

La competència ferotge es menja les vaques grasses

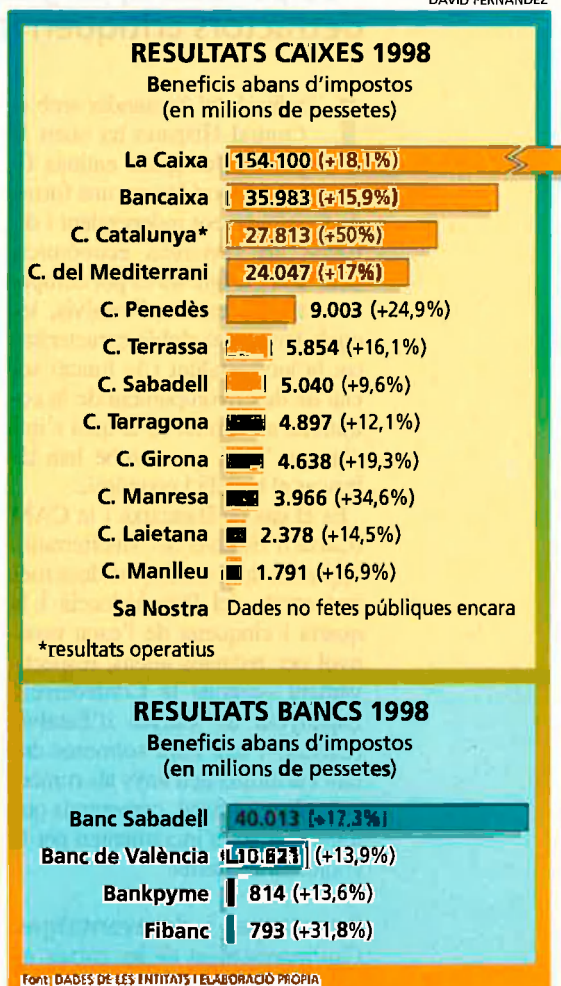
Caixes i bancs s'esforcen a afinar les estratègies i la gestió per afrontar una competència cada cop més dura. El 1998 ha estat molt bo per al sector però també hi ha hagut ensopegades.

El tòpic dels catalans poc dotats per a les finances cada cop té menys sentit. La banca autòctona té encara un pes molt inferior al de les caixes d'estalvis, però destaquen els 40.000 milions de beneficis del Sabadell, com a entitat bancària puntera. Pel que fa a les caixes, el grup La Caixa per implantació i grandària és difícilment comparable a la resta. És la primera entitat d'estalvi de l'estat però també el primer grup industrial, cosa que genera importants sinergies, i així queda reflectit en els 154.100 milions de beneficis abans d'impostos que ha obtingut el 1998. Cas a part és el de la Caixa de Catalunya, que si bé ha augmentat un 50% els seus beneficis operatius, bona part corresponen a les plusvàlues aconseguides per la venda de les participacions de l'entitat a Catalana Occident, Dogi, Cable i Televisió de Catalunya o Repsol. I a més, els han hagut de destinar gairebé íntegrament al sanejament del seu grup assegurador, de manera que els beneficis reals han estat ben magres. Per a aquesta caixa, el passat ha estat un exercici marcat pel canvi de rumb i de la cúpula directiva. És destacable també el cas de les dues grans caixes valencianes, Bancaixa i la Caixa del Mediterrani (CAM), que tot i llançar-se a la compra d'altres entitats financeres, han pogut presentar resultats molt bons. Catalunya i les Balears han estat els principals objectius d'aquesta expansió, amb l'adquisició per part de la CAM del Banc Sanpaolo i l'Abbey National, i per part de Bancaixa del Sindibank, el Sindicat de Banquers de Barcelona. Ara bé, els creixements proporcionalment més

importants en els resultats els han tingut algunes entitats mitjanes i petites. De fins a un 34% en el cas de la Caixa de Manresa, per exemple, cosa que, de pas, posa en entredit la necessitat d'augmentar la grandària per ser competitiu.

De fet, en el sector financer tot hom parla de fusions, però preocupats, el que se'n diu preocupats, la majoria ho està per altres coses. Els directius de les caixes i bancs a casa nostra viuen pendents, més aviat, d'un índex. En diuen índex d'eficiència i és el resultat de dividir les despeses d'explotació pel marge ordinari. Com més baix sigui l'índex vol dir que més rendiment treuen al negoci bancari. Es tracta d'augmentar el marge i de disminuir les despeses. Anem a pams. De fet, el negoci bancari de tota la vida ha consistit a captar dipòsits a bon preu i prestar els diners cars, dues activitats que quan els tipus d'interès estan alts donen prou joc, però en èpoques com l'actual, de tipus baixíssims, el negoci es fa tan estret que no dóna per gaire. I el marge d'intermediació més que augmentar, el que fa és disminuir a la majoria d'entitats. Com que els dipòsits ja fa temps que no rendeixen, els estalviadors s'han habituat a buscar altre tipus de col·locació més productiva: fons d'inversió, de pensions, assegurances... Bancs i caixes cada cop depenen més de les comissions que cobren per la gestió d'aquests productes financers i en un sector en què la competència és ferotge, el secret està a augmentar el negoci venent productes financers a mida de cada estalviador, o almenys evitar que se'n vagin a la competència. L'altre neguit dels res-

DAVID FERNÁNDEZ



ponsables del sector consisteix a reduir les despeses que no serveixin directament per vendre, és a dir, la dimensió dels serveis centrals de l'entitat per ampliar la dotació de les oficines o estendre la xarxa. Des del banc més gran a la caixa més petita aquesta és la política que estan seguint. I gràcies a això aguanten dempeus.

Toni Canís