁS GRANDES DE ESPAÑA	5
5.1.1. SANTANDER PRIVATE BANKING	5
5.1.2. BBVA BANCA PRIVADA Y PATRIMONIOS	6
5.1.3. CAIXABANK BANCA PRIVADA Y BANCA PREMIER	6
5.1.4. BANKINTER BANCA PRIVADA	7
5.1.5. SABADELLURQUIJO BANCA PRIVADA	7
5.2. OTROS BANCOS.....	8
5.2.1. BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT.....	8
5.2.2. A&G BANCA PRIVADA.....	9
5.2.3. UBS WEALTH MANAGEMENT.....	10
5.2.4. EDMOND DE ROTHSCHILD	11
5.2.5. DEUTSCHE BANK.....	11
5.2.6. J.P. MORGAN.....	12
6. DEFINICIÓN DE CRITERIOS.....	13
7. ANÁLISIS DE CADA BANCO	17
8. CONCLUSIÓN	21
9. BIBLIOGRAFÍA	22

1. INTRODUCCIÓN

Este proyecto consiste en un estudio del panorama actual español en la implementación de la filantropía dentro de la Banca Privada.

Para ello se va a realizar un análisis de una serie de bancos con respecto a una serie de criterios que se considera que es necesario que los bancos los apliquen para dar a sus clientes un perfecto servicio filantrópico, indicando a la hora de definir cada criterio, la importancia del mismo. Indicando finalmente que criterios cumple cada banco.

Para ello primero es necesario definir los aspectos de filantropía y de Banca Privada:

La definición de filantropía ha variado a lo largo de la historia, pero esta podría ser una buena definición actual:” La idea de filantropía ocupa hoy un espacio con límites borrosos en el punto de encuentro entre diversos conceptos: la sociedad civil, el tercer sector o de entidades no lucrativas, el capital social y la responsabilidad social de las organizaciones. No hay que olvidar que en la actualidad tanto los individuos (en vida o mortis causa), como las comunidades y redes informales, u organizaciones formalmente constituidas como las empresas y también las entidades no lucrativas (ENLs), adoptan iniciativas destinadas a satisfacer fines de interés general.” (García, 2013)

La Banca Privada es el conjunto de instituciones financieras que prestan servicios de asesoramiento y gestión patrimonial a clientes con una elevada riqueza.

El término en España puede resultar confuso, ya que, hasta hace poco, se contraponía al término de “banca pública”. (Puig & García Ruiz, 2019)

Estos dos términos pueden unirse en cuanto deducimos el claro papel que puede tener la banca privada en el aspecto filantrópico, ya que se basa en asesorar financieramente a clientes con grandes patrimonios, y estos pueden tener inquietudes filantrópicas, por lo que las entidades que se dedican a gestionar su patrimonio, deben estar preparadas para cuando esto suceda, y, así como se busca la mayor rentabilidad de las inversiones de los clientes, se debe buscar el mayor impacto de las donaciones y obras filantrópicas de los mismos. Es por eso por lo que en este trabajo se van a buscar las diferentes posibilidades que tienen los bancos a su alcance para ayudar a los clientes y cómo las ponen en marcha.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El objetivo de este estudio es realizar un análisis de las diferentes acciones filantrópicas que realizan una serie de bancos representativos en el panorama español, y estudiar un conjunto de requisitos que se consideren convenientes y necesarios para que un banco esté realizando correctamente sus asesoramientos en este aspecto. Posteriormente, se realizará una comparación minuciosa entre esos requisitos y las acciones que verdaderamente se llevan a cabo en cada banco, para así saber qué bancos están realizando correctamente su asesoramiento filantrópico y para conocer las fortalezas y debilidades del mercado español en su conjunto, además de comentar qué se espera en

el futuro en el ámbito filantrópico de la Banca Privada y qué deben hacer las entidades para adaptarse a estos cambios.

En cuanto a la metodología, primero se ha hecho una selección de doce bancos, entre los que se incluyen los cinco bancos que más patrimonio gestionaban en el año 2018, y posteriormente una selección de bancos que han sido seleccionados con unos criterios que se comentarán más adelante.

Posteriormente, la selección de criterios, que consiste en una serie de características que, bajo mi criterio, experiencia y estudio, se han seleccionado como las más adecuadas y necesarias, para ser cumplidas por parte de estas entidades. En la explicación de cada uno de estos criterios, se expondrá la importancia que tiene cada uno con respecto a el impacto que pueda suponer en la forma de actuar de la entidad. A continuación, se ha realizado un análisis de cada banco estudiado en función de los criterios, y se expondrá qué criterios cumple cada banco.

Finalmente se expondrá una conclusión en la que se incluirá mi opinión de la situación actual del panorama bancario en el aspecto de la filantropía, el futuro y los cambios que se van a producir en los próximos años, y lo que deben hacer los bancos para adaptarse a estos cambios.

3. ANTECEDENTES

Para hablar de la filantropía en la Banca Privada en España, primeramente, sería necesario hacer un repaso de la situación global en este aspecto. Habría que destacar el papel pionero de Estados Unidos, y como Europa está todavía empezando a adaptarse a las corrientes americanas. En Estados Unidos la Banca Privada lleva asesorando a sus clientes en aspectos de filantropía desde hace ya varios años. En Europa habría que recalcar el papel de la banca suiza, ya que ha sido la primera en adaptarse a las nuevas corrientes, como por ejemplo el banco suizo UBS (DirigentesDigital, 2015) que cuenta con un departamento de filantropía dentro de la Banca Privada, que se dedica a buscar los proyectos que mejor se adecuen a lo que busca el cliente. Este banco recientemente, también en Estados Unidos, ha creado su propia fundación, UBS Optimus Foundation, que se centra en proyectos infantiles, principalmente basados en temas de salud, educación y protección. Es por esto por lo que es España, una buena forma de dividir el estudio, sería haciéndolo entre bancos españoles y bancos extranjeros, ya que muchos de los extranjeros (sobretudo estadounidenses y suizos) implementan estos avances de manera global, por lo que también afecta a sus sucursales en España.

4. SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA

En cuanto al dinero gestionado, el año 2018 la Banca Privada española gestionaba un total de 420.000 clientes con un patrimonio medio de 1,1 millones de euros por cliente (Puig & García Ruiz, 2019).

En el aspecto filantrópico, en Europa, excepto Suiza, y por tanto en España, estamos aún muy por detrás de Estados Unidos y Suiza en este aspecto, ya que se suele pensar que el verdadero objetivo de la Banca Privada es generar beneficios económicos para los clientes (DirigentesDigital, 2015). Por lo tanto, en España se necesita un cambio de mentalidad en este aspecto, aunque hay una serie de entidades que si llevan algunos años apostando por este tipo de proyectos.

