

"Les caixes no han necessari

El sector financer torna a estar animat. Fins i tot remogut. Privatitzacions de bancs públics en tombar la cantonada, possibles fusions en dansa, guerres d'hipoteques... El negoci és cada vegada més dur i a la guerra no s'hi valen amics ni coneguts. Fa pocs dies es filtrava a la premsa econòmica un informe del BBV que carregava amb munició pesant contra les caixes. Comparava caixes i bancs, i feia afirmacions tan càustiques com que les caixes són ineficients perquè no han de passar comptes als accionistes. En la mateixa línia, en els sectors conservadors també hi ha qui torna a dir que s'haurien de convertir en societats anònimes. Parlant clar, voldrien privatitzar-les. Tot plegat, un ambient prou caldejat.

Manuel Grau acaba d'aterrar a la presidència de la Caixa de Sabadell. Va ser nomenat el passat 30 de juny. Bé, exactament el que ha fet no és aterrar. Coneix perfectament la casa per dins —les persones, la manera de fer—, perquè ja havia format part del consell d'administració i, de fet, mai hi ha deixat d'estar vinculat.

La Caixa de Sabadell té una llarga història al darrere. Va ser fundada el 1859. I actualment ocupa el cinquè lloc al Principat quant a recursos dels clients i el quart en volum d'inversions.

Hem penetrat en un laberint de despatxos i sales després de passar per una escalinata preciosa. L'edifici és una autèntica joia de l'arquitectura modernista. Seiem a l'extrem d'una enorme taula ovalada. "Més tard —adverteix— ens reunirem aquí mateix els membres del consell". Els cent dies efectius en el càrrec són suficients per fer un primer balanç? "En aquest temps ens hem assabentat de com estava la Caixa, i de poc més. L'any va començar molt més bé que no pas s'acaba, en tot el sector ha passat el mateix. Encara que l'exercici del 95 serà molt millor que el del 94." Tot i la renovació i el rejuveniment del consell, Grau aposta per una política continuïsta: "Si la Caixa funciona, i funciona molt bé, no té massa sentit arribar i fer canvis perquè sí". Sobretot, la prudència. "Gestionem diners que no són nostres. Si amb els propis ja s'ha de procurar vigilar molt, amb els dels altres encara més."

—*Senyor Grau, a vostè, què li sembla tot el rebombori que s'ha armat en el sector arran d'aquest informe del Banc Bilbao Biscaia?*

—Es un informe que tira l'aigua cap al molí

Manuel Grau, des de la presidència de la Caixa de Sabadell, parla en aquesta entrevista sobre el futur de les caixes d'estalvis, que han estat recentment acusades d'ineficients en un informe elaborat i fet públic pel Banc Bilbao Biscaia (BBV).

del que l'ha fet. És clar, cap al molí dels bancs. S'hi parla de privatitzar les caixes. Però és que les caixes no són públiques. Potser n'hi ha alguna que ho és, però la majoria ja són privades. Nosaltres de cap manera ens sentim una caixa pública, simplement perquè no ho som.

Què ens diferencia a nosaltres d'un banc? Hi ha moltes similituds quant al negoci, però de diferents, què n'hi ha? Els accionistes. És veritat, no tenim accionistes. No tenim obligacions davant dels accionistes, però tenim obligacions davant d'una assemblea general on són representats els impositors i els diferents sectors de la societat civil; i en comptes d'haver de repartir els beneficis entre els accionistes els destinem a obra social. En el nostre cas, a més, ens comprometem a fer-ho. Tenim un mínim compromès en els nostres estatuts.

—*Així, competeixen en igualtat de condicions amb els bancs?*

—Bé, què ens passa a nosaltres? Un banc pot anar repartint dividend, repartint diners entre els accionistes. I sempre té el recurs de demanar als mateixos accionistes que amplii capital, que hi posin més diners per reforçar el banc o per ampliar negoci. En canvi, nosaltres, les caixes, ens hem d'autofinçar. No podem demanar capital a ningú. Hem de repartir obra social, però al mateix temps hem de fer unes reserves suficients, pel que pugui passar. Nosaltres no podem anar a demanar als impositors que amplii capital. Simplement perquè no està previst. I, per tant, els diners que tenim els hem de cuidar molt, no n'hi ha més.

—*Això vol dir que, en general, les caixes estan millor gestionades?*

—No m'interessa gens entrar en la polèmica de si caixes o si bancs; cadascú té el seu paper. Però bé, les caixes no han necessitat mai ningú que les ajudi. I els bancs sí. Ens hem ajudat les unes a les altres i ens n'hem anat sortint, tot i els daltabaixos que hi ha hagut en el sector financer.

