

# FINANZAS & MERCADOS

## Ofensiva de BBVA para ampliar su cartera de clientes institucionales

**AUMENTARÁ UN 25% SU PLANTILLA EN BANCA MAYORISTA/** La entidad tiene un plan de negocio para reforzar este área en tres años, fundamentalmente en Europa, EEUU y Asia. Contratará a 1.000 profesionales.

Jaime E. Navarro. Madrid

BBVA pisa el acelerador en banca mayorista. La entidad quiere ampliar el foco de clientes y conseguir atraer a la entidad a un mayor número de inversores institucionales, según confirmó ayer el banco a EXPANSIÓN. Con este fin, BBVA aumentará su plantilla en su área global de *Wholesale Banking & Asset Management* (que incluye su banca de asesoramiento a grandes operaciones corporativas, productos de inversión y gestión de activos) un 25%, hasta llegar a los 5.000 empleados en un plazo de tres años. Este movimiento supone fichar en EEUU, Europa, Latinoamérica y Asia alrededor de 1.000 empleados en un año, según informó ayer *The Wall Street Journal*.

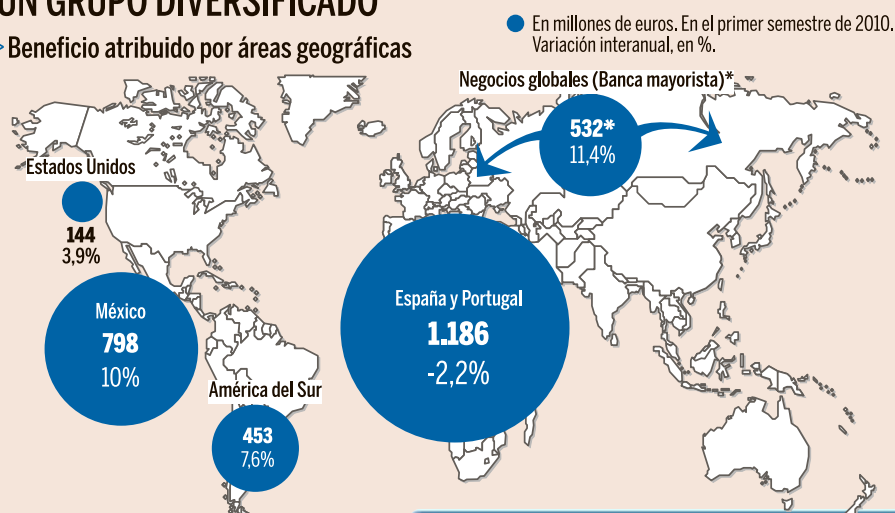
Este área, liderada por José Barreiro, es la tercera unidad por aportación de beneficio del banco: en el primer semestre registró unas ganancias de 532 millones de euros. Sólo se ve superada por el beneficio de España y Portugal y de México. Las incorporaciones se producirán en todo el mundo (habrá puestos más locales y otros vinculados a la gestión global), con especial atención a la conexión de América Latina con el mercado asiático.

### Refuerzos

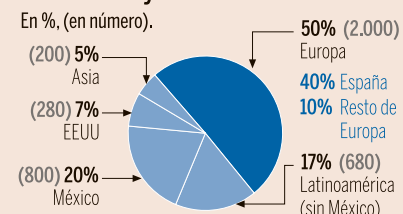
En la entidad estiman que la mayoría de estas incorporaciones se producirán en Asia, Estados Unidos y Europa, donde esta unidad de negocio tiene menos efectivos. En España casi no habrá refuerzos. En cuanto a los servicios, la entidad quiere reforzar toda su gama: desde la creación de productos de inversión, al asesoramiento corporativo y

### UN GRUPO DIVERSIFICADO

> Beneficio atribuido por áreas geográficas



> Distribución de la plantilla de banca mayorista de BBVA



Fuente: Entidad

Expansión

la gestión de activos.

En la actualidad, la plantilla española conforma un 40% del personal de este área, con 1.600 personas. En el resto de Europa, hay alrededor de 200 empleados. En Latinoamérica (sin México) cuentan con 680 y en México con 800. En EEUU tienen 280 personas y en Asia alrededor de 200, dos de las zonas donde habrá más incorporaciones.

BBVA considera que cuenta con una oferta única debido a

**La entidad apunta que su oferta es única por su conexión de América Latina con Asia**

su conocimiento del mercado latinoamericano a través de su extensa franquicia en el subcontinente y su firme apuesta por China, donde cuenta con el 15% de la entidad Citic, un porcentaje que el banco ha manifestado que quiere elevar. La entidad quiere ganar mercado entre los grandes inversores asiáticos.

El banco precisa que la nueva apuesta en banca mayorista no supone limitar su relación con los clientes corporativos, sino abrirse a un nuevo segmento del mercado. Al contrario que en el mundo empresarial, la entidad cuenta con menos experiencia con los grandes fondos de inversión internacionales y *family offices*, un tipo de

cliente al que ahora quiere intentar conquistar. "Son inversores muy profesionalizados y exigentes, por lo que cualquier propuesta necesita una aproximación muy especializada", argumentan. Fuentes del mercado apuntan que estos clientes comportan menos riesgo que las empresas.