Aparte de la filantropía, hay dos tipos de inversiones que van muy de la mano, la inversión responsable y la inversión de impacto. El futuro está en la inversión de impacto y que, muchos clientes que realizaban acciones filantrópicas o inversión responsable están cambiando a este tipo de inversión, entre otras cosas, porque se puede medir el impacto de la inversión y se puede recuperar el dinero, y por tanto reinvertirlo. Además, a partir del año que viene, va a ser obligatorio preguntar a los clientes si desean invertir su patrimonio en acciones sostenibles, lo que va a hacer que los bancos que no estén preparados en este aspecto vayan a tener que hacer un gran esfuerzo para poder dar este tipo de servicios a los clientes que estén interesados, además esta medida hace que este tipo de productos vaya a alcanzar una gran fama, por lo que muchos bancos van a invertir en ciertos fondos de microfinanzas que se dedican entre otras cosas, a la inversión de impacto (GAWA Capital, Suma Capital, AFI...)¹

5. BANCOS QUE FORMAN PARTE DEL ESTUDIO

A continuación, se muestran todos los bancos que participan en el estudio, se han dividido en dos secciones, diferenciando, primeramente, los cinco mayores bancos de España en cuanto a patrimonio gestionado, y posteriormente, una serie de bancos que tienen diferentes características, buscando una variedad que nos ofrezca una muestra representativa de lo que es actualmente el panorama de la Banca Privada en España. En este apartado se presentarán todos los bancos que se han estudiado, haciendo un resumen de su historia, y explicando las principales características generales de su Banca Privada.

5.1. BANCOS MÁS GRANDES DE ESPAÑA

5.1.1. Santander Private Banking

¹ Comunicación personal con Armando Fandos (Departamento Filantropía dentro de la Banca Privada de CaixaBank)

Banif (Banco de Inversiones y Finanzas), se creó en 1962, y se convirtió en la mayor sociedad no-bancaria de servicios financieros en España. En 1975, el 100% de Banif fue adquirido por el Banco Hispano Americano. Años después el banco Hispano Americano se fusionó con el Central, y se formó el Banco Central Hispano (BCH), que llegó a un acuerdo con el Banco Comercial Portugués (BCP), para impulsar al 50% Banif, aunque el BCH tenía el 20% del BCP. En el año 1999 el BCH se fusionó con el Banco Santander y compraron la participación del BCP de Banif. A partir de ese momento el Banco Santander tenía dos bancas privadas, Santander Patrimonios, una Banca Privada de redes, y Banif, una Banca Privada independiente que apostó por la tecnología y que fue la cuna de muchos de los grandes banqueros que existen hoy en día. Había cierta rivalidad entre ambas Bancas Privadas. En 2012 Santander fusionó Banesto con Santander y Banif, tratando de extender el modelo de Banif a todos los clientes de Banca Privada con la nueva marca: Santander Private Banking, como la conocemos hoy en día. El banco más grande del país también es el que más gestiona en Banca Privada: 103.849 millones en 2018 (Pinto, 2019). Cuenta con 489 banqueros y 75 oficinas a lo largo del territorio nacional (Puig & García Ruiz, 2019). El patrimonio necesario para formar parte de los clientes de banca privada de Santander es de 500.000€ (Abellan, 2020).

5.1.2. BBVA Banca Privada y Patrimonios

En 1970, el banco Vizcaya, creó Gesbancaya, la primera sociedad de gestión inmobiliaria creada por un banco en España, a su vez, el banco Bilbao, creó APSA (Administradora de Patrimonios S.A.) Tras la fusión, el BBV fundó Privanza que fue la gestora del banco hasta el año 2010, que fue disuelta, estando marcada por un gran escándalo, el “caso Alico” (Puig & García Ruiz, 2019). Hoy en día BBVA Banca Privada pide para formar parte de sus clientes 500.000€ (Abellan, 2020), y BBVA Patrimonios, que da un servicio más exclusivo a clientes de mayores patrimonios, 2.000.000. Es el segundo banco que más gestiona en España, en concreto 69.630 millones de euros (Pinto, 2019). Cuenta con 555 banqueros ,151 oficinas de Banca Privada y 19 de Banca Patrimonial a lo largo de todo el territorio nacional. (Puig & García Ruiz, 2019)

5.1.3. CaixaBank Banca Privada y Banca Premier

En el año 1904, Francesc Morgas funda la Caja de Pensiones para la vejez con ayuda de varias instituciones catalanas, que se abre en 1905 con varias oficinas en pueblos de Cataluña.

En el año 1918 se integra la Obra Social a la organización, ya que hasta ese momento las donaciones se hacían a diferentes instituciones benéficas.

En el 1930 se produce la primera fusión con una entidad de fuera de Cataluña, en este caso de Ibiza, ya se habían realizado fusiones con 14 entidades catalanas.

En el año 1935 ya contaban con el 25,6% de los depósitos del sector del ahorro en España.

Más adelante, en el año 1983, se renuevan las actividades de la Obra social, y se crea la Fundación “La Caixa”.

En el 1995 se adquiere un 6,51% del Banco Português de Investimento, con el que tenían una estrecha relación.

En el año 2008 se produce una adquisición muy importante, La Caixa adquiere la división de Banca Privada de Morgan Stanley, en ese momento comienza la actividad del banco en este segmento. Y en el año 2011 se constituye CaixaBank que sale a bolsa en julio del mismo año.

En 2012 se adquiere Banca Cívica y en 2013 se fusionan con la Caja de Valencia. Otra adquisición importante en el aspecto de la Banca Privada es la de Barclays (Banca minorista, Banca Privada y Banca Corporativa) en el año 2015 lo que reforzó el negocio de la Banca Privada. (CaixaBank, s.f.)

En la actualidad supone el tercer banco de España que más gestiona en Banca Privada: 64.912 millones de euros (Pinto, 2019), y el patrimonio mínimo también es de 500.000€ (Abellan, 2020). Cuenta con 618 gestores (Puig & García Ruiz, 2019). 52 oficinas. También cuenta con un negocio llamado Banca premier que consiste en el asesoramiento de clientes con menor patrimonio, en concreto de 100.000 a 500.000€. (Cinco Días, 2015)

5.1.4. Bankinter Banca Privada

Este banco, originalmente llamado Banco Intercontinental, nació con el decreto ley del 29 de noviembre de 1962 (nacieron 22 bancos de los que solo ha sobrevivido Bankinter). Los dos socios fundadores fueron el banco Santander y Bank of America que coincidieron en mantener a Bankinter como una entidad independiente.

En el año 1992 fue pionera en España en la banca telefónica, que impulsó la banca a distancia en España, así como la posibilidad de invertir desde el teléfono móvil, algo que nos recuerda a los cambios que se están produciendo hoy en día en la digitalización de la banca privada. (Bankinter, s.f.)

En cuanto a la banca privada, gestionan 35.837 millones de euros en España (Pinto, 2019), y el patrimonio mínimo para ser cliente es de 1.000.000€, el doble que sus bancos competidores (Abellan, 2020). Contaban en 2016 con 28.000 clientes (A&G, 2017)

