Diari el 9 nov de Granollers - 19/11/2007

DOSSIER ECONOMIC

SETMANARI D'INFORMACIÓ ECONÒMICA

17/23 | 07

REPORTATGE

GRANS PATRIMONIS

La pilota entra a jugar a la banca privada

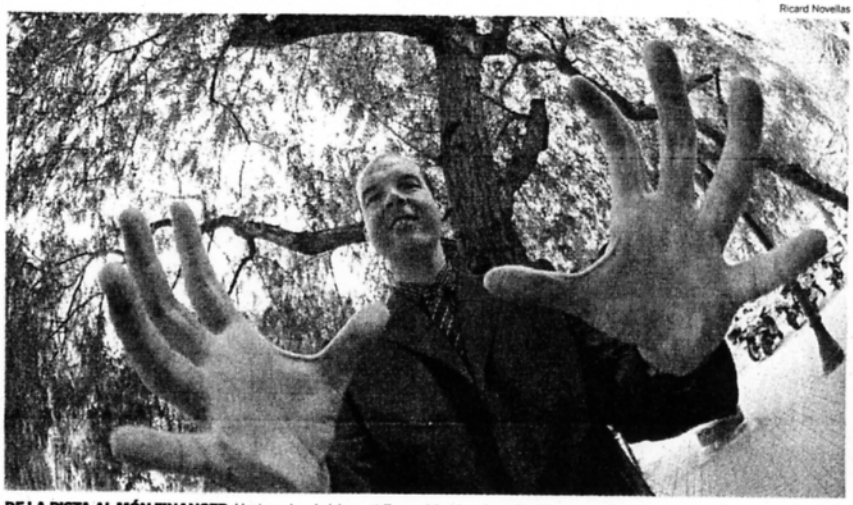
BANC SABADELL POSA EN MARXA BS SPORTS & ENTERTAINMENT, UNA NOVA DIVISIÓ DE BANCA PRIVADA DIRIGIDA EN EXCLUSIVA A ESPORTISTES D'ELIT I PROFESSIONALS DE L'ESPECTACLE. EL BANC CALCULA QUE HI HA UNS 3.000 CLIENTS POTENCIALS

BERTA ROIG
BARCELONA

Els esportistes d'elit i els professionals de l'espectacle no solament són un caramel desitjat per les agències de representació o les grans marques de publicitat. El seu alt nivell d'ingressos i la seva intensa però sovint curta vida professional constitueixen també un perfil molt buscat pels gestors de banca privada. Conscient d'aquesta *glamourosa* i sucosa oportunitat de negoci, Banc Sabadell acaba de presentar BS Sports & Entertainment, un servei pioner a Espanya per oferir una gestió especialitzada a aquest clients. Per comandar-lo, ha fitxat l'exjugador de bàsquet del FC Barcelona i del Club Joventut de Badalona Ferran Martínez.

Qui va ser un dels pivots més destacats del bàsquet europeu coneix bé quines són les necessitats d'aquest segment. «Els professionals de l'esport no tenen temps ni coneixements per poder dedicar-se a les finances i això és especialment evident quan parlem de gent molt jove amb un alt nivell d'ingressos», explica. Per gestionar el seu patrimoni, molts d'aquests jugadors acaben recorrent a la família o als mateixos mànagers, perfils poc professionals que no sempre aconsegueixen bons resultats. A més, aquests esportistes es converteixen en un blanc fàcil per a inversors interessats i, com explica Martínez quan estàs en aquesta posició «de seguida et surten amics».

Ricard Novellas



DE LA PISTA AL MÓN FINANCER. L'exjugador de bàsquet Ferran Martínez ha sabut treure profit de la seva reeixida carrera esportiva

L'altre problema, reconeix l'expivot, és que aquests jugadors es poden abocar a un ritme de vida frenètic, sense pensar en un futur en el qual el volum d'ingressos es pot reduir considerablement. «Es poden acabar trobant en situacions crítiques després de contractes molt bons», diu Martínez. L'exjugador del Barça coneix més d'un cas de mala planificació i, per això, i aprofitant la seva experiència personal i la seva formació en finances, ara vol ajudar altres estrelles de l'esport. Per la seva banda, Banc Sabadell confia que aquest tracte en primera persona els ajudi a entrar en un sector en què la confiança és un element determinant.

A les figures de primer nivell de l'esport, la nova divisió del banc sabadellenc hi afegeix els professionals de l'espectacle, amb unes característiques d'ingressos i de vida laboral similars. En total, l'entitat financera calcula que a Espanya hi ha un mercat potencial d'entre 2.500 i 3.000 clients, que poden moure fins a 11.000 milions d'euros i amb uns ingressos anuals a partir del milió d'euros. Segons l'anàlisi del Sabadell, aquest grup el formen principalment esportistes del món del futbol (63%), el bàsquet (11%), el tennis (4%), el golf (3%), i altres esports (19%), i també personalitats del món de l'espectacle, en què predominen sobretot els professionals de la televisió (63%), seguits pels músics (19%) i els actors i actrius de cinema (15%). L'objectiu del banc, segons ha explicat el responsable de l'Àrea de Banca Privada, Jaume Ferrer, és copar el 15% d'aquest mercat en tres anys. Per arribar a tots ells, Banc Sabadell serà present als principals esdeveniments esportius, com el circuit de Montmeló o el torneig Godó de tennis, del qual és patrocinador. De moment, BS Sports & Entertainment parteix amb uns cinquanta clients i un patrimoni de cent milions d'euros.

> ELS ELEVATS INGRESSOS I UNA VIDA LABORAL CURTA MARQUEN LES SEVES NECESSITATS

Per guanyar-se la confiança d'aquests clients tan exclusius, el Sabadell ofereix un servei adaptat a les necessitats de rendibilitat i risc que requereixen aquests professionals, alhora que posa a la seva disposició altres avantatges, com un lísing nàutic, un rènting de vehicles de luxe o una hipoteca amb condicions especials. Però hi haurà altres particularitats. «Aquesta gent no pot sortir al carrer com ho faria una altra persona i visitar el seu gestor a l'oficina del banc», diu Martínez. I, per això, serà l'assessor personal que assigni el banc (en té cent en l'Àrea de Banca Privada) qui es desplaci allà on faci falta. Tot plegat per garantir que aquests clients acostumats a ser el centre d'atenció de totes les mirades tinguin exactament el mateix tracte a l'hora d'anar al banc. ■