

# ANDALUCÍA

## Banco Mediolanum ampliará en más de un 40% su red de profesionales

**PREVÉ INCORPORAR HASTA 50 NUEVOS 'FAMILY BANKERS' /** La entidad, que opera sin oficinas, incidirá en zonas donde no está tan implantada, como Córdoba y Granada, para seguir creciendo a doble dígito.

Lidia Velasco. Sevilla

Banco Mediolanum, filial española de un grupo italiano, se ha marcado como reto "estratégico" ganar dimensión, aprovechando las aguas revueltas de los mercados y un entorno de tipos negativos. Y es que los puntos álgidos de expansión de esta entidad enfocada a la gestión del ahorro de las familias a través de agentes (sin oficinas), se han producido siempre en momentos complicados del entorno económico-financiero.

Javier Fano, responsable en Andalucía, recuerda que la doctrina largoplacista de la organización ha sido la clave del éxito. Así, asegura que "en la crisis tecnológica fuimos la banca que más captamos pese a la generalizada huida de capitales, al igual que en 2007 con la quiebra de Lehman Brothers".

Una situación que se volvió a repetir en 2008 coincidiendo con la descapitalización de la banca, "al igual que hemos dado un segundo acelerón con la crisis de China y del petróleo, pues aunque han creado un desequilibrio el crecimiento será brutal".

Prueba de que sus operaciones ganan adeptos es que en 2015 la entidad presidida en España por Carlos Tusquets (fundador de Fibanc, la cual adquirió Mediolanum en 2000) aumentó su patrimonio gestionado un 18,5% hasta



Javier Fano, director de Banco Mediolanum en Andalucía.

**"Hasta ahora el ahorrador se ha automedicado pero necesitará un traje a medida"**

los 3.599 millones de euros. Andalucía aporta 425 millones, tras incrementar esta cifra un 23%. De este importe, un 30% corresponde a productos de banca y un 70% a los de ahorro. Según explica Fano, el efecto mercado de 2014 se ha neutralizado en 2015, por lo que el repunte se ha producido vía captación y crecimiento de los propios clientes.

"Como grupo creemos que nuestro modelo se ha asentado,

por el chasis que tenemos como banco basado en nuestros *family bankers* (agentes), junto al fenómeno de la banca por Internet, en el que nosotros tenemos una trayectoria probada", indica Fano.

Por otro lado, añade que su avance se apoyará en la coyuntura actual: "Estamos en el peor periodo de la historia para que un ahorrador pueda tomar decisiones financieras, debido a unos tipos del 0%. Hasta ahora se han automedicado, pero cada uno necesitará un traje a medida".

Fano ahonda en que el *modus operandi* tradicional con los depósitos se ha acabado y que la nueva situación ha llegado para quedarse. Su venta-

**Cuenta con 14.768 clientes en la comunidad y gestiona 425 millones de euros**

ja competitiva frente a la banca tradicional, señala, es que otras entidades "están utilizando los fondos como una moda, mientras que nosotros siempre hemos creído en este producto".

Mediolanum prevé mantener un crecimiento de dos dígitos en el patrimonio gestionado en Andalucía. Para ello, ampliará su red de asesores financieros. Actualmente cuenta con 115 y podría llegar

a 165 este ejercicio, incidiendo especialmente en Córdoba y Granada, donde tiene menos implantación.

"El objetivo para 2016 es incorporar a 40 ó 50 profesionales independientes que trabajan en exclusiva para Mediolanum. Son el Alfa y el Omega de la entidad. Hacen la planificación financiera, buscando la máxima diversificación y que el cliente se aproxime al mercado de manera sistemática".

**Crecimiento fisiológico**

La entidad, señala el directivo, tiene un modelo de 360 grados, pues un ahorrador puede depositar nóminas, recibos y tener servicios gratuitos, "aunque nuestra fortaleza está en estudiar al inversor. Nosotros tardamos ocho horas frente a los cuatro minutos de la banca tradicional".

En 2015 el número de clientes se elevó un 8% hasta los 14.768. "Nuestro target son familias que puedan gestionar de 100.000 euros en adelante, porque hacemos banca privada a medida, aunque muchas empiezan con nosotros con menos capital. Tenemos caballos en el coche para patrimonios de tres millones, si bien la media nacional es de 35.000 euros. Una cifra que gradualmente va creciendo porque hay clientes más cualificados. Se da un crecimiento fisiológico".

**Sofitec se marca el reto de facturar 50 millones en seis años**

Expansión. Sevilla

La compañía sevillana Sofitec sigue dando pasos para convertirse en uno de los líderes del sector aeronáutico andaluz. Para ello, ha puesto en marcha una nueva planta en el Parque Logístico de Carmona que le permitirá multiplicar por cinco las instalaciones actuales.

Con estos mimbres y una creciente cartera de contratos con las grandes multinacionales de esta industria, su objetivo es alcanzar una facturación de 50 millones de euros en 2022, duplicando así sus cifras actuales. Asimismo, prevé en ese ejercicio superar el medio millar de empleados frente a los trescientos con los que cuenta ahora.

El equipo directivo realizó estas previsiones durante una visita del consejero de Empleo, Empresa y Comercio, José Sánchez Maldonado. La ampliación de la factoría ha sido respaldada con un préstamo reembolsable de la agencia Idea por valor de seis millones, que se suman a otros 4,5 millones que ha recibido para diferentes proyectos desde su constitución.

"Para el Gobierno andaluz, el desarrollo del sector aeronáutico es uno de los mayores y más importantes retos industriales que tenemos por delante", afirmó Sánchez Maldonado, al tiempo que subrayó que la región tiene potencial "para seguir creciendo y dar respuesta a proyectos más ambiciosos".

## Dos fondos de inversión pugnan por levantar un hotel de lujo en el Puerto de Málaga

J.A.Gómez. Málaga

Dos grupos optarán finalmente a la construcción y explotación del futuro hotel de lujo que se levantará en el Dique de Levante (zona de cruceros) del Puerto de Málaga.

Se trata de Andalusian Hospitality II -sociedad cuya sede está en Marbella y es filial de un fondo catari- y Consorcio Light Tower Puerto de Málaga, que se ha sumado en el último momento y de la que apenas existe información a excepción de que tiene nacio-

nalidad española y que está liderada por un arquitecto madrileño.

El plazo del concurso público, convocado el pasado 20 de febrero, finalizó ayer. Las bases aprobadas contemplan en el marco de la Ley de Puertos del Estado un establecimiento

**Son la firma española Light Tower y Andalusian Hospitality II, filial de un grupo catari**

hotelero cuya superficie máxima de ocupación no exceda los 17.610 metros cuadrados con 45.000 de edificabilidad máxima y una altura no superior a los 150 metros.

Andalusian Hospitality II fue la primera en mostrar su disposición para proyectar un hotel de lujo de 140 metros de altura -con una inversión estimada de cien millones- sobre unos terrenos cercanos al Dique de Levante, zona donde actualmente se encuentra la Estación Marítima (recep-

ción de viajeros) y el atraque principal de los cruceros.

En concreto, solicitó en junio de 2015 el otorgamiento de una concesión administrativa para la ocupación del dominio público portuario con el fin de construir y gestionar un establecimiento y un complejo de usos complementarios a la actividad comercial y de ocio. Este protocolo de intenciones lo materializó en octubre al depositar un aval de dos millones.

El organismo público selec-



Imagen panorámica del Puerto de Málaga. / J.A.G.

cionará la propuesta más adecuada considerando la "solvencia económica" y la acre-

ditación "técnica y profesional para hacer frente a las obligaciones de la concesión".