

JUNIO 2015

SANTANDER ASSET MANAGEMENT

ASOFIDUCIARIAS

SOBRE SANTANDER ASSET MANAGEMENT

PRINCIPALES ACTORES DE LA DISTRIBUCIÓN DE FONDOS

DISTINTOS MODELOS DE DISTRIBUCIÓN

MODELO DE DISTRIBUCIÓN SANTANDER ASSET MANAGEMENT

SANTANDER ASSET MANAGEMENT EN CIFRAS

11 gestoras locales
 Con más del **41% del AUM**
 proveniente de **mercados**
Emergentes

La **mayor gestora internacional**
 en **Latinoamérica**



ESPAÑA
 Ranking: 2°
 AUM: **€69,4MM**
 Staff: **169, 57 Inv**

REINO UNIDO
 Ranking: 34°
 AUM: **€23,36MM**
 Staff: **137, 39 Inv**

PORTUGAL
 Ranking: 3°
 AUM: **€7,0MM**
 Staff: **22, 4 Inv**

POLONIA
 Ranking: 3°
 AUM: **€3,5MM**
 Staff: **125, 24 Inv *****

ALEMANIA
 Ranking: 43rd
 AUM: **€0,9MM**
 Staff: **11, 3 Inv ****

BRASIL
 Ranking: 5°
 AUM: **€42,2MM**
 Staff: **89, 37 Inv**

MÉXICO
 Ranking: 3°
 AUM: **€14,3MM**
 Staff: **64, 15 Inv**

CHILE
 Ranking: 2°
 AUM: **€6,8MM**
 Staff: **83, 23 Inv**

PUERTO RICO
 Ranking: 2°
 AUM: **€2,5MM**
 Staff: **24, 4 Inv**

ARGENTINA
 Ranking: 3°
 AUM: **€1,3MM**
 Staff: **20, 5 Inv**

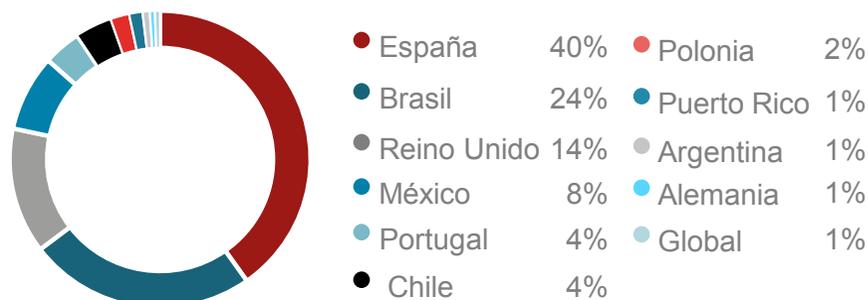
Fuente: Santander AM. Información a 31/03/2015. (*) Sólo capacidades de research. La compañía se creó e inició sus operaciones en 2014 7 profesionales y 2 Inv. y espera completarlas en 2015. Inv: Profesionales del equipo de inversiones. Equipo Global de 129 personas localizado entre Londres y Madrid. *€704 Mn son fondos registrados en Luxemburgo y se muestra también como AUM de ese país, no está duplicado en el total AUM de páginas anteriores. ***En proceso de consolidación.

UNA MIRADA AL NEGOCIO DE SANTANDER ASSET MANAGEMENT

Por tipo de activo



Por distribución geográfica



Activos por tipo de canal



Activos por tipo de cliente



YTD: Data and FX at 31/03/2015. Incluye productos en liquidación: productos estructurados en Reino Unido, mandato de seguros en Portugal fondos VV en Alemania.

LA ESTRUCTURA DE UN MERCADO DEPENDERÁ DEL MARCO REGULATORIO DEFINIDO

Asesoramiento

Distribución

Gestión Inversiones

Bancas Privadas/Gestión Patrimonial

Entidades de Asesoramiento

Plataformas Distribución

Retail Fund Managers



MODELO DE DISTRIBUCIÓN EN UK

DE VUELTA A LA VERTICALIZACIÓN



Asesoramiento

Distribución

Gestión Inversiones

Bancas Privadas

Bancas Privadas y Wealth Managers

Entidades de Asesoramiento

Grandes entidades

Pequeñas entidades

Plataformas Distribución

Plataformas

Plataformas D2C

Retail Fund Managers

Grandes entidades

Pequeñas entidades

SIN EMBARGO EXISTE UNA REAL PREOCUPACIÓN POR EL LLAMADO ADVISORY GAP

	Segmento/ Nivel de Patrimonio
Alto Patrimonio	+ de £ 3MM activos libres 30M adultos
	£250.000 - £ 3MM activos libres 1,5 MM adultos
Rentas Altas	+ de £ 100.000 ahorros 1 MM adultos
	£50.000 - £ 100.000 ahorros 1,6 MM adultos
Mayor poder adquisitivo	£30.000 - £ 50.000 ahorros 1,8 MM adultos
	£10.000 - £ 30.000 ahorros 3,9 MM adultos
Mercado Masivo	£5.000 - £ 10.000 ahorros 2,6 MM adultos
	+ de £5.000 ahorros 7MM adultos