—*I a què els atribueix, els atacs?*

—Penso que les caixes cada vegada creixen més, tenen més quota de mercat. I quan un es fa més important surten entrebancs, simplement perquè això els preocupa. Les caixes tenen més importància sobretot perquè la gent valora molt l'obra social. Em fa l'efecte que si ho proguntéssim a la gent del carrer tenen molt clar què fan els bancs i què fan les caixes. L'obra social la toquen. Veuen que part dels diners que guanyen les caixes després

at mai ajuda. I els bancs sí”

PRATS



tornen a la societat d'una manera més directa.
—Aquest informe també deia que els empleats de les caixes cobren més i treballen menys hores.

—Això, en general no és així. Potser pensen en una caixa en concret, però no en les caixes en general. Fa molts anys, potser sí que havia estat així. Una entitat sense amo, com dèiem, era possible que pagués més esplèndidament, perquè no li importava. Avui dia penso que el mercat ha posat les coses al seu lloc i la caixa que no té cura de les seves despeses, malament. També diuen que la banca encara treballa determinats dissabtes a l'any i les caixes no. Bé, però llavors els dijous a la tarda les caixes tenen obertes les oficines i els bancs no.

—Les caixes d'estalvis no s'han apuntat

Les caixes han assolit gran poder en els darrers anys. Cada vegada tenen més quota de mercat, fet que desperta suspicàcies i preocupacions entre alguns interessos bancaris.

amb gaire entusiasme a guerres en el sector, per exemple a la darrera guerra de les hipoteques.

—Les caixes sempre han cuidat molt la petita i mitjana empresa, i també els particulars. I potser una de les coses que han fet més les caixes són hipoteques per vivendes i per locals. La gran banca, en canvi, s'ha dedicat més a les grans empreses. Grans operacions. Però quan les coses no van tan bé, se'ls acut dir: “espera't deixa'm entrar en el negoci tradicional de les caixes, com són les hipoteques”. I per entrar han de fer coses espectaculars. Tot i que després cal llegir la lletra petita.

—Però no entrar en les guerres no pot fer que les caixes perdin clients a la llarga?

—Entrar-hi, nosaltres ja hi entrem, perquè sempre procurem mesurar i ajustar molt bé els

tipus d'interès o les comissions. En el cas de les hipoteques, nosaltres no hem fet grans despeses en publicitat, com ha hagut de fer la banca, perquè els clients ja ens coneixien. Els hem pogut explicar quina era la realitat que hi havia darrere, no només els tipus d'interès, sinó les comissions d'obertura o de tancament, de canvi d'hipoteca... Una sèrie de coses que la publicitat difícilment explica. I en un grau altíssim les caixes segueixen on eren, sense el perill que se'ns escapin els clients cap a la banca.

—En general, què en pensa, d'aquestes guerres per captar clients?

—És evident que si et pregunten si t'agraden que hi siguin: millor que no. Però si hi són tampoc no ens sentim amenaçats. Hi ha clients que es mouen amb molta facilitat. Per mig punt se'n van d'aquí cap a allà. Però en canvi n'hi ha molts altres que valoren molt el servei, la informació, la serietat. No és tan fàcil que canviïn. Pensem que nosaltres estem molt ben posicionats i sabem com defensar-

“Les caixes sempre han cuidat molt la petita i mitjana empresa, i també els particulars, mentre que la gran banca s'ha dedicat a les grans empreses, però quan les coses van malament volen entrar en el negoci de les caixes.”



PRATS

nos. La competència hi ha de ser. Els bancs entren en productes de les caixes i les caixes també van agafar espais que tradicionalment eren de la banca. Abans ningú no demanava que les caixes descomptessin lletres o fessin operacions d'estranger i ara és la cosa més normal.

—El Partit Popular ha encarregat a l'exministre de la UCD Rodolfo Martín Villa que dissenyi un nou marc legal per a les caixes. Això, a vostè, li fa por?

—De fet en qüestió de caixes hi ha un marc general i després hi ha un altre context que són les caixes catalanes, que depenen de la Generalitat. És molt difícil saber què farà el PP si mana, i sobretot caldrà saber si ho fa amb majoria absoluta o no. De totes maneres, em fa la impressió que encara que guanyessin per majoria absoluta, a l'estat hi ha molts altres problemes. Es preocuparan de seguida d'anar a remoure les caixes, que fins ara no han donat cap problema i funcionen bé? o ho deixaran per més endavant? A mi em fa més aquesta sensació. Potser sí que m'equivoco, però... A nosaltres ens haurien de deixar tranquils perquè estem en una situació que no creem inquietud, ni a curt ni a mig termini.

—Però el governador del Banc d'Espanya, Luis Angel Rojo, sembla que sí que està preocupat per l'expansió en oficines de les caixes.

—Nosaltres no la fem, aquesta expansió, perquè no hi creiem. El governador té motius per estar preocupat, perquè obrir noves oficines vol dir augmentar les despeses. Durant un temps les despeses seran superiors al que recullen aquestes oficines. Per això sospito que l'expansió pot deteriorar els comptes de resultats d'aquestes caixes, que poden perdre fortalesa i seguretat. I Rojo té una responsabilitat claríssima, que és avisar dels perills.

