



Ferrán Martínez, la pasada semana, en Barcelona, frente al edificio del banco donde trabaja como director de una unidad especializada en la gestión de recursos de deportistas. / SANTI COGOLLUDO

## FERRÁN MARTÍNEZ

El ex pívot dirige, desde el Banco de Sabadell, una pionera unidad especializada en la gestión patrimonial de deportistas de elite. Entre sus casi 300 clientes figuran futbolistas, baloncestistas, golfistas o tenistas

# El banquero de las estrellas

**PABLO DE LA CALLE / Madrid**  
Ronaldo, Messi, Tiger Woods, Alonso o Nadal nadan en la abundancia. Sus ingresos son tan enormes que dudan sobre el modo correcto de administrar sus fortunas. Bendito problema. Para invertir sus riquezas necesitan los servicios de un especialista en gestión de recursos. En España, el principal experto de esta envidiada ocupación es Ferrán Martínez! Sí, el que fuera pívot internacional del Barcelona y de la selección española, el baloncestista español con más títulos.

Ferrán Martínez es el director de BS Sports & Entertainment, una unidad de banca privada especializada en la tramitación patrimonial de deportistas y artistas (cantantes, actores, toreros, cocineros...). Sus principales clientes son trabajadores muy singulares, tanto que a los 35 años ya están jubilados. El grupo de Ferrán examina los bolsillos de los ídolos y les aconseja sobre cómo planificar ingresos y futuro. La primera norma, aunque parezca increíble, es la austeridad; la segunda, tener una perspectiva a largo plazo. «Yo siempre sigo el principio que adopté cuando era jugador, que consistía en gastar sólo el 30% de los in-

gresos, el resto lo destinaba al ahorro y a la inversión. Me propuse el objetivo de comprar una propiedad cada año», explica desde su despacho en el Banco de Sabadell, en el centro de Barcelona.

El ex pívot, ahora atado por chaqueta y corbata, comanda esta iniciativa desde mediados de 2007. Desde su privilegiada posición de alto ejecutivo se atreve a asesorar a las futuras estrellas: «Es necesario concienciarles de lo importante que es preparar el mañana. Los deportistas viven en una burbuja, alejados de la realidad. Su comportamiento es muy hermético».

En España no hay una unidad similar a BS Sports & Entertainment. En cambio, en EEUU, Inglaterra o Suiza sí existe más especialización en este aspecto. En la empresa de Ferrán hay gestores de banca privada y asesores fiscales especializados. También cuenta con 15 banqueros repartidos por España, que dan todo el soporte financiero necesario al entorno del deportista (representante, abogado...). Actúan como gestores financieros personales. En sus agencias aparecen direcciones y teléfonos de los principales managers de jugadores y artistas. «Les insistimos en lo

importante que es la planificación financiera en una carrera tan corta como la deportiva o tan irregular como la del mundo del *entertainment*. Muchos, cuando se retiran, se dan cuenta que con su actual nivel de gastos, y sin unos ingresos tan fuertes como cuando competían, no podrán mantener su nivel de vida. En algunos casos han pasado a tener problemas por no haber planificado bien su retirada, ya que no eran conscientes de ello, o se dejaron llevar por un ambiente negativo que les ofrecía negocios que ellos no dominaban».

Los tres años de funcionamiento de esta pionera unidad de gestión patrimonial del Banco de Sabadell han sido muy positivos. «La acogida», dice Ferrán, «ha sido fenomenal». Tiene casi 300 clientes, de los que el 67% son deportistas (casi el 50% son futbolistas, el 10% jugadores de baloncesto y el 8% tenistas, 5% del sector del motor y el resto son golfistas, ciclistas...). El 35% restante y ajeno al deporte lo conforman profesionales de la televisión, cine y espectáculo. «No buscamos un volumen amplio de clientes, sino ofrecer un servicio de calidad. No nos interesa la publicidad, sino la confianza. Nuestro negocio se transmite de boca a boca».

Entre sus clientes figuran futbolistas de las principales plantillas de los equipos de Primera División. Martínez, apelando a la cláusula de confidencialidad, se niega a facilitar los nombres de sus clientes. La complicidad del entorno es primordial. «Nosotros ya sabemos que un *mega-*

«Yo sigo el principio adoptado cuando era jugador: gastar sólo el 30% de los ingresos»

«Como sabemos que los 'cracks' no irán a nuestras oficinas, quedamos en hoteles, barcos...»

### EN LA CANCHA

«Jugar es una pasada, pero requiere muchas renunciaciones»



Ferrán en un partido amistoso España-Inglaterra de 1995. / EFE

olvidaré mi primera Liga con el Barça y los triunfos con el Joventut. Irme a Grecia me dio una visión muy abierta de la vida y me proporcionó una gran riqueza de conocimientos. Jugar es una pasada, pero requiere una exigencia máxima y muchas renunciaciones personales..., pero todo se acaba», exclama.

Martínez compaginó su carrera deportiva con la preparación profesional. Nunca dejó de estudiar cuando competía y al retirarse cursó un Máster de análisis financiero en el Centro de Estudios Financieros, estudió un MBA por La Salle y la Universidad Saint Mary's School de San Francisco. Este banquero no se ha desvinculado del baloncesto, es comentarista para el circuito regional de TVE en Cataluña y colabora con varios medios escritos. El baloncestista español con más títulos es feliz con su trabajo, pero ahora sus etapas en el Barça, Joventut y Panathinaikos. «Nunca

crack no va a acudir a nuestras oficinas, por eso nosotros contactamos con la gente que le rodea y quedamos con él donde sea necesario, en sus domicilios, en hoteles, incluso en barcos durante sus vacaciones..., siempre en lugares discretos, donde el deportista no está presionado. Lo primero que hacemos con los jóvenes es intentar convencerles de la necesidad de ahorrar. Recuerdo el caso de un proyecto de figura que tras firmar su primer contrato se compró un cochazo y una casa para sus padres, se gastó todo, suponiendo que el segundo contrato sería superior, pero su progresión se estancó y la renovación de contrato se hizo muy a la baja. Ahora, creo que está en Tercera División... Hay que ser previsores».

Ferrán es un asesor personal, ex-

perto en carteras de inversión, que se maneja con soltura en el ámbito de las estrellas del deporte, conoce bien el terreno que pisa, ya que ha sido uno de ellos durante muchos años: «Nosotros realizamos una gestión activa del patrimonio del deportista y vigilamos permanentemente su inversiones financieras. Otros bancos ofrecen solamente productos de inversión, sin que exista una revisión continua de la evolución de sus carteras. La clave está en la confianza que les generamos». Ferrán, un banquero con pasado atípico.

**ORBYT.es**

>Vea hoy en EL MUNDO en Orbyt las declaraciones de Ferrán Martínez.