Los servicios de banca mayorista aportan además un mayor margen para el negocio del banco, debido a las mayores comisiones y al alto vo-

**El área de banca mayorista es la tercera unidad del banco por beneficio atribuido**

### El negocio

Los bancos han tenido que reinventarse con la crisis. Pese a que el modelo de banca minorista de las entidades españolas ha demostrado ser más resistente a los envites de la crisis financiera, la rentabilidad se ha debilitado mucho debido a la reducción de los volúmenes y a la presión que el coste al alza del pasivo está teniendo en los márgenes. Santander y BBVA han apostado por sus negocios en el exterior, con distinta intensidad. Las entidades con mayor vinculación al mercado nacional, han decidido reforzarse con incorporaciones en sus áreas de banca privada y de gestión de activos, como medio de abrirse a negocios con mayor rentabilidad. El otro polo para seguir siendo rentables es el control de la eficiencia.

lumen de las operaciones que llevan a cabo.

En el negocio de la banca de inversión, la entidad está lejos de los grandes jugadores del mercado. Según *The Wall Street Journal*, ocupa el puesto número 34 en el negocio de mercado de capitales y el 77 en el de asesoramiento corporativo.

El banco incide que su modelo de negocio en banca mayorista, más orientado al cliente que a la generación de productos. Esta apuesta les ha permitido capear mejor la crisis que a los grandes bancos de inversión y ofrecer ahora un servicio diferenciado.

La Llave / Página 2

## Cremades y un bufete de EEUU demandarán a la SEC por el caso Madoff

J. Zuloaga/J. E. Navarro. Madrid

El caso Madoff promete seguir acaparando protagonismo a nivel judicial. Un bufete español, Cremades & Calvo-Sotelo, y otro norteamericano, Kachroo Legal Services, ultiman una demanda contra la SEC, el regulador de los mercados de Estados Unidos, por su responsabilidad en la mayor estafa financiera de la historia.

Gaytri Kachroo, fundadora del bufete de EEUU y representante legal de Harry Markopolos -el financiero que advirtió en numerosas ocasiones del fraude a la SEC-, explicó ayer en declaraciones a este periódico que interpondrán esta querrela a finales de noviembre. Estos dos bufetes reclamarán que los inversores que se sumen a su causa sean indemnizados por el regulador de EEUU.

"La SEC ha mostrado incompetencia y falta de diligencia durante los veinte años que investigaron a Madoff, generando un gran daño entre los inversores", asegura Kachroo.

El bufete norteamericano se encargará de la representación de todos los clientes procedentes de la primera potencia mundial, mientras que Cremades & Calvo-Sotelo se centrará en los afectados localizados en Latinoamérica, España -el tercer país más afectado por la estafa- Francia y Alemania. Para ello, visitarán también a las entidades intermediarias del fraude, como Santander, que invirtió 2.300 millones de euros en sus productos a través de su filial Optimal. Los afectados tienen hasta el 11 de diciembre para sumarse a la denuncia.

La estafa de Madoff impactó a miles de inversores con un patrimonio conjunto de 65.000 millones de dólares (46.605 millones de euros).



EUR/USD



Apple™



Oro

### ¡Maximice su potencial de inversión!

¿Sabe qué beneficios hubiera obtenido operando el cruce euro-dólar durante los primeros seis meses del año? ¡Un 14,7%! ¡Un 19,6% y 10,05%, respectivamente!

¿Y si hubiera invertido en Apple o en commodities como el oro? ¡Un 19,6% y 10,05%, respectivamente!

**Activotrade**  
Global capital markets

www.activotrade.com  
Tel: 93 184 67 35  
activotrade@activotrade.com

**Agén3olsa**  
1983 2009

www.agenbolsa.com  
Tel: 93 270 29 65  
comercial@agenbolsa.com

**CLICK**  
TRADE.es

www.clicktrade.es  
Tel: 902 881 778  
clicktrade@aurigasv.es

**CORTAL CONSORS**  
BNP PARIBAS

www.cortalconsors.es  
Tel: 902 50 50 50  
clientes@ortalconsors.es

**Dif**

www.difbroker.com  
Tel: 91 354 08 38  
info@difbroker.es

**inversis**  
BANCO

www.cfdsydivisas.com  
Tel: 914 001 485  
cfdsydivisas@inversis.com

**OREY iTrade**  
RESPONSABLE DE BARRAS AL VOL.

www.oreyitrade.es  
Tel: 91 126 90 55  
info@oreyitrade.es

**Self Bank**

www.selfbank.es  
Tel: 902 888 888  
ayuda@selfbank.es

POWERED BY  
**SAXO BANK**

La mejor experiencia de inversión

SALA DE INVERSIÓN III