

PANEL DE ACTUALIDAD

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

Entrevistas de EL BOLETÍN	FERIA ¿Qué esperan de esta primera edición del certamen Forinvest?	COYUNTURA ¿Qué visión tiene de la plaza financiera valenciana?	PROYECTOS ¿Hacia dónde va el mercado financiero desde el punto de vista comercial?
 <p>Javier Domínguez CONSEJERO DELEGADO DE INTERDIN BOLSA</p>	<p>1 «Una magnífica oportunidad para la industria de valores» Sabemos que arrastra a un gran número de inversores que quieren codearse con sus compañeros de aventura, ya que todos en mayor o menor medida son inversores habituales, que suelen tener relación con los mercados y que aprovechan este tipo de iniciativas para contrastar opiniones, obtener información de nuevos productos y poner cara a aquellos con los que se relaciona para confiar sus inversiones. Será una magnífica oportunidad para que esta industria de valores pueda exhibirse en un mercado tan activo como el valenciano y que el mercado lo va recibir con gran interés.</p>	<p>2 «Hay una mayor cultura financiera aplicada al resto de España» Respecto la cultura financiera valenciana, lo único que puedo decir es que casi un 15% de nuestros clientes de CFDs, futuros y opciones residen en la Comunidad Valenciana, ocupando el tercer puesto dentro del ranking regional de clientes de Interdin (que encabeza Madrid y Barcelona). Esto demuestra que productos complejos, que van mucho más allá de la típica inversión en acciones, tienen una gran aceptación en la Comunitat y por tanto, cuentan con una cultura financiera aplicada muy superior a la media del resto de España.</p>	<p>3 «Debemos facilitar el acceso a los mercados de los inversores particulares» En los últimos años hemos visto como los inversores particulares se han ido acercando cada vez más a los mercados financieros demostrando cada vez un mayor interés y conocimiento, es en este sentido en el que creemos en el que se abre un gran reto para el futuro próximo desde el punto de vista comercial. Las entidades deberemos ser capaces de facilitar ese acercamiento, enseñado, guiando y poniendo a disposición de los clientes productos que hasta ahora habían sido solo utilizados por las instituciones.</p>
 <p>Vincenzo Tedeschi RESPONSABLE DE MARKETING DE IWBANK</p>	<p>1 «Ferias como Forinvest ayudan a conocer las exigencias de los clientes» IWBANK inició su actividad en el mercado español el pasado 1 de marzo de 2008. Creemos que el primer paso para conocer las exigencias de los clientes españoles es conocerlos, escuchando y atendiendo a sus necesidades en persona; por eso no hemos dudado en incluir en nuestro programa la participación en ferias como Bolsalla o Forinvest.</p>	<p>2 «Del inversor valenciano aún no podemos sacar ninguna conclusión» Por nuestra experiencia en Madrid hemos podido observar que el inversor español está muy cualificado e interesado por la calidad del servicio y los costes. Del inversor valenciano aun no podemos sacar ninguna conclusión, lo descubriremos en la feria!</p>	<p>3 «La evolución y transparencia beneficia a los bancos on-line» El mercado financiero en general y el español en particular está experimentando en los últimos años una continua y cada vez mayor evolución y transparencia, incrementada por la reciente normativa MiFid. En este contexto los bancos on-line pueden beneficiarse de esta tendencia por ser intrínsecamente transparentes y abiertos a los continuos cambios.</p>
 <p>Juan Odriozola DIRECTOR TERRITORIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA Y MURCIA DE LA CAIXA</p>	<p>1 «Reforzará la percepción de profesionalidad del sistema español» Forinvest será un buen escaparate que permitirá generar el clima de confianza necesario en el momento actual y reforzar la percepción de profesionalidad y fortaleza que caracterizan al sistema financiero español. La capacidad exportadora, el factor humano, las infraestructuras y la solidez del mercado financiero español, permiten consolidar Valencia como plaza financiera.</p>	<p>2 «Una plaza financiera sólida ahora más que nunca» Valencia es una plaza económico-financiera sólida que cuenta con las estructuras financieras, económicas y formativas necesarias que lo hacen posible más que nunca. La Caixa siempre se ha implicado con Valencia en la potenciación de los factores de competitividad, apoyando, con su solidez financiera, iniciativas de diferente calado: proyectos formativos que permiten mejorar los recursos humanos, como la colaboración con la Universitat de València; el apoyo al parque valenciano y su FEBF; y proyectos que potencian el comercio y el desarrollo económico como son la SGR y el IVF.</p>	<p>3 «Calidad de servicio y producto y cercanía con el cliente» La confianza, el compromiso social y la calidad son los tres valores que constituyen el eje de referencia de La Caixa y la clave de nuestro modelo de gestión. Nuestra solidez financiera es siempre una garantía para nuestros clientes y nuestra apuesta de éxito siempre siendo la calidad del servicio y de los productos, y la cercanía al cliente. No en vano somos la tercera entidad financiera de la Comunitat Valenciana en número de oficinas.</p>
