

ENTORNO

Arizmendi (Tressis): "Para los bancos, los futbolistas son una bicoca"

Marc Menchén
14 dic 2016 - 04:59

Delantero espigado, Javier Arizmendi destacó en su etapa profesional por la capacidad de desborde y también de remate de cabeza. Ahora bien, el futbolista también sorprendía porque, al tiempo que marcaba goles para el Atlético de Madrid, el Getafe CF o el Deportivo de la Coruña, entre otros, era de los pocos que podía decir con orgullo que llegó al fútbol profesional con una titulación bajo el brazo. Una licenciatura en Dirección y Administración de Empresas que, combinada con su experiencia profesional, han convencido a la gestora de patrimonios Tressis para incorporarlo en enero a su equipo.

Ya no hay camiseta, ni botas, sino traje, corbata y un bagaje personal con el que la firma quiere hacerse un hueco en la industria del deporte. Y el objetivo no es hacer cada fin de semana el gol de la victoria, sino que, como él mismo explica en conversación con *Palco23*, "tener todo bajo control y que una vez que el futbolista abandone el fútbol tenga un plan estratégico para mantener su calidad de vida".



Javier Arizmendi se incorporó en enero a Tressis como asesor de grandes patrimonios.

Arizmendi explica que su interés por el mundo de la asesoría le llegó pronto, ya que “todo empieza porque tenía el gusanillo de saber más sobre el mundo financiero y la gestión de patrimonios”. “Cuando eres cliente te das cuenta de que muchas gestoras son meras colocadoras de su producto, sin tener en cuenta las particularidades del futbolista”, lamenta. De ahí también su decisión de reconvertirse en asesor, convencido de que “se puede dar un mejor servicio, estar más al lado del cliente, evitar conflicto de intereses...”.

En muchas ocasiones se piensa que un futbolista jamás tendrá problemas económicos gracias a las hipotéticas fortunas que amasan durante su carrera. Un mensaje que puede valer para grandes estrellas como Cristiano Ronaldo o Messi, pero que ni por asomo se acerca a la realidad de muchos futbolistas. De hecho, un reciente estudio global del sindicato FifPro revela que el 45% de los jugadores profesionales cobra menos de 1.000 euros al mes, y que sólo el 2% está por encima de 720.000 dólares (682.111 euros) o más al año.

“Las grandes estrellas son una minoría, porque la realidad es que hay jugadores de equipos modestos, que ganan un dinero importante pero que no será sostenible en el tiempo. Es necesario para cualquiera”, enfatiza sobre el asesoramiento para gestionar el patrimonio, de manera que se pueda mantener un nivel de rentas óptimo cuando se

cuelguen las botas. “Hay que tener en cuenta que su ciclo de ingresos es muy atípico, corto en el tiempo y alto en retribución, pero el grifo se cierra y hay que mantener obligaciones adquiridas que hay que afrontar con las menores incertidumbres”.

Y, no porque se tengan ingresos que no llegan al millón de euros es menos importante planificar el día después; de hecho, “es incluso más importante”, según Arizmendi. “Esto afecta a todos, la planificación de patrimonios más elevados son más complejas, pero todo cliente tiene que tener la posibilidad de acceder a un servicio de asesoramiento y planificación. Lo común no es ser una estrella y ganar mucho dinero. En el fútbol hay personas cuyas percepciones son inferiores y necesitan en mayor medida este tipo de servicios porque, si bien es verdad que van a ganar más dinero que el común de los trabajadores, renuncian a luego tener una continuidad en los ingresos”.

Arizmendi asume que su pasado le ayuda, especialmente en un sector en el que él mismo tuvo que escuchar los cantos de sirena de altas rentabilidades sin supuestos riesgos. “En un vestuario, rara vez era el que no se acercaba a ti a proponerte negocios porque tenía la idea y tú el dinero”, recuerda. De hecho, en las últimas ha trascendido los problemas de Raúl, exjugador del Real Madrid y actual responsable de LaLiga en EEUU, por sus inversiones en energías renovables.



Arizmendi encara a Piqué en un partido que enfrentó a FC Barcelona y Real Zaragoza en 2009-2010. /Tino Gil

Uno de los problemas para muchos jugadores es su falta de formación, unido a una “independencia económica desde pronto que a veces hace que estés una nube desde la que es difícil pensar a largo plazo”, según el exfutbolista. “Para un banco, el futbolista es una bicoca porque es joven y no ha tenido tiempo para interesarse a fondo. Muchas veces se llevan sustos, contrata servicios que no son adecuados a su perfil...”, advierte. En este sentido, defiende Arizmendi, “cada vez las preocupaciones son mayores y los agentes profesionalizados intentan inculcar este pensamiento para tenerlos a ellos concienciados de la importancia de minimizar incertidumbres futuras”.

Frente a estos perfiles, Arizmendi representa alguien que ha estado en su misma situación. “Yo creo que ellos ven que al otro lado de la mesa hay una persona que ha estado donde ellos, y eso genera un clima de confianza alto. Es muy importante que se sientan cómodos y confiados”, opina, sobre una de sus ventajas a la hora de vender los servicios de Tressis frente a otras gestoras de patrimonio, que ya acostumbran a buscar perfiles de este tipo. Por ejemplo, el banco andorrano Andbank fichó a Ferran Martínez, exjugador de baloncesto y que antes ya trabajó en Banco Sabadell y Mirabaud, siempre en la división de banca privada para deportistas.

“A mí me permite conocer condicionantes”, defiende Arizmendi sobre el valor intangible que puede aportar. “Hemos tenido la suerte de hacer dinero durante poco tiempo y

con los sacrificios que conlleva una carrera profesional, que los hay. Es bonito, pero exige sacrificios y dejar cosas de lado que luego cuesta dinero. Lo último que se quiere es perderlo”, constata.

Pero, ¿todos los jugadores tienen las mismas inquietudes a la hora de invertir? “A algunos les interesa más, tienen más conocimiento de los mercados financieros, expectativas de rentabilidad y se sienten cómodos y son conscientes de que tomar riesgo premia en rentabilidad a largo plazo. Con edad relativamente joven y horizonte temporal largo, les va a dar más rentabilidad si controlan esos momentos de pánico y racionalidad de deshacer posiciones. Otros en cambio no, se sienten cómodos y priman sobre todo la preservación del capital, con menores rentabilidades sin que se vean erosionados”, describe.