Fuente: Deloitte

MODELO DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA

UNA POSTURA MÁS INTERMEDIA



Asesoramiento

Distribución

Gestión Inversiones

Bancas Privadas

Bancas Privadas y Wealth Managers

Entidades de Asesoramiento

Pequeñas entidades

Plataformas Distribución

Plataformas

Plataformas D2C

Retail Fund Managers

Grandes entidades

Pequeñas entidades

MODELO DE DISTRIBUCIÓN EN CHILE



Asesoramiento

Distribución

Gestión Inversiones

Bancas Privadas

Bancas Privadas y Wealth Managers

Entidades de Asesoramiento

Plataformas Distribución

Plataformas

Plataformas D2C

Retail Fund Managers

Grandes entidades

Pequeñas entidades



MODELO SANTANDER ASSET MANAGEMENT EN CHILE

Asesoramiento

Distribución

Gestión
Inversiones

Institucionales y Corporaciones

Agentes Colocadores

Banco Santander Chile

MODELO SANTANDER ASSET MANAGEMENT EN CHILE

FACTORES DE ÉXITO

Asesoramiento

Distribución

Gestión Inversiones

EMPATÍA

IDENTIFICACIÓN MENTAL Y AFECTIVA DE UN SUJETO CON EL ESTADO DE ÁNIMO DEL OTRO

Equipos
Procesos
Herramientas

SEGMENTOS



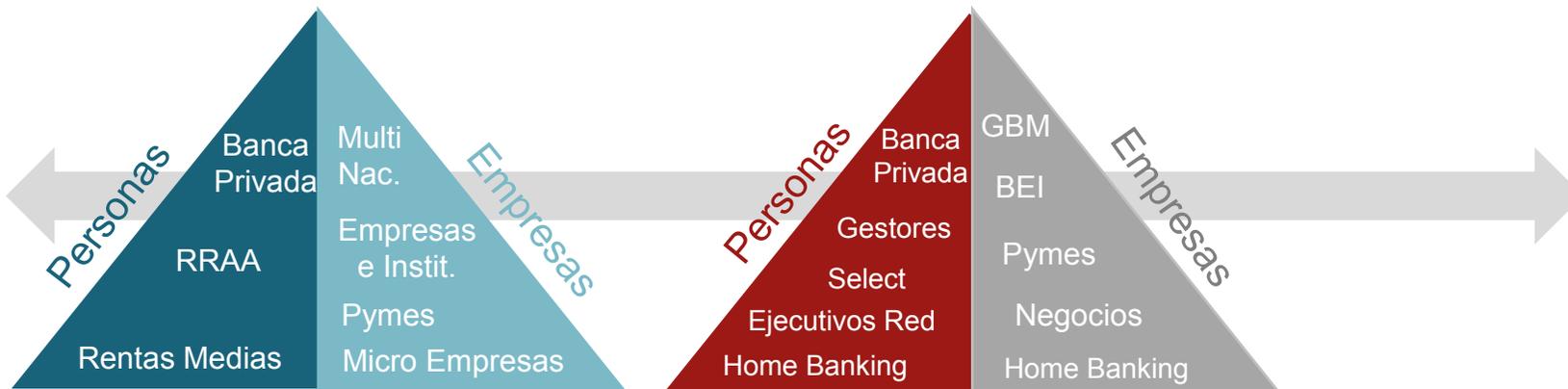
CANALES



ESTRATEGIA



OFERTA DE VALOR:
APORTE EN CADA CANAL-
APORTE EN CADA SEGMENTO





MODELO SANTANDER ASSET MANAGEMENT EN CHILE FACTORES DE ÉXITO

Performance

Productos locales/Internacionales buscando oportunidades de mercado

Formación Permanente/Apoyo de Productos

Información de Mercados

Información de Productos

Cercanía y Posicionamiento



Este material es sólo para clientes institucionales y no debe ser tomado en consideración por cualquier otra persona. El presente informe ha sido preparado por SANTANDER ASSET MANAGEMENT. La información que contiene este documento procede de fuentes que consideramos fiables, no garantizamos la corrección ni la integridad de su contenido y su inclusión no constituye ni representación ni garantía de su exactitud, y los inversionistas deben tener en cuenta que esa información puede ser incompleta o condensada. Todas las opiniones expresadas pueden ser cambiadas sin previo aviso. El lector asume toda la responsabilidad por las consecuencias de confiar en el contenido de este documento (o por cualquier omisión en su contenido). Este documento se ha entregado solamente con carácter informativo y no constituye un prospecto, o un oferta de venta o una solicitud de compra o venta de un valor, o de un fondo de inversión o de un interés en un producto de inversión.

Ninguna información contenida en este documento debe considerarse como un seguro o garantía del rendimiento futuro de la cuenta. Los inversionistas deben ser conscientes de que una inversión en esta cuenta entraña riesgos, incluyendo la posible pérdida de capital según las condiciones prevalecientes en el mercado y otros factores. Los inversionistas deben ser conscientes de que una inversión en la cuenta no constituye una obligación ni tampoco conlleva garantía de Santander Asset Management. Las inversiones de la cuenta tampoco están aseguradas o garantizadas por ningún gobierno o entidad gubernamental o privada alguna. El inversionista debe considerar si los productos de inversión son adecuados a su cuenta teniendo en mente factores tales como los objetivos de su inversión y su tolerancia al riesgo entre otros.

© SANTANDER ASSET MANAGEMENT, S.A., SGIIC. ALL RIGHTS RESERVED.

¡GRACIAS!