

“EN MIS ÚLTIMOS AÑOS DE JUGADOR ALGUIEN ME ACONSEJÓ FATAL Y PERDÍ GRAN PARTE DE MIS AHORROS. LO PASÉ MAL, PERO ESPABILÉ. ME PUSE A ESTUDIAR Y DECIDÍ TOMAR LOS MANDOS DE MIS NEGOCIOS. ASÍ ME METÍ EN ESTE MUNDILLO”

➤ analistas financieros del propio Banco Sabadell). A cada cliente le asignan un asesor personal, quien gestiona su cartera en exclusiva y está a su servicio las 24 horas del día (si es necesario, dadas las peculiaridades de sus asesorados, se desplazan hasta los hoteles de concentración, lugar de entrenamiento o ciudades en las que actúan). “La idea es que ellos sólo se preocupen de jugar, cantar o interpretar”, explica. “Nosotros nos encargamos de que puedan vivir cómodamente el resto de su vida gracias a sus ahorros”.

Cliente llama cliente

Ferran insiste mucho en su empeño por ofrecer los mejores servicios, las mejores garantías y el mejor trato posible. No es sólo publicidad vacua. Satisfacer las necesidades de clientes tan especiales conlleva importantes recompensas. “En este entorno tan cerrado, el factor boca-oreja es fundamental”, nos explica. “Cuando un futbolista, cantante o actor está contento con cómo le llevamos los asuntos, lo normal es que lo comente con sus compañeros de vestuario o escenario. Lo cual es genial, porque enseguida te llama más y más gente. Sin embargo, si esa confianza se rompe, las consecuencias negativas afectarán a tu cliente y a su círculo más próximo”, añade Ferran. “Si fallas, el deportista les dirá a los que le rodean: ‘Ni se te ocurra meter dinero, que a mí me hicieron tal y tal cosa...’”.

En la mayoría de las ocasiones, el primer paso se da con representantes, asesores o familiares. Es muy raro encontrar a un deportista o actor que gestione él mismo sus ingresos. “Hay que transmitir seguridad, pero también estar muy pendiente de sus gastos”, comenta. “Intenta-

mos concienciarles en la mentalidad del ahorro y de la inversión, ya que puede haber lesiones inesperadas o expectativas no cubiertas, en el caso de los artistas. Un par de películas no van bien, se aplaza una gira y, de pronto, surge el drama. Conozco casos tremendos. Gente que se ha gastado millonadas en coches, barcos, mansiones y se ha arruinado de golpe. Se les va la cabeza”.

En algunos casos, una decisión errónea puede no tener solución, ya que la carrera de un deportista es muy corta. “Normalmente, jamás aconsejo tomar grandes riesgos”, afirma rotundo. “Hay que seleccionar bien y adaptarse al mercado, ya sea con productos financieros seguros o buscando oportunidades inmobiliarias. Al tener una liquidez muy alta, acceder a estas oportunidades es más sencillo. Debe ser una gestión dinámica, revisando constantemente la cartera, incorporando o descartando los productos que convengan en función de su perfil de riesgo. Aconsejamos ir a valores muy seguros y huir de las estructuras poco transparentes que –como se ha demostrado– son arriesgadas”. La parte fiscal es también clave. “Y más en estos tiempos”, remarca, “con constantes cambios en las reglas del juego”.

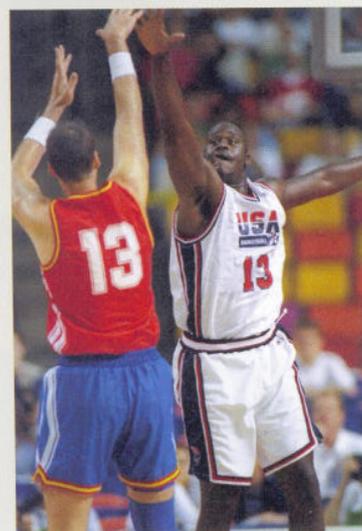
A algunos les atraen otras inversiones, como las obras de arte o el negocio de las bodegas de vino. “Me parece bien”, comenta Ferran, “siempre que estén aconsejados por personas entendidas en la materia. Cuando eres famoso y ganas sumas de dinero astronómicas te salen amigos de debajo de las piedras”.

Enorme potencial

BS Sports & Entertainment ofrece a cada cliente un *reporting* a medida, en función de la complejidad que cada uno requiere. Los hay que desean un informe patrimonial detallado y minucioso cada tres meses; y otros que piden una información más gráfica y compacta.

Y un dato increíble: no cobran nada por su trabajo de asesoramiento. “Si la gestión es buena, logramos fidelizar la cuenta, esto es lo más importante”. Además, sus clientes disfrutan de una serie de servicios acordes con su nivel de vida: líneas preferentes de financiación sin comisiones, fondos de inversión,

BUENOS VIEJOS TIEMPOS



Ferran Martínez i Garriga (Barcelona, 1968) ha sido uno de los pivots más determinantes del baloncesto nacional. 213 cm. de altura y 17 años de profesional (posee 7 Ligas ACB). Jugó en el Barça, Joventut (con quien ganó la Euroliga del 94) y Panathinaikos de Grecia. Además, vistió la camiseta nacional en 156 ocasiones. De aquellos “buenos viejos tiempos”, Ferran recuerda con mucho cariño su enfrentamiento con Shaquille O’Neal (foto de arriba) en el Mundial de Toronto’94. “Eran el *Dream Team II* y pensaban que iban a ganar muy fácil. Al principio del partido, actuaron con cierta prepotencia, pero –al final– se llevaron un buen susto”. ¿Los mejores a los que se ha enfrentado? “David Robinson, en los JJ OO de Seúl’88, Arvydas Sabonis y Drazen Petrovic. Unos auténticos monstruos”.

tarjetas exclusivas y sin límite de crédito (Black MasterCard), servicio de *consergerie*, acceso a las zonas VIP de los aeropuertos, *renting* de vehículos de lujo...

De momento, gestionan el patrimonio de unas 300 personas. “Alrededor de un 65% de ellos son deportistas, mientras que el 35% restante pertenece al mundo del *entertainment*”, comenta. Sin embargo, según los estudios internos del banco, sólo en España, existe un mercado potencial de unos 1.900 clientes, por lo que su horizonte de negocio no ha hecho más que asomarse (de hecho, calculan aumentar su cuota de mercado un 15% en los próximos tres años). Eso sí que son *dobles figuras*, Ferran, estadísticas de campeón. **11**