5.1.5. SabadellUrquijo Banca Privada

En 1850 Estanislao de Urquijo se estableció en Madrid como el agente de los Rothschild, lo cual le hizo integrarse en la élite de la capital, y fue nombrado diputado, senador y marqués por sus servicios al estado español, ya que hizo numerosos préstamos al Estado y ayudó a la construcción del ferrocarril entre otras grandes inversiones. En 1980, su sobrino, el segundo marqués de Urquijo, transformó la casa de banca en Urquijo y Cía y ayudó con fuertes inversiones, sobretodo en las industrias eléctrica y de la metalurgia, a la industrialización de España. Con la siguiente generación, el Banco Urquijo, se convirtió en el primer

grupo industrial del país, y su alianza con el Banco Hispano Americano, le ayudó a especializarse en la banca industrial. A partir de los años 60 el banco comenzó un crecimiento y salió a Bolsa lo que hizo que la familia fundadora perdiera poder. Su fuerte internacionalización le permitió estar entre los bancos más importantes de Europa, y en 1962 lanzaron los primeros fondos de inversión en España, gracias a la colaboración de grandes bancos europeos e internacionales, con los que tenía una gran relación. Al año siguiente, junto con una gestora madrileña, gestionaban siete fondos, lo que suponía un 30% de todos los fondos del país. Gracias a sus acuerdos internacionales se establecieron en Suiza, Londres y Nueva York, dando proyección a su Banca de Inversión. En el año 1974 desapareció la Ley que daba privilegios a la banca industrial por lo que la quinta generación de la familia decidió dismantelar la banca industrial y potenciar la Banca de Inversión y la Banca Privada. En la década de los 80 potenció más aún su Banca Privada creando Urquijo Gestión de Patrimonios. Finalmente, en 1983 explotó una crisis en España que, unido a sus malas gestiones internacionales, hizo que el banco quebrara y fue adquirido por el Hispano Americano. Pasó a formar parte sucesivamente de Banca March y KBL-KBC, hasta que finalmente en 2006, fue adquirido por el Banco Sabadell. (Puig & García Ruiz, 2019). El patrimonio mínimo para ser cliente de Banca Privada es de 500.000€ (Abellan, 2020). Cuenta con 150 banqueros que están coordinados con las 1700 oficinas de la red comercial del banco (Giménez, 2019) y gestionan en España 27.300 millones de euros (Pinto, 2019).

5.2. OTROS BANCOS

Se han elegido, además de los cinco bancos más grandes de España, una serie de bancos tanto nacionales como internacionales, buscando una variedad que pueda ser una muestra completa y representativa del panorama de la Banca Privada en nuestro país, para lo que se han seleccionado bancos tanto españoles como extranjeros, y también se ha buscado una variedad tanto en la cantidad de patrimonio que gestionan, como en el tipo de clientes a los que prestan servicio.

5.2.1. BNP Paribas Wealth Management

Este banco francés es el resultado de diversas fusiones de bancos que se han producido a lo largo del tiempo.

El banco de París y los Países Bajos (Paribas) es el primer banco internacional en aterrizar en España, ya que financiaba los ferrocarriles a mediados del siglo XIX. Por otro lado, la Banca Nazionale del Lavoro (BNL) procedente de Italia, participó en el proceso de formación de varias empresas españolas en la postguerra.

Tras las liberalizaciones financieras en España a partir del año 1979, tanto Paribas como el Banco Nacional de París (BNP), fueron de las primeras entidades internacionales que operaron de forma completa en España.

En 1981, el BNP compró un 76% de la Banca López-Quesada, creando así en España su negocio de banca minorista.
A partir del año 2000, tras la fusión del BNP y Paribas, se decidió enfocar las actividades del banco a la Banca Corporativa y a la Banca Privada.

En la actualidad, tienen 4.300 empleados, 1.700 clientes corporativos y 2.700.000 clientes particulares en el país.
(BNP Paribas España, 2018)



Oficinas de España de Bnp Paribas en 1920, en la actualidad son las Oficinas de Banca Privada de Madrid.
Calle Hermanos Becquer.
(BNP Paribas España, 2018)

Exigen 3.000.000 de euros para ser cliente de Banca Privada (Puig & García Ruiz, 2019) y en el año 2018 gestionaban 7.600 millones de euros. (Pinto, 2019)

5.2.2. A&G Banca Privada

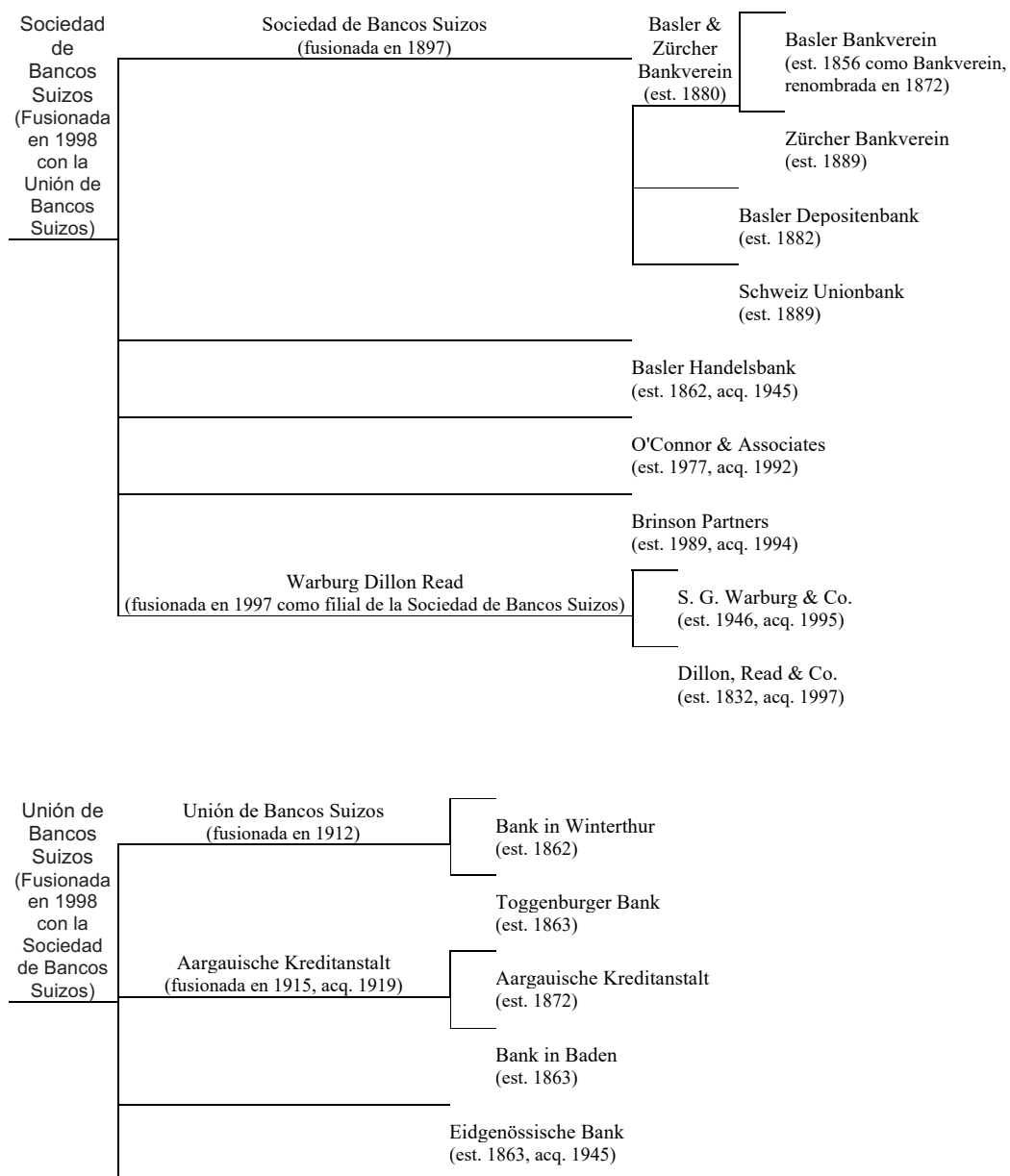
Fundada en 1987, es el primer multi Family Office de España, se crea con el objetivo de asesorar clientes sin la necesidad de vender los productos del banco, centrándose únicamente en las necesidades de los clientes. (YouTube, 2018)

