

FINANZAS & MERCADOS

JPMorgan elige España como centro de pruebas de su banca privada

ENTREVISTA BORJA ASTARLOA Responsable de Banca Privada de JPMorgan en España / La unidad de grandes fortunas en España ha lanzado dos nuevas líneas de negocio internacionales y busca crecer un 50% en 5 años.

Sandra Sánchez. Madrid

JPMorgan lidera la banca internacional de altos patrimonios en el mercado español. El banco estadounidense ha alcanzado su máximo crecimiento durante 2021, con un patrimonio bajo gestión y un nivel de ingresos récord.

El gigante americano quiere más y busca aprovechar el momento de fuerte convulsión que vive el sector de la banca privada en España para afianzarse entre los clientes españoles con un patrimonio superior a los 25 millones de dólares, conocidos en el sector como ultrarricos.

Para ello, Borja Astarloa (Madrid, 1972), máximo responsable de JPMorgan Private Bank en España, trabaja en la creación de nuevas líneas de negocio a nivel internacional y se ha marcado el objetivo de situar España como centro de pruebas de las nuevas estrategias en banca privada del gigante americano.

Desde hace unos meses, Astarloa compagina su cargo en la primera línea de España, con el de Supervisor del Mercado de Banca Privada del banco de Alemania e Italia, los mayores países de Europa por volumen. Desde estos países, se propone potenciar uno de los objetivos estratégicos del banco: impulsar los servicios de banca privada fuera de EEUU para aumentar la cuota a nivel mundial.

–La banca internacional quiere sacar provecho del aumento de la riqueza originado a nivel global en los últimos años, y se ha traducido en una enorme competencia en el segmento de la banca privada. También en España. ¿Qué papel está jugando JPMorgan?

Estamos especializados en el segmento de *ultra y mega ultra high net worth individuals* [grandes fortunas]. Queremos aprovechar el momento en todos los mercados en los que tenemos presencia, y estamos viendo de qué manera hacer crecer el negocio. Estamos muy abiertos a implantar nuevas iniciativas, contratar gente...

–La banca privada en España parece haberse decidido por hacer crecer el negocio a base de fichajes de la



Borja Astarloa.

competencia. ¿Va a entrar el banco en esta guerra?

Nunca hemos sido una institución de contrataciones masivas, porque el modelo tan especializado que tenemos de banca privada hace impensable que podamos contratar a grandes equipos. Queremos crecer, pero estamos siendo muy selectivos.

Hemos lanzado dos nuevas líneas de negocio y nos han hecho plantearnos que si encontramos gente con talento, sí vamos a contratar. Estamos con los ojos muy abiertos, identificando profesionales que puedan encajar.

–¿En qué consisten las nuevas líneas de negocio?

Hemos lanzado dos iniciativas pioneras en el banco que tienen su origen y su sede en España.

Hemos creado una unidad de servicios inmobiliarios, y otra de tecnología. La pata inmobiliaria lleva ya seis meses y medio funcionando y estamos muy satisfechos. Trajimos a Ignacio Llano, procedente de Credit Suisse para liderar este proyecto que permite a nuestros clientes operar en el sector de forma directa y

“Estamos abiertos a contratar nuevos banqueros privados, pero estamos siendo muy selectivos”

tenemos vocación de hacerla crecer. Por ahora, una cuarta parte de los clientes ha decidido comprometerse a que le demos ese servicio de construcción de su patrimonio inmobiliario, ayudando a identificar oportunidades de inversión.

Tenía mucho sentido lanzar este proyecto en España, porque los grandes patrimonios españoles tienen en su ADN la inversión en inmobiliario de forma directa...

–Ha dicho que también han lanzado una unidad de tecnología... ¿en qué consiste?

Nos dimos cuenta con todo el desarrollo tecnológico que está teniendo el mundo empresarial, que necesitamos acercarnos como banco a dar servicio a los nuevos empresarios que, en una etapa más temprana, necesitan ayuda financiera para llevar a cabo su modelo de crecimiento; cubrir sus

necesidades de capital; asegurar la estructura patrimonial, elaborar un plan de gobierno familiar, de sucesión...

