



EL BANCO DE LA COMUNIDAD

“ESTAMOS ENFOCADOS EN LOS EMPRENDEDORES, en los pequeños negocios en el Sur de la Florida, pero específicamente en Miami”, destacó Eddy Arriola, de Apollo Bank.

POR EDUARDO A. HAPKE/ MIAMI

“Eddy” Arriola se encuentra al frente de una institución pequeña (\$ 265 millones en activos, tendrá cerca de \$ 500 millones con la última adquisición), pero interesante. Se enfoca en los emprendedores y en los pequeños negocios específicamente en Miami. Sin embargo, a finales del año pasado adquirió el First Bank of Miami, en proceso de finalización de la operación en estas semanas y de esta manera logró un crecimiento al llegar a siete sucursales en el condado de Miami. *Negocios Magazine* dialogó con Eddy Arriola, chairman of the board de Apollo Bank sobre el presente y las perspectivas del banco y del sistema financiero local. Sobre su institución, comentó que “estamos enfocados en los emprendedores, en los pequeños negocios en el Sur de la

Florida, pero específicamente en Miami. Nosotros creamos el banco que realmente provee servicio para este mercado. Esa fue nuestra filosofía desde que Apollo Bank se estableció”.

Apollo Bank desde su nacimiento en el año 2010 tuvo un crecimiento anual del orden del 20% en cada uno de los últimos tres años. La crisis no le afectó directamente, como en otras instituciones que necesitaron ayuda financiera o que simplemente quebraron y cerraron sus puertas. El banco tuvo un crecimiento orgánico para probar que una organización puede crecer de la mano de los pequeños negocios locales.

El banco es una institución independiente que tiene sus propios dueños locales y provee un amplio espectro

de servicios financieros incluyendo banca personal y comercial. Originalmente, Apollo Bank contaba con tres sucursales, en el área de Brickell, Coral Gables y Doral y ahora con la adquisición del First Bank of Miami, suma en total siete sucursales.

COMPRA DEL FIRST BANK OF MIAMI

El banco da un paso estratégico en Miami con la compra del First Bank of Miami que fue fundado en 1996. La compra está en los pasos finales de la revisión por parte de las autoridades regulatorias. La compra incrementará los activos del banco casi al doble con cerca de \$ 500 millones de activos.

“Reconociendo el crecimiento de los negocios en el Sur de la Florida, creemos que es una buena decisión expandir el

servicio de nuestra plataforma a través de esta adquisición. First Bank of Miami creció en torno al modelo de la comunidad bancaria que es un complemento para Apollo Bank. Esta es una decisión correcta en el momento adecuado”, destacó Eddy Arriola.

“Nosotros queremos ser el banco de la comunidad. Vamos a mantener el nombre de Apollo. La estrategia es la misma, vamos a tener más fuentes, más capital, más personal, cuando cerremos la transacción vamos a tener unos \$ 500 millones en activos, siete sucursales, unos 100 empleados y la idea es continuar creciendo”, explicó Eddy Arriola.

ARRIOLA BIO

Antes de unirse como chairman en el Apollo Bank, Arriola fue co-fundador y gerente general de Inktel Direct, un proveedor nacional a terceras partes de servicios de marketing. Arriola está involucrado activamente en el sector financiero y en el 2011 fue galardonado con el Horizon Award otorgado por Florida Bankers Association (FBA). Además, Arriola también está involucrado en distintas organizaciones sin fines de lucro.

Acercas de la lucha diaria que tienen los bancos por captar nuevos clientes, Arriola afirmó que “es muy difícil (la pelea por captar clientes). Todos los días las personas se levantan y dicen: ‘voy a cambiar de banco. Nuestro mercado es emprendedores y hombres profesionales y de negocios. Sin embargo, solo un 9% de este mercado cambia de banco por año, entonces, nosotros tenemos que hablar con 10 personas para poder obtener un cliente’.

“Nuestra inversión es en relaciones de largo plazo. Nosotros estamos muy involucrados en la comunidad, participamos en varios eventos. Siempre es bueno tener dos bancos, por si pasa algo con uno, o tiene una necesidad que el banco no puede cubrir. Es bueno tener buena relación con los bancos, los dos tienen que tener buenas relaciones”, comentó Arriola.

Miami sin lugar a dudas que es un centro financiero por la cantidad de inversiones que vienen de América latina. Esto está trayendo el interés de grandes instituciones que ven con buenos ojos ese dinero que se deposita o invierte en Miami. “Una de las cosas es que por largo tiempo, Miami iba a



“First Bank of Miami creció en torno al modelo de la comunidad bancaria que es un complemento para Apollo Bank”, destacó Eddy Arriola.

ser el centro financiero de la región y hoy lo es. Sin embargo todo esto no se construye de un día para el otro, tiene que seguir viniendo dinero de la región para que los bancos más importantes tengan una oficina aquí”, agregó Arriola.

Otro de los temas que siempre preocupa a la banca son las regulaciones federales. Sin embargo, Arriola tiene otra filosofía al respecto. “En los negocios desregulados, como puede ser el tuyo, el gobierno no le importa mucho si haces dinero o no, si tú cierras no hay problema. A mí me gusta el

sistema financiero porque a pesar de que hay muchas regulaciones. (Ellos dicen) Tú debes hacer dinero, tú tienes que hacer dinero y nosotros tenemos que estar seguro de que vas a hacer dinero. Las regulaciones son duras, pero no les tenemos miedo, porque el gobierno quiere que hagamos dinero”, explicó Arriola.

Arriola finalizó diciendo acerca de adquirir más entidades que “por el momento no tenemos más planes, pero en los próximos tres años es probable que consideremos alguna otra adquisición”.