Nosaltres tenim un creixement molt moderat i intentem anar per altres camins. Sóc molt més partidari de col·locar bé els diners i treure'n un bon rendiment que no d'anar a buscar més impositors com sigui. Altres potser pensen que ara fan un gran creixement i després ja buscaran el rendiment. Tampoc no m'atreiria a dir que és dolent d'entrada.

—I què pensa del fet que les caixes ara es dediquin a comprar bancs? Vostès no pensen comprar-ne cap?

—No ho pensem fer ni tampoc no n'hem tingut l'oportunitat. Això són plantejaments de grans caixes. Aquí a Catalunya, d'una molt concretament. N'hi ha també alguna altra, però poques. Nosaltres preferim créixer, però mantenint la seguretat financera i econòmica. Els altres són creixements molt més ràpids.

—I més perillosos?

—No necessàriament. Perquè les caixes que ho fan parteixen d'una situació mol forta i tant si els va més bé com més malament no els pot

perjudicar massa. Ara bé, són plantejaments que busquen guanyar quota de mercat ràpidament. Una cosa és obrir oficines partint de la pròpia organització i una altra ben diferent és adquirir-ne de cop un grapat i intentar-les col·locar dins de l'estructura tancant-ne unes i mantenint-ne unes altres.

—També hi ha una altra manera de créixer, que és fusionar-se. Sobretot si es tracta de les caixes petites. I al Principat, on encara hi ha vuit caixes mitjanes o petites, la qüestió és polèmica. Vostè és partidari de les fusions?

—Nosaltres, a la Caixa de Sabadell no estem a favor de les fusions en general. Penso que els avantatges que sorgiran d'una fusió, com la grandària o el fet de poder repartir

unes despeses entre un volum de negoci més gran, també es poden aconseguir d'una altra manera. Nosaltres això de les fusions fa uns anys ens ho vàrem plantejar i vàrem arribar a la conclusió que no era interessant. Llavors vàrem muntar l'Associació Tècnica de Caixes d'Estalvi (ATCA), amb la CAI, la Caja de Ahorros de la Inmaculada, de Saragossa, i més tard amb la Caja de la Rioja, de Logronyo. Les tres caixes vam fer l'associació i vam estudiar conjuntament totes les qüestions relacionades amb l'organització i la informatització. Hi hem invertit milers de milions, però repartits entre les tres, i estem en una situació de mercat en què ja no necessitem una fusió. En el futur, fins i tot encara podríem millorar-ho si en comptes de les tres fóssim quatre o cinc a l'associació. Tenim els avantatges de les dimensions i, en canvi, no en tenim els desavantatges. Mantenim la independència, cadascú, a casa seva.

—Sí, però què passarà amb les altres caixes petites i mitjanes catalanes?

—Desconec quins són els plans de futur que tenen. Però el fet és que, en el futur, les que no tinguin una grandària adequada, a l'hora de plantejar-se plans estratègics de renovació informàtica, sí que hauran de plantejar-se alguna solució. Perquè estar al dia en aquests temes implica haver de fer despeses molt fortes. Per on passa la solució? Potser per una associació, com nosaltres. O fins i tot caldria forçar la imaginació en un altre sentit.

—Hi ha una qüestió que no afecta només les



“En un futur, les caixes hauran de tenir una grandària adequada per afrontar els plans de renovació. Per això, caldrà trobar una solució, que pot exigir formar una associació o altres coses que ens dicti la imaginació.”

caixes, però sí que preocupa molt els seus clients. Són els tipus d'interès. Vostè què creu que passarà, baixaran?

—Jo m'atreveria a dir que no haurien de pujar, més aviat haurien de baixar. Baixaran o no? No ho sé, perquè desconec què passarà si hi ha canvis de govern. Si n'hi ha, dependrà de com estiguin les finances de l'estat. Si són bones, jo penso que per pura lògica els interessos han d'anar a la baixa. És difícil pronunciar-se sobre aquest tema. Amb tot, pel sol fet de donar confiança i tenir quatre anys per endavant per anar corregint la situació del país i que l'economia continuï reactivant-se, els interessos, més o menys, haurien de baixar.

Manuel Grau és un home prudent (el càrrec obliga). I no es mostra excessivament eufòric quan parla del futur del negoci: “el mercat està molt difícil i el diferencial entre els interessos que cobrem i els que paguem més aviat es va aprimant”. Opina que convindria que el consum augmentés. Considera que la gent té por de quedar-se a l'atur i per això estalvia. “Quan fa uns anys es parlava de jubilacions i de pensions, tothom tenia clar que l'estat ho pagaria tot. Avui tot el sistema està en dubte i la gent no gasta pensant en el dia de demà. Aquests diners no corren i, per tant, això paralitza una mica l'economia. Seria desitjable un major equilibri entre l'estalvi i el consum”. És conscient que les solucions no són fàcils. Però, posats a demanar, veu que hi ha una cosa imprescindible: que hi hagi “confiança en el futur”. **Toni Cañis**