Esta entidad es una de esas firmas españolas que se dedican exclusivamente a dar servicios de Banca Privada. Nació con el objetivo de crear un modelo que no existía en España, buscar un banco independiente en el que los banqueros tengan total libertad a la hora de asesorar a sus clientes, ya que, con el modelo tradicional, los bancos tratan de imponer a sus banqueros que vendan los productos del banco a sus clientes. Tienen más de 3.000 clientes, con un patrimonio medio por cliente de 3.000.000€ (Castelló, 2019). Cuentan con 7 oficinas a lo largo del territorio nacional: Madrid, Barcelona, Sevilla, León, Santander, Valencia y Valladolid, además de su oficina de Luxemburgo (Puig & García Ruiz, 2019). Cuenta con algo más de 80 banqueros. El patrimonio

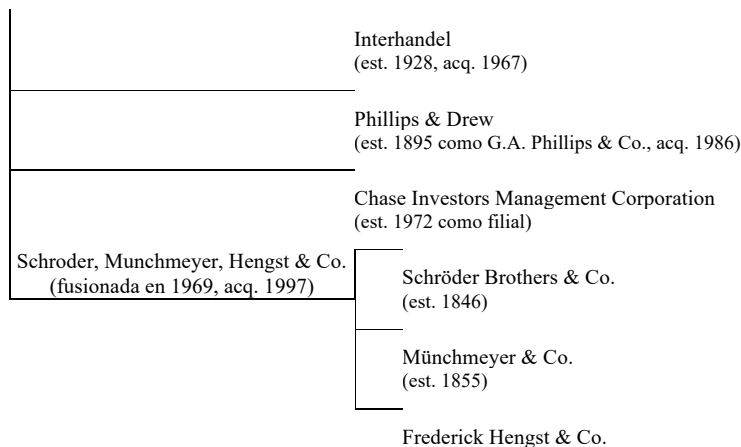
gestionado por esta firma en el año 2019 fue superior a 11.000 millones de euros.²

5.2.3. UBS Wealth Management

La historia de UBS es bastante compleja ya que a lo largo de la misma se han producido numerosas fusiones y adquisiciones. La fundación del banco se produjo en 1862, cuando uno de los bancos fundadores de la UBS AG nació. La última fusión se produjo en el año 1998 y fue la que dio lugar al banco como lo conocemos en la actualidad, fue la fusión entre la Unión de Bancos Suizos (UBS AG), y la Sociedad de Bancos Suizos.



² Comunicación con Luis Regalado, socio de A&G.



(Historia UBS, 5)

En cuanto a la Banca Privada, cuentan con una experiencia de más de 150 años y con oficinas en 45 países.

En España tienen oficinas en Madrid, Sevilla, Barcelona, La Coruña, Valencia y Zaragoza. (UBS, s.f.). El patrimonio mínimo para ser cliente en España es de 1 millón de euros (A&G, 2017).

A nivel global, UBS es el banco que más activos gestiona del mundo, aunque el sexto que más gestiona en nuestro país, gestionando en el mundo 2.068,67 miles de millones de dólares en el 2016 (El asesor financiero, 30), y en España 22.000 millones (Pinto, 2019).

5.2.4. Edmond de Rothschild

Esta firma cuenta con servicios de Banca Privada, Asset Management, Private Equity, Corporate Finance, Institutional and Fund Services e inmobiliario. Pertenece a la familia Rothschild, que han conseguido que su banco se extienda por todo el mundo. Se fundó en el año 1953, gestionan 150.000 millones en activos en todo el mundo con una ratio de solvencia del 20,8%. Cuenta con más de 2700 empleados en todo el mundo y presencia en más de 15 países. (Una firma de inversión de Convicciones). Basan su éxito en el asesoramiento a grupos familiares contando con gran experiencia ya que el propio banco es un grupo familiar de más de siete generaciones. En España el asesoramiento de este grupo familiar es muy inferior al que dan en otros países, se basa en un asesoramiento muy exclusivo a una cantidad muy pequeña de clientes.

5.2.5. Deutsche Bank

En el año 1889 se crearon los primeros elementos de lo que es este banco alemán en España, el Banco Hispano Alemán, que llegó para financiar el

alumbrado público de la ciudad de Madrid y que fue creado por el Deutsche Bank y Bankhaus Arthur Gwinner Co.

Además, con la empresa que había ganado el concurso para realizar el alumbrado público: AEG, crearon la Compañía General Madrileña de Electricidad (Más tarde Unión Fenosa). Posteriormente, Deutsche Bank ayudó también a financiar el alumbrado de Sevilla, y en el año 1904 se estableció en Barcelona y en el 1928 en la ciudad hispalense.

Tras la segunda Guerra Mundial las propiedades del banco en España quedan congeladas y vendidas por el gobierno español a Bancotrans. Tras décadas de negociaciones, Deutsche Bank consigue una participación del 25% de Bancotrans y en 1989 consigue la mayoría del banco.

En 1993 adquiere el Banco de Madrid con el que finalmente se fusiona en el 1994 creándose así la sociedad que existe hoy en día.

En el año 2000 se crea la figura del asesor personal (banquero privado), y a partir del 2007 por la crisis económica se convierte en el banco líder en la banca de inversión española, hasta hoy. (Deutsche Bank España)

En el aspecto de banca privada, este banco alemán gestionaba 12.172 millones de euros en el año 2016 en España (A&G, 2017) y 11.000 en el año 2018 (Pinto, 2019). El mínimo para ser cliente son 500.000€. (A&G, 2017)

5.2.6. J.P. Morgan

En el año 1871, un banquero de Filadelfia, Drexel y J.P. Morgan, fundan un banco llamado Drexel, Morgan & Co, y fueron unos de los principales financiadores de las líneas ferroviarias de los Estados Unidos. En 1895 el banco comienza a llamarse J.P. Morgan & Co, y al comprar una serie de compañías, este banco se convierte en 1901 en la primera empresa del mundo en lograr un valor superior a los mil millones de dólares. Este banco ha ayudado a la creación de algunas de las empresas más grandes de los Estados Unidos. En el año 2000 se produjo en EE. UU. la fusión entre J.P. Morgan y Chase Manhattan, dando lugar a J.P. Morgan Chase & Co, aunque en España, al no tener servicios de banca comercial, se sigue llamando J.P. Morgan. (J.P. Morgan Argentina, s.f.)

La historia de este banco en nuestro país comenzó en el año 1869, cuando una firma del padre de J.P. Morgan, con sede en Londres, concedió un préstamo de ocho millones de libras al gobierno español. En 1987, J.P. Morgan & Co, emitió los primeros bonos extranjeros emitidos en España por una empresa no española. En la actualidad cuentan con servicios de Wealth Management (Banca Privada) y Asset Management. Sus oficinas se encuentran en Madrid. (J.P. Morgan España, s.f.)

