



Sabadell refuerza su banca privada

ESTRATEGIA/ Articula una nueva división que presta servicio integral y especializado a los inversores institucionales.

Ana Antón. Madrid

En un momento de convulsión en los mercados y reestructuración del sistema financiero español, la banca busca fórmulas para salir adelante o reforzar su negocio.

Aprovechando las oportunidades que surgen en periodos de crisis, Banco Sabadell acaba de estrenar una nueva división que prestará servicios específicos a clientes institucionales.

La nueva dirección, que depende directamente de la unidad de banca privada del banco, estará liderada por David Laseras, hasta ahora responsable de la división de *key clients* o *family office* de la entidad.

Juan Moriñigo, director general de Sabadell Banco Privado, explica que la nueva dirección ya cuenta con 1.940 clientes, de los que más de la mitad (1.074) están regulados por la CNMV, como fondos de inversión, sociedades de valores, sicav, Esis o Eafis, entre otros. Además, cuenta con cerca de 900 clientes del sector bancario y asegurador.

En total, la nueva división, que comenzó a articularse en el primer trimestre de este año, administra un patrimonio de 13.500 millones de euros.

Objetivos ambiciosos

La entidad que preside Josep Olliu ha fijado objetivos de crecimiento ambiciosos para esta nueva unidad. Prevén registrar un crecimiento de más de dos dígitos a lo largo de 2011 tanto en número de clientes como en activos bajo gestión. "Esperamos captar 200 nuevos clientes y alrededor de 1.500 millones, unas muy cifras abultadas tal y como está el mercado", señala el directivo.

La clave del éxito de la nueva dirección de clientes institucionales radicará, según



Juan Moriñigo, director general de Sabadell Banca Privada.

Moriñigo, es la prestación de un servicio integral. "Los institucionales recibirán un servicio especializado global e interrelacionado que combina *back office*, así como de tesorería, custodia y liquidación de valores. Todo ello, acompañado por propuestas de productos bancarios e inversiones acordes a su perfil. Coordinar toda la potencia comercial del banco genera una sinérgica brutales", indica Moriñigo.

Actualmente, la división cuenta con 10 directores institucionales, cuya responsabilidad es coordinar la actividad comercial de cada cliente y a los interlocutores que le prestan servicio dentro de la entidad. Prevén incorporar hasta tres nuevos banqueros los próximos meses.

Moriñigo considera que existe un gran nicho de mercado en el negocio de inversores cualificados. "En España, más de 13.000 entidades están supervisadas por Banco de España, la CNVM o la Dirección General de Seguros, y todos ellos son nuestros potenciales clientes.

Crecimiento y consolidación en el mercado

Sabadell Banca Privada, gestiona alrededor de 13.000 millones de euros, un volumen que le convierte en la quinta mayor firma de España de banca privada, tras Santander, BBVA, La Caixa y Bankinter. A finales de 2010, la entidad adquirió la división patrimonial de Guipuzcoano, en una operación que le aportó 1.000 millones de euros en activos.

En cuanto a la captación de clientes, el ejecutivo explica que la capilaridad de su red comercial es una gran baza. Por regiones, indica que Cataluña, la Comunidad de Madrid y País Vasco son prioritarias. Por otro lado, Moriñigo señala que en el actual momento de reestructuración financiera, existen oportunidades de captación de clientela entre las cajas de ahorros.