Para liderar este proyecto, hemos contratado a una persona con experiencia en empresas de este tipo a nivel internacional, Tomas Pierucci, que era vicepresidente de Desarrollo de Negocios en Globo y ayudaba a levantar capital para las *start up*. Está muy cerca de unicornios o futuros unicornios con los que podemos colaborar.

–Estos negocios surgen en España, ¿y se están replicando en otros países?

Tenemos la intención de que así sea. Estamos analizando cuáles son los mercados en los que de forma inmediata puede haber mayor receptividad o necesidad. Parece que podrían ser Reino Unido y Alemania. Y a partir de ahí hay que pensar en ir creando una red internacional, que es lo que nos interesa. Por ejemplo, si tenemos un cliente en España con inquietudes inmobiliarias, la idea es que podamos ayudarle a comprar una propiedad en Berlín, en Múnich o en Londres. El ob-

“Hemos lanzado una línea de negocio de inmobiliario y otra de tecnología que queremos replicar en otros países”

“El objetivo es crecer en España del orden del 50% en los próximos cinco años. Es la meta del plan estratégico”

“Queremos tener un equipo de especialistas, con sede en distintos países y crear una red internacional”

jetivo tener a un especialista, o un equipo de especialistas, con sede en distintos países y se irá creando un red internacional.

Tanto Tomas como Ignacio están ubicados en Madrid. Esto es muy importante de cara a la relevancia del banco en España.

–¿Qué puede suponer para la filial española que estos dos proyectos surjan aquí?

Por ahora, el liderazgo de estos equipos está localizado en Madrid. Además, el responsable de Estrategia Corporativa Internacional para Banca Privada, Toby Ayerza, ha fijado su sede en España desde el banco en Nueva York. Se va a encargar también de supervisar el desarrollo de estos dos nuevos negocios, porque son estrategias corporativas a nivel global.

–Al margen de las nuevas estrategias, ¿cómo evoluciona el negocio de banca privada de JPMorgan en España?

La evolución del negocio está siendo fantástica. El patrimonio está en línea con el de los grandes bancos suizos [UBS, recientemente adquirido por Singular Bank administrada cerca de 15.000 millones de euros]. Los otros bancos americanos, están por debajo de esto.

En los últimos cinco años hemos crecido un 30%. Cada año un 7%. Pero el año pasado fue récord, en ingresos y de volumen administrado, y crecimos a un ritmo del 12%.

–¿Cuál es el objetivo de crecimiento?

El banco saca jugo al movimiento del sector

–El sector de la banca privada vive un momento de ajeteo, con salidas y entradas de competidores. ¿Cómo están aprovechándolo?

Cuando otras instituciones tienen problemas, los clientes miran y valoran especialmente la estabilidad que tenemos nosotros. Esto nos ha pasado siempre, pero ahora está muy movido el sector con la salida de UBS, otras entidades con problemas internos, como Credit Suisse, BNP que decide vender, otros bancos que dudan cuál es la estrategia a seguir...

–¿Quién va a aglutinar ahora ese segmento de grandes patrimonios con los movimientos de esas entidades?

Claramente JPMorgan. Nuestro cliente tiene más de 25 millones de dólares, de posiciones en el banco. Ese nivel es donde le sacas el máximo partido al equipo y a la organización que tenemos. Para otros va a ser un reto querer dedicarse a un segmento exclusivo, porque es fruto de muchos años de experiencia.

–¿Está el banco captando nuevos clientes de estas entidades?

Sí, estamos ganando cuota de mercado.

También será un año bueno, con un crecimiento en el entorno del 10%. Estamos viendo un momento muy bueno en la economía española, de inversión, de actividad corporativa, de entrada de capital extranjero para comprar compañías españolas... Nos está dando una oportunidad fantástica para ayudar en las operaciones corporativas, pero también en la estructuración, gestión y administración de los patrimonios.

El objetivo es crecer del orden del 50% en los próximos cinco años. Esa es la meta que tenemos marcada en el plan estratégico.

–¿Qué representa el negocio de banca privada de España para el banco?

El negocio de España es significativo. Si aislas solo Europa, somos entre un 10% y un 15% del negocio.