En cuanto a la Banca Privada, comenta su director general en España, Borja Astarloa, que a pesar de que ellos son los que exigen un patrimonio más alto a sus clientes (25 millones de euros), consideran a todos los bancos competencia, especialmente a los grandes bancos suizos y franceses, de los que se diferencian, según él dice, ya que cada cliente cuenta no sólo con un gestor, sino con un grupo

de especialistas que están en contacto con los demás departamentos del banco. En este caso el banquero sería el encargado de coordinar esas relaciones entre cliente y especialistas y asegurarse de la buena calidad del asesoramiento. (Puig & García Ruiz, 2019)

6. DEFINICIÓN DE CRITERIOS

Estos criterios han sido seleccionados en función de las características con las que deberían cumplir todos los bancos para estar realizando correctamente el asesoramiento filantrópico a sus clientes. Consisten en una elaboración propia basada en el estudio de las necesidades que demandan los clientes en el aspecto filantrópico, así como las necesidades de los propios banqueros que necesitan una serie de herramientas e infraestructuras que el banco les debería proporcionar.

6.1. Tener un departamento dentro de Banca Privada que sea exclusivamente dedicado a la filantropía

En mi opinión este requisito es fundamental para que se puedan realizar correctamente los servicios filantrópicos. Es necesario que haya un departamento formado por expertos en filantropía, inversión responsable e inversión de impacto, que estén en contacto continuamente con los banqueros y con los clientes.

Es necesario que este departamento tenga la capacidad de explicar a los clientes que estén más involucrados en este tipo de acciones, pero también es importante que los banqueros sepan identificar esas necesidades de sus clientes para así poder presentar a los clientes el departamento, por eso es fundamental que el departamento esté integrado y en continuo contacto con los banqueros. Además, debería haber sesiones organizadas por el departamento para que los clientes que no están tan involucrados puedan conocer la posibilidad de realizar este tipo de acciones y los banqueros deben también dar a conocer a estos clientes el departamento.

Además, el departamento debe estar en continua búsqueda de los mejores productos tanto filantrópicos como de inversión responsable y de impacto para poder cubrir todas las necesidades de los clientes.

En algunos casos, ciertos bancos no cuentan con un departamento de filantropía en cada país, pero tienen un departamento a nivel internacional que se dedica a viajar por el mundo asesorando a los clientes que lo precisen. Este tipo de servicios tienen un alto coste por el desplazamiento, es por eso que son más comunes entre los bancos que piden a sus clientes un mayor patrimonio, ya que así los desplazamientos merecerán la pena con respecto al dinero donado.

6.2. Tener un asesoramiento financiero de los clientes que involucre a la filantropía

Consiste en contar con profesionales que tengan altos conocimientos en el aspecto de la filantropía para poder asesorarles de la mejor manera posible en este aspecto, esto puede ser sustitutivo del departamento exclusivo de filantropía o complementario. Muchos clientes precisan de una gestión de inversiones financieras para una parte de su patrimonio y una gestión filantrópica de otra parte de este, por lo que acudirán a una entidad que les pueda dar un asesoramiento distinto para las dos acciones y no como en la mayoría de las entidades que los asesoramientos filantrópicos son casos aislados. Este requisito no se puede dar si no se cumple el siguiente.

6.3. Formar a los banqueros para que tengan altos conocimientos filantrópicos

Este punto es necesario para poder dar a los clientes que lo precisen el mejor asesoramiento en filantropía. Es necesario que los banqueros tengan una alta cualificación en este aspecto sobretodo cuando no se precisa de un departamento exclusivo para filantropía, ya que en esos casos en los que ni el banco cuenta con un departamento, ni los banqueros cuentan con conocimientos, no se le da al cliente el mejor asesoramiento.

6.4. Contar con fundaciones benéficas propias que estén integradas en la Banca Privada

Una de las formas de asegurarse de que las obras sociales a las que se destinan las donaciones, es poseer una fundación propia, ya que así se conocen y controlan los fines de esta. Normalmente, estas organizaciones van de la mano del negocio bancario de la entidad, es decir, no están creadas para que los clientes del banco se involucren en ellas, pero en algunas ocasiones, estas fundaciones sí que están integradas en la banca privada y se puede presentar a los clientes por si estuvieran interesados en realizar donaciones.

6.5. Ser una entidad premiada con distinciones acerca de la filantropía

Considero que es importante que las entidades sean premiadas en este aspecto, ya que supone estar por encima de los demás bancos, y es un premio a las buenas prácticas, lo que da una buena imagen al banco y puede atraer a nuevos clientes que quieran enfocar su asesoramiento a la filantropía o simplemente quieren formar parte de una entidad con una buena imagen corporativa, por lo que creo que este tipo de premios puede suponer como un incentivo para las buenas prácticas en el aspecto filantrópico.

Considero que es importante que estos premios sean otorgados por entidades de prestigio en la materia y que a la hora de medir los diferentes criterios para nombrar a un banco como mejor que otro en este aspecto, sean justos y se

publiquen los resultados en estos criterios. Un buen ejemplo de estos premios, son los que entrega Euromoney, ya que se basa en las votaciones que realizan personas de dentro del sector, hay varios premios, y entre ellos uno de filantropía.

6.6. Dar charlas y cursos a los clientes sobre filantropía

Ya sea organizadas desde un departamento de filantropía, por orden de la dirección del banco o por la propia voluntad de un banquero que crea que puede ser interesante para los clientes, se pueden realizar una serie de charlas o actos sociales para los clientes y banqueros, para llamar su atención hacia la filantropía. Estas charlas pueden ser impartidas por los propios profesionales del departamento de filantropía (en el caso de que hubiese uno), por profesionales de diferentes organizaciones, por profesionales de la filantropía, por grandes filántropos o por otros clientes que quieran contar su experiencia en este aspecto.

6.7. Ser considerada por la sociedad como una entidad responsable y ética. (rankings, índices de sostenibilidad...)

En este aspecto, más que un aspecto positivo, considero que es fundamental. Existen numerosos rankings e índices a niveles mundiales que miden la responsabilidad social de las empresas. Estos rankings tienen mucha fama y están al alcance de cualquier persona por los que aparecer en ellos puede ser un incentivo para los bancos ya que puede atraer a muchos clientes, o, por el contrario, no aparecer, puede hacer pensar a clientes o posibles clientes que dicho banco no está realizando las acciones necesarias.

6.8. Ayudar a los clientes a crear su propia fundación

Esta es una forma muy interesante de poder controlar si las fundaciones a las que se destinan los fondos de los clientes tienen un impacto real o no. En este caso se puede ayudar a los clientes con mayores patrimonios a crear una fundación orientada a la acción social con la que se vean más involucrados, y el propio banco se encarga de gestionarla.

Además, al ser una fundación gestionada por el propio banco, se conoce lo que se está realizando exactamente en la organización y se le puede presentar a otros clientes que estén interesados en realizar acciones filantrópicas.

6.9. Gestionar activos de organizaciones para luego presentárselas a los clientes

Este criterio puede parecer similar al anterior, pero la principal diferencia es que en este caso no se están gestionando organizaciones de clientes de banca

privada, sino que el banco también se dedica a gestionar activos de otras empresas, entre las cuales pueden estar organizaciones, por lo que como en el criterio anterior, también se conocen perfectamente las prácticas que realizan estas organizaciones y se les pueden presentar a los clientes interesados.

6.10. Marcar objetivos, hacer seguimiento y medir el impacto de las operaciones filantrópicas que se realicen

Este punto consiste en tratar las inversiones filantrópicas como inversiones financieras, es decir se busca analizar exactamente el impacto que tiene cada inversión o donación filantrópica. El cliente marca los objetivos que pretende lograr con sus donaciones y la entidad se encarga de seguir muy de cerca la donación para poder analizar el impacto que tiene el dinero del cliente y ver si es el deseado. Este aspecto es un poco confuso ya que muchas veces es muy difícil saber realmente el impacto que ha tenido una donación.