 <p>Enrique Lucas Romani PRESIDENTE DE NORDKAPP</p>	<p>1 «Que sea un foro de inversión más que una muestra de productos» Espero de Forinvest que sea más un foro de inversión que una feria de expositores de productos financieros. Que sean dos días de análisis, debates y conferencias sobre mercados, productos y aquellos asuntos económico-financieros que estén de más actualidad.</p>	<p>2 «Valencia ya tiene entidad como plaza financiera pero hay que potenciarla» Valencia ya tiene volumen para ser considerada plaza financiera, por su actividad, implantación de entidades financieras y volumen de empresas y sociedades cotizadas. Tenemos una institución propia como nuestra Bolsa de Valencia. Hay que ser conscientes de esta realidad y potenciarla. Forinvest es un paso más en esa dirección.</p>	<p>3 «Productos alternativos y estructurados será lo más demandado» Tomó hace años el camino de la globalización y ese proceso es ya irreversible. Producto cada vez más sofisticado y al alcance de más inversores. En estos momentos de crisis financiera veremos más inversiones en productos alternativos y estructurados, entre otros.</p>
 <p>Francisco Jorro DIRECTOR DE LA OFICINA DE RENTA 4 EN VALENCIA</p>	<p>1 «Una oportunidad para acercar al pequeño inversor nuevos productos» Desde Renta 4 esperamos que Forinvest sea una gran oportunidad para poder acercar al pequeño inversor la gran oferta de productos y servicios financieros que existen hoy en día en el mercado. Así como, convertir a Valencia en una ciudad que sea punto de encuentro nacional e internacional de los profesionales de este sector, y por supuesto, esperamos que se consolide en un futuro.</p>	<p>2 «Una de las regiones con mayor crecimiento per cápita» En general, la economía levantina se caracteriza por ser una economía abierta al exterior, muy dinámica y emprendedora. Lo que nos lleva a ser una de las regiones españolas con mayor crecimiento per cápita y fundamentalmente en generación de empleo. Por tanto, miramos el futuro con ilusión y optimismo, ya que asistimos a un interesante crecimiento demográfico y económico en la zona.</p>	<p>3 «El inversor está mejor formado y demanda productos más sofisticados» Desde el punto de vista comercial vemos que el mercado financiero tiene un presente con un gran potencial. Nos encontramos en un momento en que los clientes demandan más productos, más sofisticados, mejores servicios y mejor atención. Por lo que el pequeño inversor está mejor formado en lo que se refiere a cultura financiera, y por lo tanto, es más exigente.</p>
 <p>Carlos García Cobeleda DIRECTOR DE LA OFICINA DE RIVA Y GARCÍA EN VALENCIA</p>	<p>1 «Foro de reunión y divulgación con los principales actores financieros» A nivel general, Riva y García espera que Forinvest sea un foro de reunión y divulgación donde los principales actores del mundo de las finanzas puedan dar su visión sobre las perspectivas económicas y financieras de los próximos meses. Asimismo, Forinvest servirá para difundir de manera paralela al certamen, las últimas novedades y tendencias de áreas concretas en el mundo de las finanzas, tales como banca privada, banca comercial, seguros, bolsas y mercados, inversiones alternativas, operaciones corporativas y capital riesgo, etc.</p>	<p>2 «El potencial de la plaza hace que sea una apuesta estratégica» Valencia presenta un enorme potencial como plaza financiera de futuro siendo el objetivo del grupo dinamizar e impulsar la cultura financiera en este mercado. Riva y García abrió su oficina en Valencia el pasado año, inscribiéndose a su vez en dichas fechas en la bolsa local, con el objetivo no sólo de ser un operador más, sino como una apuesta estratégica del grupo por la plaza. En este sentido, esta acción debe entenderse desde una perspectiva amplia, con especial atención en los campos de la banca privada, el corporate finance y, sobre todo, el capital riesgo, como gestores del Fondo Tirant.</p>	<p>3 «Tendencia a cubrir las necesidades globales de los clientes» En Riva y García entendemos que cada vez más el mundo financiero tiende a cubrir más las necesidades globales de los clientes, entendiendo por este concepto el satisfacer las necesidades de inversión de un cliente desde un concepto amplio de la gestión de activos. Este es el concepto y toda la actividad que desarrollamos va encaminada a optimizar el patrimonio de los mismos desde un punto de vista fiscal y financiero y teniendo en cuenta las alternativas de diversificación. Por tanto más que una actividad comercial es una actividad de asesoramiento a una gestión de activos global.</p>