6.11. Incentivar a los banqueros para que involucren a sus clientes en la filantropía

El mayor punto de mejora es el hecho de que los banqueros se planteen mencionar a sus clientes la posibilidad de realizar acciones filantrópicas. Una buena manera de conseguir esto, sería dando incentivos a los mismos banqueros para que comenten y consigan que sus clientes destinen parte de su patrimonio a estas acciones.³

6.12. Presentar informes de impacto que acrediten el máximo impacto posible en los proyectos en los que se colabora

En el caso de la filantropía, todavía no se ha conseguido una manera de demostrar que los fondos que se destinan a estos fines tienen un impacto real, por eso está cogiendo fuerza la inversión de impacto, ya que en este tipo de inversiones si que se puede medir el impacto, por ejemplo, una empresa que se dedica a crear líneas telefónicas en países en vías de desarrollo, se puede medir perfectamente el número de hogares a los que llega y al número de personas a las que ayuda.

6.13. Ofrecer servicios filantrópicos personalizados a todos sus clientes de Banca Privada independientemente de su patrimonio

Esto quiere decir, no sólo dar este tipo de servicios a los clientes con mayores patrimonios, en la mayoría de los bancos, sólo se suele dar asesoramiento en

³ Comunicación personal con Armando Fandos (Departamento Filantropía dentro de la Banca Privada de CaixaBank)

materia de filantropía a los clientes con mayores capitales, muchos bancos dentro de la Banca Privada hacen división entre sus clientes llamándolos de otra forma, ya sea la división entre Banca Privada y Banca Patrimonial, con la denominación de clientes UHNW (Ultra High Net Worth en inglés, Patrimonios Ultra Altos, en español) y sólo se suele dar un asesoramiento más específico a este tipo de clientes. Es por eso por lo que creo necesario que los clientes con patrimonios que les permitan ser clientes de Banca Privada en cada banco tengan la posibilidad de recibir un asesoramiento especializado en este aspecto.

6.14. Realizar un informe a final de año viendo los datos de filantropía de sus clientes (Cantidad de dinero donado, a que tipo de organizaciones se dona, número de clientes que donan...)

Esto puede suponer un incentivo para muchos clientes para realizar este tipo de acciones, ya que a muchos de ellos les interesa tener una buena fama en este aspecto, así como que sean conocidas sus organizaciones, además, al banco le beneficia saber que tipo de organizaciones o fines son los preferidos por los clientes para así poder llamar más fácilmente la atención de clientes que puedan pasar a formar parte de los que realizan este tipo de acciones.

7. ANÁLISIS DE CADA BANCO

A continuación, se van a realizar un resumen de algunas de las acciones filantrópicas que realizan estos bancos. Cabe destacar, que, en algunos casos, las entidades no tienen ningún tipo de asesoramiento filantrópico o no dan información acerca de este. En estos casos se ha decidido hablar de la filantropía a nivel corporativo de estas entidades, y no respecto a su Banca Privada:

7.1. Santander Private Banking (Filantropía Corporativa)

Desde Santander centran sus proyectos filantrópicos en proyectos de la Fundación Banco Santander, a lo que dedican cada año 8,7 millones de euros. Además también basa sus proyectos en la inclusión social, la educación tanto infantil como financiera, salud y discapacidad. (López, filantropía, la asignatura pendiente de la banca privada, 2015).

7.2. BBVA Banca Privada y Patrimonios

Este banco, en su especialidad de Family Office de grandes patrimonios, ofrece a sus clientes que compatibilicen sus fines financieros con los filantrópicos. Basan sus donaciones en el dinero que pueda donar el cliente, analizando si es

mejor realizar donaciones con cierta periodicidad o si es mejor constituir una fundación (hay que tener en cuenta que en estos Family Office los clientes tienen aún más patrimonio que en la Banca Privada). (Pérez, 2006)

7.3. CaixaBank Banca Privada y Banca Premier

Este banco es el más involucrado con la filantropía dentro de los bancos grandes y un pionero en este aspecto como explican en su página web: “La entidad es pionera en disponer de un departamento especializado que ofrece a sus clientes de Banca Privada una solución integral que da respuesta a sus necesidades en el ámbito de la filantropía”, como podemos observar, es una medida muy parecida a la de UBS en Estados Unidos, ya que crean un departamento específico para la filantropía. Dentro de este banco tienen varios vehículos (Depósito solidario, capital riesgo filantrópico, donación...) y llevan a cabo muchos eventos en los que tratan de concienciar a sus clientes en el aspecto filantrópico. (CaixaBank)

Además de esto piensan que se debe tratar al proyecto filantrópico como cualquier otra inversión, buscando los objetivos concretos, haciendo un seguimiento periódico y midiendo el impacto. Es por esto por lo que tiene el premio a la “mejor entidad de servicios filantrópicos y de inversión de impacto en España”, otorgado por Euromoney (López, filantropía, la asignatura pendiente de la banca privada, 2015).

7.4. Bankinter Banca Privada (Filantropía Corporativa)

Esta entidad cuenta con la Fundación Innovación Bankinter, que busca la creación de riqueza a través del emprendimiento y la innovación y así ayudar a la creación de una sociedad mejor y más próspera. (Fundación Bankinter, s.f.)

7.5. SabadellUrquijo Banca Privada

Esta entidad se centra, principalmente, en la ayuda de mujeres, niños y personas mayores en situaciones de riesgo o exclusión social. El director general de esta entidad comenta que la filantropía para ellos es clave, y que se encuentran en una posición en la que tienen los medios, tanto económicos, como de intermediarios entre clientes y organizaciones, que pueden y deben ayudar a causas sociales. (López, 2018)

7.6. BNP Paribas Wealth Management

Este gran banco francés crea cada año un índice filantrópico individual, en los cuales destacan datos sobre la filantropía en la banca privada a nivel mundial. En cuanto a su oferta de filantropía tienen servicios personalizados para filantropía y una fundación llamada l'Orangerie para la filantropía individual. Además de

esto realizan otras actividades, como un premio de filantropía a nivel mundial para dar visibilidad y reconocimiento a iniciativas de filántropos.

Además, tienen un acuerdo con la cátedra de filantropía de la Escuela de ciencias económicas para promocionar la filantropía y la inversión con fines sociales. (BNP Paribas España, 2016).

7.7. A&G Banca Privada

En el aspecto de la filantropía, primero habría que comentar que una organización tiene dos formas de gestionar sus beneficios: la primera sería que todo el dinero que entra de donaciones sale al proyecto, y la segunda, es que el dinero que entra se gestiona, y con los beneficios de estas gestiones se financia el proyecto. Este segundo tipo de organizaciones son gestionadas por entidades como A&G. Tienen tres formas distintas de operar en este aspecto si un cliente se quiere centrar en utilizar su patrimonio para donar a acciones filantrópicas: La primera sería meter el dinero en una de las organizaciones que gestiona la entidad, ya que ellos conocen los fines y la manera de actuar, la segunda sería crear una fundación propia para ese cliente, y la tercera sería meter el dinero en una organización que haya creado otro cliente con la entidad.⁴

7.8. UBS Wealth Management

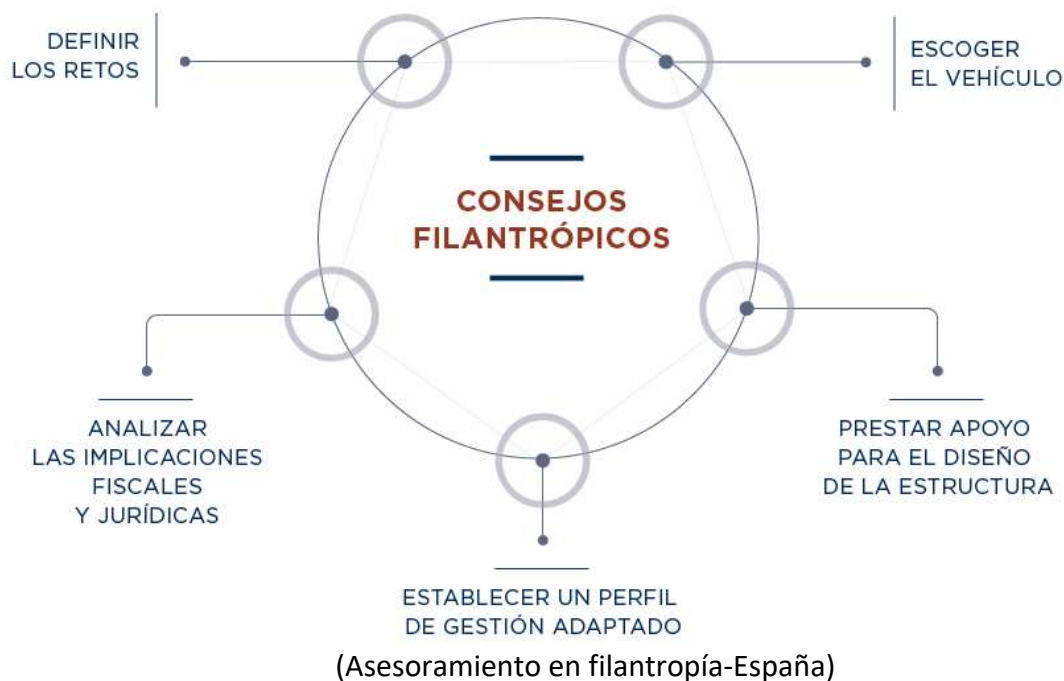
Este banco suizo, cuenta con asesores de filantropía a nivel internacional, con los que los clientes pueden hablar en caso de tener inquietudes sobre este tema. Cuentan con la Global Philanthropist Community, la cual funciona como red de contactos, para que los diferentes filántropos puedan estar conectados. Además, organiza eventos sobre filantropía en los que dan la oportunidad a los miembros, tanto de enseñar sus experiencias y trabajo, como de aprender de otros filántropos. En este caso este servicio solo está disponible para clientes que pertenezcan al grupo de los UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals).

También cuentan con la UBS Optimus Foundation, la cual está integrada y disponible para los clientes de Banca Privada y centra sus proyectos en ayudar a niños en situaciones de vulnerabilidad. (UBS, s.f.)

7.9. Edmond de Rothschild

Esta familia cuenta con 10 fundaciones a lo largo del mundo y una se encuentra en nuestro país. Este banco no se encuentra entre los 30 con mayor gestión de patrimonio en España, pero sí es un banco con gran importancia a nivel mundial y a nivel nacional en otros aspectos ajenos a la Banca Privada, es por eso por lo que se considera importante debido a las fundaciones que tiene y que ofrece la posibilidad de contribuir a sus clientes, a pesar de no ser tantos. (López, 2018)

⁴ Comunicación con Luis Regalado, socio de A&G



7.10. Deutsche Bank

Desde Deutsche Bank buscan dar un asesoramiento filantrópico personalizado, sobretudo a nivel familiar, ya que los grupos familiares están muy involucrados en este campo para dar a sus herederos una buena educación en este aspecto, como afirma Rosalía Bastarreche, directora de marketing. Por eso realizan una serie de pasos para cada donación, entre los cuales destacan: buscar la organización o proyecto que más de adecúe con los valores de la familia, y posteriormente, analizar si con el capital disponible para cada donación se van a lograr los objetivos marcados, es decir, si la donación va a ser eficiente y va a tener un efecto real. También tienen programas como “Wealth with responsibility”, que está dedicado a los inversores que quieren basar la gestión de su patrimonio en la filantropía. (Pérez, 2006)

7.11. J.P. Morgan Wealth Management

Este tipo de bancos americanos, que cuentan con clientes con un nivel superior de patrimonios a los mencionados anteriormente, no cuentan con un departamento de filantropía como tal en cada país, pero sí cuentan con un departamento de filantropía a nivel internacional que se dedica a viajar por el mundo asesorando a los clientes que buscan este tipo de servicios. Esto se puede realizar debido a que los clientes que demandan estos servicios cuentan con un gran patrimonio y por tanto realizan grandes donaciones, es por esto, que en bancos que exigen menos patrimonio para formar parte de los clientes, no se pueden realizar este tipo de prácticas, ya que, que el departamento viaje por el

mundo asesorando, tiene una serie de costes que solo serían rentables si el cliente va a donar una gran cantidad de dinero.

7.12. Resumen de cumplimiento de requisitos

	Santander *	BBVA	CaixaBank	Bankinter *	Sabadell	BNP Paribas	A&G	UBS	Rotschild	Deutsche Bank	J.P. Morgan
1			X					X			X
2		X	X			X			X	X	X
3											
4	X			X				X	X		X
5			X			X					
6			X								
7	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8		X	X			X	X		X	X	X
9							X				
10			X								
11											
12											
13			X								X
14			X								

* Bancos en los que se ha estudiado la filantropía corporativa

Tabla nº1- Resumen de cumplimiento de requisitos

Fuente: Elaboración propia

8. CONCLUSIÓN

La principal conclusión de este estudio es que a la Banca Privada española le queda un largo camino por recorrer en el aspecto filantrópico, siendo necesarios muchos cambios en la mayoría de las entidades, y es que España está comenzado a preocuparse por estos asuntos, mientras que en otros países es algo que ya está implantado en muchas entidades. Esto se puede comprobar viendo las diferencias entre los grandes bancos españoles y los grandes bancos estadounidenses o suizos, y es que, salvo el caso extraordinario de CaixaBank, los otros cuatro bancos principales de España están muy por detrás de otras entidades internacionales.

Los cambios más importantes y necesarios serían, en mi opinión, la implementación en todos los bancos de un departamento de filantropía integrado en la Banca Privada, y un mayor interés en las entidades a la hora de formar a sus banqueros para que puedan dar ellos mismos un buen asesoramiento filantrópico.

En los próximos años, se van a producir una serie de mejoras en los bancos, debido principalmente a la ley que les obliga a ofrecer a sus clientes la posibilidad de invertir su capital en inversiones sostenibles, que se implementará a partir del año que viene. Este tipo de inversiones no son exactamente filantropía, pero es una forma de acercar a los clientes hacia ella, y va a suponer que muchos bancos deban adaptarse a esta ley formando a sus banqueros o contratando a personal cualificado en este aspecto para poder dar un buen servicio a sus clientes.

Además, la forma de actuar de los bancos españoles se irá acercando cada vez más a la forma de actuar de los bancos extranjeros, ya que muchos de estos bancos tienen sede en España y suponen una competencia para los bancos locales.

Con todo esto, y con el hecho de que los nuevos clientes de la Banca Privada, es decir los clientes más jóvenes que están comenzando a ser clientes de estas entidades, demandan más este tipo de servicios que los clientes más veteranos, se hará inevitable la adaptación de los bancos a sus necesidades.

En cuanto al tipo de inversión, hay dos tipos de inversiones que van de la mano de la filantropía, como son la inversión responsable y la inversión de impacto. Esta última es la que tomará el relevo a las dos anteriores, ya que, como se ha comentado anteriormente en este estudio, este tipo de inversiones tienen varias ventajas, entre las que destacan la posibilidad de conocer exactamente el impacto que están teniendo las inversiones, y el hecho de que con estas inversiones se pueda generar ingresos, ya que así se pueden reinvertir en otros proyectos de inversión de impacto.

Por lo tanto, y para finalizar, en el presente, la filantropía en la Banca Privada en España está en un proceso de creación en el que algunos bancos han tomado la delantera respecto a otros, pero el futuro, y el futuro cercano son de optimismo debido a los cambios que se van a producir tanto dentro como fuera de la industria.

9. BIBLIOGRAFÍA

A&G. (18 de Abril de 2017). *Ranking de la Banca Privada en España 2016*. Obtenido de ayg.es: <http://www.ayg.es/ranking-de-banca-privada-en-espana-2016/>

- Abellan, S. (13 de Febrero de 2020). *Banca Privada ¿Qué servicios ofrece?* Obtenido de Helpmycash: <https://www.helpmycash.com/banco/banca-privada/>
- Asesoramiento en filantropía-España. (s.f.). Obtenido de Edmond de Rothschild: <https://www.edmond-de-rothschild.com/site/espana/es/banca-privada/areas-de-especializacion/asesoramiento-en-filantropia>
- Bankinter. (s.f.). *El nacimiento del banco*. Obtenido de <https://docs.bankinter.com/www/webcorp/swf/memoria2015/50aniversario/e-l-nacimiento-del-banco.html>
- BNP Paribas España. (07 de abril de 2016). *Bnp Paribas en España*. Obtenido de bnpparibas.es: <https://www.bnpparibas.es/es/2016/04/07/bnp-paribas-wealth-management-presenta-el-indice-sobre-la-filantropia-individual-de-bnp-paribas-2016/>
- BNP Paribas España. (31 de diciembre de 2018). *BNP Paribas en España, nuestra historia*. Obtenido de BNP Paribas: <https://www.bnpparibas.es/es/bnp-paribas/bnp-paribas-espana/nuestra-historia/>
- CaixaBank. (s.f.). *Historia del grupo*. Obtenido de CaixaBank: https://www.caixabank.com/deployedfiles/comunicacion/Enlaces/Historia_final.pdf
- CaixaBank. (s.f.). *Valor social en banca privada*. Obtenido de Caixabank: https://www.caixabank.com/responsabilidad-corporativa/soluciones-responsables/valor-social_es.html#
- Castelló, V. (30 de Enero de 2019). *¿Quién gestiona el dinero de los ricos?* Obtenido de Cincodías: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/01/29/midiner/1548789391_085251.html
- Cinco Días. (21 de Septiembre de 2015). *CaixaBank lanza Banca Premier con 1.500 gestores de patrimonios*. Obtenido de cincodias.elpais: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/09/18/mercados/1442606463_391090.html
- Deutsche Bank España. (s.f.). *Historia*. Obtenido de Deutsche Bank España: <https://www.db.com/spain/es/content/Historia-Deutsche-Bank-Espa%C3%B1a.html>
- DirigentesDigital. (11 de marzo de 2015). *Filantropía: El papel de la banca privada*. Obtenido de DirigentesDigital: https://dirigentesdigital.com/hemeroteca/filantropia_el_papel_de_la_banca_privada-CKFM7400
- El asesor financiero. (2017 de Agosto de 30). *Las 10 mayores bancas privadas del mundo en 2016*. Obtenido de El asesor financiero: <https://elasesorfinanciero.com/las-10-mayores-bancas-privadas-del-mundo-2016/>
- Fundación Bankinter. (s.f.). Obtenido de <https://www.fundacionbankinter.org/>
- García, M. R. (mayo-junio de 2013). *Filantropía y participación en el albor del Siglo XXI*. Obtenido de ICE Participación Cívica y Ciudadanía: <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1591/1591>
- Giménez, Ó. (2019 de octubre de 2019). *Sabadell estructura su banca privada para buscar una aceeración comercial*. Obtenido de Cotizalia El Confidencial:

- https://www.elconfidencial.com/mercados/2019-10-04/sabadell-urquijo-banca-privada-comercial_2268140/
- Historia UBS. (2020 de Marzo de 5). Obtenido de Wikipedia:
<https://es.wikipedia.org/wiki/UBS#Historia>
- J.P. Morgan Argentina. (s.f.). *Momentos clave en la historia de J.P. Morgan*. Obtenido de J.P. Morgan: <https://www.jpmorgan.com/country/AR/ES/company-history>
- J.P. Morgan España. (s.f.). *J.P. Morgan in Spain*. Obtenido de J.P. Morgan:
<https://www.jpmorgan.com/ES/en/about-us>
- López, E. G. (19 de noviembre de 2015). *filantropía, la asignatura pendiente de la banca privada*. Obtenido de diariovasco.com:
<https://www.diariovasco.com/economia/201511/22/filantropia-asignatura-pendiente-banca-20151119200745-rc.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F>
- López, E. G. (23 de noviembre de 2018). *Filantropía, en el punto de mira de la banca privada*. Obtenido de Finanzas.com:
https://www.finanzas.com/macroeconomia/filantropia-en-el-punto-de-mira-de-la-banca-privada_13949192_102.html
- Pérez, A. (24 de marzo de 2006). *Dinero, solidaridad y banca privada*. Obtenido de Compromiso empresarial:
<https://www.compromisoempresarial.com/rsc/2006/03/dinero-solidaridad-y-banca-privada/>
- Pinto, J. (13 de Junio de 2019). *El ranking de la banca privada española en 2019*. Obtenido de FundsPeople: <https://es.fundspeople.com/news/el-ranking-de-la-banca-privada-espanola-en-2019>
- Puig , N., & García Ruiz, J. (2019). *Historia de la banca privada en España: Creadores de prosperidad*. Madrid: A&G.
- UBS. (s.f.). *UBS Philanthropy*. Obtenido de ubs:
<https://www.ubs.com/global/en/wealth-management/uhnw/philanthropy.html>
- UBS. (s.f.). *Welath Management España - Sobre nosotros*. Obtenido de UBS:
<https://www.ubs.com/es/es/wealth-management/about-us.html>
- Una firma de inversión de Convicciones*. (s.f.). Obtenido de Edmond de Rothschild:
<https://www.edmond-de-rothschild.com/site/espana/es/corporativo/acerca-de-nosotros/grupo>
- YouTube, A. . (21 de diciembre de 2018). *Historia A&G Banca Privada - Fundación y creación de la entidad*. Obtenido de YouTube:
<https://www.youtube.com/watch?v=0eiDvQKyxGo>

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla nº1 – Resumen de cumplimiento de requisitos.....	21
--	----